

SİGORTA SEKTÖRÜ 2026'ya büyük bir dönüşümle giriyor

Sigorta sektörünün 2026'ya girerken karşı karşıya olduğu ekonomik, teknolojik ve operasyonel dönüşümü anlatan Deloitte'un 2026 Küresel Sigorta Görünümü raporu, sigorta sektörünün artık belirsizliğin kalıcı hale geldiği yeni bir döneme girdiğini ortaya koyuyor. Artan ekonomik ve jeopolitik riskler, doğal afetlerin şiddetlenmesi, müşteri beklentilerinin hızla değişmesi ve teknolojinin sektörü kökten dönüştürmesi, sigorta şirketlerini geleneksel iş modellerini yeniden düşünmeye zorluyor. Mülk ve kaza tarafında büyüme hız kaybederken kârlılık baskısı artıyor, hayat ve emeklilikte ise özel sermaye ortaklıkları ve alternatif yatırım yapıları ön plana çıkıyor. ›S.16

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

OCAK 2026 YIL: 41 / SAYI: 566 AYDA BİR YAYINLANIR



BES 22 YILDA REKOR BÜYÜKLÜĞE ULAŞTI:

Sistem her yıl gücünü daha da artırıyor

Kuruluşundan beri önemli bir gelişme gösteren Bireysel Emeklilik Sistemi, 22 yılda hem katılımcı sayısını hem de fon büyüklüğünü rekor seviyelere taşıyarak Türkiye'nin uzun vadeli tasarruf yapısını güçlendirmeye devam ediyor. 2001 yılında yürürlüğe giren 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ile hayata geçirilen Bireysel Emeklilik Sistemi'nde toplam fon büyüklüğü 2 trilyon lirayı aşarken katılımcı sayısı 10 milyonu geçti.

Özellikle yaşam süresinin artmasıyla birlikte bireylerin emeklilikte geçireceği süre de daha uzun oluyor. Bu tablo, daha uzun bir emeklilik dönemine hazırlanmayı ve çalışma hayatında sahip olunan yaşam standardını emeklilik döneminde koruyacak bir mali güvence oluşturmayı her zamankinden daha kritik hale getiriyor. Bu noktada Bireysel Emeklilik Sistemi sürdürülebilir bir emeklilik gelirine erişmek için temel bir gereklilik olarak öne çıkıyor. ›S.18

Sektörde yeni büyüme döngüsü hız kazanıyor

PwC'nin raporu, sigorta sektörünün yaşadığı dönüşümü, küresel risk atmosferi, sermaye hareketleri, müşteri davranışları ve emeklilik sağlığı perspektifiyle çok katmanlı bir kırılma olarak ele alıyor. Artan iklim ve sağlık maliyetleri, veri yoğun iş modelleri ve sermaye gereksinimleri; sektörü risk yönetimi perspektifine taşıyor. ›S.23



SİGORTACILAR İÇİN YAPAY ZEKÂ REHBERİ ›S.10



KANSERLE MÜCADELEDEKİ DÖNÜŞÜM SİGORTA ÜRÜNLERİNİ ETKİLİYOR

Kanserin tanı ve tedavi biçiminde yaşanan devrim niteliğindeki değişimler, hayat ve sağlık sigortası ürünlerini kökten dönüştürüyor. Münih Re'nin raporuna göre bu durum sigorta ürünlerinin yeniden kurgulanmasını zorunlu kılıyor. ›S.14

KÜRESEL EKONOMİDEKİ BELİRSİZLİKLER SEKTÖRÜ YENİDEN ŞEKİLLENDİRİYOR

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporu, küresel ekonominin yapısal değişimlerle birlikte sektörün bu koşullara uyum sağlaması gerektiğini vurguluyor. Yaşlanma, yapay zekâ ve canlanan endüstriyel politika, ekonomik dengeleri değiştirirken sigorta piyasalarını da yeniden şekillendiriyor. ›S.13

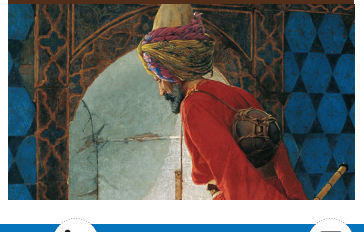
JEEP RECON: 650 BG GÜÇ SUNUYOR

Jeep, tamamen elektrikli ilk 'Trail Rated' modeli Recon EV'yi duyurdu. 650 bg güç ve 3,6 sn 0-100 km/s verisi dikkat çekiyor. ›S.29



OSMAN HAMDİ BEY'İN ESERLERİ PERA MÜZESİ'NDE

Pera Müzesi'nde Osman Hamdi Bey'e ayrılan özel bölüm, Suna ve İnan Kıraç Vakfı Oryantalist Resim Koleksiyonu'nda yer alan yapıtları sergiliyor. ›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

"DÖNÜŞÜMÜN HIZLANDIĞI BİR DÖNEMDEYİZ"



Sektörde dönüşümün hızlandığı bir dönemden geçildiğini ifade eden **Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar**, sigortalıların beklentilerinin klasik sigorta teminatlarının ötesine geçtiğini söyledi. Yaşar, sigorta ürünlerinde sigortalıların hayatına değer katan yenilikçi çözümlerin önemini belirtti. ›S.9

"SİGORTACILIK RİSKTEN ÖNCE BAŞLAMALI"



Sektörün uzun yıllar boyunca, riski gerçekleştiği anda devreye giren ve ortaya çıkan mali yükü dengeleyen bir yapı olarak konumlandığını belirten **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz**, "Sigortacılık riskten sonra değil, riskten önce başlamalı" diye konuştu. ›S.7

GARANTİ BBVA EMEKLİLİK'TE GENEL MÜDÜR NURDAN TUNAY GÜNAYLI



Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü olarak görev yapan Gökhan Koca Garanti BBVA Kredi Riski Yönetimi Başkanlığı'na getirildi. Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürlüğü rolünü ise Nurdan Tunay Günaylı devir alacak. ›S.27

COP30'DA İKLİM FİNANSMANI GÜÇLENDİ

Brezilya'nın Belém kentinde düzenlenen COP30, küresel iklim eylemlerini somut uygulamalara taşımayı hedefledi. Finansmanda ilerleme sağlanırken, fosil yakıtlardan çıkışta net bir yol haritası ortaya konamadı. ›S.25



Kasko, Sağlık ve Trafik Sigortalarında Peşin Fiyatına **Taksit Avantajları!**

Kasko ve sağlık sigortalarında

12 taksit

Trafik sigortasında

10 taksit

Son Gün:

31 Mart 2026

Detaylı bilgi için **QR kodu okutun.**

*Taksit kampanyası sadece anlaşmalı kredi kartları için geçerlidir.

0850 202 20 20 | 0850 402 20 20
turkiyesigorta.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.

AXA 2025 Gelecek Riskleri 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.

AXA, 12'inci kez yayınladığı Gelecek Riskleri Raporu ile küresel ölçekte karar vericiler ve bireylerin geleceğe dair risk algılarını ortaya koyuyor. 57 ülkeden 3 bin 500'den fazla uzmanın ve 25 bini aşkın bireyin katılımıyla hazırlanan rapor, dünyanın karşı karşıya olduğu çoklu krizleri derinlemesine analiz ediyor.

Araştırma sonuçlarına göre iklim değişikliği, uzmanların risk sıralamasında beş yıldır üst üste birinci sırada yer alıyor. 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.

SİGORTA SEKTÖRÜNE GÜVEN YÜKSEK

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.

AXA Türkiye'den sektörde fark yaratan yenilik:
Tamamlayan özel sağlık sigortası ile erişilebilir sağlık deneyimi

AXA Türkiye, sağlık sigortacılığı alanındaki tecrübesiyle müşterilerinin ihtiyaçlarına cevap veren bir model ortaya koyuyor. Şirket, sektörde bir ilk olarak, kapsamıyla dikkat çeken ürünü Tamamlayan Özel Sağlık Sigortası ile Türkiye'de özel sağlık sistemine adım atmak isteyen herkese konforlu, esnek ve güçlü bir çözüm sunuyor.
AXA Türkiye'nin sağlık sigortacılığındaki uzmanlığının bir yansıması olan Tamamlayan Özel Sağlık Sigortası, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile entegre çalışan yapısı, geniş anlaşmalı hastane ağı ve yenilikçi teminat içeriğiyle fark yaratıyor. Ürün, özel sağlık sigortasına ilk kez adım atmak isteyen ancak maliyet nedeniyle tereddüt yaşayan ve kaliteli sağlık hizmeti almak isteyen bireyler için güçlü ve ekonomik bir alternatif oluşturuyor.

AXA Türkiye, sağlık sigortacılığı alanındaki tecrübesiyle müşterilerinin ihtiyaçlarına cevap veren bir model ortaya koyuyor. Şirket, sektörde bir ilk olarak, kapsamıyla dikkat çeken ürünü Tamamlayan Özel Sağlık Sigortası ile herkese konforlu, esnek ve güçlü bir çözüm sunuyor.

GENİŞ KAPSAMIYLA DİKKAT ÇEKİYOR

Yenilikçi sigorta ürünü, SGK destekli yapısıyla özel hastane kalitesini bir araya getirerek, tamamlayan özel sağlık sigortası deneyimi sunuyor. Hem ayakta hem yatarak tedavi giderlerini içeren yapısıyla dikkat çeken ürün, kapsamlı teminatları sayesinde özel sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştırıyor.
Tamamlayan Özel Sağlık Sigortası'ndaki ayakta tedavi teminatı, SGK ile anlaşmalı özel sağlık kurumlarında geçerli olurken; yatarak tedavi teminatı ise tamamlayıcı anlaşmalı kurumlara ek olarak AXA Türkiye'nin genişletilmiş özel hastane ağı (NW3) kapsamında limitsiz olarak sunuluyor.
Tamamlayan Özel Sağlık Sigortası'nın özellikle çocuklu aileler ve özel sağlık sigortası olmayan ama Tamamlayıcı Sağlık Sigortası deneyimi yaşayan kişiler için yüksek fayda sağlaması hedefleniyor.
AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çıngay Buçukoğlu, ürünün sunduğu değeri şöyle aktardı: "Günümüzde sağlık hizmetlerine erişimde kalite ve maliyet dengesini kurmak hiç olmadığı kadar önemli. AXA Türkiye olarak; 'Özel sağlık sigortası pahalıdır' algısını kırmak ve daha fazla insanın nitelikli sağlık hizmetine ulaşmasını sağlamak istiyoruz. Tamamlayan Özel Sağlık Sigortası'nı bu anlayışla tasarladık. Ürünümüz sadece teminat sunan bir yapı olmakla kalmıyor; aynı zamanda insanların hayatındaki gerçek ihtiyaçları ve beklentileri anlayan bir yaklaşımı temsil ediyor. 'Tamamlayan' kelimesi bizim için ürün isminden ötesini ifade ediyor; sağlık yolculuğunda kişilerin yanında duran, süreçleri kolaylaştıran ve destekleyen anlayışımızın göstergesi konumunda bulunuyor. AXA Türkiye'nin sağlık sigortacılığındaki uzmanlığıyla geliştirdiğimiz bu çözümün, özel sağlık sistemine güvenle adım atmak isteyen ancak tereddütleri olan pek çok kişi için güçlü ve erişilebilir bir seçenek olacağına inanıyoruz."
AXA Türkiye, Tamamlayan Özel Sağlık Sigortası ürünüyle birlikte sağlık sigortacılığında sadece maliyetleri değil, güveni ve erişilebilirliği de dengeleyen bir dönemin kapılarını aralıyor.



AXA Türkiye'den, Afyon Kocatepe Üniversitesi'ne bilgisayar laboratuvarı desteği

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken ile AXA Türkiye Hukuk, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar'ın Afyon ziyareti kapsamında resmi açılışı yapılan laboratuvar, sektörün ihtiyaç duyduğu nitelikli insan kaynağını yetiştirmeyi hedefliyor. AXA Türkiye, öğrencilerin bilişim ve teknoloji alanındaki eğitim süreçlerine destek sunarken; bölgedeki gençlere modern ve donanımlı bir çalışma ortamı kazandırıyor.
Yeni sigortacılık uygulamalarının birebir deneyimlenebileceği laboratuvar, gençlerin yazılım, programlama ve bilgisayar becerilerini geliştirmeye yönelik güncel teknolojilerle donatıldı. AXA Türkiye bu yatırımla, gençlerin teknolojiye erişimini artırmayı ve eğitim yolculuklarına somut katkı sağlamayı amaçlıyor. Sürdürülebilir sosyal faydayı odağına alan projeleriyle şirket, Türkiye'nin dört bir yanında eğitime değer katmaya devam ederken, 'İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı koruma' misyonuyla benzer yatırımların ülke genelinde yaygınlaştırılması için çalışmalarını sürdürüyor. Bu doğrultuda, gençlerin potansiyelini açığa çıkaracak, toplumsal faydayı büyütecek ve geleceğin yeteneklerini güçlendirecek yeni projelerin hayata geçirilmesi planlanıyor; böylece şirket, sadece bugünün ihtiyaçlarına değil, geleceğin dünyasına da değer katma yolculuğunu kararlılıkla ileri taşımayı hedefliyor.





Doğa Sigorta & Togg T10F dijital yolculukta yeni bir dönem başlattı

Doğa Sigorta, dijital dönüşüm vizyonunu 2025 yılında bir adım daha ileriye taşıdı. T10F'in satışa çıktığı gün itibarıyla, Doğa Sigorta dijital sigortacılık çözümleri Trumore platformu üzerinden eş zamanlı olarak devreye alındı. Bu sayede T10F sahipleri, araçlarını teslim aldıkları anda sigorta poliçelerini birkaç dokunuşla düzenleyip aktif hale getirebiliyorlar.

Doğa Sigorta, dijital dönüşüm vizyonunu 2025 yılında bir adım daha ileriye taşıdı. 15 Eylül 2025 tarihinde satışa sunulan Togg'un yeni modeli T10F, yalnızca mobilite dünyasında değil, sigortacılıkta da dijital dönüşümün sembolü haline geldi. T10F'in satışa çıktığı gün itibarıyla, Doğa Sigorta dijital sigortacılık çözümleri Trumore platformu üzerinden eş zamanlı olarak devreye alındı. Bu sayede T10F sahipleri, araçlarını teslim aldıkları anda sigorta poliçelerini birkaç dokunuşla düzenleyip aktif hale getirebiliyorlar. Bu entegrasyon, Türkiye'de ilk kez bir araç lansmanı ile dijital sigortacılık hizmetinin eş zamanlı sunulması açısından sektörde önemli bir ilk.

ORTAKLIĞIMIZ 2025'TE YENİ BOYUTA TAŞINDI

Yeni proje ve geliştirmeler ile tüm gücüyle süren Doğa Sigorta & Togg iş birliği hakkında Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar şu değerlendirmelerde bulundu: "Togg ile stratejik iş birliğimiz 21 Mart 2023 tarihinde T10X modeliyle başladı. Bu başlangıç ile sigortacılığı dijital mobilite deneyiminin ayrılmaz bir parçası haline getirme hedefimize ulaştık. 2025 yılında ise T10F ile birlikte hedefimiz yeni bir aşamaya geçti. Doğa Sigorta olarak T10F kullanıcılarına özel tasarlanan sigorta altyapısıyla tam entegre, kişiselleştirilmiş ve kesintisiz bir hizmet sunuyoruz. Sigorta artık bir belge değil, aracın dijital sisteminin bir uzantısı hâline geldi."

DİJİTAL SİGORTACILIĞIN AKILLI MERKEZİ

Togg'un dijital mobilite evreninin merkezinde yer alan Trumore uygulamasının, sadece bir araç yönetim platformu değil; mobilite, sigorta, finans, yaşam ve eğlence hizmetlerini bir araya getiren kapsamlı bir dijital ekosistem olduğunu vurgulayan Gölpınar, "Doğa Sigorta olarak bu ekosistemde sigorta teknolojileri (insurtech) alanında stratejik çözüm ortağı olarak konumlanmaktayız. Trumore üzerinden kullanıcılar, araçlarını teslim aldıkları andan itibaren tüm sigorta işlemlerini dijital ortamda yönetebilmekteler. Trumore'un Doğa Sigorta ile birleşen vizyonu kullanıcıya sadece bir hizmet değil, yaşam boyu dijital güven deneyimi sunmakta. Uygulamanın basit, hızlı ve güvenli yapısı sayesinde, sigortacılık artık 'arka planda yürüyen bir işlem' değil, araç sahipliğinin doğal ve sürekli bir parçası haline geldi'' dedi.

DİJİTALLE ZENGİNLEŞEN SİGORTA DENEYİMİ

Gölpınar, sözlerine şöyle devam etti: bu yıl Trumore platformu üzerinden yalnızca araç sigortası değil, farklı yaşam alanlarına hitap eden yenilikçi sigorta çözümleri de devreye aldık;

- Sağlık Sigortası
- Seyahat Sağlık Sigortası
- DASK (Zorunlu Deprem Sigortası)
- Duvar Tipi Şarj Ünitesi Trafik Sigortası

Bu ürünler, Togg kullanıcılarının günlük yaşam alışkanlıklarına uygun olarak tasarlandı ve 'sigorta her yerde, her an yanınızda' anlayışının bir yansıması


Coşkun Gölpınar

oldu.'' Gölpınar, Togg ile yürüttükleri bu stratejik ortaklığı uzun vadeli bir dijital dönüşüm yolculuğu olarak gördüklerini aktardı. Önümüzdeki dönemde Trumore uygulamasıyla hasar yönetimi, eksper ataması ve onarım takibi süreçlerinin tamamen dijitalleşmesini hedeflediklerini de belirtti. Gölpınar, Togg ile geliştirdikleri vizyonu şöyle özetledi: "Trumore ile sigortacılığı yeniden tanımlıyoruz. Sigorta artık bir evrak değil; aracınızla, sürüşünüzle, yaşam tarzınızla entegre bir deneyim. T10F bu dönüşümün en somut adımı oldu. 15 Eylül 2025 itibarıyla başlayan bu yeni dönem, artık sigortacılığın yalnızca güven değil, aynı zamanda teknoloji, hız ve kullanıcı dostu deneyim anlamına geldiğini de gösteriyor."

Doğa Sigorta brokerleri için Prof. Dr. Kerem Alkin ile özel bir söyleşi düzenledi







Doğa Sigorta iş ortakları ile buluşmalarına hız kesmeden devam ediyor. Broker ve acenteleri ile sık sık bir araya gelmek üzere farklı içerikli etkinlik ve seyahatler organize eden şirket yönetimi bu kez de İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin Esentepe'deki yeni yerleşkesinde özel bir söyleşi düzenledi.

İstanbul Topkapı Üniversitesi İletişim Fakültesi V. Dekanı Prof. Dr. Kerem Alkin ile gerçekleşen söyleşi, davetli brokerler tarafından büyük ilgi gördü. 'Küresel Düzen Yeniden Yapılanırken, Dünya ve Türkiye Ekonomisinde Trend ve Beklentiler 2026' başlığı altında gerçekleşen etkinlikte Prof. Dr. Kerem Alkin, geniş kapsamlı sunumunun ardından Doğa Sigorta İcra Kurulu ve Brokerlerinden gelen soruları da cevapladı. Prof. Dr. Kerem Alkin, söyleşide sigorta sektörüne dair önemli noktalara da dikkat çekti. Alkin, "2000'lerin başında 2,3 trilyon dolarlık hacme sahipken, 2025 sonu itibarıyla, 3 buçuk kata yakın bir artışla 8 trilyon dolara ilerleyen küresel sigorta endüstrisi, 2030'a yaklaşırken yalnızca finansal bir sektör değil; jeoekonomik rekabetin, teknolojik üstünlük yarışının ve iklim kaynaklı kırılganlıkların merkezinde duran stratejik bir alan haline geliyor. Dünya ekonomileri dijitalleşme, güvenlik ve dayanıklılık ekseninde yeniden şekillenirken sigorta sektörü hem yeni fırsatların katalizörü hem de yeni risklerin tamponu olarak kritik bir rol üstleniyor'' sözleriyle değişen dünyada sigortanın önemini dile getirdi.

Teknoloji ile derinleşen sigorta kapasitesi, iklim ekonomisinin doğurduğu yeni sigorta mimarisi, parametrik sigorta modelleri, dijital risk yönetimi ve müşteri davranışlarındaki kutuplaşma Alkin'in söyleşide ele aldığı diğer önemli başlıklar oldu.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar etkinlikte katılımcı brokerler ile yakından ilgilenirken, iş ortakları ile bir araya gelmeye verdiği önemi vurguladı. Gölpınar, etkinlik hakkında şu sözleri söyledi: "Gerek brokerlerimiz gerek acentelerimiz ile sık sık bir araya gelmeyi, yoğun iş tempomuzun dışında organizasyonlar yapabilmeyi önemsiyoruz. Doğa Sigorta olarak kurduğumuz bu yakın iletişimin işlerimize de önemli ölçüde verim kattığına inanıyoruz. Onların kendilerini güncel tutma, yeniliklere uyum sağlama çabalarına biz de kurum olarak maksimum desteği vermeye çalışıyoruz. Elimizde İstanbul Topkapı Üniversitesi gibi çok önemli bir değer var. Birbirinden kıymetli akademisyenlerin görev aldığı üniversitemiz Doğa Sigorta'ya ciddi bir akademik kaynak oluşturmakta. 2023 yılında kurduğumuz Acente Gelişim Akademisi 4'üncü mezunlarını verdi, büyük bir ilgi görerek eğitimleri sürdürüyoruz. Bugün de brokerlerimiz için düzenlediğimiz söyleşide yeni kampüsümüzde bir araya geldik. Değerli hocamız Prof. Dr. Kerem Alkin çok kapsamlı bir sunum ile ülke ve dünya ekonomisinin geleceği, ayrıca bu gelecekte sigortanın yeri ve önemi konusunda bizleri aydınlattı, sorularımızı yanıtladı, görüş ve değerlendirmelerini paylaştı. Kendisine değerli vakti ve emeği için teşekkür ederim. Bu tür etkinliklerimize 2026'da da devam etmeyi hedefliyoruz.''

Sıkıntı Yok
Sigortamız Var



RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Millî Takımlar Ana Sponsoru

Türk Nippon Sigorta'nın ana hedefi sürdürülebilir kârlılık

Türk Nippon Sigorta, son yıllarda sigorta sektöründe yaşanan maliyet baskıları, değişen müşteri beklentileri ve küresel risk ortamının yarattığı belirsizliklere rağmen, dengeli büyüme ve kârlılık odağını koruyarak yoluna devam etmeyi hedefliyor. Şirketin 2025 yılına ilişkin değerlendirmelerini ve 2026 yılı beklentilerini paylaşan Genel Müdür E. Baturalp Pamukçu, büyümeyi, müşteri memnuniyeti ve sürdürülebilir kârlılık ekseninde ele aldıklarını vurguladı.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturlap Pamukçu, 2025 yılında şirket olarak dengeli büyüme ve kârlılığı ana hedef olarak belirlediklerini, bu yaklaşımın 2026 yılında da değişmeden devam edeceğini ifade etti. Pamukçu'ya göre, sektörde kalıcı başarıyı getiren temel unsur, kısa vadeli büyüme hamlelerinden ziyade uzun vadeli ve sağlam bir finansal yapı kurabilmekten geçiyor.

LOKOMOTİF BRANŞLAR: SAĞLIK, KASKO VE KONUT

Türk Nippon Sigorta'nın ürün stratejisinde sağlık, kasko ve konut sigortalarının lokomotif branşlar olarak konumlandırıldığını belirten Pamukçu, bu alanlarda geliştirilen kampanya ve fiyatlama stratejilerinin 2025 yılının ikinci yarısında hedeflere ulaşmada önemli rol oynadığını söyledi.

Pamukçu, "Sağlık, kasko ve konut branşlarında hayata geçirdiğimiz kampanyalar ile rekabetçi ve avantajlı fiyatlama stratejimiz, hedeflerimize ulaşmamızda önemli rol oynadı" diyerek, şirketin pazardaki konumunu güçlendiren temel unsurlardan birinin doğru fiyatlama ve ürün konumlandırması olduğuna dikkat çekti.

Ancak Pamukçu'ya göre büyümeyi yalnızca finansal rakamlar veya üretim adetleri üzerinden değerlendirmek yeterli değil. Türk Nippon Sigorta, bu süreçte müşteri memnuniyetinin artırılması, portföy yapısının çeşitlendirilmesi ve sürdürülebilir kârlılığın sağlanması gibi alanlarda da önemli çalışmalar yürüttü. Şirketin attığı bu adımların, önümüzdeki yıllar için daha sağlıklı ve güçlü bir büyüme zemini oluşturacağı ifade ediliyor.

MÜŞTERİ VE ACENTE ODAKLI YAKLAŞIM

Türk Nippon Sigorta'nın büyüme stratejisinde müşteri ve acente deneyiminin merkezi bir rol oynadığını vurgulayan Pamukçu, ihtiyaçları hızlı analiz edebilen ve kısa sürede aksiyon alabilen bir organizasyon yapısına sahip olduklarını dile getirdi.

Pamukçu, "Müşterilerimizin ve acentelerimizin ihtiyaçlarını hızlı şekilde analiz ederek, kısa sürede aksiyon alabiliyoruz" sözleriyle, şirketin çevik yapısına dikkat çekti.

Operasyon süreçlerinde benimsenen şeffaf, erişilebilir ve çözüm odaklı iletişim anlayışının, Türk Nippon Sigorta'yı sektörde farklı bir noktaya taşıdığı belirtiliyor.

Bu yaklaşım sayesinde şirket, sahaya yakın bir duruş sergileyerek hem acenteleriyle hem de müşterileriyle uzun vadeli ve güvene dayalı ilişkiler kurmayı hedefliyor. Pamukçu'ya göre, iletişimdeki güç, esnek organizasyon yapısı ve sahaya yakınlık; Türk Nippon Sigorta'nın rekabetçi yapısının temel bileşenleri arasında yer alıyor.



2026'DA DEĞİŞEN RİSKLER VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM

2026 yılına ilişkin beklentilerini de paylaşan Dr. E. Baturalp Pamukçu, küresel ölçekte artan doğal afetler ve iklim değişikliğinin sigorta sektörü açısından riskleri yeniden tanımladığını ifade etti. Bununla birlikte değişen müşteri beklentilerinin, teknolojinin daha etkin ve entegre bir şekilde kullanılmasını zorunlu kıldığını söyledi.

Pamukçu'ya göre, bu yeni dönemde sigorta şirketlerinin operasyonel verimliliği artıracak dijital çözümlere daha fazla odaklanması gerekiyor. Türk Nippon Sigorta da bu doğrultuda, 2026 yılında dijital süreçlerde otomasyonu daha da genişleterek operasyonel verimliliğini artırmayı hedefliyor.

Özellikle en önemli satış kanalı olan acentelere yönelik geliştirilecek yeni ekranlar ve dijital altyapı yatırımlarıyla üretim süreçlerinin daha hızlı ve daha kolay hale getirilmesi planlanıyor. Pamukçu, bu yatırımların hem acentelerin iş yapma hızını artıracağını hem de operasyonel süreçlerde verimlilik sağlayacağını ifade etti.

SAĞLIK SİGORTASINDA STRATEJİK KONUMLANMA

Türk Nippon Sigorta'nın 2026 stratejisinde sağlık sigortası, ana branşlardan biri olarak özel bir konuma sahip. Pamukçu, sağlık sigortasını stratejik olarak konumlandırdıkları alanlardan biri olarak ele aldıklarını belirterek, bu branşta daha erişilebilir, modüler ve müşteri ihtiyaçlarına göre şekillenen yeni ürün yapıları üzerinde çalıştıklarını söyledi.

Bu kapsamda hayata geçirilmesi planlanan Healthbox projesiyle, sağlık ürünlerinde poliçe kesim süreçlerinin daha hızlı, sade ve kullanıcı dostu bir yapıya kavuşturulması hedefleniyor. Pamukçu'ya göre, sağlık sigortasında sadeleşme ve erişilebilirlik, müşteri deneyimini doğrudan etkileyen temel unsurlar arasında yer alıyor.

DENGELİ BÜYÜME VE KÂRLILIK ODAĞI SÜRÜYOR

Her yıl olduğu gibi 2026 yılında da dengeli büyüme ve kârlılığın Türk Nippon Sigorta'nın ana hedefi olmaya devam edeceğini vurgulayan Pamukçu, gerçekleştirilen sermaye artışıyla birlikte şirketin daha güçlü bir finansal yapıya kavuştuğunu ifade etti. Güçlü acente ağı, yenilikçi ürün yaklaşımı ve sağlam iş birlikleriyle müşterilere sunulan değerin artırılmasının öncelikli hedefler arasında yer aldığını belirten Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın bu doğrultuda yoluna kararlılıkla devam edeceğini söyledi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturlap Pamukçu'ya göre, sektörün karşı karşıya olduğu riskler ve dönüşüm ihtiyacı, sigorta şirketleri için aynı zamanda önemli fırsatlar da barındırıyor. Dengeli büyüme, güçlü finansal yapı ve müşteri odaklı yaklaşımın bir araya gelmesiyle Türk Nippon Sigorta, 2026 yılında da istikrarlı bir performans sergilemeyi hedefliyor.

KÂRLILIK VE FİNANSAL YAPI VURGUSU

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü E. Baturalp Pamukçu, 2025 ve 2026 hedeflerinde kârlılığın merkezi bir konumda yer aldığını vurgulayarak, "2025 yılında şirket olarak dengeli büyüme ve kârlılığı hedefledik. 2026 yılında da hedeflerimizin aynı doğrultuda devam ettiğini söyleyebilirim" dedi.

Pamukçu, büyümeyi yalnızca finansal ve adetsel artış olarak değerlendirmediklerini belirterek, müşteri memnuniyetinin artırılması, portföy çeşitliliğinin geliştirilmesi ve sürdürülebilir kârlılığın sağlanması gibi alanlarda da önemli çalışmalar yürüttüklerini ifade etti.

Gerçekleştirilen sermaye artışıyla birlikte daha güçlü bir finansal yapı oluşturduklarını dile getiren E. Baturalp Pamukçu, bu yaklaşımın önümüzdeki yıllar için sağlıklı ve dengeli bir büyüme zemini oluşturduğunu sözlerine ekledi.

“Sigortacılık riskten sonra değil riskten önce başlamalı”

Sağlık sigortacılığında giderek daha fazla önem kazanan önleyici yaklaşımlara dikkat çeken Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, sigortanın yalnızca risk anında devreye giren bir yapı olmaktan çıkarak, riskleri azaltmaya odaklanan daha bütüncül bir güvence anlayışı sunduğunu belirtti.



Sigorta sektörünün uzun yıllar boyunca, risk gerçekleştiği anda devreye giren ve ortaya çıkan mali yükü dengeleyen bir yapı olarak konumlandığını belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Özellikle sağlık sigortalarında bu yaklaşım; hastalık ortaya çıktığında tedavi giderlerinin karşılanması, sağlık hizmetlerine erişimin güvence altına alınması ve bireylerin ekonomik olarak korunması üzerine inşa edildi. Bu model, bugüne kadar milyonlarca insan için önemli bir güvence sağladı ve sektörün büyümesinde temel rol oynadı. Ancak günümüzde değişen koşullar, sağlık sigortacılığının rolünü yeniden düşünmeyi gerekli kılıyor. Sağlık harcamalarındaki küresel artış, tıbbi teknolojilerin hızla gelişmesi, yaşam süresinin uzaması ve enflasyonist etkiler; hem sigorta şirketleri hem de sigortalılar açısından yeni bir denge ihtiyacını beraberinde getiriyor. Primlerin sürdürülebilirliği, kapsayıcılığın korunması ve daha geniş kitlelere erişim, sektörün önündeki en önemli başlıklardan biri haline gelmiş durumda. Bu noktada temel bir bakış açısı değişimi öne çıkıyor: Aslında en değerli sigorta hizmeti, risk gerçekleştikten sonra yapılan ödeme değil; riskin hiç ortaya çıkmamasına katkı sağlayan yaklaşımdır” dedi.

RİSKTEN ÖNCE BAŞLAYAN SİGORTACILIK

Sağlık sigortacılığının, yalnızca tedaviyi finanse eden bir yapı olmaktan çıkarak; sağlığı korumayı, geliştirmeyi ve sürdürülebilir kılmayı hedefleyen bir modele doğru evrildiğini ifade eden Kasım Yılmaz, “Riskten sonra değil, riskten önce başlayan bir sigortacılık anlayışı; hem bireyler hem de sektör için uzun vadeli kazanımlar sunuyor. Bu yaklaşım, prim yapılarının daha dengeli hale gelmesine katkı sağlarken, toplum sağlığının bütüncül olarak güçlenmesine de imkân tanıyor. Bu dönüşümün en önemli destekleyicilerinden biri, son yıllarda hızla gelişen sağlık teknolojileri ve girişim ekosistemi. Giyilebilir sağlık cihazları, tele-sağlık çözümleri, dijital sağlık danışmanlığı, kronik hastalık takip platformları, beslenme ve yaşam tarzı odaklı uygulamalar; bireylerin sağlık durumlarını daha yakından izlemeyi ve erken aşamada aksiyon almayı mümkün kılıyor. Bu çözümler sayesinde sağlık, yalnızca hastane ortamında değil günlük yaşamın doğal bir parçası olarak yönetilebilir hale geliyor. Sigorta şirketleri açısından bu gelişmeler, klasik poliçe anlayışının ötesine geçen yeni bir değer önerisi yaratma fırsatı sunuyor” şeklinde konuştu.

‘ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK YAYGINLAŞMALI’

Sağlık teknolojisi girişimleriyle kurulan iş birliklerinin; hem maliyet yönetimine katkı sağladığını hem de sigortalı deneyimini zenginleştirdiğini kaydeden Kasım Yılmaz, “Önleyici ve destekleyici hizmetlerin yaygınlaşması, hasar frekansını azaltırken; sigortalılar için daha sağlıklı, daha bilinçli ve daha sürdürülebilir bir yaşamın kapılarını aralıyor. Bu sistemin temel mantığı oldukça sade: birey sağlıklı kaldıkça sağlık hizmetlerine duyulan ani ve yüksek maliyetli ihtiyaç azalıyor. Bu durum, sigorta sisteminin üzerindeki finansal baskının dengelenmesine yardımcı oluyor. Dengeli bir yapı ise primlerin daha erişilebilir seviyelerde kalmasına ve sigortalılık oranlarının artmasına katkı sağlıyor. Sonuçta kazanan yalnızca sigorta şirketleri ya da sigortalılar değil; toplumun tamamı oluyor. Elbette bu dönüşüm yalnızca teknolojik bir yenilikten ibaret değil. Aynı zamanda kültürel bir değişimi de beraberinde getiriyor. Sigortacılığın dili ve yaklaşımı, ‘Bir sorun olduğunda yanınızdayız’ anlayışından, ‘Sağlıklı kalmanız için sizinle birlikteyiz’ yaklaşımına doğru evriliyor. Bu da sigorta şirketlerini, yalnızca ihtiyaç anında hatırlanan kurumlar olmaktan çıkarıp; bireylerin yaşam kalitesini destekleyen uzun vadeli yol arkadaşlarına dönüştürüyor” açıklamalarında bulundu.

‘SİGORTA SAĞLIKLI VE İYİ GÜNLERİN GÜVENCESİ’

Önümüzdeki dönemde sektörün odaklanması gereken başlıca konuların; bu dönüşümün operasyonel ve finansal altyapısını sağlam temeller üzerine oturtmak olacağını vurgulayan Kasım Yılmaz, sözlerini şöyle sonlandırdı: “Veri güvenliği ve mahremiyetin titizlikle korunması, girişimlerle kurulan iş birliklerinin net performans kriterleriyle yönetilmesi, önleyici hizmetlerin poliçe tasarımlarına sistematik biçimde entegre edilmesi ve sigortalıları sağlıklı yaşam konusunda teşvik eden mekanizmaların geliştirilmesi bu sürecin kritik unsurları arasında yer alıyor. Bugün gelinen noktada şunu rahatlıkla söyleyebiliriz: Sigortanın en iyi ödemesi, hiç yapılmayan ödemedir. Çünkü o ödeme yapılmadığında; bir sağlık sorunu önlenmiş, bir tedaviye ihtiyaç duyulmamış ve bir insanın yaşam kalitesi korunmuş demektir. Bu nedenle sağlık sigortacılığının başarısı, yalnızca ödenen tazminat rakamlarıyla değil; sağlığı koruma ve sürdürme gücüyle değerlendirilmelidir. 2026 ve sonrasında sigorta sektörünü bekleyen en önemli fırsat tam da burada duruyor. Gelecekte sigorta; yalnızca zor zamanların değil, sağlıklı ve iyi günlerin de güvencesi olarak anılacak. O zaman sağlık sigortasının rolünü şöyle tanımlamak mümkün olacak: ‘Hastalandığımızda yanımızda olan değil, hastalanmamamız için yanımızda duran bir sistem.”



KORU SİGORTA
hep yanınızda

Farklı İhtiyaç ve Beklentilere Yönelik Çözümler ile
Tüm Paydaşlarımız için
Sürdürülebilir
Katma Değer Yaratıyoruz.

Sigortadan finansa Quick'in yeni ürünleri Bursa'da

Maher Holding'in sigorta, finans ve varlık şirketleri, Bursa'da düzenlenen kapsamlı bir buluşmayla bölge acenteleriyle bir araya geldi. QCAR Mobilite'nin Bursa şube açılışı öncesinde gerçekleştirilen toplantıda, Quick Finansall ekosistemi ve yeni dönem ürünleri tüm yönleriyle ele alındı. Bursa'nın üretim gücü, girişimcilik kültürü ve güçlü acente yapısı dikkate alınarak kurgulanan toplantıda; sigortadan finansmana, mobiliteden varlık çözümlerine uzanan Quick Finansall modeli sahadaki uygulamalarıyla paylaşıldı. Katılımcılar, yeni ürünler ve iş yapış modelleri hakkında doğrudan bilgi alma imkânı buldu.



Maher Holding'in sigorta, finans ve varlık şirketleri, Bursa'da düzenlenen kapsamlı bir buluşmayla bölge acenteleriyle bir araya geldi.

FİNANS, SİGORTA VE MOBİLİTE TEK ÇATI ALTINDA

Toplantının ana gündem başlıklarından biri, Quick Finansall'ın sunduğu bütüncül yapı oldu. Açılış konuşmasını yapan Maher Holding Bütünleşik Pazarlama Koordinatörü Gökhan Genç, Quick Finansall yaklaşımının sadece ürün odaklı değil, uçtan uca bir iş modeli sunduğunu vurguladı. Genç, "Quick Finansall; sigorta, finansman, mobilite ve hizmet çözümlerini aynı ekosistem içinde buluşturan yeni bir yapı" dedi.

QUİCK FİNANSALL BİR DEĞER ÜRETME MODELİDİR

Toplantının devamında söz alan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Finansall'ın arkasındaki vizyonu katılımcılarla paylaştı. Yaşar, "Quick Finansall bir kampanya ya da tekil ürün değildir. Acenteye kazandıran, işletmenin finansmana erişimini kolaylaştıran ve müşterinin hayatına dokunan bir değer üretim modelidir. Bursa gibi üretim gücü yüksek şehirlerde bu yapının sahada karşılık bulması bizim için çok kıymetli" ifadelerini kullandı.



Ahmet Yaşar

FİNANSMAN ÇÖZÜMLERİ VE YENİ DÖNEM UYGULAMALARI

Toplantının ürün ve yapı odaklı bölümünde Corpus Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Haldun Çelik, Quick Finans Genel Müdür Yardımcısı Oğuz Korkmaz Quick Finansall ekosisteminin farklı bileşenlerini, sahaya yansıyan uygulamaları ve yeni dönem kurumsal sigorta ve finansman çözümlerini katılımcılarla paylaştı. Sunumlarda, sigorta ürünlerinin finansal çözümlerle nasıl entegre edildiği, acentelerin bu yapıdan nasıl daha fazla katma değer üretebileceği ve müşteri tarafında yaratılan kolaylıklar örneklerle aktarıldı.

Toplantının son bölümünde Quick Sigorta Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğaç, Quick'in yeni dönem ürünlerini detaylarıyla tanıttı.

Acenteler, ürünlere ilişkin sorularını birebir yönelterek uygulamaya dair detayları doğrudan öğrenme fırsatı buldu.

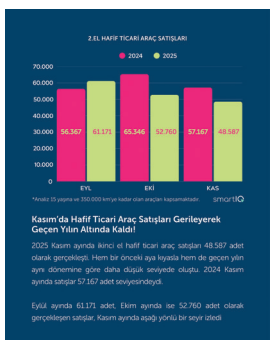


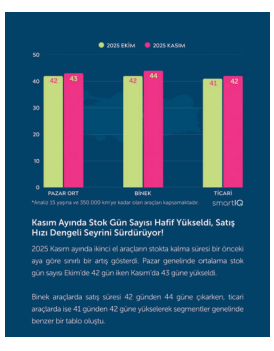


Sibel Doğaç

o km otodaki rekorlar serisi 2'nci el oto pazarını gölgeliyor

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayınladığı 2'nci El Oto Raporu'nun Kasım ayına ait verilerinin yer aldığı sayısında, sektöre dair en yeni trendler paylaşıldı. 2025 yılı Kasım ayı 0 km binek ve hafif ticari araç satışları, 2024 yılı Kasım ayına göre %9,82 artarak 132 bin 984 adet oldu. Geçen aya göre ise %12,7 arttı. 2025 yılı Ocak-Kasım döneminde geçen yıla göre %10,16 oranında artarak 1 milyon 176 bin 780 adet olarak gerçekleşti. Kasım ayında, 2025 yılı tüm aylarının ve tüm zamanların Kasım ayı satış rekorları kırılmasında; Avrupalı otomotiv markalarının, araç fazlasını Türkiye pazarına iskontolu fiyatlarla kaydırmalarının da etkili olduğu değerlendirilmektedir. Belirtilen gelişmelerle 0 km araç satışlarının her ay yükselerek devam eden rekorlar serisi ve yıl sonu hedeflerinin gerçekleştirilmesine yönelik agresif fiyat ve kredi kampanyalarıyla 2'nci el oto fiyat seviyesinin azalmasına bağlı olarak; Kasım ayını bir önceki aya göre sınırlı düşüşle, 2024 Kasım ayına göre ise %6 seviyelerinde bir düşüşle kapattı.







Elvan Atalay



Sağlık ve sigorta bütünleşik bir ekosistem

Sağlık Yönetimi Öğrencileri ve Mezunları Derneği (SAYOMDER) tarafından düzenlenen VI. Sağlık Yönetimi Sektör Buluşmaları'nda, sağlık ve sigortanın bütünleşik bir ekosistem olarak ele alınması, finansman boyutu ve sürdürülebilirlik başlıkları masaya yatırıldı. Etkinlikte, sağlık yönetiminin yalnızca hizmet sunumu değil; finansman, sigorta, sürdürülebilirlik ve insan odağıyla birlikte ele alınması gerektiği vurgulandı.

Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı ve Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği (SASDER) Genel Sekreteri Elvan Atalay, '360 Derece Sağlık Yönetimi' başlıklı oturumda sağlık sigortalarının sağlık sistemi içindeki rolünü anlattı.

Özel sağlık sigortalarının kamu sağlık sisteminden farklı bir işleyişe sahip olduğunu vurgulayan Atalay, cepten ödeme yerine prim esaslı bir yapı sunduğunu, bunun da konforlu bir sağlık hizmeti deneyimi sağladığını ifade etti. Atalay, özel sağlık sigortalarının bireysel, aile ve grup poliçeleriyle farklı ihtiyaçlara yanıt verdiğini belirtti.

Tamamlayıcı sağlık sigortalarının gelişimine de değinen Atalay, "2018 yılında 920 bin olan tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısı bugün 5,2 milyon kişiye ulaştı. Özel sağlık sigortası ise 2,7–2,8 milyon seviyelerinde" dedi. Toplamda yaklaşık 8 milyon sigortalının özel ve tamamlayıcı sağlık sigortaları kapsamında yönetildiğini ifade etti. Sağlık sigortacılığında 'orkestra şefliği' benzetmesini kullanan Atalay, sigorta şirketlerinin hastaneler, ilaç firmaları, yazılım ve bilişim şirketleri gibi çok sayıda paydaşla birlikte çalıştığını vurguladı. "Biz sağlık hizmeti sunmayız ama finanse eder ve organize ederiz. Bunu da çok paydaşlı bir yapı içinde yaparız" sözleriyle sağlık sigortacılığının yönetim boyutunu özetledi.

Quick Sigorta ve senCard'dan stratejik iş birliği

Quick Sigorta ve senCard, sağlık sigortacılığı alanında stratejik bir iş birliği başlattıklarını duyurdu. Bu iş birliği, her iki kurumun uzmanlığını bir araya getirerek sektörde sürdürülebilir ve yenilikçi bir sağlık sigortacılığı ekosistemi oluşturmayı hedefliyor. İş birliği kapsamında Maher Holding iştiraki Quick Sigorta'nın sağlık sigortası müşterileri, Bupa Acıbadem Sigorta'nın sağlık odaklı üyelik programı senCard'ın kusursuz hizmet kalitesi, dijital çözümleri ve avantajlarla zenginleştirilmiş hizmet platformuna erişim sağlayacak. İş birliğinin temel gücünü, Bupa Acıbadem Sigorta'nın reasürör olarak sunduğu sağlam finansal, teknik ve operasyonel altyapı oluşturuyor. Bupa Acıbadem Sigorta, yalnızca sağlık sigortacılığına odaklanan yapısı ve uzun yıllara dayanan reasürans deneyimiyle, sigorta şirketlerinin sürdürülebilir büyümesini ve finansal dayanıklılığını destekleyen bir risk yönetimi



çerçevesi sunuyor. Bu kapsamda oluşturulan model, sadece bir operasyonel entegrasyon değil; risk yönetimi, finansal koruma, ölçeklenebilirlik ve operasyonel mükemmellik açısından sektöre örnek teşkil eden bir yapı niteliği taşıyor. Bu iş birliği, Quick Sigorta'nın sağlık sigortacılığı hedeflerine sürdürülebilir bir çerçevede ilerlemesini sağlayarak, müşteri deneyimini kendi vizyonu doğrultusunda şekillendirmesine olanak tanıyor. İş birliğine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar şunları söyledi: "Sigorta sektöründe dönüşümün hızlandığı bir dönemdeyiz ve sigortalılarımızın beklentileri artık klasik sigorta teminatlarının çok ötesine geçiyor. Quick Sigorta olarak biz de bu dönüşümü, sigortalılarımızın hayatına değer katan yenilikçi çözümlerle şekillendirmeyi önemsiyoruz. senCard ile kurduğumuz iş birliğini, tam da bu vizyonun güçlü bir adımı olarak görüyorum."

QCAR Mobilite Bursa'daki yeni şubesiyle büyümesini sürdürüyor



Maher Holding'in mobilite alanındaki yenilikçi markası QCAR Mobilite, Türkiye genelindeki genişlemesini sürdürüyor. 23 Aralık 2025'te Bursa'da gerçekleştirilen açılışla birlikte markanın 43'üncü şubesi hizmete girdi. Yeni şubenin yatırımcısı, Deka Global Sigorta'dan Kadri Düzgün oldu. Açılış törenine Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Mobilite Genel Müdür Vekili Mehmet Ali Özışık, Quick Sigorta, QCAR Mobilite ve Quick Finans yönetim kadrosu ile bölge acenteleri ve çok sayıda davetli katıldı. Açılış öncesinde bölge acenteleriyle bir araya gelinerek Quick Sigorta'nın 2025 yılına dair veriler, 2026'nın stratejik öncelikleri ve finansal ürünler kapsamlı şekilde ele alındı. Buluşmada ayrıca Quick Finansall ekosistemi hakkında bilgi alışverişi yapıldı ve acenteler, sorularını doğrudan yöneticilere iletme imkânı buldu.

'HER YENİ ŞUBE SAHADAKİ GÜCÜMÜZÜ BÜYÜTÜYOR'

Açılışta konuşan Ahmet Yaşar, "Her yeni şube, sahadaki gücümüzü büyüten ve acentelerimizin potansiyelini görünür kılan bir adım. Quick Finansall ekosistemiyle sigortayı, finansmanı ve mobiliteyi aynı potada birleştiriyoruz. Acentelerimiz yalnızca sigorta satmıyor; müşterisine uçtan uca bir çözüm sunuyor" dedi.





Bakan'dan Quick Sigorta'ya plaket

İstanbul Valisi Davut Gül'ün ev sahipliğinde, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Mahinur Özdemir Göktaş'ın teşrifleriyle düzenlenen "İstanbul Hayırda Yarışanlar Buluşması" programı gerçekleştirildi.
Programa, Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu adına, Quick Sigorta'yı temsilen Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş katılım sağladı. Quick Sigorta tarafından yapılan açıklamada, "Toplumsal dayanışmayı ve iyiliği merkeze alan bu anlamlı buluşmada yer almaktan büyük memnuniyet duyduk. İstanbul Valiliğimizin himayesinde faaliyet gösteren İstanbul Çocukları Vakfı'nın çalışmalarına verdiğimiz gönülden destek; ailelerimizin güçlenmesine ve çocuklarımızın geleceğe daha iyi hazırlanmasına sunduğumuz katkılar dolayısıyla takdim edilen teşekkür plaketi, bizler için ayrı bir gurur kaynağı oldu" ifadelerine yer verildi.



Kentsel dönüşümde en büyük güvence 'sigorta'

Akşam Gazetesi'nin düzenlediği Future&Trends Summit'te inşaat ve savunma sektörülerinde 'dönüşüm' iki ayrı oturumla ele alındı. Etkinlikte konuşan Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş, kentsel dönüşüm süreçlerinde yaşanan güvensizliğin sigorta mekanizmalarıyla aşılabileceğini belirterek, bina tamamlama sigortasının dönüşümde kritik bir rol üstlendiğini söyledi. Geçmişte yaşanan ciddi mağduriyetlerin, bu sigortanın neden hayati olduğunu açıkça gösterdiğini vurgulayan Tekbaş, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'de bugün 1 buçuk milyon konutun acil dönüşüme ihtiyacı var. Bu ölçek, kentsel dönüşümü yalnızca bir inşaat faaliyeti olmaktan çıkarıp; finans, risk yönetimi ve güven meselesi hâline getiriyor. Geçmişte özellikle İstanbul'da yarım kalan projeler yüzünden yüz binlerce insan mağdur oldu. Komşular komşuya, hak sahipleri müteahhide, taraflar sisteme güvenmedi. İşte tam bu noktada sigorta mekanizmaları, özellikle Bina Tamamlama Sigortası, kentsel dönüşümün kilit enstrümanlarından biri haline geliyor."



Hasar süreçlerinde yapay zekâ rehberi: Sigortacıların fark yaratabileceği 6 temel alan

WTW tarafından hazırlanan 'Hasar süreçlerinde yapay zekâ rehberi: Sigortacıların fark yaratabileceği 6 temel alan' araştırması sigortacıların iş süreçlerinde fark yaratabileceği 6 kilit alanı ele alıyor. Bunun yanı sıra sigorta şirketlerinin geleneksel sistemler ve karmaşık operasyonlarla mücadele ettiği bir dönemde, yapay zekâ çözümlerinin daha hızlı ve etkin hasar süreçleri sunma fırsatı yarattığı belirtiliyor. Araştırma, yapay zekânın yalnızca operasyonel verimlilik sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda müşteri memnuniyetini artırdığı, dolandırıcılığı tespit etmede fark yaratabildiği ve gerçek zamanlı karar desteği ile rekabet avantajı sunduğu 6 kritik alanı detaylı bir şekilde tanımlıyor. Sektörün, negatif algılardan uzaklaşarak veri liderliğine ve analitik yeteneklere odaklandığını da vurgulayan araştırma, yapay zekâyı sigorta hasar süreçlerini yeniden şekillendiren stratejik bir teknoloji olarak görüyor.

Araştırmada yapay zekânın sigorta hasar süreçlerine önemli yenilikler getirerek hem müşteri memnuniyetini artırdığı hem de operasyonları daha verimli hale getirdiği vurgulanırken sigorta şirketleri hakkında şu önemli tespit yapılıyor: "Sigorta şirketleri uzun zamandır finans sektörünün teknolojiyi en yavaş benimseyen alanlarından biri olarak görülürken, güncellenmesi maliyetli olan, karmaşık eski sistemlerin yükü nedeniyle, sigortacıların yeni teknolojileri hayata geçirmesi her zaman zor oldu."

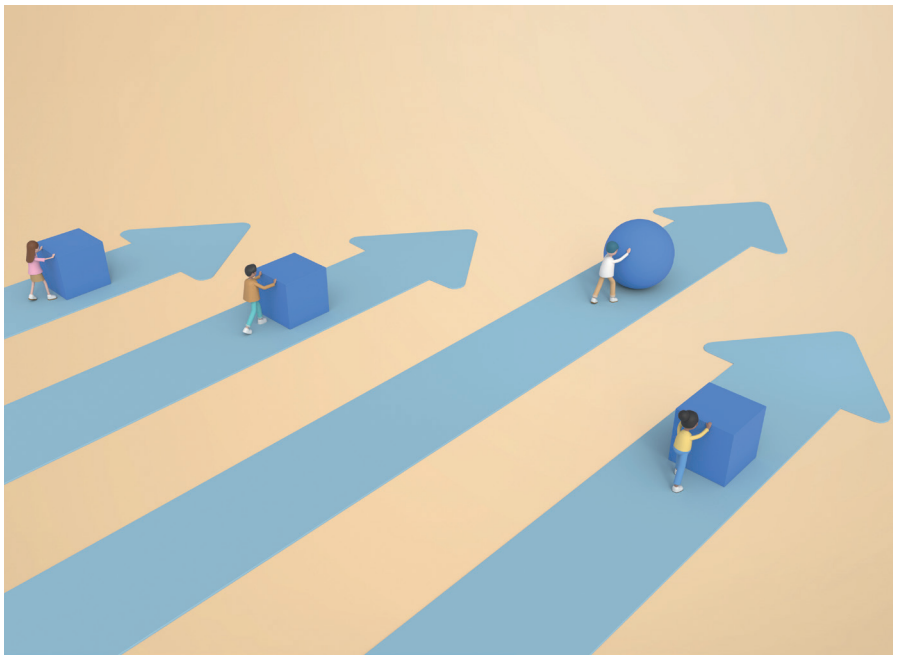
Buna, teknolojinin getireceği olası risklerden çekinen, bilançoların sağlam ve istikrarlı kalmasını daha çok önemseyen kurum kültürleri ve düzenlemeler de eklenince sigorta şirketleri genellikle inovasyonu daha hızlı benimseyen diğer sektörlerin gerisinde kaldığı belirtiliyor.

WTW Sigorta Danışmanlığı ve Teknolojisi Küresel Hasar Başkanı Tom Helm, bu konuyla alakalı yaptığı değerlendirmede, "Sigorta şirketlerinin eski sistemler nedeniyle zorlanmasının başlıca nedenlerinden biri, merkezi bilgisayar sistemlerini benimseyen ilk sektörlerden biri olmalarıydı. Bu da esnek olmayan sistemlerin ortaya çıktığı talihsiz bir döneme yol açtı. Ancak son yıllarda sigortacılar bulut bilişim gibi yeni teknolojileri de hızlıca benimsemeye başladı ve iş süreçlerinin tamamında bulut kullanımını artırmaya devam ediyor" açıklamalarında bulundu.

Tom Helm, bu olumsuz algının özellikle hasar birimleri için doğru olmadığını belirtirken son 20 yılda hasar operasyonlarının ciddi bir dönüşüm geçirdiğinin altını çizerek eskiden şirket içinde bulunan ana bilgisayarlara, yoğun prosedürlere ve kafa karıştırıcı veri kayıtlarına dayanan süreçlerin bugün çok daha akıcı, dijitalleşmiş yapılar hâline geldiğini ekliyor.

WTW'nin araştırmasında ayrıca sigorta şirketlerinin artık dijital veriye dayalı bir şekilde çalıştığı tespiti yapılırken bunların yanında veri analizi, yapay zekâ verimliliği ve maliyetleri düşürme konularına daha fazla odaklandıklarını, bu durumun da müşteri deneyimini daha iyi hâle getirdiği belirtiliyor.

Hasar birimlerinin yapay zekâyı verimli bir şekilde kullanabileceği 6 temel alan ise şu şekilde sıralanıyor:



WTW'nin "Hasar süreçlerinde yapay zekâ rehberi: Sigortacıların fark yaratabileceği 6 temel alan" isimli araştırması, yapay zekâ teknolojisinin hasar süreçlerinde operasyonel verimlilikten müşteri memnuniyetine, suistimalleri tespit etmeden gerçek zamanlı karar desteğine kadar sigorta uzmanlarına sunduğu avantajları kapsamlı bir şekilde ele alarak sigorta şirketlerine yeni bir inovasyon ve dijital dönüşüm vizyonu sunuyor.

1. SUİSTİMALLERİ ÖNLEME

Yapay zekâ, verideki şüpheli durumları analiz ederek olası suistimalleri geleneksel yöntemlere göre çok daha hızlı ve doğru şekilde tespit edebilir. Bu da yalnızca finansal kayıpları azaltmakla kalmaz, aynı zamanda hasar süreçlerinin şeffaflığını güçlendirir. Örneğin yapay zekâ, hem teknik verileri hem de hasar fotoğrafları, eksper raporları gibi sahada elde edilen verileri inceleyerek gizli suistimalleri, taraflar ve dosyalar arasındaki bağlantıları ortaya çıkarabilir. Bu da suistimal tespit oranlarını önemli ölçüde artırır. Yapay zekâ teknolojisi, sürekli öğrenip kendini yeni suistimal yöntemlerine göre uyarlayan modelleri sayesinde suistimal tespitini önemli ölçüde geliştirebilir.

2. HASAR ÖN DEĞERLENDİRME VE GÖREV PAYLAŞIMI

Yapay zekâ, hasar ön değerlendirme ve görev paylaştırmayı optimize ederek her hasar dosyasının en uygun ekip ya da kişi tarafından ele alınmasını sağlar. Bu sayede operasyonel verimlilik artar; karmaşık hasarlar daha çok ön plana çıkar, daha basit hasarlar hızlı şekilde sonuçlandırılır. Yapay zekâ destekli ön değerlendirme, hasarları ciddiyet, karmaşıklık ve potansiyel maliyet gibi kriterlere göre önceliklendirebilir; bu da kaynakların daha etkin yönetilmesini ve daha hızlı çözüm sürelerini mümkün kılar. Bu yaklaşım yalnızca hasar süreçlerini hızlandırmakla kalmaz, aynı zamanda değerlendirme ve kararların doğruluğunu da artırır.

Bu durum, özellikle Amerika Birleşik Devletleri gibi, kaza branşlarında hukuki süreçlerin artmasıyla hasar maliyetlerinin ve dosya kapanış sürelerinin uzadığı pazarlarda büyük önem taşır. Sürece avukatların müdahil olması veya dava konusu olma ihtimali yüksek hasarların tespit edilmesi, dosyanın doğru ekibe yönlendirilmesini sağlar; böylece erken uzlaşma stratejileri geliştirilebilir ve maliyetler kontrol altında tutulabilir.

3. ÖN ANALİZ

Yapay zekâ destekli analiz, bir hasardaki suistimal riski ya da potansiyel maliyeti gibi faktörleri öngörebilir. Bu sayede sigorta şirketleri daha bilinçli kararlar alabilir ve kaynaklarını daha etkin şekilde kullanır. Tahmine dayalı modeller, Sürecin ilk aşamasında dosyanın nihai değerini tahmin edebilir; böylece planlı bir hasar yönetimi mümkün hale gelir ve tazminat maliyetleri azaltılır.

4. MÜŞTERİ DENEYİMİ

Yapay zekâ müşteri deneyimini, daha hızlı ve daha doğru hizmet sunarak iyileştirir. Yapay zekâ destekli sohbet botları ve sanal asistanlar, rutin talepleri karşılayıp hasar süreçleri boyunca yönlendirebilir. Aynı zamanda, yapay zekâ destekli karar destek araçları, hasar yöneticilerinin zamanında ve doğru yanıtlar vermesine yardımcı olur.

5. MALİYET OPTİMİZASYONU

Rutin işlerin otomasyonu ve hasar süreçlerin hatasız ilerlemesi, operasyonel maliyetleri düşürür ve kaynakların katma değerli faaliyetlere yönlendirilmesini sağlar.

Örneğin, yapay zekâ; temel hasar göstergelerine dayanarak servis sağlayıcılarının seçimini optimize edebilir. Bu sayede daha düşük maliyetli onarımlar yapılır ve uzlaşma süreleri kısalır. Yapay zekâ destekli otomasyon; veri çekme, veri girişi, işlem süreçleri ve kalite kontrolleri gibi tekrarlayan görevleri üstlenerek önemli ölçüde zaman tasarrufu sağlar ve hata payını en aza indirir artırır.

Kaza sigortalarında ise üretken bir yapay zekâ aracı; hukuki yazışmaları, tıbbi raporları ve soruşturma detaylarını özetleyerek uzlaşma stratejileri önerebilir. Bu da hasar yöneticilerinin ciddi ölçüde zaman kazanmasını sağlar.

6. GERÇEK ZAMANLI YAPAY ZEKÂ KARAR DESTEĞİ

Gerçek zamanlı yapay zekâ motorları, hasar yöneticilerine daha hızlı karar almalarını sağlayacak anlık içgörüler sunar. Bu özellik suistimal riskinin değerlendirilmesi, bir hasar dosyası için en uygun aksiyonun belirlenmesi ve maliyet tasarrufu fırsatlarının tespit edilmesi gibi işlevleri yerine getirir. Bu motorlar aynı zamanda hasar süreci boyunca kapsamlı içgörü ve destek sağlamak amacıyla birden fazla modele entegre şekilde çalıştırabilir. Gerçek zamanlı bu yetkinlik, hasar dosyalarının verimli ve doğru şekilde işlenmesini sağlayarak gecikmeleri azaltır ve genel performansı artırır.

YAPAY ZEKÂ ŞİRKETLEİ BAŞARIYA TAŞIYOR

Araştırmada, yapay zekâyı hasar süreçlerine entegre eden sigorta şirketlerinin çok sayıda avantaja sahip olmasının yanı sıra operasyonlarını dönüştürerek müşterileri memnuniyetini artırdığı sonucuna varılıyor. Buna karşılık, bu yeniliklere adapte olamayan sigorta şirketlerinin suistimalcilerin hedefi hâline gelebileceğine ya da nispeten yavaş işleyen süreçler ve karar mekanizmaları nedeniyle müşterilerini kaybedebileceğine dikkat çekiliyor. Son olarak hasar süreçlerinde yapay zekânın kullanım alanlarının son derece geniş ve çeşitli olduğu vurgulanırken doğru kullanım ve önceliklendirme ile de yeni teknolojilerin şirketlerin başarısını artıracağı belirtiliyor.

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr



AXA ve Ashoka'dan global iş birliği

İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak amacıyla faaliyet gösteren AXA Grubu, topluma odaklanan öncü faaliyetlerine bir yenisini ekleyerek dünyanın önde gelen sosyal girişimciler ağı olan Ashoka ile global bir iş birliğine imza attı. Bu kapsamda AXA Türkiye, sürdürülebilir etki yaratma hedefiyle toplumsal faydayı odağına alan projelerine bir yenisini daha ekleyerek inisiyatifte yer alıyor.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) İstatistiklerle Gençlik 2024 araştırmasına göre ülke nüfusunun %14,9'unu gençler oluşturuyor*. Eğitim düzeyi giderek yükselen, yenilik ve girişimciliğe açık bu genç nüfus, ülkenin sürdürülebilir kalkınma hedeflerinde kritik bir rol oynuyor. Bu çerçevede hayata geçirilecek ve üç yıl sürecek proje kapsamında AXA Foundation for Human Progress ve Ashoka, farklı ülkelerden 30 yenilikçi sosyal girişimciye destek verecek.

Bu girişimciler; erken çocukluk, ilköğretim ve ergenlik dönemlerinde çocukların ve gençlerin gelişim sürecini güçlendirirken, kapsayıcı ve sürdürülebilir eğitim modelleri hazırlayacaklar. 99 ülkede 4000'den fazla sosyal girişimciyle çalışarak edindiği deneyimle Ashoka, değişim öncülerinin seçimi ve desteklenmesi sürecinde uzmanlığını aktaracak.

İlk yıl Fransa, Belçika ve Türkiye'de başlatılacak ve üç yıl boyunca genişleyerek toplam yedi ülkeyi kapsayacak şekilde tasarlanan program, eğitimi toplumların dayanıklılığını artıran bir önleyici güç olarak konumlandırıyor. Türkiye'de Mart 2026 itibarıyla aktif olarak uygulanmaya başlayacak programın ilk aşamasında seçilen sosyal girişimciler hem yerel hem de uluslararası platformlarda görünürlük kazanarak projelerini daha geniş kitlelere ulaştıracaklar.

sigortacı gazetesi

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

Yayın Koordinatörü Feyza Nimet Kırmızı

Editör Yağmur Ceren Kural

Haber Merkezi
Ömer Furkan Biber, Selim Yılmaz

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak - Ali Erül - Okan Utkueri - Fazıl Karaman - Mehmet Muratoğlu - Samim Ünan- Sema Tüfekçiler - Meral Öztürk Akbaş- Deniz Öztürk

GÜNEŞ REKLAMCILIK ve TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak İş Merkezi Eski Büyükdere Caddesi No:37 Kat:5 Maslak /İstanbul Tel: (0212) 256 67 67
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr

Yayın Türü Yerel Süreli - Ocak 2026, 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.

Özel sağlık sigortalarında yeni dönem şekilleniyor

SEDDK liderliğinde TSB tarafından düzenlenen "Özel Sağlık Sigortalarında Yeni Dönem Çalıştayı"nda sürdürülebilirlik, maliyet yönetimi ve dijital dönüşümün yeni çerçevesi ele alındı. Sektörün tüm paydaşlarını bir araya getiren çalıştayda, özel sağlık sigortalarının geleceğine yön verecek politika önerileri masaya yatırıldı.

Sağlık hizmetlerinin, bir ülkenin gelişmişlik düzeyinin en temel göstergelerinden biri olduğuna dikkat çeken SEDDK Başkanı Davut Menteş, "Bizler kamu otoritesi olarak, sağlık alanındaki düzenlemelerin ihtiyaçları tam anlamıyla karşılıyor olmasını önemsiyoruz. Bu ihtiyaçları



dinamik bir bakış açısıyla ele aldığımızda; hayatın ve sağlık ekosisteminin sürekli bir değişim içinde olduğunu görüyoruz. Bu vizyonla hazırladığımız ve 20 Ekim 2025 tarihinde yayımlanan 'Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği' değişikliği, ortak akıl zemininde yürüttüğümüz titiz bir sürecin ürünüdür. Nihayetinde, 1 Ocak 2026 itibarıyla yürürlüğe girmesiyle sektörde uygulama birliğini sağlayacak



yeni kuralları belirlemiş bulunuyoruz. Yapılan bu reformun vatandaş odaklı olduğunu, bireylerin güvenini artırırken, sektörün ise uzun vadeli sürdürülebilirliğini göz önünde bulundurduğunun altını çizmek isterim" dedi.

Menteş, söz konusu düzenleme ile birlikte sigorta şirketlerinin öngörülebilir ve adil kurallar çerçevesinde faaliyet yürüttüğü bir ortamda güvence sahibi olacağını ve daha kapsayıcı ve şeffaf bir sistemde haklarını kolaylıkla takip edebileceklerini de sözlerine ekledi.

TSB Başkanı Uğur Gülen ise özel sağlık sigortacılığının artan sağlık harcamaları karşısında toplum için güvence sağlayan stratejik bir alan olduğunu vurgulayarak şunları söyledi: "Özel sağlık sigortaları artık sadece bireylerin sağlık giderlerine katkı sağlayan bir ürün değil; bütüncül bir sağlık ekosisteminin vazgeçilmez bir parçası. Sektör olarak hem mali sürdürülebilirliği sağlamak hem de sigortalılarımızın kaliteli sağlık hizmetine erişimini güçlendirmek için veriye dayalı, sürdürülebilir modeller geliştirmeye odaklanıyoruz" dedi.

Ticari alacak sigortasında hukuki rehber raflarda



Avukat Ahmet Karayazgan'ın "Hukuki Yönüyle Ticari Alacak Sigortası ve Hukuki Sorun Alanları" adlı yeni kitabı yayımlandı. Çalışma, ticari alacak sigortasında uygulamada sıkça karşılaşılan uyuşmazlıklara ve yanlış algılara hukuki perspektiften ışık tutuyor. Ekonomik belirsizliklerin arttığı mevcut konjonktürde, şirketlerin tahsilat riskleri daha görünür hale gelirken, ticari alacak sigortasına olan ilgi de hızla artıyor. Ancak bu sigorta türü, sağladığı korumanın sınırları yeterince bilinmediğinde ciddi hukuki ihtilaflara yol açabiliyor. Avukat Ahmet Karayazgan'ın yeni kitabı, tam da bu noktada, ticari alacak sigortasının hukuki boyutlarını ve uygulamada yapılan temel hataları sade bir dille ele alıyor.

Karayazgan, kitabı kaleme alma sürecinin çıkış noktasını, uygulamada karşılaştığı uyuşmazlık dosyaları olarak tanımlıyor. Poliçelerin incelenmeden imzalandığını belirten Karayazgan, hasar aşamasında yaşanan hayal kırıklıklarının temelinde bu eksik bilginin yattığına dikkat çekiyor.



Aralık ayında misafimiz **Doğa Sigorta** oldu

Aralık ayı yazarlar yemeğinde yazarlarımızla ve misafirimiz Doğa Sigorta ile Sunset Restaurant'ta buluştuk.

İstanbul Boğazı'nın eşsiz manzarasını bu seferde Avrupa yakasından izledik. Misafirlerimiz Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Emre Alkin, Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Genel Müdür Yardımcıları Kuntay Baydar, Mehmet Tümer, Arda Tuncay, Ümit Gültekin, Kurumsal Satış & Alternatif Dağıtım Kanalları Direktörü İpek Güner, Oto Hasar & Lojistik Direktörü Duran Çakı, Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, İdari İşler Koordinatörü Serkan Kırmızı oldu.

Aralık ayının güneşli günlerinden birine denk geldiğimiz yemeğimizde masamıza güzel yemekler ve hoş sohbet eşlik etti.

Yapay zekâ destekli nakit akış aracı hayat sigortası şirketleri için stratejik bir yatırım

IFRS 17'nin hayat sigortası şirketlerinin finansal raporlama süreçlerine etkisi ile ilgili değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Sercan Güler, şu ifadelere yer verdi: "IFRS 17'nin yürürlüğe girmesiyle birlikte, hayat sigortası şirketlerinin finansal raporlama süreçleri köklü bir dönüşüm geçiriyor. Standardın gerektirdiği P&L yapısı, risk düzeltmesi (risk adjustment), nakit akış projeksiyonları ve sözleşmeye dayalı hizmet marjı (CSM) hesaplamaları şirketleri daha sofistike, tutarlı ve veri odaklı çalışmaya yönlendiriyor. Bu çerçevede, tahmini nakit akışlarının (expected cash flows) doğru, zamanında ve standarda uyumlu biçimde üretilmesi kritik önem taşıyor.

Ancak birçok şirket, bugüne kadar kullandığı geleneksel, manuel ağırlıklı, excel tabanlı veya parametrik modelleme altyapılarına dayanan araçlarla IFRS 17'nin getirdiği dinamik gereksinimleri karşılamakta zorlanıyor. Yeni standardın gerektirdiği ayrıntıda verileri üretmek, poliçe grubu seviyesindeki projeksiyonları güncellemek ve beklenen nakit akışlarını düzenli elementler bazında hesaplamak mevcut yöntemlerle yüksek iş yükü, hata riski ve operasyonel maliyet baskısı oluşturuyor.

Bu ihtiyaçlar doğrultusunda, yapay zekâ (AI) ve makine öğrenimi (ML) teknolojilerini kullanarak geliştirilecek yeni nesil bir tahmini nakit akışı üretim aracı, hayat sigortası şirketleri için stratejik bir yatırım niteliği taşıyor.

IFRS 17'NİN NAKİT AKIŞI GEREKSİNİMLERİ

IFRS 17, nakit akış projeksiyonlarının; gruplandırılmış sigorta sözleşmesi seviyesinde, geleceğe yönelik ve olasılığa dayalı, ekonomik varsayımlarla tutarlı, hedeflenen granülarite düzeyinde, düzenli olarak güncellenen şekilde hazırlanmasını zorunlu kılar.

Bu kapsamda modelleme süreçlerinin yalnızca aktüeryal hesaplama gücünden ibaret olmayıp, yüksek veri yönetimi, algoritmik hız ve operasyonel esneklik gerektirdiği açıktır.

Mevcut manuel süreçlerde karşılaşılan temel zorlukları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

• Büyük hacimli portföylerde gecikmeli hesaplama ve raporlama,
• Varsayımların güncellenmesinde zaman kaybı,
• Excel veya statik modeller nedeniyle tekrarlanabilirlik sorunları,
• Model riskinin yüksekliği,
• İş akışlarını belgelemek ve denetim izi oluşturmakta zorluk.

Bu nedenlerle şirketler, süreç otomasyonu ve veri zekâsı bakış açısıyla yeni bir araç ihtiyacı hissediyor.

IFRS 17'nin hayat sigortası şirketlerinin finansal raporlama süreçlerine etkisi hakkında açıklamalarda bulunan EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Sercan Güler, "Yapay zekâ ve makine öğrenimi teknolojilerini kullanarak geliştirilecek yeni nesil bir tahmini nakit akışı üretim aracı, hayat sigortası şirketleri için stratejik bir yatırım niteliği taşıyor" dedi.



AI TABANLI NAKİT AKIŞI ARACININ ÖZELLİKLERİ

Yeni nesil bir nakit akışı aracının beş temel bileşeni olması bekleniyor:

1. Akıllı veri yönetimi modülü

• Veri ambarları, poliçe yönetim sistemleri ve muhasebe altyapıları ile doğrudan entegre çalışır.
• Tutarsızlıkları, eksik veriyi ve uç değerleri tespit eden AI tabanlı veri temizleme algoritmalarına sahiptir.
• Poliçe bazlı hareketleri otomatik sınıflandırarak model iyileştirmesi yapabilir.

2. Makine öğrenimi ile varsayım üretimi

• Mortalite (mortality), iptal (lapse), masraf (expense) ve yatırım getirisi gibi varsayımları portföy bazlı geçmiş veriye göre otomatik optimize eder.
• Senaryo üretimi ve stres testleri için AI destekli projeksiyon yöntemleri sunar.
• Varsayımların etkisini gerçek zamanlı gösteren açıklanabilir yapay zekâ (XAI) fonksiyonları içerir.

3. IFRS 17 uyumlu aktüeryal motor

• Kazanç ve kayıpların, fulfillment cash flows ve risk adjustment ile bağlantılı şekilde oluşturulmasını sağlar.
• Kontrat grubu seviyesinde nakit akışlarını ayrıştırır: (Örn. primler, giderler, faydalar, kazanımlar, masraflar, varlık getirileri, yeniden tahsisler vb.)
• CSM üzerindeki etkileri otomatik hesaplayarak back-end muhasebe modülü ile paylaşır.

4. Otomasyon ve süreç yönetimi

• Manuel yapılan karmaşık aktüeryal adımları otomatik çalıştırır.
• Hesaplama defterlerini, varsayım setlerini ve raporlamaları standartlaştırır.
• Denetim izi, sürüm takibi ve kullanıcı yetkilendirme yapılarıyla uyumludur.

5. Gelişmiş raporlama ve dashboard

• IFRS 17 raporlamasının kritik kalemlerine ilişkin dashboard sunar: (Örn. Expected cash flows, RA, CSM roll-forward, liability movements, experience variances vb.)
• Kullanıcıların farklı portföyler üzerinden anlık analiz yapabilmesine olanak tanır.
• Verileri dışa aktarma ve API tabanlı entegrasyon imkânı sağlar.

ARAÇTAN BEKLENEN İŞ FAYDALARI

AI tabanlı bir nakit akışı oluşturma aracı, hayat sigortası şirketleri için çok yönlü faydalar sunar:

1) Operasyonel verimlilik

• Hesaplama sürelerini günlerden saatlere düşürür.
• Manuel işlemlerdeki hata payını minimize eder.
• İnsan kaynağını veri düzenleme yerine analiz ve yorum tarafına yönlendirir.

2) Daha doğru tahminleme ve varsayım yönetimi

• Varsayımları gerçek portföy davranışına göre optimize eder.
• Lapse, mortalite veya masraf sapmalarını erken tespit ederek yönetime içgörü sağlar.

3) IFRS 17 uyumunda sürdürülebilirlik

• Standardın talep ettiği detayda veriyi her dönemde tutarlı şekilde üretir.
• Denetim süreçlerinde güçlü izlenebilirlik sunar.
• Model riskini azaltır ve hesaplamaların tekrarlanabilirliğini artırır.

4) Stratejik karar desteği

• Portföy kârlılığı, yeni ürün fiyatlaması, reasürans kararları ve sermaye gereksinimi üzerinde etkilerin hızlı analiz edilmesini sağlar.
• Senaryo bazlı yönetim kararlarını hızlandırır.

IFRS 17 ile artan teknik gereklilikler, sigorta şirketlerinin raporlama, veri yönetimi ve aktüeryal hesaplama süreçlerini yeniden tasarlamasını zorunlu hâle getiriyor. Öte yandan, geleneksel araçların bu yeni yapıya uyum sağlaması ise mümkün görünmüyor. Bu noktada yapay zekâ, makine öğrenimi ve otomasyon odaklı yeni bir AI tabanlı tahmini nakit akışı oluşturma aracı, hem operasyonel verimlilik hem de finansal doğruluk açısından sektöre önemli bir değer kazandıracaktır. Hayat sigortası şirketleri için böyle bir araç, IFRS 17 uyumluluğunu kolaylaştırmanın yanı sıra; aynı zamanda stratejik yönetim, risk kontrolü ve ürün kârlılığı açısından rekabet avantajı oluşturabilir. Bu nedenle, AI destekli nakit aracı platformlarının yakın dönemde sektörde standart hâline gelmesi bekleniyor."

DÜNYADAN

IAIS uyarıyor: Afetlerde sigortasızlık finansal risk oluşturuyor

Uluslararası Sigorta Denetçileri Birliği'nin (IAIS) yayınladığı GIMAR özel raporu, doğal afetlerden kaynaklanan ekonomik kayıpların önemli bir bölümünün sigortasız kaldığını, bu koruma açığının özellikle gelişmekte olan ülkelerde finansal istikrar için risk oluşturabileceğini ortaya koyuyor.

IAIS, doğal afet sigorta koruma açığını 'Afet sonrası oluşan toplam ekonomik kayıpların sigortasız kalan kısmı' olarak tanımlıyor. Rapora göre koruma açığının temel nedenleri arasında bazı risklerin sigortalanmasının teknik olarak zor olması, ürün sunumunda karşılaşılan düzenleyici ve piyasa engelleri, primlerin bazı kesimler için hâlâ yüksek kalması, sigorta farkındalığının yetersizliği ve bilinçli olarak sigortalanmama tercihleri yer alıyor. Raporda, hava olaylarının sıklığı ve şiddetindeki artış ile yüksek riskli bölgelerdeki varlık birikiminin koruma açığını daha da büyütebileceği uyarısı yapılıyor.



Küresel ekonomideki belirsizlikler sigorta sektörünü yeniden şekillendiriyor

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporu, küresel ekonominin yapısal değişimlerle birlikte yeni bir döneme girdiğini ve sigorta sektörünün bu koşullara uyum sağlaması gerektiğini vurguluyor. Yaşlanma, yapay zekâ ve canlanan endüstriyel politika, ekonomik dengeleri değiştirirken sigorta piyasalarını da yeniden şekillendiriyor.

Swiss Re'nin Sigma raporu, küresel ekonominin belirsizliklerin arttığı ve dengelerin hızla değiştiği bir döneme girdiğini ortaya koyuyor. Rapora göre dünya ekonomisi 2026–2027 yıllarında ılımlı bir büyüme gösterecek ancak sigorta sektöründeki reel prim artışı önceki dönemlere kıyasla daha düşük seyredecek. Hayat dışı ve hayat sigortasında büyüme beklentileri pozitif olsa da enflasyon, doğal afet kaynaklı kayıplar, artan sorumluluk maliyetleri ve jeoekonomik gerilimler sektörün maliyetlerini yukarı çekiyor. Buna karşın uzun vadeli tahvil getirilerindeki iyileşme özellikle hayat sigortası tarafında kârlılığı destekleyen bir unsur olarak öne çıkıyor. Rapor genel olarak, sigorta şirketlerinin değişen ekonomik koşullara ve kalıcı hale gelen risk ortamına uyum sağlayacak şekilde stratejilerini yeniden şekillendirmesi gerektiğini vurguluyor.

KÜRESEL PRİM BÜYÜMESİ %2,3 SEVİYESİNDE OLACAK

Swiss Re Enstitüsü, 2026 yılı için küresel reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) büyümesini %2,5, 2027 yılı için ise %2,6 olarak tahmin ediyor. İşgücü piyasasının soğuması ve politika belirsizliklerinin devam etmesiyle birlikte, ABD'nin diğer gelişmiş ekonomilere kıyasla gösterdiği üstün performansın ise daralmasını bekliyor. Bu büyüme ortamında, küresel sigorta prim (hayat dışı + hayat) büyümesinin 2026 ve 2027 yıllarında reel olarak ortalama %2,3'e yavaşlayacağı tahmin edilen rapora göre, bu oran son 5 yıldaki %2,5'lik bileşik yıllık büyüme oranının biraz altında kalıyor. Raporda, 2027 sonrasında ise doğal afet kaynaklı risklerin artması ve hayat dışı branşlarda yükselen sorumluluk maliyetleri gibi yapısal faktörlerin etkisiyle küresel prim büyümesinin %2,3 seviyesinde istikrar kazanacağı tahmin ediliyor. Küresel hayat dışı sigorta primlerinin gelecek yıl reel olarak %1,7 oranında, 2027'de ise yaklaşık %2,5 oranında artması öngörülen rapora göre, güçlü yatırım getirileri, kârlılıktaki yumuşamayı dengelemeye yardımcı olacak. Öte yandan, küresel hayat sigortası primi büyümesinin, talebin pandemi öncesi seviyelerin üzerinde normalleşmesiyle birlikte, önümüzdeki 2 yıl boyunca ortalama %2,3 seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor. Yapısal olarak daha yüksek uzun vadeli tahvil getirileri ise sektörün kârlılığı açısından destekleyici bir rüzgâr oluşturacak. Rapora göre uzun vadede ekonomik yapıda yaşanan yapısal rejim değişikliklerinden biri, endüstriyel politikaya artan bağımlılık. Benzer şekilde gevşek maliye ve para politikaları, ticaret tarifelerinin etkilerini dengeleyerek küresel büyümeyi destekleyebilir; ancak aynı zamanda enflasyon baskılarını da beraberinde getirebilir.

ABD'DE YAVAŞLAYAN BÜYÜME, EURO BÖLGESİ TEŞVİKLERLE CANLANIYOR, GELİŞEN ASYA DİRENÇLİ

Swiss Re Enstitüsü'ne göre ABD'de reel GSYH büyümesinin 2026'da %2'ye, 2027'de ise %1,9'a yavaşlaması bekleniyor. Euro Bölgesi, özellikle Almanya'nın 1 trilyon euro'luk yatırım programı sayesinde mali teşviklerden faydalanacak; büyüme 2026'da %1,3, 2027'de %1,5 olarak öngörülüyor. Çin'de büyüme, hâlâ zayıf seyreden iç tüketim ve gayrimenkule bağlı yatırım engelleri nedeniyle 2026'da %4,5, 2027'de %4,2'ye gerileyecek; buna karşın daha esnek bir politika duruşu izleniyor. Gelişen Asya ise esnek para politikaları çerçevesinde dirençli kalacak ve parçalanmış bir dünyada ticaret yönlendirmelerinden fayda sağlayacak.

Reel GSYH büyümesi ve TÜFE enflasyon tahminleri, 2024–2027F

Reel GSYH büyümesi (yıllık ortalama)

Bölge	2024	2025F	2026F	2027F
Küresel	%2,9	%2,6	%2,5	%2,6
ABD	%2,8	%2,0	%2,0	%1,9
Birleşik Krallık	%1,1	%1,3	%1,2	%1,5
Euro Bölgesi	%0,8	%1,3	%1,3	%1,5
Japonya	%0,2	%1,2	%0,7	%0,9
Çin	%5,0	%4,8	%4,5	%4,2

Enflasyon (TÜFE, tüm kalemler), yıllık ortalama

Bölge	2024	2025F	2026F	2027F
Küresel	%5,1	%3,5	%3,0	%2,7
ABD	%3,0	%2,8	%2,8	%2,3
Birleşik Krallık	%2,5	%3,4	%2,5	%2,3
Euro Bölgesi	%2,4	%2,1	%1,8	%2,2
Japonya	%2,7	%3,0	%1,8	%2,0
Çin	%0,2	%0,2	%0,5	%1,0

Not: F = tahmin (forecast).

Reel bazda sigorta primi büyüme tahminleri

Toplam Prim Büyümesi (Total)

Bölge	2025F	2026–27F
Dünya	%3,1	%2,3
Gelişmiş piyasalar (tümü)	%2,6	%1,9
— Kuzey Amerika	%3,2	%1,6
— Batı Avrupa	%1,5	%2,2
— Asya Pasifik	%2,0	%2,2
Gelişen piyasalar (tümü)	%5,6	%3,9
— Çin hariç	%3,4	%3,9
— Çin	%7,6	%4,0

Hayat Dışı (Non-life) Prim Büyümesi

Bölge	2025F	2026–27F
Dünya	%3,8	%2,1
Gelişmiş piyasalar (tümü)	%3,8	%1,8
— Kuzey Amerika	%4,3	%1,7
— Batı Avrupa	%2,5	%2,0
— Asya Pasifik	%2,2	%2,5
Gelişen piyasalar (tümü)	%7,3	%3,9
— Çin hariç	%3,9	%4,0
— Çin	%3,6	%3,7

Hayat (Life) Prim Büyümesi

Bölge	2025F	2026–27F
Dünya	%2,2	%2,5
Gelişmiş piyasalar (tümü)	%0,8	%2,1
— Kuzey Amerika	%0,0	%1,6
— Batı Avrupa	%0,9	%2,4
— Asya Pasifik	%1,8	%2,0
Gelişen piyasalar (tümü)	%6,4	%3,8
— Çin hariç	%2,0	%3,9
— Çin	%9,0	%3,7

SEKTÖRÜ YAPISAL REJİM DEĞİŞİKLİKLERİ ETKİLİYOR

Rapora göre sanayi politikası, ulusal ekonomik stratejilerin merkezine yeniden yerleşmiş durumda. 2012'den bu yana endüstriyel sektörlere yönelik devlet müdahalelerinin 3 kat artması, küresel ölçekte teknoloji ve üretim liderliği yarışını hızlandırıyor. Sanayi politikasına artan bağımlılıkla şekillenen yeni politik-ekonomik ortam, özellikle yarı iletkenler, yapay zekâ altyapısı ve savunma alanlarında yatırımları destekleyerek yurt içi sermaye oluşumunu güçlendiriyor. Ancak aynı zamanda ekonomik yapıda parçalanmayı ve yoğunlaşma risklerini artırıyor. Tedarik zincirlerinin, üretim süreçlerinin ve kaynak kullanımının bölgesel olarak yeniden düzenlenmesi, etkinlik kayıplarını da beraberinde getiriyor. Sigorta sektörü açısından bu ortam; mühendislik, mülk ve kaza ve sorumluluk sigortalarında yeni iş alanları yaratırken, şoklar meydana geldiğinde daha yüksek birbirine bağlı risklere maruz kalındığı anlamına geliyor. Nüfusun yaşlanması ise işgücü piyasalarını, tüketim alışkanlıklarını ve koruma ihtiyaçlarını köklü biçimde değiştiriyor. Talep, aile korumasından uzun ömür, emeklilik geliri ve sağlık çözümlerine kayarken; sigorta şirketlerinin daha uzun yaşam sürelerini kapsayacak şekilde ürünlerini yenilemeleri ve genişletmeleri gerekiyor. Yaşlanma, aynı zamanda varlık-yükümlülük yönetimi üzerinde de etkili olarak, daha uzun vadeli yükümlülükleri gündeme getiriyor ve sigorta şirketleri için sağlam sermaye yapısı ile uzun vadeli mali dayanıklılığın önemini artırıyor.

'BÜYÜME GÖRÜNÜMÜ GÜÇLÜ GÖRÜNÜYOR'

Swiss Re Grup Baş Ekonomisti ve Swiss Re Enstitüsü Başkanı Jérôme Jean Haegeli, "Sanayi politikası ekonomik stratejileri yeniden şekillendiriyor, yapay zekâ uygulamaları hız kazanıyor ve büyüme görünümü güçlü görünüyor; ancak kredi döngüsü, ekonominin gerçek sağlamlığını gösterecek. Yeniden sanayileşme ve teknolojik dönüşüm ekonomik faaliyetleri canlandırıyor ve sigortacılığın temelini destekliyor, fakat ana büyüme rakamları, kredi döngüsü değiştiğinde ortaya çıkacak daha derin yapısal kırılganlıkları gizliyor. Kısa vadede, tarifelerin ABD'deki fiyatlara ve küresel ihracata etkisiyle ekonominin ılımlı bir dönemden geçmesi bekleniyor" ifadelerine yer verdi.

YAPAY ZEKÂ: FIRSATLAR VE ZORLUKLAR

Yapay zekânın hem hayat hem de hayat dışı sigorta değer zincirlerinde operasyonları doğrudan dönüştürdüğünü ifade eden Swiss Re Enstitüsü'nün verilerine göre, sigorta şirketleri 2025 itibarıyla bilgi teknoloji bütçelerinin küresel ölçekte %3–8'ini yapay zekâ kabiliyetlerinin geliştirilmesine ayırıyor. Bu yatırımlar; verimlilik artışı, zaman tasarrufu ve süreç optimizasyonu gibi operasyonel kazanımlar hedefliyor. Kısa vadede, araştırma yazarları yapay zekâ kaynaklı bir iş gücü kayması beklemiyor; çünkü çoğu sigorta şirketi tam otomasyondan ziyade insan kaynağını güçlendirme odaklı bir yaklaşım benimsiyor. Sektör için en kritik zorluklardan biri ise, geçmişte benzeri bulunmayan riskleri modelleyip fiyatlayabilmek. Buna karşın yapay zekâ, risk değerlendirme, hasar süreçleri ve genel verimlilikte önemli iyileşme potansiyeli sunuyor.

RAPORDA ÖNE ÇIKANLAR

- Mali genişleme, endüstriyel politika, yaşlanan toplumlar ve yapay zekâ, küresel ekonomi ve risk ortamını dönüştürecek.
- Küresel GSYH büyümesinin 2026'da %2,5, 2027'de %2,6 seviyesinde istikrarlı bir şekilde gerçekleşmesi, gelişmiş ekonomilerde enflasyonun %2'nin üzerinde kalması bekleniyor.
- Küresel sigorta primlerinin reel olarak yıllık %2,3 artması öngörülüyor; hayat sigortası primlerinin ise 2027 itibarıyla 4,1 trilyon ABD doları seviyesine ulaşması bekleniyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Kanserle mücadelede teknolojik dönüşüm sigorta ürünlerini etkiliyor

Yaşam Bilimi Raporu 2025'te hayat ve sağlık sigortacılarına yönelik küresel sağlık trendlerini ve bu trendlerin sigorta sektörü üzerindeki etkilerini ele alan Münih Re, rapor kapsamında ele aldığı 'Kanser Sonuçlarının İyileştirilmesi' bölümünde kanser sonuçlarını iyileştirmeye yönelik tıbbi ve teknolojik gelişmeleri inceliyor. Rapora göre, kanserle mücadelede devrim niteliğinde gelişmeler yaşanıyor. Yapay zekâ destekli tanı sistemleri, kişiye özel tedaviler ve yeni nesil aşılar sayesinde önümüzdeki 10 yıl içinde kanser ölümlerinde büyük düşüşler bekleniyor. Kanserin artık sadece "nerede" olduğuna göre değil, hücresel düzeydeki genetik yapısına göre sınıflandırılması, daha etkili ve kişiselleştirilmiş tedavi kapılarını aralıyor. Üstelik bu tedaviler, bağışıklık sistemini doğrudan harekete geçiren kanser aşıları ya da CAR-T hücre tedavileri gibi yenilikçi yöntemleri içeriyor. Yapay zekâ ise yalnızca tedavide değil, tanıda da devrim yaratıyor. 'Liquid biyopsi' adı verilen sıvı biyopsi teknikleri sayesinde, basit bir kan tahliliyle birçok kanser türü erken evrede tespit edilebilecek. Bu sayede erken tanı oranları artacak, tedavilerin başarısı yükselecek.

Raporda, özellikle yaşam tarzı, genetik ve çevresel faktörlerin bir arada analiz edilmesiyle kişiye özel kanser risk profili çıkarılabileceği belirtiliyor. Böylece kanser henüz ortaya çıkmadan risk taşıyan bireylere özel önleyici adımlar atılabilecek. Münih Re, bu gelişmelerin toplum sağlığı açısından umut verici olduğunu belirtirken, sağlık sistemlerinin ve sigorta sektörünün bu hızlı değişime uyum sağlaması gerektiğine dikkat çekiyor.

Rapora göre, dünya çapındaki sigortacılar için poliçe sahiplerinde önde gelen ölüm nedeni kanser olsa da, son 20-30 yılda kanser mortalitesine karşı kayda değer ilerleme sağlandı. Bu ilerleme, büyük ölçüde tütün kullanımı gibi kanser risk faktörlerinin azalmasının yanı sıra, kanser teşhis ve tedavisindeki gelişmeler sayesinde gerçekleşti. Gençlerde artan kanser insidansı ve COVID-19 pandemisinin başlarında tarama ve tedavide yaşanan aksaklıklara rağmen, bu mortalite iyileşme eğilimlerinin sadece devam etmesi değil, önümüzdeki 10 yılda hız kazanması bekleniyor. Kanser genetiğini anlama ve bağışıklık sistemini kanserle savaşta harekete geçirme alanındaki büyük atılımlar, yapay zekânın (AI) hızla genişleyen dünyasıyla birleşiyor. Bu kombinasyon, kanser testleri ve terapilerinin geliştirilmesini hızlandıracak ve kanserlerin köken aldıkları dokudan ziyade altta yatan genetik nedenlere göre yeniden sınıflandırılmasını sağlayacak. Böylece her bir kanser türüne daha kişiselleştirilmiş bir yaklaşım mümkün olacak.



Kanserin tanı, sınıflandırma ve tedavi biçiminde yaşanan devrim niteliğindeki değişimler, hayat ve sağlık sigortası ürünlerini kökten dönüştürüyor. Münih Re'nin raporuna göre, kanserin giderek kronikleşen bir hastalık haline gelmesi; risk değerlendirme kriterlerinden tazminat yönetimine kadar her aşamada sigorta ürünlerini yeniden

Kanser risk yönetiminde genetik teknolojiler ve yapay zekânın kullanımının, kanserden korunmada daha etkili stratejiler geliştirilmesini ve erken evre kanser taramalarının iyileştirilmesini sağlayacağı belirtilen raporda şirketlerin, tanı kriterlerindeki değişimleri ve bunun poliçe fiyatlandırması ile uzun vadeli risk rezervleri üzerindeki etkilerini sürekli analiz etmesinin kritik önem taşıyacağı ifade ediliyor. Ancak bu gelişmelerin önemli sağlık harcamalarını beraberinde getireceği ve önceden terminal kabul edilen kanser türlerinin kronik hastalıklara dönüşmesinin, hayat sigortası ürünleri üzerinde etkiler yaratabileceğine dikkat çekiliyor.

POLİÇELERDE EN YAYGIN ÖLÜM NEDENİ KANSER

Dünyanın pek çok bölgesinde, kanserin hayat sigortası poliçe sahiplerinde en yaygın ölüm nedeni olduğuna dikkat çeken rapora göre, son 30-40 yılda çoğu bölgede yaygın kanser türlerine bağlı ölüm oranlarında düşüş gözlemleniyor. Raporda, ABD'de 2012-2022 yılları arasında yaşa göre düzeltilmiş kanser mortalitesinin yıllık ortalama %1,6 oranında azaldığı vurgulanıyor.

Son 30 yılda gözlemlenen kanser mortalitesindeki iyileşmenin büyük kısmının, önleyici tedbirlere bağlanabileceği ifade edilen rapora göre, ne kadar önemli ilerlemeler kaydedilmiş olsa da (özellikle sigara kullanımının azaltılması konusunda), hem Amerikan Kanser Derneği hem de Küresel Hastalık Yükü Çalışması, kanserlerin %40'tan fazlasının potansiyel olarak önlenebilir olduğunu tahmin ediyor. Bu konuda daha fazla ilerleme sağlanması, tütün kullanımının daha da azaltılmasının yanı sıra; alkol tüketiminin, aşırı kilonun ve hareketsizliğin önüne geçilmesi ve beslenme alışkanlıklarının iyileştirilmesiyle mümkün olabilir. Bu hedeflere ulaşmada, bireylerin kişisel risk profillerini daha iyi belirlemek ve hedefli önlemleri desteklemek amacıyla yapay zekâdan (AI) faydalanmak giderek daha kritik bir rol oynayacak. Yapay zekâ aracılığıyla bir bireyin sağlık verileri, aile öyküsü, genetik ve epigenetik profili, mikrobiyota yapısı, yaşam çevresi ve maruziyet geçmişi gibi geniş bir kişisel veri yelpazesinin analiz edilmesi (bazıları tarafından "istatistiksel biyopsi" olarak adlandırılan bu yöntem), çok çeşitli kanser türleri için çok daha kapsamlı bir risk profili oluşturulmasını sağlayabilir.

Raporda bu noktada, sigorta şirketleri için önleyici sağlık hizmetlerinin öneminin artacağı, aktüeryal modellerde yaşam tarzı faktörlerinin daha fazla ağırlık kazanabileceği ve yapay zekâ tabanlı risk değerlendirme araçlarının, underwriting süreçlerinde devrim yaratma potansiyeli taşıyacağına vurgu yapılıyor.

KANSER MORTALİTESİNDEKİ GELİŞMELERİN ETKİLERİ

Öngörülen kanser mortalite iyileşmelerinin, hayat sigortası branşı için olumlu, uzun ömür ürünleri içinse olumsuz etkileri olacağı belirtilen raporda, en belirgin uzun ömür kazanımlarının, kanser insidansının yüksek ancak diğer ölüm nedenlerinin nispeten düşük olduğu 50-70 yaş grubunda gerçekleşmesi bekleniyor. Önümüzdeki birkaç yıl içinde, bu yaş aralığındaki kanser mortalite iyileşme oranlarının mevcut olumlu seviyelerin iki katına çıkma potansiyeli bulunduğuna dikkat çekiliyor.

Bu gelişmelerin maliyetinin önemli boyutlarda olacağı ve sağlık sigortası ürünlerini olumsuz etkileyeceği vurgulanan raporda; gelir koruma, uzun süreli bakım ve kritik hastalık ürünleri için sonuçların henüz belirsiz olduğu aktarılıyor. Tanı teknolojilerindeki ilerlemeler ve tanı kriterlerindeki değişikliklerin, en azından kısa vadede kanser insidans oranlarını artırmasının beklendiği, bununla birlikte kanser önlemede büyük ilerlemeler kaydedilmesi durumunda uzun vadede

Önleme	Tanı	Tedavi	Etkiler	Riskler ve fırsatlar	Sektörel öneriler
• AI ile kişisel risk analizi • Poligenik risk skorları • HPV, HBV gibi enfeksiyona bağlı kanserlerin aşılarla önlenmesi	• AI destekli görüntüleme, patoloji • Liquid biyopsi ile erken tanı • Kanserlerin genetik profille yeniden sınıflandırılması	• Hedefe yönelik akıllı ilaçlar • CAR-T, mRNA aşıları • Daha uzun yaşam, remisyon artışı	• Hayat sigortasında mortalite azalır • Sağlık sigortasında maliyet artışı • Maluliyet/iş göremezlik sigortası ve kritik hastalık sigortası ürünleri için yeni senaryolar	• Anti-seleksiyon riski (D2C testler) • Kritik hastalık sigortası taleplerinde artış • AI destekli underwriting ile fırsatlar	• Poliçe dili ve underwriting kurallarının revizyonu • AI & medikal entegrasyon • Maliyet projeksiyonlarında senaryoya dayalı planlama

• **Hayat sigortası için olumlu bir tablo ortaya çıkıyor:** Mortalite oranlarında düşüş beklentisi var.

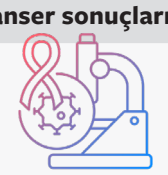
• **Sağlık sigortasında ise maliyet baskısı gündemde:** Yeni tedaviler pahalı, özellikle gelişmiş ilaçlar ve biyoteknolojik ürünlerin yaygınlaşması ile birlikte prim düzeyleri yeniden gözden geçirilmeli.

• Kritik Hastalık Sigortası ürünlerinde tanı kriterlerinin değişmesi, kısa vadede daha fazla hasar bildirimine neden olabilir. Ancak uzun vadede erken tanı ve önleme stratejilerinin devreye girmesiyle pozitif bir tablo öngörülüyor.

• Underwriting süreçlerinde, doğrudan tüketiciye sunulan testler nedeniyle anti-seleksiyon riski artabilir.

Münih Re, underwriting politikalarının, tanı kriterlerinin ve sigorta ürünlerinin bu değişime göre güncellenmesini "bir zorunluluk" olarak görüyor. Ayrıca şirketler için AI tabanlı veri analiz araçları ve klinik test entegrasyonları konusunda destek çözümleri sunduğunu da belirtiyor.

Kanser sonuçlarının iyileştirilmesi



Son yıllarda kanser araştırmalarında adeta bir devrim yaşanıyor. Kanserin nasıl tanımlandığı, nasıl önlendiği, nasıl teşhis edilip tedavi edildiği tamamen değişmek üzere. Bu çığır açıcı gelişmelerin, geçmiş on yıllarda sağlanan tüm iyileşmeleri geride bırakacak düzeyde, kanser kaynaklı ölümlerde büyük düşüşlere yol açması bekleniyor.



Kanseri önlemeye yönelik çalışmalar, yapay zekânın gücünden faydalanarak büyük hacimli biyometrik, genetik ve görüntüleme verilerini entegre edip analiz edecek; bu sayede kanser riskinin öngörülmesinde önemli gelişmeler sağlanacak. Ancak bu durum, sigorta şirketlerinin olası riskli davranış örüntüsünü önceden fark edebilmesi adına sürecin dikkatle izlenmesini gerektirecek.



Yapay zekâ gücü ve vücut sıvılarının moleküler/genetik analizine dayalı sıvı biyopsi yöntemleriyle kanserin erken teşhisinin hızlanması, tanı teknolojilerindeki gelişmeleri daha da ileri taşıyacak. Kanser sınıflandırma sistemlerinde beklenen değişiklikler, ürün tanımlarının da revize edilmesini zorunlu kılacak.



Tedaviler giderek daha kişiselleştirilmiş bir yaklaşıma evrilecek; tümör genetik analizi, hedefe yönelik ilaç geliştirme ve kişiselleştirilmiş kanser aşılarıyla bu süreç daha da hız kazanacak. Ancak, bu gelişmelerin önemli bir kısmı yüksek maliyetlerle gelecek. Bu durum, sağlık sigortası maliyetlerini önemli ölçüde artırabilir ve bazı pazarlarda erişimi kısıtlayabilir.

bu oranların düşebileceği öngörülüyor. Tedavideki gelişmeler birçok kanser türü için kesin çözümler sunarsa, maluliyet ve uzun süreli bakım ürünleri olumlu etkilenebilir. Ancak yeni tedavilerin kanseri tamamen ortadan kaldırmadan yaşam süresini uzatması durumunda, kronik hastalıkla yaşayan bireylerin artması nedeniyle maluliyet ve uzun süreli bakım ürünlerine olan taleplerde artış beklenebilir. Raporda, yaşam teminatlarının kısa vadede hafif olumsuz etkileneceği ancak tedavi ve erken tanıdaki ilerlemelerle uzun vadede bu etkinin ortadan kalkacağı düşünülüyor. Bu gelişmeler, özellikle tedavi tarafında önemli maliyet artışları getirecek. Hedefe yönelik tedaviler, terapiler ve aşılar yüksek teknoloji gerektiriyor ve ilaç şirketleri için yeni yüksek gelir fırsatları oluşturuyor. Ancak, yapay zekânın hedef belirleme, ilaç geliştirme ve klinik deney süreçlerinde kullanılmasıyla maliyetlerin kısmen dengelenmesi mümkün olabilir. Yapay zekâ destekli bu yaklaşımlar, araştırma-geliştirme verimliliğini artırarak tedavi maliyetlerinin bir kısmını telafi edebilir. Raporda, kanserin tanımlanma, sınıflandırılma ve tedavi edilme biçimindeki bu hızlı ve radikal değişimlerin, hayat sigortası ve yaşam teminatlı ürünlerin birçok yönünü derinden etkileyeceği belirtiliyor. Kanser alanındaki bu dönüştürücü değişimlerin, sigorta sektörünün tıbbi ve aktüeryal uzmanlıkla stratejik işbirliğini artırmasını zorunlu kıldığı ifade ediliyor.

HAYAT ÜRÜNLERİ BİRÇOK YÖNDEN ETKİLENECEK

Kanserin tanılanma, sınıflandırılma ve tedavi edilme biçiminde yaşanan hızlı ve köklü değişimler, hayat sigortası ve yaşamsal teminat içeren ürünlerin birçok yönünü etkileyecek. Bu nedenle, değişen risk ortamına uyum sağlayabilmek için tıbbi ve aktüeryal uzmanlıkla yakın iş birliği içinde olmak her zamankinden daha büyük önem taşıyor. Münih Re bu etkileri fiyatlandırma, risk değerlendirme ve tazminat süreci olarak şöyle ele alıyor:

Fiyatlandırma

- Pek çok toplumda, kanser kaynaklı ölüm oranlarındaki iyileşmeler, toplam mortalite iyileşmelerinin başlıca itici gücü oldu.
- Portföy düzeyinde, bu değişimlerin potansiyel etkilerini dikkate almak, kanser mortalitesindeki gelecekteki iyileşmeleri doğru tahmin edebilmek açısından kritik önem taşıyor. Bu iyileşmenin düzeyi ise; yaş, sosyoekonomik durum, sağlık sistemi yapısı, kanser türü ve risk faktörlerinin yaygınlığı gibi pek çok demografik değişkene bağlı olarak farklılık gösterecek.
- Bu faktörler, önleyici, tanısal ve tedaviye yönelik yaklaşımların ne ölçüde erişilebilir ve benimsenebilir olduğunu belirleyeceği gibi, aynı zamanda uzun ömürlülük portföylerinin bu gelişmelerden ne derece olumsuz etkileneceğini de şekillendirecek.
- Yeni tedavilerin yüksek maliyetleri göz önüne alındığında, sağlık sigortası ürünleri önümüzdeki dönemde bireyselleşen tedavi modelleriyle birlikte artan bir maliyet dalgasıyla karşı karşıya kalabilir. Bu artışı bir miktar dengeleyebilecek unsur ise, klinik araştırmalarda yapay zekâ destekli verimlilik kazanımları olabilir.

Risk değerlendirme

- Halihazırda ABD nüfusunun yaklaşık %5,4'ünün bir kanser tanısı ile yaşadığı tahmin ediliyor. Bu kişilerin yaklaşık %70'i 5 yıldan daha uzun bir süre önce tanı almış olup, üçte birinden fazlası ise 65 yaşın altında.
- Bu bireylerin önemli bir kısmı sigorta ürünleri için pazarda kalmaya devam edecek ve risk değerlendirme (underwriting) kriterlerinin buna uyum sağlayacak şekilde güncellenmesi gerekecek.
- Bazı kanser türlerine bağlı olarak yaşam süresinin uzaması, görüntüleme ve patoloji yorumlarının doğruluğundaki gelişmeler ve kalıntı tümör ile nükslerin daha hassas tespit edilebilmesi, belirli kanser geçmişi olan bireylerin sigortalanabilirliğini artırabilir. Bu da, bekleme süresinin tamamen kaldırılması veya kısaltılması ile geçici ek primlerin daha düşük seviyelere çekilmesi anlamına gelebilir.
- Yeni nesil tarama testleri artık tıbbi kayıtlarda daha sık görülmeye başlandı. Bu nedenle, risk değerlendiricilerin bu testlerin pozitif ve negatif sonuçlarının ne anlama geldiğini doğru yorumlayabilmesi için eğitilmesi büyük önem taşıyor.
- Tüketiciye doğrudan sunulan bazı risk değerlendirme ve tanı testlerinin yaygınlaşması, sigortalı adaylarının bu bilgileri sigorta şirketiyle paylaşmadan başvuru yapmalarına olanak tanıyabilir. Bu durum, sigorta sisteminin istismar edilmesi riskini artırabileceğinden, başvuru formlarının gözden geçirilmesini, fiyatlama yaklaşımlarının revize edilmesini ve koruyucu risk değerlendirme kriterlerinin yeniden yapılandırılmasını gerekli kılabilir.
- Son olarak, daha fazla sayıda kanser alt türü ölümcül bir hastalık olmaktan çıkıp kronik bir hastalık haline geldikçe, yaşam süresindeki uzama, maluliyet veya uzun süreli bakım tazminatı taleplerinde artış ihtimalini beraberinde getirebilir. Bu durumun, sigorta rehberlerinde ve istisna hükümlerinde uygun şekilde yansıtılması gerekecektir.

Tazminat süreci

- Kanserler giderek artan şekilde, köken aldıkları organa göre değil; moleküler profillerine göre sınıflandırılacak.
- Bu değişimleri yakından takip etmek ve buna paralel olarak poliçe metinlerinde, başvuru formlarındaki sorularda, tazminat değerlendirme kriterlerinde ve hasar sonuçlarının takibinde gerekli güncellemeleri yapmak kritik önem taşıyacak.

KANSERDE YENİ DÖNEM: YAPAY ZEKÂ, AŞILAR VE ERKEN TANI UMUT VAAT EDİYOR

Münih Re'nin yayımladığı 2025 Yaşam Bilimleri Raporu'nun 'Kanser Sonuçlarının İyileştirilmesi' başlıklı bölümü, kanserle mücadeledeki son gelişmeleri ve bu gelişmelerin hayat ve sağlık sigortası üzerindeki etkilerini detaylı biçimde inceliyor.
Rapora göre önümüzdeki 10 yıl içerisinde:

- Genetik analiz ve yapay zekâ destekli tanı sistemleri sayesinde kanserler daha erken evrede ve daha hassas yöntemlerle tespit edilecek.
- Liquid biyopsi gibi yeni teknolojiler ile kan tahlilleri üzerinden çok sayıda kanser türü eş zamanlı taranabilecek.
- Kişiselleştirilmiş tedavi yaklaşımları (örneğin bağışıklık sistemini hedef alan aşılar, CAR-T hücre tedavileri) ile hayatta kalım oranlarında %30 ila %60 arasında artış bekleniyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



İklim göçü kapıda: Risk haritası değişirken sigorta ekonomisi yeniden mi şekillenecek?

Küresel projeksiyonlar, kuraklık ve sel gibi afetlere bağlı iç göç dinamiklerinin ivmeleneceğini ortaya koyuyor. Tarım arazilerinin verimsizleşmesi, su rezervlerinin azalması ve kıyılardaki yükselen deniz seviyesi; bazı bölgelerde mülk değerlerini baskılarken yeni yerleşim alanlarında risk yoğunluğunu artırıyor. Bu tablo, sigortacılık açısından poliçelerde yeni yoğunlaşma noktalarını gündeme taşıyor.
Göç alan bölgelerde altyapı yükü artarken konut talebi ivmeleniyor; göç veren yerlerde ise terk edilen yapı stokunun sigortalanabilirliği zayıflıyor. Prim hesaplamaları için dengelerin yeniden kurulması kaçınılmaz. İklim göçü coğrafi risk eşiklerinin yeniden çizilmesi anlamına geliyor. Su stresinin artacağı öngörülen bölgelerde konut sigortalarında teminat kapsamlarının değişmesi beklenirken, afet riskinin yoğun olduğu yeni yerleşim alanlarında parametrik sigorta modellerinin daha görünür hale gelmesi muhtemel. Kentleşmenin hızlanması; sel, dolu ve altyapı kaynaklı hasarlarda ani sıçramalara yol açabilir. Uzmanlar, göç yönlü nüfus artışının, mevcut risk haritalarıyla paralel ilerlememesi halinde reasürans maliyetlerinde baskı yaratabileceğine de dikkat çekiyor. İklim göçü, sigortayı klasik hasar bakışının dışına çıkarıp uzun vadeli nüfus hareketi ve kentleşme ekonomisi üzerinden yeniden düşünmeyi zorluyor.
Önümüzdeki yıllarda:

- Göç riskinin yüksek olduğu segmentlerde parametrik ve mikro poliçe modellerinin öne çıkması,
- Reasürans maliyetlerindeki dalgalanmanın primlere doğrudan yansıması,
- Su stresi ve tarımsal kırılganlık sebebiyle ürün tasarımlarının yeniden şekillenmesi bekleniyor.

Sigorta sektörü açısından soru artık yalnızca 'iklim değişikliği hasarı nasıl karşılanacak?' değil. Daha temel ve daha stratejik bir durumla karşı karşıyayız: Nüfus nereye kayacak ve biz o riski nerede konumlayacağız?



Deloitte'un 2026 Küresel Sigorta Görünümü raporu, ekonomik dalgalanmalar, teknolojik dönüşüm ve değişen müşteri beklentilerinin sigorta sektörünü köklü bir değişime zorladığını ortaya koyuyor. Artan riskler ve kârlılık baskısına karşın, dijital dönüşüm yatırımları, stratejik iş birlikleri ve yapay zekâ destekli yeni modeller sektör için büyüme fırsatları sunuyor.

Sigorta sektörü 2026'ya büyük bir dönüşümle giriyor

Sigorta sektörünün 2026'ya girerken karşı karşıya olduğu ekonomik, teknolojik ve operasyonel dönüşümü anlatan Deloitte'un 2026 Küresel Sigorta Görünümü raporu, sigorta sektörünün artık belirsizliğin kalıcı hale geldiği yeni bir döneme girdiğini ortaya koyuyor. Artan ekonomik ve jeopolitik riskler, doğal afetlerin şiddetlenmesi, müşteri beklentilerinin hızla değişmesi ve teknolojinin sektörü kökten dönüştürmesi, sigorta şirketlerini geleneksel iş modellerini yeniden düşünmeye zorluyor.

Rapora göre mülk ve kaza (P&C) tarafında büyüme hız kaybederken kârlılık baskısı artıyor, hayat ve emeklilikte ise özel sermaye ortaklıkları ve alternatif yatırım yapıları ön plana çıkıyor. Grup sigortalarında dijital entegrasyonun rekabette belirleyici olduğu vurgulanırken, yapay zekânın ancak güçlü bir veri ve altyapı üzerine inşa edilirse gerçek değer yaratabileceği ifade ediliyor.

İş gücündeki yetkinlik açığı, dağıtım kanallarının konsolidasyonu ve müşteri deneyiminde artan hız–empati beklentisi de sektörün diğer kritik sınamaları arasında yer alıyor. Deloitte'a göre 2026'ya giderken sigortacılar için asıl başarı, dijital dönüşüm, stratejik ortaklıklar ve müşteri odaklı dönüşümü artık uygulamaya koyabilmekten geçiyor.

ÖNE ÇIKAN BAŞLIKLAR

Raporda öne çıkan başlıklar ise şöyle:

- **Dijital dönüşüm:** Çekirdek sistemlerin yenilenmesi ve yapay zekâ entegrasyonu, hem verimlilik hem müşteri deneyimi için kritik.
- **Kârlılık baskısı:** Artan maliyetler, ticaret politikalarındaki belirsizlik ve iklim kaynaklı kayıplar P&C şirketlerinin kârlılığını zorluyor.
- **Stratejik ortaklıklar:** Teknoloji sağlayıcıları ve varlık yöneticileriyle kurulacak iş birlikleri yeni ürünler, alternatif yatırımlar ve genişleyen hizmet alanları için önem taşıyor.
- **Müşteri odaklılık:** Dijital ve insan temasının kusursuz birleştiği, kişiselleştirilmiş hizmetler rekabet avantajı yaratıyor.
- **Yetenek dönüşümü:** Yeni nesil dijital iş modelleri için yetkinlik açıklarının kapatılması ve çalışanların yeniden yetkilendirilmesi gerekiyor.
- **Proaktif risk yönetimi:** Veri odaklı iç görüler ve tahmine dayalı modeller, kayıpların azaltılmasında ve dirençliliğin artırılmasında öncü rol oynayacak.

P&C SİGORTACILARI TEKNOLOJİYE YÖNELİYOR

Raporda, P&C sigortacılarının gelişmiş teknolojilere, çevik sermaye modellerine ve alternatif gelir kaynaklarına yöneldiği belirtilirken P&C sigortası segmentinin uzun süren bir zorlu piyasa koşullarının ardından artık kârlılık baskısının arttığı ve prim büyümesinin yavaşladığı yeni bir döneme girdiği ifade ediliyor.

Rapora göre, küresel ölçekte prim büyümesinin, artan rekabet, fiyat artış hızının zayıflaması ve potansiyel tarife artışları gibi yükselen maliyet baskıları nedeniyle 2026'ya kadar gerilemesi bekleniyor. Yükselen piyasalarda ise, primlerin yarısını oluşturan Çin'deki ekonomik yavaşlama sonucu 2025 ve 2026 yıllarında bir düşüş öngörülüyor. Raporda, Avrupa'daki gelişmiş pazarların Fransa, Almanya ve Birleşik Krallık dahil maliyet baskılarının azalmasına bağlı olarak öz sermaye kârlılığında güçlü bir artış beklendiği vurgulanıyor.

YAVAŞLAYAN BÜYÜMEYE KARŞI İTTİFAKLAR

Rapora göre, küresel hayat sigortası büyümesinin düşmesi bekleniyor. ABD'deki politika belirsizlikleri tüketicilerde temkinli davranışları tetikleyerek hayat sigortası taleplerinin ertelenmesine veya azaltılmasına yol açabilir. Gelişmiş pazarlardaki büyümenin, gelişmekte olan pazarlara kıyasla daha sınırlı kalacağı öngörülüyor. Buna karşılık, gelişmekte olan ülkelerde sigorta penetrasyonunun hâlâ düşük olması ve orta sınıfın genişlemesi nedeniyle büyüme potansiyeli daha güçlü.

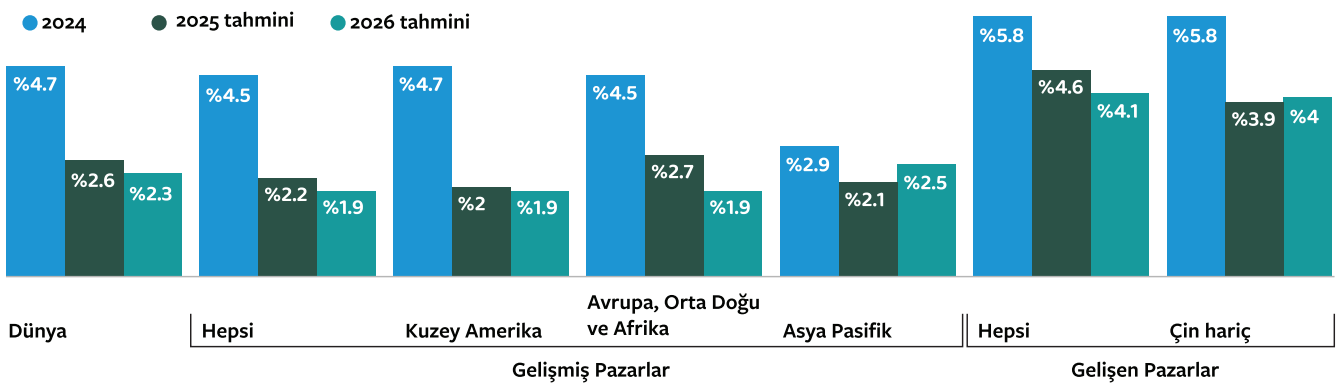
Deloitte'a göre hayat sigortası prim artışının yavaşlaması beklenirken, yıllık gelir sigortaları (annuities) ivme kazanmaya devam ediyor. ABD'de bu ürünlerin satışları 2024 yılında %12 artarak 432,4 milyar dolara ulaştı ve toplam hacmin art arda 7 çeyrek boyunca 100 milyar doların üzerinde seyretmesi dikkat çekti. Para politikasının gevşemesiyle birlikte sabit faizli yıllık gelir sigortaları satışlarının yavaşlaması ve talebin büyük olasılıkla endeksli yıllık gelir sigortalarına kayması bekleniyor.

Avrupa'da ise özellikle İtalya ve Fransa'da yatırım fonlarına bağlı hayat sigortası ürünlerinin satışları hızla artıyor ve bu eğilimin Amerika Birleşik Devletleri gibi diğer gelişmiş pazarlara da yayılması bekleniyor.

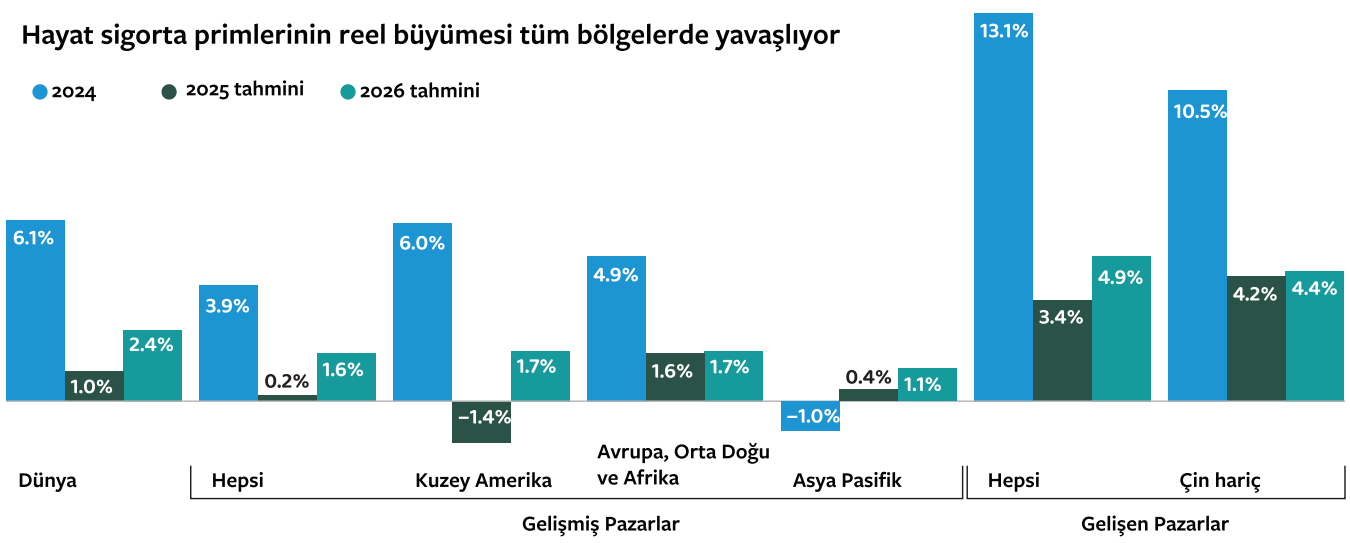
GRUP SİGORTASINDA BÜYÜME

Rapora göre 2024 yılında zirveye ulaşmasının ardından, grup sigortası segmentindeki büyümenin önümüzdeki birkaç yıl boyunca yavaşlaması bekleniyor. Segmentin büyümesini etkileyen faktörler arasında sıkılaşması beklenen istihdam ve ücret trendleri ile geleneksel çalışan fayda programlarına katılımı baskılayabilecek artan

Hayat dışı sigorta primlerinin reel büyümesi tüm bölgelerde yavaşlıyor



Hayat sigorta primlerinin reel büyümesi tüm bölgelerde yavaşlıyor

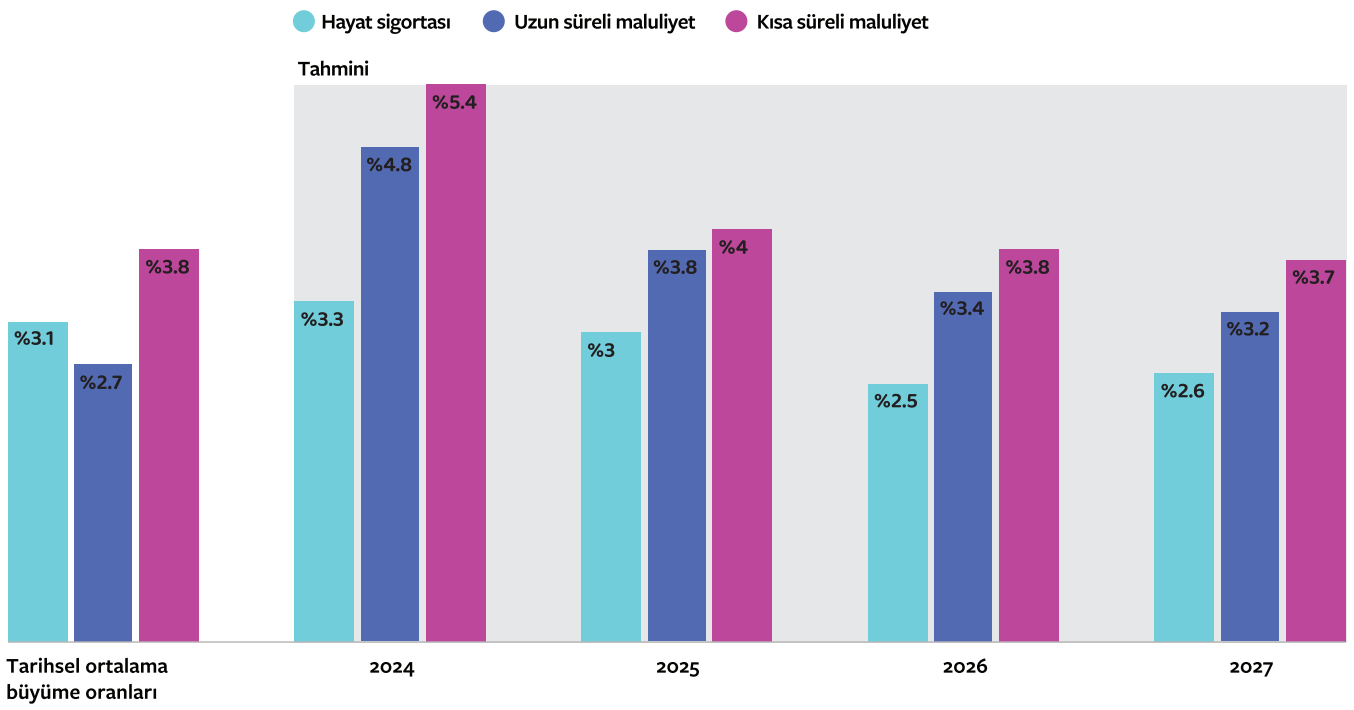


sağlık hizmeti maliyetleri yer alıyor. Segmentin büyümesini şekillendiren faktörler arasında, giderek sıkılaşan iş gücü ve ücret trendlerinin yanı sıra, çalışan fayda programlarına katılım üzerinde baskı oluşturabilecek artan sağlık maliyetleri öne çıkıyor. Bu dışsal zorluklara rağmen, sektörde hâlâ büyüme fırsatları bulunuyor.
Yardımcı (yan) çalışan faydalarına yönelik artan talep, sigortacılar açısından önemli bir genişleme alanı yaratıyor. Birçok sigorta şirketi; belirli sektörlere, demografik gruplara veya küçük işletmeler gibi yeni segmentlere özel çözümler sunarak bu eğilimden faydalanmaya hazırlanıyor.
Günümüz iş gücünün artık 5 kuşağı aynı anda barındırması, çalışan ihtiyaçlarının çeşitliliğini artırıyor. Bu nedenle sigorta şirketlerinin, farklı çalışan gruplarına hitap eden ürün portföylerini genişletmesi önem taşıyor. Ürün gamına; wellness çözümleri, yaşlı bakım hizmetleri, iş yerinde çocuk bakım desteği ve hatta evlat edinme süreçlerine yönelik destekler gibi daha hedefli çözümler ekleyerek, sigortacılar hem işverenlere hem de brokerlere yönelik değer tekliflerini güçlendirebilir.
Ayrıca, geleneksel bireysel emeklilik planlarının zayıflamasıyla birlikte, ömür boyu gelir ürünlerine yönelik talebin artması sonucunda, daha fazla grup sigortacısı plan içi yıllık gelir sigortası ürünleri sunmaya başladı.
Sigorta şirketleri, ürün inovasyonunu kullanarak aracılarına (broker ve danışmanlara) sundukları değeri artırabilir ve pazar penetrasyonunu güçlendirebilir. Bağımsız brokerler şu anda iş yeri fayda çözümlerinde iş hacminin %83'ünü oluşturuyor. Ancak değişen fayda ekosistemiyle birlikte rollerinin salt satış temsilciliğinden daha danışmanlık odaklı bir yapıya doğru evrildiği görülüyor. İşverenlere çalışan faydası seçimi konusunda destek vermenin ötesinde, brokerler artık süreçleri kolaylaştıran ve paydaşlara daha fazla değer sunan dijital teknoloji çözümlerini de seçebilir hâle geliyor.
Aracı kurumlara yönelik değer teklifini daha da güçlendirmek için grup sigortacılarının, daha bütüncül ve hedef odaklı ürün setlerine yönelmesi ve iş süreçlerine sorunsuz şekilde entegre olabilen dijital bağlantı çözümlerine öncelik vermesi bekleniyor.

YAPAY ZEKÂDA BAŞARI

Yapay zekânın, geçtiğimiz yılın pilot projelerinden çıkıp artık sigorta şirketlerinin ana gündem maddelerinden biri hâline geldiğine vurgu yapılan rapora göre, şirketler geniş çaplı uygulamalara geçmeden önce yapay zekânın gerçek yatırım getirisi sunan ve kontrol edilebilir risk barındıran kullanım alanlarına odaklanıyor.
Sektör genelinde yapay zekânın ölçekli olarak değer yaratması için şirketlerin önce temel altyapı sorunlarını çözmesi gerektiği ifade edilen rapora göre, dağınık veri yapıları, eski sistemler ve entegrasyon zorlukları yapay zekâ projelerinin en büyük engelleri. Bu nedenle sigortacılar; veri kalitesi, sistem modernizasyonu, güçlü siber güvenlik, standartlaşma, veri yönetişimi ve gerçek zamanlı veri akışı gibi altyapısal unsurları kurumsal dönüşümün temel bileşeni hâline getirmeli.
Sonuç olarak, yapay zekânın sigorta sektöründe ölçeklenebilir ve sürdürülebilir fayda üretmesi; teknolojinin kendisinden çok, şirketlerin veri, altyapı ve güvenlik hazırlığın seviyesine bağlı.

Geleneksel grup sigortası ürünlerinde büyüme oranlarının 2024'teki zirve seviyeden düşmesi bekleniyor



BAŞARILI DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN ANAHTARI

Günümüzün hızla değişen ortamında başarının, yalnızca sigorta şirketlerinin yapay zekâyı ne kadar hızlı devreye aldığına değil, aynı zamanda dijital araçları iş akışlarına ne ölçüde entegre ettiklerine ve iş gücü yetkinliklerini kalıcı bir insan avantajı yaratacak şekilde dönüştürmelerine bağlı olabileceğine dikkat çekilen rapora göre bu dönüşüm, görevleri otomatikleştirmekten çok daha fazlasını gerektiriyor. Rapora göre, genellikle iş gücünün modern, amaç odaklı bir çalışan değer önermesi çerçevesinde stratejik olarak yeniden değerlendirilmesini zorunlu kılar.
Yalnızca beceri geliştirme yeterli değildir. Bunun yerine sigorta şirketlerinin şu soruyu sorması gerekir: "İnsanlar ile yapay zekânın daha anlamlı şekilde birlikte çalıştığı iş deneyimlerini nasıl tasarlarız? Bu iş birliğinin ürettiği değeri nasıl paylaşırız?"
Bu soruları yanıtlayabilmek için sigortacıların; kurumsal bilgi birikimini koruması, yeni nesil yetenekleri işe alması, kariyerinin ortasındaki çalışanları yeniden yetkinleştirmesi ve inovasyon merkezlerinin gelişen rolünü benimsemesi önemli. Bu dönüşüm, sigorta şirketlerinin yalnızca işin nasıl yapıldığını değil, kim tarafından yapıldığını, işin nasıl etkinleştirildiğini ve gelecek aşamalara nasıl hazırlanacaklarını da yeniden düşünmelerini gerektiriyor.

DİJİTALLEŞME YETENEK AÇIĞINI BÜYÜTÜYOR

Deloitte'un İnsan Sermayesi araştırmasına göre sigorta yöneticilerinin %90'ı, çalışan değer önermesinin insan–makine iş birliğini yansıtacak şekilde yeniden tasarlanması gerektiği konusunda hemfikir. Ancak katılımcıların yalnızca %25'i insan becerilerini geliştirmek için somut adımlar atmış durumda.
Bu açığın kapanması, muhtemelen yeni iş gücü stratejisi modellerini gerektirecek.
Günümüzün hızlı tempolu ve bütçe açısından kısıtlı ortamında hiçbir kurum tüm yetenekleri kendi içinde geliştirme lüksüne sahip değil.
Sigortacılar daha geniş, çevik bir çerçeveyi benimsemeli.
Bu genellikle; deneyimsel projeler yoluyla yeni beceriler geliştirmeyi, davranış bilimcileri gibi uzman rolleri işe almayı, iş ortaklıkları sayesinde edinilebilen yeteneklerden faydalanmayı, tekrarlayan görevleri otomatikleştirerek insan kapasitesini artırmayı ve iş akışlarını insan yeteneği ile yapay zekâyı daha iyi entegre edecek şekilde yeniden tasarlamayı içeriyor.
Rapora göre, bu yetenek dönüşümünü mümkün kılarak, sigorta şirketleri yalnızca iç verimliliklerini artırmakla kalmaz, aynı zamanda müşterilerine daha duyarlı, güven temelli hizmetler sunabilir.

EMPATİ İLE MÜŞTERİ DENEYİMİ GELİŞEBİLİR

Rapora göre, müşteri odaklılık, sigorta sektörünün geleceğini şekillendiren kritik bir unsur hâline geldi.
Özellikle P&C alanında poliçe sahipleri, hızlı hizmet, kişiselleştirilmiş çözümler ve insan dokunuşu gibi beklentilerle memnuniyeti ve sadakati belirliyor.
Raporda ayrıca, J.D. Power verilerinin, müşteri memnuniyetinin giderek teknoloji kullanımına, dijital deneyim kalitesine ve uçtan uca hizmet tasarımına bağlı hâle geldiğini gösterdiğine yer veriliyor.
Hayat sigortası tarafında ise şeffaflık, güven ve kişiselleştirilmiş rehberlik ön plana çıkıyor.
Müşterilerin yalnızca %41'i ihtiyaç duydukları anda sigortacısına hızlıca erişebildiğini söylüyor; bu da doğru kanal, doğru temas noktası ve daha empatik bir müşteri yaklaşımı ihtiyacını güçlendiriyor.
Rapora göre bu eğilimler, sigortacıları iyileştirmelerin ötesine geçmeye, müşteri yolculuğunu baştan tasarlamaya ve yeni iş birliği modelleri geliştirmeye zorluyor. Yapay zekâ ve veri analitiği, daha kişiselleştirilmiş ürün önerileri ve daha hızlı karar alma süreçleri sağlarken; üniversiteler ve teknoloji ortaklıkları, inovasyon süreçlerini hızlandırıyor.
Ticari sigortada şirketler, müşterileriyle daha yakın iş birliği kurarak risk önleme programları, dijital destek hizmetleri ve uçtan uca çözüm paketleri sunmaya başladı.
Bu tür ortak modeller, müşteri memnuniyetini artırırken risk yönetimini iyileştiriyor ve operasyonel verimlilik sağlıyor.
Sonuç olarak, sigortacıların müşteri deneyimini geliştirmesi; doğru iş birlikleri, doğru kanal stratejisi ve empati temelli bir yaklaşım ile mümkün görünüyor.

ARTIK SÖYLEM DEĞİL EYLEM ZAMANI

Sigorta sektörünün dönüşümünün bir anda olup biten bir değişim değil; yavaş ama istikrarlı şekilde ilerleyen ve sonuçları net biçimde görülen bir evrim süreci olduğuna dikkat çeken rapora göre, bugün ortaya çıkan ve giderek karmaşıklaşan riskler, yıkıcı teknolojiler, değişen müşteri beklentileri ve sektör sınırlarının bulanıklaşması, benzeri görülmemiş bir dönüşümü tetikliyor.
Bu daha karmaşık ve belirsiz ortamda sigortacılar için doğru iş birliklerine, doğru yeteneklere ve yenilikçi araçlara daha fazla yatırım yapmak her zamankinden daha önemli hâle geliyor.
Rapora göre, 2026'ya ilerlerken sigortacılar şunları yapabilir:

- **Modernizasyon yatırımlarını artırmak ve yüksek veri kalitesi sağlamak**
- **İş gücünü dönüştürmek**
- **Stratejik iş birlikleri kurmak**
- **Müşteri odaklılığı önceliklendirmek**
- **Proaktif risk yönetimine geçiş yapmak**

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



BES 22 YILDA REKOR BÜYÜKLÜĞE ULAŞTI:

Sistem her yıl gücünü daha da artırıyor

Bireysel Emeklilik Sistemi, 22 yılda hem katılımcı sayısını hem de fon büyüklüğünü rekor seviyelere taşıyarak Türkiye'nin uzun vadeli tasarruf yapısını güçlendirmeye devam ediyor. BES ve OKS'de toplam fon büyüklüğü 2 trilyon lirayı aşarken sistemdeki katılımcı sayısı 10 milyonu geçti.

Kuruluşundan beri önemli bir gelişme gösteren Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 22 yılı geride bıraktı. 2001 yılında yürürlüğe giren 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ile hayata geçirilen BES'in, 22 yılda devlet katkısı dâhil toplam fon büyüklüğü 1 trilyon 900 milyar lirayı aştı. Bireysel Emeklilik Kanunu'nda yapılan yasal düzenlemeyle birlikte Ocak 2013'te devlet katkısının uygulanmaya başlaması, Ocak 2017'de Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) hayata geçmesi, Temmuz 2021'de BEFAS'ın faaliyete geçmesi, Mayıs 2021'de 18 yaş altının sisteme girmesi, Ocak 2022'de devlet katkısının %25'ten %30'a çıkarılması gibi avantajlar da BES'in gelişiminde en önemli unsurlardan oldu. Özellikle yaşam süresinin artmasıyla birlikte bireylerin emeklilikte geçireceği süre de daha uzun oluyor. Bu tablo, daha uzun bir emeklilik dönemine hazırlanmayı ve çalışma hayatında sahip olunan yaşam standardını emeklilik döneminde koruyacak bir mali güvence oluşturmayı her zamankinden daha kritik hale getiriyor. Bu nedenle erken yaşta tasarruf ve yatırım alışkanlığının kazanılması, sürdürülebilir bir emeklilik gelirine erişmek için temel bir gereklilik olarak öne çıkıyor. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 29 Aralık 2025 verilerine göre BES'te toplam fon büyüklüğü 2 trilyon 26 milyar liraya yükseldi. Toplam fon büyüklüğünün 1 trilyon 805 milyar 520 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 220 milyar 490 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 10 milyon 147 bin kişi oldu. Yine EGM'nin açıklamış olduğu verilere göre OKS'nin toplam fon büyüklüğü ise 127,6 milyar liraya ulaştı. Katılımcı sayısının 7 milyon 775 bin olduğu sistemde sertifika sayısı ise 11 milyon 878 bin olarak kayıtlara geçti.

ERKEN BAŞLAYAN BİRİKİM EMEKLİLİĞİ GÜÇLENDİRİYOR

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne erken yaşlarda dahil olmanın, ilerleyen yaşlarda başvuran katılımcılara kıyasla daha fazla avantajı bulunuyor. Bu avantajların başında ise katılımcının birikim yapabilmesi için önünde uzun bir zaman diliminin bulunması geliyor. BES'e genç yaşta adım atan katılımcılar, düzenli katkı paylarıyla uzun yıllara yayılan bir birikim süreci oluşturuyor. Zaman içinde biriken bu katkılar birikimin yıllar içinde ivme kazanmasıyla katlanarak büyüyor. Yani yalnızca yatırılan katkılar değil, bu katkılardan elde edilen getirilerin de yeniden yatırıma yönelmesiyle birikim hızla değer kazanıyor.
Bu sayede katılımcılar, emeklilik dönemine yaklaşırken ciddi bir ek gelir potansiyeline sahip oluyor. Ayrıca erken yaşta sisteme dahil olmak, tasarruf alışkanlığının yerleşmesi açısından da önemli bir kazanım sağlıyor. Düzenli ödeme disiplini hem uzun vadeli finansal planlamayı güçlendiriyor hem de küçük tutarlarla bile yıllar içerisinde anlamlı bir birikim elde edilmesine imkân tanıyor. Ayrıca devlet katkısından daha uzun süre yararlanma fırsatı, erken başlayan katılımcıları avantajlı bir konuma taşıyor.

18 YAŞ ALTINDA BES'E İLGİ ARTIYOR

EGM'nin açıkladığı 19 Aralık 2025 verilerine göre 18 yaş altı BES'te toplam fon tutarı 67 milyar 200 milyon liraya ulaştı. Sistemdeki 18 yaş altı toplam katılımcı sayısı ise 1 milyon 886 bin oldu. Ailelerin çocukları adına erken yaşta BES'e katılım sağlaması, uzun yıllara yayılan bir birikim süreci yaratarak önemli bir avantaj sunuyor. Çocuklar için açılan BES hesaplarında hem düzenli tasarruf imkânı doğuyor hem de profesyonel fon yönetimi sayesinde birikimlerin daha verimli değerlendirilmesi sağlanıyor. Buna ek olarak %30'luk devlet katkısı, çocukların geleceği için oluşturulan birikimi anlamlı ölçüde büyüten kritik bir destek olarak öne çıkıyor.
Örneğin yeni doğan bir bebek için doğumdan hemen sonra BES hesabı açıldığını düşünelim. Aylık bin lira katkı yapıldığında, çocuk 18 yaşına geldiğinde birikim yaklaşık 290 bin lira seviyesine ulaşabiliyor. Bu tutarın 60 bin liradan fazlası ise devlet katkısından oluşuyor. Ayrıca sistemde 10 yıl şartı da karşılandığı için, 18'inci yaşına giren çocuk devlet katkısının %60'ını almaya hak kazanıyor. BES'te katılımcılar yılda 12 defa fon dağılımını değiştirme hakkına sahip bulunuyor. Bu hak, birikimlerin performansını etkileyen en kritik araçlardan biri olarak öne çıkıyor. Küçük fakat düzenli katkıların doğru fonlarla değerlendirilmesi, uzun vadede güçlü bir birikim oluşturulmasını mümkün kılıyor. EGM'nin 30 Eylül 2025 verilerine göre sistemdeki 12 milyon 365 bin sözleşmenin 1 milyon 743 bininde yıl içinde en az bir kez fon değişikliği yapıldığı görülüyor. Böylece katılımcıların yaklaşık %14.1'i birikimlerini piyasa koşullarına göre yeniden konumlandırmayı tercih etti. Bu oran, fon tercihinin birikim yönetiminde ne kadar önemli bir unsur olduğunu bir kez daha ortaya koyuyor.

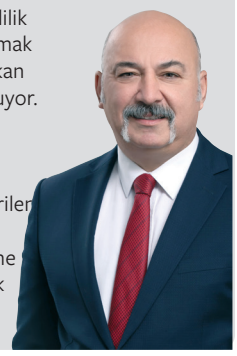
Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

BES VE OKS OVP'NİN MERKEZİNDE

Bireysel Emeklilik Sistemi, 2026-2028 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Programın (OVP) stratejik öncelikleri arasında oldu. OVP'de 'tasarrufların artırılması' başlığı altında şu gelişmeler sıralandı:
- Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) işverenlerin de katkısı ile ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşeceği Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) kurulacak.
- Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) standart emeklilik yatırım fonları, katılımcıların birikimleri için daha fazla katma değer üretecek şekilde yeniden tasarlanacak.
- OKS katılımcılarına BES'te yer alan emeklilik fonlarına erişim imkânı tanınacak, kesintilerin sadeleştirilmesini sağlayacak düzenlemeler yapılacak ve bu kapsamda sistemin cazibesi artırılarak fon tutarı ve katılımcı sayısında artış sağlanacak.
- BES'ten kısmen ödeme alınabilecek durumlar bedelli askerlik, hac ibadeti gibi yeni alanları içerecek şekilde genişletilecek.
- Yükseköğretim kurumlarına kayıtlı 25 yaş altı öğrencilerin BES'e katılımlarını ve sistemde kalmalarını teşvik edici uygulamalar hayata geçirilecek.
- Yatırım fonu birikimli hayat sigortaları yaygınlaştırılacak.

BES 22'NCİ YILINDA YENİ BİR EŞİĞİ AŞTI: 10 MİLYON GÖNÜLLÜ KATILIMCI

Bireysel emeklilik fonları, otomatik katılım sistemiyle birlikte bugün 2 trilyon lirayı aşan büyüklüğüyle Türkiye'nin en önemli uzun vadeli yatırım kaynaklarından birini oluşturuyor. Bu fonlar, sermaye piyasalarına istikrar ve derinlik kazandırırken reel sektöre uzun vadeli finansman sağlıyor, kamu maliyesi üzerindeki geleceğe dönük yükleri hafifletiyor.
Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Uğur Gülen, sistemin ulaştığı noktayı değerlendirerek şunları söyledi: "Bireysel Emeklilik Sistemi, 22 yılda finansal sürdürülebilirliğin en başarılı örneklerinden biri haline geldi. Bugün 10 milyonu gönüllü BES'te olmak üzere OKS'deki çalışanları da dahil ettiğimizde 18 milyon katılımcıya ulaşmak sadece bir rakam değil, geleceğe güvenle bakan bir toplumun göstergesi. BES, vatandaşın tasarruf bilinciyle ekonominin uzun vadeli istikrarı arasında güçlü bir köprü kuruyor. 10 milyona ulaşan katılımcıların %42'sini kadınlarımız oluşturmaktadır ki, bu oran devlet katkısı ile amaçlanan sistemin toplumsal kapsayıcılık misyonuna da başarıyla hizmet etmekte olduğunu gösteriyor."
%30 oranındaki devlet katkısı, sistemin cazibesini artıran ve katılımcıların birikim motivasyonunu güçlendiren en önemli unsurlardan biri konumunda. Uğur Gülen, bu konuda şu değerlendirmeyi yaptı: "Devlet katkısı, vatandaşın tasarrufuna verilen stratejik bir destektir. Bu model sayesinde bireyler sadece kendi birikimlerini değil, kamu desteğiyle büyüyen bir emeklilik fonunu da inşa ediyor. Katkının sürdürülebilirliği, sistemin uzun vadeli başarısının da güvencesidir. Ayrıca yılın son günlerine yaklaştığımız bu dönemde bu yıla ait devlet katkısı hakkının tamamını almak isteyen katılımcıların bütçeleri elverdiğince ek katkı payı yatırmaları da kritik öneme sahip."



SEDDK Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan:

Hayata geçirilen düzenlemelerle BES'in sürdürülebilirliği sağlanıyor

2003 yılında vergi teşvikiyle başlatılan BES'in, katılımcıların katkı payı ödemelerine 2013 yılında %25, 2022'de %30 devlet katkısı ödenmesi gibi düzenlemelerle ve 2017'de OKS'nin devreye alınması gibi reform adımlarıyla 22 yıllık yolculuğunda önemli bir eşiği aştığını belirten SEDDK Başkan Yardımcısı Hande Hatunoğlu Kurtulan, "Gönüllü katılımcı seviyemiz 10 milyonu geride bırakmış, OKS ile beraber bakıldığında ise toplam 18 milyon katılımcı ve 2 trilyon lirayı aşkın fon büyüklüğüne ulaşılmıştır. Oldukça kapsayıcı bir perspektifle tasarlanan sistemde, çocuklarımızdan yaşlılarımıza, çalışanlardan öğrencilere, ev hanımlarından çiftçilere toplumumuzun tüm kesimi birikim imkânı bulmuş ve ekosistemin birer parçası haline gelmiştir. Sistemimizin sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla



> "Oldukça kapsayıcı bir perspektifle tasarlanan sistemde, toplumumuzun tüm kesimi birikim imkânı bulmuştur. Sistemimizin sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla hayata geçirilen düzenlemeler, katılımcıları sistemde tutundurmaya odaklanmıştır."

hayata geçirilen düzenlemeler, katılımcıları sistemde tutundurmaya odaklanmıştır. Bu amaçla, alacağın devri ve kısmen ödeme uygulamaları devreye alınmıştır. Ayrıca, uzun vadeli birikimi teşvik etmek üzere, yıllık devlet katkısı limitini aşan toplu katkı payları için izleyen yıllarda devlet katkısı ödenebilmesi mümkün kılınmıştır" dedi.

'KATILIMCILARIN ARTMASI TEMEL ÖNCELİĞİMİZ'

%30 oranındaki devlet katkısının, BES'in katılımcı ilgisini artıran en güçlü teşvik mekanizması olmayı sürdürdüğünü ifade eden Hatunoğlu Kurtulan, "Bu somut durum, devlet katkısı uygulamasının devreye alındığı 2013 yılındaki katılımcı sayısındaki sıçrama ile izlenebilmektedir. Hem BES hem de OKS'de katılımcı sayısının artırılması SEDDK'nın temel önceliğidir. Nüfusun hızla yaşlanması göz önünde bulundurularak, gelecekte kamu maliyesi ve bireyler üzerindeki yükün etkin yönetimi zorunlu hale gelmiştir. Bu stratejik zorunluluk doğrultusunda, Orta Vadeli Plan ve 2026 Yıllık Programda yer alan hedeflerle OKS'nin, ikinci basamak emeklilik modeli olan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne (TES) dönüştürülmesi ve bu dönüşüm ile Sosyal Güvenlik Sistemi'nin yükünün hafifletilerek daha sürdürülebilir bir emeklilik mimarisinin oluşturulması amaçlanmaktadır. Gündemimizde yer alan bir diğer eylem paketimizde; OKS'de yer alan çalışanların BES fonlarını tercih edebilmesine imkân tanınması, çalışanların hayat döngüsünü merkeze alan fon stratejisine geçiş yapılması, iş değişikliği sebebiyle yeniden açılan OKS hesaplarının otomatik olarak konsolide edilmesi ve kesintilerin sadeleştirilmesi gibi sistemin etkinliğini artıracak önemli konu başlıkları bulunmaktadır" açıklamalarında bulundu.

'18 YAŞ ALTININ SİSTEME KATILMASI ÖNEMLİ BİR ADIM'

2021 yılında 18 yaş altı çocukların da BES'e dâhil olabilmesine imkân tanınmasının, erken yaşta tasarruf alışkanlığının kazandırılması ve uzun vadeli fon birikiminin artırılması açısından atılmış çok önemli bir adım olduğunu vurgulayan Hatunoğlu Kurtulan, "Bu düzenleme sonrasında 1,6 milyon çocuğumuzun katılımcı olarak sistemde yer alması, sistemin hem derinliğini artırmış hem de genç yaşlardan itibaren finansal okuryazarlığın gelişimi için güçlü bir zemin hazırlamıştır. Gençlere yönelik bu yaklaşımı desteklemek amacıyla yürüttüğümüz ÜniBES projesi ile gençlerin daha erken yaşta sisteme katılması ve iş hayatına atılmadan önce finansal okuryazarlıklarının güçlendirilmesi hedeflenmektedir. 12'nci Kalkınma Planı'nda da yer alan eylem kapsamında, 25 yaş altındaki üniversite öğrencilerinin BES'e katılımını teşvik edici uygulamalar üzerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz" ifadelerini kullandı.

AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca:

BES uzun vadeli kaynak yaratmada kritik bir rol oynuyor

22 yıl boyunca BES'in, gösterdiği hızlı büyüme ve ulaştığı fon performansıyla hem güvenilir hem de verimli bir tasarruf ve yatırım yöntemi olduğunu kanıtladığını belirten AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, "Devlet katkısı, 18 yaş altının BES'e dâhil edilmesi ve emeklilik fonlarının gösterdiği yüksek performans, yıllar içinde hem sisteme olan güveni hem de katılımcı sayısını artırdı. Otomatik Katılım Sistemi ile birlikte bireysel emeklilik fonları, bugün 2 trilyon liraya yaklaşan büyüklüğüyle Türkiye'nin en önemli uzun vadeli yatırım kaynaklarından biri hâline geldi. BES'in sürdürülebilirliği açısından geldiğimiz noktayı değerlendirirken, sistemin artık yalnızca bireysel bir tasarruf aracı olmanın ötesine geçtiğini görmek önemli. BES, Türkiye ekonomisine ciddi katkı sağlama potansiyeline sahip; ülkemizin yapısal tasarruf açığını kapatmada ve uzun vadeli kaynak yaratmada kritik bir rol oynuyor. Sistem büyüdükçe sermaye piyasaları da doğal olarak yukarı yönlü bir evrim gösteriyor. Bu noktada katılımcıların finansal okuryazarlığının artması büyük önem taşıyor, çünkü doğru bilgi ve bilinçle yapılan fon seçimleri, birikimlerin uzun vadede daha etkin yönetilmesini ve sürdürülebilir değer yaratılmasını

> "BES, Türkiye ekonomisine ciddi katkı sağlama potansiyeline sahip; ülkemizin yapısal tasarruf açığını kapatmada ve uzun vadeli kaynak yaratmada kritik bir rol oynuyor. Sistem büyüdükçe sermaye piyasaları da doğal olarak yukarı yönlü bir evrim gösteriyor."

mümkün kılıyor. Bununla birlikte, BES'i teşvik etmeye yönelik uygulanan ve planlanan mevzuat düzenlemeleri de bireylerin uzun vadeli tasarruflarını destekleyecek, sosyal güvenlik sisteminin sürdürülebilirliğine katkı sağlayacak ve Türkiye ekonomisinin dış finansmana bağımlılığını azaltacak. AgeSA olarak biz de, BES'in büyümesi ve gelişmesi için çalışmaya kararlılıkla devam edeceğiz" dedi.

'DEVLET KATKISI SİSTEMİ YAYGINLAŞTIRDI'

2013 yılında uygulamaya alınan devlet katkısının sistemin hem derinleşmesi hem de yaygınlaşması üzerinde son



derece olumlu bir etkisi olduğunu ifade eden Kuruca, "Hiçbir yatırım aracında olmayan bu devlet teşviki, mevcut katılımcıları sistemde tutarak uzun vadeli bir tasarruf alışkanlığı kazandırmak ve sisteme girişi cazip hale getirmek adına önemli bir değer önerisi sundu. Devlet katkısına ek olarak, yıllar içerisinde emeklilik yatırım fonlarının ulaştığı hacmin ve yükselen fon performansının da etkisini düşünürsek BES, bireylerin tasarruflarını değerlendirmesinin en güvenli ve kazançlı yolu diyebiliriz" diye konuştu.

'18 YAŞ ALTI BES İLE YATIRIM BİLİNCİ TABANA YAYILDI'

18 yaş altı çocukların sisteme dâhil olmasının, tasarruf ve yatırım bilincinin tabana yayılması bakımından çok önemli bir adım olduğunu vurgulayan Kuruca, "Artık aileler bütçelerine uygun planlayabileceği katkı payları, fon getirisine ek %30 devlet katkısı avantajıyla çocukların geleceğini güvence altına alabiliyor. Sistem aynı zamanda, finansal okuryazarlığın temellerinin çocuk yaşta atılmasını sağlayarak, uzun vadeli tasarruf alışkanlığının oluşmasına da katkı sunuyor. Biz AgeSA olarak, her yaştan bireyin BES'e ilgisini artırmak için pek çok yenilikçi proje yürütüyoruz. Sektörün ilk finansal okuryazarlık temalı içerik projesi 'AgeSA ile Finansal Terapi' 2 yıla yakın süredir milyonlarca internet kullanıcısına erişerek gençlerin finansal farkındalık kazanmasını sağlıyor. Aileleri sisteme erken katılım için teşvik eden kampanyalar düzenliyoruz. AgeSA Mobil üzerinden hem genç katılımcılar hem de aileleri, hızlı ve kolay bir şekilde BES sözleşmesi başlatabiliyor. FonPro gibi danışmanlık hizmetlerimizle katılımcıların fon yönetimini kolaylaştırıyor; birikimlerini bilinçli ve etkin bir şekilde büyütmelerine destek oluyoruz. Farklı sektör ve temalarda yatırım imkânı sunan yeni emeklilik yatırım fonlarımızı da katılımcılarla buluşturmaya devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde de her bireyin finansal geleceğini güçlendirmek ve bilinçli tasarruf alışkanlıklarıyla yarınlara güvenle bakmasını sağlamak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz" ifadelerine yer verdi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek:

Türkiye'de tasarruf kültürü geniş bir tabana yayılıyor

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 22 yılda sadece büyümediğini; aynı zamanda çok ciddi bir dönüşüm yaşadığını belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Bugün 10 milyon gönüllü katılımcıya ulaşmış olmak, Türkiye'de tasarruf kültürünün artık geniş bir tabana yayıldığını gösteriyor. Fakat rakamların ötesinde daha önemli olan şey, sistemin kullanıcı beklentilerine göre sürekli gelişmiş olması. Katılımcı profiline baktığımızda gençleşen bir yapı görüyoruz. Bundan 10 yıl önce BES daha çok 40'lı yaşlar itibarıyla düşünülen bir birikim modeli olarak algılanıyordu. Bugün ise 25–35 yaş arası kitle sisteme yön veren en etkin grup. Dijital erişim, şeffaflık ve sürdürülebilirlik beklentileri bu kuşağın kararlarında belirleyici oluyor. Fon büyüklüğünün geldiği seviye de ekosistemin olgunlaştığının göstergesi. Artık katılımcılar fon dağılımı, risk profili ve getiri beklentileri konusunda çok daha bilinçli davranıyor. Bu profesyonelleşme hem sektörün performansını hem de sistemin sürdürülebilirliğini güçlendirdi. Bugün BES'in geldiği nokta bana göre sadece geçmiş birikimin değil, geleceğin potansiyelinin de işareti. Önümüzdeki yıllarda bu dönüşümün daha da hızlandığını göreceğiz" dedi.

BES'te bugün 10 milyon gönüllü katılımcıya ulaşmış olmak, Türkiye'de tasarruf kültürünün artık geniş bir tabana yayıldığını gösteriyor. Bugün BES'in geldiği nokta bana göre sadece geçmiş birikimin değil, geleceğin potansiyelinin de işareti. Önümüzdeki yıllarda bu dönüşümün daha da hızlandığını göreceğiz."

'DEVLET KATKISI GÜVEN OLUŞTURUYOR'

%30 devlet katkısının, BES'i Türkiye'de benzersiz kılan en güçlü teşvik mekanizması olduğunu söyleyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılımcılar açısından hem duygusal hem rasyonel bir değer oluşturuyor çünkü insanlar birikim yaparken devletin yanında yer aldığını görmekten ciddi bir güven duygusu elde ediyor. Bu katkının sisteme etkisini üç açıdan çok net görüyoruz. Birincisi, mevcut katılımcıların sistemde kalma süreleri belirgin şekilde uzadı. Devlet katkısı hak edişinin yıllık limite bağlı olması düzenli tasarrufu teşvik ediyor; bu da katılımcıların BES'i bir "finansal disiplin" aracı gibi görmesini sağlıyor. İkincisi, yeni girişlerde önemli bir ivme yarattı. Özellikle gençlerde ve ilk işine yeni başlayanlarda, devletle birlikte birikim yapma fikri çok güçlü bir motivasyon oluşturdu. Bu etkiyi biz Katılım Emeklilik olarak satış kanallarındaki başvurularımızda açık biçimde gözlemliyoruz. Üçüncüsü, tasarruf bilincinin toplumsallaşmasına katkı sundu. Devlet katkısı sadece bir teşvik değil aslında; birikimi kişisel bir tercih olmaktan çıkarıp geniş kitlelerin gündemine taşıyan bir davranışsal finans aracı" şeklinde konuştu.

'GENÇLERİN İLGİSİNİ ARTIRMAYA ODAKLANIYORUZ'

18 yaş altının BES'e dahil edilmesinin sistem adına son yıllardaki en önemli kırılmalardan biri olduğuna dikkat çeken Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Çünkü hem uzun vadeli birikim kültürünü güçlendirdi hem de çocukların küçük yaşta finansal okuryazarlıkla tanışmasını sağladı. Bir çocuk sisteme 1 yaşında girdiğinde 20 yıl boyunca düzenli küçük birikimlerle bile ciddi bir sermaye oluşturabiliyor. Bu, aileler için güvenli bir gelecek, ekonomi için de istikrarlı bir tasarruf havuzu anlamına geliyor. Ayrıca ailelerin çocuklarıyla birlikte fon tercihi yapması ya da performansları takip etmesi, yeni bir finansal farkındalık kuşağı yaratıyor. Bu kitlenin uzun vadeli yapısı, BES'in büyüme potansiyelini de anlamlı ölçüde artırdı. Hem hacim hem de devamlılık açısından en öngörülebilir segmentlerden biri hâline gelmiş durumdalar.



Önümüzdeki dönemde gençlerin ilgisini daha da artırmak için dijitalleşmeye ve sürdürülebilir fon temalarına odaklanıyoruz. Gençler için tasarrufu bir 'yük' olmaktan çıkarıp bir 'keşif yolculuğu' haline getiren yeni bir kullanıcı deneyimi üzerinde çalışıyoruz. Kısacası, BES artık sadece bugünün finansal çözümü değil; aynı zamanda geleceğin özgüvenli, finansal olarak bilinçli nesillerini yetiştiren bir ekosistem. Katılım Emeklilik olarak bu dönüşümün merkezinde olmak bize büyük bir sorumluluk ve aynı zamanda büyük bir motivasyon veriyor" ifadelerini kullandı.

MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven:

Gençlerin BES'e katılımı sistemin uzun vadeli büyümesini güçlendiriyor

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin, hem katılımcı sayısı hem de fon büyüklüğü açısından istikrarlı bir büyüme trendi sergilediğine vurgu yapan MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "Geçtiğimiz yıl, bireysel emeklilik sektörü için genel olarak büyüme ve olgunlaşma yılı oldu. Katılımcı sayısı ve toplam fon büyüklüğü açısından önemli artışlar kaydedildi. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Aralık 2024 verilerine göre; BES ve OKS'de devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü, kurulduğu günden bu yana ilk defa 1 trilyon lirayı aştı. Küresel ve yerel ekonomik gelişmeler, teknolojik ilerlemeler ve değişen tüketici beklentileri sektörümüzü biçimlendirmeye devam ediyor. Genel olarak baktığımızda, BES bilincinin artması ve ürün çeşitliliğinin genişlemesiyle sektörümüzde büyüme potansiyelinin sürdüğünü gözlemliyoruz. Kısmi çekiş imkânı ve temlik hakkı gibi yeni düzenlemeler, BES'in daha esnek bir sistem haline gelmesini sağladı ve müşteri ihtiyaçlarına göre alternatif çözümler üretebildi. Devlet katkısının da etkisiyle BES'e olan talebin hızla artış göstermeyi sürdürmesi de gücünü artırmaya devam ettirdiğini gözler önüne seriyor. 22 yılda BES, farklı yaş ve gelir gruplarını kapsayan geniş bir yapıya dönüştü. 18 yaş altı katılımcıların sisteme dahil edilmesi, gençlerin erken yaşta tasarruf ve yatırım alışkanlığı kazanmasını sağlayarak sisteme yeni bir dinamizm kazandırdı. Sürdürülebilirlik bağlamında, devlet katkısı ve otomatik katılım gibi teşvik mekanizmaları, hem yeni katılımcıları sisteme çekiyor hem de mevcut katılımcıların sistemde kalmasını güçlendiriyor. Fon büyüklüğü açısından, altın fonları ve karma fonlar gibi çeşitli yatırım araçlarının kullanımı, sistemin istikrarlı şekilde büyümesine katkı sağladı" ifadelerine yer verdi.

"Erken yaşta tasarruf bilincini aşılamak çok değerli. Gençlerin BES'e katılımı, sistemin uzun vadeli büyüme potansiyelini güçlendiren ve finansal okuryazarlığı artıran önemli bir unsur. Genç katılımcılar, tasarruf bilincini erken yaşta edinerek sistemin uzun vadeli büyümesine doğrudan katkı sağlıyor."



'TASARRUFLAR UZUN VADELİ YATIRIMA DÖNÜŞÜYOR'

BES'in hem tasarrufları uzun vadeli yatırıma dönüştürebilen hem de devlet katkısı gibi güçlü avantaja sahip bir sistem olarak ön plana çıktığını belirten Yurtseven, "Devlet katkısı, Türkiye'de BES için hem mevcut katılımcıların sistemde kalma süresini uzatan hem de yeni katılımcı girişlerini teşvik eden en güçlü mekanizmalardan biri olarak görülüyor. Katılımcılar katkı paylarını yatırdıkça ek devlet katkısı kazanıyor; bu da uzun vadede sistemde kalmayı teşvik ediyor. Yeni katılımcılar açısından da devlet katkısı, sisteme giriş kararını olumlu etkiliyor. Katkının tamamına hak kazanmak için en az 10 yıl sistemde kalmak ve 56 yaşını doldurmak gerektiğinden, bu kademeli hak ediş yapısı katılımcıları erken çıkıştan caydırıyor. Ayrıca devlet katkısı oranının %30'a çıkarılması ve otomatik katılımdaki ek teşvikler sisteme girişleri hızlandırıyor. Bu uygulamalar katılımcı sayısının ve fon büyüklüğünün artışına olumlu katkı yapıyor. BES'e olan ilgiyi sürdürülebilir kılmak için devlet katkısının devamlılığı, sistemin sağladığı vergi avantajlarının daha iyi anlatılması, finansal okuryazarlık seviyesinin yükseltilmesi ve yeni ürünlerle katılımcılara daha fazla esneklik sunulması gerekiyor" dedi. Ülkemizde tasarruf alışkanlıklarının güçlendirilmesinin, bireylerin uzun vadeli finansal planlama yapabilmesi için hayati önem taşıdığını kaydeden Yurtseven sözlerini şöyle sürdürdü: "Erken yaşta tasarruf bilincini aşılamak, küçük tutarlarla başlamak ve hedef odaklı birikim yapmak çok değerli. Gençlerin BES'e katılımı, sistemin uzun vadeli büyüme potansiyelini güçlendiren ve finansal okuryazarlığı artıran önemli bir unsur. Genç katılımcılar, tasarruf bilincini erken yaşta edinerek sistemin uzun vadeli büyümesine doğrudan katkı sağlıyor. Bu katılım, finansal okuryazarlığın gelişmesini destekliyor."

Zurich Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli:

Türkiye'de uzun dönemli birikim yapma kültürü giderek güçleniyor

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin, 2003'te yürürlüğe girmesinden bu yana Türkiye'nin uzun vadeli tasarruflarını artıran en önemli yapısal düzenlemelerinden biri olarak öne çıktığını belirten Zurich Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Atilla Benli, "2017 yılında uygulamaya alınan Otomatik Katılım Sistemi ile devlet katkısının %30'a yükseltilmesi, sistemin büyüklüğünü ve derinliğini belirgin bir şekilde genişletti. Ayrıca 18 yaş altına katılım imkânı tanınması, birikimlerin banka kredilerinde teminat olarak kullanılabilmesi ve kısmi çekiş hakkının getirilmesi gibi düzenlemeler de son dönemde tasarruf eğilimlerini güçlendirdi. Şu anda BES'te toplam fon büyüklüğü 1,9 trilyon lira seviyesini, katılımcı sayısı da 10 milyonu aştı. Yıl sonunda fonların 2 trilyon liraya yaklaşması bekleniyor. 18 yaş altı segmenti de hızlı büyüyor. Bu segmentte katılımcı sayısı 1,8 milyona yaklaştı ve devlet katkısı dahil fon büyüklüğü 88 milyar lira bandına çıktı. Bu tablo, Türkiye'de uzun dönemli birikim yapma kültürünün giderek güçlendiğini gösteriyor. Ancak ülke olarak potansiyelin tamamını kullanmıyoruz, önümüzdeki yıllarda büyüme ivmesinin sürmesi bekleniyor" açıklamalarında bulundu.

> "Türkiye'de uzun dönemli birikim yapma kültürü giderek güçleniyor. Ancak ülke olarak potansiyelin tamamını kullanmıyoruz, önümüzdeki yıllarda büyüme ivmesinin sürmesi bekleniyor."

'DEVLET KATKISI SİSTEMİN DERİNLİĞİNİ ARTIRDI'

Devlet katkısının, BES'in hem erişim hem de kalıcılığını güçlendiren en önemli teşvik unsuru olduğunu ifade eden Benli, "Özellikle devlet katkısının artırılması da sistemin derinliğini belirgin biçimde artırdı. Katılımcı sayısındaki artış ve fon büyüklüğündeki güçlü ivme bunun somut bir yansıması oldu. Katılımcıların sistemde kalış süresinin uzamasında devlet katkısı kritik bir rol oynuyor. Çünkü katkı miktarının birikimlere doğrudan değer katması, sistemden erken ayrılmayı caydıran önemli bir etki yaratıyor" dedi. 18 yaş altı katılımcıların BES'e dahil edilmesinin, sisteme güçlü bir büyüme ivmesi ve uzun vadeli sürdürülebilir bir perspektif kazandırdığının altını çizen



Benli, "Bu segmentte katılımcı sayısının 1,8 milyona yaklaşması ve devlet katkısı dahil fon büyüklüğünün 88 milyar lira seviyesine çıkması genç yaşta başlayan tasarruf alışkanlığının sistemin gelecekteki büyümesine önemli katkı sağlayacağını gösteriyor.

'GENÇLERİN KATILIMINI GÜÇLENDİRECEĞİZ'

Gençlerin erken yaşta finansal okuryazarlıkla tanışması, BES'in uzun vadeli yapısına da doğal bir uyum yaratıyor. Önümüzdeki dönemde gençlerin sisteme ilgisini artırmak için bazı teşviklerin devreye alınması bekleniyor. Özellikle 25 yaş altı üniversite öğrencilerini sisteme çekmeye yönelik yeni uygulamalarla gençler için BES'in daha esnek ve cazip hale getirilmesi hedefleniyor. Yeni uygulama ve adımlarla gençlerin katılımını güçlendirmek ve uzun vadeli tasarruf bilincini daha geniş kitlere ulaştırmak amaçlanıyor" dedi.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen:

BES katılımcıların birikimlerini değerlendirmek için güçlü bir alternatif

BES'in faaliyette olduğu 22 yıllık süreçte 10 milyonu aşkın katılımcının sistem içerisinde tasarruf etmeye yönelmesinde kamu otoritesi tarafından sağlanan desteklerin itici güç oluşturduğunu kaydeden Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, "İlk kez 2013 yılında başlayan devlet katkısı teşviğinin 2022 yılında %30'a çıkartılması, BES'e başka hiçbir yatırım aracında olmayan eşsiz bir avantaj katarak katılımcıların ilgisini çekti. Ayrıca 2021 yılında 18 yaş altı bireylerin de BES'e katılımının önünün açılması ile sistemin büyümesini teşvik edici bir gelişme yaşanmış olup katılımcı profili daha kapsayıcı hale geldi. Birçok farklı ekonomik ortamda performans sergileyerek en güvenilir yatırım araçlarından biri olduğunu ispatlayan BES de katılımcıların birikimlerini değerlendirmek için güçlü bir alternatif olarak karşımıza çıkıyor. Uzun vadeli bir yatırım aracı olan BES sürdürülebilir ve istikrarlı bir getiri imkânı sağlıyor. Emeklilik fonlarının güçlü getiri performansı ve etkin fon portföyü yönetimiyle BES yatırımcıları hem enflasyon karşısında birikimlerinin değerini koruyor hem de getiri sağlamaya devam ediyor. Bunun yanı sıra, geçtiğimiz yıl hayata geçen kısmen çıkış ve temlik uygulamaları BES'in kamuoyu nezdinde yeni bir boyut kazanmasına katkı sağladı. Temlik uygulaması kapsamında katılımcılar bireysel emeklilik birikimlerini bankalardan kullandıkları kredilere teminat olarak gösterebilir hale geldi. Kısmen çıkış uygulaması ile de evlilik, konut alımı ve doğal afet gibi hayat olayları için bireylere, bireysel emeklilik hesabını tamamen sonlandırmadan birikimlerinin bir kısmını kullanabilme imkânı tanındı. Bu sayede bireyler maddi ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra tasarruf yolculuklarına haklarından ödün vermeksizin devam edebilme şansı yakaladı. Ek olarak, 2026-2028 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program'da yer aldığı üzere kısmen çıkış uygulamasının hac ve bedelli askerlik gibi ihtiyaçları da kapsayacak şekilde genişletilmesi planlanıyor. Bu dönüşümleri sistemin gelişimi açısından çok olumlu olarak değerlendiriyor, sistemdeki müşteri devamlılığına ve yeni katılımcı kazanımlarına yönelik pozitif etkisini de gözlemlemeye devam ediyoruz" dedi.

> "Birçok farklı ekonomik ortamda performans sergileyerek en güvenilir yatırım araçlarından biri olduğunu ispatlayan BES, katılımcıların birikimlerini değerlendirmek için güçlü bir alternatif olarak karşımıza çıkıyor."

'DEVLET KATKISI BES'İN CAZİBESİNİ ARTIRIYOR'

Devlet katkısının BES'i diğer yatırım araçlarından ayıran önemli bir özellik olarak BES'in cazibesini artırmaya devam ettiğine vurgu yapan Makaskesen, "Maksimum devlet katkısından ve emeklilik yatırım fonlarının yüksek getiri potansiyelinden yararlanarak birikimlerine değer katma isteği içinde olan katılımcılarımızı düzenli ödemelerine ilaveten ek katkı payı yatırmaya teşvik ediyoruz. Aynı zamanda devlet katkısının tümünü almaya hak kazanmak için sistemde 10 yıl kalma şartının yanında 56 yaşını doldurmayı bekleme yönelik istekleri de güçlenerek sistemdeki müşteri devamlılığı da olumlu etkileniyor. Devlet katkısı enstrümanı aracılığıyla BES'in devlet nezdinde teşvik ediliyor oluşu; kişilerde bu sistemin güvenilir ve uzun vadeli yatırıma yönelik önemli bir finansal güvence olduğu algısını da pekiştiriyor. Böylelikle, mevcut katılımcıların sistemde kalma süreleri uzarken, yeni katılımcıların sisteme dahil olma eğilimi artış gösteriyor. Bunun yanı sıra aileleri tarafından adlarına bireysel emeklilik sözleşmesi açılarak, gelecekleri için bugünden tasarruf yapılan çocuklar; kendi sözleşmeleri için ebeveynlerinden bağımsız olarak devlet katkısı limitinden faydalanabiliyor. Bu imkân ebeveynlerin hem varsa kendi sözleşmeleri hem de çocuklarının sözleşmeleri için ayrı ayrı katkı payı ödemelerini teşvik ediyor" dedi. 18 yaş altındaki kişilerin sisteme dahil edilmesine yönelik yapılan düzenlemenin BES'in organik büyümesine ivme kazandırdığına dikkat çeken Makaskesen sözlerine şöyle devam etti: "Güncel verilere göre sistemde tasarruf eden 18 yaşının altında yaklaşık 1,6 milyon katılımcı olması, sisteme giriş yaptıkları 4 yılda bu müşteri grubundaki hızlı büyümeyi gösteriyor. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından 18 Nisan tarihinde yayımlanan İstatistiklerle Çocuk 2024 raporuna göre ülke nüfusunun yüzde 25,5'ini çocuklar oluşturuyor. 21,8 milyonu aşkın çocuk nüfusu sistemin gelişim potansiyelinin ne derece yüksek olduğunu ortaya koyuyor. Gelişmeye devam eden bu kitle, sisteme toplumun bakışının değişmesinde de önemli rol oynayarak sistemin yayılmasına katkı sunuyor. Bireysel emeklilik sistemine yalnızca çalışanların ya da yaşça büyük bireylerin katılım sağladığı algısı yıkılıyor, tasarruf ve yatırım bilinci çocuk ve genç nüfusa da aşılanıyor. Tasarruf bilinci yüksek nesillerin yetişmesi sayesinde sistemin istikrarlı büyümesi daha sürdürülebilir hale gelecek."



BNP Paribas Cardif Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz:

Devlet katkısı BES'te büyümeyi kalıcı hale getiren en güçlü unsur

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin verilerine göre BES'te toplam fon büyüklüğünün OKS'nin fon büyüklüğünün de dahil edilmesiyle 2 trilyon lira fon büyüklüğüne ulaştığına dikkat çeken BNP Paribas Cardif Türkiye Banka Sigortacılığı ve Acente Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz, "Bu tablo, Türkiye'de uzun vadeli tasarruf kültürünün güçlendiğine ve bireylerin emeklilik odaklı finansal güvence arayışının arttığına işaret ediyor. İşin sürdürülebilirliği açısından özellikle dikkat çekici olan, katılımcı profilinin giderek daha genç ve dengeli hale gelmesi: 2022'den bu yana yaklaşık 1,8 milyon 18 yaş altı birey sisteme katıldı ve bu grubun yarısından fazlası 0–10 yaş aralığında. Bu gençleşme trendi, sistemin demografik profilini çeşitlendiriyor ve uzun vadeli sürdürülebilirliğini destekliyor. Çünkü sistemdeki genç katılımcılar hem prim ödeyen hem de uzun vadeli fon büyümesine katkı sağlayan sağlam bir temel oluşturuyor. Kadın katılımı da dönüşümde kritik bir rol oynuyor. Gönüllü BES katılımcılarının yaklaşık %42'si kadınlardan oluşuyor ve fonların %44'ü kadın katkısıyla büyüyor. Bu oran, kadınların finansal planlama ve birikim konusundaki bilinçlenmesinin yanı sıra, finansal özgürlük talebinin de sistemde somut bir karşılık bulduğunun göstergesi. Özellikle ev kadınları gibi iş gücünün dışında olabilen bireyler için BES, kendi birikimlerini oluşturabilecekleri ve emeklilik dönemi için güvence sağlayabilecekleri güçlü bir araç haline geliyor" açıklamalarında bulundu.

> "Devlet katkısı, BES'in en güçlü teşvik mekanizması olarak hem yeni katılımcı girişleri hem de sistemde kalma süresi üzerinde çok net bir etki yaratıyor. Bu katkı, belirsiz ekonomik dönemlerde bile sistemin cazibesini korumasını sağlıyor."

'DEVLET KATKISI GÜÇLÜ BİR ÇEKİM ETKİSİ YARATIYOR'

Son 2 yılda BES'te katılımcı sayısındaki artışın ivmelendiğinin görüldüğünü belirten Sertsöz, "Bu büyümede; fon değişikliği hakkının yılda 12'ye çıkarılması, kısmi çıkış hakkının tanınması ve 18 yaş altının sisteme dahil edilmesi gibi son 5 yılda yapılan teşviklerin önemli oranda katkısı bulunmakla birlikte, devlet katkısı desteğinin %25'ten %30'a çıkartılması da kritik bir rol oynadı. Devlet katkısı, BES'in en güçlü teşvik mekanizması olarak hem yeni katılımcı girişleri hem de sistemde kalma süresi üzerinde çok net bir etki yaratıyor. Özellikle %30 seviyesine yükseltilmesiyle birlikte BES'e yeni girişlerde kayda değer bir artış yaşandı. Bu katkının yeni katılımcılar için yarattığı katma değer, özellikle belirsiz ekonomik dönemlerde bile sistemin cazibesini korumasını sağlıyor. Devlet katkısının etkisini artıran bir diğer unsur ise hak ediş sisteminin kademeli yapısı. Katılımcılar, fonda geçirdikleri süre arttıkça devlet katkısına daha yüksek oranda hak kazanıyor. Bu yapı, bireylerin sistemde uzun süre kalmasını teşvik eden önemli bir psikolojik ve finansal güvence mekanizması oluşturuyor. Hak ediş oranlarının yıl bazında artması, katılımcıların erken çıkış yerine sistemde kalmaya devam etmelerini sağlıyor. Bu nedenle devlet katkısı yalnızca başlangıçta güçlü bir çekim etkisi yaratmakla kalmıyor, aynı zamanda BES'in sürdürülebilirliğini güçlendiren uzun vadeli bir sadakat unsuru olarak da öne çıkıyor. Bugün BES'teki büyümenin sadece yeni katılımcı girişlerinden değil, mevcut katılımcıların sistemde kalma sürelerinin uzamasından kaynaklandığını görüyoruz. Hem devlet katkısının cazibesi hem de kademeli hak ediş sisteminin yarattığı uzun vadeli koruma, katılımcıların çıkış kararlarını erteliyor ve sistemin gelecek projeksiyonunu güçlendiriyor. Ayrıca, Türkiye'de BES'e katılımı ve sistemde kalıcılığı en çok etkileyen faktörler arasında, katılımcıların gelecek için birikim yapma motivasyonu ile kısa vadeli tüketim eğilimleri arasındaki denge de önemli bir yer tutuyor. Dolayısıyla katılımcılar, özellikle belirsizliklerin arttığı dönemlerde tasarruftan çok anlık harcamaya yöneliyor. Bu noktada devlet katkısı önemli bir teşvik unsuru oluşturuyor; aynı zamanda fon getirileri ve şeffaf bilgi paylaşımı da sistemde kalıcılığı artıran belirleyici faktörler arasında yer alıyor" diye konuştu.

Sertsöz, Türkiye'nin tasarruf açığını kapatmak ve bireysel emeklilik sistemini daha kapsayıcı hale getirmenin genç kuşakları erken yaşta sisteme dahil eden bütüncül bir stratejiyi gerekli kıldığını vurguladı.



HABERLER

Sigortacılar daha erişilebilir ürünler geliştirmeye odaklanıyor

Cenevre Derneği'nin yeni raporu 'Gelişen Ekonomilerde Finansal Kapsayıcılığın Temel Unsuru Olarak Sigorta', finansal hizmetlere erişimde önemli ilerlemelere rağmen, gelişmekte olan ülkelerdeki hane halklarının finansal şoklara karşı hâlâ yüksek düzeyde kırılgan olduğunu ortaya koyuyor.

Dünya genelinde 1,3 milyardan fazla yetişkin hâlâ resmi finansal sistemlerin dışında yer alırken, önemli bir kısmı da yeterli sigorta korumasına sahip değil. Bu durum, özellikle sağlık giderleri, iklim kaynaklı afetler ve gelir kayıpları karşısında ciddi bir risk oluşturuyor.

Brezilya, Çin, Hindistan, Meksika, Fas, Güney Afrika ve Türkiye'yi kapsayan karşılaştırmalı araştırmaya göre katılımcıların %70–90'ı sigortayı faydalı bulmasına rağmen; konut, maluliyet ve birikim amaçlı hayat sigortasında önemli koruma açıkları bulunuyor. Sağlık giderlerinin en büyük finansal endişe olarak öne çıkması nedeniyle sağlık sigortası, ülkeler genelinde en yüksek yaygınlığa sahip ürün konumunda. Ancak uygun fiyatlı poliçelere erişim hâlâ en büyük bariyer. Dijital ekosistemler ve kamu destekli programlar sayesinde en yüksek sigorta penetrasyonunun Çin ve Hindistan'da görüldüğü belirtiliyor.

Cenevre Derneği Genel Müdürü Jad Ariss, şunları söyledi: "Finansal kırılganlık milyonlarca insan için günlük bir gerçek. Sigorta; birikim ya da kredinin yetersiz kaldığı noktalarda hanelere istikrar sağlayarak yılların ilerlemesini bir anda silebilecek şoklara karşı koruma sunuyor. Kapsayıcı büyüme için koruma açıklarını kapatmamız ve özellikle düşük gelirli ile dezavantajlı kesimler için sigortayı ölçeklenebilir şekilde erişilebilir kılmamız gerekiyor."

Cenevre Derneği Finansal Kapsayıcılık Direktörü Kai-Uwe Schanz ise şöyle dedi: "Bulgularımız, sigortasız kişilerin çoğunun ihtiyaç duyduğunda poliçe alabileceğine inandığını gösteriyor. Bu nedenle temel mesele erişim değil; fiyat, ürünün amaca uygunluğu ve güven. Sigorta şirketleri basit, uygun maliyetli ürünler tasarlamalı; değer zinciri boyunca dijital veriden yararlanmalı. Kamu otoriteleri ise sigortayı ulusal finansal kapsayıcılık stratejilerinin merkezine yerleştirerek, finansal okuryazarlık programları ve hedefli sübvansiyonlarla talebi desteklemeli."

Rapor ilerleme için 3 önceliğe dikkat çekiyor:

- **Ticari inovasyon:** Basit, değer odaklı, dijital destekli ürünler; telekom, mikro finans, perakende ve gömülü sigorta dahil çok kanallı dağıtım modelleri.
- **Kamu politikası uyumu:** Sigortanın finansal kapsayıcılığın temel ayağı olarak konumlandırılması; dijital kimlikler, ödeme altyapısı ve mali teşviklerle desteklenmesi.
- **Düzenleyici çerçeve:** Regülasyon sandbox'ları, dijital müşteri edinimi, karma ürün modelleri ve güçlü tüketici koruma yapıları.



Hepiyi Sigorta, 2026 strateji toplantısını Palandöken'de gerçekleştirdi

Hepiyi Sigorta, 27–30 Kasım tarihlerinde Palandöken Sway Hotels'te düzenlediği organizasyonda, 2025 yılının performansını değerlendirirken 2026 yılı strateji ve hedeflerini ele aldı. Organizasyona yaklaşık 200 çalışan katılım sağladı.

Organizasyonun ilk gününde yöneticiler, çalışma gruplarıyla hazırladıkları sunum ve projeleri paylaştı. Ertesi gün, Genel Müdür Yardımcılarının panelist olarak yer aldığı oturumda, yapay zekanın sigortacılık süreçlerindeki rolü ve şirketin teknoloji perspektifi detaylı şekilde değerlendirildi. Toplantıya Doğan Holding'in üst düzey yöneticileri de katıldı.

Panelin ardından Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, yıl boyunca elde edilen sonuçları ve 2026 yılı için öngörülen yol haritasını paylaştı. Ortaç, Türkiye'nin en hızlı hasar ödeyen sigorta şirketi olma hedefini vurgularken, değişen müşteri beklentileri ve yeni teknolojilere de dikkat çekti. Sunum sonrası gerçekleştirilen soru-cevap bölümünde çalışanlar merak ettikleri konuları doğrudan yöneticilere aktarma fırsatı buldu.

Doğan Holding CEO'su Çağlar Göğüş'ün konuşmasında Hepiyi Sigorta'nın grup içindeki stratejik önemine değinerek, şirketin geleceğine dair görüşlerini paylaştığı programın sosyal tarafı oldukça renkli ve keyifli geçti.



Sigorta sektörü eşiği aştı: Yeni büyüme döngüsü hız kazanıyor



PwC'nin 'Sigortacılığı Yeniden Tasarlamak' raporu, sigorta sektörünün yaşadığı dönüşümü, çok katmanlı bir kırılma olarak ele alıyor. Artan iklim ve sağlık maliyetleri, iş modelleri ve sermaye gereksinimleri; sektörü tazminat sonrası işleyen bir yapıdan sürekli risk yönetimi perspektifine taşıyor.

Geçmiş dönemde sektörü tanımlayan 'öngörülebilir risk dağılımı', yerini bugün daha hareketli bir tabloya bırakmış durumda. PwC'nin çalışmasına göre finansal hizmetler yöneticilerinin %93'ü risklerin birbirini zincirleme tetiklediğini ve klasik stratejik planlamanın bu hızı yakalamakta zorlandığını belirtiyor. Bu sonuç, sigortacılığın artık kayıp oluştuğunda devreye giren bir mekanizma olmaktan çıkıp; kayıpları oluşmadan azaltmayı hedefleyen bir yapıya yöneldiğini gösteriyor.

Teknoloji burada kilit unsur. Sensör ağları, uydu görüntüleri ve medikal veri akışları; hasarın nedenini, olasılığını ve gelişim seyrini anlık olarak takip edebilen yeni bir sigorta ekosistemi yaratıyor. PwC raporu bu tablonun sektör tarihindeki en güçlü paradigma geçişlerinden biri olduğunu vurguluyor.

YENİ EMEKLİLİK MODELİ

Rapor, emeklilik tasarruflarındaki düşük hazırlık seviyesine dikkat çekiyor. ABD'de nüfusun yarıya yakın kısmında emeklilik hesabı bulunmuyor; yalnızca dörtte birlik kesim 100 bin dolar üzerinde birikime sahip. Aynı dönemde uzun dönem bakım (LTC) giderleri hızla yükseliyor. PwC'ye göre sürdürülebilir çözüm; finansal güvenlik, sağlık sigortası, bakım maliyetleri ve davranış takibini tek ekosistemde birleştiren entegre emeklilik mimarisi ile mümkün.

Bu modelde sigorta şirketi tek bir ürün sunan yapıdan çıkarak, yaşam döngüsünü yöneten bir yol arkadaşına dönüşüyor. Sağlık hizmet sağlayıcıları, sigorta şirketleri ve teknoloji üreticileri arasında kurulan ağ yapısı bu dönüşümün temel taşı. Hedef, bireyin emeklilik finansmanını, sağlık ihtiyaçlarını ve uzun dönem bakım planlamasını aynı çatı altında yürütmek.

PwC bu geçişi 3 adımda tarif ediyor:

- Ürün yerine müşteri eksenli yapı
- Sağlık–konut–sigorta–teknoloji ittifakları
- Tek portaldan izlenebilen dijital emeklilik planlama sistemleri

YAPAY ZEKÂ ACENTEYİ GÖLGEDE BIRAKMIYOR

Dijital kanallar artarken uzun süre broker ve acentelerin rolü tartışma konusuydu. PwC verileri net bir tablo çiziyor: Basit ürünlerde self servis hızlı ilerliyor, ancak karmaşık teminatlarda danışman hâlâ merkezi bir konumda.

Yapay zekâ, bu noktada devre dışı bırakan bir unsur yerine danışmanı güçlendiren bir destek katmanı olarak işliyor.

Yöneticilerin %54'ü, önümüzdeki 3 yılda en güçlü değişimin generatif ve agentic AI'dan geleceğini düşünüyor. PwC burada 'model çıktılarının denetlenebilir olması' gerekliliğini öne çıkarıyor. Yapay zekâ doğru yönetişimle kullanıldığında:

- Ürün önerilerinde doğruluk artıyor
- Takip eden ürün önerisi daha isabetli ilerliyor
- Aracıların hukuki ve operasyonel yükü hafifliyor
- Portföy risk haritası daha net görülebiliyor

Bu yapı, dağıtım kanallarında hız ve kaliteyi aynı anda mümkün kılıyor.

BT ARTIK STRATEJİ ÜRETEN BİR MEKANİZMA

PwC raporu, sigorta şirketlerinin BT fonksiyonunu büyüme motoru olarak konumlandırdığını gösteriyor. Yönetici görüşlerine göre şirketlerin yeni kimliği giderek 'finansal ürün sunan teknoloji organizasyonuna' dönüşüyor.

Bu dönüşüm üç temel alanda güç kazanıyor:

1. Ürün yönetimi temelli iş yapısı

BT ve iş birimleri aynı masada karar üreterek ilerliyor.

2. Modüler entegrasyon

Deneme laboratuvarları prototip üretmekle sınırlı kalmıyor; çözümler doğrudan operasyon içine yerleşiyor.

3. KPI yaklaşımı yenileniyor

Artık performans; müşteri deneyimi, gelir etkisi ve inovasyon hızına göre ölçülüyor. Teknoloji yatırımı böylece yalnızca altyapı tutma aracı olmaktan çıkıp, rekabet avantajı sağlayan stratejik bir güç haline geliyor.

SERMAYE DENGESİ YENİDEN ŞEKİLLENİYOR

Hayat ve emeklilik sigortacıları son on yılda özel kredi payını %10'dan %14'e çıkardı. Getiri potansiyeli yüksek olan bu varlık sınıfı aynı zamanda operasyon ve veri yönetimi açısından güçlü altyapı gerektiriyor. PwC'ye göre başarı, varlığa sahip olmak kadar sermaye, raporlama, aktüerya entegrasyonunun uyumunda yatıyor.

- Stratejiler üç ana eksende ilerliyor:
- İçeride yatırım kapasitesi oluşturmak
- Varlık yöneticisi edinmek
- İş birliği ve dış kaynak modeliyle ölçeklenmek

Her yaklaşımda kesintisiz veri akışı, raporlama berraklığı ve sağlam operasyon kapasitesi kritik rol oynuyor.

SİGORTA SEKTÖRÜ YENİ DÖNEMİN EŞİĞİNDE

PwC raporu geleceğe yönelik tek bir ana mesaj taşıyor:

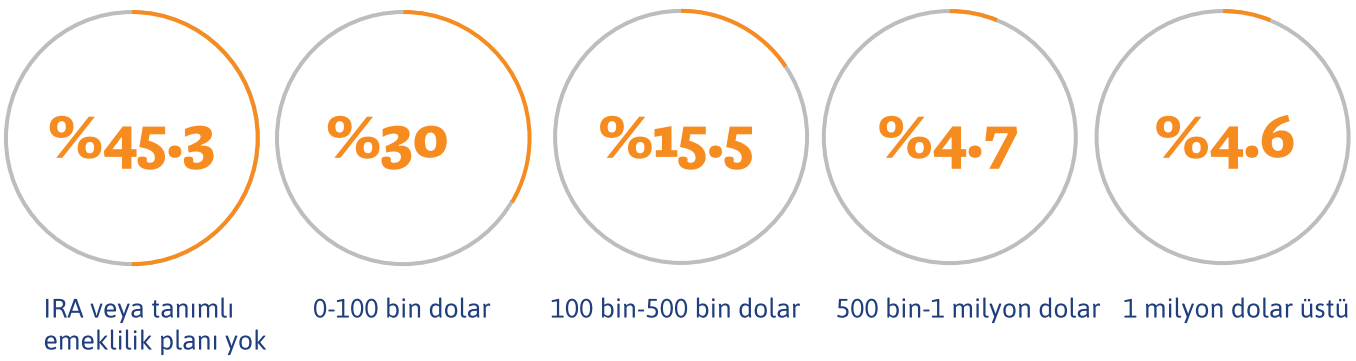
Sigortacılık artık tazminat odaklı bir mekanizma olmanın ötesinde, risk azaltma ve sürdürülebilir yaşam güvenliği üzerine kurulu bir yönetim alanı.

Yaşlanan nüfus, sağlık maliyetleri, iklim baskıları ve yapay zekâ katkılı karar sistemleri birleştiğinde sektör yeni bir faza geçiyor. Bu evrede şirketlerin konumu; teknoloji adaptasyonu, müşteri merkezli çözümler, veri yönetimi ve sermaye stratejisindeki esneklikle belirlenecek.

Önümüzdeki dönem Yeni rol dağılımının yazıldığı bir başlangıç olarak görülüyor.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

ABD emeklilik hesabı bakiyelerinin dağılımı (20222)



DÜNYADAN

Hukuki koruma sigortasında büyüme öngörülüyor

The Business Research Company verilerine göre, hukuki koruma sigortası pazarı büyümesini sürdürerek 2024'te 16,20 milyar dolar olan hacmini 2025'te 17,50 milyar dolara çıkardı. Bu artış, yıllık bileşik büyüme oranının %8,1 olduğunu gösteriyor. Son yıllardaki büyüme; bireyler arasında artan hukuki farkındalık, sivil ve iş hukuku uyuşmazlıklarının çoğalması, adalete erişimi iyileştirmeye yönelik çabalar, hukuki hizmet sunan kuruluşların artışı ve yükselen dava maliyetleri tarafından desteklendi. Bu gelişmeler, hukuki masrafların yönetilmesine yardımcı olan sigorta ürünlerine olan talebi artırdı.

Pazarın önümüzdeki yıllarda da büyümesini sürdürerek 2029'a kadar 23,55 milyar dolara ulaşması bekleniyor.



Sigorta sektörü 2026 yılına daha dengeli büyüme beklentileriyle hazırlanıyor

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, sigorta sektörünün 2020- 2024 yılları arasında yaşadığı maliyet baskılarının ardından 2025 yılının dengeleyici bir geçiş yılı olduğunu bu nedenle de sektörün 2026 yılını ekstrem bir durum olmadığı takdirde daha gerçekçi büyüme ile tamamlayacağını öngördüğünü belirtti.



2025 yılına ilişkin genel bir değerlendirme yapan ve 2026 yılına dair beklentilerini paylaşan TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, "Yeni bir yıla daha başladık büyük bir heyecanla. Aralık ayında sektör olarak yaşadığımız hedef tutturma çabaları, prim üretimlerini bir önceki yıla kıyasla güzel bir oranda artış ile kapatabilme isteği sektör olarak hepimizi yordu diyebiliriz. Ocak ayı itibarıyla yepyeni bir yıla en baştan, elimizdeki varlığımızın üzerine bu sene neler ekleyebiliriz heyecanı ile başladık. Elimizdeki varlık artık o kadar kıymetli ki, bir dönem mevcudu korumanın ne kadar önemli olduğu ile yüzleştik; zira primlerin çokça arttığı 2024 yılı hepimiz için zorlayıcı bir yıl olmuştu. 2025'i 2024'e kıyasla daha kabul edilebilir yansımalar ile geçirmişken 2026'da bizi yepyeni bir dönem bekliyor diye düşünüyorum. Son 5 yıla baktığımız zaman aslında sektör olarak tecrübe edindiğimiz çok konu oldu diyebiliriz. Pandemi, deprem felaketi, doğal afetler, büyük yangın hasarları... Bunların birçoğu sıkça yaşanıyordu geçmişte de belki ama 2020'den bu yana etkileri çok daha büyük olan süreçler yaşadık. Maalesef bunlar manevi etkileri kolay telafi edilebilir durumlar değil, lakin sektör olarak maddi kayıpları hızlıca yerine koyabilmek adına aksiyonların alındığı, ileride oluşabilecek benzer durumlar ile ilgili de önlemlerin alınması gerektiğini bizlere göstermiş oldu. 2025, sektörün 2020–2024 arası süreçteki ciddi maliyet yüklerini kısmen daha iyi yönetebildiği bir yıl olmakla birlikte, sektörün önleyici uygulamalara yönelmesine de fırsat yaratmış oldu. 2026 yılında bu anlamda ciddi primsel artışların olmasını beklemiyoruz. Dolayısıyla 2026 yılının normal seyir eden bir yıl olması hâlinde sektörde gerçekçi büyüme rakamları ile ilerleyen bir yıl olacağı kanısındayım" dedi.

YÖNETMELİKLER KURUMSAL UYUM VE EĞİTİM VURGUSU

2025 yılında hayata geçen yeni yönetmelikler ile birlikte sektörün daha sağlam ve sigortalılar nezdinde daha güven oluşturucu zeminler yaratmış olduğunu söyleyen Korkut, "Uzun vadeli olarak atılan adımlar bazı noktalarda eleştirilere sebep olsa da günün sonunda sektörü daha sağlam temellere dayandırmak adına uygulamaya alındı diyebiliriz. Bu sektörde hizmet alan ve hizmet veren herkesi ortak noktada memnun edebilmek, uygulamaların ilk hayata geçmesi esnasında çok mümkün ve anlaşılır olmasa da günün sonunda sektöre fayda sağlayacak noktaya geleceğine hepimiz şahit olacağız. 2025 yılında bizler de TOBB-SAİK olarak Türkiye genelinde birçok meslektaşımız ile bir araya geldik, bölgesel çalışmalarda mesleki sorunlarımızı birlikte istişare ettik ve bu doğrultuda çözümlerimizi hazırlayarak sıkça sektör kurumlarımız ile istişarelerde bulunduk. Sektör şu an gerçekten birbirini dinleyen, ortak noktada buluşmaya özen gösteren bir yapı hâlinde. Buradaki uyum sürecinde büyük katkıları olan, sektörün her bir paydaşı ile istişare ederek ortak noktada yol almaya özen gösteren SEDDK Başkanımız Davut Menteş'e de ayrıca teşekkür ediyoruz; destekleri ve sektör adına verdiği emekleri oldukça kıymetli. Hem SAİK hem de İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi olarak aynı zamanda üniversite ve meslek liseleri sigortacılık bölümlerinde okuyan öğrencilerimiz ile de sıkça bir araya geldik, gelmeye de devam edeceğiz. Şu an baktığımızda sektörde sigortacılık mezunu çalışan sayısı oranı geçmiş yıllara oranla artmış olsa da hâlâ düşük seviyelerde. Bu bölümlerde okuyan, en azından mesleki temel eğitimi alan öğrencilerimizi sektöre kazandırmak, okudukları esnada aynı zamanda sektör kurumlarını tanımalarını sağlamak sektöre olan aidiyetlerini kuvvetlendirecek ve mezun olduklarında daha istekli ve daha nitelikli olarak sektöre adım atmalarını sağlayacaktır" açıklamalarında bulundu.

GENÇLERİN GÖZÜNDEN SİGORTACILIK

"Geçtiğimiz ay İTO Sigortacılık Meslek Komitesi olarak sigortacılığı gençlerin gözünden görebilmek ve onları anlayabilmek adına oldukça kıymetli bir çalışma gerçekleştirdik" diyen Korkut, sözlerine şöyle devam etti: "İstanbul'da yer alan Mesleki Teknik Liselerin ilgili alanında okuyan öğrencilerimizin dâhil olduğu bir makale yarışması düzenlendi. Öğrencilerimizin katılımları ve ilgisi oldukça güzeldi. Bu çalışma ile hem onların ihtiyaçlarını hem de sektöre olan bakış açılarını anlayabilme şansımız oldu. Oldukça başarılı makaleler elimize ulaştı ve dereceye giren öğrencilerimizi ödül töreni ile tebrik etme ve yanlarında olacağımızı hissettirme şansımız oldu.
İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi olarak Odamızca düzenlenen 'Gençlerin Gözünden Sigortacılık Makale Yarışması', İstanbul'da bulunan Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerinin Pazarlama ve Perakende alanı 'Sigortacılık' dalında eğitim gören öğrencilerin katılımıyla gerçekleştirilmiş olup, yarışma değerlendirme komisyonu tarafından yapılan değerlendirme neticesinde;
Yarışmanın birincisi
Kadıköy Göztepe Ticaret Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nden Kaan Aydın Oran, "Gençlerin Sigortaya Bakışı: Kadıköy Liselerinde Farkındalık ve Algı Araştırması"
Yarışmanın ikincisi
Hacı İsmail Gündoğdu Çok Programlı Anadolu Lisesi'nden Utku Çataltepe, "Sigortacılık Gençlere Neyi İfade Ediyor?"
Yarışmanın üçüncüsü
Kabataş Ticaret Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nden Sevde Küpeli, "Sigortanın Karanlık Yüzü: Kötüye Kullanımın Topluma Etkileri"
Yarışmanın dördüncüsü
Kadıköy Göztepe Ticaret Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nden Rabia Aydın, "Z Kuşağının Sigorta Sektörüne Yenilikçi ve Fırsat Odaklı Bakışı"
Yarışmanın beşincisi
Kadıköy Göztepe Ticaret Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nden Utku Mustafa Bayrak, "Analitik Zekâdan, Sosyal Beceriye: Sigortacılıkta Saklı Kariyer Fırsatları"
Yarışmanın altıncısı
Kadıköy Göztepe Ticaret Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nden Uğur Mevlüt Bayrak, "Toplumda Sigorta Bilinci ve Sigortacılık Öğrencilerinin Rolü" başlıklı makaleleri ile dereceye girmişlerdir."

EĞİTİM VE BİLGİLENDİRME VURGUSU

Sigortacılığı genç nesillere doğru şekilde aşılamanın önemli olduğunu, hayatın her alanında sigortanın var olduğunu ve olmaya devam edeceğini vurgulayan Korkut, "Bizler şu an her ne kadar bu alanda eğitim gören öğrencilere öncelik vermiş olsak da aslında tüm eğitim kurumlarında sigortanın temel mantığının anlatılması ve varlığının öneminin aktarılması gerektiğine inanıyoruz. Bildiğiniz üzere yeni yıl ile birlikte hayata geçen özel sağlık sigortaları yönetmeliği var. Bu yönetmelik hayata geçmeden önce şirketlerin ve sağlık sigortası poliçe üreten aracıların yeni koşulları anlayabilmesi ve doğru anlatabilmesi adına yönetmelik detayları öncesinde paylaşıldı. Yine de sağlık sigortaları oldukça detaylı ve bir o kadar önemli bir branş. Bu nedenle bu yönetmelik değişikliği ile ilgili sürecin doğru şekilde anlaşılması adına yakın zamanda meslektaşlarımız ile bir araya geleceğimiz bir bilgilendirme toplantısı gerçekleştirmeyi ve konuyu uzmanlarından dinlemelerini sağlamayı hedefliyoruz. Temsil ettiğimiz meslektaşlarımızın hâlihazırda yoğun olarak çalıştıkları alanın ötesinde yeni branşlarda da üretim yapabilmeleri ya da üretim yaptıkları branşlarda daha da uzmanlaşabilmeleri adına bilgilendirme ve eğitim toplantılarına oldukça önem veriyoruz. Zira mesleğimiz gerçekten 'ben bu işi biliyorum' diyerek köşeye çekileceğimiz bir meslek değil. Her yeniliği takip etmeli, her değişime ayak uydurarak hizmet verebilmeyi benimsememiz gerekiyor. Bunları yaparken aslında bize sunulanın ötesinde yenilikçi öneri ve fikirleri meslektaşlarımızdan da alabilmeye önem veriyor ve onlar ile de bu anlamda istişare edebileceğimiz toplantılar düzenliyoruz" ifadelerini kullandı.

SİGORTACILIKTA ERİŞİLEBİLİRLİK

Sigortacılık mesleğinin en önemli tarafının her zaman ulaşılabilir olmak olduğunu belirten Korkut, "Sigortalı, aklına takılan her detayı sorabilmek adına sigortacısına ulaşabilmeli; sigorta aracısı da aynı şekilde temsil ettiği sigorta şirketi ile bu iletişimi kurabilmeli. Zincirleme bağlar ne kadar kuvvetli olur ve çözüme ulaşılması konusunda 'buradayız'ı birbirimize hissettirebilirsek mevcut sigortalılık oranlarının ve aidiyetlik duygusunun temelini de sağlamlaştırmış oluruz. Sağlam bir temel varlığın üzerine yenisini koyabilmek inanın daha az çaba sarf edilerek yapılabilir; zira sizin sunduğunuz hizmetin kalitesi sonucunda sizin yerinize sizden hizmet alan kişinin memnuniyetle sizi önermesi hâlihazırda sizin için bir sigortalı profili oluşturacaktır" diyerek sözlerini noktaladı.



COP30'da iklim finansmanı güçlendi, fosil yakıt çıkışı belirsiz kaldı

2025 yılının, sıcaklık rekorlarının kırılmaya devam ettiği ve aşırı hava olaylarının art arda yaşandığı bir dönemde düzenlenen Birleşmiş Milletler (BM) 30. İklim Değişikliği Konferansı (COP30), 10–21 Kasım tarihleri arasında Brezilya'nın Belém kentinde gerçekleştirildi. Amazon yağmur ormanlarının merkezinde yapılan zirve dünya liderlerini, müzakere heyetlerini, iş dünyasını, gençleri, yerli topluluk temsilcilerini ve iklim bilimcileri bir araya getirerek küresel iklim mücadelesinin geleceğine yön verecek tartışmalara sahne oldu. Ancak COP30, fosil yakıtlardan çıkış konusunda bağlayıcı bir karar alınamaması nedeniyle eleştirilere de maruz kaldı. Bilim insanlarının uyarılarına rağmen, petrol ve gaz üreticisi bazı ülkelerin baskısı net ifadelerin metinden çıkarılmasına neden oldu. COP30, hem küresel ısınmada 1,5°C hedefinin "kritik eşik" haline gelmesi hem de COP29'da alınan finansman kararlarının uygulama çerçevesinin belirlenmesi nedeniyle şimdiye kadarki en önemli müzakerelerden biri olarak değerlendiriliyor. Azerbaycan'ın Bakü kentinde düzenlenen COP29, yeni küresel iklim finansmanı hedefinin belirlenmesi nedeniyle "Finans COP'u" olarak anılmıştı. COP30 ise bu kararların sahaya inmesi açısından "Uygulama COP'u" olarak değerlendiriliyor.



Brezilya'nın Belém kentinde düzenlenen COP30, küresel iklim eylemlerini somut uygulamalara taşımayı hedefledi. Finansmanda ilerleme sağlanırken, fosil yakıtlardan çıkışta net bir yol haritası ortaya konamadı.

ANA GÜNDEM MADDELERİ

COP30'un öne çıkan başlıkları şöyleydi:
• 1,5°C hedefinin korunması amacıyla ülkelerin yeni ve daha güçlü emisyon azaltım planları sunması.
• Gelişmekte olan ülkelerin iklim etkileriyle başa çıkabilmesi için uyum (adaptasyon) finansmanının artırılması.
• Tropik ormanların korunmasına yönelik doğa temelli çözümler ve Amazon havzasının geleceği.
• Yeşil dönüşümün sosyal açıdan adil yürütülmesi için adil geçiş politikalarının güçlendirilmesi.
• Bilimsel doğruluğun korunması için iklim dezenformasyonu ile mücadele mekanizmalarının oluşturulması.
• Ülkelerin ulusal katkı beyanlarını 2025 sonuna kadar güncellemesi.

FOSİL YAKITLARDAN ÇIKIŞTA UZLAŞI SAĞLANAMADI

COP30'un en önemli çıktılarından biri, ülkeleri mevcut taahhütlerini uygulamaya zorlamayı amaçlayan 'Küresel Uygulama Hızlandırma Paketi'nin kabul edilmesi oldu. Bu paket ile:
- Ülkelerin emisyon azaltım planlarını somut uygulama takvimleriyle desteklemesi,
- Temiz enerji yatırımlarının hızlandırılması,
- Uyum projelerinin finansmanının artırılması,
- İklim kırılganlığının azaltılması hedeflendi.

Buna karşın, zirvenin en tartışmalı başlığı olan fosil yakıtlardan aşamalı çıkış konusunda net bir uzlaşı sağlanamadı.
Bazı ülkelerin itirazları nedeniyle, taslak metindeki "fosil yakıtlardan çıkış" ifadesi nihai metinden çıkarıldı ve sadece "emisyonların azaltılması ve enerji dönüşümünün hızlandırılması" ifadelerine yer verildi. Bu durum, hem sivil toplumun hem de bilim insanlarının tepkisine neden oldu.
Zirvede özellikle iklim finansmanı konusunda önemli ilerlemeler kaydedildi.

ADAPTASYON FONLARI 3 KATINA ÇIKIYOR

Gelişmiş ülkeler, iklim değişikliğinin etkilerinden en çok etkilenen ülkelere sağlanan uyum finansmanını 3 katına çıkarma sözü verdi. Bununla birlikte:
• Tropik ormanların korunması için yeni fon mekanizmaları gündeme geldi.
• Amazon havzasının sürdürülebilir kalkınması için uluslararası destek çağrısı yapıldı.
• Ormansızlaşmanın durdurulmasına yönelik ülkelere teknik ve ekonomik destek sağlanması kararlaştırıldı.
Ancak finansman dağıtımının nasıl yapılacağına ilişkin uygulama detaylarının netleştirilmemesi, gelişmekte olan ülkeler tarafından 'yetersiz ve belirsiz' bulundu.

YERLİ HALKLAR VE GENÇLER ZİRVEDE GÜÇLÜYDÜ

COP30, yerli topluluk temsilcilerinin en güçlü şekilde katılım gösterdiği zirve olarak kayıtlara geçti. Amazon'un korunması, tarım arazilerinin sürdürülebilir yönetimi ve su kaynaklarının güvenliği gibi konularda yerli halklar doğrudan müzakerelere dahil edildi.
Ayrıca, iklim adaleti talep eden gençlerin ve sivil toplumun sesleri zirve boyunca sıkça duyuldu.

SONRAKİ ADIM: 1,5°C İÇİN YOL DARALIYOR

Bilimsel analizler, dünyanın 1,5°C hedefinden hızla uzaklaştığını gösterirken, COP30'un sonuçlarının bu hedefe ulaşmak için yeterli ivmeyi sağlamadığı eleştirilerine neden oldu.
Zirve, finansman ve uygulama tarafında bazı önemli ilerlemelere sahne olsa da, fosil yakıtlar konusunda net bir çıkış yolunun çizilmemiş olması, iklim mücadelesinin geleceğine ilişkin ciddi soru işaretleri yarattı.
COP29'da temeli atılan yeni finansman hedefleri, COP30'da kısmen genişletilmiş olsa da, kararların uygulamada etkili olabilmesi için önümüzdeki dönemde daha güçlü taahhütler gerekecek.

PARİS ANLAŞMASI: 1,5°C HEDEFİNİN DAYANAĞI

2020'li yıllar, iklim sisteminin kırılganlığının her zamankinden daha görünür hale geldiği bir dönem olarak kayda geçiyor. Rekor sıcaklıklar, küresel ölçekte artan yangınlar, uzun süreli kuraklıklar, seller ve okyanus yüzey sıcaklıklarındaki hızlı yükseliş, hükümetleri daha iddialı adımlar atmaya zorluyor. Bu tablo, COP30'u yalnızca bir müzakere süreci olmaktan çıkararak, ülkelerin somut eylem planlarını masaya koymak zorunda kaldığı bir eşik haline getiriyor.
COP30 aynı zamanda, Paris Anlaşması'nın uygulanmasında ikinci kritik döneme girilirken düzenlenen ilk büyük zirve olma niteliğini taşıyor. Ülkelerin 2025 yılı sonuna kadar sunması gereken yeni ulusal katkı beyanları (NDC'ler), küresel ısınmayı 1,5°C ile sınırlandırma hedefinin geleceğini belirleyecek. Bu nedenle Belém'de yürütülen müzakerelerin sonucu, yalnızca bugünü değil 2030 hedeflerine giden yolu da şekillendiriyor.
Amazon yağmur ormanlarının merkezinde düzenlenmesi ise zirvenin sembolik değerini artırıyor. Dünya üzerindeki en büyük karbon yutak alanlarından biri olan Amazon'un geleceği, küresel iklim politikasının kırılma noktalarından biri olarak görülüyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

KIRILGAN ÜLKELERİN TALEPLERİ ÖN PLANDA

İklim felaketlerinin şiddetinin artması, özellikle ada devletleri ve en az gelişmiş ülkeler için adaptasyon konusunu öne çıkarıyor. COP30'da:
• Ulusal adaptasyon planlarına yönelik finansman artırımı
• Kayıp ve Zarar Fonu'nun operasyonel detaylarının netleştirilmesi
• Afetlere dayanıklı altyapı, su yönetimi ve tarımsal dönüşüm projeleri için ek destek konuları gündemin merkezinde yer aldı.

BİLGİ BÜTÜNLÜĞÜ VE İLETİŞİM İLK KEZ RESMİ GÜNDEMDE

COP30, ilk kez "bilgi bütünlüğü (information integrity)" konusunu resmi gündemine alan COP olarak da tarihe geçiyor.
Amaç:
• Bilimsel verilerin yanlış bilgiyle gölgelenmesini engellemek
• İklim iletişiminde güvenilirliği artırmak
• Yerli halkların bilgi birikimini politika süreçlerine daha fazla entegre etmek
Bu yaklaşım, özellikle Amazon bölgesindeki topluluklar açısından kritik bir adım olarak değerlendiriliyor.

COP31 İKLİM ZİRVESİ'NE TÜRKİYE EV SAHİPLİĞİ YAPACAK

Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'nin (UNFCCC) 31. Taraflar Konferansı (COP31), 2026 yılında Türkiye'nin ev sahipliğinde düzenlenecek. Brezilya'nın Belem kentinde sona eren COP30 zirvesinde alınan kararla, Türkiye hem konferansın dönem başkanı hem de ev sahibi ülke olarak belirlendi.
Türkiye, 2022 yılında Mısır'ın Şarm El-Şeyh'teki COP27'de adaylığını açıklamış ve Avustralya ile rekabet etmişti.
Daha önce 2 aday ülke arasındaki müzakerelerin çıkmaza girdiği ifade edilmişti ancak Avustralya'nın Pasifik Adaları'ndaki kırılgan ülkeleri temsil etme ısrarı, görüşmeleri zorlaştırsa da iki ülke arasında uzlaşı sağlandı. Avustralya, COP31 öncesi hazırlık toplantılarından birini (Pre-COP) Pasifik'te düzenleme hakkını elde ederken, ana zirve Türkiye'ye bırakıldı. Bu uzlaşı, BM'nin İklim Merkezi'nin bulunduğu Almanya'nın Bonn kentinde nötr bir ev sahipliği riskini ortadan kaldırdı. Planlara göre, COP31'in Liderler Zirvesi İstanbul'da, ana konferans etkinlikleri ise Antalya'da gerçekleştirilecek.

Geç ödenen sigorta tazminatında gecikme faizi enflasyona karşı yetersiz kalabiliyor

Türk Ticaret Kanunu (TTK) 1423(1) "aynen tazmine ilişkin sözleşme yoksa, sigorta tazminatının nakden ödeneceğini" belirtmektedir. Buna göre sigortacının rizikonun gerçekleşmesi üzerine yerine getirmesi lazım gelen borç bir "para borcu" niteliğindeki bir borçtur.
Para borçlarının zamanında ödenmemesi duruma göre alacaklının veya borçlunun aleyhine sonuç doğurmaktadır. Eğer uygulanacak gecikme faizi oranı, paranın gecikme sırasında yitirdiği değerin gerisinde ise bu durumdan alacaklı; buna karşılık gecikme faizi oranının paradaki erimeyi fazlasıyla karşıladığı durumlarda borçlu yarar elde etmektedir.
Paranın değerinde sık ve beklenenden fazla değişiklik olması uygulanan gecikme faizinin sabit kaldığı hallerde çoğunlukla alacaklının zarar gördüğü bir haldir. Hukuk düzeni bu sonucu önlemek üzere doğruluğu ve etkileri zaman zaman tartışma yaratan çözümler üretmiştir.
Borçlunun ödemede gecikmesine ilişkin genel düzenleme Türk Borçlar Kanunu'nda (TBK) bulunmaktadır.
Buna göre:
- Her şeyden önce borcun "muaccel" hale gelmiş (ödeme zamanının gelmiş) olması lazımdır.
- TBK m.117 fk.1 uyarınca muaccel bir borcun borçlusu, alacaklının ihtarıyla temerrüde düşer.
- TBK m.117 fk.2 uyarınca ise borcun ne zaman ödeneceği taraflarca kararlaştırılmışsa, borçlu o günün geçmesiyle temerrüde düşmüş olacaktır.
- Alacaklının ödemede gecikme dolayısıyla uğradığı zarar kural olarak "temerrüt faizi" ile karşılanır. Bunun oranı yürürlükteki mevzuata göre belirlenir (TBK m.120 fk.1).
- Temerrüt faizi, borçlunun temerrüde düşmekte kusuru olmasa da işler.
- Ancak eğer alacaklı temerrüt faizini aşan bir zarara uğramış olursa, borçlu kendisinin temerrüde düşmekte kusuru olmadığını kanıtlamadıkça bu (aşan) zararı da gidermekle yükümlüdür (TBK m.122). Şu halde, olağan koşullarda alacaklı temerrüt faizini aşan bir zarara uğradığını ortaya koyacak; borçlu ise, bu aşkın zararı ödemekten kurtulmak üzere kusursuzluğunu ispatlayacaktır.
Bu temel kuralları sigortacının tazminat borcu bakımından ele alırsak durum şöyledir:
- Sigortacının riziko dolayısıyla ödeme yapma borcu TTK 1423(2) uyarınca rizikonun meydana gelmesi sonrasında sigorta ettiren tarafından riziko ile ilgili bilgi ve bilgilerin sigortacıya verilmesi ve bunun üzerine sigortacının değerlendirme yapması için gerekecek (makul) sürenin geçmesiyle muaccel hale gelir.
- Sigortacı ödeme borcunun muaccel hale gelmesi ile kendiliğinden (muaccel olma ile eş zamanlı olarak) temerrüde düşmüş olur. Alacaklı (sigortalı) tarafından kendisine temerrüt ihtarında bulunulmuş olması gerekmez (TTK 1427(3)).
- TBK'ndaki temerrüde ilişkin düzenleme "emredici" olmadığı halde, TTK'ndaki sigortacının temerrüdüne ilişkin hüküm (TTK 1427) emredicidir. Sigortacı temerrüt faizi ödeme yükümlülüğünden kurutulmasına ilişkin anlaşma yaparsa bu geçersiz olur (TTK 1427(4)).
Belirtmek gerekir ki uygulamada sigortacılar yargılamaya konu olmayan tazminat ödeme yükümlülüklerini gecikme ile yerine getirdiklerinde gecikme (temerrüt) faizi ödeme gibi bir sonuç söz konusu olmamaktadır. Hak sahipleri "ibraname" imzalayarak kendilerine yapılan ödemeyi "gecikmeli" de olsa yeterli kabul etmektedirler. Buna karşılık sigortacının ödeme yükümlülüğünü (hasarı) reddettiği durumlarda, yargı alacağın muaccel olduğu tarihten itibaren faize hükmetmektedir.



"Bir sigortalının tazminat alacağına geç kavuşması halinde uygulanan gecikme faizi, yüksek enflasyon ortamında sigortalının alım gücündeki kaybı telafi etmekte yetersiz kalıyor. Kanımızca yapılacak yeni bir düzenlemede gecikme faizinin bazı ekonomik göstergelerin ortalamasına endekslenmesi ve "esnek barem" yöntemiyle (belirli periyotlar için farklı faiz oranları uygulanarak) enflasyon etkisinin ortadan kaldırılması yerinde olacaktır."

YARGITAY KARARLARI IŞIĞINDA SON DURUM

Yukarıda da işaret ettiğimiz gibi temerrüt faizi özellikle yüksek enflasyon dönemlerinde para değerindeki erimeyi karşılamaya yeterli olmamaktadır.
Bu olasılıkta "faizle karşılanmayan zararın" talep edilmesi mümkündür. Bu bağlamda sorun bu zararın varlığının nasıl kanıtlanacağı noktasında ortaya çıkmaktadır.
Daha önce verilen bir kısım yargı kararlarında yüksek enflasyonun gözlendiği zamanlarda alacaklının zararını ayrıca kanıtlaması gerekmediği düşüncesi benimsenmiştir. Bu kararlara göre, gecikme faizi oranının enflasyonun altında kalmış olması tek başına zarara uğramış sayılma bakımından yeterli görülmelidir. O halde alacaklı daha büyük bir zararı olduğunu kanıtlanmadığı sürece borçlunun temerrüde düştüğü tarih ile alacağın ödendiği tarih arasındaki sürede alacaklının uğradığı alım gücü kaybıyla gecikme faizi arasındaki fark aşkın zarar tazminatı olarak belirlenebilecektir.
Fakat bu çözümün "yerleşmiş içtihat" niteliğini kazanmadığı anlaşılmaktadır. Yargıtay Hukuk Genel Kurulu 29/3/2022 tarihli kararında (daha sonra çeşitli Yargıtay Hukuk Daireleri tarafından da kabul edildiği görülen) şu değerlendirmeler (özetle) yer almaktadır:
- Hukukumuzda alacaklıya zararın varlığını, miktarını ve borçlunun kusurunu ispat zorunda kalmaksızın temerrüt faizi talep etme hakkı tanınmıştır.
- Alacaklı varlığını iddia ettiği temerrüt faizini aşan zararı yasal ispat araçlarıyla, somut, inanılır ve açık biçimde kanıtlamalıdır.
- Ülkenin ve piyasanın içinde bulunduğu ekonomik olumsuzluklardan olan enflasyon, yüksek faiz, para değerindeki düşüş gibi olgulara dayalı olarak ileri sürülen aşkın zarar talebi, alacaklı bu sayılan nedenlerle zarara uğradığını açık ve somut biçimde kanıtlamadığı sürece yerinde görülemez. Bu sayılan olgular nedeniyle ortaya çıkan olumsuzlukların alacaklı zararı olarak kabul edilmesi mümkün değildir.
- Şu halde dolar kurundaki artış, serbest piyasadaki faiz oranlarının yüksekliği, paranın satın alma gücündeki azalma gibi hususlar alacaklıyı ispat yükünden kurtarmaz ve ona ispat kolaylığı da sağlamaz. Ülkenin içinde bulunduğu ekonomik olumsuzluklar gerekçe gösterilerek ileri sürülen soyut ve varsayıma dayalı zarar iddiaları dikkate alınmamalıdır.
- Kanun koyucu bu ekonomik olumsuzlukları göz önünde bulundurmuş ve borcun zamanında ödenmemesinden dolayı alacaklının uğrayacağı zararın ne olacağını temerrüt faizi oranı olarak saptamıştır. -Kanun koyucunun bu takdirinin yerinde olmadığı aynı ekonomik olumsuzluklara dayanılarak ileri sürülemez.
- Uğranılan zararın daha fazla olduğu iddia edilirse, somut olgulara dayanılması ve bunların da ispat kuralları çerçevesinde kanıtlanması lazım gelir.
Böylece Türk yargısı sonuçta aşkın zarar talebinde bulunan kişinin kendi somut durumuna özgü bir şekilde zararını kanıtlaması gerektiği düşüncesini benimsemiştir.
Bu saptamayı sigortacının tazminat borcu bağlamında değerlendirirsek, yargının sigortacıların lehine bir içtihat oluşturduğunu söylememiz gerekir.
Bir sigortalı tazminat alacağına geç (zorlu bir hukuk savaşı sayesinde ve bazen rizikodan uzun yıllar sonra) kavuştuğunda, söz konusu tazminat alacağının muaccel olduğu tarihteki alım gücü fiili ödeme gününe kadar önemli bir erimeye uğramış olmasına rağmen, eğer lehine hüküm altına alınan gecikme (temerrüt) faizi tutarı bu erimenin gerisinde kalmışsa (zararını somut şekilde kanıtlamadığı sürece) bu gecikme faizi tutarı ile yetinmek zorunda kalacaktır.
Sigorta tazminatı alacaklısının, sigorta tazminatının kendisine ödenmemesi nedeniyle "somut olarak" temerrüt faizinden çok daha "yüksek" bir zarara uğraması da hiç kuşkusuz mümkündür ve o takdirde kendisinin bu yüksek zararını talep etme hakkı (bunun varlığını kanıtlaması koşuluyla) mevcut olacaktır. Mesela sigortacının ödemesi gereken tazminat tutarı ile başkalarına olan borçlarını ifa edebilecek olan bir sigortalı, bunu gerçekleştirememesi dolayısıyla yüksek miktarda bir cezayı ödeme borcu altına girerek büyük zararlara maruz kalmış olabilir. Aynı şekilde, sigortacıdan tazminat alacağını zamanında tahsil edememesi sonucunda önemli bir alım fırsatını kaçırmış bulunan bir sigortalı da önemli kayıplara uğrayabilir. Bu gibi hallerde sigortalı bu zararları için sigortacıya başvurabilecektir.
Aşkın zararın istenebilmesi için TBK m.122 fk.1 uyarınca sigortacının temerrüde düşmekte kusurunun bulunması da gerekli olmakla birlikte, sigorta tazminatını muaccel olduğu halde ödemeyen sigortacı kural olarak kusuruyla temerrüde düşmüş sayılacağından, söz konusu kusur koşulunun sigortalı için özel bir olumsuz sonucu olmayacaktır.
Bu noktada şu hususu vurgulamakta yarar vardır: Temerrüt faizi alacaklının en az bu oranda kayba uğramış olacağı



PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com

varsayımına dayandığı için "götürü" bir tazminat niteliğindedir. Sorun uygulanan gecikme faizi oranının enflasyon oranından düşük olduğu durumlarda, ilgilinin "en az" enflasyon oranında zarar görmüş sayılıp sayılmayacağıdır. Eğer bu soruya verilen yanıt olumlu ise, ilgili faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki farkı zarara ilişkin ek bir kanıt yükü altında olmadan (ancak borçlunun temerrüde düşmekte kusuru bulunması şartıyla) isteyebilecektir. Fakat Yargıtay bu yolu kapatmıştır.

ANAYASA MAHKEMESİ'NİN KARARLARI

Anayasa Mahkemesi (AYM) 8/7/2025 tarihinde verdiği 2024/41763 sayılı başvuru ile ilgili kararında Yargıtay'dan (aşağıda görüleceği gibi) farklı bir yorum benimsemiştir. Bu kararda "alacağın enflasyon karşısında değer kaybına uğraması nedeniyle ortaya çıkan zararın tazmin edilmemiş olması halinde etkili başvuru hakkının ihlal edilmiş olup olmadığı" değerlendirilmiştir.

Olayda borçlu aleyhine 2010 yılında başlatılan takiple ilgili süreç 2020 yılında sonuçlanmıştır. Alacaklının 2020 yılında açtığı faizle karşılanmayan zarara ilişkin dava ise 2024 yılında kesin şekilde (talebin reddi yönünde) sonuçlanmıştır. Haksızlığa uğradığı kanısıyla alacaklı (diğerleri yanında) mülkiyet hakkının da ihlal edildiğini öne sürerek AYM'ne başvurmuştur.

AYM kararındaki önemli bazı saptamalar (özetle) aşağıdaki gibidir:

Her türlü alacak mülkiyet hakkı kapsamındadır. Kesinleşen alacaklar "mülk" oluşturur. Enflasyon ve buna bağlı olarak oluşan döviz kuru, mevduat faizi Hazine bonosu ve devlet tahvili faiz oranlarının sabit yasal ve temerrüt faiz oranlarının çok üzerinde gerçekleşmesi borçlu yararına (alacaklı zararına) olduğundan borçlu borcunu ödemekten kaçınmakta, yargı yoluna başvurulduğunda da yargı sürecini uzatma çabası içine girmektedir. Böylece yargı organları önündeki dava ve takipler çoğalmakta, yargıya güven azalmakta, kendiliğinden hak almak düşüncesi yaygınlaşmakta, kamu düzeni bozulmakta, kişi ve toplum güvenliği sarsılmaktadır.

Borçluların yargılama sonunda ödemekle yükümlü tutulacakları faizin enflasyon oranının önemli ölçüde altında kalması ve bu zararın başka bir hukuki yolla telafi edilmesinin de mümkün bulunmaması durumunda borçların zamanında ödenmemesi olasılığı artacaktır. Bu durum uyuşmazlık ve dava sayılarında önemli bir artışa neden olacaktır.

Anayasa devlete alacakların enflasyon karşısında uğrayacağı önemli ölçüdeki değer kayıplarını giderecek hukuki altyapı ve mekanizmaları oluşturma sorumluluğu yüklemektedir.

Alacağın geç tahsili nedeniyle meydana gelen değer kaybının giderilmemesi taraflar arasındaki dengeyi alacaklı aleyhine bozmaktadır. Dengenin kurulabilmesi için borçlunun borcunu gerçek değeri üzerinden ödemesi gerekir.

Faizi aşan zarar TBK uyarınca talep edilebilmektedir. Ancak zararın ispatına ilişkin farklı çözümler ortaya çıkmış ve son olarak Yargıtay HGK'nun 2022 tarihli kararı ile aşkın zarar davasının enflasyon olgusundan bağımsız ayrı ve somut bir zarara ilişkin giderim yolu olduğu ifade edilmiştir

Dolayısıyla TBK m.122 uyarınca açılan munzam zarar davası, alacakların enflasyon karşısında uğradığı değer kaybının tazmin edilmesini güvence altına almamaktadır. Yargısal çözüm, etkili bir hukuk yolunun bulunması yönünde gelişme göstermemiştir.

Hukuk sisteminde alacağın enflasyon karşısında uğradığı değer kaybının tazmin edilmesini sağlayacak etkili bir hukuk yolu bulunmadığı kanısına varılmış ve Anayasa'da güvence altına alınan mülkiyet hakkıyla bağlantılı olarak etkili başvuru hakkının ihlal edildiğine karar verilmiştir.

AYM'nin temerrüt faizi oranını düzenleyen yasa hükmünün iptaline ilişkin 2024/24 Esas ve 2025/164 Karar sayılı 22.07.2025 tarihli kararında şu hususların altı çizilmiştir:

Faiz alacaklının talep etmeye yetkili olduğu bir miktar paradan yoksun kalmasına karşılık olarak ödenmesini talep edebileceği (zararı karşılama işlevine sahip) bir tutardır. Uygulanacak faiz oranının ne olacağı yasayla belirlenmiştir. Devletin mülkiyet hakkı bakımından koruyucu ve düzeltici önlemler alması gerekir. Bu devletin pozitif yükümlülüklerinin bir gereğidir. Bir değişim vasıtası olan para, sahibine kazanç, kira, nema gibi yararlar sağlayan ekonomik bir değerdir. Paranın başka kişi ve kuruluşlarca kullanılması asıl sahibinin bu ekonomik değerden yoksun bırakılmasına yol açar. Ayrıca enflasyon etkisinde olan ekonomilerde değerini (alım gücünü) enflasyon oranına bağlı olarak yitirmesine neden olur. Enflasyon nedeniyle para değerinde oluşan hissedilir aşınma sonucunda mülkiyetin gerçek değeri azalır, paranın tasarruf veya yatırım aracı olarak getirisinden yararlanma olanağı da ortadan kalkar. Bundan dolayı devletin hak edildiği halde alınamayan bir miktar paranın değerinde oluşacak aşınmayı telafi edecek mekanizmaları geliştirmesi gerekir.

Para değerinde oluşacak aşınma borçlu aleyhine hükmedilecek faiz ile kısmen veya tamamen giderilebilir. Ancak asıl alacağa uygulanacak faiz oranının veya bu oranın belirlenmesi amacıyla oluşturulan mekanizmaların paranın değerinde oluşacak aşınmayı telafi edecek nitelikte olması gerekir. Nitekim yoksun kalınan paranın geri ödenmesi sırasında uygun ve adil bir giderinden söz edilebilmesi için para alacağı değer kaybına uğratılmadan ödenmelidir.

AYM yukarıdaki saptamalar ışığında halen hukuk sisteminde alacağın enflasyon karşısında önemli ölçüde değer kaybına uğramadan ödenmesini sağlayacak mekanizmaların öngörülmediği sonucuna ulaşmış ve temerrüt faizi oranını belirleyen 3.095 sayılı Kanuni Faiz ve Temerrüt Faizine İlişkin Kanun'un birinci maddesinin (mülkiyet hakkıyla bağlantılı olarak etkili başvuru hakkına aykırı bulunduğu gerekçesiyle) iptaline karar vermiştir. Söz konusu karar "sözleşmeden kaynaklanmayan borç ilişkileri yönünden" verilmişse de kararda belirtilen gerekçeler sigortacının sigorta ettirenle yaptığı sözleşme çerçevesinde sigorta ettirene veya sigortalıya ödemesi lazım gelen tazminat borcu bakımından da geçerlidir. Bu sebeple karar zorunlu sorumluluk sigortalarında olduğu gibi sigortacının zarar gören üçüncü kişilere ödemede bulunması gereken hallere ek olarak diğer sigortalar alanında da sonuç doğurmaya elverişli bulunmaktadır. Öte yandan yasa hükmünün iptaliyle doğacak boşluğun kamu yararını ihlal edeceği gözetilerek kararın (uygun bir yasal düzenleme yapılmasını sağlayacak zamanın tanınması amacıyla) Resmi Gazete'de yayınlanmasını izleyen dokuzuncu ayın sonunda yürürlüğe gireceği de hüküm altına alınmıştır.

DEĞERLENDİRME

Yargıtay'ın uygun görmediği çözüm AYM tarafından uygun bulunmaktadır. AYM aşkın zararı karşılamaya engel olarak gördüğü temerrüt (gecikme) faizi oranına ilişkin yasa hükmünü iptal etmiş ve Yargıtay'ın "kanun koyucunun faiz oranını belirlerken kullanmış olduğu takdire saygı gösterilmesi gerektiği" yolundaki yaklaşımını yerinde bulmamıştır.

Diğer taraftan, AYM mülkiyet hakkı kapsamında değerlendirilen alacak hakkının etkili şekilde korunmadığını, bu hakkın enflasyondan etkilenmesini önleyen mekanizmaların öngörülmediğini de belirtmektedir. İzleyen süreçte AYM'nin görüşü doğrultusunda bir çözüm yerleşirse (güçlü olasılık bu yöndedir) sigortacıların kapanmış dosyalarda düşük faiz üzerinden yaptıkları ödemelerin yetersiz olduğu ileri sürülerek aşkın zarar istemleriyle karşılaşmaları söz konusu olabilir. Bu ise aşkın zarar istemine ilişkin zamanaşımının dolmamış olduğu haller bakımından sigortacıları "hesapta olmayan" yeni bir ödeme yükümlülüğü (veya karşılık ayırma zorunluluğu) ile baş başa bırakabilecektir.

Kanımızca yapılacak yeni bir düzenlemede gecikme faizinin bazı ekonomik göstergelerin ortalamasına endekslenmesi ve "esnek barem" yöntemiyle (belirli periyotlar için farklı faiz oranları uygulanarak) enflasyon etkisinin ortadan kaldırılması yerinde olacaktır. Gecikme faizinin yasada sabit bir oran olarak belirlenmesi ise ekonomik koşullara göre ya alacaklının ya da borçlunun yararına (diğerinin zararına) sonuç verecektir. Günümüzde gecikme faizinin enflasyonun altında kalması olasılığında artık başkaca bir hususun kanıtlanmasına gerek olmadan alacaklının (aşkın) zarara uğramış sayılması gerektiği çözümü ağır basmaktadır. Bu nedenle bu çözümü dikkate alan ve bunun gereğini yerine getiren yasal düzenleme uygun düşecektir.



Neova Sigorta'nın reklam filmi serisi yayında

Neova Sigorta, 'Memnuniyetin Sigortası' temalı yeni reklam filmi serisiyle sigortayı bir güven duygusuna, memnuniyeti ise bir yaşam deneyimine dönüştürüyor. Konut, iş yeri ve kasko sigortalarına odaklanan 3 yeni reklam filmi 'Hayatın şaşırtan anlarında Neova Sigorta hep yanında' sloganıyla yayına girdi. Neova Sigorta Dijital Kanallar, Dijital Pazarlama ve Bankasürans Genel Müdür Yardımcısı Sami Kaya, kampanyanın çıkış noktasını şu sözlerle anlattı: "Hayatın beklenmedik anlarında müşterilerimizin en çok ihtiyaç duyduğu şey, güvenilir bir yol arkadaşının yanlarında olması. İş süreçlerimizde özen gösterdiğimiz bu güvenilir yol arkadaşlığı önermemizi 'Hayatın şaşırttığı anlarda Neova Sigorta hep yanında' söylemi ile filmimize yerleştirdik."

SEDDK'dan trafik sigortası primlerinde yeni dönem açıklaması

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Ocak 2026 için trafik sigortasında uygulanacak aylık azami prim artışının %0,66 olarak hesaplandığını duyurdu. Duyuruda, trafik sigortası azami primlerinin; araç türü, sigortalının risk düzeyi, ikamet ettiği il, aracın kullanım amacı ve yakıt cinsi gibi çeşitli değişkenlere göre kurum tarafından aylık olarak belirlendiği vurgulandı. SEDDK, güncel ekonomik koşulların primlere doğru şekilde yansıtılabilmesi amacıyla 2024 yılı Mayıs ayından itibaren hasar-maliyet endeksinin kullanılmaya başlandığını hatırlattı. Açıklamada, hasar-maliyet endeksiyle yapılan hesaplama sonucunda 2026 yılı Ocak ayı için trafik sigortasında uygulanacak aylık azami prim artışının %0,66 olarak belirlendiği ifade edildi. Kurum, sigortacılık sektörünün sağlıklı ve sürdürülebilir şekilde gelişmesini, sigortalıların ödenebilir primlerle sigorta hizmetine erişimini ve hak sahiplerinin gerçek zararlarının karşılanmasını gözeterek gerekli tüm adımları atmaya devam ettiğini belirtti.



ALİ AKTUĞ
aliaktug@yasamkocutr.com

Affinity sigortacılığında geleceğe bakış

ARALIK ayı sayısında sigortacılıkta "Karbon Ayak İzlerinden" bahsettik. Şimdi de Affinity Sigortacılığıyla geleceğe bakalım.

Bu seride ele aldığımız konuları bir araya getirdiğimizde, Affinity sigortasının geleneksel sigortacılıktan çok daha fazlası olduğu net bir şekilde ortaya çıkıyor. Affinity, pasif bir risk koruma aracı olmaktan çıkıp, geleceğin dinamik ve teknoloji odaklı dünyasında sigortanın yeni rolünü tanımlıyor.

Bu yeni rolün temel taşları şunlar olacak:

1. Gömülü ve Otomatikleşen Güvence:
Gelecekte sigorta, ayrı bir satın alma kararı olmaktan çıkacak. Yapay zekâ ve büyük veri analizi sayesinde, riskler anlık olarak belirlenecek ve sigorta poliçeleri, bir hizmetin veya ürünün içine gömülü ve otomatik olarak entegre edilecek. Örneğin, paylaşımlı araç platformları, kullanıcıya yolculuk süresince geçerli olacak mikro sigortayı otomatik olarak tanımlayacak. Bu, sigortanın "ihtiyaç anında orada olan" bir dost gibi davranmasını sağlayacak.

2. Davranışsal Ekonomi ve Kişiselleştirme:
Geleceğin Affinity sigortaları, sadece istatistiksel verilere dayanmayacak, aynı zamanda insan davranışlarını da analiz edecek. Akıllı cihazlardan ve dijital etkileşimlerden elde edilen verilerle, sigorta primleri ve teminatları kişiselleştirilecek. Örneğin, sağlıklı yaşam alışkanlıkları olan kişilere daha düşük sağlık sigortası primleri sunulabilecek veya trafikteki sürüş alışkanlıklarına göre kasko primleri belirlenebilecek. Bu yaklaşım, insanları daha sorumlu davranmaya teşvik ederken, sigortanın "ödüllendirici" bir rol üstlenmesini sağlayacak.

3. Toplumsal Dayanıklılık ve Eko-Sistem Odaklılık:
Affinity, sadece kurumsal bir fayda aracı değil, aynı zamanda toplumsal dayanıklılık oluşturmanın da bir yolu olacak. Sürdürülebilirlik odaklı yenilikçi sigorta ürünleri (örneğin yenilenmiş cihaz sigortası) çevresel bilinci artıracak. Ayrıca, topluluklara özel olarak tasarlanmış poliçeler, üyeler arasında güçlü bir dayanışma ve ortak güvenlik duygusu yaratacak. Bu, sigortanın gelecekte daha kapsayıcı ve sosyal sorumluluk sahibi bir misyon üstleneceğinin en önemli göstergesi.

Sonuç olarak, Affinity sigortası, sigortanın geleceğini şekillendirecek en önemli trendlerden biri olarak öne çıkıyor. Bireysel risklerin kolektif çözümlerle yönetildiği, teknolojinin güvenceyi görünmez kıldığı ve toplumsal faydanın önceliklendirildiği bu yeni dönemde, sigorta artık sadece bir poliçe değil, hayatımızın ve toplumun ayrılmaz bir parçası haline gelecek.

Davranışsal Ekonomi Perspektifiyle: Affinity sigortası, riskleri bireysel bir yük olmaktan çıkarıp topluluğun ortak bir sorumluluğu haline getirir. Bu yaklaşım, "bana bir şey olmaz" gibi bireysel önyargıların aksine, "topluluğumuza destek olmalıyız" gibi kolektif bir bilinci teşvik eder.

Bu uyarlanabilir çözümler, topluluk içinde bir kolektif güvenlik hissi yaratır. Üyeler, bir sorunla karşılaştıklarında yalnız olmadıklarını ve arkalarında kendilerini destekleyen bir topluluğun olduğunu bilirler. Bu durum, toplumun bir araya gelme ve zor zamanlarda birbirini destekleme yeteneği olan toplumsal dayanıklılığa doğrudan katkı sağlar.

Sonuç olarak, Affinity sigortaları, yalnızca ekonomik bir araç değil, aynı zamanda toplulukların bir araya gelerek riskleri ortaklaşa yönetmesini sağlayan, sosyal fayda odaklı bir modeldir. Bu sayede, kurumlar ve topluluklar arasında güven ve dayanışma köprüleri kurulur.

Affinity, sigortacılıkta yepyeni bir satış kanalı olarak benimsenmeli ve tüm sektörün tabana yayılmasında nemli bir etken olarak düşünülmelidir.

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



OnePlus 15 7 bin 300 mAh batarya ile uzun kullanım imkanı sunuyor

OnePlus'ın yeni amiral gemisi, büyük pil kapasitesi ve yüksek hızlı şarj desteğiyle öne çıkıyor. OnePlus 15, 7 bin 300 mAh batarya ve Snapdragon 8 Elite Gen 5 işlemcisiyle tanıtıldı. Modelde 6,78 inç LTPO AMOLED ekran bulunuyor; 120W hızlı şarj ve 50W kablosuz şarj destekleniyor. Arka tarafta üç adet 50 MP sensörden oluşan kamera sistemi yer alırken, üreticinin DetailMax motoru görüntü işleme kalitesini artırıyor. Cihaz, Hindistan'da 814 dolar başlangıç fiyatıyla satışa çıktı ve amiral segmentinde Vivo X300 ve Oppo Find X9 ile aynı kategoride konumlanıyor.

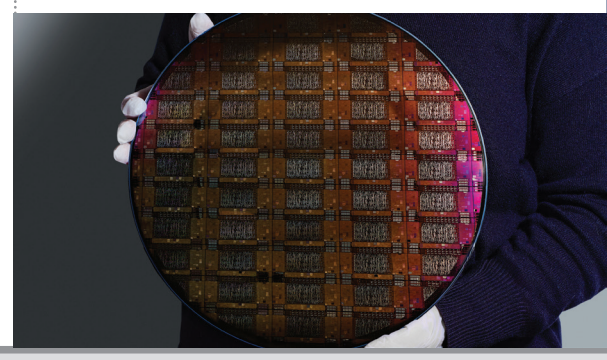
Walker S2 fabrikaya gönderilen ilk insansı robot serisi oldu



UBTECH, yüzlerce robotu üretim hatlarına sevk ederek endüstriyel otomasyonda yeni bir aşamaya geçti.
Çinli UBTECH Robotics, Walker S2 model insansı robotlarını fabrikalara teslim etmeye başladı.
Modeller; montaj, vidalama, taşıma gibi tekrarlı işlerde kesintisiz çalışmak üzere programlanıyor.
Şirketin sipariş hacmi yıl içinde hızla büyüdü ve 800 milyon yuan seviyesinde ön rezervasyon alındı.
UBTECH, yıl bitmeden 500 adet robotun aktif üretimlere entegre edilmesini planlıyor.
Gelişme, insan gücüne dayalı üretimden otonom işgücüne geçişte önemli bir eşik olarak değerlendiriliyor.

IBM Loon kuantumda hata toleransı için yeni mimarisini tanıttı

Hata düzeltmeyi donanım seviyesine çeken Loon prototipi, 2029 kuantum planına yakınlaştırıyor.
IBM'in deneysel Loon işlemcisi, hata düzeltme mantığını yazılım yerine doğrudan donanım düzenine entegre ederek daha kararlı qubit etkileşimi hedefliyor. Bu yapıyla birlikte kuantum hesaplamada en kritik sorun olan hata oranlarının düşürülebilmesine yönelik önemli bir ilerleme olarak yorumlanıyor.
IBM ayrıca yıl sonunda devreye girecek 120 kubitlik Nighthawk işlemcisini tanıttı.
Şirket, 2026 itibarıyla belirli hesaplama görevlerinde klasik bilgisayarların geçilebileceği 'kuantum avantajı' göstermek istiyor.





iPad Pro (M5) 3 buçuk kat daha güçlü yapay zekâya sahip

Apple, M5 çipli yeni modellerde Wi-Fi 7 ve gelişmiş Neural Engine mimarisine geçti.
Apple, 11 ve 13 inç boyutlarında güncellenen iPad Pro serisini M5 işlemcili yeni donanımla piyasaya sürdü. Bir önceki modele göre yapay zekâ performansında 3,5 kata varan artış hedefleniyor.
10 çekirdekli CPU/GPU mimarisi, ağır video işleme ve görsel üretim uygulamalarında belirgin hızlanma sağlıyor. Yeni N1 kablosuz çipi Wi-Fi 7 desteklerken, LTE bağlantı tarafında da C1X modemle daha yüksek veri aktarım hızları sunuluyor.
Space Black ve gümüş renkler global pazarlarda satışa çıktı.



Jeep Recon VZ tam elektrikli off-road'a giriş sağlanıyor

Jeep, tamamen elektrikli ilk 'Trail Rated' modeli Recon EV'yi duyurdu. 650 beygir güç ve 3,6 sn 0–100 km/s verisi dikkat çekiyor. Jeep Recon EV, markanın tam elektrikli ilk arazi aracı olarak 2026'da Amerika pazarına sunulacak. Orta sınıf SUV, 0-60 mph hızlanmasını 3,6 saniyede tamamlayarak spor otomobil performansına yaklaşan bir ivme sağlıyor. Çift motorlu kurulumla 650 beygir güç ve 620 lb-ft tork üreten modelin yaklaşık 250 mil (≈400 km) menzil hedefi bulunuyor. Wrangler çizgisini koruyan gövde tasarımı, kapı ve camların aletsiz sökülebilmesine olanak tanıyor.

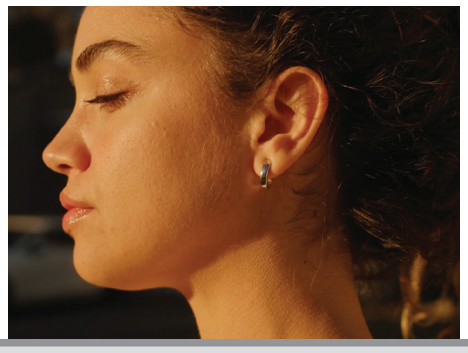


Samsung Galaxy Z **TriFold** katlanabilir telefonlar yeni boyutta

Samsung, 3 panelden oluşan ve 2 kez katlanabilen Galaxy Z TriFold'u tanıttı. Katlanmamış hâlinde 10'a kadar çıkan ekranıyla adeta tablet konforu sunuyor. Telefonda 16 GB RAM, 512 GB depolama ve 5 bin 600 mAh batarya yer alıyor. Bu, şu ana kadarki en büyük batarya kapasitesi olarak öne çıkıyor. Cihaz 45W kablolu, 15W kablosuz ve ters kablosuz şarj destekli; bu da uzun kullanım demek. Galaxy Z TriFold, 2025 aralık itibarıyla satışa çıktığı Güney Kore'de 3.59 milyon won fiyat etiketiyle listelendi. Bu model, katlanabilir telefon pazarında form ve fonksiyonu bir araya getirerek yeni bir dönemi başlatıyor.

Lumia 2 kulak üzerinden biyometrik ölçüm yapabiliyor

Kulak atardamarından ölçüm alan giyilebilir teknoloji, evde klinik hassasiyet iddiası taşıyor.
ABD merkezli geliştirici şirketin duyurduğu Lumia 2, geleneksel bileklik ve yüzüklerin okuyamadığı verileri kulak bölgesindeki atardamar üzerinden izliyor. Kızılötesi sensör, kan akışı ve beyin oksijenlenmesi gibi kritik parametreleri gerçek zamanlı ölçerek enerji, odaklanma ve ruh hali değişimlerini takip edebiliyor.
Kalp ritmi, uyku kalitesi, vücut ısısı ve günlük enerji seviyeleri tek arayüzde toplanıyor. Medikal amaçlı olmasa da Lumia 2 yüksek hassasiyetli veri aktarımı ile sağlık odaklı giyilebilir teknolojilerde yeni bir alan açmış durumda.



Canon EOS R6 Mark III 7K RAW video desteği sağlıyor



Canon'un yeni aynasız gövdesi, hibrit çekim odaklı profesyonel segmenti hedefliyor.
32,5 MP sensöre sahip EOS R6 Mark III, 7K 60 kare/sn RAW video kaydı ve elektronik obtüratörde 40 fps'e kadar seri çekim performansı sunuyor. Çift kart yuvası (CFexpress B + SD) hibrit kullanımda kayıt güvenliği sağlıyor.
7K 'Open Gate' modu, özellikle dikey prodüksiyon ve sosyal medya formatlarında kırpma payı yaratarak iş akışını kolaylaştırıyor.
Canon ayrıca tanıtımla birlikte RF 45mm f/1.2 STM portre lensi de duyurarak düşük ışık performansını güçlendiren yeni bir seçenek ekledi.



Anadolu Sigorta'nın Kurtaran Araç Projesi'ne altın ödül



Anadolu Sigorta'nın Kurtaran Ev Derneği iş birliğiyle hayata geçirdiği taşınabilir klinik Kurtaran Araç, Mastercard PSM Awards 2025'te 'Sosyal Sorumluluk Kategorisi'nde 'Altın Ödül'ün sahibi oldu. İş Sanat Kültür Merkezi'nde düzenlenen törende, ödülü Anadolu Sigorta adına Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü Berna Semiz Ergüntan aldı. Özellikle afet zamanlarında hızlı ve etkin müdahale sağlayacak şekilde tasarlanan, sokak hayvanlarının yaşam hakkını korumayı amaçlayan Kurtaran Araç Projesi kapsamında afet bölgeleri de dahil olmak üzere binlerce sokak hayvanına tedavi ve rehabilitasyon desteği sağlandı. Anadolu Sigorta Kurumsal İletişim, Sürdürülebilirlik ve Afet Yönetimi Koordinatörü Berna Semiz Ergüntan ödül töreninde yaptığı konuşmada şu ifadeleri kullandı: "Bu ödül, bizim için yalnızca bir başarının değil; yaşamı koruma kararlılığımızın en güçlü göstergelerinden biri. Kurtaran Araç'ı hayata geçirirken tek bir hedefimiz vardı; nerede olursa olsun her canlının yaşam hakkını korumak."

Nurdan Tunay Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat genel müdürü oldu



Garanti BBVA'da uzun yıllar boyunca çeşitli pozisyonlarda görev yaptıktan sonra son olarak Kredi Riski Yönetimi Başkanı olarak görevini sürdüren Murat Atay, bankadan ayrılıyor. Bu gelişme doğrultusunda, Garanti BBVA Kredi Riski Yönetimi Başkanlığı görevini, Aralık 2024'ten bu yana Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü olarak görev yapan Gökhan Koca devralacak. Garanti BBVA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürlüğü rolünü ise Garanti BBVA KOBİ Bankacılığı İstanbul Pazarlama Müdürlüğü Direktörü olarak görev yapan Nurdan Tunay Günaylı devir alıyor.

DASK Genel Sekreterliği'ne **Balkır Demirkan** atandı



25 yıldır depreme karşı finansal güvence sunan Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) Genel Sekreterlik görevine, sigorta sektörünün deneyimli isimlerinden Balkır Demirkan atandı.
2002 yılında AXA Sigorta'da sektöre adım atarak sigortacılık kariyerine başlayan Demirkan, Ethica Sigorta ve Ray Sigorta'da Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini üstlendi. Türkiye Sigorta Birliği'nde Genel Sekreter Yardımcısı olarak görev yaptı. Balkır Demirkan bu dönemde sektörün teknik çalışmalarına aktif katkı sundu. Ayrıca Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nda eğitimler vermeye devam etmektedir.



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Dijital sigortacılıkta müşteri davranışları ve satış kanalları modelinin dönüşümü ....

DİJİTALLEŞME, sigorta sektöründe yalnızca teknolojik bir yenilenme değil, aynı zamanda müşteri davranışlarını ve satış kanalları modellerini yeniden şekillendiren yapısal bir dönüşüm süreci yaratmıştır. İnternetin yaygınlaşmasıyla birlikte sigortalı adayları bilgiye daha hızlı erişerek, sigorta ürünlerini karşılaştırarak müşteri deneyimlerini kolayca artırmakta ve satın alma kararlarını daha bilinçli bir şekilde verebilmektedir. Günümüzün gereklerine uygun olarak oluşan burum, sigorta şirketleri açısından dijital kanalların stratejik önemini her geçen gün daha anlamlı kılmaktadır. 2021 yılında gerçekleştirilen yaş gruplarına odaklı araştırma (Eren ve Başar,2021), dijital sigorta kanallarının kullanımında belirgin farklılıklar olduğunu ortaya koymaktadır. Bulgulara göre 25–34 yaş grubu, sigorta poliçelerini büyük ölçüde e-ticaret ve dijital platformlar üzerinden satın almayı tercih etmektedir. Bu tercihin temel nedenleri arasında zamanın önemi, fiyat alternatiflerinin fazlalığının getirdiği kıyaslamaya bağlı karar verme kolaylığı ve ürün çeşitliliği öne çıkmaktadır. Dijital deneyimlemesi yüksek olan bu yaş grubu için sigorta, hızlı, kolay ve pratik bir şekilde tamamlanması gereken bir hizmet olarak algılanmaktadır. Buna karşılık 45–54 yaş grubu, poliçe satın alma sürecinde hâlen acente kanalını öncelikli olarak tercih etmektedir. Ancak bu yaş grubunun büyük bir bölümü, satın alma öncesinde dijital platformlardan kapsamlı araştırma ve kıyaslama yapmaktadır. Bu durum, dijital kanalların yalnızca bir satış ortamı değil, aynı zamanda güçlü bir karar destek aracı olarak kullanıldığını göstermektedir. Bu bağlamda, bu yaş grubunda fiyat unsurundan ziyade teminat yapısının yeterliliği, şirket güvenilirliği ve ürün kapsamının ön plana çıktığı söylenebilir.

Araştırma sonuçları, yaş ile dijital platformları kullanma nedenleri ve tercih edilen poliçe türleri arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler bulunduğunu göstermektedir. Trafik ve kasko sigortalarının dijital platformlarda satın alma amacıyla en çok aranan ürünler olarak geçmesi, tüketicilerin risk algısı yüksek ürünlerde dijital kanallara olan güveninin arttığını göstermektedir. Buna karşın konut sigortaları gibi daha düşük risk algısına sahip ürünlerin dijital kanallarda görece daha az tercih edilmesi dikkat çekmektedir.

Bu mikro düzeydeki müşteri davranışları, sigorta sektöründe satış kanalları modelinin geleceğine ilişkin yapısal değişimin küresel eğilimlerle örtüştüğünü göstermektedir. Aynı zamanda müşteri beklentilerindeki değişim, teknolojik ilerlemeler, artan düzenlemeler ve maliyet baskıları geleneksel satış modellerini zorlamaktadır. Bu bağlamda, tek kanala dayalı satış yapılarının yerini çoklu erişim temelli satış kanalları modellerine bıraktığı söylenebilir. Dolayısıyla günümüz müşterileri, sigorta şirketleriyle yüz yüze, dijital, mobil ve uzaktan kanallar arasında kesintisiz bir deneyim beklemektedir (Ettner, 2017). Ayrıca günümüzde sigorta teknolojisindeki gelişmelere bağlı olarak; yapay zekâ, büyük veri analitiği, Nesnelerin İnterneti (IoT) ve blockchain gibi teknolojilerinin, satış kanalları modelini daha hızlı ve kişiselleştirilmiş hale getirmekte olduğu söylenebilir. Anlık fiyatlama, kullanıma dayalı sigorta ürünleri ve mikro teminatlar, sigortacılığı "satın alma ve yıllık yenileme" anlayışından sürekli ve dinamik bir ilişkiye dönüştürmektedir (McKinsey, 2020). Bu gelişmeler, sigorta acentelerinin rolünü de yeniden tanımlamaktadır. Geleceğin acentesi; dijital araçlarla desteklenen, müşteri yolculuğunu yöneten ve danışmanlık değeri sunan bir yapı haline gelmektedir (PwC, 2022).

Sonuç olarak, dijitalleşmenin sigorta sektöründeki satış kanalları modelini köklü biçimde dönüştürmeye hazır hale geldiğini ve bunun kaçınılmaz olarak sigorta şirketlerinin sürdürülebilir rekabet avantajı elde edebilmesi gerekli bir değişim olduğu söylenebilir. Buna bağlı olarak, şirketler yaş gruplarının dijital davranışlarını doğru analiz etmesi, satış kanallarını entegre etmesi ve müşteri deneyimini merkeze alan bir dönüşüm stratejisini kararlılıkla uygulaması gerekmektedir.

Eren, Y., & Başar, Ö. D. (2021).
Dijital Platform Üzerinden Sigorta Poliçesi Satın Alma Davranışları
Ettner, M. (2017). Customer Journey and Integrated Sales Models in Insurance.
McKinsey & Company (2020).
Insurance 2030: The Impact of AI on the Future of Insurance.
McKinsey & Company (2021). How Insurance Can Prepare for the Next Distribution Model.
PwC (2022). Top Insurance Industry Trends.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



BLOK3 Türk rap sahnesinin son dönemde çıkış yapan isimlerinden biri olan BLOK3, güçlü vokal karakteri ve sokak kültüründen beslenen hikâye anlatıcılığıyla büyük bir takipçi kitlesi oluşturdu. BLOK3 birden fazla şarkısıyla ilk 10'da yer alıyor.

YERLİ

1. Kusura Bakma - **BLOK3**
2. Seni Düşündüm - **Çağla, Doğu Swag**
3. Ismarla - **UZI, Motive**
4. Git - **BLOK3**
5. Napıyosun mesela? - **BLOK3**
6. Şarkılar Sokaklara Ait - **UZI, Motive**
7. Geri Ver - **Wegh**
8. Çıkmaz Bir Sokakta - **Semicenk**
9. Kendine İyi Bak - **Şam, Laçin**
10. Aklına ben gelicem - **BLOK3**

Kaynak: Spotify



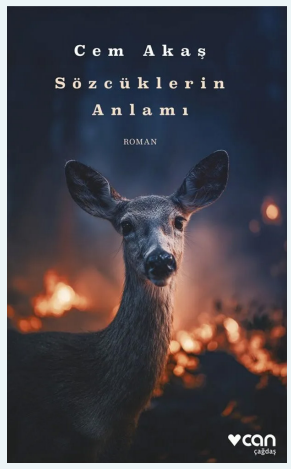
ALEXANDER WARREN HUGHES
Alexander Warren Hughes:Amerikalı şarkıcı, söz yazarı ve sosyal medya fenomenidir. 2021'de bağımsız olarak müzik yayımlamaya başlayan sanatçı "Ordinary" şarkısıyla listenin ilk sıralarında yer alıyor.

GLOBAL

1. Ordinary - **Alex Warren**
2. All I Want for Christmas is You - **Mariah Carey**
3. Opalite - **Taylor Swift**
4. Birds of a Feather - **Billie Ellish**
5. Dont Say You Love Me - **Jin**
6. Every Breath You Take - **The Police**
7. Jingle Bell Rock - **Bobby Helms**
8. That's What I Like - **Bruno Mars**
9. Snowmen - **Sia**
10. I Wanna Be Yours - **Artic Monkeys**

AKTÜEL / KİTAP

Sözcüklerin Anlamı Cem Akaş



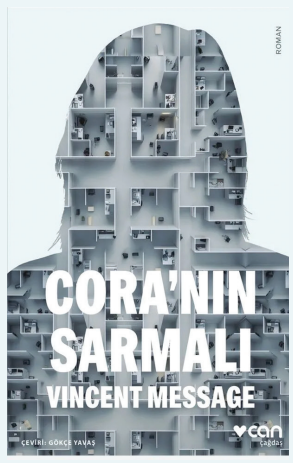
Dünya delirirken, bir yanda hayat bir yanda da "akış" zıvanadan çıkmışken, iki kişi bir aşkı yaşatabilir mi? Cem Akaş'ın okurun dikkatini dağıtarak amacına ulaştığı yeni romanı Sözcüklerin Anlamı, modern dünyanın sonunda hâlâ aşka tutunan, aşkla tutunmaya çalışan ama bir yandan da büyük bir değişimin içerisinde olan iki karakterin, Demir ve Duru'nun hikâyesi etrafında gelişiyor. Tüm dünyayı etkileyen üç günlük genel elektrik kesintisinden kısa bir süre sonra, sıcak bir yaz günü yolları kesişen Demir ve Duru, günlük yaşamlarının sakin düzeni içinde birbirlerini severler ve İstanbul'un ufak bir mahallesinde kendi halinde bir ilişki başlar. İki sevgili, kendilerine ait bir dil geliştirerek aşklarını korumaya çalışır ama bunun da bir bedeli vardır.

Kaf Dağının Ardına Yolculuk
Gülten Dayıoğlu



"Uzak Doğu gezisini sevgili okuyucularım için yazmaya kararlıydım. Her şey eksiksiz olmalıydı. Okuyucularım, gezi izlenimlerini okurken, oralara gitmişe dönmeliydi." Türkiye'de çocuk ve gençlik edebiyatının önde gelen isimlerinden olan, roman ve öykü yazarı Gülten Dayıoğlu "Kaf Dağının Ardına Yolculuk" adlı kitabında genç okurlarını bu kez gizem dolu bir Uzak Doğu gezisine çıkarıyor. Gülten Dayıoğlu adeta Zümrüdüanka'nın kanatlarında uçuyor Kafdağı'nın ardına. Singapur, Tayland, Filipinler, Japonya ve Kore'yi gezen Gülten Dayıoğlu bu masal diyarlarını, geçirdikleri değişimi, çağı yakalama yolunda kat ettikleri mesafeyi anlatıyor.

Cora'nın Sarmalı Vincent Message



Fransız yazar ve akademisyen Vincent Message'in Türkçeye çevrilen ilk eseri Cora'nın Sarmalı, okuru Paris metrosunun koridorlarıyla La Défense'ın uğultulu ofisleri arasında gezintiye çıkarıyor. Roman, akıcı bir dille çağımız kadınlarından birinin sarsıcı portresini çiziyor. Paris'te bir sigorta şirketinde çalışan Cora Salme, doğum izninden döndüğünde kendini bıraktığından çok daha rekabetçi ve boğucu bir ortamla karşı karşıya bulur. İşyerindeki baskılar, bitmek bilmeyen yoğunluk ve stres genç kadının sınırlarını gitgide zorlar. Cora, kendisine nefes alabileceği bir alan yaratmaya çalışsa da gün geçtikçe içinden çıkamayacağı bir sarmalın içine düşer. Derken bir haziran sabahı tüm hayatı yerle bir olur.

SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



AĞIRLIK VE ÖLÇÜ SANATI

Suna ve İnan Kıraç Vakfı Anadolu Ağırlık ve Ölçüleri Koleksiyonu'ndan yapılan bu seçki ağırlık ve ölçü aletleri etrafında şekillenen ekonomiyi, kültürü MÖ 2. binyıldan günümüze uzanan bir süreçte uygarlıkların, tanrıların, tüccarların, usta ve çırakların gözünden keşfetmeyi amaçlıyor, dönüşümlerin izlenmesine olanak veriyor.



OSMAN HAMDİ BEY

Osman Hamdi Bey, Tanzimat Dönemi'nin yetiştirdiği bir Osmanlı aydını. Pera Müzesi'nde Osman Hamdi Bey'e ayrılan özel bölüm, Suna ve İnan Kıraç Vakfı Oryantalist Resim Koleksiyonu'nda yer alan yapıtlarıyla, tutkunu olduğu resim sanatıyla ilişkisinin farklı yönlerini sergileyen örnekler sunuyor.



AFİFE

Afife Tiyatro Oyunu, Afife Jale'nin yaşam öyküsünden ilham alınarak yaratılmış hayali bir kumpanyanın hikâyesidir. Bu eser, sahnede olmayı bütün mevcudiyetiyle arzulayan Afife'nin, kadının sahneye çıkmasına, göz önünde olmasına, yasak koyan düzene başkaldırışına çağdaş bir yorum getiriyor.



GÜNEŞİN OĞLU

Sinemamızın en nevi şahsına münhasır filmlerinden biri olarak kabul edilen Onur Ünlü imzalı 'Güneşin Oğlu' usta oyuncular ve genç yeteneklerden oluşan güçlü kadrosuyla Zorlu PSM prodüksiyonu olarak sahneye taşınıyor. Oyunda İbrahim Selim, Deniz Celiloğlu, İlayda Alişan, Beyti Engin, Ali Yoğurtcuoğlu başrolde.



HIRSIZLAR

"Deneme sürecindeki acemi güvenlik Berkay için, hırsızları yakalamak, hem patronların hem de kıdemlisi Hikmet'in gözüne girebilmek için büyük bir fırsattır. Ancak yakaladığı Rukiye hele de Ayfer olunca işler hiç de düşündüğü gibi gitmez. "Hırsızlar" küçük bir hırsızlık iddiasını, büyük bir komediye dönüştürüyor. Bu oyunu Zorlu PSM sahnesinde 15 Ocak'ta izleyebilirsiniz.



EN İYİ İKİNCİ "En İyi İkinci" kaderi, kıl payı kaçan fırsatları ve hayatın dolambaçlı yollarını anlatan dokunaklı bir komedi. Bizi biz yapan o dönüm noktalarına dair bir hikâye olan En iyi İkinci, "Seçilmeyen yollar" yüzünden "Tam o anda bunu yapsam daha iyi bir hayatım mı olurdu acaba?" diye kendini yiyip bitirenler ve kaçırdıkları hayatın göründüğü kadar parlak olup olmadığını sorgulayan herkes için. Bu tiyatro gösterisini 20 Ocak tarihinde Zorlu PSM'de izleyebilirsiniz.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Biraz durun durun biraz

GÜFTESİ Rüştü Şardağ'a, bestesi Avni Anıl'a ait Hicaz makamındaki eser, yılların nasıl uçup geçtiğini hatırlatıyor hepimize...

Rüya gibi uçan yıllar, biraz durun, durun biraz
Kaybolan günlerim için, hesap sorun, sorun biraz
Güzel bir kumral uğruna, küstüm esmer beyazlara
Bu akılsız garip başa, şimdi vurun, vurun biraz.

Gençlik yıllarında pek farkına varmıyoruz ama yıllar rüya gibi geçip gidiyor.

Rüya görme süresi, ne sıklıkla görüldüğü ve içeriği tam olarak tesbit edilememekle birlikte; psikologlar her rüyanın 20 saniyeden fazla sürmediği konusunda hem fikirler.

Hepsi, hepsi 20 saniye. Aynı hayat gibi...

Rüya görmek güzel. Rüya gördükten sonra çoğunlukla mutlu uyanıyorsunuz ama her rüya da güzel sonlanmıyor. Bir uyanıyorsunuz, kabus görmüş gibi oluyorsunuz. Hayat da öyle.

Kimi yıllar mutluluklarla dolu geçiyor; kimileri kabus gibi. Sevinçler de üzüntülerde zaman içinde unutulup gidiyor. Aynı rüyalar gibi.

Geriye kaybolan yıllar kalıyor.

Şair, *"Kaybolan günlerim için, hesap sorun, sorun biraz"* diyor da, kimden hesap soracağız? Kendimizden başka hesap soracağımız kimse var mı? Varsa da o hesabı verebilecek gücü kendilerin de bulabilecekler mi?

Biraz da, *"biraz durun, durun biraz"* dizesi üzerinde durayım.

Bakın, yine bir yılın sonuna, rüya mıydı, gerçek miydi diyemeden geldik bile.

Tabii rüya gibi uçan yıllara *"biraz durun, durun biraz"* deme gücü hiç birimizde yok. Ama geri kalan günlerimizin kaybolmaması için hala, "biraz durun, durun biraz" diyebileceğimiz bazı şeyler var.

Mesela;

Kamu vasıtalarına binmek için cengaverlik eden yolculara yol vermek için biraz durun, durun biraz,

Markette alış veriş kuyruğunda bekleyen kişilerin önüne geçmeyin, biraz durun, durun biraz,

Trafikte yolculara ve diğer sürücülere yol vermek için biraz durun, durun biraz,

Kadınların yok yere öldürülmelerine izin vermeyin, biraz durun, durun biraz,

Sokak hayvanlarının vahşice katledilmelerine göz yummayın, biraz durun, durun biraz,

Çocuk işçileri çalıştırmayın, biraz durun, durun biraz,

Dünyada sizden başka kişilerin de yaşadığını kabul edin ve onların da haklarına saygı gösterin, biraz durun, durun biraz,

Haksız kazanç elde etmek için ahlak dışı davranışlardan kaçının, biraz durun, durun biraz,

Emr-i hak vaki olduğunda bütün yaptıklarımızın hesabının sorulacağını düşünün, biraz durun, durun biraz

Daha binlerce örnek var ama yazının sonuna geldik. Durumumuz malum.

Hiç olmazsa bu yılın da kaybolan bir yıl olmaması için özümüze dönelim.

Yine, bu akılsız garip başa, şimdi vurun, vurun biraz demek zorunda kalmayalım.

Yeni yılın ülkemize, ailelerimize ve tüm insanlığa barış, sağlık, mutluluk, huzur ve bereket dolu rüya gibi bir yıl olmasını diliyorum.

İstanbul, 26 Aralık 2025



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Yapılacaklar - 2026

TÜM teknolojik gelişmelere, türlü yazılımlara ve gitgide bozulan el yazıma rağmen hala birçok şeyi dijital kopyalarına ek olarak yazılı olarak da yapıyorum.

Haftalık iş takip listeleri, günlük yapılacaklar listesi, market alışveriş listeleri en sık yaptıklarım.

2026 için kendime bir yapılacaklar listesi hazırladım ve sizlerle paylaşmak istiyorum:

- Fırsat bulup da yapamadığım Güney Doğu Anadolu, Karadeniz turlarını yapmaya çalışacağım,
- Çalışma süremi kısaltıp çalıştığım süredeki verimimi artıracağım,
- Ailemle ve dostlarımla bir arada olma fırsatlarını kaçırmayacağım,
- Aklıma gelen şeyleri çok fazla ertelemeden yapacağım,
- Bana hiçbir faydası olmayan boş insanlardan kesinlikle uzak duracağım,
- Karnabahar, kereviz, yer elması gibi hiç yemediğim şeylerden bazılarını yemeyi deneyeceğim,
- Okumaya daha fazla zaman ayırıp daha az TV izleyeceğim,
- Son yıllarda "hayır" demek konusunda epey geliştim, bu yıl daha da çok "hayır" diyeceğim,
- Ne kadar tepki alırsam alayım doğruları söylemeye, hataları düzeltme çabalarıma devam edeceğim,
- Bahçedeki zeytin ve portakal ağaçları ile daha yakından ilgileneceğim,
- Kimi ofiste, kimi evimde; kimi poşetlerde, kimi çantalarda bulunan 40 yıllık fotoğraflarımı toparlayıp bunları dijitale aktaracağım,
- 2001 sonundan beri yazdığım tüm köşe yazılarını gözden geçirip bunlardan kitap veya kitaplar yapacağım,
- Haksızlık kırmızı çizgim olmaya devam edecek, haksızlık kime yapılırsa yapılsın bunu seslendirmeye ve itiraz etmeye devam edeceğim,
- Ofisimdeki tüm eski dosyaları, yazışmaları, belgeleri vs. tasnif edip olabildiğince "hafifleyeceğim",
- Daha sık ve daha uzun süreli tatiller yapmaya çalışacağım,
- En son ve belki de hepsinin özeti olarak da yaşam kalitemi olabildiğince yükseltmeye çalışacağım...

Diyeceksiniz ki herkes benzer şeyler hedefliyor ama çok azı listenin yarısından fazlasını tamamlayabiliyor. Doğru ama bir yerden de başlamak lazım.

Zor dönemler yaşıyoruz, iş hayatlarında, özel yaşamlarımızda. Ne ortamlarımız ve çevremiz aynı kalıyor ne de dünya açıkçası.

Bundan birkaç yıl öncesine kadar gündemimizde olmayan kuraklık, gıda güvenliği, yapay zekâ vs. gibi birçok farklı gelişme de artık ajandamızda, tüm bilindik sorunlarımıza ek olarak.

İşte tüm bu belirsizliklere rağmen ayakta olabilmek ve güçlü kalabilmek için ilave bazı yeni meşguliyetlere, kazanımlara, başarılara, tamamlamalara gereksinim var bence. Çünkü beynimizi açık ve etkin kılarak ve hızlı çözümlere yönelerek kazanacağımız fazladan zaman rezervleri ile yapabileceğimiz çok şey var. Ben de açıkçası bunu hedefliyorum yeni yılda. Ayrıca böyle yazılı hedefler olunca, hele bir de ara sıra bu listeyi güncellemek için sil baştan yazdığımda her bir hedef daha somut ve kalıcı oluyor aklımda...

Liste yapın yapmayın hepiniz için tüm istediklerinizin gerçekleştiği bir yıl olsun.

Sağlık, sevgi ve saygı dolu günlerde yaşayın.

Toplum olarak da huzuru, barışı ve mümkünse de refahı hissedelim biraz.

2026 da 2025 gibi bir çırpıda geçecek ama en azından anımsanacak güzel günlerle bezensin.

Yeni yılınız kutlu olsun ve görüşmek üzere,

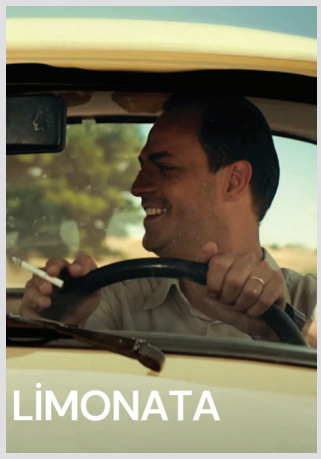
DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Sarmaşık

Yönetmen: Tolga Karaçelik
Oyuncular: Nadir Sarıbacak, Hakan Karsak, Özgür Emre Yıldırım
Türü: Psikolojik Gerilim / Drama
Platform: Netflix

Gerçek bir yük gemisinde geçen Sarmaşık, armatörün iflası sonrası denizde mahsur kalan mürettebatın psikolojik kırılmalarını merkeze alıyor. Kapalı bir alanda, otorite ve güç ilişkileri üzerinden ilerleyen film; gerilim tonunu karakter çatışmalarıyla kuruyor. Liderlik, hiyerarşi ve yalnızlık temalarını güçlü atmosferiyle işleyen Tolga Karaçelik imzalı yapım, izleyiciyi içine çeken bir gerilim yaratıyor.



DRAM / FİLM ●●●

Limonata

Uzun yıllar birbirinden uzak yaşamış 2 kardeşin beklenmedik bir yolculukla yeniden bir araya gelişini anlatan Limonata; geçmişle hesaplaşma, aile bağları ve tamamlanamayan olaylar üzerinden ilerliyor. Yol hikâyelerinin sade atmosferini taşıyan film; komedi ve dramı bir arada sunuyor. Ali Atay'ın yönetmen koltuğunda oturduğu, başrollerini Ertan Saban ve Serkan Keskin'in paylaştığı Limonata, Netflix'te.



DRAM / FİLM ●●●

Kağıttan Hayatlar

İstanbul sokaklarının görünmeyen hikâyelerine odaklanan Kağıttan Hayatlar, geri dönüşüm işçisi Mehmet ile yalnız bir çocuk olan Ali'nin yollarının kesişmesini konu alıyor. Film; şehir yaşamının sert yüzünü, dayanışma ve iyileşme temalarıyla birlikte işliyor. Sokak hayatının karanlık ve duygusal yönlerini iç içe geçiren hikâye, izleyiciye güçlü bir anlatı sunuyor. Kağıttan Hayatlar, Netflix'te.



AKSİYON / FİLM ●●●

Django Unchained

Quentin Tarantino imzalı Django Unchained, kölelik döneminde özgürlüğüne kavuşan Django'nun, ödül avcısı Dr. King Schultz ile kurduğu ortaklık üzerinden hem geçmişiyle hem de adalet duygusuyla hesaplaşmasını anlatıyor. Klasik western kodlarını ters yüz eden film; intikam, şiddet, ırkçılık ve güç ilişkilerini stilize aksiyon sahneleri ve kara mizahla birleştiriyor. Film, TV+'da.



Sekizinci Aile

Yönetmen: Ali Atay
Oyuncular: Serkan Keskin, Haluk Bilginer, Hazal Kaya
Türü: Komedi
Platform: Disney+

Basmacıgiller ailesinin servet ve güçle kurduğu düzenin zaman içinde nasıl çatırdadığını konu alan Sekizinci Aile, modern sosyal ilişkiler, dünya düzeni ve aile içi dengeler üzerine kurulu bir hikâye anlatıyor. İlişkiler, sırlar ve çekişmeler içinde şekillenen dizi, sadakat ve güven kavramlarını yeniden ele alıyor. Bu yapı, izleyiciye yalnızca bir aile dramasını değil, değişen toplumsal düzenin görünmeyen dinamiklerini de okuma fırsatı sunuyor.



GERİLİM / DİZİ ●●●

The Last of Us

Post apokaliptik bir salgın sonrası çökmüş dünyada hayatta kalma mücadelesi veren karakterlerin hikâyesi; hayatta kalma, güven ve travma temaları üzerinden ilerliyor. Joel ve Ellie'nin yolculuğu, hikâyenin merkezine insan ilişkilerini ve dayanıklılık duygusunu yerleştiriyor. Atmosferi ve karakter gelişimiyle öne çıkan dizi, hem dramatik hem gerilimli bir anlatı sunuyor. Dizi, Max (HBO)'da.



FANTASTİK / DİZİ ●●●

House of the Dragon

Taht mücadelesinin ve hanedan içi çatışmaların merkezde olduğu House of the Dragon; ejderhalar, güç ve iktidar kavramlarını epik bir anlatıyla bir araya getiriyor. Siyasi entrikaların ve aile içi dengelerin belirlediği hikâye, izleyiciyi klasik bir fantastik evrenin içine çekiyor. Görsel dünyası ve temposuyla öne çıkan yapım, Max (HBO)'da yayınlanıyor.



DRAM / FİLM ●●●

Marriage Story

Ayrılık sürecindeki bir çiftin ilişki, aile ve bireysel özgürlük üzerine yaşadığı çatışmaları konu alan film; duygu yoğunluğu, gerçekçi anlatımı ve sade sinemasıyla dikkat çekiyor. Hikâye, karakterlerin birbirini anlama ve ayrışma sürecini incelikli bir dille aktarıyor.
Aşk ve ayrılık temasını samimiyetle ele alan Marriage Story, Netflix'te yayında.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

2026 Dileklerim

2026 yılına, geçmişe değil, bugüne ve geleceğe bakan, zamana ayak uydurabilen, gelişime açık insanların çoğaldığı bir dünya diliyorum.
Artık "bizim zamanımızda böyle değildi" sözlerinin değil, "bizim sayemizde daha güzel oldu" cümlelerinin duyulduğu bir zaman dilimi olsun.
2026, insanın insanla rekabet etmediği; akılla, vicdanla ve üretkenlikle ilerlediği bir yıl olsun.
Herkesin işini sadece geçim kaynağı değil, değer yaratma alanı olarak gördüğü bir yıl dilerim.
Şirketlerin kâr kadar itibarı da ölçtüğü; liderliğin güç değil, rehberlik olduğu bir dönem başlasın.
Teknoloji, insanı yabancılaştırmak yerine birbirine daha iyi bağlasın. Yapay zekâ, vicdanın yerini değil, vizyonun hızını artırsın.
Empati, iş dünyasının yeni para birimi; güven, en güçlü yatırım aracı olsun.
Her liderin önce kendini yönetebildiği; her çalışanının ise sesinin duyulduğu kurumlar çoğalsın.
Doğa, sadece hafta sonu kaçamağı değil; yaşamın merkezindeki önceliğimiz haline gelsin.
Herkesin trafik kurallarına harfiyen uyduğu, korna seslerinin değil kuş seslerinin duyulduğu bir şehir hayal ediyorum.
Hiç kimsenin bir hayvana eziyet etmediği, yaşam hakkının kutsal sayıldığı bir yeryüzü...
İnsanların birbirini sevmese bile saygı duyduğu, farklı fikirleri tehdit değil zenginlik olarak gördüğü bir anlayış...
Sohbetlerin sadece söz alışverişi değil, anlama ve anlamlandırma çabası olduğu günler diliyorum.
Verilen sözlerin zamanında tutulduğu, sözün yeniden değer kazandığı, "İşini iyi yapmanın" torpilden ya da dalkavukluktan daha değerli sayıldığı bir çalışma hayatı...
Kıskançlığın değil, birbirinin başarısını yürekten alkışlamanın normal olduğu, güzelliğin içtenlikten beslendiği bir yaşam...
Ölümün yaşamın doğal bir parçası olarak kabullenildiği,
Temizlik ve hijyenin zorunluluk değil bir yaşam biçimi olduğu bir toplum istiyorum.
Adaletin istisnasız her yerde ve her zaman var olduğu,
Herkesin kendi işini kutsal görürken başkasının emeğine de saygı duyduğu,
Hırsızlığın "başarı" değil utanç,
Kul hakkı yemenin ise yaşa, dine ya da cinsiyete bakılmaksızın günah sayıldığı bir düzen...
Egoların değil, etik değerlerin öne çıktığı;
Güvenin, şüphenin yerini aldığı;
Kimsenin "kazıklanıyorum, kandırılıyorum, aldatılıyorum" duygusuyla yaşamadığı bir toplum...
Artık kimsenin diğerinin üstüne basarak yükselmeye çalışmadığı,
Her ruhun kendi yolunun biricikliğini bildiği,
Savaşların kimseye kazandırmadığını anlayan bir insanlık...
Az konuşup çok düşünen,
Negatiflik yerine umut ve üretkenlik yayan,
Enerjisini başkalarının ışığını söndürmeye değil,
Kendi ışığını büyütmeye harcayan insanların çoğaldığı bir dünya diliyorum.
2026, hem bireylerin hem toplumların vicdanla yeniden inşa edildiği bir yıl olsun.
Kısacası; daha temiz, daha adil, daha anlayışlı bir dünya...
Ardından "Batsın Bu Dünya "dedirtmeyecek bir melodimiz olsun.
Ve içinde hepimizin kalbini ısıtan biraz daha insanlık olsun.
Uçacak kanatlarımız, yerimizde duracak sebeplerimiz olsun.
Hayatımıza anlam katacak hedeflerimiz ve amaçlarımız olsun.
Samimiyetin olduğu dost sofralarımız bol olsun.
Yaşımız engelimiz değil, tecrübemiz olsun.
Akışımız her daim hayallerimiz olsun.
Ve 2026, bize yeniden insan olmanın güzelliğini hatırlatsın: paylaşmanın, teşekkür etmenin, birlikte başarmanın yılını yaşatalım.
2026 Kutlu, Mutlu, Umutlu olsun.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Devrimsel teknolojilerin önündeki 3 aşama

BÜYÜK etki yaratan devrimsel nitelikteki teknolojilerin günlük hayatta tutunması ve yaygınlaşması için 3 aşamalı bir süreci başarıyla geçmesi gerekiyor.

1. Gerekli alt yapı ve teknik donanımların oluşması
2. Sonrasında, bu yeni teknolojiye yönelik yazılımlar, uygulamalar ve ürünlerin sunulması
3. Son aşama ise, tüm bu uygulamaların günlük hayatta yaygın kullanımı için kullanıcılara yönelik cihazların olması

Örneğin internet çağında sosyal medya, e-ticaret ve dijital teknolojilerin yaygınlaşma sürecinde de aynı sıra izlendi.

Önce ilk aşama tamamlandı; hızlı internet erişimi yaygınlaştı ve ucuzladı, kablosuz internet (wifi) kullanıma sunuldu ve mobil internet (GSM) alt yapısı oluştu.

Sonrasında Facebook, Twitter, Instagram, Youtube, Linkedin ve benzeri yazılımlar, uygulamalar hayatımıza girdi.

Son aşama olarak da, günlük hayatta kullanıcıların sürekli yanında olacak ve bu uygulamaları 7/24 kullanabilecekleri akıllı telefon ve tablet gibi mobil cihazlar icat oldu.

Bu 3 aşamayı da başarıyla tamamlayan sosyal medya, e-ticaret ve dijital uygulamalar günlük hayatımıza kalıcı olarak girdi.

* * *

Şimdi benzer bir süreci yapay zekâ teknolojisi özelinde yaşıyoruz.

Sistem altyapısı ve donanımdan oluşan ilk aşamayı tamamladık. Büyük veri (big data), bulut sistemler, veri merkezleri ve yarı iletken çip teknolojisi iyi bir seviyeye ulaştı.

Sonrasında ChatGPT, Gemini, Claude, Midjourney, DeepL, Sora ve benzeri birçok başarılı uygulama ve ürün çıktı.

Şimdi son aşamadayız. Henüz yapay zekâ uygulamalarını kullanabilecekleri yeni bir cihaz segmenti oluşmadı. Humane AI Pin, Rabbit r1 tarzı yeni cihazlar denendi ama şimdiye kadar hepsi başarısızlıkla sonuçlandı.

Şu anda ağırlıklı olarak akıllı telefon, tablet, dizüstü bilgisayarlar ile bu teknolojiyi kullanıyoruz. Yani bir önceki internet çağının cihazlarıyla yapay zekâyı kullanıyoruz.

Yapay zekâ teknolojisi için 3'üncü aşamanın tamamlanması adına en büyük beklenti Jony Ive ve Sam Altman ikilisinin geliştirmekte olduğu yeni cihazdan. Bu iki vizyoner ismi bir araya getiren bu gizemli proje hakkında türlü spekülasyonlar var.

Bu yeni cihazın bizi ekran bağımlılığından kurtacağı söyleniyor. Yapay zekâ çağının geleceğinin artık ekranlar etrafında dönmeyeceği iddiaları çok daha güçlü olarak seslendirilmeye başladı.

Elbette işin içinde Open AI şirketinin CEO'su, parlak dahi Sam Altman ve ikonik Apple ürünlerinin arkasındaki tasarım efsanesi Jony Ive olunca beklentiler de tavana yükseldi.

Mayıs ayında OpenAI 6 buçuk milyar dolar ödeyerek Jony Ive'ın kurduğu IO isimli yeni girişimi satın almıştı. Daha ortada ürün, hatta prototip bile olmadan böyle bir paranın ödenmiş olması bile başlı başına bir olay.

Açıkcası ben de bu ikilinin üzerinde çalıştığı yeni cihazın neye benzediğini müthiş merak ediyorum. Bu sorunun yanıtı acayip kafamı kurcalıyor.

Cihazla ilgili bugüne kadar yapılan açıklamalara dayanılarak, kompakt, sade, ekransız ve bağlamsal farkındalığa sahip olacağı, mevcut cihazların beceremediği şekilde bizi ve çevremizi algılayıp, anlayacağı söyleniyor.

Sam Altman hedeflerinin farklı bir his yaratacak, sezgisel, sakin ve kullanımı doğal bir cihaz olduğunu belirtti. Jony Ive ise cihazın merak ve zevk uyandıracak kadar basit ve çekici olmasını istediklerini ima etti.

Ama cihazın neye benzediği hala muamma. Prototip görsellerini hala sızdırmadan gizli tutmayı başardılar

Peki bu cihaz neden önemli?

Bu cihaz başarılı olursa yapay zekâ dünyasının geleceği ekranlar etrafında dönmeyebilir. Yani yapay zekâ ile bağlantı kurma, çalışma ve yaşama şeklimiz tamamen yeni tür cihazlara entegre hale dönüşebilir.

2007 yılında Steve Jobs'un sahnede ilk iphone'u tanıtmasına benzer bir dönüm noktasını bu yeni cihazla birlikte yaşayabiliriz.

Tahminler ve içeriden sızan bilgiler cihazla tanışmak için 2 yıl daha bekleyeceğimizi gösteriyor. Elbette çok daha kısa sürede sürpriz bir lansman olabilir.

Bence bu cihaz başarılı olursa sadece yeni bir cihaz değil, "ekran kaydırma" gibi yeni bir davranış şekli de hayatımıza girecek.

Bakalım, bekleyip göreceğiz.



ABD'de yapay zekâ düzenlemelerinde ulusal çerçeve hamlesi

ABD yeni başkanlık kararnamesi, eyalet yasalarını sınırlayarak ülke genelinde tek tip yapay zekâ politikası oluşturmayı hedefliyor. ABD Başkanı Donald Trump, 11 Aralık'ta imzaladığı 'Yapay Zekâ İçin Ulusal Politika Çerçevesi' başlıklı başkanlık kararnamesiyle, yapay zekâ alanında ülke çapında bütüncül bir yaklaşım benimsenmesini hedefliyor. Bu kararname, federal kurumlara eyaletlerin yapay zekâ ile ilgili kural ve kısıtlamalarını hukuki yollarla geçersiz kılma talimatı vererek, yapay zekâ geliştirme ve kullanımında asgari yük getiren tek tip bir ulusal standart oluşturmayı amaçlıyor. Ayrıca Adalet Bakanlığı bünyesinde eyalet yasalarına karşı dava açacak bir 'Yapay Zekâ Davaları Görev Gücü' kurulması da öngörülüyor.

AB, yüksek riskli yapay zekâ kurallarını 2027'ye erteliyor

Avrupa Komisyonu, bazı yapay zekâ düzenlemelerinin yürürlüğünü 2027'ye öteleyerek şirketlere uyum için daha fazla süre tanımayı amaçlıyor.

Avrupa Komisyonu, 'Dijital Omnibus' adlı paket kapsamında yüksek riskli yapay zekâ uygulamalarına ilişkin kuralların yürürlük tarihini Ağustos 2026'dan Aralık 2027'ye erteleme önerisinde bulundu. Bu adımla biyometrik tanıma, ulaşım, işe alım, sağlık gibi alanlarda yapay zekâ kullanımına getirilecek sıkı kurallar yaklaşık bir yıl ertelenmiş olacak. Komisyon, bu hamleyle bürokrasiyi azaltmayı ve büyük teknoloji şirketlerinden gelen tepkileri yatıştırmayı hedeflediğini belirtiyor.

Teklifin yürürlüğe girmesi için AB üyesi ülkeler ve Avrupa Parlamentosu'nun onayı gerekecek.

MICROSOFT VE NVIDIA'DAN ANTHROPIC'E 15 MILYAR DOLARLIK YATIRIM

İki teknoloji devi, yapay zekâ girişimi Anthropic ile toplam 15 milyar dolarlık stratejik ortaklık açıkladı. Microsoft ve Nvidia, yapay zekâ geliştiricisi Anthropic ile yeni bir ortaklık kapsamında toplam 15 milyar dolar yatırım yapmayı taahhüt etti. Bu anlaşmayla Anthropic'in Claude adlı yapay zekâ modeli Microsoft'un bulut platformu Azure üzerinde de sunulacak; şirket ayrıca Azure ve Nvidia'nın gelişmiş işlemci altyapısını yüksek ölçekli olarak kullanacak. Bu hamle, büyük yapay zekâ oyuncularının rekabet içinde olsalar bile altyapı ve yatırım alanlarında giderek daha fazla iş birliği yaptığını gösteriyor.

Türkiye'de yapay zekâ kullanımına yeni denetim modeli

Kamu kurumlarında kullanılan yapay zekâ sistemleri için performans, risk ve şeffaflık odaklı yeni bir denetim yaklaşımı gündemde. Türkiye'de kamu hizmetlerinde giderek yaygınlaşan yapay zekâ tabanlı karar destek sistemleri için çok katmanlı bir denetim ve izleme modeli üzerinde çalışmalar yürütülüyor. TBMM Yapay Zekâ Araştırma Komisyonu'nun değerlendirmeleri doğrultusunda şekillenen yaklaşım; algoritmik kararların geriye dönük izlenebilmesi, hata ve önyargı risklerinin düzenli olarak test edilmesi ve kritik alanlarda insan onayının zorunlu tutulması gibi başlıkları içeriyor. Özellikle sosyal hizmetler, sağlık, kamu güvenliği ve finansal denetim alanlarında kullanılan yapay zekâ uygulamalarının hesap verebilirliğinin artırılması hedefleniyor.

Vitality ve Google'dan sağlıkta yapay zekâ iş birliği

İngiliz sigorta şirketi Vitality, Google ile birlikte kişiye özel sağlık önerileri sunacak bir yapay zekâ platformu başlatıyor.

Birleşik Krallık merkezli sigorta şirketi Vitality, Google ile iş birliği yaparak 'Vitality AI' adında yeni bir yapay zekâ platformu başlatacağını duyurdu. Bu platform, Google Cloud'un yapay zekâ ve veri analitiği altyapısını Vitality'nin geniş sağlık veri birikimiyle birleştirerek milyonlarca kullanıcıya kişiye özel sağlık tavsiyeleri sunmayı hedefliyor. Sistem, kullanıcıların yaşam tarzı ve klinik verilerini analiz edip her bireyin risk profiline göre öneriler oluşturuyor; böylece hastalıkların önlenmesi ve sağlıklı yaşam süresinin uzatılmasına katkı sağlanması amaçlanıyor.





Daha Çok Zaman Var Demeyin!

+%30 DEVLET KATKISI

%100 FAİZSİZ

Güvenli ve Kazançlı Fon Seçenekleri

Erken BES'le Şimdi Başlayın!

18 yaş altı çocuğunuz için Bireysel Emeklilik Sistemi'ne erkenden girin, çocuğunuz ileride rahat etsin.

Kuveyt Türk Katılım Bankası ve Albaraka Türk Katılım Bankası şubeleri ile Katılım Emeklilik acentelerimize bekliyoruz.

Katılım Emeklilik
Şimdi Başla

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

/katilimemeklilik /katilimemek
/katilimemeklilik /katilimemeklilik

Katılım Cep uygulamasını indirmek için karekodu okutun.

Google play

Download on the App Store

PRİMLERİ OTOMOBİLE DÖNÜŞTÜREN HAYAT SİGORTASI



Borçlanmadan araç sahibi olmanın anahtarı: Lüküs Hayat Sigortası

Lüküs Hayat Sigortası, herkes için yepyeni bir araç sahipliği yolu sunuyor.

Primlerini öde, biriken tutarı ister nakit al ister QCAR ayrıcalığıyla borca girmeden direksiyona geç. Bütçen kısıtlıysa aracına ortak ol, dilediğin gibi kullan.

Üstelik %40'a varan vergi avantajı ve yaşam kaybı teminatı da yanında.

Bugünden bir adım at, yarının anahtarlarını eline al.

- %40'a varan vergi avantajı
- Dilersen ortaklık modeliyle düşük maliyet
- Dilersen aracın tamamına sahip olma fırsatı
- Yaşam kaybı teminatıyla finansal güvence

QCAR MOBİLİTE İŞBİRLİĞİ İLE

QR KODU OKUT, DETAYLARI ÖĞREN

*Şartlar ve koşullar geçerlidir. Araç sahipliği süresi, hedeflenen birikime ulaşılması için ödenen prim tutarına ve seçilen araç değerine göre değişiklik gösterebilir.

QUICK HAYAT