

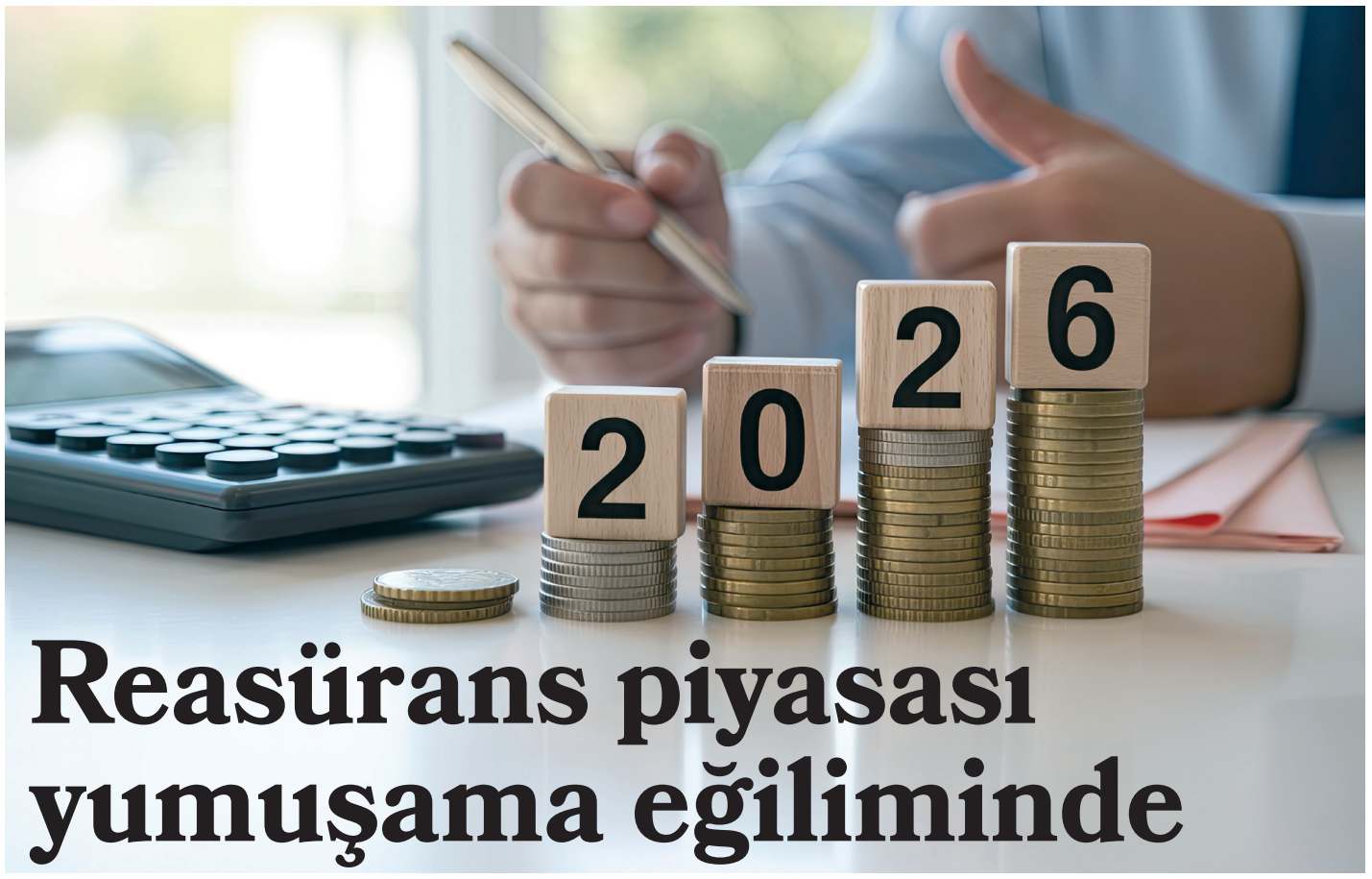
İKLİM DEĞİŞİKLİĞİYLE RİSK YENİDEN TANIMLANIYOR

İklim değişikliği sigortacılıkta risk algısını yeniden şekillendiriyor. Yıkıcı büyük doğal afetlerin yanında sıklığı artan sel, dolu, fırtına ve orman yangını gibi ikincil tehlikeler, yıl boyunca biriken ve tekrar eden etkileriyle sektörü zorlayan bir tablo oluşturuyor. Bu durum; fiyatlama varsayımlarından reasürans programlarının kurgusuna, sermaye yeterliliğinden hasar yönetim kapasitesine kadar tüm teknik yapıyı etkiliyor. Sigorta, değişen iklim koşulları altında yalnızca hasar sonrası tazminat sağlayan bir mekanizma değil; ekonomik sistemin dayanıklılığını ve sürdürülebilirliğini destekleyen temel bir risk yönetim aracı haline geliyor. ›S.12

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MART 2026 YIL: 41 / SAYI: 568 AYDA BİR YAYINLANIR



Reasürans piyasası yumuşama eğiliminde

Küresel reasürans piyasasında 1 Ocak 2026 yenilemeleri, son yıllarda yaşanan sert fiyat artışlarının ardından daha dengeli ve ılımlı bir tablo ortaya koydu. Doğal afet kaynaklı hasarların görece azalması, sigorta bağlantılı yatırım fonlarının yeniden piyasaya yönelmesi ve yatırımcıların risk algısının değişmesi, reasürans piyasasında fiyatlar üzerinde aşağı yönlü bir eğilimi meydana getirdi. Yenilemelerin genelinde reasürörlerin risk seçiciliğini ve teknik disiplinini koruduğu piyasa yapısı öne çıktı.

Küresel ölçekte ve Türkiye özelinde 2026 yenilemeleri, sertleşen piyasa koşullarının ardından daha ılımlı bir aşamaya geçildiğine işaret ediyor. Fiyatlar düşerken, kapasite güçlü kalmaya devam ediyor. 2023 yılında yaşanan Kahramanmaraş Depremi'nin etkisiyle başlayan sert fiyatlama döneminin son bulduğu, yeni dönemin daha rekabetçi bir ortam yaratacağı görülüyor. Bu tablo, sektörün önümüzdeki dönemde risk transferinde daha dengeli çözümler geliştirmesine olanak tanıyacak. ›S.16

YAPAY ZEKÂ KULLANIMI RİSK ORTAMINI YENİDEN DÖNÜŞTÜRÜYOR

Yapay zekâ, ekonomide yeni bir büyüme alanı yaratırken, sigorta sektörü açısından risklerin niteliğini ve dağılımını da değiştiriyor. Swiss Re'nin Sigma raporu, yapay zekânın verimlilik artışının ötesinde; risk birikimi, talebin yeniden şekillenmesi ve sektörün dayanıklılığı üzerindeki etkilerini bütüncül bir çerçevede ele alıyor. ›S.10





PEUGEOT E-308

2026'da Türkiye'ye gelecek E-308, 450 km'ye varan menzili ve 100 kW hızlı şarj desteğiyle kompakt sınıfta elektrikli dönüşümün iddialı oyuncularından biri olmaya hazırlanıyor. ›S.29

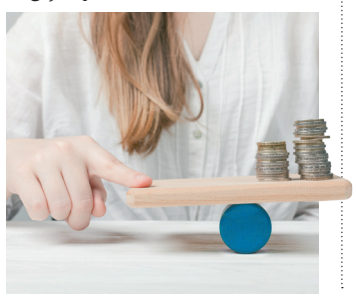


SUYUN KIYISINDA

Suyun Kıyısında: Halil Paşa'nın Yaşamı ve Sanatı sergisi, Osmanlı'dan Cumhuriyet'e, resim sanatının dönüşümünde önemli bir rol oynayan Halil Paşa'nın yaşamı ve sanatsal üretimine odaklanıyor. ›S.31

Sektör belirsizlik çağında yeni bir denge arayışında

Ernst&Young tarafından yayımlanan 2026 Küresel Sigorta Görünümü raporu, küresel sigorta sektörünün artan belirsizliklerin geçici bir dalgalanma olmaktan çıkarak kalıcı ve yapısal bir zemine oturduğu yeni bir döneme girdiğini ortaya koyuyor. Rapora göre jeopolitik gerilimler, iklim kaynaklı riskler ve teknolojik dönüşüm, sektörün risk ortamını köklü biçimde değiştiriyor. ›S.22



SÜRDÜRÜLEBİLİR GÜVENCE ARAYIŞI HIZLANIYOR

Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu (GFIA) 'Sigorta Güvencesinde Zorluklardan Fırsatlara' adlı raporunda, güvence altına alınmayan risklerin gerçekleşmesi halinde ortaya çıkan teminat boşluklarının küresel çapta halen yaygın ve yapısal bir sorun olduğunu belirterek 4 ana başlık altında bir çözüm taslağı sunuyor. ›S.24

RİSKİN YENİ MERKEZİNDE İNSAN KIRILGANLIĞI VAR

Riskin yeni merkezinde artık insan var. İklim krizi, yaşlanan nüfus ve yapay zekâ etkisiyle kırılganlık sistemik bir risk boyutuna dönüşüyor. Willis Araştırma Ağı'nın raporu, sigorta ve risk yönetiminde insanı merkeze alan yeni bir döneme işaret ediyor. ›S.25



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

'SAĞLIK SİGORTALARI YENİ BİR DÖNÜM NOKTASINDA'

Sağlık sigortalarında 2026 yılı itibarıyla yürürlüğe giren yeni yönetmelik sigorta sektörü açısından kritik bir dönüm noktasına işaret ediyor. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, yeni yapılan düzenlemeyle sağlık sigortacılığının kağıt üzerinde bir poliçe olmaktan çıkıp bir güven sistemine dönüşeceğini belirtti. ›S.3



'SİGORTAYI HAYATIN İÇİNE ALAN BİR DENEYİM PLATFORMU SUNUYORUZ'

Ray Connect uygulamasıyla yeni nesil bir müşteri deneyimi sunduklarını dile getiren Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Sigortayı hayatın içine alan bir deneyim platformu inşa ettik. 'Farklı bir sigorta' mottomuz doğrultusunda,; yenilikçiliği standart haline getiriyoruz" dedi. ›S.4



'ERKEN BES BİLİNÇLİ BİR BİRİKİM TERCİHİ'

Çocuklar için erken yaşta uzun vadeli birikim yapmanın öneminin her geçen gün arttığına dikkat çeken Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Erken BES, sadece finansal bir yatırım değil; çocukların geleceğine yapılan bilinçli ve sürdürülebilir bir birikim tercihi olarak öne çıkıyor" ifadelerini kullandı. ›S.5



'ALGIYI DÖNÜŞTÜRMEDEN KALICI MARKA DEĞERİ ÜRETMEK MÜMKÜN DEĞİL'

Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, sigorta sektöründe reklamın yalnızca ürün tanıtımıyla sınırlı kalamayacağını belirterek, "Algıyı dönüştürmeden kalıcı marka değeri üretmek mümkün değil" dedi. ›S.11



KASKO VE SAĞLIK SİGORTALARINDA

2025 FİYATLARI

DEVAM EDİYOR!

PEŞİN FİYATINA
12
TAKSİT

ÜSTELİK
EK AVANTAJLARLA!

%10
İNDİRİM



KASKODA
%100 ORİJİNAL PARÇA
KULLANIM TAAHHÜDÜ*

SON GÜN
31 MART

*Bireysel kasko hasar onarımlarında geçerlidir.
Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.

Taksit kampanyalarında sadece anlaşmalı banka kredi kartları geçerlidir. Türkiye Sigorta AŞ tarafından sunulan kampanya koşulları hakkında detaylı bilgi için turkiyesigorta.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

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

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.

AXA Türkiye'den sağlık sigortacılığında güveni standartlaştıran yaklaşım

Sağlık sigortalarında 2026 itibarıyla yürürlüğe giren yeni yönetmelik sektör açısından kritik bir dönüm noktasına işaret ediyor. AXA Türkiye'nin sağlık sigortacılığında halihazırda uyguladığı yaklaşımın artık sektör standardı haline gelmesi, müşteri lehine güçlü bir dönüşümün kapısını aralıyor. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, başlayan yeni dönemi; sürdürülebilirlik, güven ve empati ekseninde değerlendiriyor.

Yeni sağlık yönetmeliğinin sigortalılar için daha şeffaf ve öngörülebilir bir dönemi başlattığını belirten AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, düzenlemenin sektöre kattıklarını şu sözlerle özetledi: "Yeni yönetmelik, sağlık sigortacılığını sadece kâğıt üzerindeki bir poliçe olmaktan çıkarıp, bireylerin hayat boyu yaslanabileceği bir güven sistemine dönüştürüyor. Bu yönüyle sağlık sigortası artık hem bugünü hem de geleceği güven altına alan uzun vadeli bir yatırım niteliği taşıyor.
Özellikle Ömür Boyu Yenileme Garantisi'nin sınırlarının netleşmesi, sigortalılar için en büyük kazanım. Artık bu hakkı kazanan bir müşterinin poliçesinin iptal edilmesi, teminatlarının daraltılması veya ek primlerle karşılaşması söz konusu değil. AXA Türkiye olarak bu yaklaşımı uzun süredir benimsediğimiz bir standart olarak görüyoruz. Hâlihazırda 2 yıl boyunca kesintisiz sigortalı olan ve medikal açıdan uygun bulanan bireysel sağlık sigortası müşterilerimiz, ek prim karşılığında Ömür Boyu Yenileme Garantisi'ne daha erken aşamada sahip olabiliyor. Bu garantiye hak kazanan sigortalılarımız, ilerleyen yıllarda ortaya çıkabilecek sağlık risklerine rağmen ek prim ile ya da teminat kısıtlaması olmaksızın sağlık güvencelerini sürdürebiliyorlar. Bugün bu yaklaşımın tüm sektör için net kurallarla tanımlanmasını, sağlık sigortacılığının geleceği adına son derece sevindirici buluyoruz. Yeni düzenleme sayesinde sağlık sigortasına olan güvenin artmasını ve sigortalı sayısında yüksek oranda bir artış yaşanmasını bekliyoruz."
Ölken, yeni düzenlemelerle birlikte iş değişikliği yapan çalışanların sağlık güvencelerini kaybetme kaygısının da sona erdiğini vurgulayarak; bekleme sürelerine getirilen standartların ve grup sigortalarından bireysele geçiş kolaylığının, kesintisiz bir koruma kalkanı sağladığını ifade etti.

SANİYELERLE YARIŞAN TEKNOLOJİ

AXA Türkiye'nin sağlık sigortacılığı yolculuğunda fark yaratan temel unsurun "Empati Güvencesi" olduğunun altını çizen Ölken, bu yaklaşımı şu ifadelerle açıkladı: "Biz sağlık sigortacılığını sadece masrafları karşılayan bir sistemden çok daha fazlası olarak görüyor, müşterinin tüm sağlık yolculuğunda yanında olan bir güven



modeli olarak ele alıyoruz. Empati Güvencesi yaklaşımımız tam olarak buradan doğuyor; hız kadar anlayışı, teknoloji kadar insanı merkeze alan bir sigortacılık modeli sunuyoruz."

AXA Türkiye'den dijital tehditlere karşı koruyan güvence

AXA Türkiye'nin yeni ürünü Bireysel Siber Riskler Sigortası, online bankacılık ve sosyal medya yönetimi gibi birçok alanda siber tehditlere karşı kapsamlı teminat sunuyor. Ürün kapsamında kimlik hırsızlığı, oltalama (phishing), sahte sitelerden alışveriş, siber zorbalık, sosyal medya gelir kaybı, kişisel şifre çalıntısı (PIN) ve sigortalının poliçe kapsamındaki siber risklere bağlı risk ve zararlara ilişkin yürüteceği hukuki süreçlerde ortaya çıkan masraflar gibi pek çok risk güvence altına alınıyor.
Bireysel Siber Riskler Sigortası ürünü, yeni nesil sigorta ürünü olmasının ötesinde, kullanıcılarına sunduğu zengin teminatları ile de fark yaratıyor. Poliçe kapsamında, siber risklerin tespiti ve siber riskten korunmak için dijital güvence veri izleme hizmeti, antivirüs yazılımı ve teknoloji asistans paketi gibi ayrıcalıklar da sunuluyor. AXA Türkiye tarafından geliştirilen Bireysel Siber Riskler Sigortası ürünü, iki farklı plan üzerinden sunuluyor. Müşterilerine ihtiyaçlarına uygun teminatı seçebilme şansı sunduklarının altını çizen AXA Türkiye Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Barış Altın şunları söyledi: "Fidye yazılımları, oltalama saldırıları ve dijital dolandırıcılıklar artık sadece kurumların değil, bireylerin de gündelik hayatını tehdit eden ciddi riskler haline geldi. 2024 verilerine göre siber saldırılar, dünya genelinde en çok endişe duyulan risk konumuna yükselmiş durumda. Dünya çapında fidye yazılımı kaynaklı hasar talepleri %50 artarken, bireysel kullanıcılar da bu tehdidin merkezinde yer almaya başladı. Özellikle online bankacılık, sosyal medya ve e-ticareti yoğun kullanan bireyler, dijital platformlardan gelir sağlayan serbest çalışanlar, küçük işletme sahipleri ve kişisel verilerinin güvenliğini önemseyen dijital kullanıcılar bu risklere doğrudan maruz kalıyor. Türkiye'de artan internet kullanımı ve dijitalleşme, bireyleri kendilerini koruma konusundaki farkındalık eksikliğinin sürdüğü bir ortamda gerçekleşiyor. AXA Türkiye olarak, bu ihtiyaca cevap vermek üzere bireylerin dijital yaşamlarını koruma altına almak için Bireysel Siber Riskler Sigortası ürünümüzü geliştirdik."



Türkiye'de bir ilk: AXA Sigorta ve Acıbadem sağlık grubu iş birliğiyle meme sağlığı farkındalığı için yıl boyu destek

Türkiye'de 130 yılı aşkın süredir sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, hastalık sonrası tedavi modelini geride bırakarak, "risk gerçekleşmeden önce sağlığı koruma" anlayışını benimseyen vizyoner bir yaklaşımı hayata geçiriyor. Sağlık alanındaki öncü duruşunu, toplumsal faydayı önceleyen projeler ve sektörde örnek oluşturan ilklerle pekiştiren AXA Sigorta, "Bir Ay Değil, Her Ay" mottosuyla duyurduğu projeyle meme sağlığı konusunda sürdürülebilir bir bilinç oluşturmayı hedeflerken meme kanserinde erken tanının hayat kurtaran etkisine dikkat çekiyor. Sağlık alanındaki öncü misyonunu bir kez daha somutlaştıran Şirket, koruyucu sağlık anlayışını günlük yaşamın ayrılmaz bir parçası haline getirmeye devam ediyor.

40 YAŞ ALTI KADINLARA MEME ULTRASONU KONTROLÜ SUNULUYOR

Türkiye'de görülen meme kanseri vakaları, 40 yaş altı kadınlar için düzenli meme muayenesi ve yıllık ultrason kontrollerinin önemini ortaya koyuyor. Türkiye'de ilk kez AXA Sigorta ve Acıbadem Sağlık Grubu'nun hayata geçirdiği hizmetin iş birliği kapsamında AXA Sigorta, 40 yaş altı sigortalılarına poliçe kapsamında kontrol amaçlı meme ultrasonu sunarak erken teşhisin hayati önemine dikkat çekiyor; genç kadınlarda düzenli kontrol alışkanlığını teşvik ediyor. 40 yaş ve üzerindeki sigortalılar ise, sunulan mamografi veya mamografi+ ile birlikte meme USG teminatına ek olarak, dilerlerse yalnızca meme ultrasonu hizmetinden de faydalanabilecek.



Ray Sigorta'dan yeni nesil mobil platform: Ray Connect

Ray Sigorta, yeni mobil uygulaması Ray Connect ile sigortayı tek bir platformda, sade ve akıllı bir deneyime dönüştürüyor. Ray Connect; poliçeden hasara, asistans hizmetlerinden günlük yaşam ayrıcalıklarına kadar tüm süreçleri tek ekranda buluşturuyor.

Müşteri odaklı ve yenilikçi yaklaşımıyla sektörde fark yaratan Ray Sigorta, dijital alandaki yatırımlarına da hız kesmeden devam ediyor. Ray Sigorta'nın müşterileriyle buluşturduğu yeni mobil uygulaması Ray Connect, sigortacılığa bakış açısını değiştiren yeni nesil bir müşteri deneyimi sunuyor. Ray Connect'te; yapay zekâ destekli sanal asistan RayON, kullanıcıyı ihtiyaç duyduğu anda doğru bilgi ve yönlendirmeyle desteklerken; uçtan uca tasarlanan hasar süreci sayesinde kaza anından onarıma kadar tüm adımlar şeffaf ve kolayca takip edilebiliyor.

SİGORTAYA PROAKTİF YAKLAŞIM

Ray Connect'in öne çıkan yeniliklerinden biri olan Kaza Tespit (Crash Detection) özelliği, olası bir kaza anında ambulans ve çekici gibi kritik hizmetlere hızlı erişim sağlıyor. Önleyici hizmetler ve anlık destek mekanizmalarıyla can ve mal güvenliğini merkeze alan uygulama, sigortayı reaktif değil proaktif bir hizmete dönüştürüyor. Birçok işlemde hız ve kolaylık sağlayan uygulama aynı zamanda şehir yaşamına değer katan ayrıcalıklar sunuyor. Kasko sahipleri; motovale, otopark, araç yıkama, lastik saklama ve araç check-up gibi hizmetlerden Ray Connect üzerinden ücretsiz faydalanabiliyor.

'DENEYİM PLATFORMU OLARAK TASARLANDI'

Ray Connect uygulamasıyla yeni nesil bir müşteri deneyimi sunduklarını dile getiren Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Ray Connect ile müşteri deneyimini sadece dijitalleştirmiyor, yeniden tanımlıyoruz. Sigortayı hayatın içine alan, güvenliği ve konforu birlikte sunan bir deneyim platformu inşa ettik. 'Farklı bir sigorta' mottomuz doğrultusunda, yenilikçiliği yalnızca ürünlerde değil; hizmetin hızı, şeffaflığı ve kullanım kolaylığında da standart haline getiriyoruz. Müşterilerimizle bağımızı derinleştirecek bu platformla yeni bir döneme geçiyor, teknolojiyi müşterilerimiz için somut bir faydaya dönüştürüyoruz" diye konuştu.


Koray Erdoğan



Katılım Emeklilik, Erken BES'le 2026'ya güçlü başladı

Türkiye'nin en uzun vadeli tasarruf aracı olmayı sürdüren BES, 18 milyon katılımcı ve 2 trilyon lira fon büyüklüğüne ulaştı. Türkiye'de 18 yaş altı katılımcı sayısı her yıl ortalama %80'in üzerinde büyüme gösteriyor. Katılım Emeklilik Erken BES'i tercih eden 18 yaş altı katılımcı sayısı ise aynı dönemde 15,4 kat artarak yıllık ortalama %97'ye yakın bir büyüme kaydetti.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), uzun vadeli birikim ve yatırım aracı olarak sunduğu avantajlarla en etkili tasarruf aracı olmaya devam ediyor. Özellikle 18 yaş altı katılımcıların sisteme ilgisi artarak sürerken, BES hem bireysel tasarrufları destekleyen hem de Türkiye ekonomisine uzun vadeli kaynak sağlayan güçlü yapısını muhafaza ediyor.

BES, 18 milyon katılımcı ve 2 trilyon lira'ya ulaşan fon büyüklüğüyle Türkiye'nin en uzun vadeli tasarruf aracı olma yolunda gücünü bir kez daha ortaya koyuyor. Sistem, sürdürülebilir büyümesini yalnızca devlet katkısına değil; güçlü organizasyon yapısına, artan fon çeşitliliğine ve uzun vadeli performansına dayandırıyor. Son beş yılda ortalama %824 getiri sağlayan BES fonları, enflasyonun üzerinde performanslarıyla yatırımcılarına uzun vadeli değer sunmayı sürdürüyor. BES aynı zamanda, bireylerin emeklilik dönemine yönelik güvenli birikim yapmalarını sağlarken; uzun vadeli fonlar aracılığıyla sermaye piyasalarına ve reel sektöre de önemli katkılar sunuyor.

18 YAŞ ALTI BES'E KATILIM ARTIYOR

18 yaş altı BES son yıllarda sistemin en hızlı büyüyen alanlarından biri oldu. Uygulamanın başladığı 2021 yılı sonunda BES içindeki 18 yaş altı katılımcı oranı %2,4 seviyesindeyken, 2025 yıl sonu itibarıyla bu oran %14,9'a ulaştı. 2021 sonunda 18 yaş altı BES katılımcı sayısı 181 binin biraz üzerindeyken, 2026 yılı Ocak ayı itibarıyla bu sayı 1 milyon 900 binin üzerine çıktı.

Sadece 2025 yılı içinde, 18 yaş altı BES katılımcı sayısı yaklaşık 300 bin kişi artarak %18,8 büyüdü. Sektörün öncü ve yenilikçi şirketlerinin başında gelen Katılım Emeklilik, Erken BES ürünüyle 18 yaş altı BES alanında da dikkat çekici bir performans sergiledi. 2021 yılı sonunda Katılım Emeklilik Erken BES'i tercih edenlerin sayısı 12 bin 605 iken, Ocak 2026 sonu itibarıyla bu sayı 194 bin 938'e ulaştı. Böylece Katılım Emeklilik'in Erken BES katılımcı sayısı dört yılda yaklaşık 15,4 kat artarak yıllık ortalama %97 civarında bir büyüme kaydetti. 2025 yılı içinde ise sektörün öncü ve yenilikçi şirketi Katılım Emeklilik'i tercih eden 18 yaş altı katılımcı sayısı yaklaşık 37 bin kişi artarak %23,6 büyüdü. Ocak 2026 itibarıyla Türkiye'de BES sistemindeki 18 yaş altı katılımcıların yaklaşık %10,20'si Katılım Emeklilik Erken BES'i tercih etti. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Erken BES'e yönelik ilgiyi şu sözlerle değerlendirdi: "Aileler, çocukları için erken yaşta uzun vadeli birikim yapmanın önemini her geçen gün daha iyi kavrıyor. Erken BES, sadece finansal bir yatırım değil; çocukların geleceğine yapılan bilinçli ve sürdürülebilir bir birikim tercihi olarak öne çıkıyor." 2025 yılını 63 milyar lira toplam fon büyüklüğüyle tamamlayan Katılım Emeklilik, ocak ayı sonu itibarıyla 76 milyar lira fon hacmine ulaştı.




Ayhan Sincek

Katılım BES'te Sağlık var

ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI HEDİYE

%100 FAİZSİZ

Siz geleceğinizi planlayın; sağlığınız bize emanet!

Bireysel emeklilik hakkını (Emeklilik Gelir Planı) Katılım Emeklilik'ten kullanan ve katılım şartlarını sağlayan herkese **ücretsiz sağlık sigortası hediye!**

Detaylar www.katilimemeklilik.com.tr'de.

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

Katılım Emeklilik Şimdi Başla

Katılım Sağlık Şimdi Başla

0850 226 0 123

/katilimemeklilik /katilimemek
/katilimemeklilik /katilimemeklilik




İSTANBUL AVRUPA BÖLGE


İSTANBUL ANADOLU BÖLGE



İSTANBUL AVRUPA BÖLGE

Doğa Sigorta acenteleri ile bölge buluşmalarında bir araya geldi

Doğa Sigorta'nın, 'Geleceğin Doğası, Güvenin Rotası' sloganı ile düzenlediği 2026 Acente Bölge Buluşmaları, Türkiye genelinde toplam 8 bölgede organize edildi.

Doğa Sigorta'nın, 'Geleceğin Doğası, Güvenin Rotası' sloganı ile düzenlediği 2026 Acente Bölge Buluşmaları, Şubat ayı içerisinde gerçekleştirildi. İstanbul Anadolu ve Avrupa, Akdeniz, Bursa, Ege, Güney ve Güneydoğu Anadolu, İç Anadolu ile Karadeniz olmak üzere Türkiye genelinde toplam 8 bölgede organize edilen toplantılara acentelerin katılım ve ilgisi çok yüksekti.

2025 yılının değerlendirildiği, 2026 yılına dair kampanya, hedef ve projelerin paylaşıldığı toplantılarda Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ile Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay'ın bilgilendirme ve yorumları acenteler için önemli bir farkındalık sağlarken kurumun 2025 yılı finansal sonuçları, sektörel sıralamaları ve gerçekleşen önemli projeleri takdir topladı.

'ACENTELERİN GELİŞİMİNE ÖNEM VERİYORUZ'

Konuşmasında, 5'inci eğitim dönemi başlayan Acente Gelişim Akademisi'ne de değinen Coşkun Gölpınar, sektörde bir ilk olan, acentelerin başarı ve verimliliğini artıran online eğitim programlarına verdiği önemi katılımcılara aktardı. Tüm acenteleri İstanbul Topkapı Üniversitesi iş birliğinde hayata geçen, başarılı katılımcıların e-devlet tanımlı sertifika almaya hak kazandıkları bu kapsamlı eğitim programına davet etti. Kurumun, acentelerinin gelişim ve büyümesine verdiği önemin altını çizdi. Bugüne kadar 118 Doğa Sigorta acentesinin sertifika sahibi olduğunu da sözlerine ekleyen Gölpınar, mezunlar ile ömür boyu güçlü bir iletişim içinde olarak, bu eğitimin devamında da sürdürülebilir değer ve başarı kazanımına yönelik hareket etmeyi hedeflediklerini aktardı. Bu yönde Acente Gelişim Akademisi mezunlarına özel hazırlanan ve ilki şubat ayında paylaşılacak olan "Akademiden" dergisinin de müjdesini verdi. Gölpınar, Doğa Sigorta'nın kurumsal sosyal sorumluluk projesi 'Sevgi Doğasında Var'ın, 2025 yılının Aralık ayında, Pazarlama Türkiye E-Ticaret Zirvesinde 'Fark Yaratan İletişim Kampanyası' kategorisinde Altın Ödül'e layık görülmesinden duyduğu mutluluğu da acenteler ile paylaştı. Sokak kedilerine barınak sağlayan projenin tüm ülke çapında gördüğü ilgiden memnuniyetini dile getirdi. Doğa Sigorta Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay; gerçekleştirilen dijital geliştirmeler, Mobilim Doğa'da uygulaması ve yenilenen Sigortalı Sadakat Programı gibi hem sigortalılar hem de acenteler için kolaylık ve öncelik sağlayan faaliyetlere dikkat çekerken, yenilik ve geliştirmelerin hızla sürdüğünü aktardı. Başarılı sonuçlar ile tamamlanan 2025 yılı performansları için acente ve Bölge Müdürlüklerinin çalışanlarına teşekkürlerini iletti.

Pazarlama ve Satış Performans Yönetimi Grup Müdürü Murat Dilaver, sunumu ile 2026 yılı satış kampanyalarından, hayata geçen ve planlanan projelerden bahsetti. Acentelere önemli kazanç kazandırmanın yanı sıra etkili ödüller sunan kampanyalar büyük dikkat çekti. Dilaver, soru ve görüşleri ile kampanyalara sıcak ilgi gösteren acentelere yeniliklerin artarak ve ödüllere dönüşerek devam edeceğini de aktardı.

Acenteler Grup Müdürü Tolga Arslan'ın da bulunduğu toplantıların her birine Doğa Sigorta İcra Kurulunun farklı yöneticileri de katılım sağladı. Acenteler ve Doğa Sigorta yöneticilerinin bir araya gelerek iş süreçleri dışında da sohbet etme fırsatı bulduğu toplantılara katılım oldukça yüksek oldu.

Toplantıların finalinde bölgelerin 2025 yılında, oto dışı ve kasko branşlarında en çok prim üreten acentelerine plaketler takdim edildi. Ayrıca, Doğa Sigorta ile 10'uncu yılını dolduran acenteler de beraber geçen bu önemli ve başarılı süreç için plaketle onurlandırıldı.


AKDENİZ BÖLGE



GÜNEY VE GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGE


BURSA BÖLGE


İÇ ANADOLU BÖLGE


EGE BÖLGE


KARADENİZ BÖLGE

ÖDEME GÜVENLİĞİ SEKTÖREL BİR SORUMLULUKTUR:

3D Secure uygulamasının sektör genelinde standart hale gelmesi gerektiğine inanıyoruz

Ödeme güvenliğinin sektörel bir sorumluluk olduğunu ve 3D Secure uygulamasının sektör genelinde standart hale gelmesi gerektiğini ifade eden Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Güçlü kimlik doğrulama yöntemlerinin yaygınlaşması artık bir operasyon tercihi değil, sektörel bir gerekliliktir. Güveni teminat altına alan bir sektör olarak, önce kendi tahsilat güvenliğimizi teminat altına almalıyız" dedi.



Sigorta sektöründe ödeme güvenliği hakkında değerlendirmelerde bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, ödeme güvenliğinin sektörel bir sorumluluk olduğuna dikkat çekerek şu ifadeleri kullandı: "Sigorta sektörü güven üzerine kuruludur. Müşterilerimize belirsizliklere karşı teminat sunar, riskleri fiyatlar ve hasar anında finansal güvence sağlarız. Risk disiplinini işimizin merkezine koyarız. Ancak bugün sektör olarak kendimize sormamız gereken önemli bir soru var: Tahsilat süreçlerimizde aynı risk disiplinini gösteriyor muyuz? Türkiye'de sigorta üretiminin %95'ten fazlası kredi kartı ile gerçekleştirilmektedir. Bu oran, sektörümüzün ödeme altyapısında kredi kartına neredeyse tamamen bağımlı hale geldiğini göstermektedir. Buna rağmen kredi kartı tahsilatlarında güçlü kimlik doğrulama yöntemlerinin sınırlı düzeyde kullanılması, finansal güvenlik açısından önemli bir yapısal zafiyete işaret etmektedir. Bu durum artık göz ardı edilebilecek bir operasyon detayı değildir."

SORUNUN KAYNAĞI: DOĞRULAMA EKSİKLİĞİ

Özellikle trafik sigortası gibi zorunlu branşlarda poliçe düzenleme sürecinin hızlı ilerlediğini, işlemlerin çoğunlukla dijital ortamda ve zaman baskısı altında tamamlandığını belirten Kasım Yılmaz, "Ancak ödeme aşamasında güçlü kimlik doğrulaması yapılmadığında, farklı kişilere ait kredi kartlarıyla poliçe düzenlenebilmekte ve kart sahipleri sonrasında bankalarına başvurarak işlemin bilgileri dışında yapıldığını beyan edebilmektedir. Bu durumda chargeback (ödeme itirazı/iade) süreci başlamakta, tahsil edilen prim iade edilmekte ve süreç çoğu zaman sigorta aracısının finansal kaybıyla sonuçlanmaktadır. Oysa ortada geçerli bir poliçe, verilmiş bir teminat ve sigorta şirketi tarafından üstlenilmiş gerçek bir risk vardır" açıklamalarında bulundu.

ARACILAR ÜZERİNDEKİ ORANTISIZ YÜK

Sektörün sahadaki temsilcileri olan acenteler ve brokerlar bu sürecin en kırılgan halkasını oluşturduğunu vurgulayan Kasım Yılmaz, "Kart itirazları yalnızca finansal kayıplara yol açmamakta; aynı zamanda ciddi bir operasyonel yük yaratmaktadır.
Bu süreçler:

- Yoğun operasyonel iş yükü oluşturmaktadır
- Banka ve şirket nezdinde uzun yazışmalar gerektirmektedir
- Nakit akışını olumsuz etkilemektedir
- Müşteri ilişkilerini zedeleyebilmektedir

Özellikle küçük ve orta ölçekli acenteler için birkaç büyük tutarlı itiraz dahi yıl sonu kârlılığını ciddi ölçüde etkileyebilmektedir" dedi.

'KÖTÜ NİYET RİSKİNİ GÖRMEZDEN GELEMEYİZ'

Sistemlerdeki her açığın zaman içinde suistimal riskini artıracığını ifade eden Kasım Yılmaz, "Güçlü kimlik doğrulaması olmayan ödeme altyapıları suistimale açık bir yapı oluşturmaktadır. Sigorta sektörü hasar suistimalleriyle mücadele konusunda önemli yatırımlar yapmış, veri analitiği ve denetim mekanizmalarını geliştirmiştir. Aynı yaklaşımı tahsilat süreçlerinde de göstermemiz gerekmektedir" şeklinde konuştu.

'ÇÖZÜM: GÜÇLÜ DOĞRULAMA STANDART HALE GELMELİ'

"Koru Sigorta olarak kredi kartı tahsilatlarında güçlü doğrulama yöntemlerini ürün bazında yaygınlaştırmaya başlıyoruz" diyen Kasım Yılmaz, sözlerini şu şekilde sürdürdü:
"Bu adımı, sektörümüz adına gerekli gördüğümüz yapısal dönüşümün ilk somut adımı olarak değerlendiriyoruz. Sigorta sektöründe kredi kartı ile yapılan tahsilatlarda 3D Secure uygulamasının sektör genelinde standart hale gelmesi gerektiğine inanıyoruz.
Bu yaklaşımın;

- Öncelikle zorunlu branşlarda uygulanması
- Ardından tüm kredi kartı tahsilatlarına yaygınlaştırılması
- Sektör genelinde ortak bir standart olarak benimsenmesi finansal güvenliği önemli ölçüde artıracaktır.

Bu konu şirketler arası rekabetin değil, sektörel sorumluluğun bir parçasıdır. Düzenleyici bir zorunluluk beklemek yerine sektör olarak ortak bir yaklaşım geliştirmeli, güvenli tahsilat standartlarını birlikte oluşturmalıyız."

'GÜVEN SEKTÖRÜ KENDİ GÜVENLİĞİNİ SAĞLAMALI'

Sigorta sektörünün müşterilerine güvence sunduğunun altını çizen Kasım Yılmaz, "Bu nedenle kendi ödeme sistemlerimizde güvenliği tartışmalı bir alan olmaktan çıkarmak zorundayız. Güçlü kimlik doğrulama yöntemlerinin yaygınlaşması artık bir operasyon tercihi değil, sektörel bir gerekliliktir. Güveni teminat altına alan bir sektör olarak, önce kendi tahsilat güvenliğimizi teminat altına almalıyız" diye konuştu.

Koru Sigorta'ya çifte uluslararası ödül

Koru Sigorta, sigorta sektöründe dijital dönüşüm ve inovasyonu odağına alan en önemli uluslararası organizasyonlardan Digital Insurance Awards 2026 (MENA Region) kapsamında iki ayrı kategoride ödüle layık görülerek önemli bir başarıya imza attı.





Koru Sigorta, Cam Hasar İhbar Süreci ile "Digital Claims Excellence" ve Fatura Güvence Sigortası (FGS) ürünü ile "Underwriting Innovation" kategorilerinde kazandığı ödüllerle dijitalleşme alanındaki yetkinliğini uluslararası ölçekte tescilledi. Ödüle layık görülen Cam Hasar İhbar Süreci, hasar yönetiminde dijital hız, şeffaflık ve kullanıcı dostu deneyimi merkeze alan yapısıyla dikkat çekerken; FGS ürünü ise risk değerlendirme ve fiyatlama süreçlerine getirdiği yenilikçi yaklaşım sayesinde öne çıkarak ödüle layık görüldü. Elde edilen bu çifte uluslararası başarı, Koru Sigorta'nın dijital dönüşüm vizyonunun, sürdürülebilir inovasyon kültürünün ve güçlü ekip çalışmasının bir yansıması olarak görülüyor. Ödüller, etkinlikte aynı zamanda konuşmacı olarak yer alan Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Strateji Geliştirme ve Planlama Başkanı Dr. Erdoğan Çiftcioğlu tarafından teslim alındı. Dr. Çiftcioğlu, konferans kapsamında gerçekleştirdiği sunumda sigorta sektöründe dijital dönüşümün stratejik rolüne, veri odaklı karar mekanizmalarına ve müşteri deneyiminde hız ile erişilebilirliğin önemine dikkat çekti. Digital Insurance Awards, Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesinde faaliyet gösteren sigorta şirketlerini, insurtech girişimlerini ve teknoloji sağlayıcılarını; dijital inovasyon, müşteri deneyimi ve teknoloji kullanımı gibi başlıklarda değerlendiren saygın bir ödül programı olarak öne çıkıyor.





Sigortadan Fazlası vizyonu Adana ve Şanlıurfa'da anlatıldı

Maher Holding Sigorta Grubu ve Quick Finansal Ekosistemi şirketleri, Adana Ticaret Odası (ATO) ve Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası (ŞUTSO) ev sahipliğinde düzenlenen toplantılar kapsamında bölge iş dünyası ve sigorta acenteleriyle bir araya geldi. Toplantılarda finansal ürünler ile acentelerin 'finansal market' rolü ele alındı.



Adana'da gerçekleştirilen 'Sigortadan Fazlası – Finansal Market Vizyonu' toplantısında ATO Başkanı Yücel Bayram, sigorta teminatına erişimde yaşanan güçlükler ve artan maliyetlerin işletmeler açısından oluşturduğu sorunlara dikkat çekti. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar ise sigortacılığın yalnızca hasar sonrası ödeme yapan bir yapı olmaktan çıktığını belirterek, sigorta, finansman ve ödeme çözümlerini tek ekosistemde birleştirdiklerini ifade etti. Yaşar, KASKONOMİQ ve Lüküs Hayat ürünleriyle Türkiye'deki koruma açığını azaltmayı hedeflediklerini vurguladı.

ŞANLIURFA'DA BİNA TAMAMLAMA VE KEFALET GÜNDEMİ

Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası (ŞUTSO) ile Sigorta Acenteleri Derneği iş birliğinde düzenlenen buluşmanın odağında "Bina Tamamlama ve Kefalet Sigortası" yer aldı. ŞUTSO Başkanı Mehmet Yetim'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen programda; özellikle banka teminat mektubuna alternatif olarak sunulan Kefalet Sigortaları anlatıldı. Acente ziyaretleri gerçekleştiren heyet, KASKONOMİQ kampanyası kapsamında başarı gösteren İbay Sigorta'ya ödülü olan Fiat Egea aracını teslim etti.





Mehmet Yetim











QCAR Mobilite'den 44'üncü şube Seyhan'da açıldı

30 Ocak'ta düzenlenen açılış törenine Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, QCAR Mobilite Genel Müdür Vekili Mehmet Ali Özışık, Quick Sigorta, QCAR Mobilite ve Quick Finans yönetim kadroları ile bölge acenteleri katıldı.

"İKAME ARAÇ KALİTESİNİ ARTIRIYORUZ"

Ahmet Yaşar, QCAR Mobilite'nin finansal ekosistem içindeki konumuna dikkat çekti. Mobilite hizmetlerinin, entegre bir yapı içinde sunulduğunu belirten Yaşar, sınırsız ikame araç hizmetinin QCAR tarafından karşılandığını ifade etti. Yaşar, Seyhan şubesinin açılmasıyla birlikte bölgede sunulan ikame araç hizmetinin kalite standardının daha da yükseltileceğini söyledi. Şubenin girişimcisi Melih Bulut ise Maher Holding bünyesinde yer almanın sağladığı avantajları sahaya daha güçlü yansıtacak bir yapıyı Adana'ya kazandırdıklarını belirtti.

Finansmana erişim engelini kaldıran model Quick'ten

Türkiye ikinci el otomotiv pazarının yaklaşık 130 milyar dolarlık hacme sahip ekosistemi, Quick Finans ev sahipliğinde Kıbrıs'ta düzenlenen 2. El Oto'nun Yıldızları Çalıştay ve Ödül Programı'nda bir araya geldi.

Türkiye Otomotiv Pazarını 2. El Belirler mottosuyla düzenlenen zirvede; ikinci el ticaretinde güven, dijitalleşme ve finansman modelleri ele alındı.



Ahmet Yaşar



Nihat Karadağ

FİNANSAL MARKET MODELİ

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, grubun 2017 yılında Quick Sigorta ile başlayan yolculuğunun bugün entegre bir finansal ekosisteme dönüştüğünü belirtti. Amaçlarının iş ortaklarıyla rekabet etmek değil; acente ve bayileri birer finansal market haline getirmek olduğunu vurgulayan Yaşar, sigorta, finansman ve mobilite çözümlerinin tek yapı altında sunulduğunu ifade etti. Koruma açığına dikkat çeken Yaşar, araç parkının önemli bölümünün kaskosuz olduğunu hatırlatarak KASKONOMİQ ürünüyle daha erişilebilir bir teminat modeli geliştirdiklerini söyledi. Lüküs Hayat Sigortası'nın ise birikim temelli yapısıyla otomobile erişimi kolaylaştıran bir model sunduğunu aktardı.

Mobilite tarafında QCAR ile genişleyen hizmet ağına değinen Yaşar, inşaat alanında ise bina tamamlama sigortasının güven boyutunu güçlendirdiğini ifade etti.

16 YAŞ VE ÜZERİ ARAÇLARA KREDİ

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, ikinci el pazarının sıfır araç pazarının, 8 ila 10 katı büyüklüğünde bir ekosistem olduğunu belirtti. Son yıllardaki satış rekorlarında elektrikli ve SUV araçlardaki dönüşüm ile reel fiyat hareketlerinin etkili olduğunu ifade etti.

Karadağ, bankacılık sistemindeki 15 yaş sınırı nedeniyle kredi dışı kalan araç parkına yönelik yeni bir model geliştirdiklerini açıkladı. Buna göre Quick Finans, KASKONOMİQ ile sigortalı 16 yaş ve üzeri araçlara kredi vermeye başlayacak. Türkiye'deki araç parkının yüzde 37'sini oluşturan bu segmentin yaklaşık 6,5 milyonluk kısmının kredi imkanlarından yoksun olduğunu belirten Karadağ, yeni modelin finansmana ve araca erişimi artıracağını söyledi.









0 km oto kampanyaları ikinci eli baskılıyor

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle hazırladığı 2. El Oto Raporu'nda otomotiv pazarına ilişkin güncel eğilimler paylaşıldı. Buna göre 2026 yılı Ocak ayında Türkiye'de 0 km otomobil ve hafif ticari araç satışları geçen yılın aynı ayına göre %9,77 artarak 75.362 adede ulaştı. SUV araçların pazar payı %60,3'e yükselirken hibrit ve elektrikli araçların payı %49,2 seviyesine çıktı. Aynı dönemde 15 yaş ve 350 bin kilometre sınırına kadar olan ikinci el otomobil satışları ise geçen yılın aynı ayına göre %10, bir önceki aya göre %20 geriledi. Rapora göre ikinci el otomobil pazarında Ocak ayında satışlar 300.410 adet olarak gerçekleşti. Satış temposundaki yavaşlamaya paralel olarak ortalama stokta kalma süresi 45 günden 47 güne yükseldi. Hafif ticari araç segmentinde de daralma dikkat çekerken son üç aylık dönemde satışlar geçen yılın aynı dönemine göre %14,4 geriledi. Öte yandan ikinci el otomobil fiyat endeksindeki yıllık artışın %28–%34 bandında gerçekleşerek TÜFE'deki %30,65'lik yıllık artışla paralel bir görünüm sergilediği belirtildi.







Quick Sigorta ve senCard'dan güç birliği

senCard Direkt Satış'ın 2026 Strateji Toplantısı, sektörü güçlendirecek yeni bir ortaklığa ev sahipliği yaptı. 'Kokpittekiler ile Sigortacılığın 2026 Uçuş Rotası' panelinde konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, şirketin gelecek vizyonunu aktardı.Etkinliğin en önemli gelişmesi ise senCard Genel Müdürü Alen Karabetyan'ın, Quick Sigorta ile imzalanan acentelik anlaşmasını duyurması oldu. Yaklaşık bin 400 katılımcının yer aldığı buluşmada, Quick Sigorta'nın 2026 stratejisi ve senCard ekosistemine değer katacak yeni ürünleri tanıtıldı. Organizasyon kapsamında düzenlenen törende, Quick Sigorta yöneticileri de ödül takdim etti.

Yapay zekâ kullanımı risk ortamını yeniden dönüştürüyor

Yapay zekâ, artık yalnızca güçlü bir teknoloji değil; ekonomik büyümeyi, finansal piyasaları ve risk havuzlarını doğrudan etkileyen temel bir unsur haline geliyor. Bu alandaki yatırımlar hızlanırken, yapay zekâ uygulamaları sektörler genelinde hızla yayılıyor ve verimlilik artışına yönelik beklentiler güçleniyor. Ancak dönüşümün hem hızlı ilerlemesi hem de belirli alanlarda yoğunlaşması, yenilik ve büyümenin yanı sıra dalgalanma ve kaynakların yeniden dağılımıyla şekillenen yeni bir risk ortamını da beraberinde getiriyor.

Swiss Re Enstitüsü'nün son Sigma raporu, yapay zekâdaki hızlı yükselişin makroekonomik riskleri ve sigortacılık risklerini nasıl dönüştürdüğünü ele alıyor. Analiz, önümüzdeki yıllarda ortaya çıkacak sonuçların ise yapay zekânın kullanımının ve ekonomik değere dönüştürülmesinin sorunsuz biçimde yayılıp yayılmayacağına ya da finansal, sistemik ve yönetişim kaynaklı baskılar altında parçalı bir yapıya evrilip evrilmeyeceğine bağlı olacağını ortaya koyuyor.



Yapay zekâ, ekonomide yeni bir büyüme alanı yaratırken, sigorta sektörü açısından risklerin niteliğini ve dağılımını da değiştiriyor. Swiss Re'nin Sigma raporu, yapay zekânın verimlilik artışının ötesinde; risk birikimi, talebin yeniden şekillenmesi ve sektörün dayanıklılığı üzerindeki etkilerini ele alıyor.

YAPAY ZEKÂ SİGORTA TALEBİNİ DESTEKLİYOR

Yapay zekâya yönelik yatırımların varlık fiyatları, şirket bilançoları ve hanehalkı varlıkları üzerinde şimdiden belirgin bir etki yarattığına dikkat çekilen raporda, yapay zekânın ölçülebilir ekonomik üretime katkısı hâlâ sınırlı. Rapora göre bu 2 alan arasındaki fark oldukça önemli. Çünkü beklentiler, değerlemeler ve finansal koşullar, fiilî verimlilik artışlarından daha hızlı değişebiliyor; bu durum da ekonomik büyümeyi algıdaki değişimlere karşı daha hassas hale getiriyor.

Ani ve sert bir düzeltmeden ziyade, piyasalarda yapay zekâdan değer üreten aktörlerle geride kalanlar arasında ayrımın belirginleştiği, kademeli ve dengeli olmayan bir fiyatlama sürecinin öne çıkmasının beklendiği ifade edilen raporda, bununla birlikte yapay zekâ kaynaklı büyüme ve servetin belirli alanlarda yoğunlaşması, artan dalgalanmalar karşısında ekonomik dayanıklılığa ilişkin önemli tartışmaları da beraberinde getiriyor.

Swiss Re Enstitüsü'ne göre sigorta sektörü açısından yapay zekâ, sigortalanabilir varlık alanını şimdiden genişletiyor. Veri merkezleri, enerji altyapıları ve kesintisiz dijital operasyonlara yönelik yatırımlar; yangın, mühendislik, sorumluluk ve özel branşlarda yeni risk alanları oluşturuyor. Kısa vadede bu tablo, sigorta talebini destekleyen bir unsur olarak öne çıkıyor.

GİDEREK DAHA FAZLA YARARLANILIYOR

Zaman içinde ise yapay zekânın, bazı sektörlerde risk maruziyetini azaltırken, diğer alanlarda yeni riskler yaratacak şekilde iş modellerini dönüştürmesi bekleniyor. Bunun sonucu olarak sigorta talebinin tüm branşlarda eş zamanlı artmasından ziyade, branşlar arasında yeniden dağıldığı bir yapı ortaya çıkabilir. Bu süreçte portföy yönlendirmesi ve risk seçimi, sigorta şirketleri açısından daha belirleyici hale geliyor.

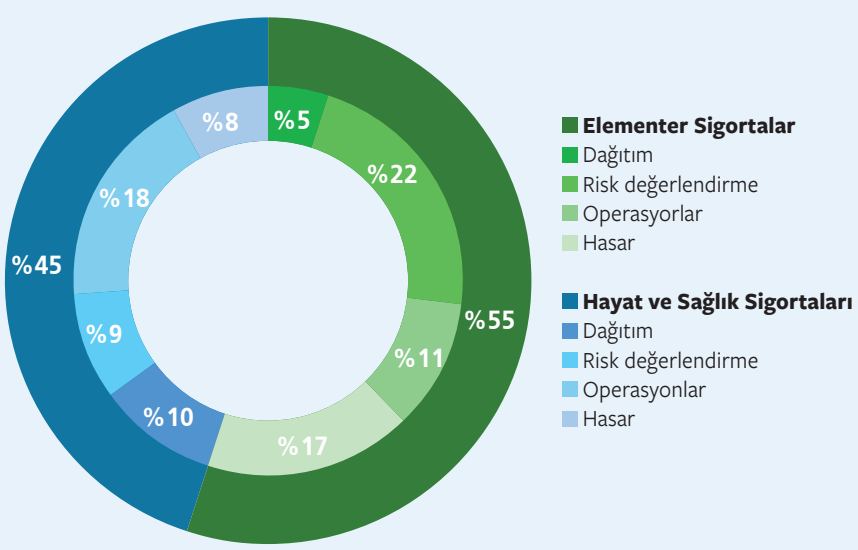
Rapora göre yapay zekâ, geleneksel sigortacılık sınırlarına kolayca sığmayan yeni risk boyutlarını gündeme getiriyor. Siber riskler ve dolandırıcılık, algoritmik hatalar veya önyargılara bağlı sorumluluk riskleri, fikri mülkiyet uyuşmazlıkları ile fiziksel hasara dayanmayan iş durması riskleri bu alanların başında geliyor. Öte yandan, sınırlı sayıdaki bulut ve yapay zekâ hizmet sağlayıcısına artan bağımlılık, sistemik riskleri ve risk birikimini daha da belirgin hale getiriyor.

Buna paralel olarak sigorta şirketleri de risk değerlendirmesi, hasar yönetimi ve operasyonel süreçlerde yapay zekâdan giderek daha fazla yararlanıyor. Bu kullanım verimlilik artışı sağlarken, aynı zamanda güçlü yönetişim, şeffaflık ve insan muhakemesinin korunmasına yönelik ihtiyacı da daha görünür kılıyor.

Raporda, yapay zekânın sağladığıverimlilik artışlarının tek başına sonuçları belirlemeyecek olduğuna dikkat çekiliyor. Rapora göre rekabet dinamiklerinin, elde edilen maliyet avantajlarının önemli bir bölümünü müşterilere yansıtması ve bu durumun kâr marjlarını sınırlaması bekleniyor. Bu süreçte asıl farkı yaratacak unsur, dayanıklılık olacak. Başka bir ifadeyle, yapay zekâ dönüşümü ilerlerken dalgalanma, risk birikimi ve yeniden dağılım risklerini doğru şekilde anlamak, fiyatlamak ve yönetebilme kapasitesi öne çıkacak.

Swiss Re Enstitüsü'nün kapsamlı raporu, söz konusu dinamikleri ayrıntılı biçimde ele alıyor; makroekonomik etkileri nicel olarak ortaya koyuyor, sigorta risk ortamındaki dönüşümü haritalandırıyor ve yapay zekânın sigorta şirketlerinin portföyleri, bilançoları ve uzun vadeli performansı açısından ne anlama geldiğini değerlendiriyor.

Büyük sigorta şirketlerinde yapay zeka kullanım alanları (değer zinciri bazında, Ekim 2025 itibariyla)



Veriler APAC, Kuzey Amerika ve Avripa'da faaliyet gösteren büyük sigorta şirketleri tarafından Ocak 2024 - Ekim 2025 döneminde raporlanan 187 yapay zekâ kullanım örneğini kapsamaktadır.
Kaynak: Swiss Re Enstitüsü, sigorta şirketlerinin internet siteleri ve medya raporları

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

AI'YA SORDUK

AI'ya yapay zekâ kullanımının sigorta sektörünü nasıl etkilediğini sorduk. Bize şu şekilde cevap verdi:

Sigortacılığın refleksi değişiyor

Yapay zekâ, sigortacılığı "geçmişe bakarak fiyatlayan" bir yapıdan çıkarıp anlık ve öngörüye dayalı bir modele yaklaştırıyor.

- Risk değerlendirme daha hızlı ve detaylı hale geliyor,
- Hasar süreçleri kısalıyor,
- Operasyonel verimlilik artıyor.

Ama bu aynı zamanda şu anlama geliyor:

- Yanlış veri, yanlış model ya da önyargılı bir algoritma, sistematik hataya wdönüşebiliyor.Yani hız artarken, hata toleransı azalıyor.

Yeni riskler eski poliçelere sığmıyor

Yapay zekâ kaynaklı riskler:

- siber,
- sorumluluk,
- iş durması,
- fikri mülkiyet

gibi branşların tam ortasında ama hiçbirine tam olarak ait değil.

Bu da sigortacıları şuna zorluyor:

- Ürünleri yeniden düşünmeye,
- Teminat sınırlarını netleştirmeye,
- Birikme riskini daha ciddiye almaya.

Yani yapay zekâ, sigortaya talep yaratıyor ama bu talep klasik büyüme değil; daha çok yeniden dağılım.

Asıl farkı 'dayanıklılık' yaratacak

Verimlilik kazanımları büyük ölçüde fiyatlara yansıyacak. Yani kimse yapay zekâ sayesinde 'rahat rahat' marj artırmayacak.

Bu yüzden bence önümüzdeki dönemde:

- En çok kazananlar en hızlı olanlar değil, riski doğru okuyan, portföyünü yöneten ve sınırlarını bilenler olacak.

Kısacası yapay zekâ sektörü:

- Daha verimli,
- Daha şeffaf,
- Ama aynı zamanda daha kırılgan hale getiriyor.

Bana kalırsa bu dönüşüm, sigortacılığı ilk kez bu kadar net biçimde stratejik bir risk yöneticisi konumuna itiyor.

“Algıyı dönüştürmeden kalıcı marka değeri üretmek mümkün değil”

Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan, sigorta sektöründe reklamın yalnızca ürün tanıtımıyla sınırlı kalamayacağını belirterek, “Algıyı dönüştürmeden kalıcı marka değeri üretmek mümkün değil” dedi.



Sigorta sektöründe iletişim dili uzun yıllar risk ve teminat kavramları etrafında şekillendi. Ancak değişen müşteri beklentileri ve dijital temas noktalarının artması, markaların daha sade, daha insani ve deneyim odaklı bir anlatı kurmasını zorunlu kılıyor. Sompo Sigorta, bu dönüşümü yalnızca kampanya diliyle değil, müşteri yolculuğunun bütününde ele alıyor. Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan ile sektörün iletişim evrimini, dijital kanalların etkisini ve “Normale Dön” yaklaşımının arkasındaki stratejiyi konuştuk.

ALGI DÖNÜŞÜMÜ OLMADAN MARKA İNŞASI MÜMKÜN DEĞİL

Sizce sigorta sektöründe reklamın stratejik önemi nedir? Reklam kampanyaları sadece ürün tanıtımı mı yapmalı, yoksa sektöre dair algıyı da dönüştürme sorumluluğu taşımalı mı?

Sigorta sektörü uzun yıllar boyunca daha teknik, teminat ve poliçe özellikleri üzerinden konuşan bir iletişim dili benimsedi. Ancak bugün geldiğimiz noktada reklamın rolü yalnızca ürün anlatmakla sınırlı değil. Biz pazarlamayı ve iletişimi, satış destekleyen bir fonksiyon olarak değil; müşterinin deneyimini tasarlayan ve markanın vaadini hayata geçiren stratejik bir alan olarak görüyoruz. Bu nedenle reklamın temel sorumluluğu, sadece “hangi ürünü sunduğumuzu” anlatmak değil; sigortayı hayatın doğal bir parçası haline getiren, güveni ve erişilebilirliği güçlendiren bir algı yaratmak. Sektörün daha sıcak, daha anlaşılır ve daha insani bir dile kavuşması gerektiğine inanıyoruz. Kısacası reklam, algıyı dönüştürmeden kalıcı marka değeri üretmek mümkün değil.

DİJİTAL KANALLAR GÜVENİN YENİ TEMAS NOKTASI

Sigorta gibi güven temelli bir sektörde sosyal medya iletişimi sizce nasıl bir rol oynuyor? Genç kitlelere ve yeni sigorta kullanıcılarına ulaşmada dijital kanalların etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dijital kanallar artık iletişimin tamamlayıcı bir unsuru değil, ana omurgası. Özellikle güven temelli bir sektörde şeffaflık, erişilebilirlik ve çift yönlü iletişim büyük önem taşıyor. Sosyal medya bu açıdan markaların “konuşan” değil “dinleyen” bir yapıya geçmesini sağlıyor. Biz müşteri geri bildirimlerini düzenli izlediğimiz ölçüm sistemleriyle temas noktalarındaki memnuniyeti takip ediyor, veriye dayalı aksiyonlar alıyoruz. Segment bazlı iletişim yaklaşımı sayesinde de herkese aynı mesajı vermek yerine, her kitleye ihtiyacı olan dili kullanıyoruz. Genç kullanıcılar için dijital kanallar, sigortayı ilk kez deneyimledikleri temas noktası haline geldi. Bu nedenle bu mecralarda daha yalın, daha anlaşılır ve günlük hayatla bağlantı kuran bir iletişim kurmak kritik.

RİSKTEN HAYATA: İLETİŞİMDE ODAK DEĞİŞİMİ

Sompo Sigorta olarak reklamlarınızda klasik “risk, güvence ve hasar” dilini nasıl dönüştürüyorsunuz? Marka konumlandırmanızda bilinçli olarak ayrıştığınız temel iletişim prensibi nedir?

Sigortacılık iletişimi uzun süre problem ve kayıp senaryoları üzerinden ilerledi. Biz ise odağı “soruna” değil, “hayata” çevirmeyi tercih ediyoruz. “Normale Dön” yaklaşımımız tam olarak bu içgörüden doğdu. İnsanlar bir hasar yaşadığında en çok istedikleri şey, hayatlarına kaldıkları yerden devam edebilmek. Biz iletişimimizi de bu dönüş fikri üzerine kuruyoruz. Yani risk anlatmak yerine çözümü, kaygı anlatmak yerine güven duygusunu sahipleniyoruz. Marka konumlandırmamızdaki temel prensip; sigortayı teknik bir zorunluluk olmaktan çıkarıp, hayatı kolaylaştıran bir deneyim olarak konumlamak.

ÖNCE İÇGÖRÜ SONRA TEMİNAT

“Normale Dön” gibi kavramsal çatı kampanyalar nasıl ortaya çıkıyor?

İletişim stratejinizde önce ürün mü yoksa marka hikâyesi mi geliyor? Sompo’da iletişim stratejisini kurgularken hiçbir zaman yalnızca ürün özelliklerinden yola çıkmıyoruz. Önce müşterinin gerçek hayatındaki ihtiyaç ve beklentisini anlamaya çalışıyoruz, ardından bunu ürün ve hizmetlerimizle nasıl somut bir faydaya dönüştürebileceğimize bakıyoruz. Yani çıkış noktamız teknik teminatlar değil, hayatın içinden bir içgörü oluyor. “Normale Dön” kampanyası da tam olarak bu yaklaşımla ortaya çıktı. Günlük hayatın akışının aslında ne kadar kıymetli olduğu ve bir kaza ya da beklenmedik bir durumda insanların en çok “hayatıma hızlıca geri döneyim” ihtiyacını hissettiği gerçeğinden hareket ettik.

Bu içgörüyü, kasko tarafındaki uzmanlığımız ve hızlı hasar yönetimi kabiliyetimizle birleştirerek Sompo’nun rolünü yalnızca hasarı ödeyen bir şirketten, hayatın ritmini yeniden kurmaya yardımcı bir çözüm ortağı olarak konumlandırdık. Kampanyada da Sompo’nun devreye girerek süreci hızla yönettiğini ve müşterinin normale dönüşünü sağladığını anlatıyoruz. Bu nedenle bizim için önce marka hikâyesi ve müşteri deneyimi geliyor; ürün ise bu hikâyeyi destekleyen somut kanıtı oluşturuyor.

Özetle iletişim yaklaşımımızda “önce anlam, sonra teminat” diyebiliriz. İnsanların hayatındaki gerçek problemi doğru tarif ettiğinizde, ürün zaten o vaadin doğal bir parçası haline geliyor. “Normale Dön” de Sompo’nun güven, hız ve çözüm odağını tek bir çatı altında toplayan bu bakış açısının sonucu.

SEKTÖRDE DİL DÖNÜŞÜMÜ VE YÖN VERME İDDİASI

Türkiye sigorta sektörünün iletişim dili sizce nasıl bir evrim geçiriyor? Sompo Sigorta bu dönüşümde kendini “takip eden” mi yoksa “yön veren” bir marka olarak mı konumlandırıyor?

Sektör genelinde daha sade, daha yaratıcı ve daha müşteri odaklı bir dile doğru net bir dönüşüm görüyoruz. Artık yalnızca teminat anlatan kampanyalar yeterli olmuyor; deneyim ve değer önerisi öne çıkıyor. Biz bu dönüşümün içinde yer alan değil, yön veren tarafta olmayı hedefliyoruz. Marka yatırımlarımız, müşteri deneyimi odaklı pazarlama yapımız, ekosistem projelerimiz ve kavramsal kampanyalarımız bu vizyonun bir parçası. Sompo’yu sadece bir sigorta sağlayıcısı değil, müşterinin bilinçli olarak tercih ettiği güçlü bir marka haline getirmek için iletişimi stratejik bir kaldıraç olarak kullanıyoruz.

HABERLER

Garanti BBVA Emeklilik 2025’i sektör ortalamasının üzerinde kârlılıkla kapattı



Garanti BBVA Emeklilik, 2025 yıl sonu itibarıyla bireysel emeklilik ve sigortacılık alanlarında sektör ortalamalarının üzerinde bir büyüme performansı sergileyerek yılı güçlü finansal sonuçlarla tamamladı. Şirket hem fon büyüklüğü hem de prim üretimindeki ivmesiyle sürdürülebilir büyümesini pekiştirdi. Yıl sonu itibarıyla Garanti BBVA Emeklilik’in bireysel emeklilik faaliyetlerinden elde ettiği teknik kâr 463 milyon lira olurken, sigortacılık faaliyetleri teknik kârı 6,7 milyar lira olarak gerçekleşti. Bu sonuçlarla şirket, 2025’i toplamda 7,2 milyar lira teknik kârla tamamladı. Garanti BBVA Emeklilik 2025 yılında dijital satışlarda %40 pazar payı ile sektör liderliğini korudu.

Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Nurdan Tunay Günaylı, Garanti BBVA Emeklilik’in 2025 yılı sonuçlarıyla ilgili değerlendirmesinde şu açıklamalarda bulundu: “2025 yılını oldukça güçlü rakamlar ile kapattık. Yıl boyunca gösterdiğimiz güçlü performansın, müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru analiz eden, sürdürülebilir değer yaratmayı hedefleyen ve uzun vadeli bakış açısıyla şekillenen stratejimizin bir sonucu olduğuna inanıyoruz. Emeklilik ve sigorta alanında sergilediğimiz bu performansın, sektördeki konumumuzu daha da sağlamlaştırmasından büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Müşteri odaklı yaklaşımımız doğrultusunda; dijitalleşmeyi odağına alan, erişilebilir ve esnek çözümler geliştirmeye devam ediyoruz."

İklim değişikliği sigortacılıkta risk parametrelerini yeniden tanımlıyor

İklim çağında risk, zirve felaketlerden çok tekrar eden hasarların ritmiyle ölçülüyor. Bu yeni hasar rejimi, sektörü daha seçici reasürans yapıları, daha rafine modelleme ve riski kaynağında azaltan çözümler geliştirmeye zorluyor.

İklim değişikliği artık sigorta sektöründe geleceğe dair bir senaryo olmaktan çıktı. Teknik kârlılık tabloları ve reasürans yenilemeleri, risk değerlendirme komitelerinin gündelik başlığı haline geldi. Asıl kırılma ise riskin niteliğinde yaşanıyor. Uzun yıllar boyunca sektörü şekillendiren 'zirve riskler' hâlâ sistemin ana stres testi olmaya devam ediyor. Ancak 2024–2026 dönemine baktığımızda kayıpları sürükleyen dinamiğin değiştiğini görüyoruz.

Küresel reasürans literatüründe giderek daha sık kullanılan bir kavram var: 'ikincil tehlikeler' (zirve dışı riskler). Büyük deprem ya da mega kasırga gibi nadir ama yıkıcı olayların dışında kalan; dolu, ani sel, şiddetli konvektif fırtına ve orman yangını gibi daha sık görülen bu tehlikeler, artık toplam kayıpların ana sürükleyicisi haline geliyor.

İkincil diye adlandırılan bu tehlikeler, toplam kayıplar içinde birikimli bir ağırlık oluşturuyor. Münih Re'nin 2025 doğal afet değerlendirmesine göre toplam ekonomik kayıp yaklaşık 224 milyar dolar olurken, sigortalı kayıp ise yaklaşık 108 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Toplam kayıpların %92'si, sigortalı kayıpların ise %97'si hava kaynaklı afetlerden geldi. Bu oran, iklimin artık finansal risk denkleminin merkezinde olduğunu gösteriyor.

Swiss Re Enstitüsü 2025 için sigortalı doğal afet kaybını yaklaşık 107 milyar dolar olarak tahmin ederken; özellikle Los Angeles yangınları ve şiddetli konvektif fırtınaların kayıpları belirlediğini vurguluyor. Aon'un 2026 İklim ve Afet Görünümü değerlendirmesi ise toplam ekonomik kaybı 260 milyar dolar, sigortalı kaybı ise 127 milyar dolar olarak veriyor. Sigorta penetrasyonu yüksek bölgelerde ödemelerin de yüksek seyrettiğine dikkat çekiliyor. Bu 3 ayrı küresel veri seti, kayıp kompozisyonunun yönünü aynı noktaya sabitliyor: Frekans artıyor ve orta ölçekli olaylar birikimli etki yaratıyor.

İKİNCİL RİSKLERİN YÜKSELİŞİ

Münih Re, 2000'lerin başından bu yana zirve dışı tehlikeler kaynaklı ekonomik kayıpların 3 kattan fazla arttığını; sigortalı kayıpların ise neredeyse 6 katına yaklaştığını belirtiyor. Son 5 yılda bu gruptaki afetlerin yıllık enflasyon düzeltilmiş ekonomik kayıp yaklaşık 160 milyar dolar, sigortalı kayıp ise 73 milyar dolar seviyesinde özetleniyor. 2025 özelinde sel, SCS ve orman yangınlarının toplam kayıp 166 milyar dolar; sigortalı kayıp 98 milyar dolar olarak raporlanıyor. Bu, 10 ve 30 yıllık ortalamaların üzerinde bir seyir olarak dikkat çekiyor.

Bu tablo tek bir mega olaydan değil, yıl içine yayılan çok sayıda orta ölçekli olaydan kaynaklanıyor. ABD'de 2025 yılında şiddetli fırtına kaynaklı toplam kaybın 56 milyar dolar, sigortalı kısmın



ise 42 milyar dolar olduğu belirtiliyor. Yani reasürans ve portföy yönetimi açısından risk artık yalnızca üst katman stres testi değil; alt katman frekans yönetimi. Türkiye için çıkarım net: İkincil riskler artık operasyonel risk demek. Frekans arttıkça hasar organizasyonu, tedarik zinciri, agregat limit tasarımı ve muafiyet mimarisi daha kritik hale geliyor.

BİLİMSEL ARKA PLAN: İKLİM VARSAYIMLARI DEĞİŞİYOR

IPCC'nin AR6 değerlendirmeleri, insan etkisiyle ısınan dünyada sıcak aşırılıklarının daha sık ve daha şiddetli hale geldiğini ifade ediyor. Pek çok bölgede şiddetli yağışların arttığına dair kanıtın güçlendiği vurgulanıyor. Isınan atmosferin daha fazla su buharı taşıması, dolu ve konvektif fırtına mekanizmalarını besleyebiliyor; kısa süreli yoğun yağışları tetikleyebiliyor. Bu bilimsel çerçeve, sigorta modellemesinin temel varsayımlarını zorluyor. Çünkü klasik aktüeryal yaklaşım, geçmiş hasar dağılımını geleceğin göstergesi olarak kabul eder. Oysa iklim değişikliği altında istatistiksel dağılımın kendisi kayıyor. 'Referans dönem' seçimi bile teknik bir karar haline geliyor.

2025 VERİLERİ NE SÖYLÜYOR?

Meteoroloji Genel Müdürlüğü'nün 1 Ekim 2024 – 30 Eylül 2025 dönemini kapsayan 2025 su yılı değerlendirmesine göre Türkiye genelinde toplam yağış 422,5 mm olarak gerçekleşti. Bu seviye, uzun yıllar ortalamasının yaklaşık %26, bir önceki su yılının ise yaklaşık %29 altında. Aynı raporda 2025 su yılı yağışlarının son 52 yılın en düşük seviyesine indiği vurgulanıyor.

Sigortacılık perspektifinden bakıldığında bu veri, tek başına kuraklık başlığı değildir. Yağış rejimindeki dalgalanma; bir tarafta uzun süreli kuraklık ve ısı artışıyla orman yangını riskini, diğer tarafta ise kısa süreli ve yüksek şiddetli yağış pencereleriyle ani sel ve su baskını riskini aynı anda büyüten bir zemin oluşturuyor. İklim riskinin çoklu ve eşzamanlı karakteri, portföy yönetiminde korelasyon analizlerini zorunlu hale getiriyor.

Olay frekansı tarafında da 2025, ikincil tehlikeler olarak adlandırılan başlığın sahaya indiği bir yıl görünümü veriyor. AFAD'ın 2026 bütçe sunumuna yansıyan veriler çerçevesinde, 2025'in ilk 10 ayında Türkiye genelinde 3.035 orman yangını, 404 sel ve su baskını ile 382 heyelan olayı kaydedildi.

Bu rakamlar doğrudan ekonomik kayıp anlamına gelmese de sigorta sektörü açısından çok net bir mesaj içeriyor: hasar frekansı yüksek. Frekans yükseldikçe hasar yönetim kapasitesi, eksper organizasyonu, servis ve tedarik zinciri planlaması ile bölgesel limit tasarımı yeniden kurgulanmak zorunda kalıyor. Artık mesele yıl içine yayılan çok sayıda orta ölçekli olayın portföy üzerindeki birikimli etkisini yönetebilmekten geçiyor.

2025 verileri, Türkiye'de iklim riskinin iki uçlu yapısını da netleştiriyor. Bir yanda yağış azalması ve sıcaklık artışıyla beslenen kuraklık-ısı-yangın ekseni, diğer yanda kısa süreli yoğun yağışlara bağlı ani sel-su baskını ekseni. Bu iki risk kümesinin aynı yıl içinde art arda devreye girebilmesi, sigortacılıkta 'çoklu olay senaryosu' kavramını teknik bir zorunluluğa dönüştürüyor.

SONUÇ: SİGORTANIN YENİ ANA DİLİ

2024–2026 döneminin mesajı şu: İklim riski, portföy yönetiminin yeni ana dili. Küresel kayıp verileri, SCS, yangın ve sel gibi tehlikelerin sigortalı kayıpları sürüklediğini gösteriyor. Türkiye'nin resmi iklim ve afet istatistikleri, sıcaklık rekorları ve yüksek olay frekansıyla riskin yerel zeminini netleştiriyor.

Sigorta şirketleri için yol haritası 3 başlıkta özetlenebilir:

Veri ve modelleme disiplinini ürün standardına taşımak.

Frekans riskini agregat senaryolarla fiyatlamaya gömmek. Önleyici sigortacılık ve parametrik çözümlerle hız ve dayanıklılığı artırmak.

Sigorta sektörü bu yeni dili teknik disiplinle kurmak zorunda.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

SON 11 YIL TARİHİN EN SICAK DÖNEMİ OLDU

Küresel iklim sistemi, üst üste kırılan sıcaklık rekorları ve derinleşen aşırı hava olaylarıyla yeni bir eşiğe doğru ilerliyor. Avrupa Birliği'nin uydu izleme programı kapsamında faaliyet gösteren Copernicus İklim Değişikliği Servisi'nin (C3S) yayımladığı 'Global Climate Highlights 2025" raporu, ısınma eğiliminin hız kesmediğini ve Paris Anlaşması'nın 1,5°C hedefinin giderek daha kırılgan hale geldiğini ortaya koyuyor. Raporda öne çıkan başlıklar ise şöyle:

- Copernicus İklim Değişikliği Servisi'nin Küresel İklim Özeti 2025 raporuna göre 2025'teki küresel ortalama sıcaklık 14.97 °C olarak ölçüldü ve bu, kayıtlardaki 3'üncü en yüksek sıcaklık oldu.
- 2023 ve 2024 yılları hâlâ daha sıcak olmasına rağmen, 2025 sıcaklık açısından hemen onların arkasında yer aldı.
- Son 11 yıl (2015–2025) dünyanın şimdiye kadar ölçülen en sıcak 11 yılı olarak kaydedildi.
- 2025 yılı tek başına Paris Anlaşması'nın 1,5 °C hedefine göre biraz altındaydı, ancak 2023–2025 üç yıllık ortalama sıcaklık ilk kez 1,5 °C'nin üzerine çıktı. Bu durum, uzun vadeli küresel ısınma eğiliminin sürdüğünü ve hedeflerle aradaki farkın çok daraldığını gösteriyor.
- Avrupa'da 2025 ortalama sıcaklığı 10.41 °C olarak ölçüldü ve bu da Avrupa tarihindeki 3'üncü en yüksek yıllık ortalama sıcaklık oldu.
- Avrupa ısı artışında küresel ortalamanın ötesinde bir eğilim gösterdi.
- Okyanusların tropik dışı bölgelerindeki deniz yüzeyi sıcaklığı (SST) yıllık ortalama olarak 20.73 °C ile kayıtlarda üçüncü en yüksek seviyeye ulaştı.
- Bu yüksek deniz sıcaklıkları, atmosferik ısınmayla paralel şekilde iklim sistemini daha da ısıttı.

Raporda dünya genelinde 2025'te gözlemlenen önemli aşırı iklim olayları da şöyle öne çıkıyor:

- Youn ya1_lar ve sel baskınları (ABD, Çin, Güney Kore vb.),
- H1zl1 eriyen buzullardan kaynaklı seller (Güney Asya),
- Çok sayıda tropikal fırtına ve siklon.

Bu tür olaylar insan sağlığı, doğal sistemler ve altyapı üzerinde geniş etkiler yarattı.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar:

Risk yönetiminde disiplin ve veri kalitesi belirleyici hale geldi

İklim değişikliğinin etkisiyle aşırı hava olaylarının hem sıklığı hem de maliyeti artarken, sigorta sektörü risk yaklaşımını yeniden gözden geçiriyor. Değerlendirmelerde bulunan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, artık yalnızca büyük afetlerin değil, daha sık yaşanan ve toplam maliyeti artan ikincil risklerin de sektör gündeminin merkezine yerleştiğini söyledi.

Yaşar, "Artık yalnızca büyük afetleri konuşmuyoruz. Sel, dolu, orman yangını ve ani hava olayları hem daha sık hem daha maliyetli hale geliyor. Sektör bu tabloyu dikkatle izliyor. Reasürörler artık sadece prim seviyesine değil, riskin nasıl ölçüldüğüne ve nasıl yönetildiğine bakıyor. Ölçüm yöntemi ve veri kalitesi belirleyici hale gelmiş durumda" dedi. Türkiye'de deprem tarafında önemli bir bilgi birikimi oluştuğunu belirten Yaşar, sel ve altyapı kaynaklı risklerde ise daha bütüncül bir yaklaşıma ihtiyaç olduğuna dikkat çekti. "Sigorta yalnızca hasar ödeyen bir mekanizma değil; dayanıklılığı güçlendiren bir yapı olmalı" diyen Yaşar, KASKONOMIQ modeliyle risk paylaşımını daha dengeli hale getirdiklerini, Tamamlayıcı Deprem Sigortası ile mevcut koruma yapısındaki boşlukları kapattıklarını ve Bina Tamamlama Sigortası ile özellikle kentsel dönüşüm sürecinde finansal kırılganlığı azalttıklarını ifade etti. Bu ürünlerin yalnızca ticari değil, yapısal çözümler sunduğunu vurgulayan Yaşar, amaçlarının yalnızca tazminat ödemek değil, sistemin ayakta kalmasını sağlamak olduğunu söyledi.

> Sigorta yalnızca hasar ödeyen bir mekanizma değil; dayanıklılığı güçlendiren bir yapı olmalı. Amaç sadece tazminat değil; sistemin ayakta kalmasını sağlamak.



'DİSİPLİN KORUNMALI'

2026 yılına ilişkin genel değerlendirmede bulunan Yaşar, "2026 yılı ne sert bir daralma ne de kontrolsüz bir gevşeme yılı. Kapasite mevcut. Erişim sorunu yok. Fiyatlar dengeleniyor. Disiplin korunuyor. Rekabet devam edecek. Türkiye açısından bu dönem doğru veri, doğru teminat yapısı ve ölçülü büyüme ile avantaj yaratılabilecek bir dönem" dedi.

AXA Türkiye Teknik Başkanı Barış Altın:

Doğal afetlerdeki artışla sektör risk yapısını yeniden değerlendiriyor



İklim değişikliğinin etkisiyle sel, taşkın, dolu ve fırtına gibi aşırı hava olaylarının sıklığında ve şiddetinde bir artış yaşanırken, sigorta sektörünün bu gelişmeleri risk yapısını yeniden değerlendirmeyi gerektiren önemli bir eğilim olarak ele aldığını belirten AXA Türkiye Teknik Başkanı Barış Altın, "Özellikle doğal afetlerdeki artış; şehirleşme, altyapı yetersizlikleri ve varlık yoğunlaşmasıyla birleştiğinde hasar frekansı ve maliyetlerinde dalgalanmalara yol açıyor. Bu nedenle risk haritaları güncelleniyor, daha önce düşük riskli kabul edilen bölgeler yeniden analiz ediliyor ve portföy dağılımı iklim etkileri dikkate alınarak daha dengeli bir yapıda yönetiliyor. Önümüzdeki dönemde konut, tarım ve KOBİ segmentlerinde iklim kaynaklı hasarların artış eğilimini sürdürmesi; buna paralel olarak sigorta koruma açığının AXA Türkiye'nin ve sektörün öncelikli gündem başlıklarından biri olmaya devam etmesini bekliyoruz" ifadelerine yer verdi.

> Doğal afetlerdeki artış; hasar frekansı ve maliyetlerinde dalgalanmalara yol açıyor. Bu nedenle risk haritaları güncelleniyor ve portföy dağılımı daha dengeli bir yapıda yönetiliyor.

'PARAMETRİK SİGORTALAR ÖNE ÇIKIYOR'

Sigorta şirketlerinin iklim değişikliği kaynaklı hasar artışına karşı çok boyutlu bir dönüşüm yürüttüğünü vurgulayan Altın, "Ürün tarafında parametrik sigortalar ve erken uyarı, risk izleme gibi önleyici hizmetlerle desteklenen teminat yapıları öne çıkarken; fiyatlama süreçlerinde geleneksel hasar verisine ek olarak uydu görüntüleri, meteorolojik veri setleri ve yapay zeka destekli iklim modellemeleri kullanılıyor. Risk seçimi tarafında ise yüksek riskli bölgelerde teminat limitleri ve muafiyetler yeniden düzenleniyor, risk kabul kriterleri güncelleniyor; iklim dayanıklılığı yatırımı yapan sigortalılar daha avantajlı koşullarla destekleniyor. Tüm bu adımlar riski öngören ve azaltan bir sigortacılık modeline doğru evrildiğini gösteriyor" dedi.

Corpus Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Serdar Karayel:

İklim riski sigortacılıkta artık 'yeni normal'

İklim değişikliğinin etkisiyle sel, taşkın, dolu ve fırtına gibi aşırı hava olaylarının hem sıklığının hem de şiddetinin arttığı bir dönemde, sigorta sektörü risk algısını yeniden tanımlıyor. Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Corpus Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Serdar Karayel, iklim kaynaklı hasarların artık geleceğe dair bir öngörü değil, mali tabloları doğrudan etkileyen bir gerçeklik olduğunu vurguladı.

Serdar Karayel, "İklim değişikliği sigorta sektörü için artık gelecekteki bir projeksiyon olmaktan çıkıp, her yıl mali tablolarda kendini hissettiren yeni normal haline geldi. Bu durum, geleneksel aktüeryal hesaplamaların etkisinin sınırlı kaldığı bir kırılma noktası olarak okunmalı. Geçmiş hasar verilerine bakarak geleceği tahmin etme yaklaşımı iklim değişikliğiyle birlikte zayıfladı. Çünkü artık ne zaman, nerede ve ne ölçekte bir doğal afet yaşanacağını öngörmek çok daha zor" dedi.

> İklim değişikliği sigorta sektörü için artık gelecekteki bir projeksiyon olmaktan çıkıp, her yıl mali tablolarda kendini hissettiren yeni normal haline geldi.

'PARAMETRİK SİGORTALAR ÖNE ÇIKABİLİR'

Önümüzdeki dönemde iklim kaynaklı risklere karşı parametrik sigortaların daha fazla gündeme gelebileceğini kaydeden Corpus Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Serdar Karayel, "Belirli bir tetikleyiciye bağlı olarak ödeme yapan, bölge bazlı tasarlanan parametrik çözümler sistemin sürdürülebilirliğini destekleyebilir. Ancak riskli bölgelerde prim artışları kaçınılmaz görünüyor. Ayrıca poliçelerde teminat dışı kalan durumların artması ya da yüksek muafiyet uygulamalarının yaygınlaşması söz konusu olabilir. Dere yatağına yapılan binalar için sel teminatı verilmemesi gibi uygulamalar daha sık karşımıza çıkabilir" ifadelerini kullandı.



'ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK MODELİ GÜÇLENİYOR'

İklim değişikliğine bağlı hasar artışına karşı ürün, fiyatlama, reasürans ve risk seçimi tarafında da yeni bir döneme girildiğini belirten Karayel, sigorta şirketlerinin yalnızca hasar ödeyen değil, hasarı önleyen bir yapıya evrildiğini söyledi. Karayel, "Corpus Sigorta olarak uzun süredir uyguladığımız önleyici sigortacılık yaklaşımı önümüzdeki dönemde daha da önem kazanacak" dedi.

Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

İklim riski sektörün önceliklerini kökten değiştiriyor

İklim değişikliğinin etkisiyle sel, taşkın, dolu ve fırtına gibi aşırı hava olaylarının hem sıklığı hem de şiddeti artarken, sigorta sektörü risk önceliklerini yeniden belirliyor. Konu hakkında değerlendirmelerde bulunan Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, küresel verilerin iklim kaynaklı risk artışını net biçimde ortaya koyduğunu ifade etti. Tümer, "2025 Küresel Doğal Afetler Raporu'na göre, şiddetli fırtınalar 21. yüzyılın en maliyetli sigorta riskleri haline gelmiştir. Küresel ekonomik kayıplar 260 milyar dolar olurken, sigortalı kayıplar 127 milyar dolar ile yüksek seyrini sürdürmüş ve sigortalılık oranı %49 ile tarihi zirveye ulaşmıştır. Jeopolitik dalgalanmalar küresel sıralamada ilk 10'a girerken, Türkiye'de 8. sırada yer almıştır. İklim değişikliği ve doğal afetler ise şimdiye kadarki en yüksek risk seviyelerine ulaşmıştır; bu tablo, sigorta sektörünün risk önceliklerinde yaşanan dramatik değişimi açıkça göstermektedir" dedi. İklim değişikliğinin geçici bir risk artışı değil, iş yapış biçimini kalıcı olarak dönüştüren yapısal bir unsur olduğunu vurgulayan Tümer, "Sel, taşkın, dolu ve fırtına gibi aşırı hava olayları artık daha sık ve şiddetli yaşanıyor; hasarlar daha kısa sürede, daha geniş alanlarda ve yüksek tutarlarda gerçekleşiyor.



> İklim değişikliği ve doğal afetler şimdiye kadarki en yüksek risk seviyelerine ulaşmıştır; bu tablo, sigorta sektörünün risk önceliklerinde yaşanan dramatik değişimi açıkça göstermektedir.

Önümüzdeki dönemde çoklu büyük hasar senaryoları ve poliçe yılı içinde birden fazla büyük afet olasılığı artıyor. Bu durum, risk modellemelerimizi, prim hesaplamalarımızı ve reasürans stratejilerimizi yeniden şekillendirmemizi gerektiriyor ve sigortalıların ödeyeceği primler üzerinde doğrudan etki yapıyor" dedi.

RİSK YÖNETİMİNDE ÇOK BOYUTLU YAKLAŞIM

İklim değişikliğine bağlı artan hasar frekansı ve şiddetine karşı ürün, fiyatlama, reasürans ve risk seçimi tarafında kapsamlı bir dönüşüm yaşandığını dile getiren Tümer, şu değerlendirmelerde bulundu: "Doğa Sigorta olarak, iklim değişikliğine bağlı artan hasar frekansı ve şiddetine karşı çok boyutlu bir risk yönetimi anlayışı benimsiyoruz. Bu yaklaşım; ürün tasarımından fiyatlamaya, reasürans stratejilerinden risk seçimine, sigortalı bilinçlendirme ve sürdürülebilirlik aksiyonlarına kadar tüm süreçleri kapsıyor." Ürün tarafında sel, dolu ve fırtına teminatlarının yeniden değerlendirildiğini aktaran Tümer, alt limitler, muafiyetler ve risk bazlı teminat ayrıştırmalarının uygulandığını söyledi. Yeşil sigorta ürünleri ve çevre dostu poliçelerle sürdürülebilirliğin desteklendiğini belirten Tümer, fiyatlama sürecinde ise geçmiş hasar verileri ve bölgesel risk analizlerinin yanı sıra iklim projeksiyonlarının kullanıldığını ifade etti. Reasürans tarafında artan maliyet ve kapasite kısıtları dikkate alınarak katmanlı ve sermaye koruyucu programların hayata geçirildiğini kaydeden Tümer, risk seçimi ve portföy yönetiminde yüksek riskli bölgelerde seçici underwriting ve coğrafi konsantrasyon yönetimi uygulandığını, risk azaltıcı önlemler alan sigortalılara avantaj sağlandığını dile getirdi. Dijitalleşme ve veri analitiği yatırımlarıyla risk ölçümünün ve hasar yönetiminin güçlendirildiğini belirtti.

'PROAKTİF ROL ÜSTLENMELİ'

Sigortalı bilinçlendirmesinin de öncelikler arasında yer aldığını vurgulayan Tümer, eğitim ve bilgilendirme kampanyaları, düzenli risk analizleri ve teşvik mekanizmalarıyla farkındalığın artırıldığını ifade etti. Sürdürülebilirlik alanında net sıfır hedefi, karbon salınımını azaltma ve yeşil yatırımların yol haritasının merkezinde yer aldığını kaydeden Tümer, yenilenebilir enerji yatırımları, sürdürülebilir ürünler ve inovasyonlarla çevresel etkinin minimize edildiğini söyledi. Tümer, "Küreselleşen riskler ve hızla değişen iklim koşulları karşısında sigortacılığın yalnızca hasar sonrası çözüm üreten değil, riskleri önden yöneten bir rol üstlenmesi gerektiğine inanıyoruz. İklim risklerini stratejik karar alma süreçlerimizin merkezine koyuyor, ürün yapılarımızı bu yeni risk iklimine uyarlıyor ve sigortalılarımızı proaktif olarak destekliyoruz" dedi.

Artvin Çoruh Üniversitesi Doğal Afetler Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Halil Akıncı:

Türkiye iklim değişikliğinin etkilerine karşı en açık coğrafyalardan biri

İklim değişikliğiyle birlikte sel, taşkın ve orman yangınları gibi afetlerin hem sıklığı hem de ekonomik etkisi artarken, bilim dünyası bu tabloyu 'yeni normal' olarak tanımlıyor. Artvin Çoruh Üniversitesi Doğal Afetler Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Halil Akıncı, küresel verilerin iklim risklerindeki yapısal artışı net biçimde ortaya koyduğunu belirterek, risk yönetimi ve sigorta süreçlerinde modelleme temelli bir dönüşümün kaçınılmaz olduğunu söyledi.

'EKSTREM OLAYLAR YENİ NORMAL'

Türkiye'nin iklim değişikliğinin etkilerine karşı en hassas coğrafyalardan biri olduğuna dikkat çeken Prof. Dr. Akıncı, son yıllarda mevsim normallerinin üzerinde seyreden sıcaklıkların, artan orman yangınlarının ve değişen yağış rejimlerinin risk profilini kalıcı biçimde dönüştürdüğünü söyledi. Şubat 2026'da Mersin, Aydın, Muğla ve Antalya'da yaşanan seller ile Nisan 2025'te 2 milyar dolar ekonomik kayıp yaratan zirai don felaketinin bu kırılganlığı ortaya koyduğunu belirten Prof. Dr. Akıncı, "Ekstrem olayların sıklığı ve şiddeti artarak devam edecek gibi görünüyor. Bu durum, sigorta sektörü açısından risk modellerinin geçmiş hasar verilerine değil, gelecek senaryolarına dayandırılması gerektiğini gösteriyor" dedi.

'MODELLEME KARAR DESTEK MEKANİZMASI OLMALI'

İklim modellemelerinin yalnızca akademik bir çalışma alanı değil, doğrudan karar süreçlerini besleyen bir araç olması gerektiğini vurgulayan Prof. Dr. Halil Akıncı, kamu otoriteleri, yerel yönetimler, iş dünyası ve sigorta sektörünün bu çıktıları etkin biçimde kullanmasının zorunlu olduğunu dile getirdi. "Yüksek çözünürlüklü ve bilimsel metriklerle doğrulanmış model çıktıları; kentsel planlama, altyapı yatırımları, yatırım kararları ve sigorta süreçlerine entegre edilmeli" diyen Prof. Dr. Akıncı, özellikle riskin doğru fiyatlanması, poliçe kabul kriterleri ve reasürans stratejileri açısından bu entegrasyonun kritik olduğunu söyledi. Ancak mevcut tabloda entegrasyonun istenen düzeyde olmadığını ifade eden Prof. Dr. Halil Akıncı, birçok belediyenin taşkın riski yüksek alanlarda yapılaşmaya izin verdiğini, altyapı güzergâhları belirlenirken afet risklerinin yeterince dikkate alınmadığını kaydetti. İş dünyasında ise iklim modellemelerinin çoğunlukla sürdürülebilirlik raporları çerçevesinde ele alındığını, yatırım kararlarında belirleyici bir unsur haline gelmediğini belirtti. Mevcut gidişatın sürmesi halinde Türkiye açısından 3 temel riskin öne çıkacağını ifade eden Prof. Dr. Halil Akıncı, bunları kuraklık, büyük ölçekli sel felaketleri ve orman yangınları olarak sıraladı.



Artan sıcaklıkların tarımsal üretimi tehdit ederek gıda güvenliği üzerinde baskı oluşturacağını belirten Prof. Dr. Akıncı, değişen yağış rejimlerinin büyük ölçekli sel riskini artırabileceğini söyledi. Akdeniz ve Ege bölgelerinde yangın sezonunun uzamasının ise orman ekosistemleri kadar kırsal yerleşimler ve turizm tesisleri için de daha büyük tehdit anlamına geldiğini dile getirdi. "Orta ve uzun vadede kayıpların azaltılması için toplumsal farkındalığın artırılması gerekiyor" diyen Prof. Dr. Akıncı, stratejik tarım ürünlerinin gelecekteki iklim projeksiyonlarına göre planlanmasının önemine dikkat çekti. Kentlerde betonlaşmanın azaltılması ve geçirgen yüzeylerin artırılmasının ani sellerin etkisini sınırlayabileceğini belirten Prof. Dr. Akıncı, sigorta tarafında ise iklim teminatlarının yaygınlaştırılmasının ve mevcut zorunlu sigorta sistemlerinin kapsamının genişletilmesinin önem taşıdığını ifade etti.

> İklim değişikliğinin etkilerine karşı en hassas coğrafyalardan biri olan Türkiye, bu küresel tablodan bağımsız değildir.

“BES ve OKS’de kısa vadeye yönelik cazibe artırılabilir”

Bireysel Emeklilik Sistemi hakkında görüşlerini paylaşan EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı ve Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Otomatik Katılım Sistemi’nin (OKS), Türkiye’de emeklilik tasarruflarını artırmayı hedefleyen önemli finansal araçlar olduğunu vurgulayarak, şu değerlendirmelerde bulundu: “2013 yılında BES’teki katılımcı sayısı 3,1 milyon kişiyken şu an 10,2 milyona, fon tutarı ise 20,3 milyar Türk lirasından 2,3 trilyon Türk lirasına ulaşmış durumda. OKS için de benzer büyüme trendi geçerliyken, bu büyümenin arka planında devlet katkısı sistemine geçişin önemli bir rol oynadığı kabul görüyor. Bu yolla sadece bordrolu çalışanlara değil tüm kesimleri kapsayan ve tabana yayılan bir finansal araca geçiş sağlandığını söylemek mümkün.

Devlet, yatırımcının yatırdığı prime ek olarak katkı payını 2022 yılında %30’a çıkarırken, 2026’da bu oranı %20’ye düşürdü. Bunun BES ve OKS üzerindeki etkisini 2026 yılı sonunda net bir biçimde gözlemleyebileceğiz. Ek olarak, katkı payında yıllık asgari ücretin %20’sini aşmayan bir üst sınır bulunuyor. Yani 2026 yılında yıllık asgari ücret tutarı olan 396 bin 360 Türk lirası veya daha fazla katkı payı ödeyen bir katılımcı için devlet en fazla bu tutarın %20’si kadar yani 79 bin 272 Türk lirası katkı payı veriyor.



BES ve OKS’nin uzun vadeli tasarruf düşünenlere önemli vergi ve devlet katkı payı ile avantajlar sunarken, ülke ekonomisine yatırım için de katkı sağladığını ancak kısa süreli katılımların katılımcılar için önemli bir avantaj sağlamadığını belirten **EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı ve Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan,** kısa vadede ürünün cazibesini artırılabilecek vergi uygulamalarının devreye alınması gerekliliğine dikkat çekti.

VERGİ DOSTU BİR ÜRÜN

Bununla beraber katılımcılar, sistemde en az 3 yıl kaldıktan sonra %15 oranıyla başlayan, BES’ten emekli olmaya hak kazandıklarında ise %100’e ulaşan (bunun en az 10 yıl olduğu söylenebilir) kademi bir oranda katkı payını almaya hak kazanmış oluyor. Sistemde 3 yıldan az kalanlar katkı payı alamazken, emeklilik hakkı kazanmak için ise en az 10 yıl sistemde kalma ve 56 yaşını doldurma şartları bulunuyor.

Sistemden çıkıldığında, katılımcının yatırdığı katkı payları ve devlet katkısı üzerinden vergi kesintisi yapılmıyor ancak, sistemde kalış süresine göre elde edilen irat üzerinden vergi oranları değişiklik gösteriyor. Sistemde 10 yıldan az kalanlar için %15, 10 yıldan fazla kalanlar için %10, emeklilik hakkı kazananlar için ise %5 vergi uygulanıyor.

Özellikle son dönemde Türk lirasının güçlendirilmesi kapsamındaki düşük oranlı stopaj uygulamasından çıkıldığı yatırım ürünlerinde ortalama %10 ila %17,5 arası stopaj uygulandığı düşünüldüğünde, yatırımcı açısından oldukça vergi dostu bir ürün.

DEVLET KATKI PAYI İLE AVANTAJLAR SUNUYOR

Sonuç olarak; BES ve OKS, uzun vadeli tasarruf düşünenlere önemli vergi ve devlet katkı payı ile avantajlar sunarken, ülke ekonomisine yatırım için de katkı sağlıyor. Ancak, kısa süreli katılımlar, katılımcılar için önemli bir avantaj sağlamıyor. Emeklilikte ise tüm birikimlerin alınabilmesi ve vade sonunda düşük vergi oranıyla ürünün cazibesini artırıyor. Burada özellikle beyaz yakalı çalışanlar için kısa vadede ürünün cazibesini artırabileceğini düşündüğümü belirtmek isterim. Belli vergi güvenlik müesseseleriyle (sistemde en az 5 yıl kalınması aksi durumda sağlanan avantajların vergilendirilmesi olabilir) sistemde yer almayan kişilerin sisteme girmesi durumunda eskiden uygulanan; ödenen primlerin gelir vergisi beyannamesi veya bordrodan indirim uygulaması tercihinin verilebileceği düşünüyorum. Zira eski sistemde bordrodan/gelir vergisi beyannamesinden düşülmesiyle ilk gün kişinin ödeyeceği vergiden indirim ile kişiye yatırımının hemen geri dönmesini sağlayan bir sistem vardı. Burada avantaj %15 ila %40 arasında değişebiliyordu. Eski sistem devlet katkısı almak için bekleme süresi içermeyen bir sistemdi.”

SEKTÖRDEN

Türkiye Hayat Emeklilik’ten BES yaptıranlara özel kasko, konut ve sağlık sigortalarında kampanya

Türkiye Hayat Emeklilik, tasarruf bilincini ve sigortalılık oranını artırmayı hedeflemenin yanı sıra Bireysel Emeklilik Sistemi’ne katılımı da teşvik etmek amacıyla yeni bir kampanya başlattı. Kampanya kapsamında; 2 bin 500 lira ve üzeri tutarda katkı payı ödeyerek yeni Bireysel Emeklilik Sözleşmesi başlatan katılımcılara Türkiye Sigorta kasko, konut ve sağlık sigortalarında peşin fiyatına 12 taksit imkânı ve %10 indirim sağlanıyor.

‘SİGORTAYI HERKES İÇİN ERİŞİLEBİLİR KILIYORUZ’

Sigortalılarına değer katan çalışmalarına hız kesmeden devam ettiklerinin altını çizen Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Taha Çakmak; “Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak sigortayı herkes için erişilebilir ve ulaşılabilir kılmak amacıyla çalışmalarımızı yürütüyoruz. Bu doğrultuda; bireysel ürünlerimiz arasında yer alan kasko ve sağlık ürün grubumuzda müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini göz önünde bulundurarak, 2026 yılı ilk aylarında fiyat artışına gitmeden, 2025 yılı fiyatları ile ilerleme kararı aldık. Buna ek olarak; sağladığımız peşin fiyatına 12 taksit ve ek %10 indirim avantajlarımızla da sigorta ürünlerinin daha rahat ulaşılabilir olması yönünde önemli bir adım attık” dedi.

Çakmak, sözlerini şöyle sürdürdü; “Bireysel Emeklilik Sistemi, emeklilik döneminde ek bir gelir elde etmek ve uzun vadeli birikim yapmak isteyenler için en etkili tasarruf ve birikim yöntemlerinin başında geliyor. Türkiye Hayat Emeklilik olarak da fon getirilerimizdeki başarılı performans ile katılımcılarımızın birikimlerine yüksek katkı sunmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Birkaç rakamla bunu somutlaştırmak isterim. 2025 yılı BES’in (OKS dahil) sektör ortalama getirisi %58 iken, Türkiye Hayat Emeklilik’in fon getirisi %65 olarak sektörün üzerinde gerçekleşti.

Yeni yılda da fonlarınızı etkin yönetmeye devam ederek, BES katılımcılarımızın birikimlerini reel olarak korumaya devam etme kararlılığındayız. 1 Ocak 2026 itibarıyla başlattığımız kampanyamızla da BES’in daha geniş kitlelere ulaşmasını hedefliyor ve hem bireysel kazanımları hem de ülke ekonomisine olan katkıyı artırmayı amaçlıyoruz.”





2026 yenilemeleriyle reasüransta yumuşama süreci hız kazandı

Sigorta sektörünü hem ulusal hem de uluslararası ölçekte son derece yakından ilgilendiren reasürans piyasası 1 Ocak 2026 yenilemeleri ile yeniden şekillendi. Sigorta şirketleri ile reasürans firmaları arasında gerçekleşen görüşmeler neticesinde reasürörlerin risk iştahının arttığı ve fiyatların genel anlamda düşüşe geçtiği bir tablo ortaya çıktı. Türkiye özelinde bakıldığında ise 2023 yılında yaşanan Kahramanmaraş depreminin etkisiyle başlayan sert fiyatlama döneminin son bulduğu, yeni dönemin daha rekabetçi bir ortam yaratacağı ön görüldü.

Küresel reasürans piyasasında 1 Ocak 2026 yenilemeleri, son yıllarda yaşanan sert fiyat artışlarının ardından daha dengeli ve ılımlı bir tablo ortaya koydu. Doğal afet kaynaklı hasarların görece azalması, sigorta bağlantılı yatırım fonlarının yeniden piyasaya yönelmesi ve yatırımcıların risk algısının değişmesi, reasürans piyasasında fiyatlar üzerinde aşağı yönlü bir eğilimi meydana getirdi. Yenilemelerin genelinde, reasürans talebinin daha uygun koşullarla karşılanabildiği; buna karşın reasürörlerin risk seçiciliğini ve teknik disiplinini koruduğu bir piyasa yapısı öne çıktı. Hem küresel ölçekte hem de Türkiye özelinde 2026 yenilemeleri, sertleşen piyasa koşullarının ardından daha ılımlı bir aşamaya geçildiğine işaret ediyor. Fiyatlar düşerken, kapasite güçlü kalmaya devam ediyor. Bu tablo, sigorta sektörünün önümüzdeki dönemde daha sürdürülebilir teminat yapıları oluşturmasına ve risk transferinde daha dengeli çözümler geliştirmesine olanak tanıyacak.

GEÇTİĞİMİZ SENELERDE NE OLMUŞTU?

Geçtiğimiz senelerde gerçekleşen reasürans yenilemelerine kısaca bir hatırlatma yapacak olursak; küresel reasürans piyasası, 2022 ve 2023 yıllarında art arda yaşanan büyük doğal afetler ve artan hasar etkisi nedeniyle sert fiyatlama dönemine girdi. Özellikle 2022 yılında Avrupa'da yaşanan geniş ölçekli sel felaketleri, felaket reasüransı programlarında yalnızca fiyatları değil, muafiyet ve teminat yapılarını da belirgin biçimde etkiledi. Bu gelişmeler, 2023 yenilemelerinde Türkiye dâhil olmak üzere birçok pazarda reasürans maliyetlerinin yaklaşık 2 katına çıkmasına yol açtı.

Türkiye açısından ise tabloyu daha da ağırlaştıran gelişme, 2023 yılında yaşanan Kahramanmaraş merkezli depremler oldu. Bu büyük kayıp,

KÜRESEL REASÜRANS PİYASASINDA 2026 YENİLEMELERİNE İLİŞKİN ÖNE ÇIKAN BAŞLIKLAR

- Ocak 2026 yenilemelerinde küresel reasürans fiyatları, piyasa beklentilerinin ötesinde geriledi. Sermaye bolluğu, özellikle doğal afet kaynaklı reasürans fiyatlarını aşağı çekti; bu alanda oranlar ortalama %15 seviyesinde düştü.
- Kaliforniya'daki orman yangınları ile 2025 yılında küresel ölçekte 100 milyar doları aşan sigortalı doğal afet hasarları, fiyatları yukarı taşımakta etkili olamadı. Bunun temel nedeni, 2023 yılında piyasaların yeniden dengelenmesinin ardından, şiddetli konvektif fırtına kaynaklı hasarların büyük ölçüde doğrudan sigorta şirketleri üzerinde kalması oldu.
- Reasürans sermayesi rekor seviyelere ulaştı. Toplam reasürans kapasitesi 2025 yılı itibarıyla yaklaşık 838 milyar dolara yaklaşarak arz ile talep arasındaki farkı daha da belirginleştirdi. Bu durum yenileme koşullarının sigorta şirketleri lehine dönmesini sağladı.
- Yenilemelerde teminatların devreye girdiği seviyeler genel olarak korunmakla birlikte, bazı reasürörlerin daha düşük seviyelerden teminat sağlamayı kabul etmesi ve toplam hasara dayalı ile ikinci ve üçüncü olay teminatlarına yönelik esneklik göstermesi, piyasada erken bir gevşeme sinyali olarak değerlendirildi.
- Katastrofik risklere yönelik reasürans yenilemeleri sigorta şirketleri açısından daha elverişli koşullarda gerçekleşirken, sorumluluk branşlarındaki fiyatlar ise dava süreçleri ve geçmiş hasar gelişimleri nedeniyle görece dirençli kaldı. Bu alandaki yenilemelerin büyük bölümü yatay ya da sınırlı artışlarla tamamlandı.

Türkiye'nin doğal afet risk profilini reasürörler nezdinde yeniden değerlendirmeye açarken, reasürans programlarında 2'nci kez ciddi bir fiyat artışını beraberinde getirdi. Böylece Türkiye piyasası, küresel reasürans piyasasındaki sertleşmeden 2 yıl üst üste ciddi biçimde etkilendi.
2024 yılında küresel reasürans piyasasında fiyat artış hızının azaldığı, 2025 yılında ise özellikle doğal afet reasüransında yaklaşık %8 seviyesinde bir geri çekilmenin yaşandığı gözlendi. Uluslararası reasürans toplantılarında ve 1 Ocak 2026 yenilemelerine ilişkin değerlendirmelerde, piyasanın daha dengeli bir yapıya doğru ilerlediği sonucu çıktı.
Küresel piyasalardaki bu görece yumuşama eğilimine karşın, Türkiye reasürans piyasası 2024 ve 2025 yıllarında dünyadan olumlu yönde ayrışan bir görünüm ortaya koydu. Artan reasürans talebi, büyüyen sigorta portföyü ve programların kârlılığının yeniden tesis edilmesi, Türkiye'yi reasürörler açısından daha cazip bir coğrafya haline getirdi.

REASÜRANS PİYASASINDA YUMUŞAMA SİNYALLERİ

Küresel reasürans piyasasında 1 Ocak 2026 yenilemeleri, artan arzın talebi aştığı ve fiyatlama dengelerinin reasürans alıcıları lehine yeniden şekillendiği bir sürece işaret ediyor. Fitch Ratings analistlerine göre, geleneksel ve alternatif kaynaklardan sağlanan rekor düzeydeki reasürans sermayesi, yenileme sürecinde sigorta sektörünün talep ettiği miktarın üzerinde kaldı ve bu durum piyasalarda belirgin bir fiyat yumuşamasını beraberinde getirdi. Bu durum, fiyatlarda yumuşamayı beraberinde getirirken, reasürörler açısından kârlılığın 2026 yılında da güçlü seyrini koruyabileceğini gösterdi.
Fitch'e göre, artan sermaye ve genişleyen kapasite, reasürans piyasasının beklenmedik etkilere karşı dayanıklılığını artırmaya devam ediyor ve mevcut durum, sektör yeni bir krize girmediği sürece önümüzdeki yenilemelerde fiyat yumuşamasının sürebileceğine işaret ediyor.
Moody's Ratings ise, 1 Ocak 2026 yenilemelerinde küresel reasürans fiyatlarının, piyasa beklentilerinin ötesinde bir düşüş gösterdiğini bildirdi. Kuruluşa göre, yılın başında Kaliforniya'da yaşanan orman yangınlarının reasürans piyasasında belirleyici bir etki yaratmaması ve 2025 Atlantik kasırga sezonunun sakin geçmesi, fiyatların esnemesinde etkili oldu.
Moody's değerlendirmesinde, özellikle mülk sigortalarına bağlı katastrofik reasürans fiyatlarının öngörülenden bir miktar daha düşük seviyelere geldiğini vurgulandı. Küresel ölçekte 2025 yılında sigortalı doğal afet kayıpları 100 milyar doların üzerinde gerçekleşmiş olsa da, hasarların dağılımı ve niteliğinin fiyatlama üzerinde belirleyici olduğu ifade edildi.
Öte yandan, küresel reasürans piyasasında yalnızca reasüransa ayrılmış sermaye tutarı 2024 yıl sonu itibarıyla 769 milyar dolara ulaştı. Bu rakam, bir önceki yılın revize edilmiş seviyesine göre %5,4'lük bir artış anlamına geliyor. 2025 yılında ise reasürans sermayesinin rekor düzeye çıktığı; geleneksel sermayenin yaklaşık %8 artışla 710 milyar dolara yükseldiği, alternatif sermayenin ise yaklaşık %12 büyüyerek 128 milyar dolara ulaştığı kaydedildi.
AM Best'e göre, 2025 yılı boyunca reasürans fiyatları, 2023'te mülk sigortaları piyasasında yaşanan yeniden yapılanmanın ardından ulaşılan yüksek seviyelerden itibaren kademeli olarak azalmaya başladı. Bu eğilim, Ocak 2026 yenilemelerinde belirgin biçimde hız kazandı ve felaket reasüransı fiyatlarında ortalama %15 civarında bir düşüş kaydedildi.
Mülk katastrofik reasürans segmentinde rekabetin arttığı ve 1 Ocak 2026 yenilemelerinde arzın talebin üzerine çıktığı görülse de, reasürörlerin sözleşme şartları ve teminat koşulları konusunda kurallarını esnetmediği belirtiliyor. Ayrıca, tutulan kârlar ve ihtiyatlı sermaye yönetimi sayesinde, reasürörlerin risk ayarlı sermaye yapısının güçlü seyrini sürdürdüğü vurgulanıyor.
AM Best'e göre küresel reasürans piyasası, fiyatların zirve yaptığı dönemin ardından yeni bir fiyatlama dönemine girerken; 2025-2026 döneminde kârlılığın daha durağan seyretmesi bekleniyor. Bunun yanında kapsamın genişletilmesi ve teminat seviyelerinin aşağı çekilmesine yönelik baskılara rağmen, S&P Global Ratings, küresel reasürans sektöründe teknik disiplinin korunduğunu ve reasürörlerin güçlü sermaye yapılarını muhafaza ettiğini vurguladı. Howden tarafından yayımlanan yenileme raporuna göre ise, söz konusu indirimler reasürans fiyatlarını yaklaşık 4 yıl önceki seviyeye geri taşıdı.
Raporda, 1 Ocak yenilemelerinde küresel ölçekte mülk katastrofik reasürans devretme işlemlerinde %14,7, mülk retrosesyon devretme işlemlerinde ise %16,5 oranında bir düşüş kaydedildiği belirtildi.

2026 YENİLEMELERİNDE REKABET ARTTI, FİYATLAR YUMUŞADI

Aon'un Ocak 2026 tarihli Reasürans Piyasa Dinamikleri raporuna göre, küresel reasürans piyasasında 1 Ocak 2026 yenilemeleri artan sermaye arzı ve güçlenen kapasite koşullarıyla daha ılımlı bir ortamda gerçekleşti. Raporda, özellikle felaket reasüransı programlarında rekabetin belirgin şekilde artmasının fiyatların düşmesinde etkili olduğu ifade edildi.
Aon değerlendirmesinde, 2023 sonrası dönemde sıkılaşan piyasa koşullarının ardından, 2025 ve 2026 yenilemelerinde dengelenme sürecinin hız kazandığına dikkat çekildi. Artan reasürans sermayesi, sigorta bağlantılı yatırım araçlarının yeniden piyasaya yönelmesi ve görece sınırlı doğal afet hasarları, reasürans talebinin daha uygun koşullarla karşılanabilmesini sağladı. Buna karşın raporda, fiyatlardaki yumuşamaya rağmen reasürörlerin risk seçiciliğinden ve teknik disiplininden taviz vermediği, teminat yapıları ve muafiyet seviyelerinin büyük ölçüde korunduğu vurgulandı.
Aon'a göre, 2026 yenilemeleri hem küresel ölçekte hem de bölgesel pazarlarda kapasitenin mevcut olduğu, ancak reasürans korumasının hâlen teknik kriterler çerçevesinde şekillendiği bir piyasa görünümüne işaret ediyor.
Rapora göre küresel reasürör sermayesi, 2024 yıl sonundan 30 Eylül 2025 tarihine kadar %6'dan fazla artarak 760 milyar dolara ulaştı. Bu artış, geleneksel ve alternatif sermayedeki büyümeden kaynaklandı. Bu büyüme, birikmiş kârlar ve yeni yatırımlardan kaynaklandı.

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir:

Teknik disipline dayalı fiyatlama ve güçlü sermaye yapısı önemini koruyacak

2026 yılı reasürans yenileme dönemini, hem bölüşmeli hem de bölüşmesiz anlaşmalar kapsamında artan kapasiteye bağlı olarak şirketlerin talep ettiğinden fazla teklif aldığı bir yenileme süreci olarak değerlendiren Milli Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, "Özellikle bölüşmeli anlaşma şartlarında, 2023 yılı depremi sonrası alınan aksiyonların sonuçları, bu anlaşmaların plasmanlarının tamamlanması açısından kayda değer önem arz etti. Hasar fazlası anlaşmaların plasmanları ise, her ne kadar riske göre ayarlanmış fiyatlarda düşüşler kaydedilmiş olsa da, küresel piyasalar ile karşılaştırıldığında, daha yüksek fiyat seviyelerinde tamamlandı" ifadelerini kullandı.
Reasürörlerin Türkiye'ye yönelik artan kapasite iştahının halihazırda var olan rekabet ortamını güçlendirdiğini ve bu rekabetin fiyatlamalar üzerinde etkili olmasının kaçınılmaz hale geldiğini söyleyen Fikret Utku Özdemir, fiyatlardaki düşüş eğiliminin yalnızca 2025 ve 2026 yıllarına özgü olmadığını, bu sürecin 2024 yılı itibarıyla başladığını kaydetti.
Fikret Utku Özdemir mevcut piyasa koşullarının, bu seyrin benzer ölçekte devam edebileceğine işaret ettiğini de sözlerine ekledi.
2024 ve 2025 yıllarını gerek doğal afet hasarları gerekse risk hasarları açısından piyasa için görece şanslı yıllar olarak değerlendiren Özdemir, "Şirket portföylerini ve piyasayı yıpratacak ölçekte büyük hasarların yaşanmamış olması da piyasaya olan reasürör ilgisinin devamını sağlayan önemli etkenler arasında yer alıyor" açıklamalarında bulundu.

'REKABET YENİDEN GÖRÜNÜR HALE GELDİ'

2025 yılını Türkiye sigorta sektörü açısından deprem sonrası dönemde oluşan sert piyasa koşullarının belirgin şekilde yumuşadığı ve rekabetin yeniden görünür hale geldiği bir yıl olarak değerlendiren Fikret Utku Özdemir, "2023–2024 döneminde yaşanan kapasite daralması, yükselen reasürans maliyetleri ve seçici risk kabul politikaları; 2024 yılı son çeyreği itibarıyla başlayan fiyat düşüşlerini takiben 2025 yılı itibarıyla artan reasürans kapasitesi, genişleyen risk iştahı ve fiyat rekabeti ile yer değiştirdi" dedi. "Yurt içi sigorta şirketleri arasındaki rekabete ek olarak, yurt dışı reasürörlerin fiyatlardaki gevşemeye rağmen Türkiye'ye kapasite sunmaya devam ettikleri görülüyor. Bu durum, önümüzdeki dönemde de rekabet ortamının devam edeceğine ve yumuşak piyasa koşullarının süreceğine işaret ediyor" diyen Fikret Utku Özdemir, önümüzdeki dönemde sektörün nominal büyümesinin devam edeceğini, bununla birlikte mali gelir, enflasyon-hasar maliyetlerinin yönetimi ve reasürans piyasasındaki kapasite–fiyat dengesi gibi unsurların sektör performansının temel belirleyicileri olmaya devam edeceğini söyledi.
Fikret Utku Özdemir, sektörün sürdürülebilirliği açısından teknik disipline dayalı fiyatlamanın devam edeceğini de sözlerine ekledi.

> Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, reasürans piyasasının genel durumu hakkında kapsamlı bir değerlendirme yaparak 2026 yılı reasürans yenileme dönemini, şirketlerin talep ettiğinden fazla teklif aldığı bir yenileme süreci olarak özetledi.



Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar:

Ucuz poliçe değil, doğru fiyatlanmış poliçe uzun vadede güven verir

2026 reasürans yenilemelerinin son 2 yıla kıyasla daha dengeli bir ortamda tamamlandığını ifade eden Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, küresel ölçekte büyük doğal afet hasarlarının sınırlı kalmasının ve sigorta riskine yatırım yapan kaynakların yeniden devreye girmesinin kapasiteyi artırdığını belirtti. Ancak bu rahatlığın kuralların gevşediği anlamına gelmediğini, reasörörlerin çerçeveyi koruduğunu da ekledi.



> Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar hem küresel ölçekte hem de Türkiye özelinde daha ılımlı bir zeminde tamamlanan reasürans görüşmeleri hakkında görüşlerini paylaşarak; hasar geçmişi dengeli, teknik disiplini güçlü şirketlerin daha uygun şartlarla yenileme yaptığını buna karşılık risk yoğunluğu yüksek, portföylere karşı ise reasürans şirketlerinin seçici davrandığını vurguladı.

‘ŞİRKETLER DAHA SEÇİCİ ÜRETİM YAPIYOR’

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar yaptığı değerlendirmede, “Fiyatlarda belirli bir esneme var; fakat bu her portföy için geçerli değil. Hasar geçmişi dengeli, teknik disiplini güçlü ve riskini iyi anlatabilen şirketler daha uygun şartlarla yenileme yapabildi. Risk yoğunluğu yüksek, teminat yapısı ölçüsüz genişletilmiş portföylerde ise seçicilik devam ediyor. Ocak ayı sonuçları da tabloyu tamamlıyor. Nominal prim artışı görülse de reel tarafta baskı hissedilmeye başlandı. Bu durum, fiyat artış temposunun yavaşladığını ve şirketlerin daha seçici üretim yaptığını gösteriyor” tespitlerinde bulundu.

‘REASÜRANS TARAFINDA ERİŞİM SORUNU YOK’

2026 yılına ilişkin tahminlerini de aktaran Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Reasürans tarafında erişim sorunu yok. Ancak fiyatlama ve teminat yapısı konusunda disiplin korunuyor. Bu da sigorta piyasasında daha kontrollü bir rekabet anlamına geliyor. Artık mesele reasürans bulmak değil; mesele hangi şartlarla ve hangi teknik zeminde alınacağı” açıklamalarında bulundu.

‘ÖLÇÜLÜ REKABET’ DÖNEMİ OLARAK TANIMLANABİLİR’

Kapasite artışının doğal olarak fiyat üzerinde baskı oluşturacağını ancak bu durum otomatik olarak agresif bir fiyat yarışına dönüşmeyeceğini belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, reasürans maliyetlerinde görülen gevşemenin bazı segmentlerde primlerin dengelenmesine imkân tanıyacağını sözlerine ekledi.

‘RİSKİ YÜKSEK BRANŞLARDA ESNEKLİK OLMAZ’

Ancak primlerin yalnızca reasürans maliyetiyle belirlenmediğinin de altını çizen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, “Hasar frekansı, enflasyon, sermaye maliyeti ve operasyonel giderler hâlâ belirleyici unsurlar. Hasarsız ve iyi yönetilen portföylerde daha dengeli bir fiyat ortamı oluşabilir. Ancak risk yoğunluğu yüksek branşlarda aynı esnekliği beklemek gerçekçi olmaz. Bu dönemi ‘ölçülü rekabet’ dönemi olarak görmek daha doğru olacaktır. Sigortalı açısından bakıldığında; ani ve sert fiyat hareketleri yerine daha istikrarlı bir seyir beklemek gerekir. Ucuz poliçe değil, doğru fiyatlanmış poliçe uzun vadede güven verir” dedi.

Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Deniz Ceylan:

Artan kapasite iştahı sayesinde daha geniş teminat sağlama fırsatı doğdu

Aksigorta Kurumsal Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Deniz Ceylan, 2026 yılı 1 Ocak reasürans yenilemelerinin, son 4 yıllık döngüyle kıyaslandığında, piyasanın yeniden dengelendiği ve önceki yılların sert koşullarının yerini daha rasyonel ve ılımlı bir zemine bıraktığı bir dönem olduğunu söyledi.

‘PİYASAYA SUNULAN KAPASİTE BÜYÜDÜ’

Deniz Ceylan, süreci reasürans şirketleri açısından da değerlendirerek; “Küresel ölçekte reasürörlerin özsermaye kârlılıklarının sermaye maliyetlerinin üzerinde seyretmesi, bileşik rasyolarının düşmesi ve dağıtılmadan elde tutulan kârların artması, piyasaya sunulan kapasitenin belirgin şekilde büyümesini sağladı. Bu durum, arzın talebi karşılamakta fazlasıyla yeterli olduğu, hatta birçok branşta rekabetin fiyatlara yansıdığı bir tabloyu beraberinde getirdi” açıklamalarında bulundu.

Piyasa genelinde özellikle katastrofik ve retrosesyon branşlarında risk ayarlı fiyatlarda %10–%20 bandında belirgin gerilemeler gözlemlendiğini aktaran Aksigorta Kurumsal Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Deniz Ceylan, bu yumuşama eğiliminin yalnızca yangın branşlarıyla sınırlı kalmadığını, siber ve sorumluluk gibi özel branşlarda da etkisini gösterdiğini belirtti. Deniz Ceylan, bununla birlikte mevcut tablonun 2021 öncesindeki daha esnek bir teknik fiyatlama yaklaşımına geri dönüldüğü şeklinde değerlendirilmemesi gerektiğini de vurguladı.

2026 yılına yönelik öngörüsünü de paylaşan Deniz Ceylan, “Türkiye’nin de içinde bulunduğu bölgeler özelinde, artan kapasite iştahı sayesinde sigorta ettirenler için daha geniş teminat sağlama ve volatiliteyi azaltmaya yönelik tamamlayıcı korumalar satın alma fırsatları doğdu.

2026 yılının geri kalanı için öngörüm; büyük bir katastrofik olay yaşanmadığı sürece bu pozitif arz dinamiklerinin korunacağı ve sektörün teknik kârlılığını sürdürerek yatırımcılar için ekonomik değer yaratmaya devam edeceği yönünde” ifadelerini kullandı.

> Artan kapasite iştahı sayesinde sigorta ettirenler için daha geniş teminat sağlama fırsatının doğduğunu ifade eden Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Deniz Ceylan, reasürans maliyetlerindeki iyileşmenin, sigorta şirketlerinin üzerindeki maliyet baskısını hafifleterek primlerde daha istikrarlı bir dönemi getireceğini söyledi.

‘REKABET FİYAT ODAKLI İLERLİYOR’

Fiyatlardaki aşağı yönlü eğilimin son yıllardaki güçlü fiyat artışlarının ardından gelen bir piyasa düzeltmesi niteliğinde olduğunu belirten Deniz Ceylan, “Özellikle katastrofik reasüransında risk ayarlı fiyatların küresel ortalamada %14 oranında gerilemesi ve bunun 2014’ten bu yana görülen en belirgin düşüşlerden biri olarak öne çıkması, reasürörler arasındaki rekabetin daha fazla fiyat odaklı bir hatta ilerlediğini gösteriyor” dedi. Deniz Ceylan, bu durumun sadece ‘fiyat indirimi’ olarak değil, kapasite koşullarındaki iyileşme ve rekabet dinamikleriyle birlikte değerlendirilmesi gerektiğini de sözlerine ekledi.



ELVERİŞLİ KAPASİTE ORTAMIYLA KORUMA

Reasürans maliyetlerindeki iyileşmenin, sigorta şirketlerinin üzerindeki maliyet baskısını hafifleterek primlerde daha istikrarlı bir dönemi destekleyebileceğini söyleyen Deniz Ceylan, “Fiyat dinamiklerindeki değişimin poliçe primlerine ve nihai olarak sigortalılara etkisini konuşurken ise birkaç unsur birlikte ele alınmalı. Elverişli kapasite ortamı, sigortacıların daha yüksek limitli ve daha geniş kapsamlı teminatlar sunmasını kolaylaştırarak sigortalı açısından yalnızca fiyat değil, daha nitelikli bir koruma anlamına da gelebilir. Ancak bu iyileşmenin her branşa aynı hızla yansımasını beklemek doğru olmaz; örneğin sorumluluk tarafında sosyal enflasyon ve artan hasar maliyetleri daha temkinli bir çizgiyi zorunlu kılarken, yangın ve siber gibi alanlarda sigortalıların doğrudan avantaj görmesi daha olası. Özetle 2026 reasürans piyasasındaki bu ılımlı görünüm, sigorta şirketlerine operasyonel bir nefes alanı sağlarken; iyi yönetilen portföylerde oluşan maliyet avantajlarının, nihai tüketiciye sunulan ürünlerin rekabetçiliğini artıracağını öngörüyorum” açıklamalarında bulundu.

Corpus Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Serdar Karayel:

Başarılı ve rahat bir yenileme dönemi geçirdik

Corpus Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Serdar Karayel, reasürans piyasalarındaki genel tabloyu şu sözlerle değerlendirdi: "Dünya genelinde mülk hasarları reasürans fiyatlarında %10-20 civarında düşüşler görülürken, Türkiye ortalaması biraz daha aşağıda gerçekleşti. Bunun en önemli nedenleri arasında ülkemizin deprem bölgesi olması ve beklenen Marmara Depremi, enflasyonun etkisi ve reasürans talebindeki artışlar var. 2024 ve 2025'teki devasa artışların ardından, 2026 yenilemelerinde hasarsız programlarda %10'lar seviyesi indirimler görüldü. Reasürörler artık şirketin portföy kalitesine ve modelleme verilerine göre çok daha seçici davrandı. Teknik kârlılığı yüksek şirketler daha iyi şartlar sağladı. Öte yandan kapasite sorunu 2026 itibarıyla büyük ölçüde çözülmüş durumda. Reasürörlerin iştahı, 2025 yılındaki yüksek kârlılıkları nedeniyle yeniden arttı. Türkiye'deki enflasyon ve döviz hareketleri nedeniyle sigorta bedellerindeki artış, şirketlerin reasürans ihtiyacının euro bazında %10-20 arasında artırmasına neden oldu. Bu ek kapasite talebi piyasa tarafından rahatlıkla karşılandı." Şirketlerin bölüşmeli anlaşmalardan ziyade, riski daha fazla kendi üzerlerinde tuttukları XoL - hasar fazlası korumalara yönelmeye devam ettiğini söyleyen Serdar Karayel, "Türkiye, yüksek penetrasyon potansiyeli ve artan teknik disiplini sayesinde, reasürans piyasasında ilgi görmeye devam ediyor. Daha önce kapasite kısıp bekle-gör politikası izleyen dev reasürörler Türkiye portföylerini koruma ve hatta bir miktar büyütme eğilimine girdi. Piyasaya tamamen yeni giren çok büyük bir küresel oyuncudan ziyade, özellikle Orta Doğu (MENA) ve Bermuda bazlı reasürörlerin Türkiye kapasitelerini artırdığı ve siber-finansal riskler gibi niş alanlarda yeni oyuncuların (örneğin bazı Lloyds sendikaları) daha aktif olduğu görüldü" dedi.



'FİYAT DÜŞÜŞLERİ BELLİ BİR SEVİYEDE KALDI'

2026 yenilemesiyle birlikte sigorta şirketlerinin, özellikle kârlı programların "Reasürans bulabilir miyiz?" endişesinden kurtulup "En iyi şartı nereden alırız?" pazarlığına geri döndüğünü söyleyen Serdar Karayel, bununla birlikte şu tespitlerde bulundu: "Reasürörler, Türkiye'nin deprem riskini hâlâ en üst risk grubunda değerlendirdikleri için muafiyet seviyeleri ve teknik şartlar konusunda taviz vermekten kaçındılar ve fiyat düşüşleri belli bir seviyede kaldı. Yine de başarılı ve rahat bir yenileme dönemi geçirdik." Bununla birlikte reasürans yenilemelerindeki bu gelişmelerin sigorta fiyatlarına ve müşteri tarafındaki maliyetlere yansımasının paralel ilerlemediğine dikkat çeken Serdar Karayel, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Özellikle büyük programlarda sigorta fiyatlarındaki düşüş oldukça fazla. Deprem tarifesindeki serbeste geçiş limitinin üzerinde sigorta bedeline sahip iyi riskler, bir önceki döneme göre oldukça yüksek fiyat indirimleriyle poliçe sahibi olabiliyor. Bu fiyat düşüşlerinin bir yerde stabilize olmasını bekliyoruz. Zira sert yükseliş ve sert düşüşler müşteri nezdinde güveni de etkiliyor. Sürdürülebilir bir fiyat seviyesi ve makul yükseliş ve düşüşler tüm sektör için güvenli bir zemin oluşturacaktır."

> 2026 yılı reasürans yenilemelerini 2023 depremi sonrası yaşanan sert piyasa koşullarının ardından, Türk sigorta sektörü açısından bir nefes alma dönemi olarak niteleyen Corpus Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Serdar Karayel, küresel reasürans piyasasındaki yumuşama eğiliminin Türkiye'ye de yansıdığını ifade etti.

Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer:

Dengeli bir piyasa yapısı sektör açısından daha sağlıklı olacaktır

> Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, "Önümüzdeki dönemde fiyat rekabetinin tek başına belirleyici olduğu bir ortamdan ziyade risk yönetimi, risk bazlı fiyatlama, teminat kapsamı ve hizmet kalitesinin birlikte değerlendirildiği dengeli bir piyasa yapısının sektör açısından daha sağlıklı olacağı kanaatindeyiz" dedi.

2023 Kahramanmaraş Depremi sonrası hızla artan reasürans ve sigorta fiyatlarının ardından 2025 yılının sonuna doğru sektörün neredeyse deprem öncesi rekabet seviyesine geri döndüğünü ifade eden Sompo Sigorta Kurumsal Sigortalardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, buna karşın deprem koruma maliyetlerinin 2024 yılında yaklaşık 2–3 kat arttığını, 2025 reasürans yenilemelerinde de bu seviyeyi koruduğunu belirtti.
"Reasürans maliyetleri henüz düşmeden 'kârlılık' nedeniyle sigorta primlerinde geçen yıl içerisinde belirgin bir düşüş yaşandı. Bu nedenle 2026 reasürans yenilemelerinde koruma maliyetlerinin %15–20 oranında azalmasının sigorta fiyatları üzerinde sınırlı bir olumlu etkisi olması bekleniyor" diyen Uğur Özer, sözlerini şöyle sürdürdü: Reasürans fiyatlarının yüksek olduğu dönemlerdeki en büyük risk, yetersiz koruma seviyesi ile sigorta şirketlerinin risk yazmak durumunda kalabilmesidir. Şirketlerin 2026 yılında, düşen maliyetlerin etkisiyle daha çok kapasite satın alarak olası açık pozisyonlarını büyük ölçüde kapatma imkânı bulduğunu düşünüyorum; bu da sektör için olumlu bir gelişme olarak değerlendirilebilir. Ancak deprem koruma maliyetleri halen olması gereken seviyenin üzerinde. Zira katastrofik reasürans maliyetleri deprem öncesi döneme kıyasla halen yaklaşık 2 kat seviyesinde seyrediyor; kapasite bolluğunun asıl nedeni de bu. Esasen 2023 depremi ile reasürörler uğradıkları zararları 2024 ve 2025 yıllarında telafi ettiler. Geri ödeme süresinin bu kadar kısa olduğu başka bir sigorta piyasası bulunmuyor."

'ORTAKLIKLAR ARTIK ÇOK DAHA KISA VADELİ'

"Reasürans maliyetlerindeki bu gerileme 2026 yılına ilişkin iken, sigorta fiyatlarındaki düşüşün reasürans maliyetlerindeki düşüşten çok daha önce ve sert olması, sektörün sürdürülebilirliği ve kârlılığı açısından dikkatle değerlendirilmesi gereken bir tablo ortaya koyuyor" diyen Uğur Özer, sigorta şirketleri ile reasürans şirketleri arasındaki ortaklıkların artık çok daha kısa vadeli olduğuna dikkat çekti.



Reasürörlerin potansiyel karlılığın yetersiz kaldığını değerlendirdiklerinde piyasadan kolaylıkla çıkabildiğinin altını çizen Uğur Özer, "Bu itibarla sürdürülebilir karlı büyüme sektörün önündeki en büyük stratejik bakış açısı olmalı. Zira sektörümüz özellikle kurumsal sigortalarda halen reasürans bağımlısı bir sektör" diye konuştu.

'ARTAN KAPASİTE POLİÇE PRİMLERİNE YANSIYACAK'

Uğur Özer, yenilemeler sonrasında artan kapasitenin, özellikle kısa vadede fiyat rekabetine yansıyacağını, reasürans tarafındaki rahatlamanın sigorta şirketlerinin maliyet yapısını aşağı çektiğini, bu durumun da poliçe primlerine kaçınılmaz olarak yansıdığını vurguladı. Ancak fiyat gevşemesinin hangi ölçüde ve hangi risk segmentlerinde gerçekleştiğinin bu noktada ana belirleyici unsur olduğunun da altını çizen Uğur Özer, teknik kârlılık ve risk bazlı fiyatlama disiplininin korunmasının her zamankinden daha kritik hale geldiğini kaydetti. Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, buna ek olarak "Aksi halde teknik gerçeklerden kopuk fiyatlamalar, kısa vadede sigortalılar için avantaj yaratıyor gibi görünse de orta vadede hem teminat kalitesinin zayıflamasına hem de piyasa istikrarının bozulmasına yol açacak ve reasürans kapasitesinin yeniden daralması riskini beraberinde getirecektir" tespitinde bulundu.
Uğur Özer, son olarak şu değerlendirmede bulundu: "Şirketlerin özellikle katastrofik risk kapasiteleri ile uyumlu bir risk/iş yazma kapasitesi olması gerekir. Bunun ölçümlenmesi ve takibine ilişkin yeni bir bakış açısına ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz. Bu çerçevede, önümüzdeki dönemde fiyat rekabetinin tek başına belirleyici olduğu bir ortamdan ziyade risk yönetimi, risk bazlı fiyatlama, teminat kapsamı ve hizmet kalitesinin birlikte değerlendirildiği dengeli bir piyasa yapısının sektör açısından daha sağlıklı olacağı kanaatindeyiz."

Neova Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen:

Reasürans maliyetlerinin Türkiye'de anlamlı ölçüde gerilediğini söylemek hâlâ mümkün değil

2026 yenilemelerinin küresel ölçekte daha rekabetçi bir zeminde tamamlandığını ve reasürör bilançolarındaki iyileşmenin, şirketlerin rezervlerini güçlendirmesine ve kapasitelerini artırmasına olanak sağladığını vurgulayan Neova Sigorta Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen, bu durumun doğal olarak bir rekabet ortamı yaratarak küresel ölçekte daha yumuşak piyasa koşullarına doğru bir geçişi mümkün kıldığını ifade etti. Ancak bu durumun geçmişteki kontrolsüz yumuşak piyasa dönemlerine dönüş anlamına gelmediğinin de altını çizen Cem Salih Çelen, disiplinli ve seçici underwriting yaklaşımının devam ettiğini de belirtti. Türkiye özelinde ise özellikle CAT programlarında 6 Şubat Depremi sonrasında 2–3 kata varan fiyat artışları ve neredeyse iki katına



çıkan kapasite ihtiyacı nedeniyle çok ciddi reasürans maliyetleriyle karşılaştıklarını söyleyen Cem Salih Çelen, "Bu sert tekrar fiyatlama, hasar geri ödemelerinin tahmin edilenden daha hızlı yapılmasını sağladı; dolayısıyla 2026 yenilemeleri için konuşulan %10–15 seviyesindeki maliyet düzeltmesi teknik olarak beklenen bir normalleşme niteliğinde. Bununla birlikte, reasürans maliyetlerinin Türkiye'de anlamlı ölçüde gerilediğini söylemek hâlâ mümkün değil" dedi.

> Reasürör bilançolarındaki iyileşmenin şirketlerin kapasitelerini artırmasına olanak tanıdığını söyleyen Neova Sigorta Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Cem Salih Çelen, bu durumun geçmişteki kontrolsüz yumuşak piyasa dönemlerine dönüş anlamına gelmediğini vurguladı.

'ARTAN KAPASİTE REKABETİ ARTIRACAK'

Türkiye özelinde yenilemeler sonrası görülen aşağı yönlü reasürans maliyetinin ve artan kapasitenin doğal olarak rekabeti artıracağını belirten Cem Salih Çelen, "Ancak reasürans maliyetlerindeki sınırlı düzeltmenin piyasada teknik bakış açısının ve underwriting disiplininin ötesinde bir fiyat indirimine dönüştüğünü gözlemliyoruz, burada mali gelirlerin güçlü seyri şirketlere ek bir konfor alanı sağlıyor ve bu da fiyatlama davranışlarını teknik zeminden uzaklaştırabiliyor. Ancak bu yaklaşımın orta vadede sürdürülebilir olmadığı açık. Reasürans maliyetlerindeki görece sınırlı gevşeme ile primer taraftaki agresif indirimler arasındaki makas uzun süre korunamaz. Sağlıklı bir piyasa için teknik fiyatlama ve disiplinin yeniden merkezde olması kaçınılmaz olacaktır" görüşlerini paylaştı.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp:

Reasürörler 2026 yenilemelerine Türkiye kapasitelerini artırarak hazırlandılar

Dünya genelinde 2022-2023 yıllarında felaketlere karşı reasürans koruması fiyatlarının yükseldiğini hatırlatan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp, özellikle 2022 yılında Avrupa'da yaşanan sel felaketleri sonrasında reasüransta program muafiyetlerinin önemli ölçüde artış gösterdiğini ifade etti. Bu durumun 2023 yenilemelerinde Türkiye'yi de etkilediğini ve reasürans maliyetlerinin yaklaşık 2 kat çıktığını söyleyen Gökalp, "Dünya genelindeki bu artışın ardından, Türkiye'de 2023 yılında yaşanan Kahramanmaraş Depremi ile reasürans programı fiyatlarında ikinci kez iki kat artış oldu" dedi.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp, yaptığı değerlendirmede dünya genelinde 2024 senesi fiyatlarının durağan seyrettiğini, 2025 senesinde yaklaşık %8 düştüğünü, bu nedenle de Türkiye piyasasının 2024-2025 yıllarında dünyadan önemli derecede ayrışarak reasürörlerin daha çok kapasite ayırmak istediği bir coğrafya haline geldiğini belirtti.

Erdinç Gökalp, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Sektörün 2 senedir artan reasürans talebini ve reasürans programlarının kârlılığını gözlemleyen reasürörler, 2026 yenilemelerine Türkiye için kapasitelerini artırarak hazırlandılar. Her ne kadar 2026 yenilemelerinde felaketlere karşı reasürans korumalarının fiyatları %15 civarında düşmüş olsa da bu düşüş, kapasite üzerinde olumsuz bir etki yaratmadı. Ayrıca birçok reasürans programında da talep edilen kapasitenin üzerinde bir reasürans arzı yaşandığı görüldü. Deprem öncesinde Türkiye pazarına ilgi duymayan Lloyd's ve Bermuda piyasalarının da ülkemizdeki şirketlerin reasürans programlarına katılmaya başladığı gözlemlendi. Bunun sebebi Türkiye piyasasının fiyat seviyesinin halen dünyadaki birçok coğrafyaya göre daha yüksek olması. Kapasite tarafındaki belirgin artış, Türkiye'deki sigorta şirketlerinin deprem gibi katastrofik riskler için daha kolay ve nispeten daha uygun koşullarda reasürans bulmasına imkân tanıdı. Bu durumun takip edecek reasürans yenilemelerinde de benzer bir eğilim göstermesini ve reasürans maliyetlerinin teknik fiyatlamalara yakın seviyelere geri dönmesini bekliyoruz."

"2023 Kahramanmaraş Depremi sonrasında bölüşmeli reasürans anlaşmalarında reasürörler lehine önemli düzenlemeler yapıldığından, bu anlaşmaların da sonuçları söz konusu yıllarda kârlı oldu" diyen Erdinç Gökalp, bu kârlı sonuçlar neticesinde 2026 yılında, anlaşma koşullarında sigorta şirketleri lehine yapılan önemli düzenlemelere rağmen, reasürörlerin bu anlaşmalara ilgisini sürdürdüğünü ve birçok şirketin özellikle yangın branşında risk bazlı reasürans kapasitesini artırdığını belirtti.

> Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp, 2026 yılı itibarıyla felaketlere karşı reasürans fiyatlarındaki ortalama %15 seviyesinde gerçekleşen düşüşün, geçmiş 2 yılda %100'ün üzerinde artan reasürans maliyetlerine kıyasla oldukça mütevazı kaldığını belirtti.

'RİSKE UYGUN FİYATLANDIRMA YAPILMALI'

Geçtiğimiz 2 senede depremin ardından sigorta sektörünün ağır reasürans maliyetleri ödediğinin altını çizen Erdinç Gökalp, direkt sigortacılık tarafında tam olarak bunu karşılayacak fiyat artışlarının ise yapılmadığını söyledi. 2025 yılının başından itibaren ise özellikle yangın sigortaları fiyatlarında yeniden aşağı yönlü hareket başladığını kaydeden Erdinç Gökalp, "2026 yenilemelerinde reasürans maliyetlerinin bir miktar düşmesi sürdürülebilir bir sigorta sektörü sağlamak adına beklenen



bir gelişme. Öte yandan, kaliteli reasürans kapasitesinin devamlılığını sağlamak için sigorta şirketlerinin kârlı portföylerini sürdürmeleri, doğru risk seçimi ve riske uygun fiyatlandırma yapmaları gerekiyor. Aksi takdirde bu kapasiteler piyasaya hızlı bir şekilde geldiği gibi tekrar piyasadan çıkma potansiyeli de taşıyor" dedi.

Yenilemelerin ardından fiyatlarda gerçekleşen aşağı yönlü eğilime de değinen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp, olası bir fiyat gevşemesinin poliçe primleri ve nihai olarak sigortalılar üzerinde yaratabileceği etkiyi değerlendirdi. 2023 Kahramanmaraş Depremi sonrası artan yangın sigortası fiyatlarının, 2025 yılı başından itibaren önemli ölçüde azaldığını kaydeden Gökalp, poliçe fiyatlarındaki düşüşlerin reasürans maliyetlerindeki düşüşlerden önce gerçekleştiğinin ve reasürans maliyetlerindeki düşüşe göre daha yüksek seviyelerde olduğunun altını çizdi. "Reasürans fiyatlarındaki ortalama %15 seviyesinde gerçekleşen düşüşün, geçmiş iki yılda %100'ün üzerinde artan reasürans maliyetlerine kıyasla oldukça mütevazı kaldığı görülüyor" diyen Erdinç Gökalp, sözlerini şu şekilde tamamladı:

"Reasürans maliyetlerindeki sınırlı düşüşün, geçtiğimiz sene oldukça düşmüş olan yangın poliçe fiyatları üzerinde doğrudan bir etkisi yaratmayacağını düşünüyoruz. Ancak sigorta şirketlerinin risk kapasitelerinin artması özellikle ticari ve sınai müşterilere daha yüksek teminatlar sağlanmasını mümkün kılar."

“Sigortacılık güven, uygulama birliği ve önleyici sigortacılık anlayışı ile güçlenir”

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, sigorta sektörünün sürdürülebilirliği açısından dağıtım kanalları arasında önleyici sigortacılık anlayışının güçlendirilmesi gerektiğini belirtti. Korkut, risk odaklı yaklaşımın ise geleceğin sigortacılık modelinin temelini oluşturduğunu ifade etti.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, sigorta sisteminin mevcut yapısına ve geleceğine ilişkin kapsamlı değerlendirmelerde bulundu. Dağıtım kanalları arasındaki uygulama farklılıklarından önleyici sigortacılığa, risk odaklı yaklaşımdan iklim kaynaklı risklere kadar birçok başlıkta görüşlerini paylaşan Levent Korkut, sürdürülebilir bir sektör yapısı için güven temelli ve tutarlı bir uygulama kültürünün gerekliliğine dikkat çekti.

DAĞITIM KANALLARINDA SİSTEM BÜTÜNLÜĞÜ

“Sigorta sektörü, son yıllarda yalnızca ürün çeşitliliği ve mevzuat düzenlemeleriyle değil, dağıtım kanallarının yapısı, bu kanallar arasındaki denge ve sahadaki uygulamaların yarattığı güven ilişkisi üzerinden yeniden şekillenmektedir” diyen SAİK Başkanı Levent Korkut, sigortacılığın sağlıklı ve sürdürülebilir biçimde gelişebilmesinin yalnızca düzenleyici çerçevenin varlığıyla değil, bu çerçevenin sahada nasıl karşılık bulduğu ve tüm paydaşlar tarafından nasıl yorumlandığıyla doğrudan ilişkili olduğunu ifade etti.

Korkut, dağıtım kanallarının sigortacılık sisteminin en temel yapı taşlarından biri olduğunu belirtti. Sigorta şirketleri, acenteler, brokerler ve dijital satış kanallarının sistemin farklı noktalarında konumlanmakla birlikte aynı amaca hizmet etmek durumunda olduğunu dile getiren Korkut, bu yapıların birbirini tamamlayan bir bütünlük içinde çalışmasının sigortalı nezdinde güvenin korunması açısından kritik önem taşıdığını vurguladı.

SAHADAKİ UYGULAMA FARKLILIKLARININ ETKİSİ

Levent Korkut, son dönemde dağıtım kanalları arasında ortaya çıkan uygulama farklılıkları ve rekabet anlayışındaki dengesizliklerin sektörün bütüncül yapısını zorladığını ifade etti. Korkut, “Son dönemde, dağıtım kanalları arasında ortaya çıkan uygulama farklılıkları ve rekabet anlayışındaki dengesizlikler, sektörün bütüncül yapısını zorlayan unsurlar olarak öne çıkmaktadır. Aynı ürünün farklı kanallarda farklı bilgilendirme biçimleriyle sunulması, poliçe kapsamlarının yeterince açık anlatılmaması ve süreçlerin şeffaf yürütülmemesi, sigortalı açısından belirsizlik yaratmakta, acenteler açısından ise ciddi sorumluluklar doğurmaktadır” dedi.

Sigortacılıkta güven kavramının yalnızca poliçe düzenleme anıyla sınırlı olmadığını kaydeden Korkut, teklif sürecinden hasar anına, yenilemeden iptal süreçlerine kadar her aşamada inşa edilen ve korunması gereken bir değer olduğuna dikkat çekti.

“Sigortacılıkta güven, yalnızca poliçenin düzenlendiği anda değil, teklif sürecinden hasar anına, yenilemeden iptal süreçlerine kadar her aşamada inşa edilen ve korunması gereken bir değerdir” ifadelerini kullanan Korkut, bu güvenin tesisinde en önemli rolün sigortalı ile birebir temas hâlinde olan acentelere ait olduğunu belirtti.

Sigortalının aynı mevzuat ve benzer ürünler çerçevesinde farklı sonuçlarla karşılaşmasının güven duygusunu zedelediğini dile getiren SAİK Başkanı, özellikle hasar süreçlerinde ortaya çıkan yorum farklılıklarının sektör genelinde güven kaybına yol açabilecek sonuçlar doğurabildiğini ifade etti.

“Sahada karşılaşılan sorunların önemli bir bölümü, mevzuat eksikliğinden ziyade uygulamadaki farklılıklardan kaynaklanmaktadır” diyen Korkut, aynı mevzuat hükmünün farklı sigorta şirketleri tarafından farklı yorumlanmasının, benzer riskler için farklı teminat yaklaşımlarının benimsenmesinin ve süreçlerin standartlaştırılamamasının acentelerin sahadaki işini zorlaştırdığını belirtti.

Bu durumun acenteleri yalnızca teknik açıdan değil, sigortalı ile kurulan ilişki açısından da zor bir pozisyona sürüklediğini kaydeden Levent Korkut, acentelerin çoğu zaman kendilerinden kaynaklanmayan uygulama farklılıklarının açıklamasını yapmak zorunda kaldığını, bunun da mesleki itibar üzerinde olumsuz etki yaratabildiğini söyledi.

ŞEFFAFLIK VURGUSU

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, sigortacılıkta güvenin korunabilmesi için uygulamaların şeffaf, öngörülebilir ve tutarlı olması gerektiğini vurguladı.

“Sigortacılıkta güvenin korunabilmesi için, uygulamaların şeffaf, öngörülebilir ve tutarlı olması gerekmektedir. Sigortalının hangi durumda neyle karşılaşacağını bilmesi, sigortaya olan bağlılığı ve sistemi benimsemesi açısından büyük önem taşımaktadır” diyen Korkut, bilgilendirme yükümlülüğünün yalnızca yasal bir zorunluluk değil, sektörel bir sorumluluk olarak ele alınması gerektiğini ifade etti.

ACENTELERİN DANIŞMANLIK ROLÜ

Acentelerin sigortacılık sisteminin sahadaki en önemli temsilcileri olduğunu belirten Levent Korkut, sigortalının ihtiyacını doğru analiz eden, riskleri doğru tanımlayan ve uygun teminat yapısını oluşturan acentelerin sigortacılığın güven temelli yapısının temel taşı olduğunu söyledi.

“Acentelerin rolü, yalnızca poliçe düzenleyen bir aracı olarak değil, danışmanlık ve rehberlik fonksiyonuyla değerlendirilmelidir” ifadelerini kullanan SAİK Başkanı, danışmanlık rolünün sağlıklı biçimde yerine getirilebilmesinin teknik bilgi düzeyinin güçlü olmasını ve uygulamaların netliğini zorunlu kıldığını dile getirdi. Sahada karşılaşılan uygulama sorunlarının bu danışmanlık fonksiyonunu zayıflattığını belirten Korkut, bunun sigortalı nezdinde kafa karışıklığına yol açtığını kaydetti.

REKABET ANLAYIŞI VE FİYAT ODAKLI YAKLAŞIM

“Sigortacılıkta rekabetin fiyat üzerinden yürütülmesi, hizmet kalitesini ve danışmanlık anlayışını ikinci plana itme riski taşımaktadır” diyen Levent Korkut, sigortacılığın yalnızca prim karşılaştırması yapılan bir ürün değil, risk yönetimi, uzun vadeli sorumluluk ve doğru bilgilendirme gerektiren bir uzmanlık alanı olduğunu vurguladı.

Dağıtım kanallarının rekabet anlayışının fiyat odaklı değil, hizmet kalitesi ve doğru bilgilendirme ekseninde şekillenmesi gerektiğini ifade eden Korkut, aksi hâlde kısa vadeli kazanımlar uğruna atılan adımların uzun vadede sektörel dengeyi ve güven ortamını zedeleyebileceğini kaydetti.

ORTAK UYGULAMA KÜLTÜRÜ VE İŞ BİRLİĞİ

Sigortacılık sektörünün sürdürülebilirliğinin ortak bir uygulama kültürünün oluşturulmasına bağlı olduğunu belirten SAİK Başkanı, mevzuatın varlığı kadar bu mevzuatın sahada nasıl uygulanacağına dair ortak bir anlayışın gelişmesinin de büyük önem taşıdığını ifade etti.

“Uygulama birliğinin sağlanamadığı bir ortamda, güvenin kalıcı olması mümkün değildir” diyen Korkut, sigorta şirketleri, acenteler, brokerler ve kamu otoritesi arasında kurulacak sağlıklı iletişim ve iş birliğinin uygulama sorunlarının çözümünde belirleyici rol oynayacağını söyledi.

HASAR SONRASI ÖNLEYİCİ YAPIYA GEÇİŞ

Levent Korkut, uzun yıllar boyunca sektörün ağırlıklı olarak hasar sonrası devreye giren bir güvence mekanizması olarak algılandığını belirtti. Günümüz risk yapısının bu anlayışın tek başına yeterli olmadığını açık biçimde ortaya koyduğunu ifade eden Başkan, artan hasar frekansı, büyük ölçekli kayıplar ve zincirleme risklerin sigortacılığın



yalnızca sonuçları yöneten değil, riskleri önceden öngören ve azaltmayı hedefleyen bir yapıya evrilmesini zorunlu kıldığını dile getirdi.

RİSK ANALİZİ VE TEKNİK DERİNLİK

“Önleyici sigortacılık, riskin gerçekleşmesini beklemek yerine, riskin oluşma ihtimalini ve etkisini azaltmayı esas alır” diyen Levent Korkut, bu yaklaşımın yalnızca sigortalı açısından değil, sigorta şirketleri ve sektörün bütünü açısından da sürdürülebilir bir yapı sunduğunu ifade etti.

Risk analizlerinin yüzeysel değil detaylı yapılmasının ve risk azaltıcı önlemlerin poliçe sürecinin ayrılmaz bir parçası hâline gelmesinin önemine dikkat çeken Korkut, risklerin etkin yönetiminin sigortacılığın teknik temelini oluşturan en önemli unsurlardan biri olduğunu söyledi.

İKLİM RİSKLERİ VE SEKTÖREL DAYANIKLILIK

İklim değişikliğinin sigortacılık sektörünün karşı karşıya olduğu en büyük yapısal risk alanlarından biri hâline geldiğini belirten SAİK Başkanı, artan doğal afetler, aşırı hava olayları, sel, yangın ve fırtına gibi risklerin sıklığı ve şiddetinin klasik risk modellerinin yeniden değerlendirilmesini zorunlu kıldığını ifade etti.

İklim risklerinin yalnızca belirli bölgeleri değil, ekonomik faaliyetlerin tamamını etkileyen bir boyut kazandığını söyleyen Korkut, bu durumun sigortacılığın teknik hesaplamalarının yanı sıra risk kabul politikalarını ve teminat yapılarını da doğrudan etkilediğini dile getirdi.

İklim riskleriyle mücadelenin sektörün dayanıklılığının artırılmasında belirleyici rol oynayacağını kaydeden Başkan Korkut, önleyici sigortacılık ve risk odaklı yaklaşımın yaygınlaşmasının sektörün geleceğini şekillendirecek en önemli adımlardan biri olduğunu sözlerine ekledi.



Küresel belirsizlik çağında sigorta sektörü yeni bir denge arayışına giriyor

Küresel ölçekte artan jeopolitik gerilimler, ticaretteki parçalanma, oranlarda gerileme, alternatif sermayenin yükselişi ve yapay zekâ yatırımlarındaki yeniden konumlanma... Sigorta sektörü 2026'ya girerken büyüme hedeflerinin yanında iş modelinin temel varsayımlarını da gözden geçiriyor. Küresel araştırmalar, sektörün artık yapısal bir dönüşüm dönemine girdiğini gösteriyor.

Ekonomik, politika ve jeopolitik belirsizlik göstergelerinin son on yılın en yüksek seviyelerinde olması, tarifelerin son yüzyılın zirvesine ulaşması ve ticaretin giderek daha bölgesel bloklar üzerinden şekillenmesi; sigorta sektörünün faaliyet gösterdiği zemini kökten değiştiriyor. Artık belirsizlik, operasyonel planlamanın başlangıç noktası haline gelmiş durumda.
Bu yeni dönemde sigorta şirketleri hem riskleri yeniden fiyatlamak hem de sermaye kullanımını daha disiplinli yönetmek zorunda. Aynı zamanda dönüşüm yatırımlarını erteleme lüksleri de bulunmuyor. Çünkü teknolojik değişim hız kesmiyor.

JEOPOLİTİK RİSK İLK ÜÇTE

EY tarafından yayımlanan 'Sigorta CRO Araştırması', risk yöneticilerinin gündemini net biçimde ortaya koyuyor. Araştırmaya göre sigorta şirketlerindeki CRO'ların %56'sı, önümüzdeki üç yıl içinde jeopolitiği en önemli üç risk başlığı arasında görüyor. Bu oran, jeopolitik riskin artık çevresel bir değişken değil, iş modelinin merkezinde yer alan bir unsur haline geldiğini gösteriyor. Ticaret bloklaşmaları, tarifeler, düzenleyici farklılaşmalar ve siyasi gerilimler prim üretimini, reasürans kapasitesini ve yatırım portföylerini etkiliyor.
Jeopolitik riskin artması, şirketleri daha bölgesel stratejilere yöneltiyor. Küresel ölçekte yayılım stratejisi izleyen birçok oyuncu, artık daha seçici ve istikrarlı pazarlara odaklanıyor. Bazı şirketler belirli coğrafyalardan çıkmayı değerlendirirken, bazıları merkezlerini daha öngörülebilir bölgelere kaydırıyor. Risk yönetimi fonksiyonu bu nedenle risk değerlendirme sınırlarının ötesine geçmiş durumda. Senaryo modelleme, stres testi ve sermaye planlaması daha karmaşık bir çerçevede yürütülüyor. Belirsizlik yeni normal halini alıyor.

DÖNÜŞÜM HIZI VE DAYANIKLILIK

EY-Parthenon CEO Görünüm Araştırması ise üst yönetim perspektifini ortaya koyuyor. Araştırmaya göre CEO'ların %73'ü dış şokların bağlantılı ve öngörülemeyen etkileri nedeniyle dönüşüm yaklaşımını yeniden düşünmenin kritik olduğunu ifade ediyor. CEO'ların %66'sı dönüşüm hızının artırılmasını hayati görüyor. Bu veriler, belirsizlik ortamında durağan kalmanın riskli olduğunu gösteriyor. Çünkü piyasa koşulları hızla değişiyor. Faiz oranlarındaki dalgalanmalar, enflasyon, ticaret politikaları ve regülasyon farklılaşmaları, şirketlerin uzun vadeli planlarını doğrudan etkiliyor. Araştırmada yer alan bir başka önemli veri ise 2017–2024 döneminde jeopolitik değişkenlik nedeniyle küresel ölçekte 320 milyar dolarlık kâr kaybı yaşanmış olması. Bu rakam, belirsizliğin finansal sonuçlarını somutlaştırıyor. Sigorta sektörü için bu tablo iki yönlü bir anlam taşıyor. Bir yandan prim büyümesi baskı altında kalıyor. Diğer yandan artan risk algısı sigortanın temel fonksiyonunu daha görünür hale getiriyor. Bu nedenle sektör, büyüme ile dayanıklılık arasında bir denge kurmak zorunda.

56%

Sigorta CRO'larının %56'sı önümüzdeki üç yıl içerisinde jeopolitiği ilk üç risk arasında görüyor.
Kaynak: *EY Sigorta CRO araştırması*

320 milyar $

2017-2024 döneminde Jeopolitik belirsizlik nedeniyle kaybedilen kâr.
Kaynak: *EY Parthenon*

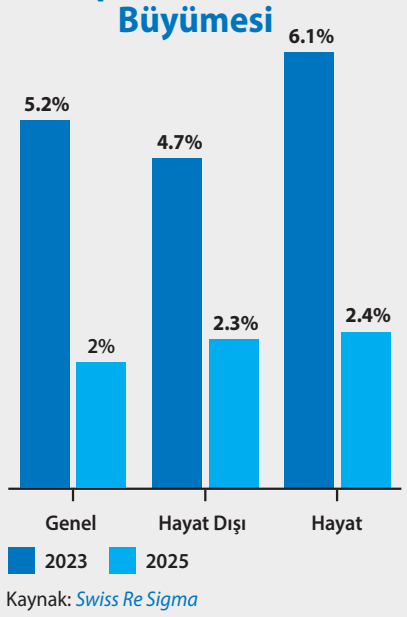
2,8%

Küresel büyüme oranı tahmini (önceki %3.3'ten aşağı yönlü revize edildi.
Kaynak: *IMF*

50%

Ceoların %73'ü, dış şoklarla bağlantılı ve öngörülemeyen etkileri nedeniyle dönüşüm yaklaşımının yeniden ala alınmasının kritik veya çok önemli olduğunu düşünüyor.
Kaynak: *EY Parthenon CEO Görünüm Araştırması*

Toplam Reel Prim Büyümesi



Kaynak: *Swiss Re Sigma*

ORANLARDA GERİLEME VE FİYAT BASKISI

Marsh tarafından yayımlanan 'Küresel Sigorta Piyasası Endeksi', 2025'in ikinci çeyreğinde oranlarda belirgin bir gerilemeye işaret ediyor. Mülkiyet branşında oranlar %8, ticari branşlarda %4 düştü. Sorumluluk tarafında küresel ölçekte %3 artış görülse de ABD dışındaki bölgelerde oranların yatay ya da aşağı yönlü seyretmesi dikkat çekiyor.
Oranlardaki bu gerileme, özellikle P&C şirketlerinde fiyat baskısını artırıyor. Gelir tarafındaki sınırlı artış, artan operasyonel maliyetlerle birleştiğinde marjları daraltıyor. Sermaye yeterliliği güçlü olan şirketler bile kârlılık kalemlerini daha yakından izlemek zorunda kalıyor.
Bu gelişme, döngü yönetiminin önemini yeniden gündeme taşıyor. Sigorta sektörü tarihsel olarak fiyat döngülerine alışkın olsa da mevcut dönemde makroekonomik belirsizlik bu döngüleri daha karmaşık hale getiriyor.

GİDER YAPISI STRATEJİK GÜNDEMDE

'EY Maliyet Kıyaslama Araştırması' sonuçlarına göre bileşik sigortacıların brüt gider oranı 2023'te %10,0 seviyesindeyken 2024'te %10,5'e yükseldi. Bu artış, maliyet tarafındaki baskının geçici olmadığını gösteriyor. Eski teknoloji altyapılarının sürdürülmesi, süreç karmaşıklığı ve hasar ödemelerindeki artış gider oranlarını yukarı çekiyor. Bu tablo, maliyet optimizasyonunun operasyonel bir tercihten öte stratejik bir zorunluluk olduğunu ortaya koyuyor. Şirketler, kesintilerden ziyade yapısal dönüşüm adımlarına odaklanıyor. Süreç otomasyonu, veri destekli raporlama ve esnek işletme modelleri ön plana çıkıyor. Amaç yalnızca maliyet düşürmek değil; aynı zamanda dönüşüm yatırımlarına kaynak yaratmak.

TARİFELER VE MEDİKAL ARTIŞ

Amerikan Mal ve Sorumluluk Sigortacıları Birliği verileri, tarifelerin oto hasar maliyetleri üzerindeki etkisini ortaya koyuyor. Çin, Kanada ve Meksika'ya yönelik tarifeler nedeniyle ABD'de oto hasar maliyetlerinde 24 milyar dolarlık potansiyel artış hesaplanıyor.
Willis Towers Watson'ın 'Küresel Medikal Trend Araştırması' ise 2025 yılı için küresel ortalama medikal maliyet artış beklentisini %10,3 olarak açıklıyor. Sağlık sigortası tarafında maliyet baskısının süreceği anlaşılıyor. Bu veriler, fiyat baskısı ile maliyet artışının eş zamanlı yaşandığı bir döneme işaret ediyor. Bu nedenle risk değerlendirme disiplini ve sermaye yönetimi daha da önem kazanıyor.

ALTERNATİF SERMAYE GÜÇLENİYOR

Aon ve Artemis tarafından yayımlanan reasürans verileri, alternatif sermayenin yükselişini ortaya koyuyor. Alternatif sermaye 2015'ten bu yana %68, 2020'den bu yana %33 büyüme gösterdi. 2025 itibarıyla küresel reasürans sermayesinin yaklaşık %17'si alternatif sermayeden oluşuyor. 2025'in ilk yarısında ise alternatif sermaye 121 milyar dolara ulaştı.
Bu gelişme, risk transferi yapısında önemli bir dönüşüme işaret ediyor. Alternatif sermaye çözümleri, bilançoların daha esnek kullanılmasına imkân tanıyor. Ancak aynı zamanda geleneksel oyuncular üzerindeki rekabet baskısını artırıyor.

NAIC VERİLERİ: SERMAYE YAPISINDA DEĞİŞİM

NAIC verilerine göre 2018–2024 döneminde özel sermaye sahipli sigorta şirketi sayısı %50 artarak 90'dan 137'ye yükseldi. Bu şirketlerin nakit ve yatırım varlıkları ise 704,3 milyar dolara ulaştı.Bu tablo, sigorta sektörünün sermaye yapısında önemli bir değişim yaşandığını gösteriyor. Alternatif sermaye yalnızca reasürans tarafını aşarak doğrudan şirket sahipliği üzerinden sektörde etkin rol oynamaya başladı.

YAPAY ZEKÂ YAYGINLAŞIYOR, BEKLENTİLER ARTIYOR

Cenevre Sigorta Derneği araştırmasına göre tüketicilerin %55 ila %80'i sigorta satın alırken yapay zekâ destekli araçları kullandığını belirtiyor. Şirketlerin %90'ı yapay zekâ yatırımlarını artırmayı planlıyor ve bu yatırımların %75'i risk değerlendirme ve hasar süreçlerine yöneliyor.
Ancak yatırım kararlarının gerçek değere dönüşmesi veri kalitesine bağlı. Veri yönetişimi ve sistem entegrasyonu konuları çözülmeden yapay zekâdan beklenen ölçekli değer üretimi sınırlı kalabilir. Yönetim kurulları müşteri deneyiminde ve gelir tarafında ölçülebilir katkı görmek istiyor.
Küresel araştırmaların ortak mesajı açık. Belirsizlik kalıcı. Oranlarda gerileme söz konusu. Maliyet baskısı artıyor. Alternatif sermaye güçleniyor. Yapay zekâ yatırımları hızlanıyor. Sigorta sektörü için 2026'nın temel meselesi iki hedefi aynı stratejik çerçevede dengelemek.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

%55-%80
Tüketicilerin, sigorta satın alırken yapay zeka destekli araçları kullandığını belirten oran (en yüksek Çin'de, en düşük Almanya'da)
Kaynak: *Cenevre Sigorta Derneği*

No.1
Ceo'lara göre teknoloji dönüşümü ve yapay zeka entegrasyonu, önümüzdeki 12 ayda finansal hedeflere ulaşmada en büyükzorluk
Kaynak: *EY Parthenon CEO Görünüm Araştırması*

%66
CEO'ların %66'sı dönüşüm hızının arttırılmasını kritik veya çok önemli görüyor.

%90
Sigorta şirketlerinin %90'ı yapay zeka yatırımlarını artırmayı planlıyor. Bu yatırımların %75'i risk değerlendirme ve hasar süreçlerine yöneliyor.
Kaynak : *Cenevre Sigorta Derneği*

ABD'de Özel Sermaye Sahipli Sigorta Şirketlerinin Büyümesi, 2018-2024
%50: Özel sermaye sahipli sigorta şirketlerinin sayısında artış (90'dan 137'ye)
2 kat: Nakit varlıklar ve yatırım varlıklarında büyüme; toplam 704,3 milyar dolara ulaştı.
Kaynak: *NAIC*

Reasüransta Alternatif Sermayenin Büyümesi
%33: 2020'den bu yana
%68: 2015'ten bu yana
%17: 2025 itibariyle küresel toplam reasürans sermayesindeki payı
Kaynak: *Aon, Artemis*

%90
Sigorta ortaklıkları bulunan alternatif varlık yönetim şirketleri tarafından kontrol edilen, sektörün toplam yönetilen varlıkların (AUM) oranı; 2014'te yalnızca %15 iken.
Kaynak: *Harvard Business School ve State Street verilerine göre*

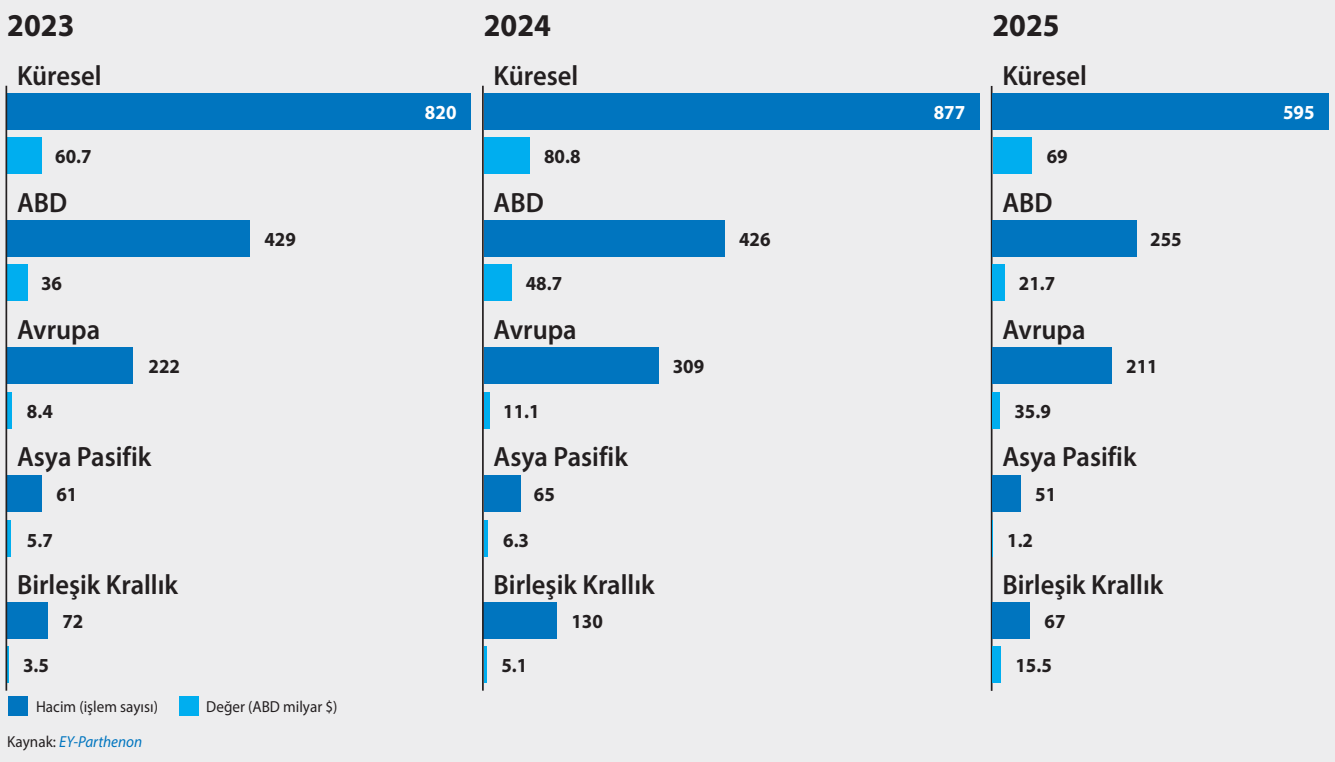
121b $
Reasürörlerin alternatif sermayesi (2025 ilk yarı itibariyle) yeni rekor seviye 2024 mali yılında 115 milyar dolar 2023 mali yılında 108 milyar dolar seviyesinde
Kaynak : *Aon*

24 milyar $
Çin, Kanada ve Meksika'ya uygulanan tarifeler nedeniyle ABD'de oto hasar maliyetlerinde potansiyel artış
Kaynak: *Amerikan Mal ve Sorumluluk Sigortaları Birliği*

%10.3
2025 yılı için küresel ortalama medikal maliyet artış beklentisi
Kaynak: *Willis Towers Watson*

%10.5
Bileşik sigorta şirketlerinde brüt gider oranı (2024) 2023: %10,0
Kaynak : *EY Maliyet Kıyaslama Araştırması*

İstikrarlı Birleşme Ve Satınalma Faliyeti - Avrupa ve Birleşik Krallık'ta Daha Az Ancak Daha Büyük İşlemler



Kaynak: *EY-Parthenon*

Sektör teminat açıkları ortamında güvence arayışını hızlandırıyor

Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu (GFIA) 'Sigorta güvencesinde zorluklardan fırsatlara' adlı raporunda, sigorta veya emeklilik birikimleriyle güvence altına alınmayan risklerin gerçekleşmesi halinde ortaya çıkan teminat boşluklarının küresel çapta halen yaygın ve yapısal bir sorun olduğunu belirterek 4 ana başlık altında bir çözüm taslağı sunuyor.



Güvence mekanizmaları: Sigortada zorluklardan fırsatlara raporu, sigortanın finansal koruma, ekonomik istikrar ve genel kalkınma açısından hayati bir öneme sahip olduğunu ancak sigorta ya da emeklilik birikimleriyle güvence altına alınmayan risklerin küresel ölçekte halen ciddi bir sorun oluşturmaya devam ettiğini belirterek ortaya çıkan teminat açıklarının birçok bölgede ve farklı nüfus gruplarında varlığını sürdürerek birey ve işletmeleri giderek artan risk yelpazesi karşısında savunmasız bıraktığını belirtiyor. GFIA bu kapsamda farkındalık, erişilebilirlik, bütçeye uygunluk ve sigortanın varlığı ana başlıkları altında kapsamlı bir çözüm taslağı sunarak bu başlıkları da tek tek farklı açılardan inceliyor. Rapor; dünya genelindeki sektörel girişimler ve başarılı uygulamaların yanı sıra kamu politikalarından da yararlanarak, daha sürdürülebilir sigorta teminatına giden yolda karşılaşılan zorlukları ve olası çözüm yollarını da ortaya koyuyor. Sigortayı küresel ölçekte etkileyen temel zorlukları daha iyi anlamak ve bu alanlara ilişkin yol gösterici ilkeler ile başarılı uygulama örneklerini sunan rapor, GFIA'nın 2023 yılında yayımladığı teminat boşlukları çalışmasını temel alarak kapsamını yalnızca politika önerileriyle sınırlı tutmadan sektördeki girişimlere ilişkin bir genel bakışı da içerecek şekilde genişletiyor. Hayat ve hayat dışı sigorta sektörlerini birlikte alarak, sigorta ürünlerine yaygın erişimin sağlanmasına yönelik zorluklar ve çözüm yollarına ilişkin kapsamlı bir analiz de ortaya koyuyor.

TEMİNAT AÇIĞI İŞ BİRLİĞİNİ ZORUNLU KILIYOR

Raporda ayrıca sigorta sektörünün giderek artan sayıda zorluğa aktif biçimde yanıt vermek durumunda kaldığının altı çizilirken, dünyanın dört bir yanındaki sigortacıların, hizmet sundukları kitlelere daha etkin şekilde ulaşabilmek adına yenilikçi ürünlere, dijital platformlara ve finansal okuryazarlık kampanyalarına yatırım yaptığını anlatıyor. Bu bağlamda küresel ölçekte yürütülen iş birliği girişimlerinin, kamuoyunun sigortaya ilişkin farkındalığını artıracağını, dezavantajlı kesimlerin sigortaya erişimi genişleteceğini ve sigorta ürünlerinin bölgesel ihtiyaçlara göre geliştirilmesini sağlayacağını da vurguluyor.

GFIA buna paralel olarak en yenilikçi sektör çözümlerin dahi teminat boşluklarını tek başına kapatma konusunda yetersiz kaldığını belirtirken şu tespitleri yapıyor: Kamusal politikalar ve yasal mevzuat; sigortanın etkin dağıtımı, doğru fiyatlandırılması ve doğru kesimlere sunulması konusunda kritik bir etkiye sahip. Bazı durumlarda, devletlerin daha yüksek risk veya iklim açısından dezavantajlı bölgelerde yapılaşmayı teşvik etmesi, riske dayalı fiyatlandırmayı sınırlandırması ya da kamu altyapısına yeterince yatırım yapmaması gibi uygulamalar, teminat boşluklarını dolaylı yoldan büyütebilir veya sigortayı karşılanamaz hale getirebilir.

GFIA tarafından sunulan 4 başlıklı çerçeve, sigortaya erişim sorunlarının çok boyutlu yapısını inceleyerek bu sorunların ele alınmasına yönelik etkili bir strateji ortaya koyuyor. Kuruluşa göre bazı riskler, önceki koşullar altında artık sigortalanabilir olmasa da, sektör değişen ihtiyaçlara yanıt verebilme ve finansal güvenliği sağlama konusundaki benzersiz rolünü sürdürmek amacıyla değişen dünyaya aktif biçimde uyum sağlamakta ve yenilikler geliştirmekte. Rapor, bu yaklaşımı hayata geçirmek adına 4 öneride bulunuyor.

a) Kamuoyu bilgilendirme kampanyaları, dijital finansal okuryazarlık girişimleri ve emeklilik ile siber risk gibi konularda erken aşamada farkındalık oluşturmak.

b) Yeni yasal mevzuat yaklaşımlarını teşvik etmek, dijital araçların ve kapsayıcı ürün tasarımlarını desteklemek, ayrıca mevcut yasaların esnetilmesi yoluyla inovasyonu mümkün kılarak erişilebilirliği artırmak

c) Serbest piyasayı korumak, riske dayalı fiyatlandırmaya izin vermek, vergi teşvikleri veya hızlı ödeme aracılığıyla riskleri azalarak sigorta ürünlerini bütçeye uygun hale getirmek.

d) Afet riskini azaltan altyapı yatırımlarını teşvik etmek, uygun şekilde tasarlanmış kamu-özel sektör ortaklıkları desteklemek ve sigortayı sınırlayan kanunlardan kaçınarak sigorta ürünlerinin sürekliliğini sağlamak.

Sonuç olarak teminat boşluklarının kapatılmasının, tek bir tarafın çabasıyla mümkün olamayacağı ve bu sorunun birlikte uyum içinde bir çalışmayı gerekli kıldığı açıkça vurgulanıyor. GFIA raporunda aynı zamanda sigorta şirketleri, siyasiler, resmi kurumlar ve sivil toplum arasında aktif ve iş birliğine dayalı bir yaklaşım çağrısında bulunuyor. Sektördeki yeni girişimlerin ve kamu politikalarının sigorta sisteminin temel ilkeleriyle uyumlu bir yasal çerçeve içinde bir araya getirilmesinin önemine de değinen kuruluş, teminat boşluklarının ancak bu şekilde daraltılabileceğini söylüyor.

KÜRESEL TİCARET ÇATIŞMALARI YENİ RİSK

Yeni riskler; doğal afetlerin artan sıklığı ve şiddeti, siber tehditler, jeopolitik istikrarsızlık ve ekonomik belirsizlik gibi faktörlerin etkisiyle küresel ölçekte artış gösterdi.

Chief Risk Officer Forum raporuna göre, küresel ticaret çatışmaları ve yaptırımlar da yeni ve önemli riskler arasında yer alıyor. Bu gerilimler belirli bölgelerde zararların artmasına, tedarik zincirlerinde aksamalara ve emtia fiyatlarında dalgalanmalara yol açarak sigorta ürünlerinin erişilebilirliğini ve fiyatlarını olumsuz anlamda etkileyen bir faktör. Buna ek olarak, artan ticaret anlaşmazlıkları ve değişen uluslararası yasal çerçeveler, risklerin sigortalanması ve fiyatlanması süreçlerini daha karmaşık hale getirerek, sigorta şirketlerini stratejilerini yeniden değerlendirmeye zorluyor. Ülkeler bazındaki öngörülemez jeopolitik ve ekonomik gelişmelerin tetiklediği küresel finansal piyasa dalgalanmaları da sigortacıların; teminat sunma konusundaki zorluklarını artıran bir unsur olarak karşımıza çıkıyor. Son yıllarda, özellikle hayat ve hayat dışı branşlarda, birçok ülkede teminat boşlukları ve sigortaya erişime ilişkin endişeler belirgin şekilde arttı. OECD Global Insurance Market Trends 2024 raporu, hayat dışı sigorta sektöründe artan primlere dikkat çekerek bu artışların, hasar maliyetlerindeki enflasyonun yarattığı devam eden maliyet baskıları ve reasürans maliyetlerindeki artıştan kaynaklandığını ortaya koyuyor. Bu durum ve diğer maliyet baskıları, motor, sağlık ve yangın/mülk sigortaları gibi başlıca hayat dışı branşlarda yazılan primlerin artmasına yol açmış ve söz konusu branşlarda prim büyümesini destekledi. Sigorta uzmanları, mali güçlerini koruyacak düzeyde prim belirleme zorunluluğu ile sigortalılar açısından finansal erişilebilirliği sürdürme hedefi arasında denge kurmak zorunda kaldı. Bu denge arayışı, bazı durumlarda primlere üst sınır getirilmesini öngören devlet müdahalelerine de yol açarak durumu yeni bir boyuta taşıdı.

YÜKSELEN MALİYETLER ŞİRKETLERİ BASKILIYOR

Konut sigortalarında, iklim açısından dezavantajlı bölgelerde sigortalanması gereken varlıkların artması, enflasyon, hukuki süreçlerin kötüye kullanılması ve son olarak tarifeler nedeniyle hızla yükselen maliyetler, sigorta şirketleri üzerinde ciddi baskı yaratıyor. Tarım, doğal afetler, sağlık ve ölüm risklerini kapsayan küresel teminat açığının, 2023 yılındaki prim eşdeğeri 1,83 trilyon dolarla yeni bir zirveye ulaştı. Bu tutar, 2022 yılında revize edilen 1,77 trilyon dolarlık seviyeye kıyasla nominal olarak %3,1'lik bir artışı ifade ediyor. Genişleyen bu açık, bireylerin ve işletmelerin yeterli sigorta teminatına erişmesini engelleyen kalıcı bariyerleri gözler önüne seriyor. Bu bağlamda, Cenevre Birliği tarafından geliştirilen 4 başlıklı strateji çerçevesi, söz konusu engelleri analiz etmek için faydalı bir bakış açısı sunuyor. Buna ek olarak; yaşlanan nüfus, evlilik oranlarının düşmesi ve çocuk sayısının azalması gibi sosyo-demografik değişimler ile aile yapılarındaki dönüşüm, sigorta şirketleri için bir risk haline geldi.

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

Riskin yeni merkezinde insan kırılganlığı var

Küresel risk tartışmaları uzun yıllar boyunca fiziksel varlıklar, finansal kayıplar ve altyapı hasarları etrafında şekillendi. Ancak son dönemde iklim krizinin derinleşmesi, nüfusun hızla yaşlanması, pandemi sonrası sosyal kırılmalar ve yapay zekânın çalışma hayatına nüfuz etmesiyle birlikte, riskin merkezine yerleşen yeni bir başlık daha yüksek sesle konuşulmaya başlandı: İnsan kırılganlığı.

Bugün risk artık yalnızca bir binanın, bir fabrikanın ya da bir tedarik zincirinin maruz kaldığı hasarla ölçülmüyor. İnsan bedeninin aşırı sıcaklara dayanma kapasitesi, zihinsel sağlığın ekonomik belirsizlikler karşısındaki direnci, iş gücünün teknolojik dönüşüme uyum yeteneği ve toplumsal bağların kriz anlarında ne kadar hızlı çözüldüğü de risk hesaplarının ayrılmaz bir parçası haline geliyor. Sigorta sektörü açısından bu tablo, riskin nasıl tanımlandığını, ölçüldüğünü ve modellendiğini de yeniden düşünmeyi zorunlu kılıyor.



İklim krizi, demografik dönüşüm ve yapay zekâ etkisiyle risk kavramı yeniden tanımlanırken, Willis Araştırma Ağı, insan kırılganlığını sigorta ve risk yönetiminin sistemik odağına yerleştiriyor.

RİSKİN YENİ MERKEZİ

Uluslararası kuruluşların son yıllarda yayımladığı raporlar, bu dönüşümün tesadüfi olmadığını gösteriyor. Dünya Sağlık Örgütü, iklim kaynaklı stres faktörlerinin önümüzdeki on yıllarda yüz binlerce ek ölüme yol açabileceğine dikkat çekiyor. Uluslararası Çalışma Örgütü ise aşırı sıcakların küresel ölçekte çalışma sürelerini azaltarak milyonlarca tam zamanlı işe denk bir verimlilik kaybı yaratabileceğini vurguluyor.

Bu tablo, sigorta sektörü için tanıdık olmayan bir alanı işaret ediyor. Çünkü burada risk; tekil bir olaydan çok birikimli ve yaygın bir kırılganlıktan doğuyor. Sağlık sistemlerinin kapasitesi, çalışanların fiziksel sınırları, toplumsal dayanışmanın gücü ve bireylerin uyum becerisi giderek daha fazla ekonomik sonuç üretiyor.

Tam da bu noktada, Willis Araştırma Ağı tarafından yayımlanan "Risk & Dayanıklılık İncelemesi: İnsan Kırılganlığı Riskin Yeni Ufku" başlıklı rapor, insan kırılganlığını sistemik riskin merkezine yerleştirerek dikkat çekici bir çerçeve sunuyor.

İNSAN KIRILGANLIĞI NEDEN SİSTEMİK RİSK?

Rapora göre, insan kırılganlığı artık doğrudan ekonomik ve finansal sonuçlar doğuran bir risk boyutunda. 2050 yılına kadar dünya nüfusunun 9,7 milyarı aşması, nüfusun üçte ikisinin kentlerde yaşaması ve 65 yaş üstü nüfusun 1,6 milyarı geçmesi bekleniyor. Aynı dönemde, küresel iş gücünün yaklaşık üçte birinin her yıl en az bir ay aşırı sıcaklara maruz kalan bölgelerde çalışacağı öngörülüyor.

Bu demografik ve çevresel baskılar; insan sağlığını, üretkenliği ve sosyal yapıları aynı anda etkiliyor. Raporda vurgulanan temel nokta şu: Ekonomileri ayakta tutan temel varlıklar, aynı zamanda en kırılgan olan kişiler yani insanlar. Willis Araştırma Ağı, klasik risk modellerinin çoğunun hâlâ mülk, sermaye ve fiziksel hasar odaklı olduğunu; ancak iş gücüne bağımlılık, sağlık hizmetlerine erişim, uyum kapasitesi ve toplumsal bağlar gibi insan sistemlerinin yeterince ölçülmediğini belirtiyor. Oysa yaşlanan toplumlar, yoğun kentleşme ve dijitalleşen iş yaşamı, bu sistemlerin üzerindeki baskıyı her geçen gün artırıyor.

SESSİZ AMA DERİN RİSKLER

Raporda öne çıkan başlıklardan biri, aşırı sıcakların insan bedeni üzerindeki sınırları zorlaması. Nemli sıcaklıkların, özellikle büyük kentlerde, iklim değişikliğinin en görünür sonuçlarından biri haline geldiği belirtiliyor. Bu durum yalnızca sağlık harcamalarını artırmakla kalmıyor; iş gücü verimliliğini düşürüyor, sigortalanabilirlik tartışmalarını da beraberinde getiriyor.

Bir diğer kritik başlık ise yerinden edilme. İklim kaynaklı afetler sonrası evlerini kaybeden bireylerin yaşadığı kırılganlık, yalnızca ilk kayıpla sınırlı kalmıyor. Uzun süreli yer değiştirme; ruh sağlığını, toplumsal bağları ve ekonomik toparlanma hızını doğrudan etkiliyor. Bu da afet sonrası risklerin, yıllar boyunca devam eden uzun bir kuyruk oluşturmasına neden oluyor. Yaşlanan toplumlar ise raporda çift yönlü bir perspektifle ele alınıyor. Sağlık sorunları, hareket kısıtlılığı ve yalnızlık gibi riskler artarken; deneyim, toplumsal dayanışma ve krizlere karşı kolektif refleksler, yaşlı nüfusun dayanıklılık açısından sunduğu güçlü yönler olarak öne çıkıyor.

KLASİK MODELLEMENİN SINIRLARI VE VERİ AÇIĞI

Raporda dikkat çekilen bir diğer husus ise insan odaklı risklerin ölçümünde yaşanan veri ve modelleme sınırlılıkları. Fiziksel hasar, kayıp tutarı ve sermaye yeterliliği gibi göstergeler sigortacılık için yerleşik referanslar sunarken bir diğer yandan zihinsel sağlık, sosyal bağların gücü ya da uyum kapasitesi gibi alanlar aynı netlikte ölçülememeye başladı. Bu durum, risk fiyatlamasında yeni göstergelere ve disiplinler arası veri setlerine duyulan ihtiyacı artırıyor. İnsan sistemlerini görünür kılacak ölçüm araçları geliştirilmeden, risk haritasının eksik kalacağı vurgulanıyor. İnsan odaklı yaklaşım gün geçtikçe sigortacılık sektörü açısından daha önemli hale geliyor.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

YAPAY ZEKÂYA SORDUK: İNSAN KIRILGANLIĞININ ETKİSİ NEDİR?

ChatGPT'ye şu soruyu sorduk: "İnsan kırılganlığı neden geleneksel risk modelleriyle ölçülmekte zorlanıyor?"

Aldığımız yanıt özetle şu yöndeydi: İnsan kırılganlığı, tekil ve ani olaylardan çok; zaman içinde biriken stres faktörleriyle şekilleniyor. Fiziksel hasar gibi net sınırları yok; sağlık, davranış, psikoloji ve sosyal yapı gibi birbirini etkileyen alanlara yayılıyor. Bu nedenle ölçümü yalnızca sayısal değil, davranışsal ve bağlamsal göstergeler de gerektiriyor. Klasik modellerin zorlandığı nokta tam olarak burada başlıyor.

Yapay zekâ ve görünmeyen insan riskleri

Raporda dikkat çeken bir diğer alan, yapay zekâ ve otomasyonun insan üzerindeki dolaylı etkileri. Willis Research Network, yapay zekânın yalnızca teknolojik ya da operasyonel bir risk olmadığını; aynı zamanda zihinsel esenlik, ekonomik güvence, toplumsal bağlar ve bireysel irade üzerinde baskı yarattığını vurguluyor.

İstihdam yapılarının değişmesi, karar alma süreçlerinin algoritmalara devredilmesi ve iş güvencesinin zayıflaması; görünürde fiziksel bir hasar yaratmasa da uzun vadeli sonuçlar doğuruyor. Rapora göre bu alan, sigorta sektörü için henüz tam olarak tanımlanmamış olsa da giderek büyüyen bir risk havuzu anlamına geliyor.

Sigorta sektörü için ne değişiyor?

Willis Araştırma Ağı'nın yayımladığı bu rapor, insan kırılganlığının sigortacılık açısından yalnızca bir yan konu olmadığını net biçimde ortaya koyuyor. Sağlık, iş gücü, ESG, sürdürülebilirlik ve yatırım kararları; giderek daha fazla insan odaklı göstergelere dayanmak zorunda kalıyor.

Bu durum, sigortacılar için iki yönlü bir tablo sunuyor. Bir yandan, ölçülmesi zor ve belirsiz risk alanları genişliyor. Öte yandan, insan merkezli dayanıklılığı güçlendiren çözümler; yeni ürünler, yeni modelleme yaklaşımları ve uzun vadeli değer yaratımı açısından önemli fırsatlar barındırıyor.

Dayaniklilik insanla başlar

Willis Araştırma Ağı'nın altını çizdiği temel mesaj net: Dayanıklılığın bir sonraki sınırı, daha güçlü insan sistemleriyle aşılacak. Fiziksel ve finansal sistemler ne kadar gelişirse gelişsin, insan kırılganlığı göz ardı edildiğinde risk yönetimi eksik kalacak.

Sigorta sektörü, insan kırılganlığını riskin merkezine alan bu yeni yaklaşımda benzersiz bir konuma sahip. Modelleme, fiyatlama ve yatırım kararlarında insanı merkeze alan bu perspektif, sürdürülebilir bir ticari zorunluluk olarak öne çıkıyor. Riskin dili değişiyor ve bu yeni dilde, insan artık merkezde duruyor.

Yat sigortalarındaki hukuki düzenleme günümüz ihtiyaçlarını karşılamıyor

Ülkemizde yatlara ilişkin hukuksal ilişkiler gittikçe daha geniş bir alana yayılmaktadır. Yat yapımında Türkiye dünyada önde gelen ülkelerden biri haline gelmiştir. Yat turizmi (özellikle "mavi yolculuk") yıllardan beri yabancı ve yerli turistlerin yoğun şekilde ilgi gösterdikleri bir husustur. Kıyılarımızda bulunan (Türk veya yabancı bayraklı) yat sayısı son zamanlarda büyük artış göstermiştir. Bütün bunlar yatçılığın önem kazanmasına neden olmuştur. Ancak sorunlar da baş göstermiştir. Yeterli sayıda marinaya sahip olmadığımız için yatlara barınma hizmeti verilmesi arzu edilen düzeyden çok geridedir. Talebin fazla oluşu, marinalara ödenen ücretlerin aşırı yükselmesine yol açmıştır. Hisarönü, Göcek ve Gökova çok önemli deniz ve çevre kirlenmesi tehdidi altındadır. Yarım yüzyıl önceye kadar "doğa harikası" ölü denizlere sahip olan Türkiye hızla "gerçek anlamda" ölü denizlere doğru yol almaktadır. Yatların sayısındaki artış yüzünden, bunların atık sularının düzenli ve etkili bir biçimde alınması/ toplanması büyük zorluklar doğurmaktadır. Yatlara ilişkin hukuksal altyapının da yeterli olmadığını ayrıca belirtmek gerekir. Turizmi Teşvik Kanunu m.3 (i) yatları "deniz turizmi aracı" olarak tanımlamaktadır. Deniz turizmi aracı deyimi kapsamına "deniz ve iç sularda gezi, spor ve eğlence amaçlı olarak turizm faaliyetinde bulunan gerçek ve tüzel kişilere ait özel yatlar ve ticari faaliyetine esas olarak Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından düzenlenmiş belgeleri haiz ticarî yatlar" da dahildir. Deniz Turizmi Yönetmeliği m.23 uyarınca ise "yat, gezi, spor ve eğlence amacıyla deniz turizminde kullanılmaya uygun, taşıdığı yolcu sayısı 12'yi geçmeyen, yük, yolcu ve balıkçı gemisi niteliğinde olmayan, kamarası, tuvaleti ve mutfağı olan deniz aracıdır". Yönetmelik hükmü tonilato belgesinde yat olduğu belirtilen (Türk kıyılarının 2 noktası arasında yapacağı sefer 100 mille sınırlı olan, en yakın karadan 20 milden fazla uzaklaşmamak koşulu ile en fazla 36 yolcu taşıyan) araçların da yat sayılacağını belirtmektedir. Yönetmelikte "ilkel yapılı ahşap gemi" olarak tescil edilmiş deniz turizmi araçlarının (ve yolcu sayısı 12'den fazla olan ve yolcu gemisi olarak tescil edilmiş bulunan deniz turizmi araçlarının) da yat tipinde inşa edilmiş olmaları kaydıyla yat olarak belgelendirilebileceği öngörülmüştür. Denizciler özellikle gulet tipi yatları küçümseyen bir anlam taşıdığı gerekçesiyle "ilkel yapılı ahşap gemi" ifadesini uygun bulmamakta ve yatın gövdesinin ahşap veya fiber veya çelik olmasının değil tasarımının ve sağlamlığının önem taşıdığını vurgulamaktadırlar. Bununla birlikte guletlerin Akdeniz için uygun olabileceği, Cebelitarık'tan çıkış yaparsa içindekilerin dua moduna geçmelerinde yarar olacağı da (en azından bazı denizciler tarafından) belirtilmektedir. (Konu hakkında Sigortacı Gazetesi köşe yazarlarından Sayın Faruk Ömrüuzak'ın bizleri aydınlatması kendi takdirlerindedir).

Sigorta hayatın her alanına (her kişiye, girişime, etkinliğe, değer taşıyan bütün taşınır ve taşınmaz varlıklara) olduğu gibi yatlarla bağlantılı iş ve işlemlere de çok önemli katkı ve destek sağlamaktadır. Bazı örneklerle kısaca açıklamak gerekirse: Yat inşa ve tamir eden tersaneler 'gemi inşa edenlerin sorumluluk sigortası' ve tesislerine ilişkin 'yangın sigortası'; yat sahipleri ve yat işletenler (sorumluluk teminatı da içeren) 'yat kasko sigortası', marina işletmeleri "sorumluluk sigortası" (ve marina tesislerini kapsayan) "yangın sigortası" ile olası zararlara ve sorumluluklara karşı sigorta koruması altında bulunabilmektedir.

> "İngiliz klozları İngiliz hukukuna göre (İngiliz yasalarına ve hukuk kavram ve anlayışına uygun olarak) oluşturulan metinlerdir. Bunlar birçok halde bizim yasal düzenlememizle, hukuk anlayışımızla, kavramlarımızla bağdaşmamaktadır. Bu nedenle bizim daha fazla gecikmeden yat sigortalarına ilişkin genel şart düzenlememiz lazımdır."

'1985 IYC İHTİYAÇLARA YANIT VERMEKTEN UZAK'

Bu yazımızda yat sahip ve işletenleri tarafından yatları için yaptırılan yat (kasko) sigortasına ilişkin bazı konulara değineceğiz. Söz konusu sigorta uygulamada kısaca 'yat sigortası' olarak adlandırılmakta ve sigorta teminatı İngiliz klozları (1985 Institute Yacht Clauses, kısaca 1985 IYC) uyarınca verilmektedir.

Öncelikle altını çizmemiz gereken şey şudur: İngiliz klozları İngiliz hukukuna göre (İngiliz yasalarına ve hukuk kavram ve anlayışına uygun olarak) oluşturulan metinlerdir. Bunlar birçok halde bizim (büyük kısmı emredici nitelik taşıyan) yasal düzenlememizle, hukuk anlayışımızla, kavramlarımızla bağdaşmamaktadır. Bu nedenle bizim daha fazla gecikmeden yat sigortalarına ilişkin genel şart düzenlememiz lazımdır. Ancak bu yapılana kadar sigortacıların (ortak bir çalışmayla) bize uygun 'özel şart' hazırlamaları ve yaptıkları yat sigortası sözleşmelerinde 1985 IYC yerine bunları kullanmaları mümkün ve hatta çok yararlı olacaktır. Uygulamada kullanılan 1985 IYC günümüz ihtiyaçlarına yanıt vermekten uzaktır. Bugün yatların çoğu elektrik enerjisini ve otomasyonu yoğun biçimde kullanmaktadır. 1985'te kaleme alınmış olan İngiliz klozları ise bu yeniliklere uygun hüküm ve çözümler içermemektedir. Öte yandan 1985 IYC metninin dilimize güvenilir ve anlaşılır bir çevirisini oluşturmak da çok zordur. Mevcut (TSB web sayfasındaki) çeviri anlam kaybına yol açmamak kaygısıyla İngiliz cümle yapısına sadık kalmayı tercih ettiğinden bizim dilimize uygun bir metin olarak nitelenemez.

1985 IYC KORUMASININ TEMEL ÖZELLİKLERİ

1985 IYC aynı anda hem yata gelecek zararları hem de yat dolayısıyla ortaya çıkabilecek sorumluluğu temin eden (eşya ve sorumluluk teminatlarını aynı anda içeren) bir sigortadır.

Yata gelecek zararlar teminatı bakımından şu gözlemleri yapmak mümkündür:

- Sigorta koruması yalnızca yatın seferde olduğu süre değil, (tarafların üzerinde anlaştığı belirli koşullarla) seferde olmadığı (yattığı) süre boyunca da mevcuttur.
- Yat sigorta sözleşmesinde belirlenen seyir alanları içinde teminat altında olacaktır. Bununla birlikte önceden bildirim yapılması kaydıyla ve (ek prim gibi) sigortacıyla özel olarak üzerinde anlaşılacak koşullarla belirlenen alanlar dışında da sigorta korumasından yararlanılabilecektir.
- Teminat sigortacıyla aksi kararlaştırılmadıkça yalnızca yatın özel amaçlarla kullanılması durumunda işleyecek, kira veya çarter ilişkisinin mevcut bulunduğu hallerde devre dışı kalacaktır.
- Saatte 17 milden fazla sürat yapabilen yatlar hakkında özel bazı kurallar söz konusudur. 1985 IYC m.5, 17 mili aşkın hızla seyretme yeteneğine sahip yatların ancak sigortacıyla yapılacak özel anlaşma sonucunda sigorta koruması altına alınabileceğini; bu gibi bir anlaşma yapıldığı zaman ise 1985 IYC m.19'da yer alan 'Speedboat Clause' (sürat teknesi klozu) hükümlerinin geçerli olacağını öngörmüştür. Bu özel hükümler yüksek hızlı yatların diğer yatlara oranla daha değerli ve zarar görmeye daha yatkın olmaları nedeniyle öngörülmüşlerdir. Diğer bir anlatışla bunların sigortacı bakımından taşıdığı riziko daha fazladır.

Yata gelecek zararlara ilişkin sigorta koruması 2'ye ayrılmaktadır: Doğrudan teminata dahil bulunan haller ve ancak "özen yükümlülüğünün yerine getirilmiş olması halinde" teminat kapsamında sayılan haller. Doğrudan teminata dahil bulunan hallerin başında (diğer gemi kasko sigortalarında da söz konusu olan) "deniz tehlikeleri" gelir. Buna ek olarak yatın yangın, mal atılması, haydutluk, deprem, yanardağ püskürmesi veya yıldırım düşmesi sonucu yahut rıhtım veya liman tesisleriyle, yatın karada üzerinde taşındığı araçla, bir hava aracıyla (veya hava aracından düşen nesnelerle) temas nedeniyle hasarlanması da sigorta kapsamındadır.

ÖZEN YÜKÜMLÜLÜĞÜNE BAĞLI TEMİNATLAR

Özen yükümlülüğünün yerine getirilmesine bağlı teminatlara gelince: Bu hususta önce kimlerin özen göstermekle yükümlü olduğunu saptamamız lazımdır. 1985 IYC m.9.2 uyarınca özen yükümlülüğü altında olanlar sigortalı, malik ve yöneticidir. Sigortalı, yat üzerinde sigortalanabilir çıkara ve kendi yaptığı veya başkasının onun lehine yapmış olduğu sigorta sözleşmesi uyarınca hasar halinde sigortacıdan tazminat alma hakkına sahip olan kişidir. Bu kişi çoğu halde yatın malikidir. Ancak bazı hallerde (mesela uzun süreli kira ilişkisi çerçevesinde) malikten başka bir kişinin de (yatın uğradığı bazı hasarları giderme yükümlülüğü ve yatın diğer kişilere vereceği zararlardan sorumluluğu açısından) yat üzerinde sigortalanabilir çıkarı bulunabilir. Yönetici ise Türk hukukunda yatı kendi adına değil başka bir kimseyi (yat donatanını) temsil ederek işletmekte olan kişidir. Yat donatanı ise, maliki olduğu yatı kendi adına ticari veya özel amaçlarla denizde veya akarsu yahut göllerde kullanan kişidir. Yattan kaynaklanan sorumluluk donatana aittir.

Sigortalı, malik veya (varsa) yönetici gereken özeni göstermiş olduğu takdirde yatın

- Malzeme, kumanya, yakıt, makine ve aksamı ve donanımın yata yüklenmesi veya yattan boşaltılması veya hareket ettirilmesi
- Patlama
- Kötü niyetli eylem
- Yatın veya botunun veya (belirli önlemler alınmış olmak kaydıyla) dıştan takma motorunun çalınması
- (Bazı koşullara ve sınırlamalara bağlı olarak) gizli kusur, şaft kırılması, kazan patlaması veya herhangi bir kişinin ihmali

yüzünden uğradığı zararlar sigortacı tarafından tazmin edilecektir.

Özen göstermeden maksat, rizikonun gerçekleşmemesi için gerekli dikkati göstermektir. Özen eksikliğinin söz konusu olup olmadığı her olay için ayrı ayrı değerlendirilecektir.

1985 IYC motor ve bağlantılarının (bağlantı mili ve pervane, "motor ve bağlantısı" kapsamında sayılmamıştır), elektrik donanımının ve akülerin ağır hava, ihmal ve gizli kusur nedeniyle uğradığı zararları sigorta koruması dışında bırakmaktadır. Ancak bu sayılan nedenlerden kaynaklanan motor, elektrik donanımı ve akü zararlarının "Makine Hasarları Genişletme Klozu" ile sigorta teminatına kapsamına dahil ettirilebilmesi mümkündür.



PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com



SORUMLULUK TEMİNATI

Sorumluluk teminatına ilişkin olarak da şu hususları belirtmekte yarar vardır: 1985 IYC, sigortanın yürürlükte olduğu süre içinde meydana gelen kazalar dolayısıyla sigortalının başka gemilere ve başkalarına ait mallara verdiği zararlar, can kaybı ve bedensel zararlar, sigortalı yatın enkazının kaldırılmasının yol açtığı masraflardan kaynaklanan sorumluluğunu ve sigortalıya karşı bu nedenlerle ileri sürülecek tazminat istemlerinin gerektirdiği hukuksal giderlerin karşılanacağını öngörmektedir. Bu teminat İngiliz hukukunda ana kural olan "pay to be paid" ("zarar görene önce sigortalı tazminat ödesin; sonra sigortacı ona ödemede bulunsun" veya "sigortacıdan ödeme talep edebilmek için sigortalının daha önce zarar görene tazminat ödemiş olması gerekir") kuralına bağlanmıştır (1985 IYC m.11.1 şöyledir: "sigortacı .... sigortalının hukuken ödeme yükümlülüğü altında olduğu ve ödediği tutarlar için sigortalıya tazminat öder"). Sorumluluk teminatına ilişkin TTK 1473(1) sorumluluğu temin etmiş olan sigortacının zarar gören üçüncü kişiye ödemede bulunacağını öngörmüştür. TTK 1473(1) emredici (aksine sözleşme yapılamayan) hükümler arasında yer almamakla birlikte TTK 1478 zarar görenin sorumluluk sigortacısına karşı doğrudan dava hakkına sahip olduğunu hükme bağladığı ve sigortacı ile sigortalı arasındaki sigorta sözleşmesi zarar gören üçüncü kişinin bu hakkını onun elinden alamayacağı için, bizim hukukumuzda "pay to be paid" kuralı (en azından) zarar görenin tazminat istemini doğrudan sorumluluk sigortacısına yönelttiği hallerde kanımızca devre dışı kalacaktır. Sorumluluk teminatı yalnızca sigortalı hakkında değil fakat yatı sigortalının izni ile kullanmakta olan veya yat kendisine bırakılmış olan kişiler hakkında da mevcuttur. Ancak bu kişinin tersane, marina, yat kulübü, satış temsilcisi veya benzeri konumda olan bir kimse tarafından görevlendirilmemiş olması da lazımdır. Sorumluluk teminatı sigorta konusu yatın enkaz haline gelmesi olasılığında enkaz kaldırma masraflarını da (sovtaj düşüldükten sonra) karşılamaktadır.

İşveren sorumluluğu, su sporları ile ilgili sorumluluklar ve gerçek zarar tutarını aşan tazminatlar ise teminata dahil bulunmamaktadır. 1985 IYC'ta öngörülmüş bulunan genel teminat istisnaları teminat dışında kalan haller şunlardır:

- Dıştan takma motorun denize düşmesi
- Üzerinde sigortalı yatın ismi yazılı olmayan hizmet botu
- Yelkenler
- Yatın yarışlara katılması sırasındaki bazı hasarlar
- Kişisel eşya
- Yatta bulunan tüketim konusu hususlar
- Kaplama
- Tasarım veya yapım hatası; yatın iyileştirilmesi, tadil edilmesi

GENİŞLETİCİ HÜKÜMLERE YER VERİLMELİ'

Türkiye'de yat sigortaları alanında en sık karşılaşılan rizikolar yatın marinada veya bir bağlama yerinde diğer yatlarla yan yana bulunduğu sırada yanması ve bu yangının başka yatlara sıçraması; (çoğunlukla göçmen kaçakçılığında kullanılmak üzere) çalınması; yatın motoruna zarar gelmesi ve yatın sert hava ve denizlerden dolayı (hatta tonoza bağlı veya demirli iken) hasarlanması olarak sayılabilir. Genellikle sigortalı yattaki yangının başka yatlara sıçrayarak zarar vermesi (sırf yangının sigortalı yatta çıkmış olması o yatın sorumlu tutulması için yeterli görüldüğünden) sorumluluk teminatının işletilmesini gerektirmektedir. Bu halde kuşkusuz ilk önce yanan sigortalı yatta meydana gelen zarar karşılanacaktır. Yatın çalınması ve daha sonra başka bir ülkede buna (o ülkeye yönelik göçmen kaçakçılığında kullanıldığı için) el konulması bazı hallerde yatta (başlangıçta) kayda değer bir hasar olmasa da zaman içinde önemli zarar ve masraflara neden olmaktadır. Özellikle yat sahibinin yatın insan kaçakçılığında kendisinin hiçbir şekilde katılımı olmaksızın çalınma sonucu kullanılmış olduğunu kanıtlamasına kadar geçen zaman boyunca (uzun süre) geri alınamamasının bu bekleme döneminde yarattığı, bakımsızlık ve yıpranma ve yat geri alındığı zaman ülkeye geri getirilmesine ilişkin giderler (mesela yatın bağlanması dolayısıyla tahakkuk eden ücretler) yüksek tutarlara ulaşabilmektedir. Yat sahibi sigortalı, 1985 IYC m.9'un sözüne bakılırsa yalnızca yata çalınma yüzünden gelen fiziki hasarları sigortacıdan talep etme hakkına sahiptir (loss or damage). Fizik zararın yol açtığı (masraf yapma gereği gibi) ek kayıpların (dolaylı zararların) teminata dahil bulunacağı ise 1985 IYC metninde öngörülmemiştir. Bununla birlikte, dolaylı kayıpların sigorta koruması altında olması gerektiği yorum yoluyla kabul edilmese dahi, bazı masrafların koruma önlemi (TTK 1448) sayılarak sigortacıdan tahsili mümkün olabilir. Yatın motoruna gelen zararların hangi hallerde sigortacı tarafından ödeneceği kanımızca 1985 IYC'da karışık ve gereksiz sınırlamalara tabi olarak düzenlenmiştir. Sigorta sözleşmesinde özel genişletici hükümlere yer verilerek motor hasarlarının teminat kapsamına daha geniş ölçüde dahil ettirilmesinde yarar olduğunu düşünmekteyiz. Yatın kıyı yakınlarında tonoza bağlı veya demirli durumdayken ağır hava ve denizlerden zarar görmesi ise hızı 17 milden yukarı olan yatlar bakımından teminat dışı hal niteliğindedir.



Ocak sonu itibarıyla toplam prim üretimi 145 milyar lira

Türkiye Sigorta Birliği 2026 Ocak sonu prim üretim verilerini duyurdu. Toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %25,4 artış ile 144 milyar 329 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 43 milyar 891 milyon lira ile hastalık-sağlık oldu.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2026 yılı Ocak sonu prim üretim verilerini internet sitesi üzerinden açıkladı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre Ocak sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %25,4 artış ile 144 milyar 329 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 43 milyar 891 milyon lira ile hastalık-sağlık oldu. Hastalık-sağlık branşını 23 milyar 275 milyon lira ile Zorunlu Trafik Sigortası takip etti. En fazla prim üretilen diğer branşlar ise şöyle sıralandı: 18 milyar 278 milyon lira ve %24,9 artış ile yangın ve doğal afetler, 18 milyar 210 milyon lira ve %70 artış ile genel zararlar, 14 milyar 16 milyon lira ve %18,7 artış ile kasko.

Hayat dışı toplamına bakıldığında toplam prim üretimi %22,9 artış ile 127 milyar 250 milyon lira olarak gerçekleşirken hayat tarafında %48,1 artış ile toplam prim üretimi 17 milyar 79 milyon lira olarak kayıtlara geçti.

sigortacı gazetesi

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

Yayın Koordinatörü Feyza Nimet Kırmızı

Editör Yağmur Ceren Kural

Görsel Yönetmen Volkan Öztürk

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



ALİ AKTUĞ
aliaktug@yasamkocutr.com

Eko sistem odaklı branş: Affinity

AFFINITY sigortacılığı, son senelerde "ürün odaklı" olmaktan çıkıp tamamen "deneyim ve ekosistem odaklı" bir yapıya dönüşmüştür. Günümüzde bu alandaki yeni projeler; yapay zekâ, gömülü sigorta ve kişiselleştirme etrafında şekilleniyor.
En güncel proje başlıkları ve sektör için sunulan çözüm önerileri aşağıdadır.
Gömülü Sigorta: Sigortanın ayrı bir ürün olarak değil, satın alma yolculuğunun doğal bir parçası olarak sunulmasıdır. Buna örnek olarak e-ticaret platformlarında ürünle sunulan "cihaz koruma" veya Uber gibi paylaşım ekonomisi platformlarında sadece "sürüş anında" aktifleşen mikro-poliçeleri gösterebiliriz.
Dijital Sağlık Yönetimi: Sağlık sigortacılığında poliçe kesim ve kullanım süreçlerini uçtan uca dijitalleştiren projelerdir. Akıllı saatler gelen verilerle, sağlıklı yaşam süren bireylere anlık prim indirimleri sunan "öde ve yaşa" modelleri revaçtadır.
Parametrik Afet ve Seyahat Sigortaları: Manuel hasar tespiti yerine, belirli bir parametre (örneğin uçuşun 2 saat gecikmesi veya depremin büyüklüğü) gerçekleştiğinde ödemenin anında ve otomatik yapıldığı projelerdir.
Telematik Tabanlı Affinity Grupları: Belirli bir araç markası veya filo kullanıcılarına özel, sürüş skoruna göre değişen kasko projeleridir. "Nasıl sürüyorsan öyle öde" mantığı, sadık müşteri kitleleri oluşturmak için kullanılmaktadır.

Affinity programlarının başarısını artırmak için aşağıdaki çözümler mutlaka dikkate alınmalıdır.

- Sigorta ürünlerinin banka, perakende veya teknoloji firmalarının sistemlerine "tak-çalıştır" şeklinde entegre edilmesi,
- Hasar anında müşterinin cep telefonuyla çektiği fotoğrafların yapay zekâ tarafından saniyeler içinde analiz edilip onayın verilmesi,
- Sabit paketler yerine, müşterinin sadece ihtiyacı olan teminatları (örneğin sadece ekran kırılması veya sadece hırsızlık) seçebildiği esnek yapılar,
- Partner markanın (örneğin bir Telekom operatörü) kendi renkleri ve logosuyla sigorta satabileceği, arka planda sigortacının yönettiği dijital arayüzler.

Affinity projelerinde artık sadece risk transferi değil, risk önleme odaklı bir yaklaşım vardır. Bir konut affinity projesi kapsamında müşteriye akıllı su sensörleri hediye edilerek, hasar oluşmadan önlenmesi ve bu sayede primlerin düşük tutulması sağlanabilinir.
Affinity sigortacılığında başarı, sigortayı müşterinin günlük hayatında "görünmez" ama "ihtiyaç duyduğu anda orada" olan bir asistana dönüştürmekten geçer. Bu branşta sigortacılık artık "ürün odaklı" olmaktan çıkıp tamamen "deneyim ve ekosistem odaklı" bir yapıya dönüşmeli.

Affinity programlarının başarısını artırmak için şu çözümler kritik öneme sahiptir:

Sigorta ürünlerinin banka, perakende veya teknoloji firmalarının sistemlerine "tak-çalıştır" şeklinde entegre edilmesi.
Görsel Hasar Tespiti: Hasar anında müşterinin cep telefonuyla çektiği fotoğrafların yapay zekâ tarafından saniyeler içinde analiz edilip onayın verilmesi.
Ürün Tasarımı Modüler Poliçeler: Sabit paketler yerine, müşterinin sadece ihtiyacı olan teminatları (örneğin sadece ekran kırılması veya sadece hırsızlık) seçebildiği esnek yapılar.
Operasyonel Verimlilik Platformları: Partner markanın (örneğin bir telekom operatörü) kendi renkleri ve logosuyla sigorta satabileceği, arka planda sigortacının yönettiği dijital arayüzler.
Çağdaş Affinity projelerinde artık sadece risk transferi değil, risk önleme odaklı bir yaklaşım vardır. Örneğin, bir konut affinity projesi kapsamında müşteriye akıllı su sensörleri hediye edilerek, hasar oluşmadan önlenmesi ve bu sayede primlerin düşük tutulması sağlanmaktadır.
Affinity sigortacılığında başarı, sigortayı müşterinin günlük hayatında "görünmez" ama "ihtiyaç duyduğu anda orada" olan bir asistana dönüştürmekten geçiyor.
Sigortacılık dünyasında, hasar anı "hakikat anı" olarak bilinir. Artık yapay zekâ, bu anı bir krizden saniyeler süren dijital bir işleme dönüştürmüş durumda. Hasar yönetimi sadece "ödeme yapmak" değil, "hasarı oluşmadan önlemek" ve "süreci görünmez kılmak" üzerine kurulu.



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

Mercedes-Benz elektrikli GLC: 800 volt mimari ve yüksek menzil

Mercedes-Benz'in tamamen elektrikli yeni GLC modeli, markanın elektrikli SUV stratejisinde önemli bir adımı temsil ediyor. EQ temelli elektrik mimarisi üzerine geliştirilen modelde yaklaşık 94 kWh kapasiteli batarya ve 800 voltluk altyapı yer alıyor. Bu yapı, yüksek hızlı DC şarj desteği sunuyor. WLTP verilerine göre menzil 600 kilometre bandına ulaşabiliyor. Çift motorlu dört tekerlekten çekiş seçeneği ise güçlü performans değerleri sunuyor. Yeni nesil MBUX bilgi-eğlence sistemi ve gelişmiş sürüş destek teknolojileri, modelin dijital altyapısını tamamlıyor.



Nebula'dan elektrikli platform vurgusu

Elektrikli otomobil alanında yeni bir oyuncu olarak dikkat çeken Nebula Next, 01 adını verdiği modeliyle iddialı bir giriş yapıyor. Şirket, aracın 1.150 kW'a (1.550 bg) varan toplam sistem gücüyle süper otomobil performansı sunacağını ileri sürüyor.
Üretici, 01'in 0–100 km/s hızlanmayı 2,3 saniyenin altında tamamladığını ve maksimum hızın 320 km/s civarında olacağını belirtiyor. 100–200 km/s hızlanma verilerinin de rakip hiper otomobillerle rekabet edecek düzeyde olduğu iddia ediliyor. Araçta 100+ kWh batarya ve yüksek güçlü elektrik motorları kullanılıyor; bu yapı aynı zamanda yüksek enerji verimliliğini hedefliyor. Nebula Next 01, tasarım ve performans iddiası açısından "elektrikli süper otomobil" kategorizasyonunu tartışmaya açıyor.

LG OLED : gelişmiş görüntü kalitesi

LG'nin OLED evo W6 televizyonu, ince profilli tasarımıyla dikkat çekiyor. W6, LG'nin kendi geliştirdiği OLED evo panel teknolojisi sayesinde canlı renk üretimi sağlıyor. Bu yapı, özellikle HDR içeriklerde daha zengin kontrast ve daha belirgin ayrıntılar sunmayı hedefliyor. Modelde wireless, kablosuz bağlantı desteği ön planda; HDMI ve USB gibi fiziksel girişler bulunsa da Wi-Fi ve kablosuz ekran yansıtma özellikleri, içerik akışını daha esnek hâle getiriyor. LG ThinQ AI platformu sayesinde TV; sesli komut, akıllı ev entegrasyonu sunubiliyor





JATCO'dan e-bike için entegre sürüş ünitesi

Şanzıman teknolojileriyle bilinen JATCO, mikro mobilite alanında elektrikli bisikletlere yönelik geliştirdiği entegre sürüş ünitesini duyurdu. Şirketin açıklamasına göre sistem; motor, inverter ve redüksiyon mekanizmasını tek bir kompakt modülde birleştiriyor. Bu yapı, hem ağırlık hem de montaj verimliliği açısından avantaj sağlamayı hedefliyor. Entegre tasarım sayesinde üreticiler için daha sade bir kurulum mimarisi sunulurken, şehir içi kullanımda enerji verimliliğinin artırılması amaçlanıyor. JATCO, çözümün özellikle kentleşme ve sürdürülebilir ulaşım ihtiyacının arttığı pazarlarda e-bike segmentine yönelik yeni bir alternatif oluşturmasını hedefliyor.



Yeni Peugeot 308 Türkiye yolunda: Elektrikli E-308 öne çıkıyor

Peugeot, 308 modelini 2026'nın ikinci yarısında Türkiye'de satışa sunmaya hazırlanıyor. Güncellenen tasarımda aydınlatmalı ön ızgara ve Matrix LED farlar dikkat çekiyor. Modelde yer alan tam elektrikli E-308, 115 kW güç ve 58,3 kWh batarya kapasitesiyle yaklaşık 450 km'ye kadar menzil sunuyor. 100 kW DC hızlı şarj desteğiyle batarya seviyesi kısa sürede %80'e ulaşabiliyor. Yeni 308 ailesinde plug-in hibrit, hafif hibrit ve içten yanmalı motor seçenekleri de bulunuyor. Güncellenen i-Cockpit dijital ekran altyapısı ise sürücü deneyimini teknoloji odağında güçlendiriyor.



Roborock Saros Rover: ile yeni nesil temizlik

Roborock, Saros Rover modeliyle ev içi temizlik robotlarında teknolojik sınırları yeniden zorluyor. Tekerlek ve bacak kombinasyonuna sahip hibrit mimari sayesinde bu robot, geleneksel cihazların zorlandığı merdiven, eşik ve farklı zemin yüksekliklerini rahatlıkla aşabiliyor. Cihazda kullanılan akıllı sensörler ve gelişmiş navigasyon algoritmaları, çevresel engelleri anlık olarak algılayıp yol planını dinamik şekilde yazılımsal olarak yeniden oluşturuyor. Roborock'un açıklamasına göre bu yapı, ev içi kapsamlı temizlik sırasında daha fazla erişilebilirlik sunuyor. Saros Rover, halıdan sert zemine geçişlerde de optimum performans için ayarlarını otomatik adapte ederken, kullanıcıların günlük temizlik rutininde minimum müdahaleyle temizliği hedefliyor.

Philips Hue ile akıllı aydınlatma

Signify, Philips Hue akıllı aydınlatma sistemleri için geliştirdiği SpatialAware özelliğini duyurdu. Bu yenilik, odadaki ışıkların fiziksel konumunu ve düzenini analiz eden algoritmasıyla, ışık sahnelerini mekân yapısına göre dağıtmayı hedefliyor. Geleneksel ışık sahnelerinde renkler tüm lambalara eşit biçimde atanırken, her ışığın yerini dikkate alarak renk ve parlaklığı mekâna göre optimize ediyor. Örneğin bir gün batımı sahnesinde, odanın bir tarafındaki lambalar sıcak tonlar üretirken, karşı taraftaki ışıklar daha derin gölgelerle atmosfer yaratabiliyor. Özellik, kullanıcıların odalarını telefon kameralarıyla tarayarak mekânsal modeli oluşturmasını sağlıyor.



Acer Swift Go 16 AI: Yapay zekâyla güçlendirilmiş taşınabilirlik

Acer'in yeni Swift Go 16 AI, yapay zekâ destekli görevler için optimize edilmiş performansla dikkat çekiyor. Model, AMD Ryzen™ AI işlemci platformu ve Windows 11 işletim sistemiyle birlikte geliyor. 16 inç WQXGA+ çözünürlüklü ekranı, geniş görüş açısı ve yüksek renk doğruluğu sunarken, ince çerçeve tasarımını güçlendiriyor. Klavye altı haptik touchpad ergonomiyi artırırken, AI destekli yazılım optimizasyonları batarya verimliliğini ve sistem tepkisini yükseltmeyi hedefliyor. Swift Go 16 AI, yapay zekâ özellikleriyle birlikte mobil üretkenlik ve günlük kullanımda esneklik arayan kullanıcılara yönelik bir seçenek olarak konumlanıyor.



Sompo Sigorta; Alfa Romeo, vFIAT ve Jeep müşterilerine ayrıcalıklı kasko hizmetleri sunuyor

Otomotivde dijitalleşme ve teknolojik dönüşümün hızlanması, araç sahiplerinin sigorta ürünlerinden beklentilerini de çeşitlendiriyor. Yeni nesil sigortacılık yaklaşımıyla ürün ve hizmet portföyünü sürekli geliştiren Sompo Sigorta, Alfa Romeo, FIAT ve Jeep markalı araç sahiplerine özel avantajlar sunan Markalı Kasko'yu hayata geçirdi. Markalı Kasko kapsamında, tüm onarımlar Alfa Romeo, FIAT ve Jeep'in yetkili servislerinde orijinal parçalarla gerçekleştirilerek araçların fabrika çıkış standartları korunacak. Ayrıca mini onarım, limitsiz anahtar desteği ve isteğe bağlı sınırsız üst segment ikame araç gibi ek hizmetlerle ise kullanıcı deneyimi de güçlendirilmiş olacak. Buna ek olarak elektronik aksam ve bağlantılı sürüş sistemlerini kapsayan geniş teminat yapısına yol yardım ve hızlı hasar süreçleri de eklenerek araç sahiplerine uçtan uca kapsamlı bir güvence sunuluyor.





Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, sigorta şirketleri, İK ve eğitim birimleri ile bir araya geldi

TSEV tarafından düzenlenen ve sigorta şirketleri ile reasürans şirketlerinin İK ve Eğitim birimi yetkililerini bir araya getiren toplantı, Palladium Tower'da gerçekleştirildi. Toplantıya Türkiye Sigorta Birliği'ne bağlı sigorta ve reasürans şirketleri davet edildi. TSEV Müdürü Sibel Sağlam, toplantı kapsamında İK ve Eğitim birimi temsilcileriyle bir araya gelerek TSEV'in faaliyet alanlarını, sektöre sunduğu eğitim programlarını ve 2026 yılı hedeflerini paylaştı. Katılımcılardan gelen görüşler doğrultusunda 2026 yılı hedefleri önceliklendirilirken, sektörün değişen ihtiyaçlarını daha yakından takip edebilmek amacıyla bilgi ve deneyim paylaşımının yıl boyunca belirli aralıklarla sürdürüleceği ifade edildi.

Anadolu Hayat Emeklilik güçlü büyümesini sürdürdü

2025'te net kârını bir önceki seneye göre %38 artıran ve aktif büyüklüğü 443 milyar lira, özkaynakları ise 12,9 milyar liraya ulaşan Anadolu Hayat Emeklilik, 2025 yılını BES ve hayat sigortasında yüksek büyüme rakamları ve güçlü finansal göstergelerle tamamlayarak sektördeki öncü konumunu pekiştirdi. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, 2025 yılı performansına ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "2025 yılı, bireysel emeklilik ve hayat sigortası alanlarında uzun vadeli ve sürdürülebilir büyüme stratejimizin somut sonuçlarını gördüğümüz bir dönem oldu. 2026 yılında da sürdürülebilir büyüme, dijitalleşme, fon çeşitliliği ve müşteri memnuniyeti odağında stratejilerimizi daha da güçlendirerek bireylerin tasarruf bilincini desteklemeyi ve finansal güvence ihtiyaçlarına çözüm olarak onlara değer katmayı hedefliyoruz."



Serkan Uğraş Kaygalak



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Dijital dönüşüm üzerinde bazı sorular...

GENEL olarak dünyada, hatta ülkemizde belki de daha yoğun olarak yapılan sigorta teknolojileri yatırımları günden güne daha da artmaktadır. Bunu sektörel bakış penceresinden bakıldığında rahatlıkla doğru olduğunu söyleyebiliriz. Ancak bu anlamlandırmayı bir soruyla sorgulamamız gerekir. Soru şu: Sigorta şirketleri geleneksel olarak teknolojiyi benimserken ne kadar hızlı davranmakta ve sistemin tümü için ne yükseklikte bir katılım gerçekleşmekte, ayrıca hız, esneklik ve özgünlüğe değer veren Y kuşağı gibi tüketicilerin beklentileriyle giderek ne kadar fazla örtüşmektedir. Buna ek olarak, sigorta sektörünün dijitalleşmesi üzerine yapılan araştırma veri eksikliği nedeniyle, dijital dönüşümün şirketlerin tüm yönlerini nasıl etkilediği ve sigortacıların iş stratejilerinin yönünü ne kadar değiştirdiği ve beklenen sonuçları nasıl etkilediği ile ilgili boşluklar vardır. Bu nedenle, bu çalışma bu boşluğu gidermeyi amaçlamaktadır.

Gerçek olan şudur ki COVID-19 küresel pandemisi, sigortacıların dijital dönüşümü benimsemelerinin aciliyetini daha da öne çıkarmış ve çoğu şirket buna bir stratejik plan düşüncesiyle değil, acil bir ihtiyaç duygusallığı içinde karar vermiş ve uygulamaya almıştır. Çünkü müşterilerine daha etkili bir şekilde hizmet vermelerini sağlayan dijital teknolojilerden yoksun olan sigortacılar için sorun daha da karmaşık hale gelmiş ve oyun dışında kalma korkusu hissedilmeye başlanmıştır. Gittikçe artan dijital dönüşüm gerekliliği, sigorta şirketlerindeki strateji üzerindeki etkisini artırmış ve şirketlerin hazırlanan bu ortamda hayatta kalabilmeleri ve başarılı olabilmeleri için, ilgili ve rekabetçi kalabilmek adına dijitalleşmeyi ne ölçüde benimsedikleri sorgulanmaya başlanmıştır. İşte burada cevabı aranacak temel soru, dijital dönüşümün benimsenmesinin sigorta sektöründeki iş stratejilerini nasıl ve ne kadar etkilediğidir. COVID korkusunun kaybolmasından be güne yaklaşık 4 yıl geçti. Dünya geneli için teknolojik dönüşümün miladı sayılan o günden bugüne nasıl bir başarı elde edilmiştir? Edildiyse, hangi performans göstergeleriyle örtüşmüştür. Bununla birlikte, yapılan yatırımın karşılığı, ederi elde edilmiş midir? İş stratejilerinin uygulanmasında kaynaklar doğru kullanılmış ve iyi organize edilmiş midir? Şirketler müşterilerini daha mı çok memnun etmiştir? Satış kaynaklarının tamamını dijital dönüşümün bir parçası haline getirmiş midir? Sürdürülebilir bir rekabet avantajının geliştirilmesi ve finansal getiri elde edilmesi için şirket yetenekleri ve kaynakları ne ölçüde değerlendirilmiştir?

Bu sorulara cevap arayışında, yönetimsel bilgi teknolojisi yetkinlikleri gibi becerilerin nadir ve kuruluşa özgü olduğunu ve bu nedenle rekabet avantajı kaynağı olarak hizmet edebileceği kabul edildiğinde hem dijital dönüşümü hem de iş stratejisini açıklamaya yardımcı olacak bazı görüşleri özetlemek gerekir. Her kuruluşun başarılı olmak ve hedeflerine ulaşmak için, teknolojiyi kuruluşun temel bir kaynağı olarak algılamak bunu şirket genelinde doğru stratejilerle hızla ilerletmek öncelikli hedef olmalıdır. Benzer şekilde, dijital dönüşüm de şirketin hedeflerine ulaşması için yeni teknolojileri süresine bakmaksızın yatırım planı dahilinde kullanıma almalıdır. Bu yeni teknolojilerin sürekliliği ve strateji üzerindeki etkisini devam ettirmek için, Porter'ın gelenekselleşmiş üç genel stratejisi üzerine inşa edilmeli. Bunlar; farklılaşma, maliyet liderliği ve odaklanma stratejisidir. Bu üç stratejiden birisi, farklılaşma stratejisidir. Ürün ve hizmetlerin müşteriler tarafından benzersiz olarak algılanmasıyla ilgilidir. İkincisi, maliyet liderliğidir. Şirketlerin sektördeki en düşük maliyeti elde ederek rekabet avantajı kazanmayı amaçladıkları zaman kullandıkları bir stratejidir. Odaklanma stratejisi ise firmanın bir sektör içindeki dar bir pazar nişine odaklandığı zaman uygulanır. Ancak dijital çağda, işletmeler bu iş stratejilerini yeni dijital teknolojilerle uyumlu hale getirmek için yeniden gözden geçirmeli ve yeni iş fırsatlarını değerlendirmelidir.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



EMRE FEL Kendisine has tarzı ve Anadolu Rock türünden ilham alan parçalarıyla son dönemin popüler sanatçıları arasında yer alıyor. Sanatçı, "Sana El Pençe Durmam" ve "Naçar" gibi şarkılarıyla geniş bir dinleyici kitlesine ulaştı.

YERLİ

1. Mayın Tarlası – **Şebnem Ferah**
2. İntihaşk – **Onur Can Özkan**
3. Yalnızlığın Çaresini Bulmuşlar – **Gripin**
4. Bir Güldün – **Emre Fel**
5. Cambaz – **Mort ve Ötesi**
6. Yeraltı – **Eypio**
7. Günaydın – **Yalın**
8. Sana Güvenmiyorum – **Aleyna Tilki, Dedüblüman**
9. Meğerse – **Linet**
10. Beni Hatırla – **Nazan Öncel**

Kaynak: Spotify



BAD BUNNY Porto Rikolu şarkıcı ve rapçi. Müzik tarzı Latin trap ve reggaeton olarak tanımlansa da parçaları rock, bahcata ve soul'dan esintiler taşır. Amerikan Futbol Ligi şampiyonluk maçı Super Bowld'daki sahnesiyle tüm dünyada gündem oldu.

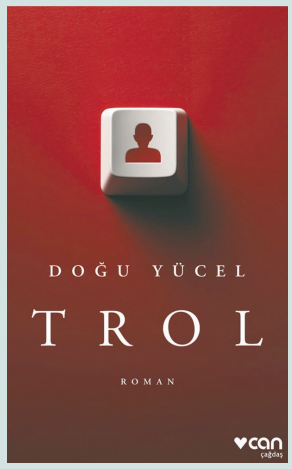
GLOBAL

1. Die with a smile – **Lady Gaga, Bruno Mars**
2. Daisies – **Justin Bieber**
3. Sailor Song – **Gigi Perez**
4. İris – **The Goo Goo Dolls**
5. DtMF – **Bad Bunny**
6. Love me not – **Ravyn Lenae**
7. Apertura – **Haryy Styles**
8. So Easy – **Olivia Dean**
9. Wild Flower – **Billie Eilish**
10. Lose Control – **Teddy Swims**

AKTÜEL / KİTAP

Trol Doğu Yücel

Türkiye'nin en ünlü oyuncularından Kaan Balaban ansızın başlayan bir linç hareketinin hedefi olur. Gizemli bir sosyal medya trolünün başlattığı linç gün geçtikçe sadece kariyerini değil, akıl sağlığını ve özel hayatını tehdit eden bir kâbusa dönüşür. Doğu Yücel, şimdiki zamanı, burayı anlatıyor, iki erkeğin ego savaşı üzerinden bir toplum portresi çiziyor. Dizi sektörünün adaletsiz çarkları ve sosyal medyanın acımasız mahkemeleri ülkede olup bitenlerle iç içe geçiyor. Trol, üstümüze yapışan rolleri, aileden devralınan kimlikleri ve görünmez zincirlerimizi kara komediyle ifşa ediyor. İlk sayfasından okuru içine çeken, son sayfasına kadar merak ve gerilimi canlı tutan, sağ gösterip sol vuran, bol sürprizli bir roman bu. Adı üstünde, Trol!



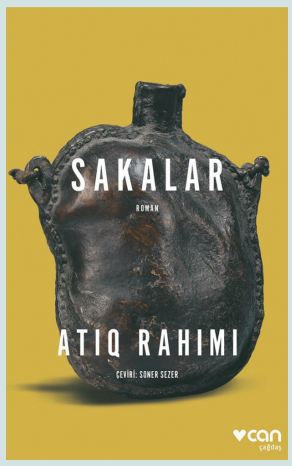
Cetvel Evrim Kuran

"Her birimizin hayat ülkesindeki mutlulukların, heyecanların, düşlerin ve düş kırıklıklarının boyutu, yaş aldıkça kullandığımız ölçeklere göre değişir. Cetvel değiştikçe duyguların bizde bıraktığı izlerin uzunluğu da değişir. Ömrümün en yeni yılına, ölçü birimlerimi gözden geçirerek girmeye karar verdim. Eski bir çekmeceden, toz tutmaya başlamış cetvelimi çıkardım. Cetvelimin tozunu elimle sildim çünkü kural koymak iyidir. Başkaları sana kural koymadan. Cetvellerin neden sıfırdan başladığını daha önce hiç düşünmediğimi fark ettim. Yanıtı kolaydır aslında; ölçeğinizi kullanırken sıfırdan başlarsanız kesinlikle doğru bir ölçüm yapabilirsiniz.



Sakalar Atiq Rahimi

"Bir gün inkâr ettiğin şeyin kucağına düşeceğini, kökenlerinin senin kaderine dönüşeceğini hayal bile edemezdin. Sürgün biraz da böyle bir şey işte." 11 Mart 2001. Taliban, Bamyan'daki iki Buda heykelini havaya uçurur. Aynı gün, iki farklı şehirde iki Afgan erkeğin hayatı dönüşü olmayan biçimde değişecektir. Paris'te Tom, karısını ve kızını geride bırakıp Amsterdam'a doğru yola çıkar. Hafızasında bir bozukluk, dilinde yabancılık, ruhunda parçalanmışlık taşır. Geçmişini gömmüş, adını bile değiştirmiştir: Tamim artık yoktur.Sakalar, bir günde geçen ama yüzyıllara yayılan bir roman. Atiq Rahimi, aşkı, ihaneti, sürgünü, belleği ve inancı eksiltisiz bir ritimle, Doğu masallarıyla Batı romanının sınırında anlatıyor.



SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



SEYFİ BEY

2007 yılında bir kış gecesi, Günay Restoran'da Seyfi Dursunoğlu'nun kulisi... Seyfi Bey, yarattığı Huysuz Virjin karakteriyle Türkiye eğlence dünyasında devrim yaratan bir ikonun incelikli portresini tespit etmeye çalışırken, izleyiciyi ortak bir geçmişin hatıralarına ve geleceğin hayallerine davet ediyor. Oyun Zorlu PSM'de.



GÜZEL SON

IKSV Tiyatro Festivali kapsamında Işıl Kasapoğlu'nun 30 yıl önce tasarladığı, Semaver Kumpanya olarak hayata geçirilen "İstanbul Mon Amour" projesinin parçası olan, Hakan Tabakan'ın kaleme aldığı, İstanbul'u anlatan "Güzel Son" oyunu, yoğun ilgi üzerine Zorlu PSM'de sahnelenmeye devam ediyor.



DELİ MİSİN SEN?

"Barodan atılmış, hayatı enkaz haline gelmiş eski bir avukat olan Zeynep; son bir kurtuluş umuduyla, hiç tanımadığı bir adamın evine sızar. Kerem Atabeyoğlu'nun kaleminden çıkan 'Deli misin sen?', seyirciyi kahkaha ile gerilim arasında savuran, 'Dayanıklı İyilik' üzerine kurulmuş modern bir fabl." Oyun Zorlu PSM'de.



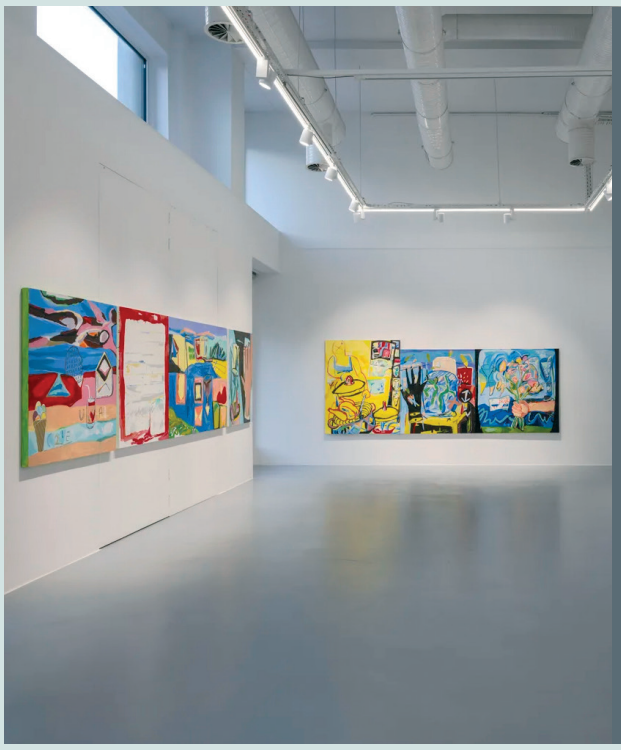
SUYUN KIYISINDA

Suyun Kıyısında: Halil Paşa'nın Yaşamı ve Sanatı, Osmanlı'dan Cumhuriyet'e uzanan süreçte resim sanatının dönüşümünde önemli bir rol oynayan ve Türkiye'de açık hava resmi geleneğinin oluşumuna sanatı ve eserleriyle öncülük eden Halil Paşa'nın yaşamı ve sanatsal üretimine odaklanıyor. Sergi Pera Müzesin'de.



VAY! DEDİ BAYKUŞ

Vay! Dedi Baykuş, okul öncesi çocuklar için yazılmış bir kitaptan uyarlanmıştır. Hikâye, gündüz uyanık kalan meraklı, küçük bir baykuşun, gündüzün sunduğu sürprizlere hayran kalışını anlatır. Little Angel Theatre, kitabı sihirli bir yorumla sahneye taşırken basit ama etkileyici bir kuklacılıkla minik izleyicilerin hayal gücünü tetikliyor.



HAZ İLE GÖKLENİR DÜNYA

"Eşikte varolma" hali; ne tamamen içeride ne de dışarıda, ne tam olarak geçmişte ya da gelecekte, ne de şimdide olma durumudur. Arafta var olmak, serginin merkezindeki botanik ve bedensel metaforlarla "köklenmek mi, çürümek mi?" sorusu etrafında derinleşiyor. Bihter Yasemin Adalı'nın "Haz ile Göklenir Dünya" adlı sergisi Art On İstanbul'da izleyicisiyle buluşuyor. 28 Mart tarihine kadar devam edecek sergi, izleyiciyi; yaşamla ölüm, bilinen ile bilinçdışına itilen, iç ve dış dünya arasındaki eşiklere çağırıyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Şans mı risk mi

GEÇEN sayıdaki yazımızda, mesleğimizin "risk"le" ilgili bir meslek olduğundan bahisle; riskin ikiz kardeşi olan "şans" kavramına değinmiş ve hayatımızın bu iki belirsiz nokta arasında pinpon topu gibi gidip geldiğini ifade etmeye çalışmıştık.

Her mesleğin kendisine göre zor tarafları var. Sigortacılık göreceli olarak diğer mesleklerden daha zor. Çünkü temel özelliği "belirsizlik".

Tabii ki işimizi, gözü bağlı tel cambazı gibi önümüzü görmeden yapmıyoruz. Matematiğin uygulamaya en yakın dalı olan "istatistik" ten yararlanıp önümüzü görmeye çalışıyoruz. Belirsiz olan risklerin gerçekleşme "olasılıklarını" hesap edip, geleceği belirgin hale getirmek mesleğimizin temel amacı.

İstatistiğe "Belirsizliğin Bilimi" diyorlar. Sigortacının meslek anahtarı istatistik. İyi kullanırsa, sıfırla bir noktası arasında gidip gelen olasılıkları hesap edebiliyor. Bu açıdan değerlendirdiğimizde konu tamamen müspet matematiğe bağlı.

Bir de işin felsefi boyutu var. Fransız matematikçi ve gökbilimci Pierre Simon Laplace, "Olasılık Hakkında Felsefi Denemeler" adlı eserinde konuyu daha büyük boyutlara taşımış ve özetle şunları söylemiş: "Her şeyi evrenin sistemi altında birleştiren bağları görmezden gelmek, onları şans ya da tesadüflere dayandırmak demektir. Evrenin şimdiki halini, geçmişin sonucu ve geleceğin nedeni olarak ele alabiliriz."

Modern istatistiğin kurucusu olarak kabul edilen Adolphe Queletet ise; istatistik ve olasılıkla ilgili deneyimini ifade ederken, şansın rolünü tamamen reddetmiş ve istatistiksel sonuçların ortaya koyduğu düzenin, sosyal düzeni oluşturacak kuralları belirlemek için kullanılabileceğini iddia etmiş.

İş gittikçe karmaşıklaşıyor; konu uzun, yerimiz dar. Konuyu bir başka açıdan ele alalım, bir sosyolog gözüyle risk nasıl değerlendirilmiş?

Sevgi konusunda yaptığı çalışmalarla 20. yüzyıla damgasını vurmuş Amerikalı yazar, kişisel gelişimci ve motivasyon konuşmacısı Leo Felice Buscaglia bakın riskle ilgili ne söylemiş;

Gülmek; "Saf" denme riskini göze almaktır,
Ağlamak ise; "Duygusal" görünme riskini,
Birine yakınlaşmak; "Kendini kaptırma" riskini,
Duygularını açmak; "Kendini ortaya koyma" riskini,
Hayalleri ve düşünceleri sergilemek ise; "Onları başkasına kaptırma" riskini göze almaktır.
Sevmek; "Karşılık Görememe" riskini,
Yaşamak ise; "Ölme" riskini göze almaktır.
Umutlanmak; "Hayal kırıklığına uğrama" riskini,
Çabalamak ise; "Başarısız olma" riskini göze almaktır.
Ama riskler yaşanmalıdır, çünkü hayatımızın en büyük riski hiç risk almamaktır.
Hiç risk almayan kişi, belki acı ve üzüntülerden korunabilir ama büyüyemez, sevemez, değişemez, hissedemez, öğrenemez.
Garanti arayışlarıyla zincirlenmiş bir köle olarak yaşarken, bedelini özgürlüğünü kaybederek öder.
Sadece riski göze alabilen kişi hürdür.

Bir sosyal bilimci bakışıyla da risk böyle tanımlanmış. Oysa riskin tek bir anlamı yoktur ve tanımlanması zor bir kavramdır. Ekonomistler, davranış bilimciler, aktüerler, risk teorisyenleri ve sigortacılar kendi bakış açılarından riski tanımlamışlardır. Siyasetçilerin de muhakkak bir risk tanımı vardır ama ben bilmiyorum.

Mesleğimizin konusunu, Leo F. Buscaglia'nın konu ettiği riskler dışında kalan ve doğrudan doğruya ekonomik zarar doğuran riskler ve bu risklerin yönetilmesi oluşturmaktadır.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Uyanış

Yok, bir gerilim filmi ya da TV dizisinin adı değil.

Doğanın uyanış zamanı geliyor. Mart ayı ile birlikte bizim buralar Haziran sonuna kadar yeşilin tüm tonları ile bezenecek. Ağaçlar yeni tomurcuklar verecek, orman gürleşecek, çiçekler açacak, soluduğumuz hava bile daha temiz gelecek hepimize.

Çocuklar daha dinlenmiş girecekler derslerine, çalışanlar daha enerjik bitirecekler iş haftalarını, yaşlılar daha güvenle ve rahatça çıkacaklar sokaklara.

Ben kesinlikle baharcıyım. Ne kışın soğuğu ne de yazın sıcağı. Hava hep bahar olsun, ama yağmur ama güneş, kalın, kat kat giyinmeye gerek olmasın, pencereler hep açık, sabahlar hep aydınlık olsun.

Kazma kürek yaktırsa da Mart ayı esas olarak Eylül sonuna kadar sürecek bir kreşendonun ilk ayı benim için, uzayan günler, çeşitli tatiller, açık havada geçirilen vakit, tabii ki deniz; ama güneşten ve çok sıcaktan hep kaçarak...

Ne yazık ki eski baharlarımız da kalmadı artık. Eskiden 4 eşit mevsim olarak öğrendiğimiz takvim yılı belki yine 4 mevsim toplamda ama 1,5 mevsim yaz; 1,5 mevsim kış, kalan 1 mevsim de ilk ve son baharlar gibi pratikte. Baharların eksilen günleri de yaz ve kışın içine kısa süreli ve beklenmedik anlar olarak serpiştirilmiş durumda.

Geçtiğimiz hafta hissedilen sıcaklık 0 derecelerde iken birkaç gün sonra hafta sonunda deniz kenarında tişörtler ile güneşlenen insanlar vardı Kilyos'ta. O güneşli ve sıcak günden sadece 3 gün sonra birden bir kar yağışı başladı aynı bölgede ve hissedilen sıcaklık eksi 6 derecelerde. 3 gün önce tişörtleriyle güneşlenen o insanlar bugün parkaları ile bile birkaç dakika duramazlar aynı sahilde.

Tabii alışıla gelen düzen değişince uyanışlar da bozuluyor. Nasıl erken açan bahar çiçekleri ani bir soğuma ile soluyorsa bahar geliyor diye depreşen ruhlar da benzer şekilde içlerine dönüyor, karamsarlaşıyorlar.

Ama her ne olursa olsun ana döngü değişmiyor, dün ilk cemre havaya düştü, haftaya suya, sonraki haftaya da toprağa düşünce bahar tamamdır!

Geçtiğimiz günlerde "bana en uygun iklim nerede?" diye bir araştırma yaptım internette. Uygundan kastım ise yıl boyu ılıman bir iklim, yani aşırı soğuk ve sıcakların uğramadığı şehirler. En tepede San Diego çıktı. Sonraki 10 seçenek içinde en yakını da 4,5 saat uçuş süreli Lizbon. Lizbon dışındaki tüm yerler okyanus aşmayı gerektiren uzaklıkta. Bırakın gerçekten gidip yerleşmeyi araştırma yaparken bile çok uzak yerler hepsi.

Ama düşüncem şu temel olarak: İklim bana ne kadar dostça davranırsa ben de kendime ve çevreme aynı şekilde davranabilirim. Hatta yaşama ve işime bakışım da aynı ılımanlığa sahip olur.

Öte yandan dünyanın en uzun gecelerinin yaşandığı topraklarda mutluluk endekslerinin yüksek olmasına şaşırdığımız kadar dünyanın en ılıman iklimlerinin yaşandığı topraklarının çoğunun şu ya da bu konuda ekonomik, teknolojik açılardan çok da aman aman yerler olmadıklarını da unutmamak gerekir ayrıca.

Ne olursa olsun hiçbir düzensiz, beklenmedik veya olumsuz gelişme uyanmaya engel değil. O tabiat bir şekilde uyanacak, o kışın kasveti ve az renkliliği yerini aydınlık ve renk cümbüşlerine bırakacak.

Ne kadar zorlu ve karamsar bir dönem geçildiyse geçilmiş olsun aydınlık ve ılımanlık yeniden dizginleri ele alacak, olumluluk ve iyimserlik egemen olacak.

Eski ve klasik bir TV repliğinde olduğu gibi havalar nasıl olursa olsun havamız hep güzel olsun ayrıca?

Görüşmek üzere.

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Masumiyet Müzesi

Yönetmen: Zeynep Günay Tan
Oyuncular: Selahattin Paşalı, Eylül Lize Kandemir, Oya Unustası, Tilbe Saran, Bülent Emin Yarar, Ercan Kesal
Tür: Dram / Dizi
Platform: Netflix

Orhan Pamuk'un romanından uyarlanan dizi, 1970'ler İstanbul'unda Kemal ile Füsun arasındaki takıntılı aşkı merkezine alıyor. Hikâye yalnızca iki karakterin ilişkisini değil, sınıf farklarını ve dönemin toplumsal kodlarını da görünür kılıyor. Anlatı, dramatik yükselişleri içten içe büyüterek kuruyor. Mekân kullanımı ve dönem atmosferi özenli bir prodüksiyonla destekleniyor. Masumiyet Müzesi, aşkın takıntıya dönüşme sürecini sabırla izleyen bir anlatı sunuyor.



DRAM / DİZİ ●●●

İlk ve Son (3. Sezon)

İlk ve Son, ilişkiyi doğrusal bir akıştan çok, hafızanın parçalı yapısı üzerinden anlatıyor. 3'üncü sezon, karakterlerin geçmişle kurduğu bağları daha görünür hale getiriyor. Büyük dramatik çıkışlar yerine sessiz kırılma anlarına odaklanıyor. Diyalog aralarındaki suskunluk, anlatının asıl yükünü taşıyor. İlk ve Son, duygusal yoğunluğu sade bir yapı içinde kurmayı sürdürüyor. Dizi, HBO Max'te.



GERİLİM / DİZİ ●●●

Son Kare

Bir soruşturma dosyası etrafında gelişen hikâye, her bölümde yeni bir şüphe katmanı açıyor. Olay örgüsü kadar karakterlerin iç dünyası da mercek altında. Tempo her yeni bölümde kontrollü biçimde yükseliyor. Atmosfer karanlıkla kurulurken aşırıya kaçmadan abartısız bir tonda ilerliyor. Son Kare, izleyiciyi sürekli eksik bilgi hissiyle baş başa bırakıyor. Dizi, GAİN'de.



AKSİYON / DİZİ ●●●

Organize İşler: Karun Hazinesi

Suç evreni yeni bir hesaplaşmayla genişliyor. Para, güven ve ihanet üçgeninde kurulan yapı aksiyonla destekleniyor. Mizah dozu dengeli tutuluyor ve dramatik zemin korunuyor. Karakterler arası güç ilişkileri belirleyici oluyor. Organize İşler: Karun Hazinesi, miras filmlerinin etkisini sürdürerek dizi temposunun gerekliliklerini koruyan bir yeraltı anlatısı sunuyor. Dizi, Netflix'te.



Kum Tepeleri: Kehanet

Yönetmen: Johan Renck
Oyuncular: Emily Watson, Olivia Williams, Jodhi May, Mark Strong, Travis Fimmel
Tür: Fantastik / Dizi
Platform: HBO Max

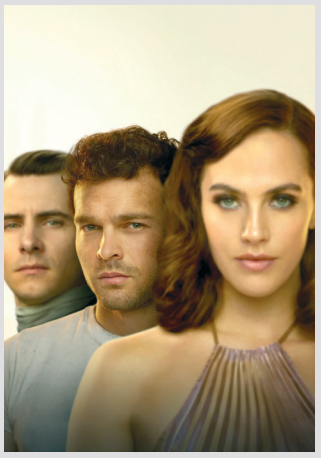
Frank Herbert evreninde geçen dizi, Bene Gesserit yapılanmasının kökenine odaklanıyor. Politik entrika ile inanç ilişkisini bir araya getirirken güç dengelerinin nasıl kurulduğunu sorguluyor. Görsel dünyası ve ağır temposu bilinçli bir tercih olarak öne çıkıyor. Karakter merkezli ilerleyen anlatı, büyük evreni kişisel çatışmalar üzerinden kuruyor. Kum Tepeleri: Kehanet, bilimkurguyu mistik ve politik bir zeminle buluşturuyor.



DRAM / DİZİ ●●●

Beyaz Lotus (3. Sezon)

Lüks bir tatil mekânında geçen hikâye, üçüncü sezonda kültürel gerilimleri daha görünür kılıyor. Dizi, sınıfsal ayrıcalıkları kara mizah tonuyla ele almayı sürdürüyor. Yüzeyde parlak görünen hayatların altındaki çatlaklar büyüyor. Karakter yazımı yine en güçlü unsurlardan biri. Beyaz Lotus, toplumsal eleştiriyi kontrollü bir mizah diliyle taşıyor. Dizi, HBO Max'te.



AKSİYON / DİZİ ●●●

Cesur Yeni Dünya: Yeniden Doğuş

Marvel evreninde sokak ölçeğinde kurulan çatışma devam ediyor. Aksiyon sahneleri kadar karakterlerin etik tercihleri de belirleyici. Tehdit daha net ve doğrudan bir çizgide ilerliyor. Hikâye kişisel bir hesaplaşma üzerinden büyüyor. Cesur Yeni Dünya: Yeniden Doğuş, karanlık tonunu korurken izleyicileri heyecanlı bir maceraya davet ediyor. Dizi, Disney+'ta.



AKSİYON / FİLM ●●●

The RIP

Bir cinayet soruşturması etrafında şekillenen film, olayın kendisinden çok geride kalanların parçalanan hayatlarına odaklanıyor. Aksiyon sahneleri tempoyu diri tutarken gerilim, karakterlerin iç hesaplaşmaları üzerinden büyüyor. Film, suç anlatısını psikolojik çözülme üzerinden kuruyor. The RIP, kontrollü ama etkili bir ritimle ilerleyen bir aksiyon–gerilim örneği sunuyor. Film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

"Annem Yaşındasın": Yaşın hakaret sayıldığı bir toplumun aynası

GEÇTİĞİMİZ günlerde 2 sanatçının tartışması sosyal medyada geniş yankı buldu. Tartışmanın içeriğinden çok, genç olan erkeğin kadına yönelttiği bir ifade dikkat çekiciydi:

"Annem yaşındasın, otur oturduğun yerde."

Bu cümle yeni değil; aksine fazlasıyla tanıdık. Ne zaman yaşça büyük bir kadın, genç biriyle fikrî bir çatışmaya girse, yaş bir anda "vurucu bir silaha" dönüşüyor. Peki neden?

Bu sorunun cevabı bireysel terbiyeyle ya da anlık öfkeyle açıklanamaz. Bu, derin bir psikolojik refleksin ve köklü bir sosyolojik kodun dışavurumudur.

Önce şu gerçeği kabul edelim: Yaş, özellikle kadınlar söz konusu olduğunda, toplumda hâlâ bir değer kaybı ölçütü olarak görülüyor. Erkek için yaş çoğu zaman "tecrübe", "olgunluk", hatta "karizma" anlamına gelirken; kadın için "geri çekilmesi gereken zaman" olarak kodlanıyor. Aynı yaş, 2 farklı cinsiyet için 2 ayrı anlama sahip. Biri şarap olurken, diğeri neden sirkeye dönüşüyor?

Psikolojik açıdan bakıldığında "annem yaşındasın" gibi ifadeler, karşı tarafı susturma girişimidir. Fikirle baş edemeyen zihin, kimliği hedef alır. Kadının yaşı burada bir argüman değil, tartışmayı kapatma aracıdır. "Sen artık konuşma hakkını kaybettin" demenin örtük ama yaralayıcı bir biçimidir bu.

Bu noktada yaş, biyolojik bir gerçeklik olmaktan çıkar; toplumsal bir etikete dönüşür. Ve bu etiket kadınlar için "kenara çekil", "görünmez ol" anlamı taşır. Sanki yaş almak, insanın düşünme ve itiraz etme hakkını elinden alıyormuş gibi.

Sosyolojik olarak mesele daha da çarpıcıdır. Ataerkil toplumlarda kadın, çoğu zaman gençliğiyle ve bedeniyle değer görür. Bu sistemde yaş almak, kadının statüsünü düşüren bir unsur olarak algılanır. Erkek yaş aldıkça güçlenir; kadın yaş aldıkça "fazlalık" sayılır.

Üstelik bu dili yalnızca erkekler kullanmaz. Kadınlar da kendilerinden yaşça büyük kadınlara benzer ifadelerle saldırabilir. Bu da sorunun yalnızca cinsiyetler arası değil, içselleştirilmiş bir yaşçılık meselesi olduğunu gösterir.

Oysa yaşlı olmak bir hakaret değildir. Yaş almak; hayatta kalmanın, deneyim biriktirmenin ve zamanın içinden geçebilmenin kanıtıdır. Sorun yaşta değil, ona yüklenen anlamdadır.

Kansas Üniversitesi'nde Executive MBA yaparken tanıdığım 73 yaşındaki bir hocam, 43 yaşındaki hamile eşiyle ilgili konuşurken, düşünmeden "Bu yaşta anne baba mı olacaksınız?" demiştim. Bana sakin bir ifadeyle şunu sordu:

"Yarın yaşayacağına dair elinde bir garantin var mı?"

O an utandım. Yaşla ilgili ne çok ezberi sorgusuz taşıdığımı fark ettim. Bugün hâlâ sağlıklı, güçlü ve mutlu bir aileler. Hayat, o sorunun cevabını yıllar içinde verdi.

Şimdi daha net görüyorum: Yaş gerçekten sadece bir sayı. Asıl mesele, o sayının içini neyle doldurduğumuz. Korkuyla mı, merakla mı, canlılıkla mı?

Belki de kendimize şunu sormalıyız: Bir kadının yaşı neden bizi bu kadar rahatsız ediyor? Çünkü yaşlılığı hakaret sayan bir toplum, aslında gelecekteki hâlini aşağılıyor. Bugün "annem yaşındasın" diye susturulan kadın, yarının hepimizidir.

Yaş üzerinden kurulan bu susturma dili, aslında bireysel bir kabalıktan çok daha fazlasını anlatır; toplumun güç, görünürlük ve değer algısını nasıl dağıttığının bir göstergesidir. Psikolojik düzeyde kişi, tehdit hissettiği fikri çürütmek yerine karşısındakini kategorize ederek zihinsel üstünlük kurmaya çalışır; sosyolojik düzeyde ise bu refleks, gençliği merkez alan ve özellikle kadının toplumsal varlığını üretkenlikten çok görünürlükle ölçen hiyerarşik kültürün yeniden üretimidir. Bu nedenle mesele yalnızca bir tartışma cümlesi değil, kimlerin konuşmaya "hakkı olduğu"na dair sessiz bir toplumsal sözleşmedir ne yazık. Oysa sağlıklı toplumlar, sesi yaştan değil içerikten güç alan toplumlar olur; çünkü insanı değersizleştiren zaman değil, onu zamana rağmen susturmaya çalışan zihniyettir.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Sigorta sektöründe 3 vakte kadar neler olacak? (Bölüm II)

GEÇEN AY sigorta sektörünün geleceğine dair bir fal bakmaya başlamıştık. 3 vakte kadar sigorta sektöründe neler değişecek? Ne gibi yeniliklerle karşılaşacağız? soruları eşliğinde sigorta falımıza kaldığımız yerden devam edelim.

5. Müşteri ile etkileşim boyut değiştirecek, müşteri iletişimini elinde tutanlar rekabette öne çıkacak

Yeni nesil müşteriler çok daha dinamik, kolay ve neredeyse 7/24 iletişim kurabilmeyi tercih ediyor. Müşterileriyle böyle bir bağ kurmayı beceren dijital platformlar o müşteri segmentini elinde tutmayı ve onlara farklı çözümler sunmayı başarıyor. Şimdi bu rekabete sohbet robotları da katıldı. Hasar olmadığı taktirde müşterilerle yılda bir kez iletişim kuran sigorta şirketleri için bu durum önemli bir bariyer. Sigortacılar müşterilerini elinde tutmak için onlarla sürekli iletişim halinde olmanın yollarını arayacaklar. Bunu ya kendileri becerecekler ya da müşterisiyle bu güce sahip dijital platformlar ve sohbet robotlarının iş ortağı olacaklar.

6. Açık sigortacılık, ekosistem ve platform bazlı yapıların önemi artacak

Silo bazlı yapılar oyun dışı kalırken, "open insurance" kavramı önem kazanacak ve açık uçlu sistemlerle farklı paydaşlarla entegre hizmetler sunabilenler öne çıkacak. Özellikle otomotiv ve sağlık dikeylerinde oluşacak ekosistemler sayesinde sigorta ürünleri bu segmentteki müşterilerin yaşam döngüsüne dokunan bütünsel ürün ve hizmetlerin bir parçası haline gelecek.

7. "Beyond insurance" kavramı yaygınlaşacak ve müşteri deneyimini iyileştiren yeni hizmet ve ürünler sunulmaya başlanacak.

"Beyond insurance" yaklaşımı, platform bazlı iş modelleri ve ekosistemler ile birlikte çok daha ön plana çıkacak. Böylece, sigorta poliçesi kenarda saklanan ve sadece hasarı karşılayan bir evrak olmanın ötesine geçecek. Sigortacılar müşterilerine değer katan farklı hizmetler sunmaya başlayacak veya bunu yapanlarla işbirlikleri oluşturacak. Mobil teknolojiler, giyilebilir akıllı cihazlar, bağlantılı araçlar ve akıllı evler gibi gelişmeler sayesinde, bireylerin yaşamlarına entegre olan, "lifestyle" tarzı sigorta hizmetleri, özellikle riski azaltma ve önleyici hizmetler yaygınlaşacak.

8. Yeni nesil teknoloji şirketleri, dijital oyuncular ve yapay zeka platformları sektöre farklı bir rekabet boyutu getirecek.

Başta gömülü sigortacılık olmak üzere yeni dağıtım modelleri pazaryeri ve e-ticaret oyuncularının ilgisini daha çok çekmeye başlayacak. Geniş müşteri etkileşimi olan dijital oyuncular ve yapay zeka tabanlı sohbet robotları sundukları ürün ve hizmetler arasına sigortayı da eklemeye başlayacaklar. Yeni nesil, mikro sigorta ürünleri geniş kitlelere bu dijital platformlar üzerinden ulaşacak. Sigortacılar arka planda fiyatlama, poliçe operasyonu, hasar hizmeti gibi fonksiyonları üstlenirken, belirli bireysel ürün segmentlerinde müşteri yönetimi ve etkileşimi bu tarz dijital platformlara kayacak.

9. Reaktiv yaklaşım yerine, yapay zeka ve algoritmalara dayalı proaktiv iş modelleri, ürün ve hizmet yapıları yaygınlaşacak.

"Agentic AI" ile birlikte, iş modelleri, ürünler ve operasyonel yapılarda köklü değişimler yaşanacak. Veri kullanımı, fiyatlama metodolojileri, sunulan hizmetlerin içeriği ve operasyonel fonksiyonlar farklı bir boyut kazanacak. Olay olduktan sonra reaktiv tepki yerine, geleceği öngörerek proaktiv yaklaşım sergileyen, algoritmalara dayalı, akıllı çözümler, daha kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler öne çıkacak.

10. Müşteri segmentine göre farklılaşan, uzmanlaşmaya dayalı hizmet modelleri oluşacak.

Bireysel ürünler ile kurumsal, ticari ve niş ürünlerin satış, pazarlama, fiyatlama ve diğer tüm operasyonel hizmet modelleri farklılaşacak. Özellikle "comodity" tarzındaki bireysel ürünler daha yoğun dijitalleşirken, kurumsal ve ticari ürün segmentinde sigorta uzmanlığı öne çıkacak. Sigorta şirketleri ve aracılar bu yapıya göre kendilerini yeniden konumlamak durumunda kalacak.

* * *

Aslında gelecek çoktan geldi, sadece eşit olarak her yere yaygınlaşmış değil. Yukarıdakilerin bir çoğu bir yerlerde bazı öncü oyuncular tarafından hayata geçirilmeye başladı bile. Global ölçekte yaygınlaşması sadece zaman meselesi. Ne derler, "fala inanma, ama falsız da kalma", bizimki de bu hesap. Geleceğe uyumlanma niyeti ve çabası olanların işine yarar belki...



Yapay zekâda rekabet derinleşiyor

2026'nın ilk ayları, yapay zekâ alanında hem ticari hem teknolojik ölçekte rekabetin yeni bir faza geçtiğini gösteriyor. Büyük teknoloji şirketleri ürün entegrasyonlarını hızlandırırken, girişimler ise otonom sistemler ve fiziksel yapay zekâ tarafında kapasite artırıyor. Öte yandan reklam modelleri, ajans mimarileri ve platform iş birlikleri; yapay zekânın yalnızca bir araç değil, doğrudan iş modeli dönüştürücü bir unsur haline geldiğine işaret ediyor. Küresel gelişmeler, inovasyon kadar veri politikaları ve kurumsal stratejilerin de belirleyici olduğunu ortaya koyuyor.

Chatgpt'de reklam testi başlıyor

OpenAI, ABD'de ücretsiz ChatGPT kullanıcıları ve uygun fiyatlı ChatGPT Go abonelerine yönelik reklam testine başlayacağını açıkladı. Şirket, bu adımın sohbet deneyimini etkilemeyecek şekilde kurgulandığını belirtti. Açıklamada, reklamların model tarafından verilen yanıtları yönlendirmeyeceği ve kullanıcı verilerinin reklam verenlerle paylaşılmayacağı vurgulandı. Bu gelişme, üretken yapay zekâ platformlarının sürdürülebilir gelir modeli arayışında yeni bir döneme işaret ediyor.

YENİ NESİL YAPAY ZEKÂ AJANLARI GÜNDEMDE

Anthropic, kullanıcı adına belirli görevleri otonom biçimde yerine getirebilen bilgisayar tabanlı yapay zekâ ajanı Claude Cowork'ü tanıttı. Sistem, erişim izni verilen klasörlerdeki dosyaları okuyabiliyor, düzenleyebiliyor ve yeni içerik üretebiliyor. Öte yandan ChatGPT tabanlı ajan deneyimlerini paylaşan Cursor CEO'su Michael Truell, ajanların kısa sürede milyonlarca satırlık kod üretebildiğini aktardı. Bu gelişmeler, yapay zekânın yazılım geliştirme süreçlerinde aktif bir üretim unsuru haline geldiğini gösteriyor.



Apple ve Google'dan Siri için iş birliği

Apple ve Google, Siri'nin yapay zekâ kapasitesini güçlendirmek amacıyla yeni bir iş birliği gerçekleştirdi. Apple, teknik sorunlar nedeniyle ertelenen yeni nesil Siri'nin Google'ın Gemini modelinden destek alacağını duyurdu. Söz konusu adım, büyük teknoloji şirketleri arasındaki rekabetin yerini belirli alanlarda stratejik ortaklıklara bırakabildiğini gösteriyor. Yapay zekâ entegrasyonları, mobil ekosistemde kullanıcı deneyimini yeniden tanımlayan temel unsurlardan biri haline geliyor.

Spacex ve xAI'den stratejik hamle

SpaceX, CEO Elon Musk'ın yapay zekâ girişimi xAI'yi yaklaşık 250 milyar dolar değerleme üzerinden satın alarak dikkat çekici bir birleşmeye imza attı. Bu adımın ardından SpaceX'in değerinin 1,25 trilyon dolara ulaştığı belirtildi. Analistler, birleşmeyi uzay teknolojileri ile yapay zekâ altyapısının aynı çatı altında konumlandırılması açısından stratejik bir eşik olarak değerlendiriyor. Teknoloji şirketlerinde "entegre ekosistem" yaklaşımının güçlendiği ön plana çıkıyor.

Hayat Şaşırtırsa

memnuniyetin

SİGORTASI

NEOVA



QUICK SİGORTA × CORPUS SİGORTA

GÜÇ BİRLİĞİ

Artık kasko
her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARACA

KASKONOMiQ



İSTEYENE İMM
SERVİS SEÇİMİ ARAÇ YAŞI SINIRSIZ

KAZA HALİNDE ÇEKİCİ KURTARICI İKAME ARAÇ

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

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

Her yaşa, her araca KASKONOMiQ.

KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA