

BES'TE DEVLET KATKISI ORANI %20'YE DÜŞÜRÜLDÜ

Bireylerin tasarruflarını çeşitli fonlarda değerlendirerek uzun vadeli kazanç sağlamalarına ve emeklilik döneminde ek gelir elde etmelerine imkân sağlayan Bireysel Emeklilik Sistemi'nde tüm katılımcıları ve sigorta sektörünü yakından ilgilendiren bir karar uygulandı. Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Bireysel Emeklilik Sistemi'nde devlet desteği oranı %30'dan %20'ye düşürüldü. Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri yeni kararın ekonomi yönetimi tarafından bütçe dengesini koruma ve teşvikin sürdürülebilirliğini sağlama amacıyla alındığını belirtirken BES'in bir yatırım alternatifi olarak gücünü koruyacağı görüşünde hemfikir. ›S.12

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ŞUBAT 2026 YIL: 41 / SAYI: 567 AYDA BİR YAYINLANIR



6 Şubat depremleri sigortayı yeniden tanımladı

6 Şubat 2023'te merkez üsleri sırasıyla Kahramanmaraş'ın Pazarcık ve Elbistan ilçeleri olan ve 11 ili etkileyen depremlerin ardından geçen 3 yıllık süreç, sigorta sisteminin afet sonrası dönemde yalnızca hasar ödemeleriyle sınırlı kalmadığını, yeniden yapılanma sürecinde finansal işleyişin sürdürülebilmesi ve risklerin paylaşılması açısından daha görünür bir işlev üstlendiğini ortaya koydu. Bu deneyim, afetlere hazırlık tartışmalarında sigortanın konumunu belirgin hale getirdi.

Deprem sonrası süreçte sigortanın yalnızca hasar sonrası devreye giren bir mekanizma değil, risk gerçekleşmeden önce yapılması gereken bir zorunluluk olduğu ortaya çıktı. Bu süreç, Zorunlu Deprem Sigortası'nın sigortalılar açısından sunduğu finansal güvenceyi somut biçimde ortaya koydu. Ancak Türkiye genelinde sigortalılık oranlarına baktığımızda henüz %100 oranına ulaşılabilmiş değil. DASK verilerine göre ülke genelinde sigortalılık oranı yalnızca %58,50. ›S.14

2025 yılında 1,2 trilyonluk dev prim üretimi

2025 yılı Türkiye ekonomisinde dengelenme yılı olsa da sigorta sektörü 1 trilyon 223 milyar lira prim üretimi, nominal %45,8 büyüme ile ekonominin ne kadar hayati bir finansal dayanağı olduğunu bir kez daha gösterdi. Sektörün %85,4'ünü oluşturan hayat dışı sigortalar 1 trilyon 44 milyar lira üretimle öne çıkarken; hayat sigortaları ise 178,9 milyar lira prim üretti. ›S.11

Sektörde COVID-19'un uzun dönem etkileri sürüyor

Swiss Re'nin pandeminin uzun vadeli etkilerini ve aşırı ölüm oranlarındaki artışı inceleyen raporuna göre, COVID-19'un ölüm oranlarını artırmaya devam ettirdiği belirtiliyor. Bu durumun hayat ve sağlık sigortası için potansiyel bir zorluk teşkil ettiği ifade edilen raporda, sektörün risk yönetiminde daha dikkatli olması gerekliliği vurgulanıyor. ›S.18



KÜRESEL ENERJİ DÖNÜŞÜMÜ İVME KAZANDI ANCAK YATIRIM AÇIĞI SÜRÜYOR

Allianz'ın 2025 Yeşil Dönüşüm İzleme Raporu, küresel ölçekte düşük karbonlu ekonomiye geçişte ilerleme kaydedildiğini gösteriyor. Yenilenebilir enerji kapasitesi ve maliyetlerdeki hızlı düşüşe rağmen net-sıfır hedefleri tehlikede. ›S.24

2025 DOĞAL AFET BİLANÇOSU SİGORTANIN GEREKLİLİĞİNİ ORTAYA KOYDU

2025 küresel afet raporları, artan sigortalı kayıplar ve süregelen koruma açığının, sigortayı yalnızca hasar sonrası devreye giren bir mekanizma olmaktan çıkararak riskin fiyatlanması, paylaşılması ve uzun vadeli dayanıklılık açısından stratejik bir zorunluluk hâline getirdiğini gösteriyor. ›S.20

HONDA MOBILITY'DEN YAZILIM TABANLI ARAÇ

Sony Honda Mobility'nin, AFEELA markası altında geliştirdiği elektrikli otomobil modeli, dijital kokpit yaklaşımı ve yazılım tabanlı araç içi deneyimiyle dikkat çekiyor. ›S.28



TOPRAK, ATEŞ, SU VE HAVAYLA YAZILMIŞ BİR DİZE



İsveçli sanatçı Asa Jungnelius'un Türkiye'deki ilk kişisel sergisi 'Toprak, Ateş, Su ve Havayla Yazılmış Bir Dize' camı doğa, tarih ve toplumsal bellekle ilişkilendirerek tabiatın gücüne atıfta bulunuyor. ›S.31

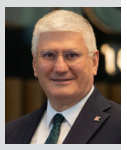


SİGORTACI GAZETESİ UYGULAMASI ÜCRETSİZ

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

APP STORE GOOGLE PLAY

'AMACIMIZ KASKOYU ULAŞILABİLİR KILMAK'



Küçük primlerle büyük risklerin paylaşıldığı, sade ve herkesin erişebileceği bir kasko modeli oluşturduklarını ifade eden *Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar*, bu yaklaşımın sigortaya erişimde önemli bir eşik olduğunu vurgulayarak, "Amacımız kaskoyu motosiklet kullanıcıları için de ulaşılabilir bir güvence haline getirmek" ifadelerini kullandı. ›S.9

'HEDEFİMİZ MÜMKÜN OLDUĞUNCA ÇOK SİGORTALIYA ULAŞMAK'



DASK kurgusunun, özünde basit ama son derece iyi tasarlanmış bir yapıya sahip olduğunu belirten *DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan*, "Kurum pırıl pırıl bir kurum. Sistem çalışıyor. Geriye kalan, mümkün olduğunca çok sigortalıya ulaşmak ve bu sisteme dâhil olmalarını sağlamak" ifadelerine yer verdi. ›S.17

'SİGORTA GÜVENCESİ İLE PAZARI BÜYÜTÜYORUZ'



Türkiye'de kayıtlı araç sayısının 31 milyona ulaştığını buna rağmen yalnızca 7 milyon aracın kasko sigortası güvencesi altında olduğunu belirten *Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz*, bu tablonun sigorta sektörü açısından önemli bir sorumluluğa işaret ettiğini söyledi. ›S.7

TSEV'İN YENİ MÜDÜRÜ SİBEL SAĞLAM



Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) Yönetim Kurulu kararıyla Sibel Sağlam, TSEV müdürü olarak atandı. Sağlam, 19 Ocak 2026 tarihi itibarıyla yeni görevine başladı. Sağlam son olarak,Türk Katılım Reasürans'ta genel müdür yardımcısı olarak görev almıştı. ›S.29

Türkiye Hayat Emeklilik'ten **BES** yaptırın, birikimleriniz artarken **KASKO**, **KONUT** ve **SAĞLIK** sigortalarında indirim fırsatından yararlanın!

Kampanya **1 Ocak - 30 Haziran** tarihleri arasında **2.500 TL ve üzeri** aylık katkı payı ödemesiyle başlatılan yeni BES sözleşmeleri için geçerlidir.

12 TAKSİT

Ek %10 İNDİRİM*

Konut





Sağlık

Kasko



Kampanya; Bireysel Emeklilik ve Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Sözleşmeleri için geçerlidir. Kasko, sağlık, konut poliçeleri Türkiye Sigorta tarafından sunulmaktadır.

Taksit imkânı anlaşmalı banka kredi kartlarıyla sınırlıdır. Ayrıntılar turkiyesigorta.com.tr'de.

*İndirimler, 8 Ocak - 30 Haziran 2026 tarihleri arasında düzenlenecek poliçelerde geçerlidir.

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

TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK | TÜRKİYE SİGORTA



Sompo Sigorta "Sompo ile Normale Dön" temalı yeni bir reklam filmi yayınladı. Reklam filmi hayatın olağan akışının beklenmedik bir olay ile sekteye uğradığı anlarda Sompo Sigorta ile hızlıca normale dönmenin mümkün olduğunu günlük hayattan bir mizansen ile anlatırken günlük normalimizin ne kadar değerli olduğunu da hatırlatıyor.

Sompo Sigorta'dan yeni reklam filmi: "Normale Dön"

Sompo Sigorta, yeni reklam filmi "Normale Dön" ile hayatın beklenmedik anlarında normale hızlı ve güvenli şekilde dönebilmenin önemine dikkat çekiyor. "Sompo Sigorta'yla Normale Dön!" söylemiyle izleyiciyle buluşan kampanya, özellikle kasko alanındaki uzmanlığı üzerinden markanın çözüm hızını, yönlendirici yaklaşımını ve güven veren duruşunu ön plana çıkarıyor. Reklam filmi, Sompo'nun sigortayı yalnızca bir teminat değil, hayatın akışını yeniden kurmaya yardımcı olan güçlü bir çözüm ortağı olarak konumlandıran yaklaşımını yansıtıyor.

'SOMPO'NUN UZMANLIĞINI ORTAYA KOYUYOR'

Günlük hayatın akışını aniden kesintiye uğratan bir kaza anından yola çıkan film, Sompo Sigorta'nın bu tür durumlarda nasıl hızlıca devreye girdiğini ve süreci adım adım nasıl yönettiğini anlatıyor. Hikâye kurgusunda kullanılan turntable tekniği, hem "dönüş" fikrini hem de hayatın sürekli hareket hâlindeki yapısını görsel olarak desteklerken, izleyiciye yaşanan deneyimi somut bir anlatımla aktarıyor. Sompo Sigorta, bu kampanya ile güven veren marka vaadini daha da güçlendirmeyi, müşteriyle kurduğu iletişimi yalnızca ürün ve hizmet ekseninde değil, hayatın akışına eşlik eden bir yol arkadaşlığı üzerinden konumlandırmayı amaçlıyor.

'AMACIMIZ EN HIZLI ŞEKİLDE DESTEK OLMAK'

Kampanyaya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, şu ifadelere yer verdi: "'Normale Dön' kampanyamızla, sigortacılığın yalnızca risk anında devreye giren bir güvence olmadığını, hayatın kesintiye uğradığı her durumda müşterilerimizin yanında olan güçlü bir çözüm ortaklığı sunduğumuzu anlatmak istedik. Özellikle kasko alanındaki uzmanlığımızı ve hızlı çözüm yaklaşımımızı, gerçek bir yaşam deneyimi üzerinden görünür kılmayı hedefledik. Sompo Sigorta olarak amacımız, müşterilerimizin karşılaştıkları zorlukları en kısa sürede aşmalarına destek olmak ve hayatın akışına güvenle devam edebilmelerini sağlamak."

Kampanyanın kreatif süreci Indie İstanbul imzası taşırken, prodüksiyon Riders Film tarafından gerçekleştirildi. Reklam filminin yönetmen koltuğunda ise Gürcan Güreşçi yer alıyor.

'Normale Dön' kampanyası, televizyon, radyo ve dijital platformlar üzerinden geniş bir izleyici kitlesiyle buluşacak şekilde kurgulandı. Bu çok kanallı yapı sayesinde Sompo Sigorta, mesajını farklı temas noktalarında güçlü ve tutarlı bir biçimde aktarmayı hedefliyor.


Burak Bayhan





Doğa Sigorta'dan 2026 yılına güçlü başlangıç: 530 milyon lira sermaye artışı

Doğa Sigorta, tamamı nakit olarak karşılanan 530 milyon liralık sermaye artışıyla öz sermaye yapısını güçlendirdi. Şirket, bu adımla 2026 yılına ilişkin büyüme hedeflerini desteklerken, sermaye yeterliliği, likidite gücü ve risk taşıma kapasitesini artırmayı hedefliyor.

Artan maliyet baskıları, değişen risk kompozisyonu ve sermaye yeterliliğine yönelik beklentilerin yükseldiği bir dönemde, Doğa Sigorta bilanço tarafında önemli bir adım attı. Şirket, 530 milyon liralık tamamı nakit sermaye artışıyla, önümüzdeki dönemde operasyonel ve finansal hedeflerine daha sağlam bir yapı ile ilerlemeyi amaçlıyor.

'GELECEĞE EMİN ADIMLARLA İLERLİYORUZ'

Türkiye sigorta sektörünün öncü şirketlerinden Doğa Sigorta, 2026 yılına finansal yapısını ve kaynaklarını daha da güçlendiren stratejik bir hamleyle girdi. Şirket, büyüme hedefleri doğrultusunda tamamı nakit olarak karşılanan 530 milyon lira tutarında sermaye artışı gerçekleştirdi. Sektördeki istikrarlı büyümesini sürdüren Doğa Sigorta, kurumsal dayanıklılığını ve rekabet gücünü artırmak amacıyla sermaye yapısında önemli bir güçlendirmeye gitti. Gerçekleştirilen 530 milyon liralık sermaye artışıyla birlikte şirketin toplam öz sermaye büyüklüğü 4 milyar lirayı aştı.

'ŞİRKETİMİZİN SERMAYE YETERLİLİK ORANI ARTIYOR'

Sermaye artışına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, bu hamlenin şirketin vizyoner hedefleri için kritik bir atılım olacağını vurguladı. Kırmızı, şunları söyledi: "Şirketimiz, bugüne kadar sergilediği sağlam finansal duruşuyla sektöründe güven veren bir konuma ulaşmıştır. Bu güçlü yapıyı daha da ileriye taşımak ve tüm paydaşlarımız için sürdürülebilir değer yaratmak amacıyla, tamamı nakit olarak karşılanan 530 milyon lira tutarında ilave bir sermaye artışı gerçekleştirmiş bulunmaktayız. Bu adım, 2026 yılı için planladığımız büyüme hedeflerimizin ve sektördeki konumumuzu güçlendirme kararlılığımızın somut bir göstergesidir." Kırmızı, 2025 Aralık ayında gerçekleştirilen bu sermaye artışının, 2025 Eylül ayı itibarıyla %115 seviyesinde bulunan sermaye yeterlilik oranını yıl sonu itibarıyla daha da yukarı taşıyacağını belirterek, likidite gücü, risk taşıma kapasitesi ve sürdürülebilir büyüme potansiyelinde de önemli bir artış sağlanacağını ifade etti. Gerçekleştirilen bu adımın; mevcut güçlü bilanço yapısını pekiştirmenin yanı sıra, büyüme ve yatırım hedeflerini desteklemeyi, değişen piyasa koşullarına karşı kurumsal esnekliği ve dayanıklılığı artırmayı amaçladığı vurgulandı.

'BAŞARI HİKAYEMİZİN DOĞAL BİR DEVAMI'

Açıklamasına kurum çalışanlarına teşekkür ederek devam eden Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, değerlendirmesini şu sözlerle tamamladı: "Bugün ulaştığımız bu noktada, değerli çalışanlarımızın özverili katkıları ve iş ortaklarımızın güveni en büyük gücümüzdür. Atılan bu adımı, birlikte inşa ettiğimiz başarı hikâyesinin doğal bir devamı olarak görüyoruz.
Geleceğe olan inancımız tam; yolculuğumuza daha güçlü ve kararlı biçimde, aynı ortak hedefler etrafında kenetlenmiş şekilde devam ediyoruz. Emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma ve bizlere güven duyan acentelerimize, brokerlerimize, banka kanallarımıza ve tüm iş ortaklarımıza teşekkürlerimi sunuyorum."


Nihat Kırmızı

Doğa Sigorta'dan anne adaylarına destek

Doğa Sigorta, hamilelik ve doğum teminatlarını tamamlayıcı sağlık sigortası çatısı altında bir araya getiren Hayata Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı 1 Ocak 2026 itibarıyla satışa sundu.

Sigorta sektörünün öncü ve yenilikçi şirketi Doğa Sigorta, ailelerin en heyecanlı yolculuğunda yanlarında olmak amacıyla geliştirdiği yeni ürünü Hayata Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı, 1 Ocak 2026 itibarıyla hizmete sundu. Standart tamamlayıcı sağlık teminatlarını, kapsamlı hamilelik ve doğum paketleriyle birleştiren ürün; ebeveyn adaylarına finansal güvence ve kaliteli sağlık hizmetini bir arada sunuyor.

HAMİLELİK VE DOĞUM SÜRECİNDE TAM KORUMA

Doğa Sigorta, müşteri odaklı vizyonuyla geliştirdiği Hayata Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile hayatın en mucizevi döneminde de sigortalılarını yalnız bırakmıyor. Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünüyle uzun yıllardır SGK anlaşmalı özel hastane ağlarını kapsamına alarak ekonomik poliçelerle sigortalıların sağlık masraflarına destek olan şirket, şimdi de anne adaylarının özel ve unutulmaz yolculuğunda yanlarında olmayı sürdürüyor.
Doğa Sigorta bu yeni ürünün kapsamında;
• Hamilelik takipleri,
• Normal doğum, sezaryen, hamilelik komplikasyonları ve tıbbi küretaj gibi tüm süreçleri kapsayan %100 doğum teminatı,
• Yenidoğan rutin bebek masrafları yer alıyor.

DOĞA BEBEK İLE ÖMÜR BOYU GÜVENCE

Ürünün en dikkat çeken özelliklerinden biri olan Doğa Bebek uygulaması sayesinde, poliçe sahibi annelerin yenidoğan bebekleri; taburcu olduktan sonraki 15 gün içinde başvuru yapılması halinde, doğum tarihinden itibaren sigortalanıyor. Bu uygulama ile bebeklere, hayata gözlerini açtıkları ilk andan itibaren Ömür Boyu Yenileme Garantisi verilerek gelecekleri güvence altına alınıyor. Doğa Bebekler, ömür boyu sağlıklarını Doğa Sigorta ile koruyor.

4 FARKLI NETWORK SEÇENEĞİ İLE EKONOMİK ÇÖZÜMLER

Sigortalılar, bu poliçe ile bütçelerine ve tercih ettikleri hastanelere göre dört farklı anlaşmalı kurum ağından birini seçebiliyor. Herkese hitap eden, ekonomik seçenekler içeren geniş hastane ağları; anne adaylarının bu hassas dönemlerinde istedikleri hastaneye gönül rahatlığıyla karar verebilmelerini sağlıyor.
En geniş anlaşmalı kurum ağı olan Klas Elit, geniş ve dengeli hastane seçenekleri sunan Klas Konfor, daha ekonomik primlerle sunulan erişilebilir ağlardan oluşan Klasik Ekoplus ve Klasik Eko hastane ağı seçenekleri; ebeveynlere bu özel süreci en rahat şekilde geçirebilecekleri imkânları sunuyor.



AXA SİGORTA

Küçük İşletmelere Büyük Güvence:

Esnaf Sağlığım Tamam Sigortası!

Küçük işletmeniz varsa, yatarak ve ayakta tedavinin yanı sıra birçok ek teminatla hem kendinizin hem de ekibinizin sağlığını güvence altına alın. Kapsamı ihtiyaçlarınıza göre genişletip eşinizi ve çocuklarınızı da dahil edebilirsiniz.

Siz İşinizi Büyütmeye Odaklanın,
Olası Sağlık Risklerini Bize Bırakın.



6, 8 veya 10 Taksit Fırsatıyla!

axasigorta.com.tr • AXA Sigorta A.Ş. Acenteleri

Detaylı bilgi ve hızlı teklif almak için web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.

Türk Nippon Sigorta 2026 yılına iki yeni teminatla girdi

Türk Nippon Sigorta konut ve kasko sigortası tarafında teminat içeriğini çeşitlendirerek 2026 yılına giriyor. Şirket, kasko ürününe eklediği mekanik arıza teminatı ve konut ürününe eklediği evcil hayvan konaklama teminatı ile müşterilerine sunduğu teminat yelpazesini daha da genişletti.

Türk Nippon Sigorta, konut ve kasko sigortası tarafında teminat içeriğini çeşitlendirerek 2026 yılına giriyor. Şirket, mevcut ürün yapısında yaptığı bu güncelleme ile birlikte, müşterilerine sunduğu teminat yelpazesini daha geniş bir çerçevede ele almayı hedefliyor. Bu kapsamda kasko ürününe eklenen mekanik arıza teminatı ile konut sigortasına dahil edilen evcil hayvan konaklama teminatı, şirketin teminat yapısında öne çıkan 2 yeni başlık olarak dikkat çekiyor.
Türk Nippon Sigorta, söz konusu teminatlarla birlikte hem araç hem de konut sigortalarında farklı ihtiyaç alanlarına yönelik kapsamı genişletirken, ürünlerini daha bütüncül bir güvence anlayışıyla sunmayı amaçlıyor. Yapılan bu düzenlemelerle şirket, sigortalıların karşılaşabileceği beklenmedik durumlara karşı daha kapsamlı bir teminat yapısı oluşturmuş oluyor.

2026'DA HEDEF ÜRETİM ARTIŞI

Şirket, yeni yılda sağlık, kasko ve konut sigortası ürünlerinde üretimi daha da artırmayı planlıyor. Türk Nippon Sigorta, bu 3 branşı 2026 yılı için hem büyüme hem de kârlılık açısından öncelikli alanlar olarak konumlandırıyor. Üretim artışı hedeflenirken, odak noktası olan kârlılığın da yine bu branşlar sayesinde yakalanması amaçlanıyor.
Bu yaklaşım, şirketin ürün stratejisinde yalnızca hacim artışını değil, aynı zamanda sürdürülebilir bir yapı oluşturmayı da önemsediğini ortaya koyuyor. Türk Nippon Sigorta, konut, kasko ve sağlık branşlarında yaptığı teminat geliştirmeleriyle bu ürün gruplarını yeni yılda daha güçlü bir konuma taşımayı hedefliyor.

'KASKO, KONUT, SAĞLIK EN ÖNEMLİ BRANŞLAR'

Konuya ilişkin açıklama yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kasko, konut ve sağlık branşlarının şirket için öncelikli alanlar arasında yer aldığını vurguladı. Pamukçu, bu branşlarda gerçekleştirilen yeniliklerin temel amacının müşterilerin günlük hayatını kolaylaştırmak olduğunu ifade etti. Pamukçu açıklamasında, "Kasko, konut ve sağlık en önem verdiğimiz branşların başında geliyor. Burada yer alan ürünlerimizde gerçekleştirdiğimiz yeniliklerle müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyoruz" ifadelerini kullandı. Bu yaklaşımın, Türk Nippon Sigorta'nın ürün geliştirme sürecinde müşteri ihtiyaçlarını merkeze alan bir anlayışla hareket ettiğini gösterdiği belirtiliyor.

SİGORTALILARIN EVCİL HAYVANLARINA KONAKLAMA

Türk Nippon Sigorta'nın konut sigortası ürününe eklediği evcil hayvan konaklama teminatı, şirketin teminat anlayışını genişleten önemli başlıklardan biri olarak öne çıkıyor. Pamukçu, bu teminat ile yalnızca konut sigortalarını değil, sigortalıların evcil hayvanlarını da düşündüklerini ifade etti.
Pamukçu, "Konut sigortası ürünümüze eklediğimiz evcil hayvan konaklama teminatı ile sadece sigortalarımızı değil patili dostlarımızı da düşündük" dedi.
Bu teminatın, konut sigortası poliçe sahiplerinin kedi veya köpekleri için geçici konaklama desteği sunduğunu belirten Pamukçu, beklenmedik durumlarda teminatın devreye girerek hem sigortalılara hem de evcil hayvanlara önemli bir kolaylık sağladığını söyledi.
Bu sayede sigortalılar, konutlarını güvence altına alırken, evcil dostlarının ihtiyaçlarının da güvenilir şekilde karşılanmasını sağlayabiliyor. Şirketin bu teminatla birlikte konut sigortasını daha kapsayıcı bir çerçevede ele aldığı ifade ediliyor.

MEKANİK ARIZALAR DA TEMİNAT KAPSAMINDA

Türk Nippon Sigorta'nın kasko ürününe eklediği mekanik arıza teminatı da ürün yapısındaki önemli yenilikler arasında yer alıyor. Pamukçu, kasko poliçesi sunarken amaçlarının yalnızca bir sigorta satmak olmadığını, bununla birlikte sigortalılara güven duygusu da sunmak istediklerini dile getirdi.
Pamukçu, "Sigortalılarımızın değişen beklentileri ve artan risklere yanıt verebilmek için yeni teminatlar devreye almaya gayret gösteriyoruz. Eklediğimiz bu yeni teminatımız da müşteri odaklı yaklaşımımızın en büyük örneklerinden biri diyebilirim" ifadelerini kullandı. Bu açıklama, mekanik arıza teminatının şirketin müşteri beklentilerine yönelik yaklaşımının bir parçası olarak konumlandırıldığını ortaya koyuyor.


Baturalp Pamukçu

TEMİNAT DETAYLARI VE UYGULAMA KAPSAMI

Pamukçu, mekanik arıza teminatının kapsamına ilişkin detayları da paylaştı. Buna göre, özel müşteri grubunda yer alan poliçe sahiplerine, poliçe süresi kapsamında ve azami iki olayla sınırlı olmak üzere 100 bin lira limit ile mekanik arıza teminatı sunuluyor. Teminat, Türk Nippon Sigorta'nın anlaşmalı olduğu mekanik onarım noktalarında geçerli olacak şekilde uygulanıyor.
Şirket, bu teminatla birlikte daha fazla müşteriye hitap etmeyi planlıyor. Mekanik arıza teminatının, kasko ürününü daha kapsamlı bir güvence yapısına taşıdığı ve sigortalıların araç kullanım sürecinde karşılaşabileceği risklere yönelik ek bir destek sunduğu ifade ediliyor.

Türk Nippon çalışanları 47. İstanbul Maratonu'nda Tohum Otizm Vakfı yararına koştu

Türk Nippon Sigorta, gönüllülük temelli katılım anlayışıyla 47. İstanbul Maratonu'nda hem kurumsal hem bireysel düzeyde dikkat çeken bir sosyal sorumluluk performansı ortaya koydu. Bu yıl 47'ncisi düzenlenen İstanbul Maratonu, sporun toplumsal fayda ile buluştuğu önemli organizasyonlardan biri olarak öne çıktı. Maratona katılan kurumlar arasında yer alan Türk Nippon Sigorta, çalışanlarından oluşan gönüllü koşu ekibiyle etkinlikte aktif rol aldı. Şirket, maraton boyunca Tohum Otizm Vakfı ile birlikte hareket ederek otizmli çocukların eğitimine destek olmayı amaçladı.
Türk Nippon Sigorta gönüllü koşu ekibi, maraton sürecinde yalnızca sportif bir etkinliğe katılmakla kalmadı; aynı zamanda bağış toplama faaliyetlerine de katkı sundu. Çalışanların gönüllülük esasıyla yer aldığı bu organizasyon, şirketin sosyal sorumluluk yaklaşımını sahaya yansıtan örneklerden biri olarak değerlendirildi.

KURUMSAL BAĞIŞ PERFORMANSI ÖNE ÇIKTI

Maraton kapsamında yürütülen bağış kampanyası sonucunda Türk Nippon Sigorta, Tohum Otizm Vakfı yararına koşan şirketler arasında en fazla bağış miktarına ulaşan üçüncü şirket oldu. Bu sonuç, şirketin kurumsal dayanışma kültürünün ve gönüllülük bilincinin somut bir göstergesi olarak dikkat çekti. Şirketin gönüllü koşu ekibi aracılığıyla elde edilen bu başarı, kurumsal katılımın yalnızca sembolik bir destekle sınırlı kalmadığını, ölçülebilir bir katkıya dönüştüğünü ortaya koydu. Türk Nippon Sigorta'nın bağış performansı, maraton sürecinde öne çıkan kurumsal katkılar arasında yer aldı.



BİREYSEL KATKI DA DİKKAT ÇEKTİ

Kurumsal başarının yanı sıra bireysel düzeyde de Türk Nippon Sigorta adına önemli bir sonuç elde edildi. Şirketin satış ve pazarlama direktörü Yasemin Özel, maraton kapsamında yürütülen bağış toplama sürecinde en fazla bağış toplayan 6'ıncı koşucu oldu.
Özel'in bireysel katkısı, gönüllülük çalışmalarında kişisel inisiyatifin ve bireysel sorumluluk bilincinin de ne kadar etkili olabileceğini gösterdi. Bu sonuç, kurumsal destek ile bireysel çabanın bir araya geldiğinde daha güçlü bir etki yaratabildiğini ortaya koydu.

TOPLUMSAL FAYDA ODAĞINDA SÜREKLİLİK

Türk Nippon Sigorta, 47. İstanbul Maratonu kapsamında gerçekleştirdiği bu çalışma ile toplumsal fayda odağını kurum kültürünün bir parçası haline getirdiğini bir kez daha gösterdi. Şirket, çalışanlarının gönüllü katılımıyla hayata geçirilen sosyal sorumluluk projelerini uzun vadeli bir yaklaşımın parçası olarak ele alıyor.
Türk Nippon Sigorta, önümüzdeki dönemde de toplumsal faydayı merkeze alan projelerde aktif rol almayı devam ettirmeyi hedefliyor. Gönüllülük temelli bu tür çalışmaların, şirketin sosyal sorumluluk anlayışında kalıcı bir yer tuttuğu ve toplumsal faydanın öncelikli olduğu ifade ediliyor.

“Araç kontrollü kasko ile sigortaya erişilebilirliği artırıyor, pazarı büyütüyoruz”

Türkiye’de kayıtlı araç sayısının 31 milyona ulaştığını, buna karşın yalnızca 7 milyon aracın kasko sigortası güvencesi altında bulunduğunu belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, bu tablonun sigorta sektörü açısından önemli bir sorumluluğa işaret ettiğini söyledi.



Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, Türkiye’de sigorta kullanım oranının ciddi biçimde artırılması gerektiğini ve bunun mevcut sigortalılar arasında bir pay değişiminden değil, sigorta sistemine yeni araçların kazandırılmasıyla mümkün olabileceğini ifade etti.
Sigortaya erişimin kolaylaştırılmasının ve güven duygusunun güçlendirilmesinin bu süreçte belirleyici olduğunu vurgulayan Kasım Yılmaz, Koru Sigorta olarak 2022 yılından bu yana 3 yıldır kesintisiz şekilde uyguladıkları Araç Kontrollü Kasko modelini bu anlayışla hayata geçirdiklerini belirtti.
Araç fiyatlarında son yıllarda yaşanan hızlı artışın, kasko sigortasını her zamankinden daha önemli hale getirdiğini ifade eden Yılmaz, buna rağmen milyonlarca aracın hâlâ sigorta sisteminin dışında kaldığına dikkat çekerek şunları söyledi: “Araç fiyatlarındaki artışa paralel olarak araç hasarlarının da aynı şekilde yüksek maliyetlere ulaşmasıyla kasko sigortası önemli bir güvence sunuyor. Ancak özellikle ilk kez kasko yaptıracak ya da poliçesinde ara vermiş araç sahipleri için yüksek prim algısı, fotoğraf talebi ve beyana dayalı süreçler sigortaya girişte ciddi engeller oluşturuyor. Bu engelleri ortadan kaldırmadan sigorta kullanımını kalıcı olarak artırmak mümkün değil.”

ARAÇ KONTROLLÜ KASKO: PAZARI BÜYÜTEN MODEL

Araç Kontrollü Kasko’nun klasik bir ürün yaklaşımından öte, doğrudan sigorta kullanımını artırmayı hedefleyen bir model olduğunu vurgulayan Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürdü:
“Amacımız sektördeki pastadan pay almak değil; bugüne kadar kasko yaptırmamış ya da sistemden uzaklaşmış araç sahiplerini yeniden güvenle sigorta sistemine dahil etmekti. Araç Kontrollü Kasko ile sigorta dışında kalan araçlar için kontrollü, adil ve sürdürülebilir bir giriş modeli oluşturduk. Bu sayede pazarı tabana yayarak büyüten kapsayıcı bir yapı kurduk.”
Muafiyetli kasko poliçesiyle başlayan sürecin, bağımsız ve ücretsiz araç kontrolleriyle devam ettiğini belirten Yılmaz, kontrollerden olumlu sonuç alan araçlarda muafiyetin otomatik olarak kaldırıldığını ve poliçenin tam teminatlı hale geldiğini ifade etti.
Kasım Yılmaz, “Bu yaklaşım hem araç sahibinin gerçek durumuna uygun bir fiyatlama yapılmasını sağlıyor hem de sistemin doğru işlemesine katkı sunuyor. Araçların mevcut durumu net biçimde görüldüğü için, hasar süreçleri daha sağlıklı ilerliyor; beklenmedik ya da şüpheli hasarların önüne geçiliyor. Bu da hasar maliyetlerinin kontrol altında tutulmasına ve prim–hasar dengesinin daha sürdürülebilir hale gelmesine yardımcı oluyor.” dedi.

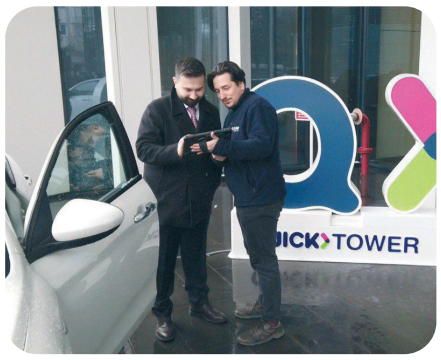
GÜVENİ ARTIRAN YAPI

Araç kontrollü yapının, hasar suistimallerini azaltan önemli bir mekanizma olduğuna dikkat çeken Yılmaz, şunları söyledi: “Araçların sigorta başlangıcındaki durumunun net olarak kayıt altına alınması, sonradan yaşanabilecek anlaşmazlıkları ve kötüye kullanım ihtimallerini önemli ölçüde azaltıyor. Bu sayede hem sigortalılar için daha adil bir sistem oluşuyor hem de kaynaklar gerçek hasarlar için kullanılıyor. Sonuçta bu denge, primlerin daha makul seviyelerde kalmasına da katkı sağlıyor.”
Dijital randevu, kontrol ve poliçe düzenleme süreçleriyle sigortaya erişimin kolaylaştırıldığını belirten Yılmaz, karmaşık ve zaman alan işlemlerin ortadan kaldırılmasıyla araç sahiplerinin sisteme daha rahat dahil olabildiğini ifade etti.
Olumsuz kontrol sonuçlarında dahi araç sahiplerinin sistem dışında bırakılmadığını vurgulayan Yılmaz, “Eksikliklerin giderilmesi için ikinci bir kontrol imkânı tanıyoruz. Amacımız elemek değil; doğru koşullarla daha fazla aracı sigorta kapsamına almak. Bu yaklaşım, sigorta kullanımının kalıcı ve sürdürülebilir biçimde artmasına katkı sağlıyor” şeklinde konuştu.

SEKTÖR VE EKONOMİ İÇİN SÜRDÜRÜLEBİLİR KAZANIM

Daha fazla aracın sigorta kapsamına alınmasının yalnızca şirketler için değil, sektör ve ekonomi için de önemli kazanımlar yarattığını belirten Yılmaz, şu değerlendirmelerde bulundu: “Sigortalı araç sayısının artması, riskin daha geniş bir kitleye yayılmasını sağlıyor. Bu da hem sektörün daha sağlıklı büyümesine hem de ani hasar yüklerinin dengelenmesine katkı sunuyor.”
Uygulamanın hayata geçtiği günden bu yana 77 bin 806 araç kontrol başvurusu alındığını, bunların 68 bin 858’inin (%88,5) olumlu sonuçlandığını belirten Yılmaz, “Bu veriler, Araç Kontrollü Kasko’nun üç yıldır sigortaya erişimi artıran ve pazarı büyüten etkili bir model olduğunu açıkça ortaya koyuyor” dedi.
Kasım Yılmaz, sözlerini şöyle tamamladı: “2022 yılında lansmanını gerçekleştirdiğimiz ve aynı yıl Smart-i Awards’ta ‘En İnovatif Ürün’ kategorisinde Bronz Ödül’e layık görülen Araç Kontrollü Kasko ile sigortaya erişimi kolaylaştırmaya, güveni güçlendirmeye ve sigorta kullanımını kalıcı biçimde artırmaya devam edeceğiz.”









Motosiklet kullanıcılarının kasko yaptırmasını zorlaştıran yüksek prim ve sınırlı teminat algısı, sigorta sektöründe geliştirilen yeni ürün modelleriyle değişiyor. Quick Sigorta tarafından sunulan KASKONOMİQ'in motosiklet segmentini kapsamasıyla birlikte kasko, motosikletliler için daha erişilebilir bir güvenceye dönüşüyor.

KASKONOMİQ kampanyasıyla kazanan acenteler araçlarına kavuştu

Quick Tower'da gerçekleşen teslimat öncesinde; kampanyayı kazanan acenteler, Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Doğaç ve bölge yöneticileriyle bir araya geldi. KASKONOMİQ satışlarında bir aylık kiralık araç desteği sağlandı.

Fiat Egea kazanan; Hakan Zig (Fuzul Akva Sigorta Genel Müdürü), Çiğdem Özdoğan (Enuygun Sigorta Genel Müdürü) ve Ahmet Nihat Gürsoy (Sigortaladım Brokerliği Satış ve Operasyon Direktörü) de bu başarıya imza atan isimler arasında yer aldı. Acenteler, yıl boyunca kampanyayı kazanarak araçları iade etmeyeceklerini dile getirdi.







Ahmet Yaşar Geleceğin Antalyası: Kentsel Dönüşüm Panelinde

Bina tamamlama sigortası kentsel dönüşümde güven yaratıyor

Bina tamamlama sigortasına ilişkin değerlendirmelerde bulunan TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Antalya'da düzenlenen "Geleceğin Antalyası: Kentsel Dönüşüm" panelinde yaptığı konuşmada kentsel dönüşüm projelerinde yaşanan güven sorununa dikkat çekti. Yaşar, dönüşüm sürecinde yaşanan en büyük problemlerden birinin güven eksikliği olduğunu belirterek bina tamamlama sigortasının hem hak sahipleri hem de müteahhitler açısından devreye giren bir güvence mekanizması sunduğunu ifade etti.

İSTANBUL'DA KENTSEL DÖNÜŞÜM GÜNDEMİ

Diğer taraftan İnşaat ve Gayrimenkul Geliştiricileri Derneği (İNDER) tarafından "2026: İnsan Odaklı Dönüşüm Yılı" temasıyla düzenlenen 1. Kentsel Gelişim Zirvesi'nde sektör kentsel dönüşümün finansmanı, planlama ve mevzuat başlıkları ekseninde bir araya geldi. Quick Sigorta'nın sponsorları arasında yer aldığı zirvede konuşan Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş, kentsel dönüşümde güven başlığının yalnızca algısal bir mesele olmadığını pazarın ölçeği büyüdükçe sistematik bir seçim ve denetim ihtiyacına dönüştüğünü ifade etti. Arsa sahipleri ile müteahhitler arasındaki güvensizlik ortamında bina tamamlama sigortasının devreye girdiğini belirten Tekbaş, bu yapının yarım kalmış bina riskini ortadan kaldırdığını vurguladı.

YARIM KALMIŞ BİNA RİSKİ YÖNETİLEBİLİR HALE GELİYOR

Bina tamamlama sigortası projenin belirlenen sürede tamamlanamaması durumunda devreye girerek binanın tamamlanmasını güvence altına alıyor. Bu sayede dönüşüm sürecinde gecikme ve yarım kalma riski yönetilebilir hale geliyor.





Soner Tekbaş İNDER Kentsel Gelişim Zirvesinde

"YAŞARKEN AÇILAN KAPI" İLE KENTİN HAFIZASINA YENİ BİR GEÇİŞ







16 Ocak'ta geniş bir katılımla açılışı yapılan, Nergis Abıyeva küratörlüğündeki sergi; İstanbul'daki Kurtuluş semti ve çevresinin mimari süslemelerinden yola çıkarak kenti doğa ve kişisel hafıza üzerinden yeniden okumaya davet ediyor. Sergi sanatçının son dört yılda ürettiği çalışmaları bir araya getiriyor. Sergi adını, Robert Musil'in Yaşarken Açılan Miras kitabından ödünç alıyor.

ART NOUVEAU DETAYLARDAN KENT BELLEĞİNE

Sezer'in odağında Kurtuluş ve çevresindeki eski yapıların cephelerinde yer alan Art Nouveau etkili demir ve taş detaylar yer alıyor. Sanatçı bu süsleme dilini, kentin yeniden yapılanma süreçlerinde geride kalan izleri görünür kılan bir okuma aracına dönüştürüyor. "Yaşarken Açılan Kapı", 16 Ocak – 5 Nisan 2026 tarihleri arasında Quick Art Space'te, 09:00 – 20:00 saatleri arasında ziyaret edilebilir.



Motosikletliler için kasko artık lüks değil

Motosiklet kullanıcılarının kasko yaptırmasını zorlaştıran yüksek prim ve sınırlı teminat algısı, sigorta sektöründe geliştirilen yeni ürün modelleriyle değişiyor. Quick Sigorta tarafından sunulan KASKONOMİQ'in motosiklet segmentini kapsamasıyla birlikte kasko, motosikletliler için daha erişilebilir bir güvenceye dönüşüyor.

Türkiye'de motosiklet kullanıcıları için kasko, uzun süredir yüksek primler ve sınırlı teminat seçenekleri nedeniyle ulaşılması zor bir sigorta ürünü olarak görülüyordu. Quick Sigorta tarafından sunulan KASKONOMİQ ürünü, yapılan son güncellemeyle motosiklet segmentini de kapsayacak şekilde genişletildi. Böylece motosiklet kullanıcıları için kasko, yüksek maliyetli bir zorunluluk olmaktan çıkıp, daha erişilebilir bir güvence modeline dönüştü.

RİSKİN BÜYÜK BÖLÜMÜ SİGORTACIDA

Kasım ayında satışa sunulan KASKONOMİQ'te, 26 Aralık 2025 itibarıyla motosiklet kullanıcılarına yönelik 'kullanım tarzı seçimi' devreye alındı. Ürünün temel yaklaşımı, klasik kasko anlayışından farklı olarak küçük hasarlar yerine, sürüşte bütçeyi asıl sarsan yüksek montanlı risklere odaklanması.

Bu modelde, herhangi bir hasar durumunda araç bedelinin %75'i sigorta şirketi tarafından karşılanırken, kalan %25'lik kısım sigortalının sorumluluğunda bırakılıyor. Böylece riskin büyük bölümü sigortacıda kalırken, sigortalı taraf için prim yükü önemli ölçüde azaltılıyor.

UYGUN PRİM GENİŞ TEMİNAT YAPISI

Araç ve sürücü yaşı sınırlaması olmaksızın sunulan KASKONOMİQ, motosikletler için de deprem, sel, yangın, terör, halk hareketleri ve diğer doğal afetleri kapsayan geniş bir teminat seti sunuyor. Servis seçimi konusunda herhangi bir kısıt bulunmayan üründe; çekici, kurtarma ve yılda bir kez 7 güne kadar ikame araç desteğini içeren asistans hizmetleri de poliçe kapsamına dahil ediliyor.

Bu yapı, motosiklet kullanıcılarının sıklıkla dile getirdiği 'kaskom olsun ama prim bütçem kontrolümde kalsın' beklentisine karşılık veren bir model olarak öne çıkıyor.

'KASKO ERİŞİLEBİLİR BİR GÜVENCEYE DÖNÜŞMELİ'

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye'de kasko sigortasının hâlâ sınırlı bir kullanıcı kitlesine hitap ettiğine dikkat çekti. Yaşar, araç parkının giderek yaşlandığını ve bu durumun özellikle motosiklet kullanıcıları için riski artırdığını belirterek, "Türkiye'de kasko sigortalı araç oranı düşük seviyelerde. Araç parkının yaşlanmasıyla birlikte riskin büyük bölümü sigorta sisteminin



dışında, doğrudan araç sahiplerinin üzerinde kalıyor. Biz KASKONOMİQ modeliyle bu yapıyı dönüştürmeyi hedefliyoruz" dedi.

KASKONOMİQ'in motosiklet segmentini kapsayacak şekilde genişletilmesini de bu yaklaşımın bir parçası olarak değerlendiren Yaşar, "Küçük primlerle büyük riskleri paylaşan, sadeleştirilmiş ve herkesin erişebileceği bir kasko modeli oluşturduk. Amacımız, kaskoyu bir ayrıcalık olmaktan çıkarıp, motosiklet kullanıcıları için de ulaşılabilir bir güvence haline getirmek" ifadelerini kullandı.





QPAY ve Bilsoft iş birliği mali müşavirlikte manuel iş yükünü azaltıyor

QPAY ve Bilsoft'un birlikte geliştirdiği entegrasyon modeli, 7 Ocak 2026 tarihinde Quick Tower'da düzenlenen "Mali Müşavirlik Mesleğinin Değişimi ve Fırsatlara Uyum" başlıklı seminerde sektör temsilcileriyle paylaşıldı.

QUICK FİNANSALL SİSTEMİNİN PARÇASI

Seminerin açılış konuşmasını yapan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QPAY'in sahadaki yaygınlaşmasını Quick Finansall ekosisteminin doğal bir uzantısı olarak değerlendirdiklerini belirtti: "Sigorta ile başlayıp finans ve ödeme sistemlerine uzanan bütünleşik bir ekosistem kurduk. QPAY ve Bilsoft iş birliği, bu ekosistemde ürünlerin ve entegrasyonların sahaya temas ettiği önemli bir adım. Regülasyona tabi şirketlerden oluşan yapımız, paydaşlarımız için güven zemini oluştururken; uzman iş ortaklarımızla geliştirdiğimiz çözümler, sektörde gerçek ihtiyaçlara karşılık veriyor."

TAHSİLAT VE AÇIK BANKACILIK TEK MİMARİDE

QPAY Genel Müdürü Dr. Onur Baran Çağlar, QPAY'in projedeki rolünü şu sözlerle aktardı: "QPAY'i kullanıcıya görünmeyen ama kusursuz çalışan bir



ödeme altyapısı olarak konumluyoruz. Ödeme, tahsilat ve açık bankacılık kabiliyetlerini regülasyona uyumlu ve çevik bir mimariyle tek akışta sunuyoruz."

Quick Sigorta'dan Gönülden Bir Öğün projesine destek





İstanbul Valiliği himayesinde hayata geçirilen ve çocukların günlük yaşamına doğrudan dokunan proje kapsamında, toplumsal dayanışmayı güçlendiren sürdürülebilir bir destek modeli hedefleniyor. Quick Sigorta, sosyal sorumluluk yaklaşımı doğrultusunda projeye katkı sunarak çocukların sağlıklı gelişimine yönelik çalışmalara destek verdi. Şirket, toplumsal fayda odaklı iş birliklerini önemseyen yaklaşımıyla, sosyal etki yaratan projelerde aktif rol almaya devam edeceğini vurguladı.

2025'in en çok kazandıran BES fonu Katılım Emeklilik'ten

Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi, 2025 yılında katılımcı sayısı, fon büyüklüğü ve reel getiriler bakımından dikkat çekici bir performans ortaya koydu. Bu güçlü tablo içinde Kıymetli Madenler Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KJM), tüm BEFAS fonları arasında %139 getiri sağlayarak açık ara en yüksek kazancı elde eden emeklilik fonu oldu.

Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 2025 yılında güçlü bir büyüme performansı ortaya koydu. Sistemde katılımcı sayısı 10 milyonu aşarken, Otomatik Katılım Sistemi (OKS) ve 18 yaş altı BES dâhil toplam adet 18 milyon seviyesine ulaştı. BES ve OKS kapsamındaki toplam fon büyüklüğü 2 trilyon TL'yi aşarak yaklaşık 50 milyar dolarlık bir ekosisteme dönüştü. Bu büyümede, toplam büyüklüğü yaklaşık 800 milyar liraya ulaşan katılım esaslı fonlar, 2025 yılında enflasyonun üzerinde sağladıkları reel getirilerle öne çıktı. Altın, değerli madenler ve kira sertifikaları gibi varlık sınıflarının performansı, BES'in uzun vadeli bir tasarruf ve gelir tamamlayıcı sistem olarak önemini bir kez daha ortaya koydu.

KJM, AÇIK ARA EN KAZANÇLI FON OLDU

%139 getiri ile 2025 yılının açık ara en yüksek fon getirisi, Kıymetli Madenler Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KJM)'ndan geldi. KJM, BEFAS'ta işlem gören 394 emeklilik yatırım fonu arasında yıllık %139 getiri sağlayarak 2025'in en yüksek performans gösteren emeklilik fonu oldu.

KJM'nin yanı sıra Altın Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KEF) da 2025 yılını %102,45 getiri ile tamamlayarak yatırımcısına % 100 üzerinde kazanç sağladı. Ayrıca 26 Eylül 2025 tarihinde yatırımcılarla buluşan, Türkiye'nin ilk gümüş emeklilik yatırım fonu olma özelliğini taşıyan KGC, halka arz edildiği tarihten yıl sonuna kadar %57,46 getiri elde etti. Kısa sürede gösterdiği güçlü performansla diğer fonlar arasında pozitif ayrışan KGC, aynı zamanda enflasyonun üzerinde getiri sağlayarak yatırımcıların dikkatini çekti. %100 faizsiz yatırım prensibiyle oluşturulan 20 emeklilik fonu ile yatırımcılarının beklenti ve portföy çeşitliliğine önem veren Katılım Emeklilik, 2026 yılında da fon getirilerindeki iddiasını sürdürmeyi hedefliyor.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, fon performanslarına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Fonlarımızın elde ettiği bu güçlü getiriler; disiplinli portföy yönetimi anlayışımızın, piyasa koşullarını yakından takip eden aktif yönetim stratejilerimizin ve faizsiz finans ilkelerine bağlı kalarak oluşturduğumuz doğru varlık dağılımının bir sonucudur. Özellikle kıymetli madenler tarafında yatırımcılarımıza sürdürülebilir ve enflasyonun üzerinde getiri sağlamayı amaçlıyoruz. 2026 yılında da yatırımcılarımızın birikimlerini güvenle büyütebilecekleri yenilikçi ve güçlü fon seçenekleri sunmaya devam edeceğiz."

KATILIM EMEKLİLİK'İN FON BÜYÜKLÜĞÜ %93 ARTTI

Katılım Emeklilik, 2025 yılını 63 milyar lirayı aşan fon büyüklüğü, yüksek fon performansı ve istikrarlı büyüme ile tamamladı. 2025 yılına 32,79 milyar fon hacmi ile giren Katılım Emeklilik gösterdiği yüksek performansla fon hacmini %92,94 oranında artırarak 2025 yılı sonunda 63,28 milyar lira fon büyüklüğüne ulaştı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, elde edilen sonuçların şirketin uzun vadeli ve disiplinli yatırım yaklaşımının bir yansıması olduğunu belirterek, "Yüksek fon performanslarımızla katılımcılarımıza reel getiri sunmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde de risk-getiri dengesini gözeten, yenilikçi ve güçlü fon alternatifleriyle büyümemizi istikrarlı şekilde sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.

KATILIM EMEKLİLİK'E ÇİFTE ÖDÜL

Başarı bir yılı geride bırakan Katılım Emeklilik, 2025 yılı boyunca



sergilediği performansla ulusal ve uluslararası platformlarda da dikkat çekti. Şirketin sürdürülebilir büyüme stratejisi ve yenilikçi ürün yaklaşımı, uluslararası alanda da takdir gördü. Katılım Emeklilik, International Finance Awards 2025 kapsamında "Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen Katılım Şirketi" ve "Türkiye'nin En Yenilikçi Sağlık Sigortası Şirketi" ödüllerine layık görüldü. 2026 yılına ilişkin beklentilerini paylaşan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, elde edilen başarıların tesadüf olmadığını vurgulayarak; "2025 yılındaki dinamizmimizi 2026 yılına da taşıyacağız. Dijitalleşme ve müşteri odaklı yenilikçi ürünlerimizle katılım sigortacılığındaki pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. 2026'da sadece finansal büyümede değil, hizmet kalitesinde de çıtayı yukarı taşıyacağız" ifadelerini kullandı.



Sektör 2025 yılını 1,2 trilyonluk dev prim üretimiyle kapattı

2025 yılı, Türkiye ekonomisinde dengelenme yılı oldu, dezenflasyon süreci devam ederken sıkı para politikasının likiditeyi daralttığı, reel sektörün finansmana erişimde vites küçülttüğü bu ortamda; sigorta sektörü 1 trilyon 223 milyar lira prim üretimi, nominal %45,8 (reel %11,4) büyümeyle ekonominin ne kadar hayati bir finansal dayanağı olduğunu bir kez daha gösterdi.
Sektörün ürettiği primin ortalama dolar bazlı karşılığı olan yaklaşık 31 milyar dolar, Türkiye ekonomisi için sadece bir ciro değil, devasa bir ekonomik güçtür.
Bu büyüklüğü Türkiye'nin lokomotif gelirleriyle kıyasladığımızda ülkemizin yıllardır ihracat şampiyonu olan otomotiv endüstrisinin 2025 yılı ihracatının (yaklaşık 41,5 milyar dolar) %75'ine, yıllık turizm gelirlerinin ise yaklaşık %50'sine denk gelmektedir (2025 beklenen veriye göre).
Bu dinamikler, önümüzdeki dönem için de sigorta sektörünün Türkiye ekonomisinde stratejik bir aktör olmaya devam edeceğine işaret ederken aynı zamanda penetrasyonun artmasının ne kadar gerekli olduğunu da ortaya koyuyor.

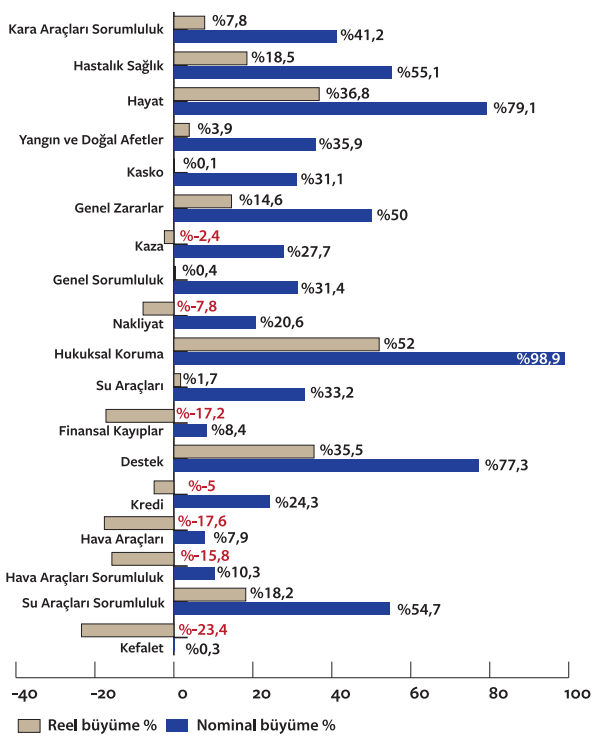
2025 yılı Türkiye ekonomisinde dengelenme yılı olsa da sigorta sektörü 1 trilyon 223 milyar lira prim üretimi, nominal %45,8 (reel %11,4) büyümeyle ekonominin ne kadar hayati bir finansal dayanağı olduğunu bir kez daha gösterdi.



Canan Yılmaz
Yönetim Danışmanı-
Strateji,Finans
Lead Mind Danışmanlık
cananyilmaz@leadmind-consult.com



2025 BRANŞ BAZLI BÜYÜME: NOMİNAL VE REEL BÜYÜME ORANLARI



Kaynak: www.tsb.org.tr/tr/istatistik/genel-sigorta-verileri/ Prim Üretimleri Sıralama 2025-12

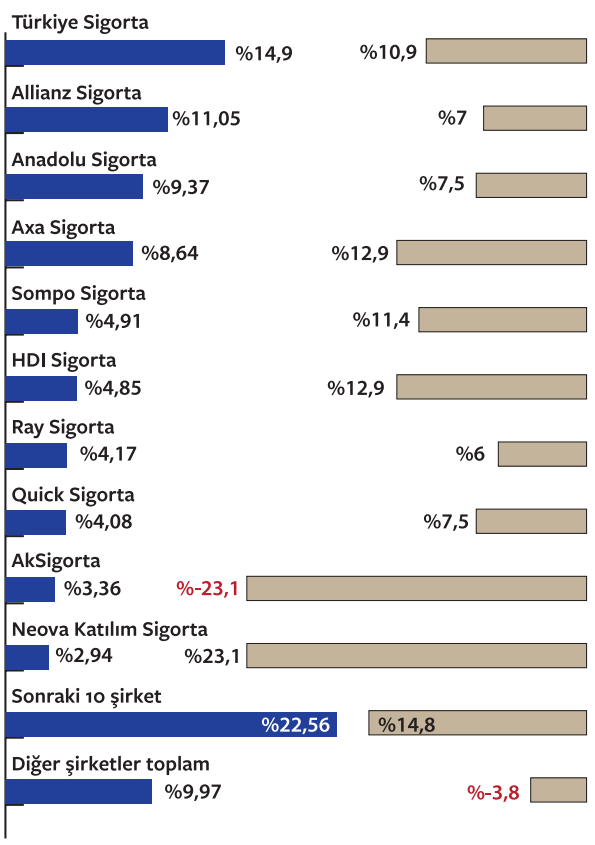
REEL BÜYÜMEDE YILIN YILDIZI HAYAT BRANŞI OLDU

Sektörün %85,4'ünü oluşturan hayat dışı sigortalar 1 trilyon 44 milyar lira üretimle öne çıkarken, reel bazda sadece %8 büyüdü. Hayat sigortaları ise 178.9 milyar lira ile sektörün %14,6'sını oluşturdu ancak %36,8'lik reel büyümesiyle dikkat çekti. Bu fark, hayat sigortalarının daha dinamik bir büyüme trendinde olduğunu gösteriyor.
Sağlık branşında %18,5 reel büyüme özellikle pandemi sonrası artan sağlık bilinci ve özel sağlık hizmetlerine taleple sigortalı sayısındaki yükseliş, tamamlayıcı sağlık ürünlerine olan ilginin güçlenmesi ve kurumsal çözümlerin yaygınlaşması kaynaklı oldu.
Oto grubunda (kasko ve trafik) regülasyon etkisi şirketler arası önemli ayrışmalara yol açtı. Özellikle kasko branşında prim artışı olsa da reel olarak bir artış yaşanmaması dikkat çekti. Sermaye sınırlamaları nedeniyle şirketler 'seçici' davrandı. Sermaye gerekliliği oto branşında küçük ve orta ölçekli oyuncuların agresif büyüme iştahını frenledi. Bu durum, sermaye yapısı güçlü olan ilk 5-10 şirketin pazardaki hakimiyetini iyice perçinlemesine neden oldu. Oto tarafındaki regülatif sınırlamadan etkilenen şirketler, rekabeti sermaye yoğunluğu daha yönetilebilir olan sağlık ve yangın branşlarına yönlendirdi.
Hukuksal koruma gibi kâr marjı çok yüksek olan ürünler çapraz satış enstrümanı olarak öne çıktı ve rekor seviyede artışlar kaydetti.

EN ÇOK ZORLANANLAR: KASKO, KAZA, FİNANSAL KAYIPLAR VE KEFALET

Kaskoda büyümenin fiyat ve teminat güncellemeleri kaynaklı olduğunu ve yüksek rekabetin reel gelir üretimini baskıladığı görülüyor. Kefalet ve kredi sigortaları ise ekonomik konjonktür ve risk iştahındaki azalma nedeniyle reel olarak en çok daralan branşlar arasında yer aldı. Kaza, nakliyat, ve finansal kayıplar branşında da primler reel olarak küçüldü.
Hayat dışı pazarda ilk 10 şirketin pazarın %67'sini kontrol etmesi, artık 'ölçek ekonomisi' döneminin daha da etkili olduğunu ortaya koyuyor.
Hayat dışı pazarın %48'ini ilk 5 dev (Türkiye Sigorta, Allianz, Anadolu, Axa ve Sompo) oluşturuyor. Türkiye Sigorta %14'lük payla liderliğini korurken, özel sektör oyuncularının teknik kârlılık odaklı seçici büyüme stratejileri, pazar payı savaşlarının yerini sürdürülebilir sermaye yönetimine bıraktığının da bir göstergesi.

2025/12 HAYAT DIŞI PAZAR PAYI (%) VE REEL BÜYÜME (%)

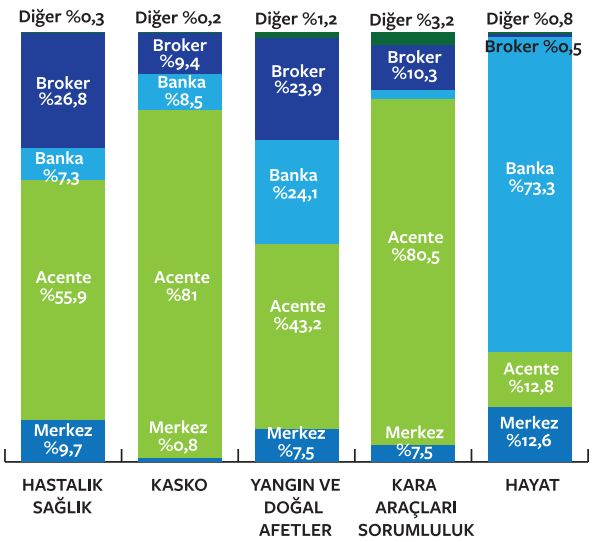


Kaynak: www.tsb.org.tr/tr/istatistik/genel-sigorta-verileri/ Prim Üretimleri Sıralama 2025-12

DAĞITIM KANALINDA ACENTELERİN HAKİMİYETİ SÜRÜYOR

1,2 trilyonluk üretimin %53'ünü oluşturan acenteler üretimdeki payıyla hala pazarın ana taşıyıcısı ancak hayat dışı branşlarda bu oran daha da yüksek (%60). Özellikle branş bazlı bakıldığında daha çok bireysel branşlarda hakimiyet sürüyor, oto sigortalarında üretimin %81'i acenteler kanalıyla yapılıyor.
Öte yandan yangın ve sağlık branşlarında broker ve banka kanallarının ağırlığı artıyor, ayrıca karmaşık risk yönetimi ve danışmanlık gerektiren branşlarda insan faktörü ve tecrübe hala pazarın tek hakimi. Geleneksel dışı alternatif dağıtım kanallarının (dijital vb.) sektörde henüz etkili olmadığını görüyoruz.

DAĞITIM KANALLARINA GÖRE ÜRETİM KOMPOZİSYONU (2025)



Kaynak: www.tsb.org.tr/tr/istatistik/genel-sigorta-verileri/ Satış Kanalı Bazında Primler 2025-12

2026'YA BAKIŞ

2025 verileri bize net bir mesaj verdi: Sigortacılık artık sadece bir satış işi değil, bir sermaye ve risk mühendisliği işidir. Regülasyonun disipline edici etkisi sektörü daha sağlam bir zemine çekerken; rekabeti de fiyattan hizmet kalitesine yönlendirdi. 2026'da kazananlar; regülatif sermaye gereksinimlerini en verimli yöneten ve poliçe adetlerini reel olarak artırabilen ve teknolojinin getirdiği yeni risk alanlarına uygun ürünler geliştirebilen şirketler olacak.

BES'te devlet katkısı oranı %30'dan %20'ye düşürüldü

Bireylerin tasarruflarını çeşitli fonlarda değerlendirerek uzun vadeli kazanç sağlamalarına ve emeklilik döneminde ek gelir elde etmelerine imkân sağlayan Bireysel Emeklilik Sistemi'nde tüm katılımcıları ve sigorta sektörünü yakından ilgilendiren bir karar alındı. Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Bireysel Emeklilik Sistemi'nde devlet desteği oranı %30'dan %20'ye düşürüldü.

2001 yılında yürürlüğe giren 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ile hayata geçirilen Bireysel Emeklilik Sistemi, yürürlüğe girdiği günden bu yana her geçen yıl gelişim göstererek fon büyüklüğünü artırmaya ve ekonomik istikrara katkı sağlamaya devam etti. Ocak 2013'te devlet katkısının uygulanmaya başlanmasıyla birlikte her yaştan bireyler için cazip bir tasarruf ve yatırım aracı haline gelen BES, Emeklilik Gözetim Merkezi'nin açıkladığı son verilere göre 10 milyon 180 katılımcıya ve 2 trilyon 209 milyon liralık bir fon büyüklüğüne ulaştı. Mevcut durumda katılımcıların fon tutarı 1 trilyon 968 milyar lirayken sistemdeki devlet katkısı ise 240 milyar 865 milyon lira olarak kayıtlara geçti. Bu veriler ışığında BES'teki devlet katkısının günümüz itibarıyla önemli bir miktara ulaştığı görülüyor. Bunların yanı sıra 7 milyon 782 bin katılımcıya ve 136 milyar liralık bir fon büyüklüğüne ulaşan Otomatik Katılım Sistemi ve katılımcıların emeklilik yatırım fonu paylarının alım satımını yapmasına imkân tanıyan BEFAS gibi unsurlar da BES'in gücünü daha da artırmasını sağladı. Buna ek olarak Mayıs 2021 yılında 18 yaş altının da sisteme dâhil edilmesi BES'in cazibesini ve kapsayıcılığını artıran önemli bir unsur oldu. Bu açıdan bakıldığında yaşanan ekonomik belirsizlikler ile son yıllarda pandemi gibi tüm dünyayı derinden etkileyen küresel krizlerin yaşandığı bir ortamda bireyler için uzun vadeli bir mali güvence ve cazip bir yatırım aracı haline gelen BES, Türkiye'nin finansal istikrarına da ciddi katkıda bulunan bir sistem olarak ön plana çıktı.

'KARAR 7 OCAK'TA RESMİ GEZETEDE YAYIMLANDI'

Öte yandan bu yılın başında BES katılımcılarını, sigorta sektörünü ve sektördeki tüm paydaşları yakından ilgilendiren önemli bir gelişme yaşandı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde Ocak 2022'de %25'ten %30'a çıkarılan devlet katkısı oranı 7 Ocak tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanı Kararı ile %20'ye düşürüldü. Buna göre işveren tarafından ödenenler hariç, katılımcılar adına bireysel emeklilik hesabına yatırılan katkı payları için devlet katkısı hesabında uygulanan oran, Türk lirası cinsinden yapılan ödemeler için %20 olarak tespit edildi. Çalışanın cayma hakkını kullanmaması halinde, gerekli şartları sağlaması kaydıyla sisteme girişte bir defaya mahsus verilen ilave devlet katkısı tutarı ise 500 lira olarak belirlendi. 6 Ocak tarihinde imzalanan kararın 1 Ocak 2026 tarihinden itibaren geçerli olduğu belirtildi. Uzmanlar devlet katkısının %30'dan %20'ye düşürülmesinin, ekonomi yönetimi tarafından bütçe dengesini koruma amacıyla alındığını değerlendirdi.



'DEVLET KATKISI FON TUTARININ DAĞILIMI'

Emeklilik Gözetim Merkezi verilerinin açıkladığı istatistiklere bakıldığında BES'in toplam fon tutarı içinde emeklilik yatırım fon tutarı ile devlet katkısı fon tutarının dağılımı yıllara göre değişkenlik gösterdi. Uygulamanın yürürlüğe girdiği yıl olan 2013'teki dağılıma bakıldığında emeklilik yatırım fonlarının oranı %89,6 olurken devlet katkısı fonlarının oranı %10,4 olarak gerçekleşti. Devlet katkısı fonlarının oranı 2016 yılına kadar kademeli bir artış göstererek %11,9'a kadar yükseldi. 2017 yılında %10,6 olarak kayda geçen bu oran 2018 yılından itibaren yeniden yükselişe geçerek 2022 yılında %15'lik oranla en yüksek seviyeye ulaştı. 2023 yılında %14,6 ile yeniden düşüşe geçen devlet katkısı fonlarının oranı, 2024 yılında %13,9 olurken 2025 yılında ise %6,8 olarak gerçekleşti.

EGM VERİLERİNE GÖRE SON 5 YILIN SONUNDA DEVLET KATKISI FON TUTARI

2021 sonu 22.338,0 milyon lira
2022 sonu 48.667,6 milyon lira
2023 sonu 77.750,7 milyon lira
2024 sonu 137.497,3 milyon lira
2025 sonu 222.070,4 milyon lira
Güncel tutar: 245.483,7 milyon lira

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye Sigorta Birliği

Devlet katkısının %20'ye düşmesi desteğin sürdürülebilirliğini gözeten bir dengeleme

Türkiye Sigorta Birliği, BES'teki devlet katkısı oranının %20 şeklinde güncellenmesini son dönemde daha istikrarlı hale gelen faiz ve enflasyon başta olmak üzere, ekonomik konjonktürdeki gelişmelere uyum sağlama ve kamunun bütçe dengeleri, sistemin ulaştığı ölçek ile desteğin sürdürülebilirliği gözetilerek yapılan bir dengeleme olarak nitelendirdi. Birlik, yaptığı açıklamada ayrıca "Değişikliğe ilişkin katılımcıların tepkilerini sektörümüzle birlikte çok yakından takip ettik. İlk tepkilerde katılımcılarda herhangi bir panik havası olmadığını, daha çok değişikliğe ilişkin soruları olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bu husus "Devlet katkısı oranı değişiyor" şeklindeki yaklaşımdan öte "sistemin sürdürülebilir büyümesi için devlet katkı vermeye devam etmektedir" şeklinde bir bütüncül çerçevede ele alınmalıdır. Yeni dönemde %20 ile de güçlü biçimde devam eden bu katkı, hem uluslararası uygulamalarla hem de alternatif yatırım araçlarıyla karşılaştırıldığında oldukça güçlü bir teşvik düzeyine işaret etmektedir. Ayrıca brüt asgari ücretteki artışla birlikte devlet katkısı limitleri yeniden yükselmiştir" sözlerine yer verdi.

> **"BES'teki devlet katkısı oranının güncellenmesi hakkında görüşlerini aldığımız Türkiye Sigorta Birliği, BES'in stratejik bir rol üstlenmeye devam edeceği mesajını vererek devlet katkısı oranının %20'ye düşürülmesini 'Kamunun bütçe dengeleri, sistemin ulaştığı ölçek ile desteğin sürdürülebilirliği gözetilerek yapılan bir dengeleme' olarak nitelendirdi.**

'BES ÖNEMLİ BİR YATIRIM ALTERNATİFİ HALİNE GELDİ'

Devlet katkısının, BES'in önde gelen ve en çok bilinen avantajlarından biri olmasının yanı sıra, BES'in sadece devlet desteğiyle bugünkü konumuna geldiğini söylemenin doğru olmayacağının belirtildiği açıklamada, "Devlet katkısı dışında BES'in uzun vadeli bir birikim ve emeklilik aracı olarak en önemli avantajları arasında fon getirisi öne çıkıyor. Her yıl artan fon çeşitliliği, uzman fon yönetimi hizmeti ve uzun vadede enflasyonun üzerinde getiri potansiyeli avantajlarıyla BES, yalnızca bir tasarruf aracı olmanın ötesine geçerek önemli bir yatırım alternatifi haline gelmiştir" ifadelerine yer verildi. Birlik, BES'in yatırımcılara ve tasarruf sahiplerine sağladığı avantajlara da değinerek "BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisini 5 yıllık periyotta incelediğimizde, ortalama %827 ile altın hariç tüm yatırım enstrümanlarının ve enflasyonun üzerinde uzun vadeli getiri yakalamıştır. Ayrıca doğru zamanda risk tercihine göre fon değişikliği yaparak finansal piyasalardaki hareketlerden nemalanan katılımcılar çok daha yüksek getiri elde edebilmektedir. Bu veriler 22 yılı geride bırakmış BES'in artık teşviklere dayalı bir yapı olmadığını; güçlü, derinleşmiş ve kalıcı bir tasarruf ekosistemine dönüştüğünü ortaya koymaktadır. Uzun vadeli yatırım kültürünün toplum geneline yerleşmesi, sermaye piyasalarının derinleşmesi ve hane halkı tasarruflarının artması açısından BES stratejik bir rol üstlenmeye devam etmektedir" denildi.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak:

BES istikrarını korumaya devam edecek

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde sunulan devlet katkısı teşvikinin devam ettiğini, dünya uygulamalarıyla kıyaslandığında dahi %20'nin çok güçlü bir seviye olarak görülmesi gerektiğini belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, söz konusu düzenlemenin son dönemde daha istikrarlı hale gelen ekonomik ortamdaki bütçe dengesini koruma ve BES'in ulaştığı büyüklüğe istinaden teşvikin sürdürülebilirliğini sağlama anlamında değerlendirmenin faydalı olacağını kaydetti. BES'in yalnızca devlet katkısı avantajı ile öne çıkan bir tasarruf aracı olmanın ötesinde birçok farklı ekonomik ortamda başarılı performans sergileyen ve emeklilik fonlarının getiri seviyeleri ile de bu başarısını perçinleyen güvenilir bir yatırım aracı olduğunu kaydeden Kaygalak, "Rasyonet verilerine göre emeklilik yatırım fonları son 5 yıllık dönemde %827 oranında getiri sağlarken aynı dönemde enflasyon %596 oranında gerçekleşti. Diğer bir ifadeyle, emeklilik fonları enflasyonun çok üzerinde (231 puan) getiri sağlamış oldu. Son 1 yıllık dönemi



değerlendirdiğimizde ise %30,9 oranında enflasyonun olduğu dönemde emeklilik yatırım fonlarının getirisi %61 seviyesinde gerçekleşmiş ve yine enflasyonun çok üzerinde (30,2 puan) getiri performansı sağlanmıştır" dedi. BES'in risk ve getiri beklentisi farklı olan bireylere, çok sayıda yatırım enstrümanına yatırım yapan bir emeklilik fonuna ulaşma fırsatı sağladığının da altını çizen Serkan Uğraş Kaygalak, emeklilik fonlarının hisse senedi dışındaki diğer yatırım fonlarına göre stopaj açısından da avantaj sunduğunu söyledi. Serkan Uğraş Kaygalak, BES'in geleceğine dönük görüşünü de "Yüksek reel getirisi, şeffaf ve güvenilir alt yapısı ile sistemin

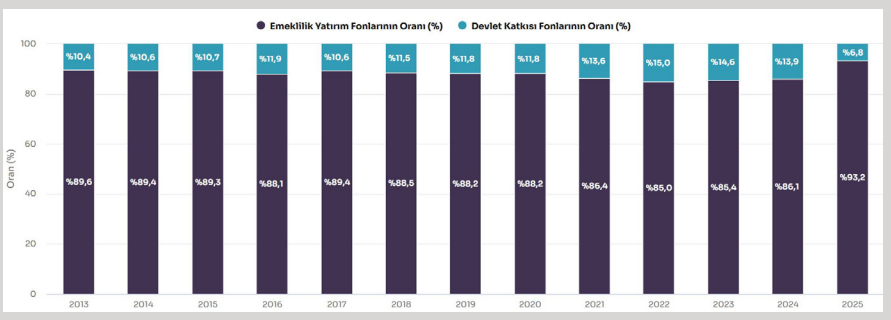
> "Kişilerin birikimlerini BES kapsamında değerlendirmeleri, BES fon getirileri de dikkate alındığında diğer tüm yatırım araçlarına göre daha avantajlı olmaya ve uzun vadeli bir birikim fırsatı sunmaya devam edecektir. Diğer taraftan, kamu otoritesi BES'in finansal kapsayıcılığının artırılmasına yönelik ilave teşviklerini de sunmayı sürdürüyor.

ülkemizde en çok tercih edilen uzun vadeli tasarruf ve yatırım güvencesi olarak büyümesini sürdüreceğini, hem yeni katılımcıların girişi hem de mevcut katılımcıların devamlılığı açısından istikrarını koruyacağını öngörüyoruz" sözleriyle paylaştı.

'%20 DEVLET KATKISI HALA ÇOK GÜÇLÜ BİR DESTEK'

BES'in pek çok farklı ekonomik konjonktürde güçlü bir performans sergileyerek rüştünü ispatladığını ve bu sayede katılımcılara sunduğu benzersiz avantajları ile en güvenilir yatırım araçlarından biri olarak kabul edildiğini ifade eden Serkan Uğraş Kaygalak, güncellenen devlet katkısı oranı ile ilgili şu ifadeleri kullandı: "Dünya uygulamalarını da dikkate aldığımıza ülkemizde uygulanan %20 devlet katkısı hala çok güçlü bir destek, önemli bir avantaj olarak öne çıkıyor. Yeni brüt asgari ücret ile 2026 yılı için hak kazanılabilecek maksimum devlet katkısı tutarı 79 bin 272 lira seviyesinde. Kişilerin birikimlerini BES kapsamında değerlendirmeleri, BES fon getirileri de dikkate alındığında diğer tüm yatırım araçlarına göre daha avantajlı olmaya ve uzun vadeli bir birikim fırsatı sunmaya devam edecektir. Diğer taraftan, kamu otoritesi BES'in finansal kapsayıcılığının artırılmasına yönelik ilave teşviklerini de sunmayı sürdürüyor. 2026-2028 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program'da yükseköğretim kurumlarına kayıtlı 25 yaş altı öğrencilerin BES'e katılımlarını ve sistemde kalmalarını teşvik edici uygulamalar gibi yeni planlamalar da bulunuyor."

TOPLAM FON TUTARI İÇİNDE EMEKLİLİK YATIRIM FON TUTARI VE DEVLET KATKISI FON TUTARININ DAĞILIMI (31.12.2025)



Toplam fon tutarı içinde devlet katkısı fon tutarı, 2022 yılında %15 ile en yüksek seviyeye ulaştı.

Adendum Aktüerya Yönetici Ortağı Mert Demir:

Katkı girişleri artık daha zor olabilir

Değerlendirmesinde ekonomi yönetiminin uyguladığı sıkı para politikasına dikkat çeken Adendum Aktüerya Yönetici Ortağı Mert Demir, tüm güncel BES birikimlerinin yaklaşık 962 milyar lirasının devlet tahvili/bonosu, kamu dış borçlanma araçları ve kamu kira sertifikaları olarak kullanıldığını belirterek; devletin uzun vadede 1 trilyon lira borçlanabilmek adına BES fonuna 38 milyar liralık bir katkı yaptığını, bunun da oransal olarak %3,8'lik bir rakama tekabül ettiğini söyledi. Mert Demir, TL borçlanma faizinin %40 olduğu bir ortamda bu oranın çok düşük olduğunun da altını çizdi.
Adendum Aktüerya Yönetici Ortağı Mert Demir, sözlerini şöyle sürdürdü: "Öte yandan daha önce %30 olan devlet katkısının halihazırda çok cömert olduğu ve dünyada örneği olmadığı görüşünü savunanlar da var. Ancak ülkemizin durumu dünyadan farklı. Düşük enflasyonist ortamda %30'luk bir oran cömert sayılabilir. Ancak ülkemiz henüz kronik enflasyon ortamından çıkabilmiş değil. Dolayısıyla bu tür hamleler enflasyonun inişinden



sonra yapılsaydı, daha doğru bir strateji çizilmiş olurdu."

'İLETİŞİM ÇALIŞMALARI ETKİN YAPILMALI'

BES ile ilgili iletişim sürecinin son dönemde kişilerin tereddütlerini gidermek adına sağlıklı ve etkin bir şekilde yürütülemediğini ifade den Mert Demir, "BES'in gelişme yıllarında yapılan iletişim çalışmalarının son yıllarda çok etkin yapılmadığını gözlemliyoruz. Bu düzenlemeler öncesinde de kamuoyuna bir açıklama ya da algı hazırlığı yapılmadığından, kararlar Resmi Gazete'den öğrenilip, sosyal medyada tartışıldı. Haliyle her türlü spekülasyona açık bir ortam

> "Bu düzenlemenin kısa vadede yarattığı olumsuz algı dağıldığında %20 oranının hala yüksek bir teşvik olduğu, ayrıca BES'te en yüksek stopaj oranı olan %15'in bile diğer yatırım araçlarına göre avantajlı olduğu görülecektir. Hem alım gücündeki düşüş hem de bu tür belirsizlikler üst üste geldiğinde yeni sözleşme ve katkı girişlerinin artık daha zor olacağını söylemek kehanet olmaz."

oluştu. Doğal olarak insanlarda ileriye dönük endişeler oluştu. Haliyle ani tepkiler olacaktır. Kenarda birikimi olan bir grup, 2026 yılının devlet katkısını tamamen alabilmek adına toplu katkı yatırabilir. Sürece en başından beri şüpheci yaklaşanlar ise fevri kararlarla BES'ten çıkacak ya da katkı ödemeyi durduracaktır. Ancak bu tür ani kararlar saman alevi gibi geçici olur. Bu düzenlemenin kısa vadede yarattığı olumsuz algı dağıldığında %20 oranının hala yüksek bir teşvik olduğu, ayrıca BES'te en yüksek stopaj oranı olan %15'in bile diğer yatırım araçlarına göre avantajlı olduğu görülecektir. Bununla birlikte hem alım gücündeki düşüş hem de bu tür belirsizlikler üst üste geldiğinde yeni sözleşme ve katkı girişlerinin artık daha zor olacağını söylemek kehanet olmaz. Ayrıca sistemde kalmanın marjinal getirisi azalacak, dolaysıyla erken ayrılmalarda kaybedilen, hak edilmeyen devlet katkısı oranı daha az olacak. Bu durum birikimlerin erken çekilmesi kararının daha kolay alınmasına neden olabilir. Tüm bu gelişmeler görece küçük şirketlerimizi daha çok etkileyecektir" dedi.
Olumlu açından bakıldığında ise yapılan bu düzenlemenin bireysel emeklilik şirketlerinin devlet katkısına ek olarak sunacakları hizmetlerde çeşitlilik sunarak bir farklılaşma yaratacağını, bunun sonucunda da yatırımcılar için bir çekim merkezi haline gelebileceklerini belirten Mert Demir, sistemin hem mevcut hem de yeni katılacak kişilere emeklilik için önemli bir alternatif sunmaya devam edeceğini düşündüğünü sözlerine ekledi.

6 Şubat sonrası yeniden yapılanmada sigortanın rolü daha görünür hale geldi

6 Şubat depremlerinin ardından geçen 3 yıllık süreç, sigorta sisteminin afet sonrası dönemde yalnızca hasar ödemeleriyle sınırlı kalmadığını, yeniden yapılanma sürecinde finansal işleyişin sürdürülebilmesi ve risklerin paylaşılması açısından daha görünür bir işlev üstlendiğini ortaya koydu. Bu deneyim, afetlere hazırlık tartışmalarında sigortanın konumunu belirgin hale getirdi.



6 Şubat 2023'te Kahramanmaraş merkezli meydana gelen ve 11 ili etkileyen depremlerin üzerinden 3 yıl geçti. 10 binlerce can kaybı ve 100 binlerce yapının ağır hasar gördüğü afet, Türkiye açısından yalnızca insani bir yıkım değil; aynı zamanda ekonomik, yapısal ve toplumsal sonuçları olan çok boyutlu bir kırılma yarattı. Afet sonrası dönemde sigorta sistemi, hasar ödemelerinin ötesine geçen rolüyle yeniden yapılanma sürecinin finansal işleyişinde önemli bir bileşen olarak öne çıktı.

Yaklaşık 100 milyar doları aşan ekonomik kaybın ardından, sigorta mekanizmalarının afet sonrası dönemde üstlendiği rol daha görünür hâle geldi. Tazminat ödemeleri, risk paylaşımı ve finansal akışın sürdürülmesi, bu sürecin temel başlıkları arasında yer aldı. Bununla birlikte sigorta sektörü; yapı güvenliği, risk modellemesi, teminat sürekliliği ve finansal planlama gibi alanlarda da yeniden yapılanma sürecine dolaylı katkı sundu.

YENİDEN İNŞA SÜRECİNDE RİSK YÖNETİMİ

Deprem sonrası başlatılan yeniden inşa sürecinde, yapı güvenliği ve depreme dayanıklılık kriterleri öncelikli başlıklar arasında yer aldı. Yeni yapıların planlama ve inşa süreçlerinde kullanılan malzeme kalitesi, mühendislik standartları ve yerleşim düzeni gibi unsurlar daha görünür hâle gelirken, bu alanlardaki uygulamalar sigorta perspektifi açısından da yakından takip edildi.

Sigorta sektörü açısından bu dönem, risk değerlendirme modellerinin güncellenmesi ve teminat yapılarının yeniden ele alınması açısından önemli bir referans alanı oluşturdu. Deprem sonrası ortaya çıkan hasar verileri, yapı türleri ve bölgesel farklılıklar doğrultusunda risk haritalarının yeniden değerlendirilmesine imkân sağladı. Güncellenen risk haritaları ve hasar analizleri, poliçe üretim süreçlerinde daha etkin kullanılmaya başlandı. Primlendirme ve teminat sürekliliği, bölgesel risk farklılıkları doğrultusunda yeniden şekillenirken; afet sonrası dönemde risklerin daha dengeli yönetilmesine yönelik bir yaklaşım güç kazandı. Bu süreç, sigorta sisteminin yalnızca hasar sonrası değil, risklerin önceden değerlendirilmesi ve yönetilmesi açısından da önemli bir işlev üstlendiğini ortaya koydu.

DASK ÖDEMELERİ HIZLI İŞLEYİŞİ GÖSTERDİ

Depremin ardından ilk 24 saat içinde hasar ödemelerine başlayan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), toplamda 39 milyar lirayı aşan tazminat ödemesiyle orunlu Deprem Sigortası'nın afet anlarında hızlı şekilde devreye girebildiğini gösterdi. Bu süreç, Zorunlu Deprem Sigortası'nın sigortalılar açısından sunduğu finansal güvenceyi somut biçimde ortaya koydu. Hasar ödemelerinin hızlı şekilde yapılması, afet sonrası dönemde hane halklarının kısa vadeli finansal ihtiyaçlarının karşılanmasına katkı sağladı. Aynı zamanda DASK'ın ödeme kapasitesi ve operasyonel işleyişi, sistemin kriz anlarında devreye girme kabiliyetine dair önemli bir örnek oluşturdu.

Artan inşaat maliyetleri ve değişen ekonomik koşullar doğrultusunda teminat tutarlarının güncellenmesi ise sektörün gündeminde öne çıkan başlıklardan biri oldu. Metrekare birim bedellerinin güncel ekonomik göstergelerle uyumlu hâle getirilmesine yönelik çalışmalar, sistemin güncel koşullara uyum kapasitesini destekleyen adımlar olarak değerlendiriliyor.

ZAS GENİŞ KAPSAMLI KORUMA HEDEFİ TAŞIYOR

6 Şubat depremleri, mevcut sigorta yapılarının kapsamına ilişkin değerlendirmeleri de beraberinde getirdi. Bu çerçevede depremle birlikte sel, fırtına ve yangın gibi farklı afet risklerini de kapsaması planlanan Zorunlu Afet Sigortası modeli gündeme geldi.

Eşyaların teminat kapsamına alınması, ikincil afet risklerinin poliçelere dahil edilmesi ve coğrafi risk bazlı primlendirme gibi başlıklar üzerinde yürütülen çalışmalar, daha bütüncül bir finansal koruma yapısı hedefinin parçası olarak ele alınıyor. Bu yaklaşım, afetlere karşı finansal dayanıklılığı destekleyen bir çerçeve sunmayı amaçlıyor.

Bölge Bazında

BÖLGE	KONUT SAYISI	SİGORTALI KONUT SAYISI	POLİÇE DAĞILIMI	SİGORTALILIK ORANI	PRİM	PRİM ORANI
MARMARA	6.840.000	4.479.212	%38,20	%65,50	8.211.465.201	%43,90
İÇ ANADOLU	3.780.000	1.930.183	%16,50	%51,10	2.086.046.942	%11,20
EGE	2.970.000	1.730.888	%14,80	%58,30	3.236.676.866	%17,30
AKDENİZ	2.517.000	1.452.980	%12,40	%57,70	1.931.822.174	%10,30
KARADENİZ	1.933.000	877.944	%7,50	%45,40	1.332.791.723	%7,10
GÜNEY DOĞU ANADOLU	1.124.000	698.047	%6,00	%62,10	811.418.343	%4,30
DOĞU ANADOLU	868.000	542.716	%4,60	%62,50	1.097.884.459	%5,90
TOPLAM	***20.032.000***	***11.711.970***	***%100***	***%58,50***	***18.708.105.708***	***%100***

Marmara Bölgesi İl Bazında

İLLER	KONUT SAYISI	SİGORTALI KONUT SAYISI	SİGORTALILIK ORANI	PRİM
İSTANBUL	4.153.000	2.637.756	%63,50	4.890.734.313
BURSA	754.000	446.956	%59,30	866.970.849
KOCAELİ	481.000	340.052	%70,70	701.660.469
TEKİRDAĞ	318.000	262.723	%82,60	394.477.599
BALIKESİR	377.000	252.944	%67,10	423.819.436
SAKARYA	240.000	202.045	%84,20	387.119.229
ÇANAKKALE	151.000	103.644	%68,60	182.424.075
YALOVA	93.000	80.927	%87,00	167.121.099
EDİRNE	111.000	65.934	%59,40	89.157.160
KIRKLARELİ	102.000	57.116	%56,00	68.199.427
BİLECİK	60.000	29.115	%48,50	39.781.545
TOPLAM	***6.840.000***	***4.479.212***	***%65,50***	***8.211.465.201***

ACENTELER SAHADA SÜREKLİLİĞİ SAĞLADI

Depremden etkilenen bölgelerde birçok acente ofisi hasar gördü. Bu süreçte devreye alınan konteyner ofis uygulamaları sayesinde, hasar bildirimi, poliçe yenileme ve yeni sigortalama süreçleri kesintisiz biçimde sürdürüldü. Acenteler, afet sonrası dönemde yalnızca sigorta işlemlerini yürüten yapılar olarak değil; bilgilendirme, yönlendirme ve rehberlik sağlayan yerel temas noktaları olarak da önemli bir rol üstlendi. Bu durum, sigorta sisteminin sahadaki sürekliliği açısından dikkat çekici bir deneyim sundu.

SİGORTALILIK ORANLARI YETERLİ SEVİYEDE DEĞİL

DASK verileri, Zorunlu Deprem Sigortası'nda sigortalılık oranlarının bölgesel dağılımını görünür kılıyor. Türkiye genelinde toplam 20 milyon 32 bin konutun 11 milyon 686 bin 235'i orunlu Deprem Sigortası kapsamına alınmış durumda. Buna göre ülke genelindeki sigortalılık oranı %58,50 seviyesinde bulunuyor.

Bölgesel dağılım incelendiğinde Marmara Bölgesi, 6 milyon 840 bin konutun 4 milyon 470 bin 619'unun sigortalı olmasıyla yüzde 65,40'lık sigortalılık oranıyla öne çıkıyor. Marmara Bölgesi, aynı zamanda toplam poliçelerin %38,30'unu ve toplam prim üretiminin %43,90'unu oluşturuyor.

MARMARA BÖLGESİ ÖNE ÇIKIYOR

Marmara Bölgesi, hem konut sayısı hem de sigortalı konut hacmi açısından orunlu Deprem Sigortası sisteminde merkezi bir konumda yer alıyor. Bölge genelinde sigortalılık oranları iller bazında farklılık gösteriyor. İstanbul'da sigortalılık oranı yüzde 63,40 seviyesinde gerçekleşirken, Tekirdağ'da %82,40, Sakarya'da %84,00 ve Yalova'da %86,90 ile daha yüksek oranlar dikkat çekiyor.

SİGORTA, AFET SONRASI SÜRECİN FİNANSAL PARÇASI

6 Şubat depremleri, afetlere hazırlık, gündemini merkezine taşıdı. Sigorta sektörü, bu süreçte yalnızca tazminat mekanizmalarıyla değil, yeniden yapılanma sürecinin finansal işleyişini destekleyen yapısıyla da önemli bir bileşen olarak konumlandı.

Ortaya çıkan bu deneyimin, önümüzdeki dönemde afet risklerinin yönetimine yönelik çalışmalara referans oluşturması bekleniyor.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay:

Bilinç artırıcı çalışmalar sigortalılık oranlarını yükseltir

6 Şubat depremlerinin ardından sigorta sektörünün refleksleri hakkında konuşan Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, "6 Şubat depremlerinin ardından sektörümüz, hasar yönetimi ve ödeme süreçlerinde oldukça hızlı refleks göstermiştir. Sigorta şirketleri, dijital hasar yönetimi altyapıları sayesinde, hasar dosyalarını oldukça kısa sürede sonuçlandırarak sigortalı memnuniyetini artırmıştır. Güçlü BT altyapıları, aracılara hızla erişilmesi ve yedekleme sistemlerinin hemen devreye alınması sayesinde operasyonel süreklilik sağlanmıştır. Bu süreç, sektörün büyük ölçekli afetlere dayanıklılığını önemli ölçüde ortaya koymuştur. Kahramanmaraş merkezli depremler, işletmelerin maddi kayıplarla başa çıkabilmeleri, hasar gören varlıklarını onarabilmeleri ve operasyonlarına devam edebilmeleri için sigortanın önemini bir kez daha ortaya çıkarmıştır. Deprem, sigortalanmanın önemini bir kez daha ortaya koyduğu gibi; sigorta sisteminde iyileştirilmesi gereken alanların görülebilmesi açısından da öğretici olmuş; deprem sonrası tabloda, sigorta sektörüyle ilgili de pek çok sonuç ortaya çıkmıştır. Özellikle eksik sigorta problemi, yanlış metrekare beyanları ve yüksek enflasyon ortamında



> Sigortalılık oranlarının yükseltilmesi için bilinç artırıcı çalışmaların yaygınlaştırılması gerektiği değerlendirilmektedir. Bu kapsamda, okullarda ve işletmelerde sigorta bilincini artırmak amaçlı eğitimler düzenlenmesi, kamudaki güveni artırmak amacıyla sosyal sorumluluk projeleri gibi uygulamalar yapılması fayda sağlayabilecektir.

sigorta bedellerinin yeniden inşa maliyetlerinin gerisinde kalması, önemli bir ders olmuştur. Bu durum; risk bazlı fiyatlamanın, doğru veri kullanımının ve enflasyona endeksli sigorta bedellerinin ne kadar önemli olduğunu net biçimde göstermiştir.
Deprem felaketinde sivil rizikolarda karşılaşılan eksik sigorta sorununun giderilebilmesini teminen sivil rizikolar için tarifede, asgari birim metrekare fiyatı belirlenmiş, yine sivil rizikolar için enflasyon klozunun eklenmesi zorunlu hale gelmiştir. Ayrıca sivil rizikolarda eklenecek enflasyon oranı için de poliçenin düzenlendiği ay açıklanan ÜFE oranı asgari oran olarak tanımlanmıştır. Benzer şekilde Zorunlu Deprem Sigortası kapsamındaki sigorta bedeli hesabına esas metrekare bedelleri de güncellenmiş ve her ay ÜFE oranında artırılması hükmedilmiştir" dedi.

'SİGORTALILIK ORANLARI YETERLİ DEĞİL'

Yaşanan büyük afetlere rağmen sigortalanma oranlarının istenilen seviyeye ulaşamamasının temelinde, toplumda sigorta bilincinin yeterince gelişmemiş olmasının yattığını söyleyen Oksay, "Deprem süreci, sigortanın ekonomik istikrarı ve hızlı toparlanmayı destekleyen temel bir finansal mekanizma olduğunu bir kez daha göstermiştir. Buna karşın mevcut sigortalılık oranlarının, ülkemizin karşı karşıya kalabileceği afet riskleriyle kıyaslandığında yeterli seviyede olduğu maalesef söylenemez.
Sigortalılık oranlarının yükseltilmesi için bilinç artırıcı çalışmaların yaygınlaştırılması gerektiği değerlendirilmektedir. Bu kapsamda, okullarda ve işletmelerde sigorta bilincini arttırmak amaçlı eğitimler düzenlenmesi, kamudaki güveni arttırmak amacıyla sosyal sorumluluk projeleri gibi uygulamalar yapılması fayda sağlayabilecektir. Kamu ve özel sektörün koordineli çalışması, toplumda güven oluşturarak sigortalanma oranlarının artmasına önemli katkı getirecektir. Sigortalılık oranlarının arttırılmasıyla, olası risklerin finansal etkilerinin azaltılmasına yardımcı olarak; afet yönetiminde daha güçlü ve sürdürülebilir bir yapıya ulaşılmasına ve ekonomik istikrara katkı sağlanacaktır" ifadelerini kullandı.

'SEKTÖR GEÇMİŞE KIYASLA DAHA HAZIR'

Olası Marmara depremi dikkate alındığında, sigorta sektörünün geçmişe kıyasla daha hazırlıklı olduğunu, ancak riskin büyüklüğü nedeniyle hazırlık seviyesinin geliştirilmesi gerektiğini değerlendiren Oksay, "Sektörümüz risk seçimi ve fiyatlama disiplininin güçlenmesi, deprem birikiminin izlenmesi, modelleme ve veri kalitesinin iyileştirilmesi, iş sürekliliği ve hasar operasyonlarının ölçeklenebilirliğinin artırılması gibi alanlarda önemli ilerleme kaydetmiştir" dedi.

Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

Sektör deprem sonrası hayatın normalleşme sürecine önemli katkı sağlıyor

6 Şubat depremlerinin ardından sigorta sektörünün, kriz yönetimi ve operasyonel refleksler açısından güçlü bir performans sergilediğini ifade eden Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Hasar süreçlerinin yönetilmesi, tazminat ödemelerinin hızlandırılması ve sigortalıların desteklenmesi noktasında sektör, ülkenin normalleşme sürecine önemli katkı sağlamıştır. Bu süreç, toplum nezdinde sigortaya olan güvenin artmasına da olumlu şekilde yansımıştır. Bununla birlikte, finansal sonuçlar açısından tablo daha temkinli değerlendirilmelidir. Deprem kaynaklı yüksek hasar frekansı ve aynı dönemde hızla artan inşaat ve onarım maliyetleri, sektörün teknik kârlılığını ciddi şekilde baskılamıştır. Yetersiz prim artışları nedeniyle sektör, kârlılık hedeflerinin gerisinde kalmıştır. Bu büyüklükte bir afette reasürans korumalarının yeterliliği önemli bir stres testine dönüşmüştür. Sektör, uluslararası reasürans piyasalarıyla kurduğu güçlü yapı sayesinde bu sınavdan başarıyla geçmiştir. Ancak poliçe varlığı sorgulama sistemlerinin, kamu spotlarının ve benzeri uygulamaların tek başına kalıcı bir sigorta bilinci oluşturmada yeterli kalmadığı düşüncesindeyiz. Yalnızca yasal zorunluluk nedeniyle yapılan poliçelerin yenilenmediği, bu nedenle sigortalılık oranlarında sürdürülebilir bir artış sağlanamadığı açıktır. Deprem modellemeleri incelendiğinde, yerleşim alanlarının bilimsel risk verileri doğrultusunda planlanmasının hayati önemi bir kez daha ortaya çıkmaktadır. Aynı yapı adasında yer alan binaların farklı hasar performansları göstermesi, zemin etütleri, fay hatlarına mesafesi ve mühendislik esasları yapılarda mutlaka dikkate alınmalıdır. Doğa Sigorta olarak, olası bir Marmara depremine karşı proaktif bir hazırlık stratejisi izliyoruz. Periyodik olarak yapılan modellemeler doğrultusunda reasürans korumalarımızı şekillendiriyor ve bu korumaları önerilen seviyelerin üzerinde tutmayı tercih ediyoruz" dedi.

> 6 Şubat depremlerinin ardından sigorta sektörü, kriz yönetimi ve operasyonel refleksler açısından güçlü bir performans sergiledi. Sektör deprem sonrası ülkenin normalleşme sürecine önemli katkı sağladı.

'BİLİNCİN ARTMASI TOPLUMSAL GÖREVİMİZ'

Ülkemizde sigortalılık oranlarının istenilen düzeyde olmadığını belirten Tümer, "DASK verilerine göre Zorunlu Deprem Sigortası'nda sigortalılık oranı yaklaşık %58'dir. Ancak bu oranın önemli bir bölümü kamu hizmet süreçlerinin zorunluluğundan kaynaklanmakta, sigorta bilinciyle yapılan poliçelerin oranı düşük kalmaktadır. Kamunun denetimleri ve yönlendirici aksiyonları önemli olmakla birlikte, bireysel farkındalığın da artırılması gerekmektedir. Zorunlu Deprem Sigortası; oluşan hasarları, poliçede yer alan teminat limitleri dâhilinde karşılamaktadır. Buna rağmen, zorunlu olmasına karşın bu branşta %100 sigortalılık oranına ulaşılamamıştır. Afetlerin ardından kısa vadeli bir poliçe artışı yaşansa da bu ivme sürdürülebilir olmamaktadır. Yalnızca yasal zorunlulukla yapılan poliçelerin yenilenmediği ve bunun uzun vadede penetrasyon artışını engellediği görülmektedir. Doğa Sigorta olarak sigorta bilincinin artırılmasını toplumsal bir görev kabul ediyoruz. Bu kapsamda acentelerimiz aracılığıyla sahada aktif çalışmalar yürütüyor, kampanyalar, sosyal medya paylaşımları ve bire bir bilgilendirmelerle sigortanın koruyucu gücünü kamuoyuna anlatıyoruz. Ayrıca yenileme dönemlerinde düzenli bilgilendirme yaparak farkındalığın devamlılığını sağlamayı hedefliyoruz" ifadelerine yer verdi.



'MODELLEMELERİN ÖNEMİ BİR KEZ DAHA ANLAŞILDI'

Olası Marmara Depremi'ne de değinen Tümer, "Olası bir Marmara depremi hem sigorta hem de reasürans şirketleri tarafından öngörülen bir risk olarak değerlendirilmektedir. Son yaşanan depremler, yapılan modellemelerin etkisini ve en kötü senaryoların nasıl hesaplandığını bir kez daha ortaya koymuştur" dedi.

Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Akpınar:

Sigorta artık tercih değil hayati bir ihtiyaç

6 Şubat depremleri, sigortanın bir tercih değil, hayati bir ihtiyaç olduğunu bir kez daha göstermiştir. Bugün yapılması gereken; bu farkındalığı canlı tutmak, sigorta kültürünü kalıcı hale getirmek ve olası afetler gerçekleşmeden önce toplumsal dayanıklılığı güçlendirmektir.

6 Şubat 2023'te yaşanan ve 11 ilimizi, 13 buçuk milyon vatandaşımızı etkileyen depremlerin, sigorta sektörü açısından tarihi bir sınav niteliğinde olduğunu vurgulayan Çağrı Akpınar "Bu süreçte sektörün genel refleksi hızlı ve koordineli oldu ve süreç gecikmeden hayata geçirildi.
Türkiye Sigorta özelinde baktığımızda, afetin ardından acil eylem planlarımızı devreye alarak, sahada güçlü bir organizasyon kurduk. 31 Aralık 2025 itibarıyla deprem bölgesinde toplam 6,55 milyar lira tazminat ödemesi gerçekleştirdik. Bu ödemelerin dağılımı şu şekilde oldu:
Yangın: 4,21 milyar lira
Konut: 1,85 milyar lira
Mühendislik: 273,3 milyon lira
Kasko: 220,7 milyon lira."
Ayrıca hayat sigortası branşında 387,9 milyon lira tutarında vefat tazminatı ödemesi yaparak, sigortalıların yakınlarına hızlı şekilde destek sağladıklarını belirten Akpınar, "BES tarafında ise bölgede bulunan katılımcılarımız için vefat tazminatları süratle varislere ulaştırıldı.
Araç hasarlarında plaka ve şasi numarası üzerinden yapılan proaktif çalışmalarla sigortalılara doğrudan erişim sağlandı. Bu büyük felaketle birlikte sigortanın yalnızca bir finansal ürün değil, afet anında toplumsal dayanıklılığı ayakta tutan kritik bir mekanizma olduğunu da gördük.
Aynı zamanda, sigortalılık oranı yeterli seviyede olmayan bölgelerde ekonomik kaybın ne denli derinleştiği de net biçimde görüldü.
Bu durum, sigorta bilincinin yalnızca afet sonrası değil, afet öncesinde de güçlendirilmesi gerektiğinin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya koydu" açıklamalarında bulundu.



'SİGORTA HAYATIN VAZGEÇİLMEZİ'

Deprem sonrası yeniden inşa sürecinin, sigortanın ekonomik ve sosyal hayattaki vazgeçilmez rolünü çok net biçimde yansıttığını belirten Akpınar, "Sigorta; bireylerin yeniden ayağa kalkabilmesini, işletmelerin faaliyetlerine devam edebilmesini ve kamu üzerindeki mali yükün hafiflemesini sağlayan temel araçlardan biri. 2026 Ocak ayı itibarıyla Türkiye genelinde Zorunlu Deprem Sigortası sigortalılık oranı %58,40 seviyesinde. Depremden etkilenen 11 ilimizde sigortalılık oranları şu şekilde:
Kahramanmaraş: %63,20
Hatay: %52,10
Osmaniye: %67,40
Adıyaman: %57,00
Diyarbakır: %49,40
Şanlıurfa: %61,70
Gaziantep: %73,60
Kilis: %64,10
Adana: %58,30
Malatya: %71,90
Elazığ: %75,80.
Bu artışlar son derece kıymetli olmakla birlikte, Türkiye'nin bir deprem ülkesi olduğu gerçeği göz önüne alındığında mevcut seviyelerin henüz yeterli olduğunu söylemek mümkün değildir" dedi.

Sigortalılık oranını kalıcı biçimde artırmak için; teşvik edici ve ödüllendirici mekanizmaların devreye alınmasının büyük önem taşıdığına dikkat çeken Akpınar, "Bu kapsamda, sigorta poliçesi bulunan bireysel sigortalılara ve ticari işletmelere bazı kamusal yan haklar ve avantajlar sağlanması etkili bir kaldıraç olabilir. Bununla birlikte, Türkiye'nin afet bilinci ve sigorta kültürünü gelişmiş ülkeler seviyesine taşımak için öncelikle toplum genelinde geniş kapsamlı eğitim ve farkındalık kampanyalarının artırılarak devamlılığı sağlanabilir. Bu, afetlere karşı hazırlıklı olmak ve sigortanın önemine dair farkındalık yaratmak adına kritik bir adım olacaktır.
Sigortanın bugünümüzü ve yarınımızı güvence altına alan önemli bir araç olduğunu küçük yaşlardan itibaren okullar dahil pek çok alanda anlatmalıyız" diye konuştu.

'AFETLERE KARŞI HAZIRLIKLI OLMALIYIZ'

Ülkemizin aktif fay hatlarının olduğu deprem kuşağında bulunduğunu kaydeden Akpınar, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Daha önce yaşadığımız depremlerde de bunu çok acı şekilde tecrübe ettik. 17 Ağustos 1999 Gölcük merkezli gerçekleşen deprem sonrası 587 sayılı kararname ile Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) kurulmuş ve deprem sigortası yaptırmak zorunlu hale gelmişti. Deprem sigortası, yaşanabilecek olası risk durumlarında gerçekleşen maddi zararlara karşı ekonomik güvence sağlıyor. Ülkemizde yaşanan doğal afet olaylarının artması ve vatandaşlarımızın oluşabilecek zararlar karşında güvencesiz kalmaması adına kamunun kararlılıkla attığı adımlar ile depremin yanı sıra diğer doğal afetleri de kapsama alacak çalışmalar aktif olarak sürdürülmektedir.
Sigortanın haricinde kapsayıcı önlemler alınması ve bu kapsamda oluşabilecek riskleri en aza indirmek için şehir planlamasının yapılması ve dayanıklı yapıların inşa edilmesi afetlere karşı hazırlıklı olunması adına öncelikli konular arasında yer alıyor. Yapı denetimlerinin güçlendirilmesi, yerleşim alanlarının afet riskine göre yeniden planlanması, afet sigortasının teşvik edilmesi, afet erken uyarı sistemlerinin geliştirilmesi gibi adımlar yine bu kültürün yaygınlaşmasına katkı sağlayacaktır. Sigorta toplumsal bir sorumluluktur. Sigortalılık oranı arttıkça, afetlerin yol açtığı ekonomik ve sosyal yıkım da o ölçüde azalır."
Olası Marmara depremi hakkında da görüşlerini paylaşan Akpınar, "Maalesef olası Marmara depremi hem nüfus yoğunluğu hem de ekonomik büyüklük açısından ülkemiz için en yüksek risk senaryolarından birisi. Sigorta sektörü bugün güçlü reasürans mekanizmalarına sahip olsa da ülkemizde sigortalılık oranı yeterli seviyeye ulaşmadığı sürece bu sürdürülebilir olmaz" dedi.

HABER

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 - Şubat 2026, İstanbul
Baskı Şan Ofset
Anadolu Caddesi No: 50/3 Kağıthane/İstanbul



Yazarlarımızı Adile Sultan Sarayı'nda ağırladık

Sigortacı Gazetesi köşe yazarları buluşması, bu ay Adile Sultan Sarayı'nın şık atmosferinde ve Boğaz manzarası eşliğinde gerçekleştirildi. Ocak ayı yazarlar yemeğimizi, muhteşem Boğaz manzarası eşliğinde Kandilli Borsa Restaurant'ta geniş bir katılımla gerçekleştirdik. İstanbul'un en güzel semtlerinden Kandilli'de bulunan Adile Sultan Sarayı'nda, Boğaz manzarasına karşı Osmanlı Sarayı ve Türk mutfağı ile yöresel Anadolu mutfağının seçkin lezzetleri eşliğinde keyifli sohbetler gerçekleştirdik. Oldukça güzel bir atmosferde geçen bu özel günü, güzel havayı da fırsat bilerek çektiğimiz fotoğraflarla ölümsüzleştirdik.

Demirkan: Hedefimiz mümkün olduğunca çok sigortalıya ulaşmak

Türkiye'de son yıllarda art arda yaşanan deprem, sel, yangın ve aşırı hava olayları, sigorta sisteminin afet sonrası süreçlerde üstlendiği rolü yeniden gündeme taşıdı. Afetlerin yalnızca sıklığı değil, kapsadığı risk alanları da genişlerken; mevcut sigorta mekanizmalarının kapsamı, ödeme hızı ve işleyiş modeli daha görünür hâle geldi. Bu çerçevede, uzun yıllardır yalnızca deprem riskine odaklanan Zorunlu Deprem Sigortası'nın, çoklu afet risklerini kapsayacak biçimde yeniden ele alınması önemli bir başlık olarak öne çıkıyor.

Sigortacı Gazetesi'nin bu sayısında, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Genel Sekreteri Balkır Demirkan ile Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) modelinin mevcut DASK yapısıyla nasıl kurgulanacağını, bu kapsamda hayata geçirilmesi planlanan acil ihtiyaç teminatının neden kritik bir unsur hâline geleceğini ve 6 Şubat depremlerinin ardından hasar tespit ve ödeme süreçlerinde edinilen deneyimleri konuştuk.

DASK kurgusunun, özünde basit ama son derece iyi tasarlanmış bir yapıya sahip olduğunu belirten DASK Genel Sekreteri Balkır Demirkan, "Kurum pırıl pırıl bir kurum. Sistem çalışıyor. Geriye kalan, mümkün olduğunca çok sigortalıya ulaşmak ve bu sisteme dâhil olmalarını sağlamak" dedi.



'RİSKLER İÇİN DEVLET HAVUZLARI ŞART'

Zorunlu Afet Sigortası (ZAS), DASK'ın mevcut yapısıyla nasıl bir ilişki içerisinde kurgulanacak? Bu modelin kapsamı, hedefleri ve uygulama takvimi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Zorunlu Afet Sigortası, küresel ısınmanın etkisiyle doğal afetlerin hem sayısının hem de şiddetinin arttığı bir dönemde daha da önemli hâle geldi. Sel felaketleri yaşanıyor, kar yağışı artıyor, yağmur daha yoğun yağıyor. Günlük hayatta daha önce alışık olmadığımız durumlarla giderek daha fazla karşılaşıyoruz.

Geçtiğimiz yıllarda ciddi sel felaketleri yaşandı, büyük orman yangınları meydana geldi. Bu tablo yalnızca Türkiye'ye özgü değil; Yunanistan ve diğer ülkelerde de benzer afetler görüldü. Bu nedenle bu ölçekteki risklerin büyük devlet havuzlarında güvence altına alınması önemli bir başlık olarak öne çıkıyor. Türkiye'de ve dünyada bu kapsamda akla gelen temel yapı DASK oluyor.

1999'da gerçekleşen deprem sonrası yürürlüğe giren kanun kapsamında kurulan DASK, yalnızca deprem riskine odaklanıyor. Ancak doğal afetlerin kapsamının genişlemesiyle birlikte sel, fırtına, dolu ve kapsama alınacak diğer afetlerin de dâhil edileceği bir yapı oluşturuldu. Bu kapsamda özellikle sel ve yoğun yağış risklerine ağırlık veriliyor.

Devletin farklı kurumlarından temin edilen harita altlıkları üzerine, teknik ekiplerimiz ve akademisyenlerimiz tarafından sel ve heyelan risk haritaları oluşturuldu. Diğer afet türleri için benzer haritalar henüz bulunmamakla birlikte; mevcut sel, heyelan ve deprem haritaları birlikte değerlendirilerek bir modelleme çalışması yapıldı.

Her bir mahalle için risk hesaplamaları gerçekleştirildi ve buna bağlı olarak bir fiyatlama modeli oluşturuldu.

Mevcut deprem teminatının sisteme entegrasyonu değerlendirilirken; harita altlığı bulunan riskler için ayrı, diğer afetler için ise farklı bir fiyatlama kurgulandı.

Kahramanmaraş Depremi dâhil olmak üzere yaşanan büyük afetlerden sonra, devlet tarafından da acil nakit ihtiyacının önemi net biçimde anlaşıldı. İnsanların öncelikli ihtiyacının ev onarımı değil, yaşamlarını sürdürebilmeleri için nakit ihtiyacı olduğu görüldü. Bu nedenle poliçe kapsamına 'acil ihtiyaç teminatı' eklendi.

Mevcut deprem teminatı korunurken, yeni eklenecek afet teminatlarının her birine bu teminat dâhil edildi.

Zorunlu Afet Sigortası'nın Meclis'e gelmesini bekliyoruz. Önümüzdeki dönemde yürürlüğe girmesini öngörüyoruz. Acentelerden, satış kanallarından ve sigortalılardan gelen geri bildirimler de ağırlıklı olarak "Ne zaman başlayacak?" sorusu etrafında toplanıyor. Acil ihtiyaç teminatı, asıl ihtiyaca doğrudan çözüm sunan bir yapı olarak özellikle ilgi çekiyor.

'DÜNYAYA ÖRNEK OLABİLECEK BİR UYGULAMA'

Acil ihtiyaç teminatı yeni bir uygulama mı?

Evet, bu yeni bir uygulama. Dünyada da neredeyse hiç örneği yok. Özel sigorta havuzlarında parametrik ödeme olarak var ancak devlet koruma havuzlarında bu tür bir mekanik yaygın değil. Özel sigortalar nakit ödeme yapabiliyor ama devlet korumalarında bu çok sınırlı. Dünyanın evrildiği yapı da bu yönde; acil ihtiyaç teminatları ve parametrik sigortalar buna örnek.

Klasik sigortacılıkta 3 tazmin yöntemi bulunur. Birincisi sigorta şirketinin hasarı onartması, ikincisi onarımın sigortalı tarafından yaptırılıp fatura edilmesi, üçüncüsü ise eksper tarafından belirlenen bir tutarın ödenmesidir. Bu 3 yöntemde de eksper sürece dâhildir. Acil ihtiyaç teminatında da eksper, hasarın varlığını tespit ettiği anda süreci tetikler.

Kahramanmaraş gibi çok büyük ölçekli afetlerde eksper kapasitesinin yetersiz kaldığı durumlarda parametrik hasar ödeme yapısına geçildi. Bu zorunlu bir geçişti. Buradan edinilen tecrübenin sistematik hâle getirilmesi ve yazılı bir teminat yapısına dönüştürülmesiyle bu yeni kurgu oluşturuldu.

'DASK KURGUSU SON DERECE İYİ TASARLANMIŞ BİR YAPI'

Zorunlu Deprem Sigortası'nın mevcut işleyiş yapısını nasıl özetlersiniz?

DASK kurgusu, özünde basit ama son derece iyi tasarlanmış bir yapıya sahip. 1999 Marmara Depremi'nin ardından, ihtiyaca yönelik olarak çıkarılan bir yasa ile hayata geçirildi. Amaç, kısa sürede fon toplamak ve hasar ödemelerini hızlı şekilde yapabilmekti. Bu yaklaşım sonraki depremlerde de başarıyla tecrübe edildi.

Kurgu bir yandan zorunlu tutulurken, diğer yandan insanların ödeme gücünü zorlamayan bir yapı hedeflendi. Poliçelerin erişilebilir ve uygun fiyatlı olması esas alındı. Hasar anında ise erişilebilirlik ön planda tutuldu; sigortalıların tüm kanallar üzerinden DASK'a ulaşabilmesi sağlandı.

Bugün itibarıyla sınırsız hasar ihbarı alabiliyor ve 24 saat içinde eş zamanlı olarak 96 bin dosya açabiliyoruz. Kahramanmaraş depremlerinin ardından yaklaşık 500 bin dosyaya bir yıldan kısa sürede ödeme yapıldı. 2025 yılı iletişim analizlerinde ise 13,6 milyon kişiyle temas kurulduğu görüldü. Poliçe sorgusu 5 saniye, hasar ihbarı 40 saniye içinde yapılabiliyor.

Kahramanmaraş depremleri kapsamında bugüne kadar yaklaşık 40 milyar lira tazminat ödendi. Benzer büyüklükte depremler yaşayan Yeni Zelanda'da dosyaların ortalama kapanma süresi 4 yıl oldu ve buna rağmen bu örnek dünyada iyi uygulama olarak gösteriliyor. Bu karşılaştırma, DASK'ın geldiği noktayı açık biçimde ortaya koyuyor.

'HASAR SÜRECİ UÇTAN UCA DİJİTAL OLARAK İZLENİYOR'

Deprem sonrası hasar tespit ve ödeme süreci nasıl ilerliyor?

Öncelikle geçerli ve kesintisiz bir poliçeye sahip olmak gerekiyor. Poliçe sürekliliği çok önemli. Afet kaynaklı hasar olması halinde ihbar yapılıyor. Bölgeye göre eksper ataması gerçekleştiriliyor. Depremin büyüklüğüne göre eksper ve ÇŞB ekipleri sahaya giderek inceleme yapıyor ve bina az, orta veya ağır hasarlı olarak sınıflandırılıyor.

Tablet üzerinden, çalışanlar ve akademisyenler tarafından hazırlanan soru setleriyle, yaklaşık 15 dakika içinde hasar tespit ekspertiz raporu oluşturuluyor. Tapu bilgileri tamamlandığında ödeme süreci başlatılıyor ve hak sahibine SMS ile bilgilendirme yapılıyor.

'BU HIZ, ÖZEL SİGORTALARDA BİLE ÇOK NADİR'

Ödemeler hangi sürede tamamlandı?

6 Şubat depremlerini takip eden ilk 6 ayda ödemelerin büyük kısmı yapıldı. Eksik evrak ve yeniden hasar tespiti gibi durumlar da dâhil edildiğinde, bir yıl içinde tüm ödemeler tamamlandı. Bu bizim için bir milli gurur.

Dünyada özel sigortalarda bile bu hız çok nadirdir. Kurumumuz bu süreçte çok ciddi bir sınav verdi ve uluslararası reasürans piyasasında da takdirle karşılandı.

'DASK'TA GÜÇLÜ BİR DİJİTAL ALTYAPI BULUNUYOR'

Dijitalleşme ve yapay zekâ DASK'ın operasyonel süreçlerinde nasıl bir rol oynuyor?

DASK'ta bugün son derece güçlü bir dijital altyapı bulunuyor. Kahramanmaraş depremlerinde hasar ödemelerinin kısa sürede yapılabilmesi, büyük ölçüde bu altyapının sağladığı hız ve koordinasyon sayesinde mümkün oldu. Tüm süreçler uçtan uca dijital ekranlar üzerinden yönetildi.

Sigortacılıkta yapay zekâ en çok hasar süreçlerinde kullanılıyor. DASK'ta ise yapay zekâ kullanılmadan dahi dijital hasar yönetimi ileri bir olgunluk seviyesinde. Önümüzdeki dönemde hasar fotoğraflarının AI ile değerlendirilmesi ve çağrı merkezlerinde SBM ile birlikte bu altyapıyı bir üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

Sektör COVID-19'un uzun dönemli etkilerine karşı daha dikkatli olmalı

Swiss Re'nin pandeminin uzun vadeli etkilerini ve aşırı ölüm oranlarındaki artışı inceleyen 'COVID-19 Sonrası Aşırı Ölüm Oranlarının Geleceği' başlıklı raporda, COVID-19'un hem doğrudan hem de dolaylı olarak aşırı ölüm oranlarını artırmaya devam ettirdiği belirtiliyor. Bu durumun hayat ve sağlık sigortası için potansiyel bir zorluk teşkil ettiği ifade edilen raporda, sigorta şirketlerinin risk yönetiminde daha dikkatli olması gerekliliği vurgulanıyor.

2020 yılı başından itibaren tüm dünyayı etkisi altına alan ve küresel bir sağlık krizi haline gelen COVID-19 pandemisi, dünya genelinde sağlık sistemlerini ve bireylerin yaşam kalitesini derinden etkileyen bir kriz olarak tarihe geçti.

Pandemi kontrol altına alınmış olsa bile, virüsün uzun vadeli etkileri konusunda ciddi kaygılar yaşanmaya devam ediyor. Yapılan araştırmalar COVID-19 geçirenlerin semptomlarının yıllarca devam edebileceğini gösteriyor. COVID-19 geçiren bireylerin birçoğu, iyileşme süreci sonrasında uzun süreli ve bazen kalıcı sağlık sorunlarıyla karşı karşıya kalabiliyor.

Swiss Re Enstitüsü'nün 'COVID-19 Sonrası Aşırı Ölüm Oranlarının Geleceği' başlıklı raporu, pandeminin uzun vadeli etkilerini ve aşırı ölüm oranlarındaki artışı inceliyor.

Rapora göre, COVID-19'un doğrudan ve dolaylı etkileri nedeniyle, ABD ve Birleşik Krallık gibi ülkelerde ölüm oranı hâlâ yüksek seviyelerde seyrediyor. 2021 yılında, ABD'de aşırı ölüm oranının 2019 seviyesinin %23 üzerinde, Birleşik Krallık'ta ise %11 üzerinde gerçekleştiği ifade ediliyor. Eğer mevcut eğilimler devam ederse, 2033 yılına kadar ABD'de aşırı ölüm oranlarının %0 ila %3, Birleşik Krallık'ta ise %0 ila %2,5 arasında olacağı öngörülüyor.

BİRÇOK ÜLKEDE ÖLÜM ORANLARI ARTIYOR

Rapora göre, 2020'de pandeminin başlamasının üzerinden 4 yıl geçmiş olmasına rağmen, dünya genelinde birçok ülke hâlâ artan ölüm oranlarını bildiriyor. Bu etkinin, genel olarak sağlık sistemlerinden ve toplum sağlığından bağımsız olduğu gözlemleniyor. Nüfus büyüklüklerindeki değişiklikler ile ülkeler arası karşılaştırmaları karmaşıklaştıran raporlama mekanizmaları ve ölüm sınıflandırmaları dikkate alındığında bile bu eğilim açıkça görülüyor. Ayrıca, aşırı ölüm oranlarının bir ölçüde eksik raporlanmış olma olasılığı da bulunuyor.

Raporda, 2020'den itibaren pandeminin olağanüstü ölüm oranları nedeniyle aşırı ölüm oranlarını nicel olarak belirlemenin önemli bir zorluk haline geldiğine dikkat çekiliyor. Aşırı ölüm oranı, beklenen 'normal' ölüm sayısının üzerinde gerçekleşen ölümleri ifade ediyor. Beklenen ölüm oranlarını hesaplamak için kullanılan farklı yöntemler, oldukça farklı aşırı ölüm oranları sonuçlarına yol açabiliyor.

TAZMİNAT TALEPLERİ DEVAM EDEBİLİR

Rapora göre bu durum, hayat ve sağlık sigortası için potansiyel bir zorluk teşkil etmekte olup, genel nüfus eğilimlerinin sigortalı nüfusa nasıl yansıyacağına bağlı olarak önümüzdeki birkaç yıl boyunca yüksek ölüm tazminatı taleplerinin devam etme olasılığını ortaya koyuyor. Süregelen aşırı ölüm oranları, hayat ve sağlık sigortası kapsamında hem tazminat taleplerini hem de rezervleri etkileyebilir. Beklentilerin üzerinde seyreden aşırı ölüm oranları, mevcut varsayımlarındaki farklılıkları – beklenen ölüm oranı seviyesini hesaplamak için kullanılan – ve veri kalitesi ile raporlama yöntemlerindeki farklılıkları dikkate alıyor.

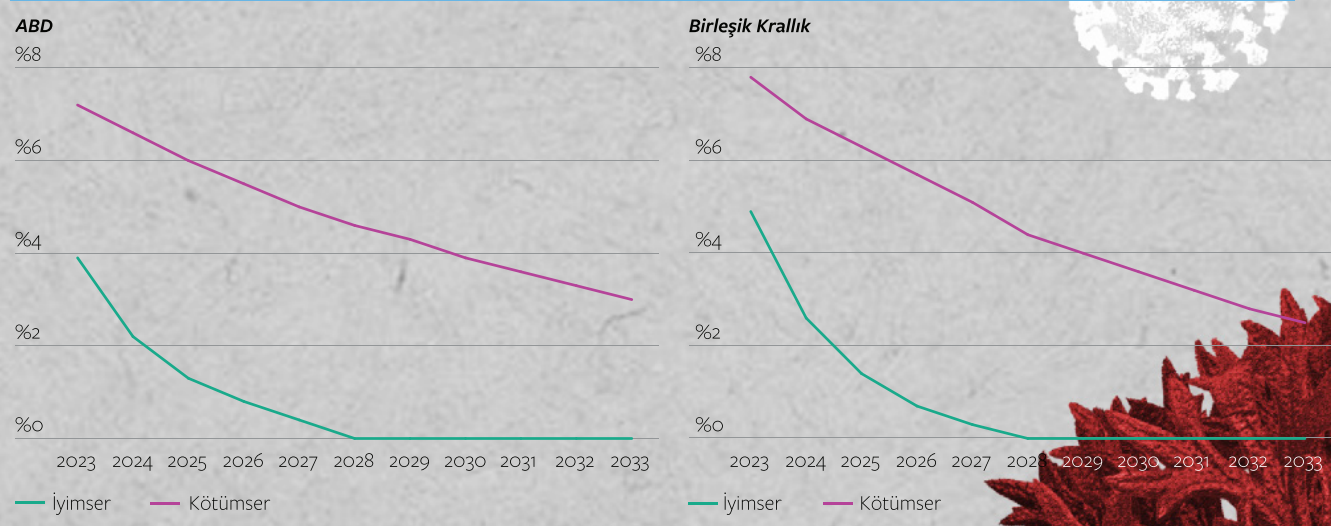
Pandemi dönemine ait aşırı ölüm oranlarını ülkeler arası karşılaştırmak için standartlaştırılmış bir yöntemle gelişmiş ülkelerde yapılan analizin, başlıca ölüm nedenlerinin zaman içinde nasıl değiştiğini ortaya koyduğu ifade ediliyor.

Solunum yolu hastalıklarının her yıl aşırı ölümlerin en büyük payını oluşturduğu vurgulanan raporda, bu dönemde ölüm nedenlerinin kayıt altına alınmasında tutarsızlıklar olduğu ve bazı ölümlerin COVID-19 olarak yanlış sınıflandırıldığına dair bulguların elde edildiğinin altı çiziliyor.

Rapora göre, Birleşik Krallık ve ABD verileri, 2020 yılından itibaren kardiyovasküler hastalıklara (KVH) bağlı ölümlerde kayda değer ve açıklanamayan bir artış yaşandığını gösteriyor.

Bunun yanı sıra, bazı ülkelerde

2023-2033 ABD ve Birleşik Krallık için genel nüfusta aşırı ölüm oranlarında senaryo tahminleri



hayat sigortası portföylerinin uzun vadeli performansını olduğu kadar, yeni hayat sigortası poliçelerinin fiyatlandırmasını da etkileyebilir.

Swiss Re Enstitüsü, bu araştırmada küresel aşırı ölüm oranı eğilimlerini analiz ederek ve bu eğilimleri etkileyen temel faktörleri ayrıştırarak, ABD ve Birleşik Krallık için önümüzdeki 10 yıla yönelik farklı senaryolar altında aşırı ölüm oranlarını öngörüyor.

Araştırma bulguları, aşırı ölüm oranlarının günümüzde devam ettiğini ve potansiyel olarak önümüzdeki 10 yıl boyunca sürebileceğini ortaya koyuyor.

Genel nüfus tahminlerine göre, aşırı ölüm oranlarının 2033 yılına kadar kademeli olarak azalması ve ABD'de %0-3, Birleşik Krallık'ta ise %0-2,5 aralığına gerilemesi bekleniyor.

Raporda buna karşılık, hesaplamalara göre 2023 yılında aşırı ölüm oranları ABD'de %3-7, Birleşik Krallık'ta ise %5-8 aralığında seyrettiği vurgulanıyor.

İyimser bir senaryoya göre, ABD ve Birleşik Krallık'ta pandemiye bağlı aşırı ölüm oranlarının 2028 yılına kadar ortadan kalkarak pandemi öncesi ölüm oranı beklentilerine geri döneceği öngörülüyor. Ancak kötümser bir senaryoda, aşırı ölüm oranlarının 2033 yılına kadar pandemi öncesi beklentilerin üzerinde kalmaya devam edeceği tahmin ediliyor.

Bu aralıklar, ölüm oranındaki iyileşme analiz eden Swiss Re Enstitüsü, bu analizin 4 temel eğilimine şöyle yer veriyor:

- **ABD:** Aşırı ölüm oranları erken bir dönemde zirve yaptı ve ardından hızla düşüş gösterdi.
- **Birleşik Krallık:** Erken bir zirve görülse de, bu oranlar daha yavaş bir şekilde azaldı.
- **Avustralya:** Zirve neredeyse 2 yıl ertelendi ve sonrasında hızlı bir düşüş yaşandı.
- **Kanada:** 2020 yılında oldukça düşük aşırı ölüm oranları kaydedildi, ancak bu oranlar kademeli olarak artarak 2022 ve 2023 yıllarında zirveye ulaştı. Bu durum, geç bir zirve ve yavaş bir düşüş ile karakterize edildi.

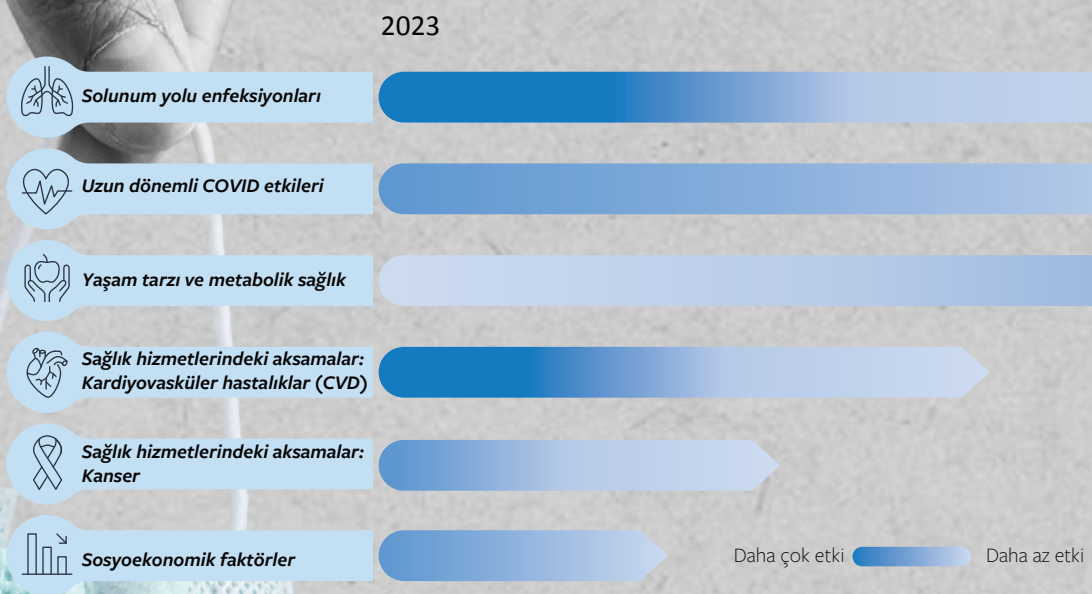
PANDEMİ ÖLÜM NEDENLERİNİ ETKİLEDİ

Raporda bu eğilimlerin, ülkelerin COVID-19'a yönelik aldıkları önlemlerle doğrudan ilişkili olduğuna dikkat çekiliyor.

Özellikle, önleyici tedbirlerin uygulanma zamanlaması ve etkinliği ile ölüm oranlarının beklenen seviyelere ne kadar sürede döndüğü bu farklılıkları belirleyen temel faktörler olarak yer alıyor.

Pandeminin aşırı ölümlerin nedenlerinde önemli değişikliklere yol açtığı belirtilen raporda, 2020 yılından itibaren bu tür verileri raporlayan

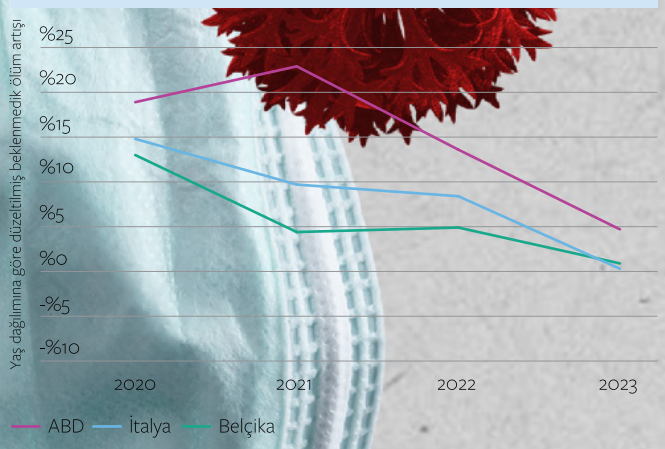
2023'ten 2033'e kadar aşırı ölüm oranlarına etki eden faktörler



Ülkeler arasında aşırı ölüm oranlarının 4 belirgin modeli

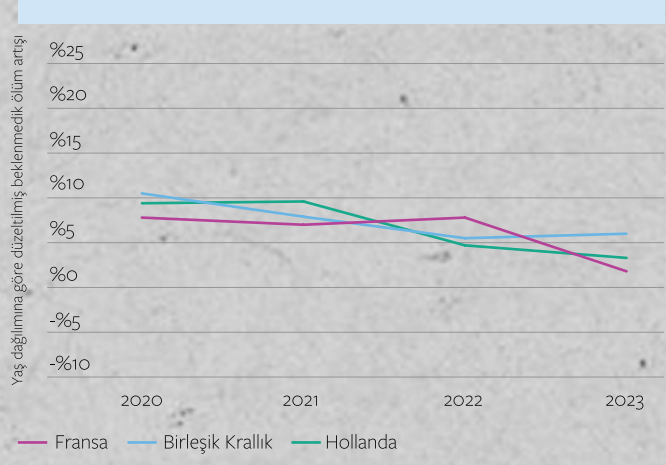
Swiss Re Enstitüsü'nün yaptığı hesaplamalar, nüfus düzeyindeki aşırı ölüm oranlarının gelişmiş ülkelerde bugün hâlâ devam ettiğini gösteriyor. Swiss Re, 2020'den 2023'e kadar bu ülkelerin aşırı ölüm oranlarındaki farklılıkları, 4 tanınabilir modele dayanan farklı eğilimlerden kaynaklandığını belirtiyor.

Erken zirve, hızlı düşüş



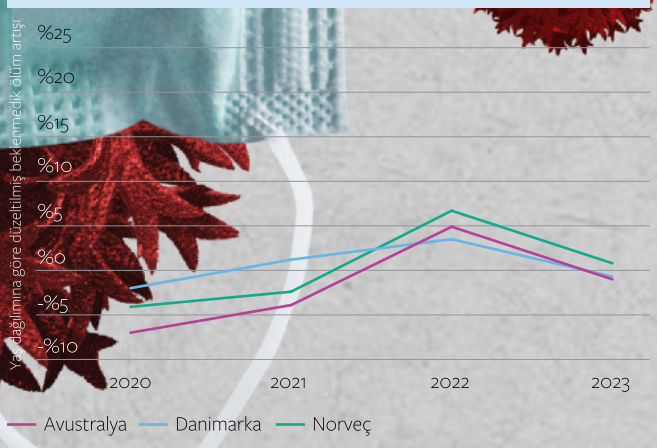
2020–2021 yıllarında ABD, Belçika ve İtalya gibi ülkelerde aşırı ölüm oranları erken zirve yaptı ve 2023'e kadar hızla azaldı. ABD, bu modelin en belirgin örneği; aşırı ölüm oranları 2021'de %20'ye ulaştı ve 2023'te tek haneli rakamlara düştü. Belçika ve İtalya'da zirve oranları ABD kadar yüksek olmamasına rağmen, benzer bir seyir izledi.

Erken zirve, yavaş düşüş



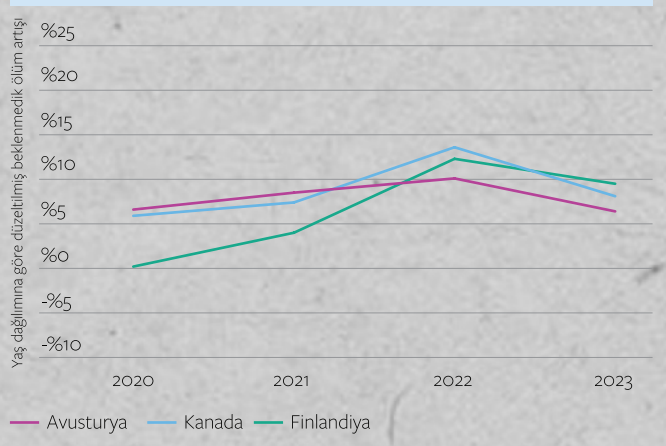
Birleşik Krallık, Hollanda ve Fransa, 2020 ve 2021 yıllarında yaklaşık %10 oranında aşırı ölüm oranı rapor etti. COVID-19'un uzun süren dalgaları nedeniyle bu ülkelerde düşüş daha yavaş gerçekleşti ve 2023'e kadar devam etti.

Geç zirve, hızlı düşüş



Norveç, Danimarka ve Avustralya 2022 yılına kadar hiç aşırı ölüm oranları bildirmedi. Bu durum, daha katı karantinalar, aşılanmış bir nüfus ve diğer toplumsal önlemlerle açıklanabilir. Tüm ülkeler 2022'de bir zirve yaşadı ve ardından 2023'te ölüm oranları hızla %0 seviyelerine düştü. Bu ülkeler, COVID-19'un geç dalgası deneyimini temsil ediyor.

Geç zirve, yavaş düşüş



Kanada ve Avusturya, 2020 ve 2021 boyunca devam eden uzun COVID-19 dalgalarına maruz kaldı ve 2022 yılına kadar daha küçük bir zirve yaşadı. Bu durum, pandemi boyunca daha yavaş bir düşüşe yol açtı. Buna karşılık, Finlandiya ve Japonya (grafikte yer almıyor), 2020'de %0 aşırı ölüm oranıyla başladı ve kademeli bir artışla 2022 ve 2023 yıllarında zirve yaptı. Bu ülkelerde, geç zirve ve daha kötü bir başlangıç pozisyonundan dolayı yavaş bir düşüş gözlemlendi. 2023'te Kanada ve Avusturya'da aynı düşüş modeli takip edildi. Tüm ülkelerde aşırı ölüm oranları yüksek seviyelerde kaldı. Bu model spekülatif olmakla birlikte, daha kötü bir başlangıç seviyesinden dolayı yavaş bir düşüş bekleniyor.

kanser gibi diğer önemli ölüm nedenleri için de pandemi öncesi ortalamaların üzerinde aşırı ölüm oranlarının rapor edildiği belirtilen Swiss Re Enstitüsü'nün yayınladığı rapora göre bu bulgular, ölüm nedenlerinin detaylı ve doğru bir şekilde analiz edilmesi gerekliliğini bir kez daha ortaya koyuyor. Mevcut tıbbi eğilimler ve öngörülen ilerlemeler ışığında, COVID-19'un hem doğrudan hem de dolaylı olarak aşırı ölüm oranlarını artırmaya devam ettirdiği sonucuna varan Swiss Re raporunda, uzun vadede metabolik sağlığı olumsuz etkileyen yaşam tarzı faktörleri, özellikle obezite ve diyabetin, nüfus genelinde aşırı ölümleri artıran önemli bir etken haline gelebileceği ifade ediliyor.

Sigorta şirketlerinin, genel nüfusta görülen aşırı ölümleri ve bunlara yol açan temel nedenleri yakından izlemeye devam etmelerinin önemine dikkat çekilen raporda, genel nüfus ile sigortalı nüfus arasındaki farklılıkların dikkatle değerlendirilmesi, gelecekteki risklerin yönetimi ve uygun sigorta politikalarının geliştirilmesi açısından kritik bir rol oynayacağı belirtiliyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

PANDEMİNİN UZUN VADELİ ETKİLERİ VE AŞIRI ÖLÜM ORANLARI

Pandeminin uzun vadeli etkilerini ve aşırı ölüm oranlarındaki artışını inceleyen Swiss Re Enstitüsü'nün raporunda, COVID-19 sonrası aşırı ölüm oranlarına dair dikkat çeken bulgular yer alıyor.

1. Aşırı Ölüm Oranları

Pandemi, sadece doğrudan ölümlere değil, dolaylı olarak artan aşırı ölüm oranlarına da sebep oldu. Örneğin:

- 2021 yılında ABD'de ölüm oranları, pandemi öncesi seviyelere göre %23 daha yüksekti.
- Birleşik Krallık'ta ise bu oran %11 olarak tespit edildi.

Bu eğilimlerin 2033 yılına kadar devam etmesi halinde, aşırı ölüm oranlarında %0 ila %3 arasında bir artış öngörülüyor.

2. Etkileyen Faktörler

- *Kronik Hastalıklar:* COVID-19, kalp ve damar hastalıkları gibi mevcut sağlık sorunlarını kötüleştirerek ölüm oranlarını artırdı.
- *Sağlık Sistemi Aksamaları:* Pandemi sırasında sağlık hizmetlerine erişimdeki kesintiler, kronik hastalıkların yönetimini zorlaştırdı ve ölüm riskini yükseltti.
- *Bağışıklık Sistemi Zayıflıkları:* COVID-19 geçirenlerde bağışıklık sisteminde uzun süreli hasar oluşabiliyor.

3. Öneriler ve İyimser Senaryolar

- Aşılamanın devam etmesi ve erken teşhis programlarının yaygınlaşması, aşırı ölüm oranlarını düşürebilir.
- Sağlık hizmetlerinin kapasitesinin artırılması, pandeminin dolaylı etkilerini azaltabilir.

4. Sigorta Sektörü İçin Çıkarımlar

Sigorta şirketlerinin risk değerlendirme modellerini güncellemeleri gerekiyor. Bu değişiklikler, uzun vadeli COVID etkilerine yönelik stratejik planlama ile desteklenmeli.

2025 doğal afet bilançosu sigortanın stratejik gerekliliğini bir kez daha ortaya koydu

2025 küresel afet raporları, artan sigortalı kayıplar ve süregelen koruma açığının, sigortayı yalnızca hasar sonrası devreye giren bir mekanizma olmaktan çıkararak riskin fiyatlanması, paylaşılması ve uzun vadeli dayanıklılık açısından stratejik bir zorunluluk hâline getirdiğini gösteriyor.

Doğal afetler, küresel ölçekte sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu risk tablosunu yalnızca büyütmekle kalmıyor; bu risklerin yapısını da köklü biçimde dönüştürüyor. 2025 yılına ilişkin yayımlanan küresel afet raporları, sigortalı kayıpların yüksek seyrini koruduğunu, ekonomik kayıplarla sigorta kapsamı arasındaki farkın ise yapısal bir sorun olmaya devam ettiğini ortaya koyuyor.
Uluslararası reasürans ve risk araştırma kuruluşlarının raporları, afet risklerinin sigortacılık açısından sürekli ve öngörülmesi gereken temel bir risk alanı olarak ele alındığını gösteriyor. Bu durum, sigorta sektörünü teknik fiyatlamanın ötesinde, daha bütüncül ve uzun vadeli bir risk yönetimi yaklaşımına yönlendiriyor.

SİGORTALI KAYIPLAR 100 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDE

Swiss Re Enstitüsü tarafından yayımlanan 2025 ön değerlendirme raporuna göre, küresel ölçekte sigortalı doğal afet kayıpları 107 milyar dolara ulaştı. Böylece sigortalı kayıplar, üst üste 6'ncı kez 100 milyar dolar eşiğinin üzerinde gerçekleşti.
Raporda, 2024 yılında kaydedilen 141 milyar dolarlık sigortalı kayıpla karşılaştırıldığında 2025 yılında görece bir düşüş yaşandığına dikkat çekilirken; bu gerilemenin yapısal bir iyileşme olarak okunmaması gerektiği özellikle vurgulanıyor.
Swiss Re Enstitüsü, yıllar arasındaki dalgalanmalara rağmen uzun vadeli eğilimin yüksek risk seviyesinin kalıcı hale geldiğini ortaya koyduğunu belirtiyor.
Rapora göre sigortalı kayıplardaki bu yüksek seyrin temel nedenleri arasında iklim kaynaklı aşırı hava olaylarının artan etkisi, kentleşme ve varlık yoğunluğunun riskli alanlara doğru kayması ile inşaat ve onarım maliyetlerindeki küresel yükseliş öne çıkıyor.

ABD KÜRESEL SİGORTALI KAYIPLARIN MERKEZİNDE

Swiss Re Enstitüsü verileri, 2025 yılında küresel sigortalı doğal afet kayıplarının yaklaşık %83'ünün ABD kaynaklı olduğunu ortaya koyuyor. Bu oran, ABD'nin sigorta sektörü açısından küresel hasar tablosundaki belirleyici rolünü sürdürdüğünü gösteriyor.
Rapora göre ABD'de sigortalı kayıpların ana belirleyicileri arasında; yılın ilk çeyreğinde Los Angeles'ta meydana gelen büyük ölçekli orman yangınları, yıl boyunca etkisini sürdüren şiddetli konvektif fırtınalar ve yüksek değerli konut stokunun afet riski yüksek alanlara doğru genişlemesi yer alıyor.
Los Angeles bölgesinde yaşanan orman yangınları, yaklaşık 40 milyar dolar tutarındaki sigortalı zarar ile küresel ölçekte bugüne kadar kaydedilen en maliyetli orman yangını olayı olarak rapora yansıdı. Swiss Re Enstitüsü, bu ölçekteki kayıpların yalnızca iklimsel koşullarla değil; maruziyet artışı ve varlık yoğunluğu ile birlikte değerlendirilmesi gerektiğine dikkat çekiyor.

ŞİDDETLİ KONVEKTİF FIRTINALAR KALICI BİR RİSK

Swiss Re Enstitüsü, 2025 yılında şiddetli konvektif fırtınalardan (SCS) kaynaklanan küresel sigortalı kayıpların 50 milyar dolara ulaştığını açıkladı. Bu seviye, 2023 ve 2024'ün ardından 2025'i SCS açısından kayıtlardaki en maliyetli 3'üncü yıl konumuna taşıdı.
Raporda, bu tür olayların tekil felaketler olarak algılanmasa da, yüksek sıklıkları ve kümülatif etkileri nedeniyle sigorta portföyleri üzerinde giderek daha büyük bir baskı yarattığı ifade ediliyor. Kentsel alanların riskli bölgelere doğru genişlemesi, yapı stokunun yaşlanması ve artan onarım maliyetleri, SCS kaynaklı hasarların temel belirleyicileri arasında yer alıyor.
Swiss Re Enstitüsü, bu risk grubunun sigortacılık açısından en zorlu başlıklardan biri haline geldiğini; çünkü hasarların öngörülebilirliğini zorlaştırdığını ve fiyatlama modelleri üzerinde sürekli güncelleme ihtiyacı yarattığını vurguluyor.

SİGORTALI KAYIPLAR ARTIYOR

Münih Re'nin 2025 doğal afet değerlendirmeleri, küresel ekonomik kayıpların 100 milyarlarca dolar seviyesinde seyrettiğini; bu kayıpların önemli bir bölümünün hâlâ sigorta kapsamı dışında kaldığını ortaya koyuyor.
Rapora göre sigortalı kayıplar artış eğilimini sürdürse de, ekonomik kayıplarla sigorta kapsamı arasındaki fark özellikle gelişmekte olan ülkelerde belirginliğini koruyor. Münih Re, bu durumun afet sonrası toparlanma süreçlerinde kamu bütçeleri ve bireyler üzerinde ciddi bir finansal baskı yarattığını vurguluyor.
Raporda ayrıca, koruma açığındaki görece daralmanın sigorta sektörü açısından olumlu bir gelişme olmakla birlikte, sektörün üstlendiği finansal yükü de artırdığına dikkat çekiliyor.

AFET RİSKLERİ COĞRAFİ OLARAK YAYILIYOR

Münih Re raporu, doğal afet risklerinin yalnızca belirli yüksek risk bölgeleriyle sınırlı kalmadığını; coğrafi olarak daha geniş alanlara yayıldığını ortaya koyuyor. Geçmişte görece düşük riskli olarak sınıflandırılan birçok bölge, iklim değişikliğinin etkisiyle yeni risk alanları haline geliyor.
Bu durum, sigorta sektörü açısından risk haritalarının ve bölgesel sınıflandırmaların yeniden ele alınmasını zorunlu kılıyor. Raporda özellikle sel, dolu ve fırtına gibi ikincil afet risklerinin, toplam hasar yükü içindeki payının giderek arttığı belirtiliyor.

RİSK PROFİLİ YAPISAL OLARAK DEĞİŞİYOR

Aon'un 2025 yılına ilişkin iklim ve afet risk raporları, sigorta sektörü açısından risk profilinin köklü biçimde değiştiğini ortaya koyuyor. Aon'a göre geçmişte sigorta hasarlarının büyük bölümü seyrek ama yıkıcı olaylardan kaynaklanırken; günümüzde tabloyu yüksek frekanslı, orta ölçekli hava olayları belirliyor.
Raporda, bu dönüşümün sigorta sektörünü fiyatlama, reasürans ve sermaye yönetimi açısından daha karmaşık bir yapı ile karşı karşıya bıraktığı ifade ediliyor. Riskin süreklilik kazanması, sigortacılığı olağanüstü durum mantığından çıkararak kalıcı risk yönetimi eksenine taşıyor.

ERİŞİLEBİLİRLİK DENGESİ BASKI ALTINDA

Aon raporu, artan afet maliyetlerinin sigorta ürünlerinin erişilebilirliği üzerinde yarattığı baskıya da dikkat çekiyor. Rapora göre sigorta sektörü, bir yandan artan hasar maliyetlerini fiyatlara yansıtmak zorunda kalırken; diğer yandan sigortalılık oranlarının düşmemesi için erişilebilirliği korumak durumunda.
Bu denge, özellikle konut ve ticari mülk sigortalarında daha belirgin hale geliyor. Aon, yüksek riskli bölgelerde prim artışlarının hızlanmasının, sigortasızlık riskini artırabileceğini vurguluyor.

KORUMA AÇIĞININ ARKASINDAKİ RİSKLER

Swiss Re, Münih Re ve Aon raporlarının ortaya koyduğu tabloyu tamamlayan bir diğer çalışma ise WWF tarafından, Allianz Grubu'nun ekonomik araştırma birimlerinin katkısıyla 2026 yılı başında yayımlanan "Sigorta Koruma Açığıyla Mücadele" raporu.
Raporda, sigorta koruma açığının yalnızca sigortacılık sistemine özgü bir sorun olmadığı; iklim değişikliği ile doğa kaybının birlikte yarattığı yapısal bir risk alanı olduğu vurgulanıyor.
Artan sıcaklıklar ve bozulan ekosistemler, aşırı hava olaylarının ekonomik etkisini büyütürken; doğal tamponların zayıflaması sigortalanabilirlik üzerinde ilave baskı yaratıyor.





WWF raporuna göre, ABD'de 2021–2024 döneminde yıllık ortalama sigorta koruma açığı yaklaşık 64 milyar dolar seviyesinde ölçülürken; Avrupa Birliği'nde bu rakam yıllık ortalama 59 milyar avro düzeyinde seyrediyor. Raporda ayrıca, gelişmekte olan ülkelerde koruma açığının %90'ın üzerinde olduğu belirtiliyor.

RİSK AZALTIMINDA YENİ BİR EKSEN

WWF raporunun dikkat çektiği başlıklardan biri de doğa temelli çözümlerin sigortacılık açısından taşıdığı potansiyel. Ormanlar, sulak alanlar ve kıyı ekosistemleri gibi doğal savunma hatlarının korunması ve güçlendirilmesi, afet risklerinin şiddetini azaltarak hem ekonomik kayıpları hem de sigorta hasarlarını sınırlayabiliyor.

Raporda, İsviçre'de koruyucu ormanların yıllık ekonomik değerinin yaklaşık 4 milyar İsviçre frangı olarak hesaplandığı; bu tür çözümlerin, benzer teknik altyapı yatırımlarına kıyasla çok daha düşük maliyetle benzer koruma sağlayabildiği vurgulanıyor. Bu yaklaşım, sigortanın risk transferinin ötesinde, risk azaltımını teşvik eden bir araç olarak konumlanmasına işaret ediyor.

MODELLEME YAKLAŞIMLARI DEĞİŞİYOR

Raporlar, iklim kaynaklı belirsizliklerin sigorta matematiği üzerindeki etkisine özel bir başlık ayırıyor. Geçmiş hasar verilerine dayalı modelleme yaklaşımları, artan belirsizlik ortamında tek başına yeterli olmaktan çıkıyor.

Bu durum, ileriye dönük senaryo analizlerinin, stres testlerinin ve iklim projeksiyonlarının sigorta karar alma süreçlerinde daha merkezi bir rol üstlenmesini beraberinde getiriyor.

KÜRESEL TABLO NE SÖYLÜYOR?

Küresel raporların ortaya koyduğu bu tablo, Türkiye gibi çoklu afet riskine sahip ülkeler açısından önemli çıkarımlar içeriyor. Deprem, sel, yangın ve fırtına risklerinin bir arada bulunduğu coğrafyalarda, sigorta sistemlerinin yalnızca hasar sonrası değil; afet öncesi risk azaltımıyla entegre biçimde konumlanması gerekliliği öne çıkıyor.

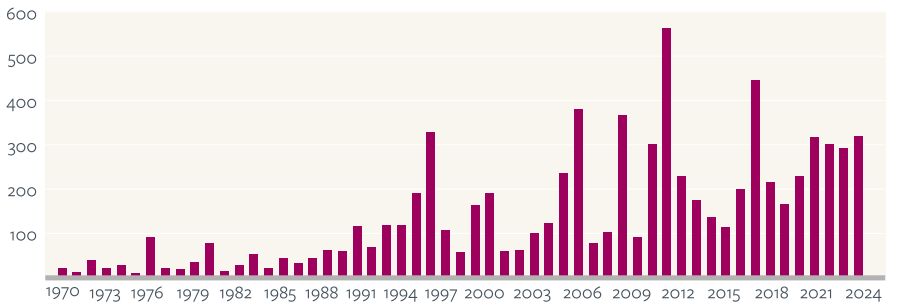
Uluslararası raporlar, sigortanın risk transferinin ötesinde, risk azaltımını teşvik eden bir araç olarak konumlanmasının önemine işaret ediyor.

SONUÇ: KÜRESEL RAPORLAR AYNI NOKTADA BULUŞUYOR

Swiss Re Enstitüsü, Münih Re, Aon ve WWF tarafından yayımlanan raporlar; ortak bir noktada buluşuyor. Sigortalı kayıplar yüksek seyrini korurken, afet riskleri hem coğrafi hem de yapısal olarak genişliyor. Koruma açığı ise giderek daha belirgin bir politika ve finansman başlığı haline geliyor. Raporların ortak mesajı net: Sigortacılığın geleceği, yalnızca hasar ödemeleriyle değil; risklerin nasıl yönetileceği, azaltılacağı ve paylaşılacağı sorusuna verilen yanıtlarla şekillenecek.

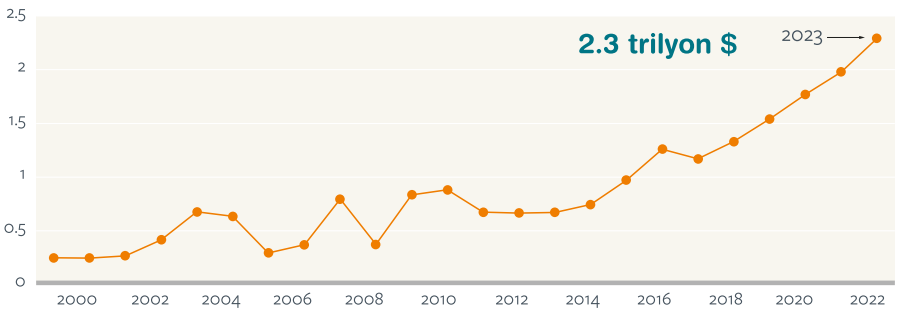
Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

2024 fiyatlarıyla küresel doğrudan kayıplar (milyar $) 1970-2024



Kaynak: Swiss Re (2025) 2024 fiyatlarıyla toplam sigortalı ve sigortasız kayıplar (1970-2024)
Sigma1/2025: Doğal Felaketler-2025 yılında sigortalı kayıpları145 milyar dolara ulaştı.

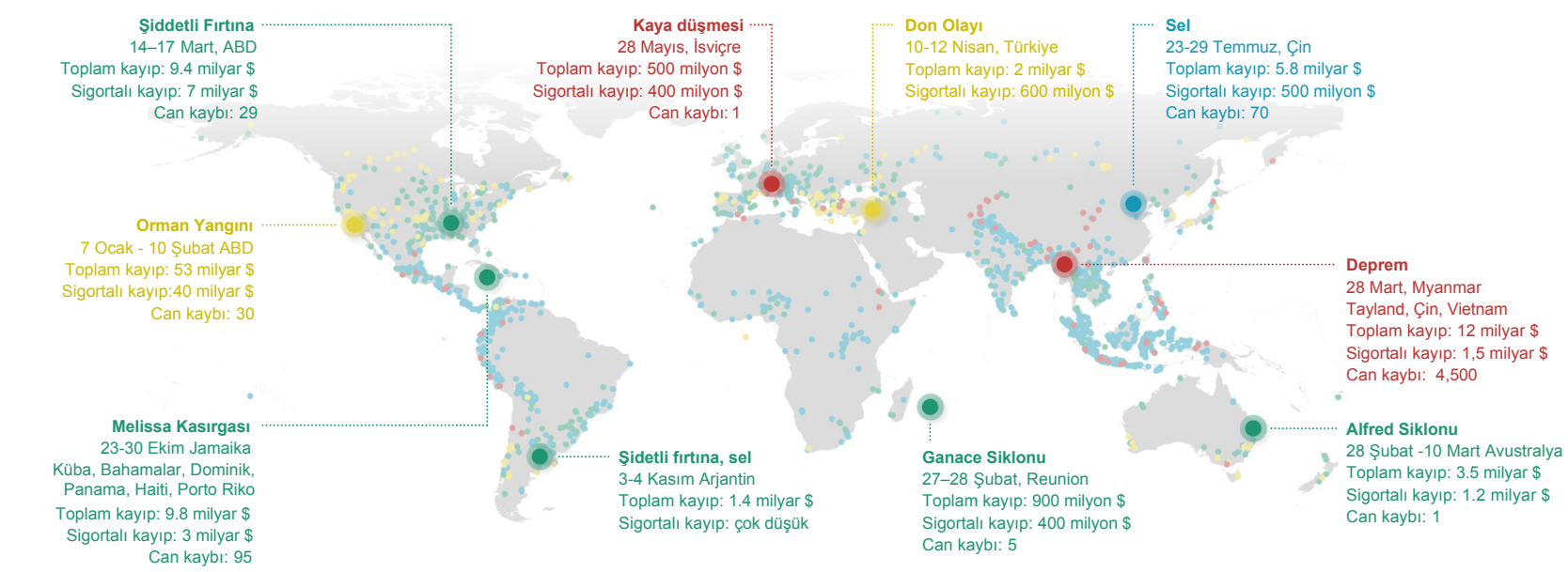
Küresel doğrudan ve dolaylı afet hasar kayıpları (trilyon $) 2000-2023



Kaynak: UNDRR(2025) Küresel afet hasar kayıpları (2000-2023)
Büyük ölçüde iklimle bağlantılı afetlerden kaynaklanmaktadır.

2025'te doğal afet kaynaklı kayıplara ABD olayları damga vurdu

Dünya genelinde seçilmiş doğal felaket kayıp olayları



"Sigortacılık teknik yetkinlik ihtiyacı üzerinden yeniden şekilleniyor"

Sigortacılık mesleğinin son yıllarda yalnızca ürün ve mevzuat başlıkları üzerinden değil; teknik yeterlilik, doğru yorum ve ortak anlayış ihtiyacı üzerinden yeniden şekillendiğini söyleyen İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, sektörün geleceği hakkında değerlendirmelerde bulundu.

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, sigortacılık mesleğinin son yıllarda yalnızca ürün ve mevzuat başlıkları üzerinden değil; teknik yeterlilik, doğru yorum ve ortak anlayış ihtiyacı üzerinden yeniden şekillendiğini söyledi. Mevzuatta yapılan düzenlemeler, branş bazlı farklılaşmalar ve dağıtım kanallarındaki dönüşümün, sigortacılığın teorik çerçevesi ile günlük işleyişi arasındaki uyumun ne kadar belirleyici olduğunu daha görünür hâle getirdiğini belirten Yılmaz, bu süreçte acentelerin rolünün de daha kritik bir noktaya taşındığını vurguladı.

Özgür Yılmaz, "Bu süreçte acentelerin rolü, yalnızca aracılık faaliyetiyle sınırlı kalmayıp; doğru bilgilendirme, riskin doğru tanımlanması ve sigortalıyla kurulan güven ilişkisinin sürdürülebilmesi açısından kritik bir noktada duruyor" dedi.

'YETKİNLİĞİ GÜÇLENDİRMEK İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi olarak çalışmalarını, sigortacılık uygulamalarında karşılık bulan ve öncelikli konu başlıklarını esas alan bir çerçevede yürüttüklerini belirten TOBB SAİK İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, bu yaklaşımın eğitim faaliyetleri, branş bazlı teknik toplantılar, üniversitelerle geliştirilen iş birlikleri ve mevzuata ilişkin bilgilendirme çalışmalarıyla desteklendiğini ifade etti.

"Bu yaklaşım; mesleki bilgi birikimi ve teknik yetkinliğin güçlendirilmesine, birlik sağlanmasına ve sigortacılık mesleğinin daha öngörülebilir, tutarlı ve sürdürülebilir bir zeminde gelişmesine önemli katkılar sunmaya çalışıyor" diyen Yılmaz, sahada karşılığı olan başlıklar üzerinden ilerlemenin önemine dikkat çekti.

GENÇLERLE ERKEN DÖNEMDE KURULAN İLİŞKİ

Mesleğin yarınını şekillendirecek en önemli unsurlardan birinin gençlerle erken dönemde kurulan sağlıklı ve sürdürülebilir ilişki olduğunu vurgulayan Özgür Yılmaz, gençlerin sigortacılık açısından yalnızca bir istihdam kaynağı olarak görülmemesi gerektiğini söyledi.

"Gençler, sigortacılık açısından yalnızca bir istihdam kaynağı değil; mesleğin değerlerini taşıyacak, geliştirecek ve sektöre yeni bakış açıları kazandıracak temel aktörlerdir" ifadelerini kullanan Yılmaz, bu bakış açısıyla 7 Ocak 2026 tarihinde TOBB SAİK ve İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi olarak Beşiktaş Kabataş Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileriyle bir araya geldiklerini aktardı.

Bu buluşmada sigortacılığın yalnızca teknik bilgiye dayalı bir uzmanlık alanı olmadığını, farklı branşlardaki uzmanlaşma imkânlarını ve mesleğin sunduğu uzun vadeli kariyer olanaklarını öğrencilerle paylaşma fırsatı bulduklarını belirten Yılmaz, aynı yaklaşımın üniversite düzeyinde de güçlenmesi gerektiğini ifade etti.

Üniversitelerde verilen teorik eğitimi son derece kıymetli bulduklarını belirten Yılmaz, bu bilginin pratikle desteklenmediği durumlarda mezuniyet sonrası uyum sürecinin uzadığının açık biçimde gözlemlendiğini söyledi.

Sigortacılığın yalnızca mevzuat ve ürün bilgisinden ibaret olmadığına dikkat çeken Yılmaz, risk analizi, müşteri ilişkileri, hasar süreçleri ve etik sorumluluk gibi başlıkların mesleğin ayrılmaz parçaları olduğunu vurguladı.

'BES STRATEJİK BİR ROL ÜSTLENİYOR'

Hayat sigortaları ve bireysel emeklilik branşlarının yalnızca bireysel teminat ihtiyacına cevap veren ürünler bütünü olarak değerlendirilmesinin doğru olmadığını belirten Özgür Yılmaz, uzun vadeli tasarrufların sistem içinde tutulması, finansal istikrarın güçlendirilmesi ve ülke ekonomisine kalıcı kaynak yaratılması açısından bu alanın stratejik bir rol üstlendiğini söyledi.

Aktüeryal yapısı, fon birikimine dayalı işleyişi ve düzenleyici çerçeveyle kurduğu yakın ilişki sayesinde hayat ve bireysel emeklilik branşlarının, sigortacılığın makroekonomik etkisi en yüksek alanları arasında konumlandığını belirten Yılmaz, bu alanın acenteler açısından yüksek mevzuat bilgisi, güçlü finansal okuryazarlık ve uzun vadeli sorumluluk bilinci gerektirdiğini ifade etti.

SEKTÖR SORUNLARI SEDDK VE TSB'YE TAŞINDI

Bu perspektifle hayat ve bireysel emeklilik branşına yönelik çalışmaları, sektör temsilcileri tarafından dile getirilen sorunlar doğrultusunda ele aldıklarını söyleyen Yılmaz, yapılan üç ayrı çalışmada yalnızca sorunların tespit edilmediğini, aynı zamanda bu başlıkların süreklilik içinde izlenmesinin esas alındığını belirtti.

TOBB-SAİK bünyesinde yürütülen çalışmalarla konunun ulusal ölçekte değerlendirilme imkânı bulduğunu ifade eden Yılmaz, son olarak TOBB-SAİK ve İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi öncülüğünde gerçekleştirilen toplantıda dile getirilen sorunların SEDDK ve TSB temsilcilerine doğrudan aktarıldığını söyledi.

HAYAT SİGORTALARI VE BES BİLGİLENDİRME SEMİNERİ

Özgür Yılmaz, hayat ve bireysel emeklilik alanında yürütülen çalışmaları, 12 Ocak 2026 tarihinde İstanbul Ticaret Odası Meclis Salonu'nda düzenlenen "Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Bilgilendirme Semineri" ile taçlandırdıklarını belirtti.

Seminerde; bireysel emeklilik sisteminin fon yapısı, katkı payı süreçleri, devlet katkısının işleyişi, hak ediş süreleri ve fon değişim mekanizmalarına ilişkin başlıkların sektör paydaşları ve acentelerin katılımıyla kapsamlı biçimde aktarıldığını söyledi. Hayat sigortalarında ise teminat yapıları, uzun vadeli yükümlülükler, aktüeryal denge, poliçe sürekliliği ve sözleşme yönetimi gibi konulara açıklık getirildiğini ifade etti.

DEVLET KATKISI TARTIŞMASI

Aralık ayında gündeme gelen, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde devlet katkısının %30'dan %20'ye düşürüleceğine yönelik söylentilerin sektörde ciddi bir tedirginlik yarattığını belirten Yılmaz, bu duyumun ardından gerekli girişimleri başlattıklarını ve konuyu ilgili makamlara arz ettiklerini söyledi.

7 Ocak 2026 tarihinde Resmî Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanı Kararnamesi ile devlet katkısının %30'dan %20'ye düşürüldüğünü hatırlatan Yılmaz, bu durumun uzun vadede sistemdeki katılımcı sayısını ve fon büyüklüğünü olumsuz yönde etkileyeceğini ve tasarruf bilincinin zedelenmesine neden olacağını vurguladı.

"Bu nedenle sisteme duyulan güvenin zedelenmemesi ve katılımcılar nezdinde tedirginlik oluşmaması için ek tedbirler alınması şarttır" diyen Yılmaz, devlet katkısının düşürülmesinden ziyade artırılmasını desteklediklerini ve bu konuda hükümetten destek beklediklerini ifade etti.

SAĞLIK SİGORTALARINDA YENİ DÖNEM

Sağlık sigortalarında 1 Ocak itibarıyla başlayan yeni döneme de değinen Özgür Yılmaz, sigortacılıkta mevzuatın yayımlanmasının tek başına yeterli olmadığını; asıl belirleyici unsurun bu düzenlemelerin sigortalı, acente ve sigorta şirketi üçgeninde nasıl uygulanacağının kamuoyuna doğru şekilde anlatılması olduğunu söyledi.

Bekleme süreleri, ömür boyu yenileme garantisi ve grup sağlık sigortalarından bireysel poliçelere geçiş gibi başlıklara daha açık ve belirgin düzenlemeler getirildiğini belirten Yılmaz, özellikle 60 yaş sınırına dikkat çekti. Buna göre, 60 yaşını doldurmamış sigortalılara ömür boyu yenileme garantili sağlık sigortası sunulmasının artık bir tercih değil, zorunluluk olduğunu; 60 yaş üzeri için ise kararın sigorta şirketlerinin takdirinde olduğunu ifade etti.



YANGIN SİGORTALARINDA TEKNİK YAKLAŞIM

Son yıllarda artan büyük ölçekli yangınlar ve iklim kaynaklı risklerin, yangın sigortalarının yalnızca hasar sonrası devreye giren bir güvence olarak ele alınmasının yeterli olmadığını açık biçimde ortaya koyduğunu belirten Yılmaz, yangın sigortalarında sağlıklı ve sürdürülebilir bir yapının teknik bilgiye dayalı risk analizlerini zorunlu kıldığını söyledi.

Bu nedenle İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi olarak, yangın sigortalarına yönelik teknik içeriği öne çıkan bir toplantı planladıklarını belirten Yılmaz, bu yaklaşımın acentelerin teknik bakış açısını güçlendireceğine ve önleyici risk yönetimi anlayışının gelişmesine katkı sunacağına inandıklarını ifade etti.

MEVZUAT KİTAPÇIĞI HAZIRLANIYOR

Özgür Yılmaz, sigorta sektöründe son yıllarda artan mevzuat değişikliklerinin doğru yorumlanmasının her zamankinden daha önemli hâle geldiğini belirterek, İstanbul Ticaret Odası bünyesinde görev süresi boyunca mevzuat değişikliklerine ilişkin bir kitapçık çalışması gerçekleştirdiklerini söyledi.

"Önümüzdeki günlerde bu çalışmamızı sektör ile paylaşmış olacağız" diyen Yılmaz, bu çalışmayla tereddütlerin azaltılmasını ve farklı yorumlardan kaynaklanan uygulamaya ilişkin sorunların en aza indirilmesini hedeflediklerini sözlerine ekledi.

Sektörde vergi uygulamaları sürekli gelişmeye devam ediyor

2026 yılında sigorta sektöründe vergi gündemini ele alan EY Türkiye Vergi Hizmetleri Direktörü Güven Kurtar, konu hakkında şu açıklamalarda bulundu: "Sigorta sektöründe vergi uygulamaları, 2026 yılında önemli değişiklikler ve tartışmalarla gündemdeki yerini korumaya devam ediyor.
Bu makalede, Yangın Sigortası Vergisi (YSV) ve diğer vergi düzenlemelerindeki güncel gelişmeleri ele alacağım.



Sigorta sektöründe vergi uygulamalarının 2026 yılında önemli değişiklikler ve tartışmalarla gündemdeki yerini korumaya devam ettiğine vurgu yapan **EY Türkiye Vergi Hizmetleri Direktörü Güven Kurtar,** "Sigorta sektöründe vergi uygulamaları, hukuki ve pratik açıdan sürekli gelişmeye devam ediyor. 2026 yılı, bu alanda çeşitli zorlukları da beraberinde getiriyor" dedi.

'YSV 2026'DA ÖNEMLİ BİR VERGİ GÜNDEMİ'

Geçtiğimiz yıla ait makalelerde genel olarak Yangın Sigortası Vergisi (YSV) başlığındaki tartışmalı konuları sigorta şirketleri açısından irdelemiştim.
2026 yılında ise YSV'ye yeni konuların eklendiği ve sigorta şirketleri için önemli bir vergi gündeminin ve riskinin oluştuğu görülüyor.
YSV konusunda gelinen noktada, bir vergi mahkemesinin yangın riskinin ana teminat olarak verilmediği, hatta ek kloz olarak ayrı bir teminat olarak da sunulmadığı poliçeye yönelik olarak, yangın sebebiyle hasar ödenmeyecek mi sorusunun cevabının evet olması argümanıyla YSV ödenmesi gerektiği yönündeki karar sektörde önemli bir tepki meydana getirdi.
Aynı zamanda son gelişmelere göre, hırsızlık vb. herhangi bir başlıkta yangın çıkma ihtimali varsa konunun YSV tarhiyatı yapılmasına evrildiği görülüyor.
Bu kapsamda, yangına ilişkin bir hasarın ödenme ihtimaline yönelik bir YSV ödenmeli yaklaşımının, düzenlemenin amacıyla pek örtüşmediği kanaatindeyim.
Bununla birlikte, hâlihazırda bazı belediye başkanları tarafından bilirkişi ya da uzman desteği almadan sadece sigortalının bilançosundan yola çıkarak oran-orantı yöntemiyle sigorta şirketlerine cezalı tarhiyatların yapılmasına ilişkin uygulamaya da devam ediliyor.
Söz konusu uygulamaların Anayasa'nın vergilendirmeye dair temel ilkelerine aykırı olduğunun altını çizmek isterim.
Yetersiz ve eksik bir vergi incelemesine dayanan cezalı tarhiyatlar bu yönden hukuka uygun görünmemektedir.
Ancak vergi incelemesinin ve bunun sonucunda düzenlenen cezaların hukuka uygun olması gerekir.
Ayrıca, konuya vergi hukuku açısından bakıldığında, Vergi Usul Kanunu'nun 19'uncu maddesinde, vergi alacağının vergi kanunlarının vergiye bağladıkları olayın vukuu veya hukuki durumun tekemmülü ile doğacağı hükme bağlandığı görülüyor.
Dolayısıyla esas yönünden belediyelerin haklılık payının bulunması halinde bile usul yönünden eksik inceleme yapılması ya da tahmine dayalı bir cezalı tarhiyatın yargı sürecinde sigorta şirketlerinin lehine sonuçlanacağı ve cezaların kaldırılacağı kanaatindeyim.

TAZMİNAT ÖDEMELERİNİN FATURALANDIRILMASI

Diğer yandan, sektörde olumlu gelişmeler de yaşanmıyor değil.
2025 yılında hayat dışı sigorta şirketlerine özel usulsüzlük cezaları düzenlenmişti. Düzenlenen cezaların temelinde, sigortalılara yapılan tazminat ödemeleri karşılığında sigorta şirketlerinin sigortalıdan KDV'siz fatura almaması yatıyordu.
Sigorta şirketlerinin ana misyonu sigortalının hasarını tazmin etmektir. Dolayısıyla hasarın ödenmesi için sürece eklenen fatura şartı; sigortalıda memnuniyetsizliğe yol açarken, sigorta şirketine ek iş yükü oluşturmanın yanı sıra tazminatın ödenmesinde gecikmeye sebebiyet verebilir.
Birçok sigorta şirketi bu durum karşısında; mal ve hizmet tesliminin söz konusu olmadığı ve ödemenin sigorta tazminatı ödemesi olması nedeniyle poliçe karşılığında yapılan bir ödeme kapsamında fatura düzenlenmemesi gerektiği argümanıyla dava dilekçelerini hazırlayarak konuyu yargıya taşıdı.
Geçtiğimiz günlerde, ilk derece mahkemeleri, dava konusu özel usulsüzlük cezalarında hukuka uygunluk bulunmadığı gerekçesiyle sigorta şirketi lehine karar verdi.
İlgili kararın yargıya intikal eden diğer başvurulara da emsal olmasını ve uzlaşmaya giden mükellefler açısından da uzlaşma oranına olumlu etkisinin olmasını umuyorum.

'VERGİ DÜZENLEMELERİ DAHA NET OLMALI'

Sigorta sektöründe vergi uygulamaları, hukuki ve pratik açıdan sürekli gelişmeye devam ediyor. 2026 yılı, bu alanda çeşitli zorlukları da beraberinde getiriyor. Yıl içerisinde karşılaşacağımız vergi düzenlemelerinin daha net ve hukuka uygun olması ümidiyle."

SEKTÖRDEN

Türkiye Sigorta taksit kampanyasına devam ediyor

Türkiye Sigorta, bireysel sigorta ürünlerine erişilebilirliği artırmak amacıyla sağlık, kasko ve trafik sigortalarında sunduğu peşin fiyatına taksit kampanyasının süresini 31 Mart 2026'ya kadar uzattı.
Kampanyanın amacı sigortalılık bilincini toplumun her kesimine yaygınlaştırmak, sigortayı herkes için erişilebilir kılmak ve bu yaklaşımın sektör genelinde benimsenmesini sağlamak olarak görülüyor. Türkiye Sigorta; sağlık ve kasko sigortalarında 12 aya, trafik sigortasında ise 10 aya varan taksit imkânını, herhangi bir vade farkı olmaksızın peşin fiyatına sunuyor.

'GÜVENCE TEMEL GÖREVİMİZ'

Eylül ayında başlatılan kampanyanın ilk günden itibaren yoğun ilgi gördüğünü belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, değerlendirmesinde şu ifadelere yer verdi: "Türkiye Sigorta olarak bu kampanya ile yalnızca finansal bir kolaylık sağlamıyoruz. Bunu aynı zamanda topluma karşı bir sorumluluk olarak görüyoruz. Ülkemizin dört bir yanındaki vatandaşlarımızın güvenceye ulaşmasını sağlamak bizim için temel bir görev. Sektörün lideri konumunda olan Türkiye Sigorta, erişilebilirliği artırmayı ve her bir bireyin ihtiyaç duyduğu teminata kolayca ulaşabilmesini sağlama misyonunu taşıyor. Peşin fiyatına taksit kampanyamızla ülke ekonomisinin dengelenmesine destek olurken, vatandaşlarımızın yanında olmaya ve sigortacılık sektörüne örnek teşkil etmeye devam edeceğiz. Nitekim sektördeki diğer kuruluşlara da ilham verdik; ardımızdan benzer kampanyalar başladı."



Uygulama ile Türkiye genelindeki geniş dağıtım ağı sayesinde ödeme kolaylıklarının daha fazla kullanıcıya ulaşması hedefleniyor. Anlaşmalı kredi kartlarının geçerli olacağı kampanyaya ilişkin ayrıntılı bilgiye, Türkiye Sigorta'nın internet sitesi ve mobil uygulaması üzerinden ulaşılabiliyor.

Garanti BBVA Emeklilik Ameliyat Sigortası ile alternatif çözümler sunuyor

Garanti BBVA Emeklilik, sağlık sigortası alanında ihtiyaçlara yanıt vermek amacıyla geliştirdiği Ameliyat Sigortası ürününü Garanti BBVA Mobil'e ekledi. Dijital olarak sunulan ürün, hastanede yatış gerektiren birçok cerrahi operasyonda teminat tutarı doğrultusunda toplu ödeme imkânı sağlıyor. Ameliyat Sigortası kapsamında; yatış gerektiren cerrahi müdahaleler ile kaza veya hastalık sonucu oluşabilecek maluliyet durumlarında sigortalıya, yaşam kaybı halinde ise hak sahiplerine poliçede belirtilen teminat tutarı ödeniyor.



Küresel enerji dönüşümü ivme kazandı ancak net-sıfır hedefi için yatırım açığı sürüyor

Allianz'ın 2025 Yeşil Dönüşüm İzleme Raporu, küresel ölçekte düşük karbonlu ekonomiye geçişte önemli ilerlemeler kaydedildiğini gösteriyor. Yenilenebilir enerji kapasitesi ve maliyetlerdeki hızlı düşüşe rağmen başta Çin, ABD, Hindistan ve Avrupa gibi kilit ekonomilerdeki yapısal bağımlılıklar ve yıllık 2,6 trilyon dolarlık azaltım açığı, net-sıfır hedeflerini tehlikeye atıyor.

Allianz'ın yayımladığı 2025 Yeşil Dönüşüm İzleme Raporu, küresel ölçekte düşük karbonlu ekonomiye geçişte önemli ilerlemeler kaydedildiğini ancak mevcut hızın 2050 net-sıfır hedeflerini karşılamaya yetmediğini ortaya koyuyor. 69 ülkenin enerji dönüşüm performansının değerlendirildiği rapor, geçiş sürecinin özellikle son yıllarda ivmelenmesine rağmen 'yatırım açığının kritik seviyede' olduğunu vurguluyor.

Rapora göre, 2015 Paris Anlaşması'ndan bu yana temiz enerji kapasitesi küresel ölçekte %53 arttı, güneş ve rüzgâr enerjisi maliyetlerinde ise %50–80 arasında gerileme yaşandı. Yenilenebilir kaynakların elektrik üretimindeki payı bu yıl ilk kez kömürü geride bıraktı. Bununla birlikte, mevcut politika ve yatırım trendleri devam ettiği takdirde dünyanın 2030'a kadar yıllık 2,6 trilyon dolarlık ek azaltım yatırımı yapması gerektiği belirtiliyor.

HEM FIRSATLAR HEM RİSKLER VAR

Allianz ayrıca, ülkeler arasında 'belirgin bir ayrışma' bulunduğuna işaret ediyor. İskandinav ülkeleri ve bazı Avrupa ekonomileri enerji yoğunluğunu azaltma, elektrik üretimini karbonsuzlaştırma ve emisyonları düşürme açısından öne çıkarken; fosil yakıta yüksek bağımlılığa sahip ekonomiler geçişte geride kalıyor. Ancak rapor, 'en iyi performans gösteren ülkelerin bile net-sıfır yolunun sadece bir bölümünü kat ettiğini' belirtiyor.

Allianz uzmanları, enerji dönüşümündeki mevcut ilerlemenin finansal sistem, yatırımcılar ve sigorta sektörü açısından hem fırsatlar hem de riskler barındırdığına dikkat çekiyor. Yenilenebilir yatırımların hızlanması düşük karbonlu varlıkları cazip hâle getirirken; politika belirsizlikleri, karbon yoğun sektörlerdeki varlıkların değer kaybı ve iklim kaynaklı fiziksel riskler, finans ve sigorta sektöründe yeni bir risk yönetimi dönemini zorunlu kılıyor.

Raporda öne çıkan başlıklar şu şekilde:

Küresel dönüşüm kritik dönüm noktasında bulunuyor. Paris Anlaşması'nın üzerinden geçen 10 yılın ardından iklim etkileri hızlanmış durumda: 2024 kayıtlara geçen en sıcak yıl olurken, iklim kaynaklı doğrudan hasarlar 300 milyar dolar, daha geniş ekonomik kayıplar ise trilyonlarca dolar seviyesine ulaştı. Mevcut eğilimler, küresel emisyonların ekonomik büyümeden tamamen ayrışamaması ve son 10 yılda artmaya devam etmesi nedeniyle, 2100 yılına kadar 3°C'nin üzerinde bir ısınmaya işaret ediyor. Isınmayı 2°C'nin altında tutmak için hızlı bir elektrifikasyon süreci, fosil yakıt kullanımında keskin bir azalma ve temiz teknolojilerin çok daha hızlı yaygınlaştırılması gerekiyor. Belém'de gerçekleşen COP30 kapsamında alınan kararlar ise, önümüzdeki 10 yıl boyunca küresel iklim seyrini belirliyor.

"GEÇİŞ İVME KAZANDI ANCAK PARİS HEDEFLERİ İÇİN ÇOK DAHA GÜÇLÜ BİR KÜRESEL POLİTİKA ÇERÇEVESİ VE UZUN VADELİ YATIRIM SEFERBERLİĞİ GEREKİYOR."

İlerleme hızlandı, ancak hâlâ önemli yatırım açıkları bulunuyor. Yenilenebilir enerji, 2025'in ilk yarısında küresel elektrik üretiminde kömürü geride bıraktı ve düşük karbonlu elektrik kapasitesi 2015'ten bu yana %53 arttı. Temiz enerji maliyetlerinde ise sert düşüşler gözlendi. Güneş enerjisi maliyeti %87, rüzgâr %48–55 ve batarya maliyetleri %80'in üzerinde geriledi; böylece bu teknolojiler fosil yakıt temelli alternatiflerle rekabet edebilir hâle geldi. Düşük karbonlu yatırımlar son 10 yılda %78 artarak 2,1 trilyon dolara ulaştı. Buna rağmen, 2030 yılına kadar her yıl 2,6 trilyon dolarlık bir azaltım açığı söz konusu. Allianz 2025 Yeşil Dönüşüm İzleme Raporu hem artan ivmeyi hem de ülkeler arasındaki büyüyen ayrışmayı ortaya koyuyor. Rapor, 69 ülkeyi 5 gösterge üzerinden değerlendiriyor: karbon ve enerji yoğunluğu, kişi başına düşen tüketim ve bölgesel emisyonlar, ve düşük karbonlu elektrik üretimindeki pay. Sonuçlar, birçok ülkenin beklenenden daha hızlı ilerlediğini gösterirken, lider ülkeler ile geride kalanlar arasındaki farkın giderek arttığını ortaya koyuyor. Bu göstergeler şu 2 boyutta analiz ediliyor:

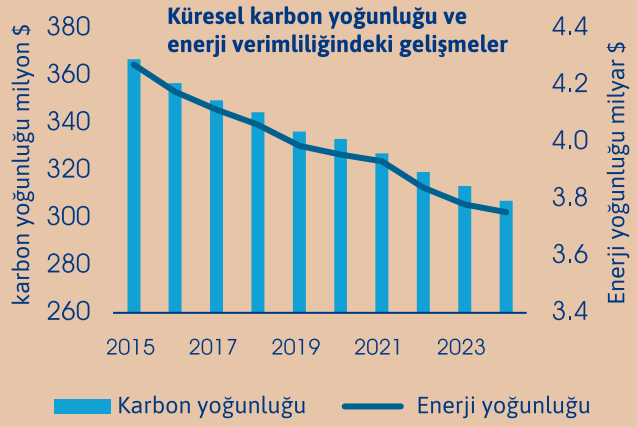
Karşılaştırmalı Performans Puanı: Ülkelerin mevcut performanslarını birbirleriyle karşılaştırıyor.

Karbon Azaltım İlerleme Puanı: Her ülkenin 2015 temel yılına ve 2050 net-sıfır hedefine göre karbon azaltım hızını ölçüyor.

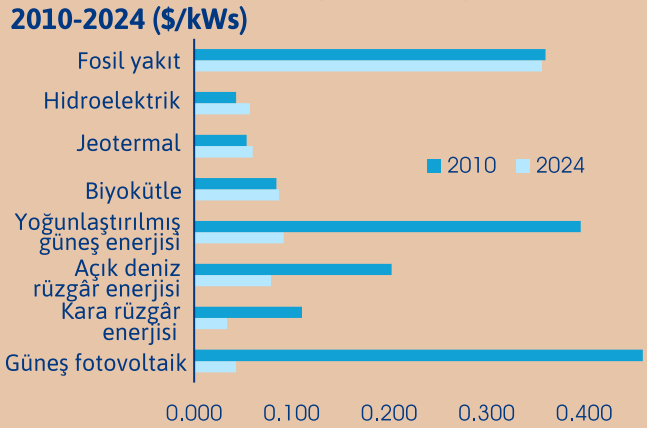
Bugünkü performans, alışılmış yapısal farklılıkları yansıtıyor. Karşılaştırmalı performans puanı,

KÜRESEL BÜYÜME VE EMİSYON DİNAMİKLERİ





Elektrik üretiminde dengeleştirilmiş maliyet 2010-2024 ($/kWs)



Sri Lanka ve Kolombiya gibi düşük gelirli ülkelerin, kişi başına düşen emisyonlarının düşük olması nedeniyle güçlü bir performans sergilediğini ortaya koyuyor. Öte yandan İsveç, Danimarka ve İsviçre öncülüğündeki gelişmiş Avrupa ekonomileri, sürdürülebilir karbon azaltımı ve temiz enerji üretimindeki genişleme sayesinde yüksek puan alıyor.
Buna karşın, Suudi Arabistan, Katar, Çin ve ABD gibi fosil yakıta bağımlı ve yüksek emisyonlu ülkeler hâlâ geride kalıyor. Bu durum, hidrokarbonlara olan yapısal bağımlılığın devam ettiğini gösteriyor.

Karbon azaltım hızı cesaret verici, ancak hâlâ yeterli değil. Karbon Azaltım İlerleme Puanı Lüksemburg ve İsviçre öncülüğünde 15 ülkenin, net-sıfıra ulaşma yolunda en az 3'te 1 mesafeyi kat ettiğini gösteriyor. Bu başarı, yüksek enerji verimliliği ve %90'dan fazla düşük karbonlu enerji sistemleri ile destekleniyor.

Dikkatle izlenecek ülkeler: Küresel sonuçları belirleyecek olan birkaç büyük ekonomi bulunuyor. Bazı ülkeler ve bölgeler, küresel enerji dönüşümünde belirleyici rol oynuyor. Her biri önemli dersler sunarken hâlâ süregelen zorlukları da gözler önüne seriyor.

- **Çin,** küresel temiz enerji genişlemesini yönlendiriyor; uluslararası yenilenebilir enerji yatırımlarının %42'sini ve rüzgâr, güneş ile batarya üretiminin %60'tan fazlasını karşılıyor.

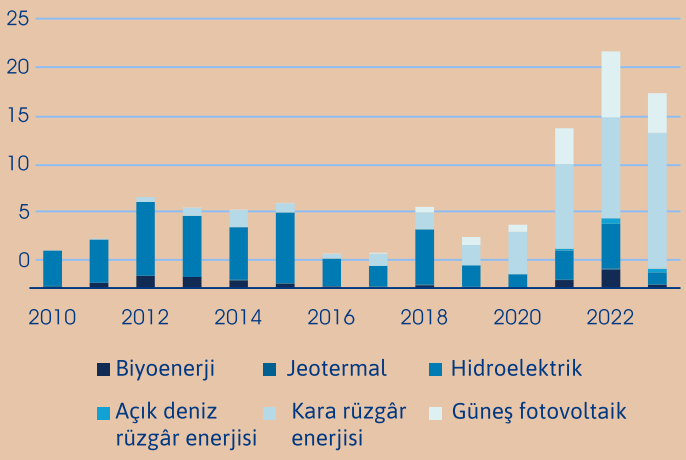
Ancak hâlâ dünyanın en büyük emisyon kaynağı ve birincil enerjinin yaklaşık %90'ı fosil yakıtlardan sağlanıyor.

- **ABD,** kısmi bir ayrışma gösteriyor; yenilenebilir enerji artışı elektrik sektöründeki emisyonları azaltıyor, ancak enerji miksinde fosil yakıtlar hâlâ baskın.
- **Hindistan,** yenilenebilirleri hızla artırıyor ve fosil olmayan enerji hedeflerini erken karşılamış durumda; ancak enerji talebinin artmasıyla birlikte fosil yakıtlar hâlâ %93'ten fazla enerji sağlıyor.
- **Avrupa,** emisyon azaltımı ve yapısal ayrışmada lider konumda; ancak tüketim kaynaklı emisyonlar ve fosil bağımlılığı devam ediyor.
- **Brezilya,** temiz elektrik arzını büyük karbon yutaklarıyla birleştiriyor; fakat ormansızlaşma ve tarım kaynaklı emisyonlar ilerlemeyi gölgeliyor.

Rapora göre bu kilit ekonomilerin karbon azaltımı, küresel emisyonların %56'dan fazlasından sorumlu oldukları için iklim değişikliğiyle mücadele ve düşük karbonlu bir geleceğe geçiş açısından kritik önemde olacak.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

OECD dışı ekonomilerde yenilenebilir enerji yatırımlarından elde edilen net tasarruflar (milyar $)



İklim riskleri sigorta planlamasının önüne geçti

İklim değişikliğine bağlı fiziksel risklerin, sigorta ve finans sistemlerinin bugüne kadar geliştirdiği planlama ve modelleme çerçevesinin önüne geçtiği uyarısı yapıldı. Aktüerler Enstitüsü ve Fakültesi ile Exeter Üniversitesi tarafından hazırlanan 'Kaybolan Şemsiye' başlıklı rapor, mevcut iklim ve ekonomik modellerin karşı karşıya olunan riskleri olduğundan düşük gösterdiğini ortaya koyuyor. Raporda, küresel ısınmanın hızı ve etkilerinin sigorta piyasaları açısından yanlış kalibre edilmiş bir risk algısına yol açtığı vurgulanıyor. Özellikle hava kirliliğiyle birlikte 0,5°C'lik ısınma potansiyelinin daha görünür hâle geldiği belirtiliyor. 'Kaybolan Şemsiye' raporunda, sera gazlarına karşı iklim sisteminin duyarlılığının önceki varsayımlardan daha yüksek olabileceğine dair güçlü göstergeler bulunduğu ifade ediliyor. Buna göre, küresel sıcaklık artışının 2050'den önce 2°C seviyesine ulaşma ihtimali güçleniyor. Böyle bir senaryoda, aşırı hava olaylarının hem sıklığı hem de şiddeti artarken; reasürans kapasitesi ve fiyatlama mekanizmaları ciddi baskı altına giriyor.



SİGORTA PİYASASI AÇISINDAN OLASI SONUÇLAR

Analize göre hızlanan iklim riskleri, sigorta sektörü açısından şu başlıklarda doğrudan etkiler yaratabilir:

- Aşırı hava olaylarına bağlı hasar frekansı ve şiddetinde artış,
- Tazminat maliyetleri ve reasürans fiyatlarında yukarı yönlü baskı,
- Yüksek riskli bölgelerde sigortalanabilirliğin azalması,
- Gayrimenkul piyasası ve altyapı yatırımlarında artan belirsizlik,

Finansmana erişimde yapısal zorluklar.
Raporda dikkat çeken kavramlardan biri de "gezegensel iflas" olarak tanımlanan risk alanı. Bu yaklaşım, doğal sistemlerdeki bozulmanın ekonomik faaliyetleri ve sigorta gibi risk transfer mekanizmalarını sürdürülemez hâle getirebileceği öngörülüyor.

Fitch raporuna göre reasürans kârları 2026'da zayıflayabilir

Küresel kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, küresel reasürans sektöründe 2026 yılı itibarıyla kârlılığın önceki yıllara kıyasla zayıflayabileceğine işaret etti. Fitch değerlendirmesinde, fiyatlama koşullarındaki yumuşama ve artan rekabetin teknik kârlılığı baskılayacağı, buna karşın sektörün güçlü sermaye yapısı sayesinde genel dayanıklılığın korunacağı ifade edildi. Fitch'in analizine göre, 1 Ocak 2026 yenilemelerinde risk ayarlı reasürans fiyatlarının birçok branşta gerilemesi, kâr marjları üzerinde aşağı yönlü baskı yaratıyor. Özellikle mülk ve felaket reasüransında alternatif sermaye girişlerinin artması, fiyatlama gücünün alıcılar lehine kaymasına neden oluyor. 2025 yılında büyük doğal afet kayıplarının görece sınırlı kalması da bu süreci hızlandıran faktörler arasında yer aldı. Atlantik kasırga sezonunun sakin geçmesi ve ABD'deki yangın hasarlarının yönetilebilir seviyelerde kalması, reasürans oranlarında gevşemeyi beraberinde getirdi.
Bu dönemde kayıpsız anlaşmalarda mülk felaket ve retrosepsiyon oranlarında çift haneli düşüşler görülürken, siber reasürans fiyatlarında da gerilemeler kaydedildi.
Artan rekabet ortamında reasürörlerin daha geniş teminatlar sunmaya ve daha düşük eşiklerle risk üstlenmeye daha istekli hâle geldiğini belirten Fitch, buna rağmen sektörün sermaye gücünün yüksek seviyelerde seyrettiğine dikkat çekti. Küresel reasürans sermayesinin 2025 sonu itibarıyla 2022'deki dip seviyelerin yaklaşık %30 üzerine çıkarak yeni bir zirveye ulaştığı tahmin ediliyor. Bu artışta geleneksel sermaye kaynaklarının yanı sıra felaket tahvilleri ve diğer alternatif sermaye araçlarının da etkili olduğu ifade ediliyor. Fitch, 2026 yılında birleşik oranlar ve öz sermaye kârlılığında sınırlı bir bozulma öngörse de, mevcut fiyatlama seviyeleri ve yatırım gelirlerinin sektörün genel finansal dayanıklılığını desteklemeyi sürdüreceğini vurguluyor.



Yapay zekâ sigorta talebini yeniden dağıtacak

Yapay zekâ teknolojilerinin sigorta sektörü üzerindeki etkisi giderek daha görünür hâle gelirken, Swiss Re Enstitüsü tarafından yayımlanan yeni analiz, bu dönüşümün toplam sigorta talebini artırmaktan çok talep yapısını yeniden tahsis edeceğini ortaya koyuyor. Analize göre yapay zekâ; veri merkezleri, yüksek kapasiteli enerji altyapıları ve dijital üretim sistemleri gibi alanlarda sigortalanabilir varlıklar yaratıyor. Bu durum, kısa vadede mühendislik, inşaat ve ticari mülk sigortalarında prim üretimini destekleyebilir. Aynı zamanda üçüncü taraf sorumlulukları ve ticari kredi sigortası gibi alanlarda da ek talep potansiyeli oluşuyor.
Swiss Re Enstitüsü, yapay zekâ yatırımlarının ilk aşamada fiziksel varlık yoğunluğunu artırdığına; ancak orta ve uzun vadede üretim süreçlerini daha az sermaye ve iş gücüyle sürdürülebilir hâle getirebileceğine dikkat çekiyor. Bu dönüşüm, bazı sektörlerde risk maruziyetini azaltarak geleneksel sigorta kollarında hacim daralmasına yol açabilir. Bu nedenle raporda, yapay zekânın sigorta talebini büyütmek yerine; yeni risk alanlarına doğru bir kayma yarattığı vurgulanıyor.

Görevlere aykırılık halinde ödeme yapma yükümlülüğü ortadan kalkabilir

Türk Ticaret Kanunu (TTK) sigorta ettirene "prim ödeme borcu" yanında (TTK'daki niteleme ile) birçok "yasal yükümlülük" de yüklemiş bulunmaktadır. Öğretinin "görev" veya "külfet" sözcüğü ile ifade ettiği bu davranış yükümleri şunlardır: Sözleşme öncesinde sigortacıya devredilecek rizikolar hakkında tam ve doğru bildirimde bulunma görevi; rizikoyu ağırlaştırmama ve eğer ağırlaşmışsa sigortacıya bildirme görevi; rizikonun gerçekleştiğini sigortacıya haber verme görevi; rizikodan kaynaklanacak zararları önlemek veya (bu mümkün olamıyorsa) en düşük düzeyde tutmak üzere önlem (koruma önlemleri) almak görevi; sigortacıya bilgi ve belge sağlamak, rizikonun gerçekleştiği yerde değişiklik yapmamak ve sigortacının incelemelerde bulunmasına izin vermek görevi- TTK 1435 ilâ TTK 1448). Bu sayılanlara ek olarak TTK ayrıca tarafların sigorta sözleşmesinde üzerinde anlaşacakları (çoğu hâlde sigorta ettirene rizikonun gerçekleşmemesini sağlama bakımından yüklenecek) görevlerin (sözleşmesel görevler) hangi temel kurallara (sınırlara) tabi olacağını da belirlemiştir (TTK 1449).

Görev (veya külfet) olarak isimlendirilen davranış yükümlerine aykırılık sigortacıya bunlara uyulmasını sağlamak için dava açmak hakkı vermediği gibi, bu nedenle tazminat istemek hakkını da vermemektedir. Görevlere uyulmaması sadece sigorta ettirenin sigorta teminatından yararlanma olanağını tamamen veya kısmen (kendiliğinden veya sigortacının gerçekleştireceği bir hukuksal işlem üzerine) ortadan kaldırmaktadır. Görevler yalnızca sigorta ettirene değil, fakat sigorta ettiren tarafından başkası lehine sigorta yapılmış olması halinde sigorta korumasından yararlanacak kişi olan sigortalıya da yüklenmiştir. Görevlere aykırılık üzerine sigortacı sigortalıya ödeme yapmaktan da (duruma göre tamamen veya kısmen) kurtulmuş olmaktadır.

Ayrıca, görevlerin yalnızca zarar sigortalarında değil, sigortacının rizikonun gerçekleşmesi üzerine bundan bir zarar meydana gelmiş olup olmadığını ve eğer meydana gelmişse bunun parasal karşılığının ne olduğunu dikkate almaksızın ödeme yapmakla yükümlü olacağı tutar sigortalarında da geçerli olduğunu vurgulayalım.

Aşağıda TTK'nun bazı görevlere aykırılık olasılığı için öngördüğü (herhangi bir işleme gerek olmadan kendiliğinden veya sigortacının işlemi sayesinde sonuç doğuran) yaptırımları ele alacak ve bunların amaca uygun olup olmadığını değerlendireceğiz.

GÖREVE AYKIRILIK HALİNDE UYGULANABİLECEKLER

TTK değişik görevlere aykırılık hallerinde uygulanabilecek 5 farklı yaptırım öngörmektedir: Cayma, fesih, ek prim talep etme (kabul edilmemesi durumunda cayma veya fesih), edim yükümlülüğünden kurtulma ve riziko olasılığında ödenecek tutardan indirim yapma. Cayma, sözleşmeyi (ilk yapıldığı ana kadar) geriye etkili olarak sona erdirme hakkıdır. Hukuksal açıdan bir "yenilik doğuran hak" niteliğini taşır. Yenilik doğuran hak, bir kişinin tek taraflı irade beyanıyla yeni bir hukuki durum yaratmasına veya mevcut bir hukuki ilişkiyi değiştirmesine imkân veren haktır. Cayma hakkı, cayma beyanı sigorta ettirene ulaşınca kullanılmış olur (sonuç doğurması için ulaşması gereklidir). Cayma hakkı kullanılınca sigorta sözleşmesi hiç kurulmamış hale gelir. Eğer o sözleşme uyarınca daha önce yerine getirilmiş edimler (mesela prim ödemeleri veya sigorta tazminatları) var idiyse, bunların da kural olarak (yasa aksini öngörmemişse) geri verilmesi gerekecektir. TTK caymayı sözleşme öncesi bildirim görevine aykırılığın riziko öncesinde belirlenmiş olması hali için hükme bağlamıştır. Sigortacı bu hakkını TTK'nda öngörülen süre içinde kullanmak zorundadır. Aksi halde hak "düşmüş" olur.

Fesih, sigorta sözleşmesinin ileriye etkili olarak (feshin hüküm doğurduğu andan itibaren) ortadan kaldırılmasını sağlar. Fesih de hukuksal açıdan bir yenilik doğuran haktır. Cayma hakkında olduğu gibi burada da sigortacı yasanın belirlediği süre içinde hakkını kullanmalıdır. Fesih anına kadar doğmuş olan borçlar geçerlidir ve daha önce yerine getirilen edimlerin geri verilmesi istenemez.

TTK fesih yaptırımını, rizikonun ağırlaştırılmaması ve eğer ağırlaşmışsa sigortacıya bildirilmesi görevinin ihlali olasılığı için düzenlemiştir. Bundan başka sözleşmesel göreve aykırılık da sigortacının sözleşmeyi feshetmesine imkân veren bir haldir.

Prim farkı isteme, sözleşme öncesi bildirim görevine ve ayrıca rizikonun ağırlaştırılmaması ve eğer ağırlaşmışsa sigortacıya bildirilmesi görevine aykırılığın riziko öncesinde saptanması olasılığında (ilk halde cayma hakkı; ikinci halde de fesih hakkı yerine) söz konusu olabilir. Prim farkı yasada öngörülen süre içinde istenmiş olmalıdır. Eğer sigorta ettiren bu istemi kabul ederse başlangıçta kararlaştırılan prim değişmiş olur ve sigorta ilişkisi yeni (artmış) prim üzerinden sürer. İstemin kabul edilmemesi olasılığında ise sigortacı duruma göre sözleşmeden caymış veya sözleşmeyi feshetmiş sayılır. Edim yükümlülüğünden kurtulma, sigortacının gerçekleşen riziko nedeniyle ödeme yapma borcunun ortadan kalkmasıdır.

TTK bu yaptırımı sözleşme öncesi bildirim görevinin kasten (bilerek ve isteyerek) ihlal edilmiş olduğunun riziko gerçekleştikten sonra belirlenmiş olması (ve gerçekleşen riziko ile bildirilmeyen veya yanlış yahut eksik bildirilmiş olan husus arasında nedensellik bulunması) hali için öngörmüştür. TTK edim yükümlülüğünden kurtulma sonucunun meydana gelmesini sigortacının beyanda bulunması gibi bir zorunluluğa bağlamamıştır. Dolayısıyla göreve kasıtlı aykırılık varsa, sigortacı (ihtar veya ihbarda bulunma gibi) herhangi bir hukuksal işlem yapması gerekmeksizin ödeme yapma borcundan kurtulmuş olacaktır.

Sigortacının ödeyeceği tazminattan veya (tutar sigortalarında) bedelden indirim yapma hakkı, sözleşme öncesi bildirim, rizikoyu ağırlaştırmama ve eğer ağırlaşmışsa sigortacıya bildirme, rizikonun gerçekleştiğini sigortacıya haber verme, koruma önlemleri alma ve bilgi, belge sağlama ve sigortacıya inceleme izni verme görevlerinde uygulama alanı bulur. Ancak hangi durumda hangi kıstasa göre indirim yapılacağı farklı şekilde düzenlenmiştir. Mesela koruma önlemleri alma görevinin ihlali durumunda (bu olgu sigortacının aleyhine sonuç doğurmuş olmak koşuluyla) indirimin kusurun ağırlığına göre yapılması lazımdır (TTK 1448(2)). Buna karşılık, sözleşme öncesi bildirim görevine kasten aykırı davranılması olasılığında, eğer riziko bu aykırılıkla bağlantılı şekilde gerçekleşmemişse, alınan prim ile alınması gereken prim arasındaki oran (başka bir anlatımla sigortacının almış bulunduğu primin kendisine bildirilmemiş olan hususu biliyor olması halinde alacak olduğu prime olan oranı) dikkate alınacaktır. Belirtmek gerekir ki "kusurun ağırlığı" ve "alınan prim- alınması gereken prim" kıstasları (adil çözümler sayılabilirse de) ülkemizde kolay uygulanabilen kıstaslar değildir. Kusurun ne ölçüde ağır olduğu farklı kişilerce farklı şekilde takdir edilebilmektedir. Alınan prim-alınması gereken prim oranına gelince: Sigortacılar çoğu halde "bilseydik sözleşmeyi hiç yapmazdık" savunmasında bulunmaktadırlar. Bu savunmanın yerinde görülmesi durumunda söz konusu oran "sıfır" olacağı için hiçbir şey ödenmemesi gerekecektir. Böylece yasada öngörülmüş olan "indirim" yaptırımı yasanın (bu hal için) öngörmediği "ödeme borcundan tümüyle kurtulma" yaptırımına dönüşmüş olacaktır.

> "Görevler yalnızca sigorta ettirene değil, fakat sigorta ettiren tarafından başkası lehine sigorta yapılmış olması halinde sigorta korumasından yararlanacak kişi olan sigortalıya da yüklenmiştir. Görevlere aykırılık üzerine sigortacı sigortalıya ödeme yapmaktan da (duruma göre tamamen veya kısmen) kurtulmuş olmaktadır."

Türk hukukunda yukarıda belirtilen yaptırımlardan başka bir yaptırım öngörülmemiştir. Yurt dışında ise görev ihlali durumunda kısaca "sözleşmenin değiştirilmesi" (uyarlama) başlığı altında toplayabileceğimiz çok başka çözümlerin de benimsendiği görülmektedir. Örnek olarak, rizikonun ağırlaşmış ve bu olgunun sigortacıya bildirilmemiş olması olasılığında, ağırlaşan rizikonun teminat dışında bırakılması, ağırlaşmış riziko için daha yüksek tutarda bir muafiyet indirimi veya daha sınırlı bir teminat limiti öngörülmesini; sözleşme sırasında bildirilmesi lazım gelen önemli bir hususun sigortacıdan gizlendiğinin saptanması halinde sigorta ettirene rizikonun önüne geçmeye dönük bazı sözleşmesel görevler yüklenmesini gösterebiliriz. TTK, sigorta sözleşmesinde bu gibi değişiklikler yapılmasını önerme seçeneğini açıkça hükme bağlamış olmamakla birlikte, cayma veya fesih gibi daha ağır yaptırımlara izin verdiği durumlarda ("çoğun içinde az da vardır" ilkesi uyarınca) sigortacının bu gibi değişikliklerin kabul edilmemesi olasılığında fesih veya cayma hakkını kullanacağını bildirerek sigorta sözleşmesinin taraflar arasında bozulan dengeyi yeniden kuracak biçimde uyarlanmasını sağlamasına engel yoktur.

YAPTIRIMLARIN AKSAYAN BAZI YÖNLERİ

TTK bazı yaptırımları tutarlı biçimde öngörmemiştir. Mesela sözleşme öncesi bildirim görevinin ihlali halinde sigortacı bu durumun rizikonun meydana gelmeden önce belirlenmesi üzerine sözleşmeden cayabilecektir (TTK 1439(1)). Cayma en ağır yaptırımdır. Sigorta ettireni sigorta koruması dışında bırakmakta ve aynı sigorta sözleşmesi kapsamında daha önce almış olduğu tazminatları geri verme borcunun doğumuna yol açmaktadır. Öte yandan TTK'nda sigortacının cayabilmesi için sigorta ettirenin görev ihlalinde kusurlu olması da gerekli görülmemiştir. Cayma gibi çok ağır bir yaptırımın "masum ihlal" (görevin ihlalinde kusur olmaması) halinde dahi uygulanabilmesi makul bir çözüm değildir. Cayma, sigorta ettirenin kastı veya ağır kusuru varsa söz konusu olmalıdır. Hafif kusur halinde ise sigortacıya cayma değil fesih olanağı tanınması düşünülebilir. Bundan başka cayma ve fesih hakkı sigortacının sigorta sözleşmesini görev ihlaline rağmen (kendisine bildirilmeyen önemli husus bilgisi dahilinde olsaydı dahi) yapacak olduğu hallerde de mevcut olmamalıdır. Hatta sigortacı gerçek



PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com



durumu bilseydi sözleşmeyi farklı koşullarla yapacak olduğunu kanıtlasa dahi cayma ve fesih hakkından yararlanamamalıdır. Bu noktada ayrıca şunları da anımsatmamız lazımdır: TTK rizikonun gerçekleşmesinden sonra sözleşme öncesindeki bildirim görevinin ihlal edilmiş olmasına dayanılarak sözleşmeden cayılmasını uygun görmemiş ve esas olarak ödenecek tutardan indirim ve sigortacıya kasten bildirilmeyen hususun rizikonun meydana gelmesine etki etmiş bulunduğu (bildirilmeyen husus ile riziko arasında bağlantı mevcut olduğu) hallerde de edim yükümlülüğünden kurtulma yaptırımına yer vermiştir. TTK rizikonun ağırlaştırılmaması ve eğer ağırlaşmışsa sigortacıya bildirilmesi görevi hakkında da kanımızca tutarlı olmayan hükümler içermektedir.
Rizikonun ağırlaşmış olduğu (ancak henüz rizikonun meydana gelmediği) hallerde sigortacı bu ağırlaşmayı öğrendiği takdirde sözleşmeyi feshedebilecektir (TTK 1445(1)). Şu hâlde yalnızca rizikonun ağırlaşmış olması fesih için yeterlidir. Sigorta ettirenin ağırlaşmaya kendisinin neden olması veya izin vermiş bulunması yahut süresi içinde durumu sigortacıya bildirmemiş olması aranmayacaktır. Buna karşılık rizikonun gerçekleştiği hallerde yaptırım uygulanabilmesi için sigorta ettirenin "ihmalinin belirlenmiş olması" ve ağırlaşmaya ilişkin "bildirim görevinin ihlal edilmiş olduğunun saptanması" gerekli görülmüştür (TTK 1445(5)). Buradan anlaşıldığına göre yaptırımı tetikleyen husus ağırlaşmaya yol açmış bulunmak değil, bunu sigortacıya bildirmemiş olmaktır. Ancak TTK yaptırım için ayrıca "kusur" ve "nedensellik" koşullarını da aramaktadır. Bu nedenle riziko ağırlaşmasına kendi kusurlu davranışıyla yol açan fakat bunu sigortacıya bildirmemekte (mesela ansızın ortaya çıkan bir rahatsızlık dolayısıyla yoğun bakım ünitesinde tedavi gördüğü için) kusurlu sayılamayacak bir sigorta ettirene yaptırım uygulanması mümkün olmayacaktır. Sigortacı, meydana gelen riziko ile ağırlaşma arasında nedensellik bulunmadığı takdirde de yaptırım uygulayamayacaktır. Bununla birlikte, sigorta ettirenin görevi kasten ihlal etmiş olduğu hallerde eğer ağırlaşma ile rizikonun gerçekleşmesi arasında nedensellik bulunmuyorsa, sigortacının yalnızca ödeyeceği tutardan indirim yapması söz konusu olabilecektir. Sorumluluktan tümüyle kurtulma bu olasılıkta mümkün değildir. Sigortacının ödeme yükümlülüğünden tümüyle kurtulması yalnızca ağırlaşma ile rizikonun gerçekleşmesi arasında nedenselliğin kurulabildiği ve sigorta ettirenin kasıtlı görev ihlalinde bulunduğu durumlarda mümkündür.
Öte yandan TTK 1445(5), sigorta ettirenin (rizikonun gerçekleşmesiyle arasında nedensellik bağı mevcut olan bir riziko ağırlaşması hakkında) sigortacıya kasten bildirimde bulunmamış olması halinde sigortacının edim yükümlülüğünden kurtulma yaptırımından yararlanabilmesini "sözleşmeyi feshetmesi" koşuluna bağlamıştır. Burada sözleşmenin feshedilmiş olması koşulu kanımızca tamamen gereksizdir. Yasada sigortacının riziko ağırlaşmasını haber verme görevini kasıtlı olarak ihlal etmiş olan sigorta ettirene karşı edimle yükümlü olmayacağının öngörülmesi yeterli idi. Rizikonun meydana gelmesi bakımından hiçbir etkisi olmamış bir ağırlaşmanın kasten bildirilmemesi halinde sigortacı sözleşmeyi fesih zorunda olmaksızın yaptırım (indirim) uygulayabilmekteyken, rizikonun gerçekleşmesine etki eden bir ağırlaşma için ancak fesih işleminde bulunarak yaptırım uygulayabilmesi kanımızca çelişkilidir.
Sigortacının görev ihlali halinde fesih hakkıyla donatılmış olması rizikonun gerçekleşmediği durumlar için uygun düşen bir çözüm sayılabilir. Ağırlaşan riziko ek prim veya sözleşme hükümlerinin değiştirilmesi yoluyla sigortalanabilir hale getirilememekte ise (sigortacının riziko üstlenme sınırlarının aşılması), böyle bir rizikoyu taşımak istememekte haklı görülmesi gereken bir sigortacının sözleşmeyi sonlandırma dışında seçeneği bulunmayacaktır. Sözleşmenin son bulması halinde sigorta ettiren, daha cesur biçimde riziko üstlenebilen başka bir sigortacı ile yeni bir sigorta sözleşmesi yaparak sigorta koruması elde edebilecek ve çıkarını güvence altına alabilecektir. Buna karşılık rizikonun meydana geldiği hallerde, sigorta ettirenin o riziko için koruma elde edebilmesi artık mümkün değildir. Sigorta süresi içinde riziko ağırlaşmasının söz konusu olduğu olduğu her durumda, sigorta ettirenin mevcut sigorta sözleşmesinden hiç yararlandırılmayacak olması da aşırı katı bir sonuçtur. Yasa, rizikonun gerçekleşmesine ilişkin dengeli ve değişik çözümler üretmek ihtiyacını duymuş ve rizikonun ağırlaşmış olmasına rağmen kural olarak sigortacının (en azından) kısmi bir ödeme ile yükümlü olacağını öngörmüş; sigortacının edim yükümlülüğünden yalnızca rizikonun ağırlaşma nedeniyle meydana gelmiş ve bu ağırlaşmanın da kasten sigortacıya bildirilmemiş olduğu durumlarda kurtulacağını (ancak bunun için ek bir koşul olarak sözleşmeyi feshetmesi gerektiğini) hükme bağlamıştır. Fesih koşulu fikrimizce anlamsızdır.
Belirtelim ki TTK, rizikonun gerçekleşmesi ile nedensellik içinde olan bir riziko ağırlaşmasını bildirme görevinin kasıtlı şekilde ihlal edildiği durumlarda sigortacının sözleşmeyi feshetmeye mecbur olmaksızın edim yükümlülüğünden kurtulacağını hükme bağladıktan sonra sigortacıya ayrıca (ek bir imkân olarak) sözleşmeyi derhal feshetme hakkını da kuşkusuz tanıyabilirdi. Rizikonun kısmi hasara yol açtığı durumlarda sigortacı zaten TTK 1428(2) uyarınca fesih olanağına sahiptir. Ancak TTK 1428(2)'deki fesih hakkı tazminat ödendikten sonra kullanılabilmektedir. Uygulamada ödemenin bazen (inceleme ve araştırmaların tamamlanması geciktiği için) rizikonun meydana gelmesinden uzun zaman sonra gerçekleştirilebildiği dikkate alınırsa, kasıtlı görev ihlali durumuna ilişkin olarak sigortacıya derhal fesih hakkı verilmesinin yararlı olacağı düşünülebilir.
Riziko ağırlaşmasına ilişkin TTK 1445(7) hükmü de sorunludur.
Bu hüküm uyarınca ağırlaşma ile bağlantılı şekilde meydana gelen rizikonun, sigortacıya tanınan "fesih bildirimi süresi" veya "feshin hüküm ifade etmesi için verilen süre" içinde gerçekleşmiş olduğu durumlarda, ödenen primle ödenmesi gereken prim arasındaki oran dikkate alınarak indirim uygulanacaktır. "Fesih bildirimi süresi" (esas olarak) sigorta ettirenin rizikoyu ağırlaştırmama ve eğer ağırlaşma söz konusu olmuşsa bunu sigortacıya bildirme görevini ihlal etmiş olduğunun sigortacı tarafından öğrenilmesi üzerine sigortacının uygulayabileceği fesih yaptırımı için yasada öngörülen bir aylık süredir (TTK 1445(1)). Bu süre başladıktan sonra ancak henüz dolmadığı bir anda riziko gerçekleşirse, sigortacının ödeyeceği tutardan indirim yapılacaktır. TTK böylece fesih hakkının doğduğu ancak henüz kullanılmadığı bir sırada meydana gelen rizikolar için "tümü veya hiç" ilkesinin değil, "kısmi ödeme" çözümünün geçerli olacağını benimsemiş olmaktadır.
Fesih hukukta kural olarak hüküm doğurmaya başladığı andan sonrası için sözleşme ilişkisini sona erdirir. Bu ana kadar doğmuş olan hak ve borçlar geçerlidir. TTK 1445(7) ise bu ilkeyle uyumlu olmayan bir biçimde (mevcut fakat henüz kullanılmamış olan) fesih hakkının sonuç doğuracağını (sigorta ettirenin sigortacıdan ödeme alma hakkını kısmen yitirmiş olacağını) öngörmüştür. TTK 1445(7) çerçevesinde riziko ağırlaşmasını bir şekilde riziko öncesinde öğrenmiş olan sigortacı, öğrenme tarihini izleyen (mesela) 18'inci günde gerçekleşen riziko için (rizikonun gerçekleşme anı fesih beyanının yapılabileceği bir aylık süre içinde olduğundan) indirim uygulayabilecektir. Bununla birlikte bu indirim bakımından sigorta ettirenin ihmalinin dikkate alınıp alınmayacağı yasada yazılı değildir. Kanımızca kusurlu görev ihlali söz konusu değilse sigortacının indirim yapamaması gerekir. TTK 1445(7)'deki "feshin hüküm ifade etmesi için verilen süre" ile ne kastedildiğine gelince: Sigortacının feshe ilişkin beyanında sigorta sözleşmesinin fesih bildirimi sigorta ettirene ulaştığı anda değil de daha sonraki bir anda (mesela ulaşmayı izleyen onuncu günün sonunda) hükümden düşeceğini açıklaması bu kapsamda sayılabilir.
Yukarıda (rizikonun ağırlaşması ile meydana gelişi arasında nedensellik bağı kurulabilen hallerde) kasıtlı olarak ağırlaşmayı sigortacıya bildirmemiş olan sigorta ettirene karşı sigortacının ödeme yapmaktan kurtulmasının ancak sözleşmeyi feshetmesi koşuluyla mümkün olabileceğini öngören TTK 1445(5) hakkında yaptığımız gözlem, sözleşmesel görevleri düzenleyen TTK 1449(1) hükmü bakımından da geçerlidir. TTK 1449(1) "sigortacıya karşı yerine getirilmesi gereken ve sözleşmeden doğan bir yükümlülüğün ihlali hâlinde, sigortacının sözleşmeyi kısmen veya tamamen feshederek ifadan kurtulabileceğine ilişkin sözleşme hükümleri" ile ilgilidir.
Burada da TTK, sigortacının edim yükümlülüğünden fesih işlemi sayesinde kurtulacağını öngörmektedir. Bu düzenleme kanımızca yalnızca rizikonun gerçekleşmediği haller bakımından anlamlıdır. Sigortacı, eğer sözleşmesel görevin ihlal edildiğini riziko gerçekleşmeden önce belirlemiş olursa, sigorta sözleşmesi hükümleri kendisine bu hakkı verdiği takdirde, fesih bildiriminde bulunabilecek ve bu sayede (sözleşme ileriye etkili olarak son bulmuş olacağı için) daha sonra gerçekleşecek rizikoların yol açtığı zararları ödemekten kurtulmuş olacaktır. Buna karşılık, rizikonun gerçekleşmiş olduğu durumlarda, (fesih geriye etkili sonuç doğurmayacağı için) sigortacının "sözleşmeyi feshederek ödeme borcundan kurtulması" konu dışıdır. Zaten sigorta sözleşmelerinde rizikonun meydana gelmiş olduğu hallere ilişkin olarak "sigortacının sözleşmeyi feshederek ifadan kurtulacağı" değil (basitçe ve sadece) "sigortacının gerçekleşen riziko dolayısıyla sorumlu olmayacağı" hüküm altına alınır. Ancak TTK sigorta ettireni korumak amacıyla sigortacının yalnızca "sözleşmesel görev ihlali kusurlu ise ve bu ihlal ile rizikonun meydana gelmesi arasında nedensellik varsa" yaptırım uygulayabileceğini (isabetli şekilde) hükme bağlamıştır (TTK 1449(1) ve (3)). Dolayısıyla rizikonun gerçekleştiği hallerde yaptırım uygulanabilmesi için hem görev ihlalinin kusurlu olması hem de bu ihlal ile rizikonun meydana gelmesi arasında nedensellik bağı kurulabilmesi lazımdır. Sigorta sözleşmesinde feshe ilişkin hüküm bulunması ise gereksiz ve anlamsızdır.





ALİ AKTUĞ
aliaktug@yasamkocutr.com

Affinity Uygulamaları

Geçtiğimiz aylarda Affinity sigortalarının özelliklerinden bahsetmiştik. Bu ayki yazımda da dünyada bu alanda devrim yaratan ve büyük başarı yakalayan projeleri, sektörlere ayırarak detaylıca inceleyelim:

Teknoloji ve Cihaz Koruması: Apple & AppleCare

Affinity sigortacılığının dünyadaki en başarılı ve en bilinen örneğidir. Apple, sigorta partnerleri ile birlikte müşterilerine tamamen "Apple deneyimi" sunar. Sigorta, ürün satın alma anına kusursuz şekilde entegre edilmiştir. Müşteri bir poliçe aldığını değil, cihazının ömrünü uzattığını düşünür. Dünyada cihaz koruma sigortalarında en yüksek bağlılık oranına sahip programdır. Satış sonrası servis ağının kalitesiyle birleştiği için marka sadakatini pekiştirir.

Paylaşım Ekonomisi ve Uber

Geleneksel sigortacılığın kapsamakta zorlandığı "paylaşım ekonomisi" alanında Uber, küresel çapta dev bir affinity projesi yürütmektedir. Uber sürücüleri ve kuryeleri için geliştirilen bu modelde, sigorta sadece "uygulama açıkken" veya "yolculuk esnasında" aktif olur. Uber'in teknolojik altyapısı ile sigorta şirketinin risk yönetiminin API'lar aracılığıyla tam entegrasyonu sürücülere ferdi kaza, gelir kaybı ve sağlık desteği gibi ürünler, Uber platformu üzerinden zahmetsizce sunulur.

Dijital Bankacılık Nubank

Brezilya merkezli dijital banka devi Nubank, sigorta şirketleri ile iş birliği yaparak Latin Amerika'da büyük bir başarıya imza atmıştır. Nubank uygulaması üzerinden saniyeler içinde hayat, ev veya cep telefonu sigortası alınabiliyor.

Tabi bu projede başarı faktörlerini de ele almak gerekmekte. Tek kelimeyle anlatmak gerekirse "Yalınlık". Karmaşık poliçe metinleri yerine, kullanıcının yaşam tarzına uygun, tek tıkla özelleştirilebilen ve anında aktifleşen ürünler sunulması. Nubank, sadece bir yılda milyonlarca aktif sigorta poliçesine ulaşmıştır.

Otomotiv ve Veri Odaklılık: Tesla Insurance

Tesla, sadece bir otomobil üreticisi değil, aynı zamanda bir veri şirketi olduğu için affinity sigortacılığını bir üst seviyeye taşımıştır. Fark yaratan nokta; araçlarından topladığı gerçek zamanlı sürüş verilerini (sert fren, takip mesafesi vb.) kullanarak sürücüye özel "Güvenlik Skoru" oluşturmasıdır. Bu uygulamanın sonucunda da iyi sürücüler, geleneksel sigorta şirketlerinden çok daha ucuza poliçe alabilirler. Marka, kendi ekosistemi içinde hem aracı, hem veriyi, hem de sigortayı tutarak müşteri bağlılığını maksimize eder.

E-Ticaret Entegrasyonu: Amazon & Çeşitli Partnerler

Amazon, hem bireysel müşterilere ürün garantileri ile, hem de satıcılara işletme sigortalarını ön plana çıkartarak devasa bir affinity ağı kurmuştur.

Amazon Care & Protect: Elektronik ürün alırken sunulan "uzatılmış garanti" seçenekleri, dünyanın en büyük hacimli affinity projelerinden biridir.

Amazon Insurance Store: İngiltere gibi pazarlarda devreye alınan bu platform ile Amazon, ev sigortası pazarında bir pazaryeri gibi konumlanarak güvenilir markaları kendi ödeme altyapısıyla birleştirmiştir.

Affinity Sigortacılığında Başarının 3 Temel Özelliği

Bu projelerin ortak noktalarını incelediğimizde başarının tesadüf olmadığını görüyoruz.

Gömülü Sigorta (Embedded Insurance): Ana ürünün satın alma sürecinin içine o kadar iyi yerleştirilmiştir ki, müşteri ek bir çaba sarf etmez.

Güven Transferi: Müşteri sigorta şirketini tanımasa bile, güvendiği markadan (Apple, Uber, Amazon) bu hizmeti almanın rahatlığını yaşar.

Veri Kullanımı: Partner markanın elindeki müşteri verisi kullanılarak, kişiye özel doğru zamanda doğru teklif sunulur.

Türkiye'deki Başarılı Örnekler

Türkiye'de de Türk Hava Yolları'nın sunduğu seyahat sigortaları, Trendyol üzerinden sunulan cihaz koruma paketleri ve bankaların mobil uygulamalarındaki entegre sigorta çözümleri bu küresel trendin en güçlü yerel yansımalarıdır. Affinity sigortacılığının önümüzdeki senelerde Türkiye'de daha da gelişmesi ve dünya standartlarına yaklaşması için bazı regülasyon iyileştirmeleri yapılmasında fayda görüyorum. Bu konudaki çözüm önerilerimin bazılarını önümüzdeki sayılarda paylaşacağım.

TEKNOLOJİ

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



Sony Honda Mobility yazılım tabanlı araç içi deneyimiyle öne çıkıyor

Sony Honda Mobility, AFEELA markası altında geliştirdiği elektrikli otomobil prototipini CES kapsamında sergiledi. Model, dijital kokpit yaklaşımı ve yazılım tabanlı araç içi deneyimiyle dikkat çekiyor. Prototip, markanın ilerleyen dönemde sunacağı elektrikli araçlara referans niteliği taşıyor. Geliştirilen konsept, bağlantılı sürüş teknolojileri ve kullanıcı odaklı arayüz yaklaşımıyla mobilitenin geleceğine dair ipuçları sunuyor. Sony ve Honda tecrübesini aynı platformda buluşturan aracın, 2026 yılı sonunda satışa çıkması bekleniyor.

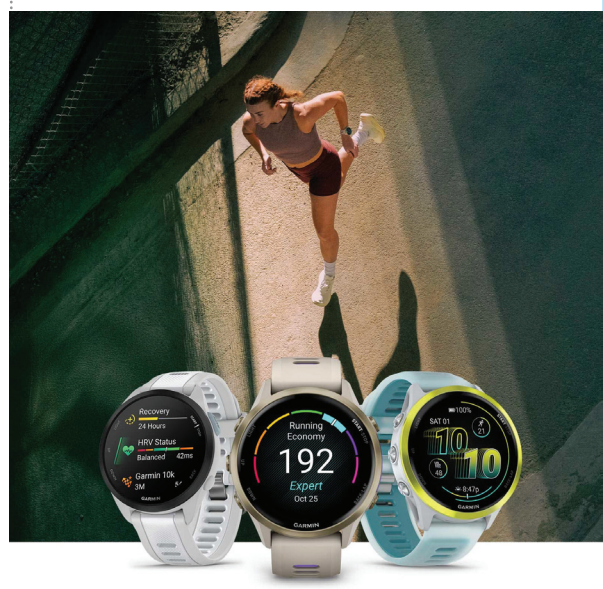


Asus Zenfone kompakt telefon çizgisini koruyor

Asus'un Zenfone serisi, kompakt gövde anlayışıyla telefon pazarında farklı bir konumda yer alıyor. Tek elle kullanım kolaylığı ve dengeli donanım yapısıyla öne çıkıyor. Zenfone modelleri, büyük ekranlı telefonlara alternatif olarak konumlanıyor. Bu yaklaşım, kompakt telefon tercih eden kullanıcılar için işlevsellik dengesini koruyan bir seçenek sunuyor. Sade tasarım anlayışıyla günlük kullanım odaklı bir deneyim hedefleniyor. Zenfone ailesi, minimal boyutlara rağmen performanstan ödün vermeyen yapısıyla, pratiklik arayan kullanıcıların beklentilerine yanıt vermeyi amaçlıyor. Asus Zenfone yoğun ilgi görüyor.

Garmin yeni giyilebilir ürünlerini tanıttı

Garmin, spor ve sağlık takibini merkeze alan yeni giyilebilir ürünlerini duyurdu. Ürünlerde uzun pil ömrü ve dayanıklılık ön planda tutuluyor. Marka, yeni ürünleriyle farklı kullanım senaryolarına hitap eden özellikler barındırıyor. Günlük kullanım ile profesyonel spor takibi arasındaki dengeyi güçlendirmek hedefleniyor. Garmin, giyilebilir teknolojide yenilikler üretmeye ve sürdürülebilir çalışmaya devam ediyor.





Fujifilm X-H serisi hibrit kullanımı hedefliyor

Fujifilm'in X-H serisi, fotoğraf ve video üretimini tek gövdede birleştiren yapısıyla biliniyor. Seri, dayanıklı gövde tasarımı ve taşınabilirlik dengesiyle profesyonel kullanıcıları hedefliyor. X-H serisi, hibrit kullanım odaklı konumunu sürdürüyor. Bu yaklaşım, farklı üretim senaryolarında esneklik arayan içerik üreticileri için pratik bir çözüm sunuyor. Fotoğraf ve video arasında geçişi kolaylaştıran yapı, serinin çok yönlü kullanım iddiasını destekliyor. Dayanıklılık, ergonomi ve performans odağını biraraya getiren seri, sahada çalışan profesyoneller için güvenilir bir üretim aracı olarak konumlanıyor.



Volvo EX90 uzun menzil ve geniş iç hacim hedefiyle geliştirildi

Volvo'nun EX90 modeli, markanın tamamen elektrikli SUV yaklaşımını temsil ediyor. Araç, geniş iç hacim ve uzun menzil hedefiyle geliştirildi. EX90, Volvo'nun elektrikli mobilite stratejisinde önemli modellerden biri olarak yer alıyor. Gelişmiş güvenlik sistemleri, sensör destekli sürüş teknolojileri ve yazılım odaklı altyapısıyla model, markanın sürdürülebilirlik ve güvenlik vizyonunu bir arada sunuyor. Yeni nesil SUV anlayışıyla modernlik taşıyan bir örnek olarak konumlanıyor.

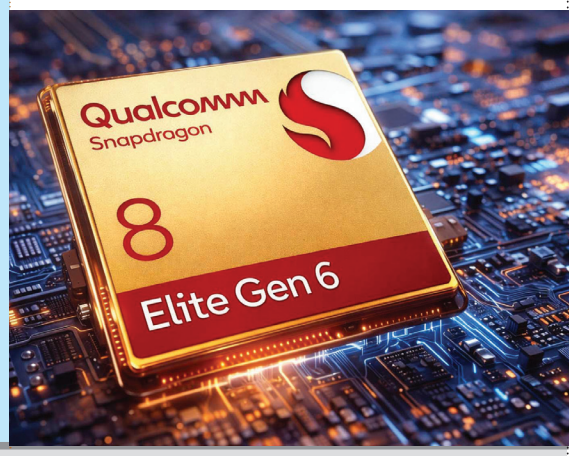


Vivo X200 Pro kamera odaklı yapısıyla öne çıkıyor

Vivo'nun X200 Pro modeli, kamera özellikleriyle üst segment telefon pazarında konumlanıyor. Modelde büyük sensörlü kamera yapısı ve geliştirilmiş optik sistem ön plana çıkıyor. Vivo, fotoğraf deneyimini merkeze alan ürün stratejisini bu modelle sürdürüyor. Cihaz, mobil fotoğrafçılığı önceliklendiren kullanıcılar için donanım ve yazılım uyumunu bir arada sunmayı hedefliyor. Kamera odaklı bu yaklaşım, X200 Pro'nun üst segmentteki konumunu daha da belirgin hale getiriyor. Bu doğrultuda model, içerik üretimi odaklı kullanım senaryolarına da hitap ediyor. Bu yaklaşım ile cihaz yoğun ilgi görüyor.

Qualcomm deneyimleri daha akıcı hale getiriyor

Qualcomm, mobil cihazlara yönelik yeni nesil bağlantı çözümlerini tanıttı. Bu platformlar, daha yüksek veri aktarım hızları ve düşük gecikme süreleri hedefiyle geliştirildi. Yeni çözümlerin farklı üreticilerin cihazlarında kullanılması planlanıyor. Geliştirilen altyapı, özellikle yeni nesil mobil deneyimlerin daha akıcı ve kesintisiz hale gelmesini amaçlıyor. Bu yaklaşım, bağlantı teknolojilerinin cihaz performansı üzerindeki rolünü daha da artırıyor. Platformların, farklı kullanım senaryolarına uyum sağlaması hedefleniyor. Bu sayede gelecekteki mobil ekosistem içindeki rol sağlamlaştırılmış oluyor. Entegrasyon ise olmazsa olmazlar arasında.



Lenovo Tab Extreme üretken ve eğlence odaklı kullanımıyla dikkat çekiyor

Lenovo'nun Tab Extreme serisi, büyük ekranlı ve yüksek donanımlı tablet segmentinde yer alıyor. Seri, ofis kullanımı ve multimedya tüketimini aynı cihazda birleştirmeyi hedefliyor. Lenovo, tablet pazarında premium ürün gamını bu seriyle genişletiyor. Geniş ekran deneyimi ve güçlü donanım yapısıyla seri, üretken ve eğlence odaklı kullanım amaçları aynı çatı altında buluşuyor. Bu vizyonla birlikte dünya pazarında adından sıkça söz ettiren Lenova Tab Extreme'nin üst segmentteki konumu gün geçtikçe güç kazanıyor. Modern tasarımı ve kullanıcı dostu arayüzüyle dikkat çekiyor.



Mapfre dönüşüm yolculuğunu yeni kurumsal kimliğiyle geleceğe taşıyor

Sigorta, reasürans ve asistans hizmetleri alanlarında 5 kıtada 38 ülkede faaliyet gösteren Mapfre Grup, kurumsal kimliğini yeniledi. Yeni kurumsal kimlik; MAPFRE'nin özündeki değerleri ve mirasını korurken, grubun bugün geldiği dinamik, yenilikçi ve dijital odaklı yapıyı daha net biçimde yansıtmayı hedefliyor. 100 yıla yaklaşan köklü geçmişinden aldığı güçle geleceğe odaklanan Mapfre, bu yenilenmeyle birlikte küresel ölçekte daha sade, daha yakın ve daha çağdaş bir marka dili benimsiyor.


Erdinç Yurtseven

Yeni kurumsal kimlik kapsamında düzenlenen basın toplantısında bir konuşma yapan Mapfre Sigorta Genel Müdürü Erdinç Yurtseven, şunları söyledi: "Bugün dünya çok hızlı bir dönüşümden geçiyor. Teknolojinin hayatın her alanına daha fazla nüfuz ettiği bir dönemdeyiz. Zamanın ruhunu yakalayan bir dile ihtiyaç vardı. Kurumsal kimlik değişimimiz, tam olarak bu ihtiyacın bir sonucu olarak hayata geçti. Bu anlamda dönüşümü sadece bir 'yenilenme' olarak değil, kim olduğumuzu daha doğru anlatma olarak görüyorum."

TSEV'in yeni müdürü Sibel Sağlam oldu

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) Yönetim Kurulu kararıyla Sibel Sağlam, TSEV Müdürü olarak atandı. Sağlam, 19 Ocak 2026 tarihi itibarıyla yeni görevine başladı.


Sibel Sağlam

Profesyonel kariyerine istihbarat ve ekonomi alanlarında gazeteci olarak başlayan Sağlam, 1996 yılında Sümerbank bünyesinde bankacılık ve finans sektörüne geçti. DoubleTree by Hilton İstanbul Moda Oteli'nin açılış sürecinde İnsan Kaynakları Müdürü olarak görev alan Sağlam, daha sonra Vakıf Emeklilik'te Banka Sigortacılığı, Özel Projeler ve Kurumsal İletişim Müdürü olarak çalıştı. Ardından TMSF adına Asya Emeklilik'te görev aldı. 2017 yılından itibaren Halk Hayat ve Emeklilik AŞ'de Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Sağlam, 2021–2025 yılları arasında Türk Katılım Reasürans'ta Genel Müdür Yardımcısı olarak görev aldı.



Anadolu Sigorta'dan elektrikli araç kullanıcılarına evde şarj güvencesi

Anadolu Sigorta, elektrikli araç kullanıcılarının ihtiyaçlarını merkeze alan yaklaşımıyla, Elektrikli Araç Kasko Sigortası ürününde sektörde ilk niteliği taşıyan önemli bir teminat değişikliğini hayata geçirdi.

Elektrikli Araç Kasko Sigortası ile sunulan Hatalı Şarj Teminatı, bugüne kadar yalnızca yetkili şarj istasyonları ve ekipmanlardan kaynaklanan hasarları kapsarken, yapılan yeni düzenleme ile konutlarda kurulan duvar tipi şarj ünitelerinden kaynaklanan hasarları da teminat altına alacak şekilde genişletildi. Böylece elektrikli araçların günlük kullanımında giderek yaygınlaşan evde şarj uygulamalarını da güvence altına alarak, kullanıcıların karşılaşabileceği risklere karşı kapsamlı bir koruma sağlandı.



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Dünyadaki değişimlerle birlikte, sigorta ürünlerinde yeni arayışlar...

DÜNYADAKİ değişimlere uyum sağlanırken sigortacılık alt yapısı ve işlemleri her zaman ekonomik gelişme, teknolojik ilerleme ve sosyal değişimle birlikte yenilenmeye açık hale gelmiştir. Toplumlar dijital çağa daha da derinlemesine girerken, çevresel belirsizlikle karşı karşıya kalmakta ve değişen işgücü, demografik yapı deneyimlerine ilişkin geleneksel sigorta ürünlerinin ihtiyaçlara cevap vermekte zorlandığı yeni risk biçimleri ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, geleceğin sigorta ürünlerinin fiziksel varlıkların ve kısa vadeli kayıpların korunmasının ötesine geçerek, sistemik, dijital ve insan merkezli riskleri kapsayacak şekilde genişlemesi öngörülmelidir. Bu bağlamda düşünülen çalışmalar; teknolojik, ekonomik ve sosyolojik etkenleri birlikte inceleyerek en net şekilde görülebilir. İlk olarak teknolojik açıdan bakıldığında, yapay zekânın ve otomatik karar verme sistemlerinin artan kullanımı, algoritmaya dayalı sorumluluk sigortasına olan talebi artırabilir. Çünkü, yapay zekâ, tıbbi teşhis, kredi puanlaması, işe alım ve otonom ulaşım gibi alanlarda giderek daha fazla kullanılmaktadır. Bu sistemler zamanla kullanmaya bağlı, deneyimlemelerle öğrenme işleyişinde hata yapabilir veya öngörülemeyen davranışlar sergileyebilir. Algoritmik arızalardan kaynaklanan zararları kapsayan sigorta ürünleri, kuruluşların bu belirsizliği yönetmelerine yardımcı olurken, aynı zamanda daha güvenli sistem tasarımı ve düzenleyici uyumluluğu da teşvik edebilir. İkinci olarak, siber ve siber-fiziksel risk sigortasının yükselişi de bu süreçlerle yakından ilgilidir. Hastaneler ve endüstriyel tesisler gibi modern altyapılar, elektrik şebekeleri, ulaşım sistemleri, entegre dijital ve fiziksel bileşenlere bağlıdır. Çalışma dünyasında teknolojik bağlantı verimliliği artırırken, siber saldırılara, yazılım arızalarına ve zincirleme aksamalara karşı da savunma eksikliği yaratmaktadır. Bunun sonucunda olabilecek ekonomik kayıplar, arıza süresi, veri kaybı ve itibar kaybının maliyeti, fiziksel varlıkların değerini çok aşabilir. Sosyolojik açıdan bakıldığında, kritik altyapıdaki kamu güvenini zorlayan ve sosyal istikrarı tehdit eden riskler beklenebilir. Bu nedenle, basit varlık değiştirme yerine sistem dayanıklılığına ve iş sürekliliğine odaklanan sigortanın önemi muhtemelen artacaktır. Tüm bu öngörülerin yanı sıra ekonomik dönüşüm, gelecekteki sigorta ihtiyaçlarının bir diğer önemli itici gücü olmaya devam edecektir. Bir diğer ön görü ise iklim değişikliğinden kaynaklanan hasarı karşılamak için değil, aynı zamanda düzenleyici değişikliklerden, tüketici davranışlarındaki değişimlerden kaynaklanan riskleri yönetmek için de iklim geçişi ve uyum sigortasına olan talebi artırmaktadır. Veri analitiği, iklim modellemesindeki gelişmeler, sigortacıların çevresel riskleri daha doğru bir şekilde değerlendirmelerine olanak tanımaktadır. Sosyolojik olarak, çevresel davranışların finansal etkisini yumuşatarak toplumların iklimle ilgili güvensizlik, göç ve eşitsizlikle başa çıkmasına yardımcı olur. Bunun dışında, işgücü piyasalarındaki değişiklikler de sigorta talebini yeniden şekillendirmektedir. Şöyle ki, serbest çalışma, bağımsız çalışma ve platform tabanlı istihdamın büyümesi, geleneksel işveren tarafından sağlanan faydaları zayıflatmakta ve bu, gelir dalgalanması, sağlık riskleri, sakatlık ve beceri eskimesini kapsayan taşınabilir ve modüler sigorta ürünlerine olan ihtiyacı ortaya çıkarmaktadır. Hatta dijital platformlar gerçek zamanlı gelir takibi ve kişiselleştirilmiş teminat sağlamasına bağlı olarak farklılıkları içeren iş gücüne dayalı sigortaları ön plana çıkarmaktadır. Son olarak, demografik değişim, uzun ömür ve ruh sağlığı sigortasına olan talebin artmasına zemin hazırlamaktadır. Daha uzun yaşam beklentisi, bilişsel gerileme ve uzun süreli bağımlılık riskini artırırken, sürekli bağlantı ve performans baskısı strese ve tükenmişliğe katkıda bulunur. Bu da Ekonomik olarak, yaşlanan nüfus emeklilik sistemlerini ve sağlık bütçelerini zorlamaktadır.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



SEMİCENK Türk pop sahnesinin son dönemde dijital listelerde en istikrarlı yükseliş gösteren isimlerinden biri olan Semicenk, duygusal anlatımı ve geniş kitlelere hitap eden melodik yapısıyla öne çıkıyor.

YERLİ

1. Kusura Bakma – **BLOK3**
2. Git – **BLOK3**
3. Çıkmaz Bir Sokakta – **Semicenk**
4. Seni Düşündüm – **Çağla, Doğu Swag**
5. Amatör – **manifest**
6. Maraton – **Ati242**
7. Kendine İyi Bak – **Şam, Laçin**
8. Sen Kaldın – **Semicenk**
9. Napıyosun mesela ? – **BLOK3**
10. Sevmeyi Denemedin – **BLOK3**

Kaynak: Spotify



COLDPLAY Coldplay, 1997 yılında Londra'da kurulan Britanyalı rock grubu. 2000 yılında yayımlanan Parachutes albümü ve "Yellow" şarkısıyla uluslararası başarı elde etmiştir. Coldplay, kariyeri boyunca çok sayıda Grammy Ödülü kazandı.

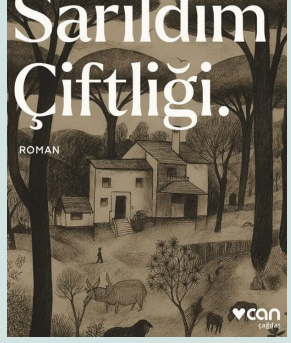
GLOBAL

1. Back to Friends - **Sombr**
2. Man I Need - **Olivia Dean**
3. Lush Life - **Zara Larsson**
4. Internet Girl - **Katseye**
5. Sparks - **Coldplay**
6. Purple Rain - **Prince**
7. Creep - **Radiohead**
8. Sedia Aku Sebelum Hujan - **Idgitaf**
9. Beautiful Things - **Benson Boone**
10. End of Beginings - **Djo**

AKTÜEL / KİTAP

Sarıldım Çiftliği Ahmet Güntan

Sarıldım Çiftliği, geçmişinden kaçmak için yollara düşen Yunus Ayvaz'ın, onun iç sesi Sümbül Kovboy'un, bitip tükenmez yolculukların romanı. İzmir'den ayrılıp yollara düşen Yunus Ayvaz, çok geçmeden kendisini önce Kozak Yaylası'ndaki Dallas Kafe'de, ardından Sarıldım Çiftliği'nde bulur ve gözlerini alışık olmadığı bir dünyaya açar. Bu yeni dünyada Sarıldım Çiftliği, hem bereketi hem de gizemiyle ona türlü oyunlar oynar, zihnine yeni yeni fikirler uçuşturur. Yunus Ayvaz'ın kendini içinde bulduğu entrikalar, hesaplaşmalar ve taşıması zor yükler romanı çok geçmeden bambaşka bir yere götürür. Sarıldım Çiftliği, içsel hesaplaşmalarla dolu; aşkın, suçluluk duygusunun, sessizliğin ve yeniden bir şeylere başlamanın romanı...



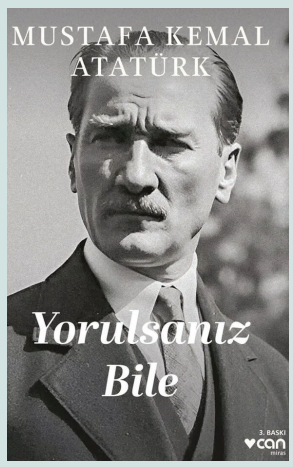
Bakışınızı Değiştirecek 10 Deney: İnsan Prof. Dr. Selçuk Şirin

Selçuk Şirin, psikoloji alanında kült olmuş araştırmalardan yola çıkarak insana bakışımızı değiştirecek bir kitapla karşımızda. Bakışınızı Değiştirecek 10 deney serisinin ilk kitabı İnsan, insan psikolojisi üzerine yapılmış araştırmalardan elde edilen bilimsel bilgileri Şirin'in kendine has sade ve anlaşılır üslubuyla bir araya getiriyor. Doğru bilinen yargıları altüst eden, ön kabulleri yıkan ve bizi insanı gerçekten anlamaya bir adım daha yaklaştıracak bilgilerle dolu bu kitabı şaşırarak ve heyecanla okuyacaksınız.



Yorulsanız bile Mustafa Kemal Atatürk

Mustafa Kemal Atatürk'ün Yorulsanız Bile adlı bu ciltte bir araya getirilen konuşmaları 1905-1937 arasında yapılmışsa da kitap ağırlıklı olarak 1921-1925 yılları arasında, Ankara'daki meclis hükümetinin işlerlik kazanmasıyla cumhuriyet rejiminin rayına girmesi arasındaki dönemde yaptığı konuşmalara odaklanıyor. Bu gezilerdeki konuşmalar büyük mitingler şeklinde değil, küçük kalabalıklarla sohbetler şeklinde düzenlenmiş. Yorulsanız Bile, Mustafa Kemal Atatürk'ün Türk toplumuna dair son derece ayrıntılı, gelişkin, tarihsel ve kuramsal bilgiyle desteklenmiş vizyonunu adım adım nasıl şekillendirdiğini ve şehir şehir dolaşıp halka nasıl benimsettirdiğini gösteriyor.



SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



OPIA "İLK GÖRÜŞTE AŞK"

Opia "İlk Görüşte Aşk", izleyicilere hem müzik hem de tiyatroyu bir arada sunan etkileyici bir müzikli oyun olarak sahneleniyor. Sanatçının "Opia" albümünden ilham alınarak hazırlanan bu performans, aşkın ilk bakıştaki büyüsünü derin melodiler, güçlü sözler ve etkileyici oyunculuklarla sahneye taşıyacak.



BABA

Zamanın akışı giderek çözülürken, hafızanın ince çizgileri silikleşti; tanıdık yüzler yabancılaştı; bildik olanın sınırları kayboldu. Gerçek ile hayal, dün ile bugün, baba kız arasındaki bağın içinde eriyip birbirine karıştı. "Baba", hatırlamanın ve unutmanın arasında salınan bu yolculuğa dair bir deneyim sunuyor.



SAATLERİ AYARLAMA ENSTİTÜSÜ

Doğu ve Batı, eski ve yeni, geleneksel ve modern kutupları arasında salınıp duran Ahmet Hamdi Tanpınar'ın ölümsüz eseri Saatleri Ayarlama Enstitüsü, Serkan Keskin'in onlarca surete büründüğü bir oyunculuk şöleniyle çağdaş bir uyarlama olarak izleyici ile buluşuyor.



DARIO MORENO: BİR GAZİNO HİKÂYESİ

Moreno'nun hikâyesi gazinonun büyülü atmosferinde adım adım canlanıyor; her bakışı, her şarkısı doğrudan size, göz göze, yürek yüreğe. Arkasında ise müzik direktörlüğünü Altuğ Akınsel'in üstlendiği 4 kişilik canlı orkestra... İlk notalardan itibaren bambaşka bir zamana yolculuk ediyorsunuz.



ORTAK DUYGULAR

Ortak Duygular, British Council Koleksiyonu'ndan 29 sanatçının yapıtlarını bir araya getiren güncel bir grup sergisi. 1930'lardan bu yana oluşturulan ve yaklaşık 9000 eserden oluşan Koleksiyon, Birleşik Krallık'tan 20. ve 21. yüzyıl sanatına odaklanıyor. Kalıcı bir serginin parçası olmayan bu değerli koleksiyon "duvarları olmayan müze" olarak da anılıyor.



TOPRAK, ATEŞ, SU VE HAVAYLA YAZILMIŞ BİR DİZE

Toprak, Ateş, Su ve Havayla Yazılmış Bir Dize, İsveçli sanatçı Åsa Jungnelius'un Elif Kamışlı küratörlüğünde Türkiye'deki ilk kişisel sergisi. Sergi, malzeme ve insan arasındaki ilişkiyi binlerce yıldır var olan fonksiyonel objeler ve camın sanatsal anlatılardaki yolculuğu üzerinden araştırırken kırılganlığıyla tedirginlik uyandıran cam ile dayanıklılığıyla göz dolduran taşın etkileşimini yansıtıyor. Sergi, Pera Müzesi'nde sanatseverlerle buluşuyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Hasret

BİR yılı daha uğurladık ama çok da yorulduk. Öyle bir yıl geçirdik ki, koydu da koydu mübarek. Hepimize geçmiş olsun.
Son birkaç yıldır hepimiz zorlanıyoruz ama 2025 bir başkaydı. Kendimizi Edip Cansever'in "Masa da masaymış ha" şiirindeki adama benzetiyorum.
Ne diyordu şair?

Adam yaşama sevinci içinde masaya anahtarlarını koydu
Bakır kâseye çiçekleri koydu
Sütünü, yumurtasını koydu
Pencereden gelen ışığı koydu

Bisiklet sesini, çıkrık sesini
Ekmeğin havanın yumuşaklığını koydu adam masaya
Aklında olup bitenleri koydu
Ne yapmak istiyordu hayatta işte onu koydu

Kimi seviyordu, kimi sevmiyordu
Adam masaya onları da koydu
Üç kere üç dokuz ederdi
Adam koydu masaya dokuzu

Pencere yanındaydı, gökyüzü yanında
Uzandı masaya sonsuzu koydu
Bir bira içmek istiyordu kaç gündür
Masaya biranın dökülüşünü koydu

Uykusunu koydu, uyanıklığını koydu
Tokluğunu, açlığını koydu
Masa da masaymış ha
Bana mısın demedi bu kadar yüke

Bir iki sallandı durdu
Adam ha babam koyuyordu

Evet, 2025 yılı koydu da koydu. Epey bir sallandık, Allahtan masa sağlam çıktı; bu yıl da ayakta kalmayı başardık. Çok şanslıyız, ama herkes bizim gibi şanslı değil.
Sigortacılık riskle ilgili bir meslek. Başta biz insanlar olmak üzere bütün canlı ve cansız varlıklar; nerede, nasıl ve ne şekilde gerçekleşeceğini bildiğimiz ve bilmediğimiz pek çok riskle karşı karşıyayız. Peki risk ne? Birçok akademik tanım yapılabilir. En basit tanım; iyi gitmekte olan hayatımızı kötüye çeviren etken unsur. Temel özelliği belirsizlik. Belirsizlik özellikli bir başka kavram da şans. Riskle şans aslında ikiz kardeş. Risk gerçekleşince bir zarara uğruyoruz. Şans kavramında ise olumlu bir sonuç var. Sözlük anlamı dikkate alındığında şans, artı bir edinim olarak değerlendirilebilir. Ama sigorta terminolojisinde şans, mevcut durumun muhafaza edilmesi halini ifade ediyor. Kısacası bir riskle karşılaşmamış ve mevcut durumunuzu korumuşsanız çok şanslısınız. O halde hayat riskle şans arasında gidip geliyor.
Bunun matematik ifadesi; hayat (0) sıfırla (1) bir arasında. (0) Sıfır noktasındaysanız çok şanslısınız. (1) Bire doğru gidiş, riskin arttığını gösteriyor. Gerçekleşeceğini bildiğimiz tek risk, ölüm. Evet, hepimiz bir gün öleceğimizi biliyoruz. Ölüm gerçek. Bir düşünür ölümden ve vergilerden kaçınamayacağımızı buyurmuş.
Bütün zorluklarına rağmen bu seneyi de atlattık. Çok şanslıyız, yani sıfıra sıfır, elde var sıfır... Buna da şükür. Yeni yılda sağlık ve huzur dışında çok fazla bir beklentim yok. Mevcut durumumuzu koruyalım yeter. Ama bir hasretim var. Onu da Nazım'ın dizeleriyle sizlere duyurmak istiyorum.

Denize dönmek istiyorum!
Mavi aynasında suların:
boy verip görünmek istiyorum!
dönmek istiyorum!

Gemiler gider aydın ufuklara gemiler gider!
Gergin beyaz yelkenleri doldurmaz keder.
Elbet ömrüm gemilerde bir gün olsun nöbete yeter.

Ve madem ki bir gün ölüm mukadder;
Ben sularda batan bir ışık gibi
sularda sönmek istiyorum!
Denize dönmek istiyorum!
Denize dönmek istiyorum!



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Acente

ŞU an ofis olarak kullandığımız binaya Temmuz 2019'da taşındık. Bulunduğumuz sokakta bizimki dahil 12 adet müstakil yapı var ve bizimki dışında hepsi mesken olarak kullanılıyor.

Bölge ortalamanın üstünde gelire sahip insanların yaşadığı bir bölge. Her evde en az 2-3 araba var. Bölge halkı çocuklarını özel okullara gönderiyor, yaz ve kış düzenli tatillere de gidiyorlar. Sanayici, beyaz yaka, doktor, iş adamı, yatırımcı vs. herkesin hali vakti yerinde kısacası.

Bizim burada bulunmamızın sebebi yaşadığım bölgeye yakın olması. 34 yıl boyunca şehre gidiş ve geliş için yıpratıcı yollar yapıp uzun saatler harcadıktan sonra 6 buçuk yıl önce artık evime yakın olma kararı verdim ve ofisi taşıdık buraya.

Sokaktan bahçeye girişte siyah bir demir kapımız var. O kapının hemen yan tarafındaki duvarda da 20x20cm bir levha var şirket adını gösteren. Bunun dışında ne binada ne sokakta ne de bölgede bir levha, bir yönlendirmemiz yok.

Çünkü şirketi kurduğumuz ilk günden beri poliçe bazlı değil uzun süreli iş ortaklığı üzerine inşa ettiğimiz bir iş modelimiz var ve bu modelde bireysel işler, bir defalık veya sokaktan gelen müşteriye satış ön planda değil. Tabii eş ve dostun ve kurumsal müşterilerimizdeki çalışanların bireysel sigortalarını keyifle yapıyoruz ama daha fazlası için özel bir çabamız, tahsis edilmiş bir ekibimiz yok.

Bu yüzden de 20 yıldan fazla sürede bulunduğumuz 4 farklı ofisin yer seçiminde yoğun trafik, görünürlük, "levha değeri" vs. gibi önceliklerimiz hiç olmadı.

Fakat tüm bunlara rağmen bir defalık işler için çok müşteri geldi ofisimize. Seyahat sağlık sigortası, Yeşil Kart, DASK gibi nereden ve kimden yapıldığı çok da önemli olmayan işler için müşteriler bize ulaştı, hemen hepsi de sigorta şirketlerinin web sitelerindeki "en yakın acentemiz nerede?" sekmesinden. Bu bir defalık gelen müşterilerden bazıları kalıcı müşterimiz de oldular hatta.

Ama dikkatimi çeken şu. Bu 4 ofis ve 20 yıl içinde, merak edip de gelen, denemek için de olsa mevcut sigortaları için alternatif teklif isteyen, ya da yüksek bir prim veya sıkıntılı bir hasar süreci için destek isteyen neredeyse hiç olmadı o sokak ya da caddedeki komşularımızdan.

Bundan dolayı bir eksiklik hissettiğim için yazmıyorum bunu, bu bir tespit ama önemli bir tespit. Sigortalılar şu veya bu şekilde mevcut durumlarından memnunlar ve bir arayış içinde değil çoğunluğu.

Ya baba yadigârı bir acente, ya sigorta işlerini devrettikleri güvenilir bir dost, ya da şu veya bu nedenle poliçelerini yaptırmak zorunda oldukları bir kurum var sahnede. Tabii bu söylediklerim bizi hiç bilmeyen, tanımayan müşteriler için geçerli; çünkü tanıyanlar dünyanın neresinde olurlarsa olsunlar "şuna bir bakar mısın, bir şey yapılabilir mi?" diye başka yerlerden yaptırdıkları poliçeler veya o poliçelerdeki hasar dosyaları için zaman zaman aşındırıyorlar kapımızı.

İstanbul poliçe sahipliği, sigorta penetrasyonu açısından Türkiye ortalamasının üstünde bir şehir, bulunduğumuz bölge İstanbul ortalamasının da üzerinde bu ölçütler bakımından. Yani eğer bulunduğunuz muhite güvenip bir iş kurmuşsanız ekmek parası her şekilde çıkar. Ama bunu sadece orada olduğunuz için becerebilmeyi beklemeyin kesinlikle. Başarmak için dışarı çıkmak, müşteriye görünmek, takip etmek ve akılda kalmak şart. Çünkü eğer dokunmazsanız o müşteri kendi kendine pek gelmiyor size bu şehirde.

Ülkede acentelik kurumunun öneminin ve yerinin pek değişmemesi de bu temas, sürekli takip ve sahiplenme ile bağlantılı. Acente berber gibi, terzi gibi, mali müşavir gibi. O güven ve bağ bir kere kuruldu mu değiştirilmesi zor bir ilişki sigortalı ve acente ilişkisi. Çevrimiçi servisler, yapay zekâ çözümleri, çeşitli "yakınlık" ("affinity") paketleri filan mutlaka önemli ve faydalı ama henüz o bire bir ilişki ve güven olgusunun yerini alabilmiş değiller bence...

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Run Away

Yönetmen: Nicola Shindler
Oyuncular: James Nesbitt, Minnie Driver, Ingrid Oliver
Türü: Dram
Platform: Netflix

Evden kaçan kızını bulmak için yola çıkan bir babanın etrafında dönen Run Away, aile bağları, sırlar ve suç ağırlıklı bir anlatı kuruyor. Dizi; karakterlerin birbirine olan bağlılıkları ve hayatın kontrol edilemeyen yönleri üzerinden ilerleyen dramatik bir tempoyla dikkat çekiyor. 8 bölümden oluşan mini dizi, gerilim ve duygusal çatışmayı bir arada sunuyor. Hikaye ilerledikçe, geçmişte alınan kararların bugünü nasıl şekillendirdiği ortaya çıkıyor.



FANTASTİK / DİZİ ●●●

Stranger Things (Sezon 5)

1980'lerin Hawkins kasabasında geçen final sezonu ile Stranger Things, doğaüstü olaylar ve arkadaşlık temasını dramatik bir aksiyonla birleştiriyor. Kadın ve erkek karakterlerin risklerle yüzleşme şekilleri, geçmiş travmalar ve büyüme hikâyelerini sakin ama yoğunlaştırılmış bir gerilimle harmanlıyor. Final sezonuyla izleyicisinin karşısına çıkacak olan Stranger Things Netflix'te.



DRAM / DİZİ ●●●

Pluribus

Vince Gilligan imzalı Pluribus, yakın gelecekte geçen ve gerçeklik algısının giderek bulanıklaştığı bir dünyada, sıradan görünen insanların hayatlarının tek bir olay etrafında kesişmesini konu alıyor. Dizi, büyük bilim kurgu hamlelerinden çok karakterlerin içsel çatışmalarına odaklanan bir yolda ilerliyor. Gerilimini yavaş ama sürekli artan bir atmosferle inşa ediyor. Pluribus, Apple TV+'ta.



DRAM / DİZİ ●●●

Ayrılık da Sevdaya Dahil

İbrahim Çelikkol, Emine Meyrem ve Yasemin Kay Allen'ın başrolleri paylaştığı Ayrılık da Sevdaya Dahil, küçük lokantasını ayakta tutmaya çalışan Afife ile tefeci bir ailenin veliahtı Kemal arasında filizlenen imkânsız aşkı konu alıyor. Dizi; aile baskısı ve sınıf farkını sakin ama gerilimli bir dram diliyle ele alıyor, karakterlerin seçimleri üzerinden duygusal çatışmayı derinleştiriyor. Dizi, Netflix'te



Evcilik

Yönetmen: Ümit Ünal
Oyuncular: Nejat İşler, Deniz Işın, Fatih Artman
Türü: Gerilim / Dram
Platform: Netflix

Bir yazlık evde bir araya gelen iki çiftin arasındaki gerilimi merkeze alan Evcilik, ilişkilerdeki güç dengeleri ve bastırılmış duygular üzerine kurulu bir hikâye anlatıyor. Film; evlilik, sadakat ve sınıfsal konum gibi meseleleri büyük çatışmalar yerine diyaloglar ve gündelik gerilimler üzerinden ele alıyor. Kapalı mekân hissini bilinçli biçimde kullanan anlatım dili, karakterler arasındaki çatlakları giderek görünür kılıyor. Evcilik, bir yüzleşme hikâyesi sunuyor.



GERİLİM/ DİZİ ●●●

Kasaba

Kasaba, küçük bir taşra kasabasında yaşanan sarsıcı bir olayın ardından açığa çıkan sırları merkeze alan karanlık bir suç hikâyesini anlatıyor. Dizi; suçu tekil bir an olarak değil, kasabanın iç dengeleri ve aile ilişkileri içinde büyüyen bir süreç olarak ele alıyor. Atmosfer odaklı anlatımıyla Kasaba, suçun kolektif bir yüzleşmeye dönüştüğü bir hikâye sunuyor. Dizi, Netflix'te.



FANTASTİK / DİZİ ●●●

Emily in Paris (Sezon 5)

Emily'nin Paris'teki yaşamını ve kariyerini ele alan romantik komedi dizisi, günlük ilişkiler, iş hayatı ve kişisel tercihler üzerinden mizah ve sıcaklıkla ilerliyor. Politik büyük anlatılardan uzak durup karakterin sosyal çevresiyle olan dinamiklerini eğlenceli bir dille ele alan Emily in Paris, hayat ve kariyer arasındaki ikilemi özgün diliyle izleyicisine aktarıyor. Dizi, Netflix'te



AKSİYON / FİLM ●●●

Tufan

Büyük bir sel felaketinin ortasında hayatta kalmaya çalışan bir grup insanın mücadelesini anlatan Tufan, doğanın yıkıcı gücüyle yüzleşen karakterleri merkeze alıyor. Film; felaketin yarattığı kaos içinde kişisel korkular, dayanışma ve fedakârlık temaları etrafında ilerliyor. Aksiyon ve gerilimi dengeli biçimde kullanan anlatı, felaket sinemasını insan odaklı bir hikâyeyle buluşturuyor. Film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Bir lastik firması restoranlara neden yıldız verir?

PAZARLAMANIN En Parlak Zekâ Oyunlarından Biri: Michelin. Bugün bir restorana gittiğimizde kapının önünde asılı küçük bir plaket görürüz: Michelin Yıldızı. Çoğumuz için bu yıldız, "iyi yemek", "yüksek kalite" ve "elit deneyim" anlamına gelir. Peki, neredeyse kimsenin durup sormadığı şu soruya ne dersiniz: Bir lastik firması, nasıl oldu da dünyanın en büyük gastronomi otoritesi haline geldi? İşte bu soru, pazarlama tarihinin belki de en zekice hamlelerinden birinin kapısını aralıyor.

Michelin Rehberi, bugün fine-dining dünyasının kutsal kitabı olarak görülüyor olabilir. Ancak çıkış noktası ne gastronomi ne de şeflerdi. Çıkış noktası çok daha sıradan, hatta mekanikti: Tekerlek... Evet, yanlış okumadınız, Tekerlek.

Yolda Olmanın Pazarlanması

1900'lerin başında otomobil lüks, yolculuk ise zahmetliydi. Michelin kardeşler çok basit bir problemle karşı karşıyaydı: İnsanlar yeterince yolculuk etmiyordu, dolayısıyla lastikler de eskimiyordu. Çözüm mü? İnsanlara "yola çıkmaları için" bir sebep vermek. Ücretsiz dağıtılan Michelin Rehberi; benzin istasyonlarını, tamircileri, haritaları ve konaklama noktalarını içeriyordu. Yani aslında bir gastronomi rehberi değil, hareket rehberiydi. İnsanları daha çok yola çıkarmayı, daha çok kilometre yapmayı, daha çok lastik tüketmeyi amaçlıyordu. İşte pazarlama zekâsı tam burada devreye girdi: Ürününü değil, davranışı pazarlamak.

Parayla Değer Kazanan Bilgi

1920'lere gelindiğinde André Michelin çok çarpıcı bir farkındalık yaşadı. Bir lastik satıcısının tezgâhını Michelin Rehberleriyle desteklediğini gördü. O an şu gerçeği kavradı: "İnsan, bedava verilen şeye saygı duymaz." Rehber ücretli hale getirildi. Bu karar psikolojik açıdan son derece kritikti. Çünkü insanlar, bedel ödedikleri bilgiye daha fazla değer atfederler. Böylece Michelin Rehberi yalnızca faydalı değil, prestijli bir nesneye dönüşmüş oldu. Bu, günümüz içerik ekonomisinin de temel kuralıdır: Değer, çoğu zaman fiyat etiketiyle algılanır.

1930'larda gelen yıldız sistemi ise işin sosyolojik boyutunu ortaya koydu. Michelin artık yalnızca yol göstermiyor, hiyerarşi kuruyordu.

Bir yıldız: "İyi." İki yıldız: "Yolunu değiştir." Üç yıldız: "Bu restoran için seyahat et." Bu sınıflandırma, yemek yemeyi bir ihtiyaç olmaktan çıkarıp kültürel bir statü göstergesine dönüştürdü. Michelin yıldızı, yalnızca şefleri değil, müşterileri de sınıflandırmaya başladı. Orada yemek yiyebilmek, bir tür sosyal sermaye haline geldi. Bu noktada Michelin artık bir lastik markası değil, zevklerin hakemi olmuştu.

Buradaki en çarpıcı mesele şu: Michelin, gastronomi dünyasına dışarıdan gelen bir aktördü. Ne bir aşçılar birliği ne de akademik bir kurumdu. Ancak hiç bilemediğimiz bir müfettişlik sistemi, gizemli kriterleri ve yıllar boyunca değişmeyen standartlarıyla mutlak otorite algısı yarattı. Psikolojik olarak insanlar, kuralları net olmayan ama sonuçları kesin olan sistemlere daha fazla itaat eder. Michelin bunu çok iyi kullandı. Yıldızın nasıl alındığı değil, ne kadar zor alındığı konuşuldu. Ve zor olan, her zaman değerlidir.

Yeşil Yıldız: Zamanın Ruhunu Okumak

2020'de gelen Yeşil Yıldız ise Michelin'in hâlâ çağın ruhunu ne kadar iyi okuduğunu gösteriyor. Sürdürülebilirlik, etik üretim ve çevresel sorumluluk artık sadece bir trend değil, yeni bir ahlaki norm. Michelin bu normu da sahiplenerek yalnızca damak tadına değil, vicdana da hitap etmeye başladı. Böylece yıldız, lezzetin yanında "iyi insan ve iyi kurum olmanın" da simgesine dönüştü.

Sonuç: Lastikten Kültüre

Michelin'in hikâyesi bize şunu gösteriyor: Büyük markalar ürün satmaz, anlam üretir. Bir lastik firması, insanlara önce yolculuğu sevdirdi. Sonra o yolculuğa duraklar ekledi. Ardından o durakları hiyerarşik hale getirdi. En sonunda da zevklerimizi, tercihlerimizi ve statü algımızı şekillendirdi.

Bugün Michelin Yıldızı bir restorana veriliyor olabilir. Ama aslında o yıldız, insan davranışını yönlendiren en parlak pazarlama icatlarından biri olarak parlamaya devam ediyor.

Ve belki de asıl soru şu: Gerçekten yıldızlı bir restorana mı gidiyoruz, yoksa Michelin'in 100 yılı aşkın süredir ustalıkla kurguladığı bir hikâyenin içine mi giriyoruz?



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Sigorta sektöründe 3 vakte kadar neler olacak?

GELİN sizlerle birlikte sigorta sektörünün geleceğine dair bir fal bakalım.

Son yıllarda büyük veri (big data), üretken yapay zekâ (generative ai), robotik çözümler (RPA), sürücüsüz araçlar, kuantum bilgisayarlar ve benzeri bilumum yeni nesil kavram havada uçuşuyor.

Bu tarz yeni trendler ve kavramlar ilgi çekmekle birlikte, bir taraftan günlük koşuşturma ve telaşe içinde boğuşan birçoklarımız için muhtemelen oldukça soyut, uzak ve karışık geliyor. Aslına bakarsanız, ben de bazen aynı hisse kapılıyorum.

Bu sebeple okuduklarıma, dinlediklerime, izlediklerime ve kendi izlenimlerime dayanarak, önümüzde bir toz bulutu kıvamında duran bu gelecek resmine daha yakından bakmak ve yeni nesil sigortacılığa ilişkin bazı somut öngörüler ortaya koymak istedim.

Aslında bunu, sigorta sektörünü gelecekte nelerin beklediğine dair bir fal olarak kabul edebilirsiniz.

Bu sayede sektörün geleceğini daha fazla etkilemesi muhtemel başlıkları netleştirmek mümkün olur diye düşündüm.

3 vakte kadar sigorta sektöründe neler değişecek, ne gibi yeniliklerle karşılaşacağız? Bu sorunun yanıtını 10 madde ile özetleyelim;

1.Sigorta değer zincirinin istisnasız tüm halkaları önce dijitalleşti, şimdi daha akıllı ve otonom hale gelecek

Dijital sigortacılık denince akla genelde satış, pazarlama ve dağıtım fonksiyonları geliyor. Oysa ki bahsedilen dijital dönüşüm çok daha geniş ve çok daha bütünsel bir değişim yaratıyor. Müşteri ile olan iletişim, fiyatlama, ürün yapıları, dağıtım kanalları, hasar ve diğer tüm satış sonrası hizmetler başta olmak üzere sigorta değer zincirinin tüm halkaları dijitalleşti. Şimdi de üretken yapay zekâ uygulamaları, yapay zekâ ajanları ve benzeri yeni nesil teknolojiler sayesinde tüm halkalar çok daha akıllı, algoritmik öngörülere dayalı, kişiselleştirilmiş ve otonom olarak çalışan bir yapıya dönüşecek. Yani, önce dijitalleşen halkalar şimdi de akıllı ve otonom hale gelecek.

2. Akıllı veriyi akıllı kullanabilen, günlük hayata yansıyan proaktif değer önerilerine dönüştürebilmek kritik başarı faktörü olacak

Mobil iletişim, giyilebilir cihazlar, bağlantılı otomobiller, akıllı evler, sosyal medya ve internet içerikleri şirketlerin kullanımına çok daha geniş, çok daha güncel ve tamamıyla kişisel bir "Big Data" seti sunuyor. Öte yandan tüm bu akıllı veri havuzundan üretilen aklın günlük hayata ve müşteriye yansıması konusunda hala ciddi bariyerler var. Kaçınılmaz olarak, geleneksel veri tabanı, veri madenciliği uygulamaları yerini çok daha farklı boyutta bir bilgi platformuna bırakmak üzere. Asıl olay, algoritmalar, yapay zekâ çözümleri ve veri bilimi sayesinde üretilen değeri ürünlere, operasyonel iş modellerine ve müşteri deneyimine yansıtabilmek. Bu sorunu çözen ve akıllı veriden ürettiği aklı günlük hayata akıllı olarak yansıtmayı başarabilen şirketler açık ara öne çıkacak.

3. Sigorta karşılaştırma, fiyat araştırma ve satın alım süreci yapay zekâ platformlarına kayacak

Mevcut yapıda Google reklamları, çerez (cookie) gibi araçlar yardımıyla müşteri edinim süreci boyut değiştirecek. Müşteriler aradıkları ürünü, hizmeti, referans ve yönlendirme desteğini kullandıkları yapay zeka uygulamalarından bekleyecek. ChatGPT ve benzeri yapay zeka ürünleri kendi uygulama dükkanı ve internet tarayıcılarını kullanıma sundu bile. Müşteriler artık klasik şekilde Google araması yapıp, çıkan listedeki şirketler üzerinden sigorta karşılaştırması yapmak yerine, bu hizmeti direk olarak yapay zeka uygulamasından alacak. Pek çok hizmet gibi sigorta ürünlerine yönelik dijital pazarlama fonksiyonu da yapay zekâ platformlarına kayacak.

4. Mobil teknolojiler, yapa zeka ve blockchain ile birlikte, ürün yapıları değişecek, kişiselleştirilmiş ve parametrik çözümler yaygınlaşacak

Yeni sigorta tüketicileri, ürün yapısı, sunulan hizmetler ve fiyatlama açısından daha kişiselleştirilmiş ürünler talep edecekler. Ayrıca, standart yıllık vadeler yerine, daha esnek, ihtiyaç anında alınıp, istendiğinde teminatı durdurulabilen "on demand" ürünler çoğalacak. Farklı vadelerdeki bir çok poliçeyi takip etmek yerine, "her şey dahil" yapıda, tek ürünle pek çok ihtiyacın kolayca karşılanması popüler hale gelecek. Bu tarz sigorta hizmetlerinin abonelik ve üyelik mantığıyla sunulduğu modeller yaygınlaşacak. Blockchain alt yapısı ve entegre sistemlerin yaygınlaşmasıyla, parametrik yapıdaki ürünler daha yoğun ve kolaylıkla sunulmaya başlanacak.

(Boyut nedeniyle sigorta falını 2 bölüm halinde okuyacaksınız.)



AB ve ABD'den ilaç sektöründe yapay zekâ için ortak ilkeler

Avrupa Birliği ve ABD, ilaç sektöründe yapay zekâ kullanımına yönelik ortak ilke seti üzerinde uzlaştı. Açıklanan çerçeve; yapay zekâ uygulamalarının risk temelli değerlendirilmesi, insan gözetiminin korunması ve şeffaflık standartlarının güçlendirilmesini kapsıyor. Regülatörler, yapay zekâ destekli sistemlerin ilaç geliştirme, klinik araştırmalar ve karar destek süreçlerinde güvenli biçimde kullanılmasını sağlamayı hedefliyor. Hasta güvenliği, veri koruma ve algoritmik karar alma süreçlerinin izlenebilirliği, çerçevenin öncelikli başlıkları arasında yer alıyor. Ortak ilkelerin, farklı pazarlarda faaliyet gösteren şirketler için uyum süreçlerini kolaylaştırması ve küresel ölçekte tutarlı düzenlemelere zemin oluşturması bekleniyor.

IMF: Yapay zekâ, küresel iş gücü ve verimlilik dengelerini dönüştürüyor

Uluslararası Para Fonu (IMF), yayımladığı yeni değerlendirmede yapay zekâ teknolojilerinin küresel iş gücü piyasaları ve verimlilik üzerinde belirleyici etkiler yaratmaya başladığını açıkladı. Rapora göre yapay zekâ, bazı sektörlerde üretkenliği artırırken, iş gücü yapısında dönüşümü de beraberinde getiriyor. IMF, ülkelerin bu süreci yönetebilmesi için dijital becerilere yatırım yapılması ve düzenleyici çerçevelerin güncellenmesi gerektiğine dikkat çekiyor. Değerlendirmede, yapay zekânın uzun vadede ekonomik büyüme ve gelir dağılımı üzerindeki etkilerinin yakından izlenmesi gerektiği vurgulanıyor.

OECD, YAPAY ZEKÂ RİSKLERİ İÇİN KÜRESEL İZLEME ÇERÇEVESİ OLUŞTURUYOR

OECD, yapay zekâ teknolojilerinin ekonomik ve toplumsal etkilerini izlemek amacıyla küresel bir değerlendirme çerçevesi oluşturduğunu duyurdu. Yeni yapı kapsamında, yapay zekâ sistemlerinin kullanım alanları, risk profilleri ve düzenleyici uyum süreçleri ülke bazında takip edilecek. OECD yetkilileri, çerçevenin özellikle veri güvenliği, algoritmik şeffaflık ve sorumlu yapay zekâ kullanımını desteklemeyi amaçladığını belirtiyor. Çalışmanın, farklı ülkelerde uygulanan yapay zekâ politikaları arasındaki düzenlemelere zemin oluşturması hedefleniyor.

G42 yapay zekâda veri egemenliğine odaklanan yeni çerçevesini tanıttı

Birleşik Arap Emirlikleri merkezli teknoloji grubu G42, ülkelerin yapay zekâ ve veri altyapılarını kendi hukuki ve düzenleyici çerçeveleri içinde yönetebilmesini hedefleyen yeni yaklaşımını duyurdu. 'Dijital büyükelçilik' modeli olarak tanımlanan yapı, yapay zekâ sistemlerinin sınır ötesi kullanımında veri egemenliğinin korunmasına odaklanıyor. Bu yaklaşım, ülkelerin kendi veri setleri ve yapay zekâ uygulamaları üzerinde tam kontrol sahibi olmasını amaçlarken, aynı zamanda uluslararası iş birliklerinin güvenli biçimde sürdürülmesini hedefliyor. G42, söz konusu çerçevenin kamu kurumları başta olmak üzere farklı alanlarda yapay zekâ uygulamalarının güvenli, şeffaf ve kontrollü şekilde yaygınlaşmasına katkı sağlamasını amaçlıyor.

Birleşik Krallık yapay zekâ uygulamaları için düzenleyici test alanı kuruyor

Birleşik Krallık, yapay zekâ uygulamalarının güvenli biçimde geliştirilmesini desteklemek amacıyla düzenleyici test alanı modelini hayata geçiriyor. Yeni yapı kapsamında şirketler, yapay zekâ çözümlerini gerçek kullanım senaryolarına yakın ancak kontrollü ve denetlenen ortamlarda test edebilecek. Düzenleyici kurumlar, bu süreçte ortaya çıkan riskleri ve uygulama sonuçlarını yakından izleyerek politika geliştirme çalışmalarına veri sağlamayı hedefliyor.

Sıkıntı Yok
Sigortamız Var



RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Millî Takımlar Ana Sponsoru

QUICK SİGORTA × senCard®

Daha güçlü Tamamlayıcı Sağlık mı? *iyi fikir*



QUICK TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

YENİLENDİ DAHA DA GÜÇLENDİ

Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, senCard'la güçlendi.

Geniş anlaşmalı kurum ağı, check-up, diş check-up ve daha fazlası yenilenen Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında. Hemen gelin sağlığınızı güçlendirin.

DİLEDİĞİN KAPSAMI SEÇME ÖZGÜRLÜĞÜ • ÖMÜR BOYU YENİLEME GARANTİSİ • ÜCRETSİZ CHECK-UP • DOĞUM TEMİNATI • DİŞ CHECK-UP • 18 YAŞ ALTI İÇİN TEK BAŞINA SİGORTA

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA