

HÜRMÜZ BOĞAZI SEKTÖRDE YENİ RİSK ORTAMI YARATTI

Orta Doğu'da, ABD ile İran arasında başlayan ve kısa sürede komşu ülkelere sıçrayan çatışmalar enerji arzını ve uluslararası ticareti etkiledi. Dünya petrol ticaretinin atardamarı konumunda olan Hürmüz Boğazı'ndan geçiş yapan gemilerin güvenliği ise sigorta sektörü açısından yeni bir risk ortamı yarattı.

ABD-İSRAİL-İRAN ÇATIŞMASI SEKTÖRÜ ETKİLİYOR

Av. Dr. Ahmet Karayazgan ABD-İsrail-İran geriliminin sigorta sektörü bakımından yalnızca bir hasar riski değil; aynı zamanda sözleşme yorumu, yaptırım uyumu, reasürans kapasitesi ve operasyonel sürdürülebilirlik meselesi olduğunu söyledi. ›S.12

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

NİSAN 2026 YIL: 41 / SAYI: 569 AYDA BİR YAYINLANIR



Siber riskler yeni bir sigorta alanı açıyor

Siber riskler, sektör açısından yalnızca artan hasar frekansı ve belirsizlik anlamına gelmiyor; aynı zamanda yeni bir ürün ve hizmet alanının da kapısını aralıyor. Özellikle son yıllarda sağlık sistemleri, enerji altyapıları ve finans kuruluşlarını hedef alan büyük ölçekli saldırılar, şirketlerin siber riskleri operasyonel sürekliliğin ayrılmaz bir parçası olarak ele almasına neden oldu. Bu tablo, siber sigorta ürünlerine olan talebi belirgin şekilde artırırken, poliçelerin kapsamı da genişlemeye başladı.

Siber sigorta pazarı son yıllarda büyüme ivmesi yakaladı. Araştırmalara göre küresel siber sigorta prim üretimi 2020'de yaklaşık 7 milyar dolar seviyesindeyken, 2025'e doğru 20 milyar doların üzerine çıktı. Bu artış, şirketlerin siber riskleri artık göz ardı edilemeyecek bir başlık olarak konumlandırdığını açıkça gösteriyor. Dolayısıyla siber saldırıların ölçeği ve etkisi büyüdükçe, siber sigorta da şirketlerin operasyonel sürekliliğini koruyan stratejik bir güvence mekanizması olarak öne çıkıyor. ›S.18

FİNANSAL KAPSAYICILIĞIN MERKEZİNDE SİGORTA VAR

Cenevre Derneği'nin 7 ülkeyi kapsayan araştırması, sigortaya yönelik güçlü algıya rağmen sağlık, konut ve gelir sürekliliği alanlarında koruma açıklarının devam etiğini ortaya koyuyor. Bulgular, finansal kapsayıcılığın sigortanın erişilebilir, anlaşılır ve güven veren biçimde yaygınlaşmasıyla güçlendiğini gösteriyor. ›S.25





XIAOMI YAPAY ZEKÂ TRENDİNİ YÜKSELTİYOR

Xiaomi, otomotiv tarafındaki iddiasını Vision Gran Turismo konseptiyle genişletti. Tamamen elektrikli olarak geliştirilen model, markanın yapay zekâ yetkinliğini yüksek yansıtıyor. ›S.28

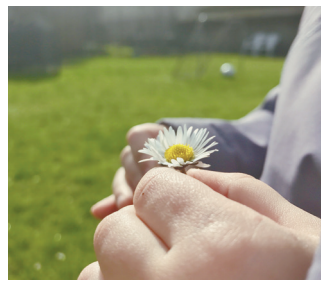


NİLBAR GÜREŞ: KADİFE BAKIŞ

Nilbar Güreş'in Türkiye'deki ilk kurumsal solo sergisi Kadife Bakış, insan ile insan olmayan, gerçek ile kurmaca ve temsil ile soyutlama arasındaki sınırları muğlaklaştırıyor. ›S.31

Ruh sağlığının güvence altına alınmasında sigortanın rolü artıyor

Modern yaşamın getirdiği stres ve belirsizlikler, ruh sağlığı sorunlarını artırırken sigorta sektörü bireylerin zihinsel sağlığını korumak için yenilikçi çözümlerle ön plana çıkıyor. Cenevre Derneği'nin yayınladığı 'Ruh Sağlığı ve Sigorta' raporuna göre artan ruh sağlığı sorunları karşısında sigorta sektörü bireylerin zihinsel huzurunu desteklemek için yenilikçi stratejiler geliştirmeli. ›S.16



METABOLİK BOZUKLUKLAR RİSKLERİ ARTIRIYOR

Metabolik bozukluklar; insülin direnci, obezite ve diyabet gibi kronik hastalıkların temelinde yer alıyor ve sektörde riskleri doğrudan artırıyor. Swiss Re'nin raporu, metabolik sağlığın artık sadece klinik bir konu olmadığını; risk yönetimi, hasar maliyetleri açısından stratejik bir öncelik olduğunu ortaya koyuyor. ›S.23

STRATEJİK RİSK DÖNÜŞÜMÜ HIZLANMALI

EY Küresel Sigorta Görünümü Araştırması'na göre, sigorta şirketlerinin büyümeyi sürdürebilmesi için geleneksel yaklaşımların ötesine geçmesi gerekiyor. Araştırma, elde edilen tasarrufların dönüşüm stratejilerine yönlendirilmesi gerektiğini belirtiyor. ›S.4



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

'TSS SAĞLIKLI TOPLUM İÇİN ÖNEMLİ BİR ROLDE'



Sağlıklı toplumların, ülkenin geleceğini belirleyen en önemli unsurlardan biri olduğuna dikkat çeken Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, TSS'nin hem ekonomik hem de erişilebilir yapısıyla bu alanda önemli bir rol üstlendiğini söyleyerek önleyici sağlık hizmetlerine odaklandıklarını ifade etti. ›S.6

'SİGORTACILIKTA DİJİTAL DÖNÜŞÜM HIZLANIYOR'



Sektörün dijitalleşmenin ötesine geçerek yapay zekâ temelli bir dönüşüm sürecine girdiğini belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, bu değişimi stratejik bir büyüme alanı olarak gördüklerini ifade etti. Yılmaz, yapay zekâyı iş yapış biçimlerinin merkezine vurguladı. ›S.7

'GÜÇLÜ EKONOMİ GÜÇLÜ SİGORTA İLE MÜMKÜN'



TSB Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Sigorta sektörü yalnızca riskleri yöneten bir alan olmanın ötesinde ekonomiyi güçlendiren stratejik bir güven mekanizmasıdır. Güçlü ekonomi güçlü bir sigorta sektörü ile mümkündür" açıklamasında bulundu. ›S.8

'GÜÇLERİMİZİ TEK ÇATI ALTINDA BİRLEŞTİRDİK'



AgeSA, Aksigorta ve Medisa İnsan, Kültür ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgül, müşterilerine bütünsel bir sigortacılık deneyimi yaşatmak adına ortak bir vizyon ve hedef çerçevesinde 3 marka olarak güçlerini tek çatı altında birleştirdiklerini belirtti. ›S.11

Esnek Sağlık Sigortası ile kalıpların dışına çıkın!

Sağlık sigortasında artık standart planlara bağlı kalmak zorunda değilsiniz.
Türkiye Sigorta, kendi poliçenizin mimarı olabileceğiniz yepyeni ürünü
Esnek Sağlık Sigortası (ESS) ile yanınızda! Siz de ESS yaptırın;
sağlık sigortanızın kapsamını kendi seçimlerinizle belirleyin.



Teminat seçme özgürlüğü

Diş teminatı

Bekleme süresiz doğum teminatı

Gözlük teminatı

Yatarak tedavi

Yurt dışı teminatı

Check-up hizmeti

Hastane seçme özgürlüğü*

Ayakta tedavi

Limitli ve limitsiz tedavi seçenekleri

12 taksit imkânı

Detaylı bilgi için QR kodu okutun.

*ESS ile yatarak tedavi teminatınızı Özel Sağlık Sigortası olarak seçerken ayakta tedavi teminatınızı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası veya Özel Sağlık Sigortası olarak tercih edebilir; her iki teminat için de farklı hastaneler seçerek poliçenizi kişiselleştirebilirsiniz.
Taksit kampanyalarında sadece anlaşmalı banka kredi kartları geçerlidir.

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

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.

AXA Sigorta Çiftçi Koruma Paket Sigortası ile çiftçilerin yanında olmaya devam ediyor

AXA Sigorta, çiftçilere yönelik geliştirdiği ürünü Çiftçi Koruma Paket Sigortası ile çiftçilerin hem yaşam alanlarını hem de üretim araçlarını tek bir poliçe altında koruma altına alarak bu ihtiyaca bütüncül bir çözüm sunuyor.

AXA Sigorta, çiftçilere yönelik geliştirdiği ürünü Çiftçi Koruma Paket Sigortası'nı satışa sundu. Türkiye'de tarımsal üretimin sürdürülebilirliği, çiftçilerin günlük yaşamı ve üretim faaliyetleri sırasında karşılaştıkları risklere karşı ne kadar dayanıklı olduklarıyla doğrudan ilişkili. AXA Sigorta tarafından geliştirilen Çiftçi Koruma Paket Sigortası, çiftçilerin hem yaşam alanlarını hem de üretim araçlarını tek bir poliçe altında koruma altına alarak bu ihtiyaca bütüncül bir çözüm sunuyor.

Çiftçi Koruma Paket Sigortası; çiftçinin konutu, ahırı, samanlığı, deposu, deposundaki mahsulü ve tarım ekipmanlarını kapsayan yapısıyla, üretimin en temel unsurlarını güvence altına alıyor. Yangın, yıldırım, infilak, fırtına, sel ve su baskını gibi risklere karşı sağlanan teminatlar sayesinde, olası bir hasarın çiftçinin üretim düzenini sekteye uğratmasının önüne geçilmesi hedefleniyor.

Ürün kapsamında; çiftçinin evi 250 bin liraya kadar; ev eşyaları, ahır, samanlık, depo, depodaki mahsul, tohum, gübre ve tarım el aletleri ise 100 bin liraya kadar güvence altına alınıyor. Ayrıca yangın ve üçüncü şahıs mali sorumluluk teminatları poliçeye dahil edilirken, isteğe bağlı ek teminat ile traktörde meydana gelebilecek kısmi hasarlar, seyir halindeki kazalar da dahil olmak üzere sigortalanabiliyor. Poliçeye dahil edilen asistans hizmetleri kapsamında; traktör lastiği ücretsiz olarak onarılabiliyor, traktör onarım hizmetleri sunuluyor. Çiftçiler tohum, gübre ve zirai ilaç gibi temel tarımsal girdilere anlaşmalı kurumlar aracılığıyla ciddi indirimlerle ulaşabiliyor. Tüm bu kapsamlı faydalar, çiftçilerin bütçesini zorlamayacak son derece uygun bir prim yapısı ile sunuluyor.

'ÇİFTÇİMİZİN YANINDA OLMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

AXA Sigorta KKTC, Uluslararası İş Geliştirme ve Yeşil Yatırımlar Direktörü Seda Bora Arkan, ürünle ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Türkiye'de tarımsal üretim, büyük ölçüde çiftçilerimizin emeği ve dirayeti sayesinde ayakta duruyor. Ancak tarımsal faaliyetler; hava koşullarından ekipman arızalarına kadar pek çok beklenmedik riske açık. Çiftçi Koruma Paket Sigortası'nı tasarlarken amacımız; çiftçimizin yalnızca konutunu ya da ekipmanını korumakla sınırlı kalmayıp; üretim sürecini de destekleyen pratik ve erişilebilir bir güvence modeli sunmaktı. Bu ürünü; hasar anında devreye giren küçük ama anlamlı destekleri, günlük hayatı kolaylaştıran asistans hizmetleri ve uygun prim yapısıyla, çiftçimizin hayatına gerçek anlamda dokunan bir çözüm olarak konumlandırıyoruz. Tarımsal üretim ülkemiz için stratejik bir değer ve AXA Sigorta olarak çiftçimizin yanında olmaya devam edeceğiz."


Seda Bora Arkan

Çiftçi Koruma Paket Sigortası ile AXA Sigorta, çiftçilerin karşılaşabileceği maddi kayıpları azaltmayı ve tarımsal faaliyetlere dayanıklılık kazandırarak üretim sürecinin kesintisiz devam etmesini sağlamayı hedefliyor.



Türk Nippon Sigorta'dan artan risklere karşı güçlü çözüm: Sınırsız İMM

Türk Nippon Sigorta kasko ürününe yeni eklediği Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet teminatı ile müşterilerine beklenmedik durumlarda maksimum güvence sunuyor.

Kasko sigortası tarafında 2026 yılına hızlı bir giriş yapan Türk Nippon Sigorta, ürünün teminatlarını genişletmeye ve müşterilerine oluşacak zararlarda tam güvence sağlamaya devam ediyor. Türk Nippon kasko ürünündeki artan teminat yapısı hakkında bilgiler veren Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Yeni yıla kasko ürünümüze yeni teminat eklemeleri ile başladık. Öncelikle sene başında kasko poliçelerimize mekanik arıza onarımı teminatı ekledik. Bu teminatla müşterilerimiz şirketimizin anlaşmalı olduğu Garantili Oto Servislerinde kapsam dahilinde arıza onarımı yaptırabiliyorlar. Yeni teminatımız ise sınırsız ihtiyarı mali mesuliyet teminatı oldu. Bu teminat çok önemli bir koruma sağlıyor. Olası bir kaza anında karşı tarafın hasarlarını limit endişesi olmadan güvence altına alan bu teminat, yüksek tutarlı tazminat risklerine karşı da poliçe sahiplerine ek mali güvence sunuyor" dedi

ARTAN RİSKLERE KARŞI ÖNEMLİ BİR ÇÖZÜM

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Özellikle büyük şehirlerde yaşanan zincirleme kazalar, lüks araçların karıştığı hasarlar standart teminat limitlerini aşabiliyor. Türk Nippon Sigorta olarak sunduğumuz sınırsız İMM teminatı sayesinde sigortalılarımıza en üst düzeyde koruma sağlıyoruz" dedi. Türk Nippon Sigorta'nın, 2026 yılında özellikle sağlık, kasko, konut branşlarına ağırlık vereceğini söyleyen Pamukçu, ayrıca 2026 yılında çapraz satış imkanlarını daha da arttırarak, sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini söyledi.


Baturalp Pamukçu

DÜNYA

Artan risk ortamında sigortacıların stratejik dönüşümü hızlanmalı

Uluslararası danışmanlık, denetim, güvence, vergi, kurumsal finansman ve strateji hizmetleri şirketi EY'ın her sene yayımladığı, Küresel Sigorta Görünümü Araştırması'nın yeni versiyonu sigorta şirketlerinin 2026 yılı ve sonrasında başarıya ulaşabilmesi için 5 temel alana odaklanması gerektiğini ortaya koyuyor.

Büyüme stratejilerinin yeniden tanımlanması gerekiyor

Geleneksel büyüme yollarının sınırlı kaldığı günümüzde sigorta şirketlerinin işlerini büyütmek için; birleşme ve satın alma (M&A) işlemlerini stratejik bir araç olarak değerlendirmesi gerekiyor. Bu kapsamda özellikle belirli teknolojilere ve yetkinliklere erişim, dikey entegrasyon ve ölçek ekonomisi oluşturma hedefiyle tasarlanan işlemler öne çıkıyor. Araştırmaya göre, sigorta şirketlerinin stratejik bir yol haritası belirleyerek, rekabet avantajı sağlayabilecekleri ürün, segment ve bölgelere odaklanması önem taşıyor. Aynı zamanda ana faaliyet alanı dışındaki varlıkların elden çıkarılmasıyla oluşturulan sermayenin, daha yüksek büyüme potansiyeli taşıyan alanlara yönlendirilmesi de büyümeyi hızlandırıyor. Sigorta şirketlerinin, birden fazla pazar ve ürün kategorisinde gelir artışı hedeflemek yerine, rekabet avantajlarının en yüksek olduğu alanları titizlikle değerlendirmesi gerekiyor.

Yapay zekâ ile uzun vadeli değere odaklanılması önem taşıyor

Sigorta şirketleri, yapay zekâ yatırımlarını artırmış olsa da verimlilik artışının ötesinde dönüştürücü etkinin henüz sınırlı kalmış olduğu görülüyor. Araştırma, yapay zekânın şirketlere



önemli ölçüde değer kazandırabilmesi için müşteri deneyiminin yeniden tasarlanması, dinamik sigortalama modellerinin geliştirilmesi ve daha çevik karar alma süreçlerinin kurulması gerektiğini vurguluyor. Araştırma kapsamında sigortacılık sektöründeki CEO'ların yanıtlarına göre, önümüzdeki 1 yıl içinde finansal hedeflere ulaşmanın önündeki en büyük zorlukların ise teknolojik dönüşüm ve yapay zekâ entegrasyonu olduğu görülüyor. Bu doğrultuda, veri kalitesi, güvenlik ve erişilebilirlik sorunlarının ele alınması önem taşıyor. Bununla birlikte, önümüzdeki dönemde ileri yapay zekâ teknolojilerinin yaygınlaşmasıyla, müşterilere daha etkin hizmet sunmak amacıyla yeni süreç ve iş akışlarının, yeni yetkinliklerin, iş yapış biçimlerinin de köklü biçimde değişmesi bekleniyor. Ancak bu dönüşüm, yalnızca teknolojik değil; stratejik ve operasyonel esneklik gerektiriyor.

Belirsiz ve değişken piyasa koşullarına hazırlıklı olunması gerekiyor

Küresel Sigorta Görünümü Araştırması; sigortacılık sektöründe küresel çapta prim büyümesinin yavaşlamasının, artan maliyetlerin ve dalgalı faiz oranlarının kâr marjları üzerinde baskı oluşturabileceğini, jeopolitik gelişmeler ve düzenleyici farklılıkların da belirsizliği artırabileceğini gösteriyor.
Bu noktada maliyet optimizasyonu ön plana çıkıyor; ancak araştırma, sigorta şirketleri için kontrolsüz kesintilerin uzun vadeli büyüme potansiyelini zayıflatabileceğine dikkat çekiyor.
Ayrıca araştırmada maliyet yönetiminin doğru kurgulanmasının dijital dönüşüm ve ürün inovasyonu için kaynak sağlayabileceği belirtilirken; otomasyon, yönetilen hizmetler ve küresel yetkinlik merkezleri gibi modellerin, yalnızca maliyet avantajı değil, aynı zamanda operasyonel esneklik de sağlayarak rekabet gücünü artırabileceği vurgulanıyor.

Özel sermaye ile stratejik iş birlikleri fırsatlarının değerlendirilmesi gerekiyor

Araştırma sonuçlarına göre; özel sermaye ve alternatif sermaye sağlayıcılarının sigortacılık sektöründeki etkisi giderek artıyor. Bu aktörler, ürün tasarımı, risk transferi ve sermaye yönetiminde yenilikçi yaklaşımlar geliştirerek sektörde dönüşümü hızlandırıyor. Mevcut sigorta şirketlerinin özel sermaye sağlayıcılarıyla iş birliği yapması için güçlü nedenler bulunuyor. Küresel Sigorta Görünümü Araştırması'nda sigorta şirketleri için asıl soru; "özel sermaye sağlayıcılarıyla iş birliği yapıp yapmamak değil, bunu nasıl ve hangi modelle gerçekleştirecekleri" olarak öne çıkıyor. Bu noktada doğru ortaklıkların; bilanço yönetimi, analitik yetkinlikler ve sermaye verimliliği açısından önemli fırsatlar sunabileceği belirtiliyor.

İş gücünün ve kurum kültürünün dönüşmesi kritik önem taşıyor

Teknoloji odaklı dönüşüm, iş gücü yapısında da köklü değişim gerektiriyor. Ancak araştırmada, sigorta şirketlerinin veri bilimi, yapay zekâ mühendisliği, siber risk ve deneyim tasarımı gibi alanlarda yetkin insan kaynağına erişimde zorlandığı belirtiliyor.
Bu nedenle; yeniden beceri kazandırma programları, esnek istihdam modelleri ve üçüncü taraf iş birlikleri daha kritik hale geliyor.
Aynı zamanda, çalışan bağlılığının güçlendirilmesi ve değişim sürecinin şeffaf yönetilmesi, dönüşümün başarısı açısından belirleyici rol oynuyor.

“Bilanço geçmişi gösterir, işimiz geleceği öngörmek”

Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan, İstanbul Swissotel The Bosphorus’ta düzenlenen basın toplantısında sigorta sektörünün büyümeye devam ettiğini ancak teknik kârlılık rakamlarının önemli sinyaller verdiğini söyledi. Erdoğan, “Bugünü anlamak için pandemiden bu yana geçirdiğimiz süreci iyi anlamak gerek. 2020’de pandeminin getirdiği çok farklı fiyatlamalar oldu. Peşinden 2021 ve 2022’de sektör ciddi sıkıntılarla karşı karşıya kaldı. 2023’te deprem felaketini yaşadık. 2024’ten itibaren ise önce kaskoda gördüğümüz, sonrasında yangın ve doğal afetler branşının takip ettiği, peşinden sağlık branşı ve şimdi trafikte bile ciddi bir rekabet görüyoruz. Sektörde 2023’te %110 olan büyüme, 2024’te %74’e düştü, 2025 yılını ise %41 büyüme ile kapattı. Kâğıt üzerinde reel büyüme var gibi gözükse de bu büyümenin branşlar bazında anlamı çok farklı” açıklamasında bulundu.



Gerhard Lahner, Koray Erdoğan

Ray Sigorta CEO’su Koray Erdoğan sigorta sektörünün 2025 yılı performansını, 2026 yılına ilişkin beklentilerini ve Ray Sigorta’nın büyüme yaklaşımını değerlendirdi. Ray Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Vienna Insurance Group (VIG) COO’su Gerhard Lahner’in de katıldığı basın toplantısında, Ray Sigorta’ya Hatay İskenderun’da inşa edilen ilkokul projesi dolayısıyla Günter Geyer Sosyal Sorumluluk Altın Ödülü takdim edildi.

'İŞİMİZ GELECEĞİ ÖNGÖRMEK'

Branş bazında değerlendirmelerini paylaşan Erdoğan, şunları ifade etti: “Sektörün en önemli branşlarından biri olan kaskoda, 2024’te ilk kez %7,4 daralma gördük. 2025’te ise büyüme yatay seyretti. Nakliyat tarafında reel daralma yaşandı. Sağlık ve trafik branşları öne çıktı; ancak bu alanlardaki büyüme dahi maliyet artışlarını karşılamaktan uzak kaldı. Bu branşların her birinin, maliyetlerin fiyatlara yansıdığı kendine özgü bir işleyişi bulunuyor. Yatırım gelirlerinin etkisiyle sektör geçen yılı vergi öncesi 159 milyar lira kârla kapattı. Ancak teknik olmayan bölümden aktarılan yatırım gelirleri dışarıda bıraktığımızda, teknik zararın 43 milyar liradan 63 milyar liraya yükseldiğini görüyoruz. En son açıklanan Şubat verileri, büyümenin %28’e kadar gerilediğine işaret ediyor. Gerçekçi olmak gerekirse, bu yapının sağlıklı olduğunu söylemek zor. Büyümeden çok fazla konuşuyoruz ama eğer portföy dağılımı ya da teknik kârlılık gibi bir önceliğiniz yoksa büyümek oldukça kolay; fiyatları düşürür ve hızlıca büyüyebilirsiniz. Ancak bu tür bir büyümenin kalıcı olması mümkün değil. Nitekim bunu sektör olarak geçmişte de deneyimledik ve ardından çok sert fiyat düzeltmeleri yapmak zorunda kaldık. Bu tür dalgalanmalar ise zaman içinde sektörün itibarını zedeleyebiliyor. Büyümek elbette önemli. Ancak asıl değerli olan, bunu kârlı ve sürdürülebilir bir şekilde gerçekleştirebilmektir. Bugün bilançolar güçlü görünebilir; ancak unutmamak gerekir ki bilançolar bir dikiz aynası gibidir, geçmişi gösterir. Bizim asıl işimiz ise geleceği öngörmektir.”

‘JEOPOLİTİK RİSKLERİ YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ’

Küresel ölçekte artan jeopolitik ve ekonomik belirsizlikleri de yakından takip ettiklerini dile getiren Erdoğan, 2026 yılına ilişkin beklentilerini şu sözlerle aktardı: “Aslında bu sene faizler genel seviyesinde aşağı yönlü bir ivmelenme beklerken, son yaşanan olaylardan ötürü muhtemelen önümüzdeki dönemde faiz politikasında bir değişim görebiliriz. Faizlerin şimdiki seviyelerde devam etmesi, enflasyonun da 30’un üzerinde bir yerde yılı kapatması mümkün görünüyor. Bu ortamın nereye evrileceğini kimse öngöremiyor. Eğer daha uzun soluklu hale gelirse, tabii etkilerini de ona göre takip edeceğiz. Özellikle nakliyat sigortasında Türk şirketlerinin çok büyük bir riski yok. Ama süreç uzadıkça bu belirsizliklerin dolaylı etkilerini tüm branşlarda belli oranda hissedebiliriz.”

‘RAY SİGORTA TARİHİNİN EN BAŞARILI DÖNEMİ’

Ray Sigorta olarak 2025 yılını sürdürülebilir büyüme prensiplerinden vazgeçmeden başarıyla geride bıraktıklarını ifade eden Koray Erdoğan, “Geçen yılı 4,17 pazar payı ile 7'nci sırada kapattık. Bu 68 yıllık tarihimizin en iyi sıralaması. Teknik rasyomuz da sektör ortalamasından çok daha iyi bir yerde. Net bileşik rasyomuz sektörden 7 puan daha iyi. Portföy dağılımımızı ise %45 oto, %55 oto-dışı olarak dengeli şekilde yönetmeye devam ediyoruz. Mali disiplinden ödün vermiyor, uzun vadeli stratejimizden vazgeçmiyoruz. Sektörde ilk 5 hedefimiz var. Ancak ne pahasına olursa olsun demiyoruz, sürdürülebilir şekilde, dengeli bir portföy yapısı ile doğru zamanda, kalıcı şekilde büyümeyi önceliklendiriyoruz” diye konuştu.

‘TÜRKİYE, VIG İÇİN STRATEJİK BİR PAZAR’

Basın buluşmasında Ray Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı, VIG Yönetim Kurulu Üyesi ve COO’su Gerhard Lahner de Avrupa’nın lider sigorta grubu olan VIG’nin sektörün geleceğini şekillendiren büyüme vizyonunu ve stratejilerini paylaştı. 2007 yılından bu yana Ray Sigorta ile birlikte yol aldıklarını ifade eden Lahner şunları söyledi: “1824 yılındaki kuruluşumuzdan bu yana kâr etmenin ötesinde sigortacılığın toplumsal sorumlulukla, üretilen değerleri koruma anlayışıyla yürütülmesi gerektiğine inanarak faaliyet gösteriyoruz. Bulunduğumuz pazarlarda her zaman çok uzun vadeli bir yatırım perspektifiyle yol alıyoruz. Bu yaklaşım doğal olarak, VIG açısından stratejik anlamda çok önemli pazar olan Türkiye için de geçerli. 30 ülkede faaliyet gösteren grubumuz açısından Türkiye dönem şartlarına göre en büyük 4 ya da 5’inci pazar olarak bizim için ayrı bir öneme sahip. Türkiye; güçlü ekonomik potansiyele ve dayanıklılığa, dinamik genç bir nüfusa ve sigortaya yönelik artan farkındalığa sahip bir ülke. Türkiye’deki varlığımızı sürdürülebilir bir şekilde büyütme kararlılığımızı koruyoruz. Bunun için de öncelikle bünyemizdeki şirketlerde organik şekilde büyümeye odaklanıyoruz.”

‘SAVAŞIN KÜRESEL ETKİSİ SONBAHARDA NETLEŞİR’

Sigortacılığın tüm dünyada farklı ihtiyaçlara yanıt üretmesi gerektiğine ve dikkat çeken Lahner, 68 yıllık geçmişiyle saygın bir marka olan Ray Sigorta’nın VIG’nin başarısına önemli katkı sunduğunu ifade etti. İran-ABD-İsrail üçgenindeki savaşın sektördeki küresel etkilerine dair görüşü sorulan Lahner, “Burada birkaç unsur var: Temel yaklaşımımız, özellikle finansal piyasalar açısından belirsizliğin süreceği yönünde. Döviz kurları, hisse fiyatları, değer kayıpları ya da başka dalgalanmalar gibi etkenlerin piyasalar üzerinde belirleyici olmaya devam edeceğini düşünüyoruz. İlk ve doğrudan etkisi esas olarak nakliyat sigortalarında yaşandı. 20 milyar dolar gibi bir maliyet ortaya çıktı. Küresel ticaretin boyutunu düşününce çok da büyük bir rakam olduğunu düşünmüyorum. Henüz görmediğimiz şey ise ikinci tur etkilerin ne olacağı. Biz bunun sonbaharda daha net görüleceğini varsayıyoruz" dedi.



AFET BÖLGESİNDEKİ OKUL PROJESİNE ALTIN ÖDÜL

Basın buluşmasında ayrıca, Vienna Insurance Group bünyesinde üstün toplumsal katkı sunan grup şirketlerine verilen Günter Geyer Sosyal Sorumluluk Ödülleri kapsamında, Ray Sigorta’ya layık ‘Altın Ödül’ takdim edildi. Ray Sigorta, 6 Şubat 2023’te gerçekleşen deprem felaketinin ardından afet bölgesinde eğitime kalıcı katkı sunmak amacıyla hareket geçmiş, çalışanlarının gönüllü bağışları ve VIG’nin desteğiyle Hatay İskenderun’da Umut İlkokulu’nu hayata geçirmişti. 2024 yılının Eylül ayında öğrencilerle buluşan okul, her yıl 125 öğrenciye eğitim veriyor.
Koray Erdoğan, bu projeye ilişkin: “6 Şubat depremleri tarihimizin en büyük felaketiydi. Farklı, kalıcı bir dayanışma göstermek istedik. Çalışanlarımız ve yönetim ekibimiz, kısaca herkesin gönüllü bağışlarıyla bu projeyi hayata geçirdik. Her yıl 125 çocuğa eğitim yuvası olan Ray Sigorta Umut İlkokulu’nu 2024’te öğrencilerle buluşturduk. Onları desteklemeye, her zaman yanlarında olmaya devam edeceğiz. Bir hayalim var; inşallah, o ilkokuldan mezun olan çocuklardan birini ya da birkaçını büyüyünce, meslek sahibi olunca bir gün Ray Sigorta’da aramızda göreceğiz” ifadelerini kullandı.

SAĞLIĞIN TEMİNATI:

Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamı, önleyici sağlık hizmetleri, aile avantajları ve sabit prim uygulamalarıyla ilgili açıklamalarda bulundu.

Kurumsal grup sigortalarında ekonomik ve kapsamlı avantajları nedeniyle yoğun olarak tercih edilen tamamlayıcı sağlık sigortasına bireysel talep de artıyor. Sigorta bilincinin yaygınlaşmasıyla birlikte, erişilebilir ve ekonomik ürünlere olan ilgi yükselirken, özellikle ailelere yönelik avantajlar hem bütçe açısından alternatif sunuyor hem de kapsamlı teşhis ve tedavi imkânı sağlıyor.

İHTİYAÇLARA GÖRE PLAN SEÇENEKLERİ SUNULUYOR

Ayakta ve yatarak tedavi seçeneklerinin yanı sıra, ürünü farklı ekonomik koşul ve ihtiyaçlara göre sınıflandıran Doğa Sigorta, Klas ve Klasik hastane ağı planları ile sigortalıların kendilerine uygun poliçeye ulaşmasına imkân tanıyor. Bu yapı sayesinde sigortalılar, bütçe ve hastane ağı tercihlerine göre poliçelerini şekillendirebiliyor.
Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerine ilişkin değerlendirmesinde, hastalık durumunda sunulan geniş kapsamlı hastane ve hizmet ağının yanı sıra önleyici sağlık hizmetlerine de odaklandıklarını belirterek, "Önleyici sağlık hizmetleri, hastalıklar ortaya çıkmadan riskleri tespit ederek erken müdahale imkânı sunar. Doğa Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık paketine eklenen bu önleyici teminatlar, ileride oluşabilecek sağlık sorunlarını daha başlamadan kontrol altına almayı hedeflemekte. Poliçemizdeki ek teminatlarımız, düzenli taramalar ve uzman değerlendirmeleri sayesinde sigortalılarımızın hem yaşam kalitesini yükseltiyor hem de uzun vadede daha büyük tedavi masraflarının önüne geçilmesine yardımcı oluyor. Birçok sağlık problemi erken teşhis edildiğinde uygun bir tedavi programı ile çözüme kavuşabilmekte ya da düzenli kontroller ve sağlıklı yaşam planı ile önlenebilmektedir. Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası olanlar, sunduğumuz ek teminatlar sayesinde birçok sağlık taramasını ücretsiz olarak yaptırabilmektedir" ifadelerini kullandı.

40 YAŞ ÜSTÜNE ÖZEL TARAMA İMKÂNLARI

Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, 40 yaş üstü sigortalılar için özel tarama imkânları sunuyor. 40 yaş üstü kadınlar mamografi veya meme ultrasonografisi ve genel cerrahi değerlendirmesi ile erken teşhis imkanından faydalanabilirken, 40 yaş üstü erkekler PSA testi ve üroloji değerlendirmesi ile prostat sağlığını takip edebiliyor.
Check-up ek teminatı, birçok hastalığın erken tespit edilmesine imkân sağlarken; kapsamlı diş paketi sigortalıların diş sağlığını korumaya ve tedavi süreçlerini planlamaya katkı sunuyor.

DİJİTAL SAĞLIK HİZMETLERİ ÖNE ÇIKIYOR

Online psikolojik danışmanlık hizmeti, günümüz koşullarında sigortalıların ruhsal olarak desteklenmesine olanak tanırken; online diyetisyen danışmanlığı ise özellikle yoğun şehir yaşamında beslenme alışkanlıklarının düzenlenmesine yardımcı oluyor. Sınırsız olarak sunulan online sağlık danışmanlığı, 7/24 erişim imkânı ile hem rutin hem de acil durumlarda hızlı destek sağlıyor. Medline Acil Sağlık Hizmetleri kapsamında ise 7/24 tıbbi danışmanlık ve kara ambulansı desteği sunuluyor.

YENİLEME AVANTAJLARI VE YAŞ ARALIĞI GENİŞLETİLDİ

Doğa Sigorta, Ömür Boyu Yenileme Garantisi avantajını belirli şartlar çerçevesinde sunarken, bilinçli kullanım durumunda poliçe yenilemelerinde %25'e varan indirim imkânı sağlıyor.
İlk kez sigortalanma yaşını 59'dan 64'e yükselten şirket, tek başına sigortalanma yaşını ise 8'e indirerek çocukların ebeveyn dışında da sigortalanabilmesine olanak tanıyor.

AİLE VE DOĞUM TEMİNATLARI

Aile poliçelerinde (tüm aile, anne ve 24 yaş altı çocuk veya baba ve 24 yaş altı çocuk) %10 aile indirimi sunulurken, "Hayata Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ürünü ile doğum ve anne-bebek sağlığı da kapsama alınıyor. Bu poliçe kapsamında doğan bebekler "Doğa Bebek" olarak sigortalandığında, doğuştan gelen rahatsızlıklar ve riskler de teminat kapsamına dahil ediliyor.
Gölpınar, ayrıca Mart 2026 itibarıyla yatarak tedavi teminatı içeren tamamlayıcı sağlık sigortası ürününde sabit prim uygulamasına geçtiklerini belirterek,"Sağlıklı toplumlar, ülkenin



geleceğini belirleyen en önemli unsurlardan biridir. Tamamlayıcı sağlık sigortası hem ekonomik hem de erişilebilir yapısıyla bu alanda önemli bir rol üstlenmektedir. Mart ayı itibarıyla yatarak tedavi poliçelerinde sabit prim uygulamasına başladık. 0-17, 18-50, 51-59 ve 60-64 yaş gruplarında, Klas ve Klasik hastane ağlarında uygulanacak sabit prim uygulaması 2026 yılı sonuna kadar devam edecek. Ücretsiz ek teminatlarımızın da geçerli olduğu bu uygulamaya ilginin yüksek olmasını bekliyoruz. 2026 yılı, sağlık poliçelerinde büyüme ve tamamlayıcı sağlık sigortasında hedeflerimize ulaşacağımız bir yıl olacak" ifadelerini kullandı.



KORU SİGORTA'DAN YAPAY ZEKÂ HAMLESİ:

Sigortacılıkta dijital dönüşüm hızlanıyor

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, şirket olarak yapay zekâyı iş süreçlerinin merkezine aldıklarını belirterek, bu yaklaşımın sigortacılıkta rekabet gücünü belirleyen temel unsurlardan biri haline geldiğini ifade etti.



Sigorta sektörünün dijitalleşmenin ötesine geçerek yapay zekâ temelli bir dönüşüm sürecine girdiğini belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, bu değişimi stratejik bir büyüme alanı olarak konumlandırdıklarını söyledi. Yılmaz, yapay zekâyı yalnızca destekleyici bir teknoloji olarak değil, iş yapış biçimlerinin merkezinde yer alan temel bir yapı taşı olarak ele aldıklarını ifade etti.
Yürüttükleri çalışmalarla iç operasyonlardan müşteri deneyimine kadar geniş bir alanda daha hızlı, verimli ve erişilebilir bir sigortacılık modeli oluşturmayı hedeflediklerini aktaran Yılmaz, bu kapsamda hukuki doküman analizinden hasar süreçlerine, veri analitiğinden dijital satış kanallarına kadar birçok kritik iş alanında projeler geliştirdiklerini dile getirdi.

YAPAY ZEKÂ İŞİN MERKEZİNDE

Kasım Yılmaz, Koru Sigorta'nın yapay zekâ stratejisinde en dikkat çekici unsurlardan birinin teknolojik üretim kabiliyeti olduğunu belirterek, yapay zekâ projelerinin yaklaşık %90'ını kendi iç kaynaklarıyla geliştirdiklerini söyledi.
Bu yaklaşımın hem geliştirme süreçlerini hızlandırdığını hem de kurum ihtiyaçlarına özel çözümler üretilmesini mümkün kıldığını ifade eden Yılmaz, aynı zamanda yapay zekânın kurum kültürüne entegrasyonunu da hızlandırdığını kaydetti.
Şirket genelinde yalnızca teknoloji ekiplerinin değil, tüm çalışanların iş süreçlerini yapay zekâ ile nasıl geliştirebileceklerine odaklandığını belirten Kasım Yılmaz, bu durumun yapay zekânın kurum genelinde yaygın bir dönüşüm aracı olarak benimsendiğini gösterdiğini ifade etti.

YAPAY ZEKÂ PROJELERİNDE HAYATA GEÇİŞ DÖNEMİ

Koru Sigorta bünyesinde hâlihazırda birçok yapay zekâ projesinin aktif olarak geliştirildiğini belirten Yılmaz, bu projelerin önemli bir kısmının 2026 yılı içerisinde devreye alınmasının planlandığını söyledi.
Bu dönüşümün yalnızca operasyonel verimlilik artışı anlamına gelmediğini vurgulayan Yılmaz, aynı zamanda daha hızlı karar alma, daha doğru risk analizi ve daha güçlü müşteri deneyimi sağladığını ifade etti.

'REKABET ARTIK TEKNOLOJİ İLE ŞEKİLLENİYOR'

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, dijitalleşmenin sigorta sektöründe rekabetin belirleyici unsuru haline geldiğini vurgulayarak şu değerlendirmede bulundu:
"Sigorta sektöründe dijitalleşme artık yalnızca teknolojik bir gelişim alanı değil, aynı zamanda rekabet gücünü belirleyen en önemli unsurlardan biri. Koru Sigorta olarak yapay zekâyı iş süreçlerimizin merkezine yerleştiriyor ve teknolojiyi hem çalışan verimliliğimizi artırmak hem de müşterilerimize daha iyi bir deneyim sunmak için kullanıyoruz."

KURUMSAL SÜREÇLERDEN HASAR YÖNETİMİNE

Şirketin geliştirdiği yapay zekâ çözümlerine de değinen Yılmaz, çalışanların kurumsal bilgiye hızlı erişimini sağlayan sohbet tabanlı sistemlerden, hukuk ekiplerinin sözleşme inceleme süreçlerini destekleyen doküman analiz çözümlerine kadar geniş bir kullanım alanı oluşturduklarını belirtti.
Bu kapsamda; mevzuat takibini kolaylaştıran uygulamalar, yazılım geliştirme süreçlerini hızlandıran üretken yapay zekâ modelleri ile veri analitiği ve fiyatlama optimizasyonu projeleri üzerinde çalıştıklarını ifade eden Kasım Yılmaz, bu çalışmalar sayesinde teklif süreçlerinden poliçeleşme davranışlarına kadar birçok alanın daha güçlü veri içgörüleriyle yönetildiğini söyledi.
Özellikle hasar süreçlerinde geliştirilen yapay zekâ uygulamalarına dikkat çeken Yılmaz, araç hasarlarının görseller üzerinden otomatik olarak tespit edilmesi, araç kontrol süreçlerinin dijital olarak desteklenmesi, kusur oranlarının daha hızlı ve veri destekli şekilde belirlenmesi ve olası suistimallerin erken aşamada tespit edilmesine yönelik çözümlerle operasyonel verimliliğin artırıldığını ifade etti.

HIZ, ERİŞİLEBİLİRLİK VE AKILLI SİSTEMLER

Üniversitelerle iş birlikleri kapsamında görüntü işleme teknolojilerine dayalı yapay zekâ projeleri yürüttüklerini de belirten Yılmaz, hasar görselleri üzerinden belirli hasar türlerinin otomatik olarak tespit edilmesine yönelik çalışmalarla hasar inceleme süreçlerine hız ve doğruluk kazandırmayı hedeflediklerini söyledi.
Müşteri deneyimi tarafında ise WhatsApp tabanlı dijital satış ve bilgilendirme altyapısı geliştirdiklerini aktaran Yılmaz, kullanıcıların bu kanal üzerinden ürünler hakkında bilgi alabildiğini, teklif oluşturabildiğini ve satın alma işlemlerini dijital olarak tamamlayabildiğini ifade etti.
Ayrıca web sitesi içerikleri, blog yayınları ile görsel ve sesli içerik üretimlerinin de yapay zekâ destekli olarak geliştirildiğini belirten Yılmaz, bu sayede daha dinamik bir dijital iletişim yapısı oluşturduklarını kaydetti.

YAPAY ZEKÂ, STRATEJİK BÜYÜMENİN TEMEL UNSURU

Yılmaz, yapay zekâyı yalnızca bir teknoloji yatırımı olarak görmediklerini vurgulayarak, operasyonel verimlilik, çalışan deneyimi ve müşteri memnuniyeti açısından bütünsel bir dönüşüm alanı olarak konumlandırdıklarını ifade etti.
Kasım Yılmaz, "Yapay zekâ temelli projelerimizi farklı iş birimlerimize yaygınlaştırarak hem iç süreçlerimizi hem de müşterilerimize sunduğumuz hizmetleri daha akıllı, daha hızlı ve daha erişilebilir hale getirmeyi hedefliyoruz" dedi.



TSB Başkan Adayı Ahmet Yaşar:

Güçlü ekonomi güçlü sigorta ile mümkün

Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye Sigorta Birliği'nin 8 Nisan'da yapılacak Genel Kurulu'nda Birlik Başkanlığı'na aday olduğunu açıkladı. Yaşar, güçlü bir ekonominin ancak güçlü bir sigorta sektörü ile mümkün olduğunu vurguladı.



Ahmet Yaşar

Türkiye sigorta sektörünün çatı kuruluşu olan Türkiye Sigorta Birliği'nde (TSB) başkanlık süreci yaklaşırken, Birlik Başkan Yardımcısı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar adaylığını kamuoyu ile paylaştı.

35 yılı aşkın meslek hayatı boyunca sigorta sektörünün gelişimi ve kurumsal kapasitesinin güçlenmesi için çalıştığını belirten Yaşar, Türkiye sigorta sektörünün son yıllarda önemli bir büyüme kaydettiğini ifade etti.

Sigorta sektörünün yalnızca finansal sistemin bir parçası olmadığını belirten Yaşar, sektörün aynı zamanda ekonominin dayanıklılığını güçlendiren stratejik bir güven mekanizması olduğunu söyledi.

'GÜÇLÜ EKONOMİ GÜÇLÜ SİGORTA İLE MÜMKÜN'

Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün güçlü sermaye yapısı, artan fon büyüklüğü, gelişmiş teknik kapasitesi ve nitelikli insan kaynağı ile Türkiye ekonomisinin önemli bir yapı taşı haline geldiğini belirtti. Yaşar, açıklamasında şu ifadeleri kullandı: "Sigorta sektörü yalnızca riskleri yöneten bir alan değil, aynı zamanda ekonominin dayanıklılığını güçlendiren stratejik bir güven mekanizmasıdır. Güçlü ekonomi güçlü bir sigorta sektörü ile mümkündür."

SAHAYA DAHA YAKIN BİR BİRLİK

TSB Başkanlığı için aday olduğunu açıklayan Yaşar, önümüzdeki dönemde sektörün gelişimine katkı sağlayacak başlıkların başında güçlü koordinasyon ve sahaya daha yakın bir birlik yapısının geldiğini söyledi. Sektör otoritesi SEDDK başta olmak üzere kamu kurumları ve sektör paydaşlarıyla güçlü, güvene dayalı bir koordinasyonun önemine dikkat çeken Yaşar, Türkiye Sigorta Birliği'nin sahaya daha yakın, sorunlara hızlı ve akılcı çözümler üreten bir yapıya kavuşmasının önemli olduğunu ifade etti.

VERİ VE TEKNİK DİSİPLİN VURGUSU

Sigorta sektöründe sürdürülebilir büyümenin veri temelli karar kültürü ile mümkün olduğunu vurgulayan Yaşar, teknik disiplinin güçlendirilmesi gerektiğini söyledi.

Dijital dönüşüm ve nitelikli insan kaynağı yatırımlarının sektörün geleceği açısından kritik olduğunu belirten Yaşar, şeffaf ve güçlü bir sigorta ekosistemi oluşturmanın öncelikleri arasında yer aldığını ifade etti.

Türkiye Sigorta Birliği'nin 8 Nisan'da gerçekleştirilecek Genel Kurulu'nda yeni yönetimin belirleneceği bildirildi.

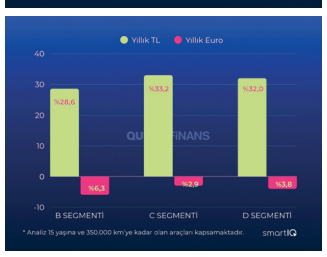




2 EL SATIŞ ADETLERİ	GÜNCEL	GEÇEN YIL AYNI AY	GEÇEN YILIN AYNI AYINA GÖRE	AYLIK DEĞİŞİM
Kasım	342.264	363.785	-6%	-18%
Aralık	385.141	376.888	2%	6%
Ocak	300.410	335.142	-10%	-20%
Şubat	334.123	355.301	-6%	11%

* Analiz 15 yaşına ve 350.000 km'ye kadar olan araçları kapsamaktadır. smartIQ







2.El oto'da çoklu etkilerin altında temkinli ilerleme

Türkiye 0 Km Otomobil ve Hafif Ticari araç satışları, 2026 yılı Şubat ayında geçen yıl Şubat ayına göre %2,97 azalarak 88.039 adet olarak gerçekleşti. 2024 yılında gördüğü rekor seviyeden sonra son 2 yıldır gerileme göstermesine karşın, son 10 yıllık ortalamanın %50 üzerindeki tüm zamanların en iyi üçüncü Şubat ayı satışı gerçekleşti. Hibrit ve elektrikli araçların pay artışı da devam ederken, geçen yıl Şubat ayında %41,8 olan pazar payları 2026 Şubat ayında %51,1'e yükselerek yıllara göre çarpıcı yükselişini devam ettirdi. Bu gelişmeler, tüketici tercihindeki teknoloji, konfor ve ekonomik etkilerin yönlendirici olduğunu göstermektedir. Benzer etkilerin, 2026 yılı Ocak-Şubat dönemi dikkate alındığında, bir önceki yılın aynı dönemine göre %2,52 oranında artışla genellik kazandığı gözlemlenmektedir. Ayrıca, bu etkiler son dönemde yatırımcısına yüksek kazançlar sağlayan altının servet etkisi ile güçlenmeye devam etmektedir. Şubat ayında İkinci El pazarında stok devir hızında sınırlı bir iyileşme görüldü. Pazar ortalamasında stokta kalma süresi Ocak'ta 2 gün kısaldı. Kırılımlara bakıldığında; binek araçlarda 47'den 45 güne düşüş izlenirken, ticari araçlarda 47'den 44 güne gerileme dikkat çekti. Bu tablo, Şubat ayında satış tarafındaki kısmi toparlanmayla birlikte araçların elde kalma süresinin azaldığını ve piyasanın temkinli de olsa daha hızlı döndüğünü gösteriyor.



Marmara Aktüerya ve Risk Kulübü'nden Quick Sigorta'ya teknik gezi

Marmara Aktüerya ve Risk Kulübü, Quick Sigorta'ya gerçekleştirdiği teknik geziyi tamamladı. Ziyaret kapsamında katılımcılar, sigortacılık süreçlerine ve aktüerya çalışmalarına ilişkin bilgi edinme fırsatı buldu. Teknik gezi kapsamında Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy'un yanı sıra genel müdür yardımcıları ve aktüerya departmanı ekipleri tarafından katılımcılara sektör uygulamaları hakkında bilgi aktarıldı. Program boyunca sigortacılık süreçlerine dair teknik detaylar ve güncel yaklaşımlar ele alındı.

KATKILAR VE TEŞEKKÜR

Marmara Aktüerya ve Risk Kulübü yetkilileri, organizasyon kapsamında kendilerini ağırlayan başta Eyüp Özsoy olmak üzere Quick Sigorta genel müdür yardımcılarına, aktüerya departmanı çalışanlarına ve süreç boyunca destek sağlayan Quick Sigorta ekibine teşekkür etti. Ayrıca, daha önce düzenlenen Insurance Summit etkinliğinde de kulübe destek veren Funda Çakar Deniz'in katkılarının bu süreçte de devam ettiği belirtildi.

Quick Sigorta Acenteleri Belgrad'a gidiyor

Sigortacılıkta 'Sigortadan Fazlası' yaklaşımıyla fark yaratan Quick Sigorta, acentelerine yönelik motivasyon kampanyalarına bir yenisini daha ekliyor. Şirket, 1 Nisan – 30 Haziran 2026 dönemini kapsayan satış kampanyası ile başarılı acentelerini Belgrad'da ağırlamaya hazırlanıyor. Türkiye genelinde 8 bini aşkın acentesiyle faaliyet gösteren Quick Sigorta, bu kampanya ile hem satış performansını artırmayı hem de iş ortaklarıyla olan güçlü bağlarını pekiştirmeyi hedefliyor. Şirket, acentelerini yalnızca bir dağıtım kanalı olarak değil, büyüme yolculuğunun en önemli paydaşları olarak konumlandırarak, sahadaki başarıyı sürdürülebilir kılmayı amaçlıyor. Kampanya kapsamında belirlenen hedefi gerçekleştiren acenteler, Ekim ayında Balkanlar'ın en dinamik şehirlerinden biri olan Belgrad'da; tarih, kültür ve deneyimi bir araya getiren özel bir programda buluşacak. Katılımcılar, Belgrad'ın zengin tarihi dokusunu keşfederken, aynı zamanda Quick Sigorta'nın iş ortaklarıyla birlikte oluşturduğu güçlü ekosistemin bir parçası olmanın ayrıcalığını deneyimleyecek. Bu özel organizasyon, yalnızca bir ödül seyahati olmanın ötesinde; acenteler arası etkileşimi artıran, deneyim paylaşımını güçlendiren ve yeni iş fırsatlarına zemin hazırlayan bir platform niteliği taşıyacak.




Ahmet Yaşar


Uğur Gülen


Ahmet Yaşar, Uğur Gülen, Neslihan Neciboğlu, Mehmet Tuğtan

Ahmet Yaşar İpek Yolu Sigorta Forumu'nda konuştu

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar, 25 Mart'ta Mandarin Oriental Bosphorus'ta düzenlenen İpek Yolu Sigorta Forumu'nda panelist olarak yer aldı. Konuşmasında Türkiye'de yaşanan demografik değişime dikkat çeken Yaşar, nüfusun giderek yaşlandığını ve bu dönüşümle birlikte risklerin ve finansal ihtiyaçların da farklılaştığını ifade etti. Bu sürecin sigorta sektöründe ürün ve hizmet yapılarının yeniden değerlendirilmesini gerekli kıldığını belirtti. Sigortalılarla kurulan ilişkinin dönüşümüne değinen Yaşar, geleneksel olarak yılda bir veya iki kez temas edilen yapının yerini daha sürekli ve bütünsel bir finansal yaklaşımın alması gerektiğini vurguladı. Bu doğrultuda aracılık modelinin de değişim sürecine girdiğini ifade etti. Sigorta aracılarının bireylerin tüm finansal ihtiyaçlarına yanıt verebilen entegre çözüm merkezleri haline gelmesi gerektiğini belirten Yaşar, yeni dönemde bu rolün finansal danışmanlık ekseninde şekillendiğini kaydetti. Demografiyi doğru okuyan ve ekosistem kurabilen yapıların sektörde daha güçlü bir konuma ulaşacağını sözlerine ekledi.





Quick Sigorta FIS Snowboard Dünya Kupası'nda sahadaydı

Sigortacılıkta "Sigortadan Fazlası" yaklaşımıyla faaliyetlerini sürdüren Quick Sigorta, FIS Snowboard Dünya Kupası'nda sigorta sponsoru olarak yer aldı. 6–8 Mart tarihleri arasında Erzurum Palandöken'de gerçekleştirilen organizasyonda şirket, uluslararası spor etkinliklerine verdiği desteği bir kez daha ortaya koydu.

ULUSLARARASI ORGANİZASYONDA GENİŞ KATILIM

15 ülkeden 300 sporcunun katılımıyla düzenlenen FIS Snowboard Dünya Kupası, sporun dinamizmini ve rekabet gücünü bir araya getirdi. Erzurum Palandöken'de gerçekleşen organizasyon, farklı ülkelerden sporcuları aynı zeminde buluştururken, uluslararası spor etkinliklerinin birleştirici gücünü bir kez daha gözler önüne serdi.

SPORA VE SPORCUYA DESTEK SÜRÜYOR

Quick Sigorta, organizasyonda sigorta sponsoru olarak yer alarak sporcuların yanında konumlandı. Şirket, sporun gelişimine katkı sağlayan projelere destek vermeye ve uluslararası organizasyonlarda aktif rol almaya devam edeceğini vurguladı.







IFRS 17 ile mali tablolarda önemli değişiklikler meydana gelecek

Sigorta sektöründe IFRS 17 standardının uygulanması ve bunun mali tablolar üzerindeki etkileri hakkında değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Mehmet Dursun, açıklamasında şu ifadelere yer verdi: "Sigorta sektöründe finansal raporlama, uzun yıllar boyunca farklı ülkelerde farklı muhasebe uygulamalarıyla gerçekleştiriliyordu. Bu durum, sigorta şirketlerinin finansal tablolarının uluslararası karşılaştırılabilirliğini sınırlıyordu. Bu sorunu gidermek amacıyla IFRS 4 standardı yayımlandı. Geçici bir standart olarak tasarlanan IFRS 4, sigorta şirketlerinin mevcut muhasebe uygulamalarının büyük ölçüde korunmasına izin verdi.
Ancak IFRS 4'ün sağladığı esneklik, finansal tablolar arasında önemli farklılıkların ortaya çıkmasına neden oldu. Bu nedenle, sigorta sözleşmelerinin muhasebeleştirilmesine ilişkin daha kapsamlı bir standart geliştirilmesi gerekliliği ortaya çıktı.



Türkiye'de IFRS 17'nin uygulanmasının sigorta şirketlerinin mali tablolarında önemli yapısal değişikliklere yol açacağını belirten **EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Mehmet Dursun,** "Gelirlerin tanınma biçimi, teknik karşılıkların ölçümü gibi alanlarda ortaya çıkan değişiklikler finansal tabloların daha karşılaştırılabilir hale gelmesini sağlayacaktır" dedi.

MEVCUT UYGULAMA (IFRS 4) VE ÖZELLİKLERİ

IFRS 4 kapsamında sigorta sözleşmelerinin muhasebeleştirilmesi büyük ölçüde şirketlerin mevcut yerel muhasebe uygulamalarına bırakılması sebebiyle sigorta şirketleri arasında çeşitli farklılıklar gözlendi.
Teknik karşılıkların hesaplanmasında farklı yöntemlerin kullanılması, kârın çoğunlukla sözleşmenin ilk dönemlerinde muhasebeleştirilmesi, risk ve belirsizliklerin finansal tablolara sınırlı şekilde yansıtılması bu farklılıkların başlıca nedenleri arasındaydı. Ayrıca finansal tablolar arasında karşılaştırılabilirliğin düşük olması yatırımcıların ve paydaşların şirket performansını değerlendirmesini zorlaştırdığını söylemek mümkün.

IFRS 17'NİN TEMEL YAKLAŞIMI

IFRS 17, sigorta sözleşmelerinin ölçümünde güncel değer yaklaşımını esas alır. Standardın temel bileşenleri ise beklenen nakit akışları, risk ayarlaması ve uzun süreli sözleşmeler için sözleşmeye bağlı hizmet marjıdır (Contractual Service Margin – CSM). Bu model kapsamında sigorta sözleşmelerinden elde edilen kârın sözleşme süresi boyunca dağıtılması öngörülüyor. Böylece sigorta hizmetinin sunulduğu dönemlerde gelir tanınması sağlanıyor.

IFRS 17'NİN MALİ TABLOLAR ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Gelir tablosu üzerindeki etkiler

IFRS 17 ile birlikte sigorta şirketlerinin gelir tablolarında önemli değişiklikler meydana geliyor. Önceki uygulamada prim gelirleri doğrudan gelir olarak kaydedilirken, IFRS 17 kapsamında sigorta hizmet geliri yaklaşımı kullanılıyor.
Bu durum gelirlerin sözleşme süresi boyunca dağıtılmasına ve kârın daha istikrarlı şekilde muhasebeleştirilmesine olanak sağlıyor. Ayrıca sigorta faaliyetlerinden elde edilen sonuçlar ile finansal yatırımlardan elde edilen sonuçların ayrıştırılması mümkün hale geliyor.

Bilanço üzerindeki etkiler

IFRS 17 bilanço yapısında da önemli değişikliklere neden oluyor. Yeni standart kapsamında sigorta sözleşmelerine ilişkin yükümlülükler beklenen nakit akışları, risk ayarlaması ve sözleşmeye bağlı hizmet marjı bileşenlerinden oluşuyor.
Bu yapı, sigorta şirketlerinin yükümlülüklerinin daha güncel ve ekonomik gerçekliği yansıtan bir şekilde ölçülmesine katkı sağlıyor.

Öz kaynak ve kârlılık üzerindeki etkiler

IFRS 17'nin en önemli etkilerinden biri kârın zaman içerisindeki dağılımında ortaya çıkmaktadır. Önceki uygulamada kârın önemli bir kısmı sözleşmenin ilk dönemlerinde muhasebeleştirilebiliyordu.
IFRS 17'de ise kâr, sözleşme süresi boyunca dağıtılıyor. Bu durum öz kaynakların zaman içerisindeki gelişimini daha dengeli hale getirirken, aynı zamanda finansal tabloların volatilitesini azaltıyor.

TÜRKİYE'DE UYGULAMA AÇISINDAN DEĞERLENDİRME

Türkiye'de 2027 yılından itibaren yürürlüğe girecek olan IFRS 17, sigorta şirketleri açısından önemli operasyonel değişiklikleri beraberinde getiriyor. Aktüeryal hesaplamaların kapsamının genişlemesi, veri yönetimi sistemlerinin geliştirilmesinin yanı sıra finans ve aktüerya departmanları arasındaki iş birliğinin artması bu değişiklikler arasında yer alıyor.
Kısa vadede bu dönüşüm maliyet artışına neden olsa da bunun uzun vadede finansal raporlama kalitesini artırması bekleniyor.
IFRS 4'e kıyasla daha şeffaf ve ekonomik gerçekliği yansıtan bir finansal raporlama modeli sunan IFRS 17, sigorta sözleşmelerinin muhasebeleştirilmesinde önemli bir değişim başlatacak. Türkiye'de IFRS 17'nin uygulanacak olması sigorta şirketlerinin mali tablolarında önemli yapısal değişikliklere yol açacaktır. Gelirlerin tanınma biçimi, teknik karşılıkların ölçümü ve kârın dağılımı gibi alanlarda ortaya çıkan değişiklikler finansal tabloların daha anlamlı ve karşılaştırılabilir hale gelmesini sağlayacaktır."

SEKTÖRDEN

Türkiye Sigorta'dan Mobil Plus yeniliği

Teknolojiyi insana yaklaştıran çözümlerle sektöründe dijitalin öncüsü olmaya devam eden Türkiye Sigorta, bir süre önce yapay zekâ destekli fonksiyonlar ve kullanıcı dostu tasarımla yenilediği Mobil Plus uygulamasını yeni özelliklerle geliştirmeyi sürdürüyor. Türkiye Sigorta Mobil Plus'ın modern, sade ve akıcı arayüzü sayesinde kullanıcılar, sigorta ve bireysel emeklilik işlemlerini daha hızlı ve kolay bir şekilde yapabiliyor. Yeniliklerini artıran Mobil Plus uygulamasına, sektörde ilk olan bazı özellikler de eklendi.
Mobil Plus kullanıcıları, Prim İadeli Birikimli Hayat Sigortası poliçelerinde kart değişikliği menüsünden kartlarını kolayca ekleyebiliyor, mevcut kartları arasından öncelikli kartlarını diledikleri zaman değiştirebiliyor. Bu özellik sayesinde ödeme işlemleri daha hızlı ve pratik şekilde yönetilebiliyor.

KONUT HASARINA ŞEFFAF TAKİP İMKÂNI

Uygulamada yer alan Detaylı Konut İşlem Takibi ile kullanıcılar, konut hasar dosyalarına ilişkin süreçleri anlık olarak izleyebiliyor, eksik evraklarını yükleyebiliyor ve tüm gelişmeleri tek bir ekrandan takip edebiliyor. Yeni özellik, hasar yönetiminde şeffaflık ve erişilebilirlik sağlıyor.

SEKTÖRDE BİR İLK: AKILLI SESLİ HASAR İHBARI

Sektörde bir ilk olan Akıllı Sesli Hasar İhbarı özelliği sayesinde Mobil Plus kullanıcıları, konut hasar ihbarlarını sesli asistan desteğiyle adım adım tamamlayabiliyor. Söz konusu özellik, kullanıcılara hasar bildirim süreçlerinde hız, kolaylık ve erişilebilirlik sağlıyor.
Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç, konuya ilişkin değerlendirmesinde, kullanıcı ihtiyaçlarına göre Türkiye Sigorta bünyesinde sürekli geliştirilen Mobil Plus'ın, "hızlı ve güvenilir bir yaşam asistanı" olarak, sigorta süreçlerinde ihtiyaç duyulan tüm bilgi, ürün ve hizmetlere anında ve kolay bir şekilde ulaşma imkânı sunduğunu belirtti.



“Bütünsel bir sigortacılık için güçlerimizi tek çatı altında birleştirdik”

AgeSA, Aksigorta ve Medisa İnsan, Kültür ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgül, müşterilerine bütünsel bir sigortacılık deneyimi yaşatmak adına güçlerini tek çatı altında birleştirdiklerini belirttti.



Röportajın tamamını QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

Sigorta sektörünün önde gelen şirketleri AgeSA, Aksigorta ve Medisa, yeni büyüme stratejileri doğrultusunda tek çatı altında buluşarak, güçlü iş birliği fırsatları sunan, daha çevik ve daha verimli bir çalışma ortamı oluşturdu. AgeSA, Aksigorta, Medisa İnsan, Kültür ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgül ile bu üç şirketi aynı çatı altında buluşturma fikrinin nasıl bir ihtiyaçtan doğduğunu ve yeni ofis düzeninin çalışan deneyimi üzerindeki etkisini konuştuk.

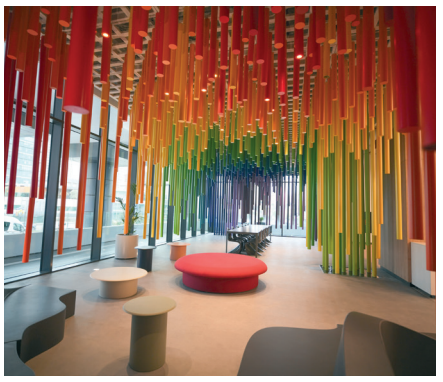
AgeSA, Aksigorta ve Medisa’yı aynı çatı altında buluşturma kararı nasıl bir ihtiyaçtan doğdu?
Aksigorta’da uzun yıllardır devam eden Sabancı Holding – Ageas ortaklığı, 2021 yılında AgeSA’da gerçekleştirilen hisse devriyle birlikte her iki şirkette de eşit ortaklık yapısına kavuştu. Bu dönüşüm süreciyle birlikte şirketlerimizin yönetim kurulları ortak bir yapıda şekillenirken, iş birliğimizi daha da güçlendirmek amacıyla bazı fonksiyonlarda entegrasyon adımları atıldı. Zaman içinde bu yaklaşım daha da gelişerek, 2024 yılı itibarıyla tek bir CEO liderliğinde yönetildiği bir organizasyon modeline evrildi. Tüm bunlar yaşanırken Medisa’nın kurulması, sonrasında AgeSA iştiraki olması ile birlikte ortak fonksiyonlarımızın sayısı oldukça arttı. Bugün birçok fonksiyon, ortak yönetim ekipleri tarafından yürütülüyor ve daha entegre, daha güçlü bir yapı oluşturuyor. Tüm bu gelişmeler, daha büyük bir vizyonun da temelini oluşturuyor: Türkiye’nin en güçlü sigorta gruplarından birini oluşturmak ve müşterilerimize bütünsel bir sigortacılık deneyimi sunmak. Bu doğrultuda, iş birliğimizi daha da güçlendirmek, kültürel uyumu pekiştirmek ve ortak gücümüzü tek bir ekosistem içinde bir araya getirmek amacıyla aynı çatı altında buluşma kararı aldık.

‘GİRDİĞİMİZ OYUNDA EN İYİSİ OLMAYA ÇALIŞIRIZ’

Bu yapılanma Sabancı Topluluğu’nun sigorta alanındaki uzun vadeli vizyonuna nasıl hizmet edecek?
Sabancı Topluluğu, faaliyet gösterdiği her alanda güçlü, ses getiren ve sektöre yön veren bir oyuncu olmayı hedefliyor. Sigortacılık tarafında hayata geçirdiğimiz bu yapılanma da tam olarak bu yaklaşımın bir yansıması. Bu yapı sayesinde müşterilerimizin ihtiyaçlarını uçtan uca ve en iyi şekilde karşılayabilecek daha bütüncül bir konumlanma oluşturuyoruz.

Bu modelin müşteri deneyimine nasıl bir etkisi olacak?
AgeSA, Aksigorta ve Medisa ekipleri; fonksiyon bazlı bir organizasyon





içinde, birbirine yakın çalışma alanlarında bir arada konumlanıyor. Ortak çalışma alanları ve etkileşimi teşvik eden sosyal alanlar sayesinde ekipler yalnızca planlı toplantılarda değil, gündelik etkileşimler sırasında da yeni fikirler geliştirebilecekleri bir ortam buluyor. Bu yapı, müşteri ihtiyaçlarını ve beklentilerini üç şirketin farklı perspektifleriyle birlikte değerlendirebilmemize imkân tanıyor. Böylece güçlü müşteri hizmetleri altyapımızla desteklenen, uçtan uca sigorta çözümlerine erişimin daha bütünsel ve etkin şekilde sunulduğu bir yapı ortaya çıkıyor. Sonuç olarak bu dönüşümün müşterilerimize olumlu yansımalarını mutlaka göreceğiz. Çünkü hangi değişimi hayata geçirirsek geçirelim, tüm şirketlerimizin ortak önceliği müşterilerimizin beklentilerini en iyi şekilde karşılamak ve onlara daha güçlü bir deneyim sunmak.

Yeni ofis düzeninizin geleneksel ofis düzenine kıyasla avantajları nelerdir?
Geleneksel ofis düzenlerinde, farklı katlarda ve kapalı bölmelerde çalışmanın kurum içi sinerjiyi her zaman en üst seviyede desteklemediğini biliyoruz. Bu nedenle yeni ofisimizde belirgin sınırlarla ayrılmış alanlar yerine daha açık ve esnek bir çalışma modeli benimsedik. Bu yapıda herkes yaklaşık sekiz bin metrekarelik ortak bir çalışma alanını paylaşıyor. Başka bir deyişle, burada kimsenin belirgin şekilde ayrılmış bir alanı yok; aslında herkesin sekiz bin metrekarelik bir çalışma alanı var. Böylece AgeSA, Aksigorta ve Medisa ekipleri milyonlarca müşterimizin beklentilerine ve ihtiyaçlarına aynı ortamda, birlikte çözüm üretebiliyor.

‘OFİSİMİZDE BİRÇOK SOSYAL ALAN BULUNUYOR’

Çalışan deneyimi açısından en çok hangi geri bildirimleri alıyorsunuz?
Bu dönüşüm, uzaktan çalışmanın yaygınlaştığı bir döneme denk geldi. Bugün ise tam anlamıyla hibrit bir çalışma modeli uyguluyoruz; çalışanlarımız hem uzaktan hem de ofisten çalışma imkânına sahip. Uzun süre birbirini daha az gören ekipler için ofiste yeniden bir araya gelmek, daha fazla iletişim kurmak ve birlikte vakit geçirmek önemli bir fırsat yarattı. Ofisimizde yer alan zengin sosyal alanlar, geniş kafe alanı ve spor imkânları da çalışanların gün içinde bir araya gelmesini ve sosyalleşmesini destekliyor. Esnek çalışma saatleri sayesinde çalışanlarımız günlerini kendi ihtiyaçlarına göre planlayabiliyor ve ofisin sunduğu sosyal imkânlardan daha fazla faydalanabiliyor. Bu yeni düzenle birlikte en çok aldığımız geri bildirimlerden biri de iletişimin hızlanması oldu. Ekipler artık çok daha kolay bir şekilde bir araya gelebiliyor, kısa sürede toplantılar organize edebiliyor ve daha hızlı karar alabiliyor. Dolayısıyla çalışan deneyimi açısından en olumlu geri bildirimleri, sosyalleşme imkânlarının artması ve iletişimin hızlanması konularında aldığımızı söyleyebilirim.

LEED Gold hedefi neden önemli?
LEED Gold hedefi, sürdürülebilirlik yaklaşımımızın ofis tarafındaki en somut göstergelerinden biri. LEED Gold; ofislerin enerji, su verimliliği ve çevresel etkiler gibi alanlardaki sürdürülebilirlik performansını uluslararası standartlarla değerlendiren güçlü bir sertifikasyon sistemi. Biz de ofisimizde hayata geçirdiğimiz tüm sürdürülebilirlik uygulamalarını bu çerçevede somut bir standartla desteklemek istiyoruz. Sigorta sektörünün sürdürülebilirliğin merkezinde yer aldığına inanıyoruz. Bu nedenle attığımız adımları uluslararası kabul görmüş standartlarla desteklemek bizim için büyük önem taşıyor.

Yeni ofisiniz bu hedeflere nasıl hizmet ediyor?
Bu ofisi bir başlangıç noktası olarak değil, uzun zamandır sürdürdüğümüz sürdürülebilirlik yaklaşımının doğal bir parçası olarak görüyoruz. Sürdürülebilirlik bizim için yeni bir gündem değil; aksine uzun süredir stratejik önceliklerimiz arasında yer alıyor. Yeni ofisimiz de bu yaklaşımın somut bir yansıması. Burada sürdürülebilirliğe verdiğimiz önemin yalnızca sosyal ve finansal boyutlarını değil, çevresel etkilerini de çok net şekilde görmek mümkün.

Bu yeni yapılanmadan 3 yıl sonra nasıl bir şirket görmeyi hedefliyorsunuz?
Hedefimiz, bu entegrasyonu en güçlü şekilde hayata geçirerek müşterilerimizin gözünde 3 şirketin bütünsel bir yapı olarak algılandığı bir deneyim oluşturmak. Amacımız, müşterilerimizin de bu dönüşüm için “Bu değişiklik bizim için de iyi oldu” diyebileceği bir yapı kurmak. Çünkü pazardaki gerçek gücün, müşterilerimizin memnuniyeti ve bize duyduğu güvenle doğrudan bağlantılı olduğuna inanıyoruz. Bu doğrultuda tüm hedeflerimizi müşteri deneyimini daha da güçlendirmek üzerine kurguluyoruz.

Hürmüz Boğazı'ndaki kriz denizcilik ve enerji sigortalarını derinden etkiledi

Orta Doğu'da, ABD ile İran arasında başlayan ve kısa sürede komşu ülkelere sıçrayan çatışmalar enerji arzını ve uluslararası ticareti etkiledi. Dünya petrol ticaretinin atardamarı konumunda olan Hürmüz Boğazı'ndan geçiş yapan gemi ve tankerlerin güvenliği ise sigorta ve reasürans sektörü açısından yeni bir risk ortamı yarattı.

ABD-İran-İsrail hattında 2025 yılından bu yana süregelen gerilimin Şubat 2026'da askeri bir çatışmaya dönüşmesiyle birlikte bölge bir jeopolitik riskin daha gerçekleşmesine tanıklık etti. Karşılıklı çatışmalar başlar başlamaz yaşanan krizin insani boyutunun yanında ekonomik boyuta da konuşulmaya başlandı. Dünya petrol ticareti için hayati bir öneme sahip olan Basra Körfezi ve bu Körfez üzerinde bulunan Hürmüz Boğazı'nın güvenliği sigorta sektörü de dâhil olmak üzere birçok sektörün yakından izlediği bir gündem haline geldi. İran Devleti her ne kadar Hürmüz Boğazı'nın kendisine saldırıda bulunmayan gemi ve tankerlere açık olduğunu açıklasa da, olası bir saldırı endişesi uluslararası ticaret ve denizyolu lojistiği temsilcilerini yeni tedbir ve güvenlik arayışlarına itti. Nitekim savaşın başladığı günden bu yana enerji arzı güvenliğine yönelik tehditlerin artmasıyla birlikte petrol fiyatlarının %50 oranında artış göstermesi yaşanan krizin en somut göstergelerinden birisi oldu. Duruma sigorta ve reasürans sektörleri açısından bakıldığında bölgedeki çatışmalardan en çok etkilenen branşların denizcilik sigortaları, enerji sigortaları ve küresel ticaret sigortaları olduğunu söyleyebiliriz. Dünya deniz ticaretinin neredeyse % 90'ını sigortalayan 7 büyük uluslararası sigorta şirketi, saldırıların başlamasından kısa bir süre sonra, Basra Körfezi ve Hürmüz Boğazı için 'savaş riski' teminatlarını, 72 saatlik ihbar süresini çalıştırarak askıya almaya başladı. Bu durum üzerine ABD Başkanı Donald Trump, hükümet ajansı olan Kalkınma Finans Kuruluşu (DFC) üzerinden makul fiyatlarla reasürans sağlanacağını açıkladı ve Körfez'de ticaret yapan gemiler için 20 milyar dolarlık bir reasürans desteği paketi açıkladı. ABD hükümetinden gelen bu destek mesajı da uluslararası ticaretteki yangını söndürmeye yetmedi. Araştırmacı Shanaka Anslem Perera, bu konu ile alakalı kaleme aldığı bir blog yazısında masa başındaki askeri planların küresel sigorta şirketleri tarafından bozulduğunu belirterek durumu şu şekilde özetledi: "O anda, 7 mektup tüm İran donanmasının başaramadığını başardı. Günde 20 milyon varil petrolün ve küresel sıvılaştırılmış doğal gazın % 20'sinin geçtiği 21 millik bir koridor olan Hürmüz Boğazı'ndaki günlük ortalama gemi geçişi 138'den 8'in altına düştü." Sonuç olarak Hürmüz'ü geçilmez yapan finans kuralları olmuştu. İran dışında 7 ülkenin daha ekonomisinin can damarı olan Hürmüz, 7 sigorta şirketinin kararıyla fiilen kapanmış oldu. Riski karşılayamayan sigorta sermayesi, teminatları çekip boğazı kapamıştı.

CHUBB AMERİKAN HÜKÜMETİYLE ORTAK OLDU

Zürih merkezli, dünyanın en büyük sigorta ve reasürans şirketlerinden birisi olan Chubb, Amerikan hükümetinin DFC aracılığı ile sağladığı 20 milyar dolarlık reasürans desteğine bu süreçte ortak oldu. Chubb konuyla ilgili resmi web sitesi üzerinden bir de açıklama yayınlayarak verilecek olan reasürans desteğinin kapsamını da açıkladı. Ticari deniz taşımacılığı küresel ekonomide hayati bir rol oynadığını vurgulayan Chubb, piyasa güvenini yeniden tesis etmek ve dünya için kritik öneme sahip enerji ile ticari akışın sürdürülmesini kolaylaştırmak amacıyla ABD Hükümeti ve DFC ile iş birliği yaptıklarını açıkladı. Chubb açıklamasının devamında şu ifadelere yer verdi.

- Chubb, lider sigortacı olarak, tesisi yönetecek; fiyatlama ve şartları belirleyecek; riski üstlenecek ve uygunluk kriterlerini karşılayan gemiler ve yükler için poliçeler düzenleyecektir. Chubb ayrıca tüm hasar süreçlerini de yönetecektir.
- DFC, Amerikalı reasürörlerden oluşan konsorsiyumun koordinasyonuna yardımcı olacak ve programa dâhil olacak gemiler için belirli kriterleri belirleyecektir.
- Bu girişim; DFC, Chubb ve reasürör olarak görev alacak diğer tanınmış Amerikan sigorta şirketleri arasında bir kamu-özel sektör ortaklığıdır. Katılımcı sigortacılar, deniz ve deniz savaş riskleri sigortacılığında derin teknik (underwriting) deneyime sahiptir.
- Tesis, gövde ve sorumluluk (hull & liability) ile birlikte yük (cargo) için deniz savaş riski sigortası sağlayacaktır. Teminatlar; savaş kaynaklı gövde riski sigortası (war hull), savaş P&I sigortası ve savaş yük sigortasını kapsayacaktır.
- Bu teklif, ABD Hükümeti tarafından belirlenen uygunluk kriterlerini karşılayan gemiler için geçerli olacaktır.
- Bu sigorta, Hürmüz Boğazı'ndan geçiş yapan gemiler için ve yalnızca belirli koşullar altında sunulacaktır.

Öte yandan tüm dünyada denizcilik sigortalarında savaş riski primlerinde %400'e varan artışlar ton başına ek sigorta maliyetlerinin oluşmasına ve taşıma maliyetlerinin artmasına neden oldu. Aon'un Asya Denizcilik Bölümü Başkanı Stephen Rudman, çatışma ve karşılıklı saldırıların devam etmesi halinde fiyatların yükselmeye devam edeceğini belirtti. Küresel ticaret açısından bakıldığında ise bazı lojistik firmalarının sevkiyatlarını durdurması ve ticari alacak sigortası primlerinin yükselmesi tedarik zincirini etki alanına dâhil ederek krizin daha da derinleşmesine sebep oldu. Savaş riskinin standart poliçelerde genelde teminat dışı bırakılması da sigorta ettirenler ile sigorta şirketlerini yeni çözüm arayışlarına iten bir diğer husus oldu. Bunun yanında savaşın reasürans kapasitesini sarsabilecek boyutta maddi zararlar meydana getirebilen bir risk faktörü olması anlaşma ve poliçe yapılarının revize edilmesini zorunlu kılıyor.

ENFLASYON ŞOKU YENİDEN YAŞANABİLİR

ABD ve İsrail'in İran'a yönelik saldırılarının enerji piyasaları, nakliye maliyetleri, enflasyon riskleri ve finansal koşullar üzerindeki olası etkilerini araştıran Allianz, bu noktada çatışmanın ne kadar süreceğinin temel unsur olduğunu belirtiyor. Çatışmaların uzaması halinde pandemi döneminde yaşanan enflasyon şokuna benzer bir finansal tablonun ortaya çıkabileceğini öngören Allianz, buna rağmen krizin görece kısa süreli olacağı tahmininde bulundu. Bu senaryoda petrol fiyatının varil başına yaklaşık 70 dolar olması ve küresel büyüme ile enflasyon üzerindeki etkilerin sınırlı kalması bekleniyor. Allianz'a göre bu durum Avrupa Merkez Bankası ve Amerika Merkez Bankası'nın para politikasını değiştirmeyecek. Ancak çatışmanın 6 haftayı aşması halinde makroekonomi ve piyasalar üzerinde daha belirgin ve büyük etkiler oluşabileceğine dikkat çekildi.





Kaynak: AirInsight Group

Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir:

Reasürans kapasitesinin ortadan kalkması ya da genel olarak azalması söz konusu değil

Millî Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, bölgedeki savaş riskinin reasürörleri daha temkinli davranmaya ittiğini ancak nakliyat sigortalarında reasürans kapasitesinin ortadan kalkması ya da genel olarak azalmasının söz konusu olmadığını vurguladı.

Hürmüz Boğazı çevresinde son dönemde artan jeopolitik gerilimlerin deniz sigortalarında, özellikle savaş riskleri tarafında daha dikkatli bir yaklaşımı beraberinde getirdiğini söyleyen Milli Reasürans Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir, bu gelişmeler sonrasında savaş risklerine ilişkin bazı teminatların iptaline veya revizyonuna yönelik bildirimler gönderildiğini, mevcut teminatların ise çoğu durumda ek prim veya sefer bazlı değerlendirmelerle devam ettiğini belirtti. "Bu durum savaş riskleri tarafında fiyatların belirgin şekilde yükselmesine ve teminat koşullarının daha sıkı uygulanmasına yol açabiliyor" diyen Fikret Utku Özdemir, sözlerini şöyle sürdürdü: "Mevcut tabloya bakıldığında nakliyat sigortalarında reasürans kapasitesinin ortadan kalkması ya da genel olarak azalması söz konusu değil. Özellikle tanker taşımacılığı ve enerji lojistiği gibi sigorta bedelinin yüksek olduğu risklerde reasürörlerin toplam hasar potansiyelini dikkate alarak daha temkinli davrandıklarını söylemek mümkün. Bu da bazı portföylerde verilen limitlerin azaltılması, teminat koşullarının sıkılaştırılması ya da fiyatlamanın sıkılaşması şeklinde kendini gösterebiliyor. Aynı şekilde savaş riskleri tarafında teminatların verilmesinde daha seçici davranılması, bazı durumlarda teminatların iptal edilmesi veya ek primlerle yeniden düzenlenmesi de bu temkinli yaklaşımın bir parçası olarak karşımıza çıkıyor. Dolayısıyla bugün piyasada gördüğümüz tabloyu kapasitenin tamamen daralması olarak değil, özellikle savaş riskleri tarafında teminat sağlanmaması veya sağlanan teminatın koşullarının sıkılaşması ve buna bağlı olarak fiyatlamanın belirgin şekilde artmasıyla birlikte reasürans kapasitesinin riskli bölgelerde daha seçici kullanılmaya başlanması olarak değerlendirmek daha doğru olacaktır." Hürmüz Boğazı ve çevresinde faaliyet gösteren petrol tankerleri açısından oluşabilecek risklere de değinen Fikret Utku Özdemir, bu risklerin sigorta piyasasında farklı teminat başlıkları altında ele alındığını ifade etti. "Bir geminin fiziki olarak hasar görmesi durumunda öncelikle tekne ve makine poliçeleri devreye giriyor. Eğer zarar savaş, terör, sabotaj ya da askeri nitelikli bir saldırıdan kaynaklanıyorsa bu tür riskler genellikle ayrı düzenlenen savaş riskleri teminatları kapsamında değerlendiriliyor. Taşınan petrol ve diğer emtia yükler açısından kargo sigortaları devreye girebiliyor. Bunun yanında üçüncü şahıslara verilebilecek zararlar ya da olası çevresel sorumluluklar da çoğunlukla P&I sigortaları kapsamında ele alınıyor" diyen Özdemir, ayrıca her geminin sahip olduğu poliçenin kapsamı ve şartlarının farklı olmasından dolayı bu konuda tek bir standart uygulamadan söz etmenin mümkün olmadığının da altını çizdi.



Buna bağlı olarak bazı poliçelerde bölgedeki savaş risklerinin teminat kapsamına alındığını, bazılarının ise tamamen teminat dışında bırakıldığını söyleyen Fikret Utku Özdemir, sonuç itibarıyla bir geminin bölgede saldırı sonucu hasar alması ya da uzun süre mahsur kalması gibi durumlarda tazminat kapsamının doğrudan ilgili poliçenin şartlarına bağlı olarak değerlendirildiğini kaydetti.

'SAVAŞ RİSKİ AYRICA DEĞERLENDİRİLMELİ'

Bölgeye yeni gidecek olan gemilere sunulan teminatlardan da bahseden Fikret Utku Özdemir sözlerini şu şekilde tamamladı. "Mevcut durumda Hürmüz Boğazı ve çevresine yapılacak seferlerde, savaş risklerinin teminat kapsamına alınması çoğu zaman ayrıca değerlendirilmesi gereken bir konu haline geldi. Bununla birlikte uluslararası sigorta piyasasında bu bölge için savaş teminatı sağlanması hâlâ mümkün. Ancak bu tür teminatlar çoğu zaman ek primlerle, sefer bazında değerlendirmelerle ya da özel şartlarla sunulabiliyor. Dolayısıyla bölgeye gidecek gemiler için teminat yapısı oluşturulurken hem poliçe şartlarını hem de ilgili bölgedeki risk seviyesini birlikte değerlendiren bir yapı kurgulanıyor."



ABD–İsrail–İran çatışması sigorta sektörünü birçok yönden etkiliyor

Orta Doğu'da artan ABD–İsrail–İran gerilimi, yalnızca uluslararası siyaseti değil; deniz ticaretinden havacılığa, enerji altyapısından ticari alacaklara kadar geniş bir alanı etkiliyor. Bu tür jeopolitik krizlerin sigorta sektörü bakımından en kritik sonucu ise, riskin bir anda çok katmanlı hale gelmesi. Savaş istisnaları, yaptırım rejimleri, reasürans kapasitesi, coğrafi hariçlikler ve poliçe yorumları bir anda sektörün ana gündemine dönüşüyor. Av. Dr. Ahmet Karayazgan ile yaptığımız röportajda, çatışmanın sigorta hukukuna etkilerini ve mevcut sözleşmeler bakımından alınması gereken önlemleri ele aldık.

> Av. Dr. Ahmet Karayazgan, ABD–İsrail–İran eksenindeki jeopolitik gerilimin, sigorta sektörü bakımından yalnızca bir hasar riski değil; aynı zamanda sözleşme yorumu, yaptırım uyumu, reasürans kapasitesi ve operasyonel sürdürülebilirlik meselesi olduğunu söyledi.

Bu tür bir çatışma sigorta sektörü açısından neden bu kadar önemli?
Çünkü bu ölçekteki bir jeopolitik çatışma, sigorta bakımından yalnızca tek bir branşı değil, birbirine bağlı birçok risk alanını aynı anda etkiliyor. Özellikle deniz, hava ve enerji ticaretinin yoğunlaştığı coğrafyalarda yaşanan askeri gerilimler; nakliyat, havacılık, enerji, ticari alacak ve siber sigortalar üzerinde doğrudan sonuç doğuruyor.
Bireysel sigortalarda etki çoğu zaman daha sınırlı kalıyor. Örneğin sağlık sigortası veya kasko sigortası, eğer doğrudan çatışma bölgesiyle bağlantılı değilse genellikle aynı ölçüde etkilenmiyor. Buna karşılık deniz sigortaları, havacılık sigortaları, enerji altyapısı sigortaları ve ticari mal sigortaları bu tür krizlerden ilk etkilenen branşlar arasında yer alıyor.

Sigorta hukukunda 'savaş riski' neden bu kadar kritik bir başlık?
Çünkü sigorta hukukunda savaş riski, çoğu standart poliçede teminat dışı bırakılan temel risklerden biridir. Uygulamada pek çok poliçede "war exclusion clause" dediğimiz savaş istisnası yer alır. Bunun temel gerekçesi, savaş riskinin öngörülemez, yaygın ve sistemik sonuçlar doğurmasıdır.
Sigortacılar açısından savaş; aynı anda çok sayıda sigortalıyı etkileyebilen, çok büyük tutarlı zararlar yaratabilen ve reasürans piyasasını dahi zorlayabilen bir risk kategorisidir. Bu nedenle savaş kaynaklı zararlar çoğu zaman standart teminat yapısının dışında tutulur; ancak özel bir "war risk insurance" veya ek kloz ile kapsama alınabilir.

ABD–İsrail–İran hattındaki gelişmeler hukuken 'savaş' olarak mı değerlendirilir, yoksa terör riski mi sayılır?
Burada belirleyici olan unsur, eylemin niteliğidir. Eğer devlet aktörleri tarafından yürütülen, organize, planlı ve süreklilik gösteren askeri operasyonlar söz konusuysa, bunun savaş veya en azından "warlike operation / hostile act" niteliğinde değerlendirilmesi kuvvetle muhtemeldir. ABD, İsrail ve İran eksenindeki operasyonlar; devlet destekli, organize ve askeri karakter taşıyan eylemler olduğundan, bunların çoğu durumda terör riski değil savaş riski kapsamında ele alınması gerekir. Bu ayrım son derece önemlidir. Çünkü terör teminatı bulunan bir poliçe, savaş istisnası nedeniyle yine de koruma sağlamayabilir.

'DENİZ VE NAKLİYAT SİGORTALARI ETKİLENİYOR'

Deniz ve nakliyat sigortaları bu süreçten nasıl etkileniyor?
En doğrudan etkilenen alanlardan biri burasıdır. Hürmüz Boğazı, Kızıldeniz ve Basra Körfezi gibi stratejik geçiş noktaları küresel enerji ve ticaret akışı bakımından kritik öneme sahiptir. Bu bölgelerde askeri gerilim arttığında, gemi ve yük taşımacılığı bakımından savaş riski primi hızla yükselir.
Uygulamada şu sonuçlar görülür:

- Riskli bölgeler için war premium artar,
- Coğrafi hariçlikler yeniden tanımlanır,
- Bazı seferler için voyage basis ek prim uygulanır,
- Bazı poliçelerde 7 günlük fesih veya daraltılmış teminat mekanizmaları devreye girer.

Özellikle Institute Cargo Clauses, Institute War Clauses (Cargo) ve Institute War Clauses (Hulls) çerçevesinde teminatın kapsamı çok dikkatli incelenmelidir. Poliçede yazan coğrafi alan, sefer rotası ve reasürans şartları artık klasik dönemlere göre çok daha belirleyici hale gelir.

'HAVACILIK SİGORTASINDA RİSK DAHA HASSAS'

Havacılık sigortası tarafında tablo nasıl?
Havacılıkta risk daha da hassas hale gelir. Çünkü hava sahası kapanmaları, uçuş iptalleri, rota değişiklikleri ve savaş bölgesine yakın uçuş operasyonları yalnızca maddi kayıp değil, aynı zamanda yolcu sorumluluğu ve işletme zararı boyutu da yaratır. Burada özellikle Hull War Risk ve Passenger War Liability klozları önem kazanır. Eğer olay devlet aktörlü bir askeri operasyon olarak değerlendiriliyorsa, savaş hariçliği veya özel savaş teminatı kritik hale gelir. Terör teminatı ise ancak bağımsız, devlet dışı aktörlerin eylemleri bakımından anlamlı olabilir. Dolayısıyla havayolu işletmeleri ve sigortacılar için temel risk yönetimi araçları şunlardır: alternatif uçuş rotaları, hariç bölgelerin açık tanımı, savaş teminatının kapsamının netleştirilmesi ve operasyonel karar mekanizmalarının poliçe diliyle uyumlu hale getirilmesi.

Enerji, yangın ve ticari alacak sigortaları neden bu kadar öne çıkıyor?
Çünkü jeopolitik çatışmaların ekonomik etkisi çoğu zaman enerji ve ticaret akışında yoğunlaşır. Füze saldırıları, liman altyapısına zarar, rafineri veya enerji hatlarına yönelik eylemler, sadece fiziksel zarara değil; üretim kesintisi, gelir kaybı ve sevkiyat aksamasına da neden olabilir.
Burada temel ayrım şudur: Füze saldırısı gibi devlet aktörlü askeri eylemler çoğu zaman savaş istisnası kapsamına girer. Buna karşılık sabotaj veya devlet dışı organize saldırılar bazı poliçelerde terör teminatı altında değerlendirilebilir. Ancak dolaylı zararlar bakımından her zaman otomatik bir sonuç çıkmaz; business interruption teminatı ayrıca incelenmelidir.
Ticari alacak sigortalarında ise transfer yasağı, ambargo, moratoryum, kamusal ödeme kısıtları gibi unsurlar politik risk tetikleyicisi haline gelir. Özellikle ihracat ve devlet bağlantılı ödeme sistemlerinde, kamu kaynaklı kısıtlamaların hasar ödemesi üzerindeki etkisi çok büyüktür. Ticari risk ile politik risk ayrımı burada belirleyici olur.

'YAPTIRIM RİSKİ EN KRİTİK BAŞLIKLARDAN BİRİ'

Uluslararası yaptırımlar sigorta sözleşmelerini nasıl etkiliyor?
Bu, çatışmanın en kritik hukuk başlıklarından biridir. Çünkü günümüzde savaş riski kadar yaptırım riski de belirleyici hale gelmiştir. Poliçelerde yer alan sanctions clause uyarınca, bir tazminat ödemesi uluslararası yaptırımı ihlal edecekse sigortacı ödeme yapmama pozisyonu alabilir.
Örneğin İran bağlantılı bir yük, liman veya finansal akış söz konusuysa; ABD, AB veya BM yaptırım rejimleri devreye girdiğinde, sigorta şirketi veya reasürör, ödeme yapmanın hukuka aykırı sonuç doğuracağını ileri



sürebilir. Bu durum özellikle deniz sigortaları, P&I kulüpleri, havacılık ve enerji taşımacılığı alanında sıkça gündeme gelir.
Burada mesele sadece hasarın varlığı değildir; ödeme yapılmasının hukuken mümkün olup olmadığıdır. Bu nedenle compliance boyutu artık poliçenin ayrılmaz bir parçasıdır.

Siber saldırılar da bu çatışma başlığının parçası sayılır mı?
Evet, artık sayılır. Özellikle enerji, lojistik, hava ulaşımı ve kritik altyapı sistemleri açısından devlet destekli siber saldırılar klasik savaş riskinin yeni uzantısı haline gelmiştir. Bu nedenle siber olayın niteliği çok önemlidir.
Eğer saldırı devlet destekli, organize ve stratejik altyapıyı hedef alıyorsa, bunun savaş niteliği taşıdığı yönünde değerlendirmeler yapılabilir. Buna karşılık bağımsız, dağınık veya ideolojik grupların saldırıları terör veya münferit siber olay olarak ele alınabilir. Ancak poliçedeki siber istisnası ve war exclusion dili burada belirleyici olacaktır.
Bu sebeple siber poliçelerde yer alan war exclusion, hostile act, cyber operation ve attribution mekanizmaları mutlaka gözden geçirilmelidir.

'REASÜRANS KAPASİTESİ DARALABİLİR'

Reasürans piyasası bu tür çatışmalarda nasıl tepki veriyor?
Reasürans piyasası, jeopolitik krizlere genellikle hızlı ve sert tepki verir. Çünkü savaş ve yaptırım kaynaklı riskler yalnızca bir sigortalıyı değil, aynı anda çok sayıda portföyü etkileyebilir. Bu durumda reasürans kapasitesi daralır, fiyatlar yükselir, bazı bölgeler veya operasyon türleri teminat dışı bırakılır.
Özellikle küresel reasürans oyuncularının savaş risklerine ilişkin underwriting iştahı değiştiğinde, birincil sigortacılar açısından da poliçe düzenleme kapasitesi etkilenir. Sonuç olarak:
- Kapasite azalır,
- Prim artar,
- Coğrafi istisna genişler,
- Bazı riskler için yalnızca sınırlı veya özel şartlı teminat sunulur.

Bu nedenle sigorta şirketlerinin yalnızca kendi poliçelerini değil, arka plandaki reasürans korumasını da eşzamanlı değerlendirmesi gerekir.

Uluslararası hukuk boyutu sigorta uyuşmazlıklarını gerçekten etkiler mi?
Evet, etkiler. Çünkü bir olayın uluslararası hukuk bakımından nasıl nitelendirildiği, sigorta sözleşmesindeki yorum üzerinde dolaylı fakat ciddi etki yaratabilir. Meşru müdafaa, güç kullanma yasağı, devletler arası düşmanca eylem, silahlı çatışma gibi kavramlar; olayın terör mü, savaş mı, hostile act mi sayılacağına ilişkin yorumlarda önem taşır.
Her ne kadar sigorta poliçesi kendi özel sözleşme diliyle yorumlansa da, olayın objektif niteliği çoğu zaman bu uluslararası hukuk çerçevesiyle şekillenir. Özellikle savaşın resmen ilan edilmemiş olması tek başına belirleyici değildir; önemli olan fiili durumun ve operasyon karakterinin poliçe dilindeki risk tanımıyla örtüşmesidir.

'SÖZLEŞMELER HUKUKİ İNCELEMEDEN GEÇMELİ'

Peki, mevcut sigorta sözleşmeleri açısından en acil yapılması gereken nedir?
En acil adım, mevcut poliçelerin ve bağlantılı sözleşmelerin sistematik bir hukuki incelemeden geçirilmesidir. Özellikle şu başlıklar masaya yatırılmalıdır:
- savaş istisna klozu,
- terör istisnası,
- sanctions clause,
- coğrafi kapsam ve kapsam dışında kalan bölgeler,
- risk bildirim yükümlülüğü,
- fesih ve teminat daraltma hükümleri,
- tahkim ve yetkili mahkeme hükümleri,
- reasürans bağlantısı ve arka plan kapsamı.

Bu çalışma yalnızca hasar olduktan sonra değil, hasar öncesi dönemde yapılmalıdır. Aksi halde şirketler gerçek koruma seviyelerini kriz anında fark ederler ki bu çoğu zaman geç kalınmış bir tespit olur.

Risk bildirim yükümlülüğü bu tabloda neden ayrı bir başlık?
Çünkü jeopolitik risklerde değişen koşullar çok hızlı şekilde "önemli risk artışı" niteliği kazanabilir. Sigortalı, faaliyetin çatışma bölgesine kayması, riskli limanların kullanılması, yeni yüksek riskli sevkiyatların başlaması veya yaptırım etkisi olan bir ticari bağlantının ortaya çıkması gibi durumları sigortacıya bildirmek zorunda olabilir.
Bildirim yapılmaması halinde sigortacı, teminatın sınırlandığını veya tazminat yükümlülüğünün ortadan kalktığını ileri sürebilir. Bu nedenle operasyon birimlerinin, hukuk birimlerinin ve sigorta yöneticilerinin aynı veri setiyle çalışması gerekir. Risk yönetimi ile sözleşme yönetimi birbirinden ayrışmamalıdır.

ORYM SEKTÖR İÇİN ERKEN UYARI MEKANİZMASI

Bu tür bir jeopolitik kriz karşısında Türkiye'de Olağanüstü Riskler Yönetim Merkezi'nin (ORYM) rolü nedir?
Jeopolitik çatışmalar yalnızca bireysel sigorta hasarlarını değil, aynı zamanda sigorta piyasasının genel istikrarını etkileyebilecek sistemik riskler doğurabilir. Türkiye'de bu tür olağanüstü risklerin izlenmesi ve sektör içinde koordinasyon sağlanması amacıyla oluşturulan yapılardan biri Olağanüstü Riskler Yönetim Merkezi (ORYM)'dir.
ORYM'nin temel işlevi, sigorta sektörünü etkileyebilecek büyük ölçekli riskleri analiz etmek ve sektörel düzeyde bir koordinasyon mekanizması oluşturmaktır. ABD–İsrail–İran gerilimi gibi durumlarda ORYM özellikle şu alanlarda çalışır:
- jeopolitik gelişmelerin sigorta piyasasına etkilerini analiz etmek
- sigorta şirketleri ile kamu otoriteleri arasında bilgi akışını sağlamak
- yüksek riskli bölgeler ve sektörler hakkında değerlendirmeler yapmak

Bu yönüyle ORYM, kriz anlarında sektör için bir risk izleme ve erken uyarı mekanizması işlevi görür.

ORYM bu tür durumlarda tazminat ödeyen bir kurum mudur?
Hayır. ORYM doğrudan tazminat ödeyen bir yapı değildir. Hasar ödemeleri yine sigorta şirketleri ve reasürans sistemi tarafından gerçekleştirilir.
ORYM'nin rolü daha çok stratejik risk yönetimi ve sektörel koordinasyon sağlamaktır. Özellikle büyük ölçekli krizlerde:
- deniz taşımacılığı ve enerji taşımacılığı riskleri
- reasürans piyasasındaki gelişmeler
- uluslararası yaptırımların sigorta sözleşmelerine etkisi

gibi başlıklar yakından takip edilir.
Bu sayede sigorta şirketleri, reasürans piyasası ve kamu otoriteleri arasında bilgi paylaşımı sağlanarak sektörün jeopolitik risklere karşı daha hazırlıklı olması amaçlanır.

Hukukçular için pratik tavsiyeleriniz neler olur?
Hukukçular açısından ilk mesele, gri alanları azaltmaktır. Savaş, terör, hostile act, sabotage, cyber operation ve sanctions risklerinin sözleşme dilinde açık şekilde tanımlanması gerekir. Özellikle vekâlet savaşları, drone saldırıları, siber saldırılar ve devlet destekli hibrit operasyonlar gibi ara kategoriler sözleşme dilinde boşluk bırakmamalıdır.
İkinci olarak, yaptırım uyumu yalnızca bir compliance notu olarak değil, doğrudan sözleşmesel risk başlığı olarak ele alınmalıdır. Üçüncü olarak da mücbir sebep, aşırı ifa güçlüğü, sözleşmenin uyarlanması ve süre uzatımı mekanizmaları sigorta ilişkisiyle çakışmayacak şekilde kurgulanmalıdır.
Uyuşmazlık çözümünde ise yetkili hukuk, tahkim ve forum seçimi çok önemlidir. Özellikle uluslararası deniz sigortalarında tahkim şartı ve uygulanacak hukuk maddesi ciddi sonuç doğurur.

SİGORTACILARIN YAPMASI GEREKENLER

Sigortacılar açısından hangi adımlar öne çıkıyor?
Sigortacılar için 3 ana eksen var: underwriting disiplini, reasürans uyumu ve ürün geliştirme.
İlk olarak jeopolitik risk modellemesi güncellenmelidir. Hangi rota, liman, hava sahası, enerji hattı veya ticaret bağlantısının yüksek risk kategorisine girdiği dinamik olarak izlenmelidir.
2'nci olarak reasürans koruması ile birincil poliçe metni arasında boşluk kalmamalıdır. Sigortacı bir teminat veriyorsa, arka planda o riski hangi koşulla devrettiğini de netleştirmelidir.
3'üncü olarak ise standart ürünler dışındaki özel çözümler gündeme



alınmalıdır. War risk, political risk, trade disruption, contingent business interruption ve siber savaş riskine duyarlı ürünler artık yalnızca niş alanlar değil; stratejik ihtiyaç haline gelmiştir.

Sigortalı şirketler bu süreçte nasıl bir yol haritası izlemeli?
Sigortalı şirketlerin pasif şekilde poliçeye güvenmesi yeterli değildir. Öncelikle mevcut teminat haritası çıkarılmalıdır. Hangi poliçe neyi kapsıyor, hangi risk nerede hariç tutuluyor, hangi ödeme yaptırım engeline takılabilir, hangi rota için ek prim gerekir; bunlar netleştirilmelidir. Bunun yanında alternatif rota ve tedarik zinciri planları hazırlanmalı, gerekiyorsa ek endorsement alınmalı ve politik risk sigortası ayrıca değerlendirilmelidir. Özellikle enerji, lojistik, ithalat-ihracat ve uluslararası yatırım yapan şirketler için sigorta artık yalnızca hasar sonrası araç değil; sözleşme ve operasyon planlamasının bir parçasıdır.

Mevcut sözleşmeler için özet tavsiye setini nasıl sıralarsınız?
Kurumsal düzeyde uygulanabilir beş temel öneri şu şekilde özetlenebilir:
1. Poliçelerde savaş, terör, yaptırım ve coğrafi kapsam klozları derhal gözden geçirilmeli.
2. Gerekliyse ek teminat, endorsement veya ayrı war risk / political risk poliçesi alınmalı.
3. Riskteki önemli değişiklikler gecikmeksizin sigortacıya bildirilmeli.
4. BM, AB ve ABD yaptırımları açısından ödeme ve faaliyet uyumu kontrol edilmeli.
5. Nakliyat, enerji ve reasürans sözleşmeleri birlikte değerlendirilerek teminat zincirindeki boşluklar kapatılmalı.

Son olarak bu tabloyu tek cümlede nasıl özetlersiniz?
ABD–İsrail–İran eksenindeki jeopolitik gerilim, sigorta sektörü bakımından yalnızca bir hasar riski değil; aynı zamanda sözleşme yorumu, yaptırım uyumu, reasürans kapasitesi ve operasyonel sürdürülebilirlik meselesidir.

Ruh sağlığının güvence altına alınmasında sigortanın rolü artıyor

Günümüzde ruh sağlığı, fiziksel sağlık kadar önemli bir yere sahip. Modern yaşamın giderek karmaşıklaşan yapısı, bireylerin ruh sağlığı üzerinde derin etkiler yaratıyor. Pandemiler, ekonomik belirsizlikler, iklim değişikliği ve teknolojik dönüşümler gibi küresel olaylar; toplumları derinden etkiliyor ve ruh sağlığı sorunlarını artırıyor. Dünya genelinde yaklaşık 1 milyar insanın ruh sağlığı sorunlarıyla mücadele ettiği tahmin ediliyor. Bu durum, bireyler ve aileler kadar ekonomik sistemler ve sigorta sektörünü de etkiliyor. Ruh sağlığı hizmetlerine duyulan ihtiyaç artarken, sigorta sektörünün de bu alandaki rolünü yeniden tanımlaması gerekiyor.
Küresel sigorta sektörüne dair raporlarıyla önde gelen düşünce kuruluşlarından biri olan Cenevre Derneği'nin (The Geneva Association), "Zihinsel Huzurun Teşviki: Ruh Sağlığı ve Sigorta" başlıklı raporu, "dünya genelinde yaklaşık 1 milyar insanın ruh sağlığı sorunları yaşadığını ve bu durumun pandemi, jeopolitik ve ekonomik koşullar ile iklim krizinin etkisiyle daha da arttığını vurguluyor."
Bireysel düzeyde, zayıf ruh sağlığı; gelir kaybı, işsizlik ve artan ölüm riski gibi sonuçlara yol açıyor. Sağlık ve hayat sigortası şirketleri ise bu durumun etkilerini, özellikle maluliyet ve gelir koruma sigortası veya işçi tazminatı talepleri aracılığıyla hissediyor.
Raporda, ruh sağlığı krizinin boyutu incelenirken; hayat ve sağlık sigortacıları tarafından ruh sağlığına yönelik mevcut yaklaşımlar da değerlendiriliyor. Ayrıca, sigortacıların sigortalanabilirliği artırmak ve ruh sağlığını teşvik etmek amacıyla yenilikleri nasıl geliştirebilecekleri ve ölçeklendirebilecekleri üzerinde duruluyor. Bu bağlamda, sigorta sektörünün ruh sağlığı hizmetlerine erişimi kolaylaştırarak ve yenilikçi çözümler sunarak bireylerin ruh sağlığını desteklemede önemli bir rol oynayabileceği belirtiliyor. Ayrıca, ruh sağlığı sorunlarının ekonomik ve sosyal maliyetlerini azaltmak için sigorta şirketlerinin proaktif yaklaşımlar benimsemeleri gerektiğine de dikkat çekiliyor.

Modern yaşamın getirdiği stres ve belirsizlikler, ruh sağlığı sorunlarını artırırken sigorta sektörü, bireylerin zihinsel huzurunu korumak için yenilikçi çözümlerle ön plana çıkıyor. Cenevre Derneği'nin yayınladığı rapora göre, artan ruh sağlığı sorunları karşısında sigorta sektörü, bireylerin yaşam kalitesini yükseltmek ve zihinsel huzuru desteklemek için kapsamlı poliçeler ve yenilikçi stratejiler geliştirmeli.



HER YIL 15 MİLYAR DOLAR ÖDEME YAPILIYOR

COVID-19 pandemisinin zirve yaptığı dönemde, Sağlık Ölçümleri ve Değerlendirme Enstitüsü (IHME) tarafından yapılan bir araştırmada, depresif bozukluklarda 53 milyon ve anksiyete bozukluklarında ise 76 milyon ek vaka olduğunu vurgulayan rapor, bu durumdan özellikle gençler ve kadınların orantısız bir şekilde etkilediğine dikkat çekiyor.
Pandemiden çıkış sürecinde, sağlık sistemlerinin eşi benzeri görülmemiş kesintilerden kaynaklanan sorunlarla boğuşurken, ruh sağlığı hizmetlerine olan talepteki büyük artışla da başa çıkmaya çalıştığını ifade ediyor.
Sigorta perspektifinden kötü ruh sağlığının riskleri üzerine yapılan araştırmalar nispeten sınırlı olduğu vurgulanan raporda; bununla birlikte, sağlık ve hayat sigortacılarının, bu durumun yarattığı şokları en yoğun şekilde hisseden sektörlerin başında geldiği ve her yıl ruh sağlığıyla ilgili maluliyet sigortası talepleri için yaklaşık 15 milyar dolar ödeme yaptıkları belirtiliyor.

2030'DA 6 TRİLYON DOLARA ULAŞACAK

Kötü ruh sağlığının ekonomi, bireyler, sağlık sistemleri ve sigorta sektörü üzerinde önemli bir yük oluşturduğu ifade edilen raporda, Hakemli Tıp Dergisi The Lancet tarafından yayımlanan bir araştırmaya göre, 2010 yılında 2,5 trilyon dolar olan ruh sağlığı sorunlarının yol açtığı kötü sağlık ve üretkenlik kaybının, 2030 yılında 6 trilyon dolara ulaşacağı belirtiliyor. Bu rakam, 2021 yılında küresel GSYİH'nin %6'sına denk geliyor.
Rapora göre kötü ruh sağlığı ile yaşayan bireyler için bu durum, gelir ve istihdamda eşitsizliklere, sınırlı yaşam fırsatlarına ve artan fiziksel hastalıklarla ilişkili yüksek ölüm oranlarına neden oluyor. Tüm bu etkenler, sigorta sektöründe ciddi tazminat taleplerine yol açıyor. Örneğin, Birleşik Krallık'ta 2020 yılında gelir koruma sigortası taleplerinin %27'si ruh sağlığı sorunlarından kaynaklandı. Kanada'da ise hayat ve sağlık sigortaları dâhil olmak üzere, kötü ruh sağlığıyla ilgili talepler 2019'a kıyasla 2021'de %75 artış gösterdi.
Bu veriler, kötü ruh sağlığının bireysel ve toplumsal düzeydeki maliyetlerini net bir şekilde ortaya koyarken, sigorta sektörünün bu alandaki yükünün ne denli büyük olduğunu gösteriyor.

RUH SAĞLIĞI VE SİGORTA

Sigorta sektörünün, hem dış çevre koşulları hem de sigortaya özgü zorluklar nedeniyle ruh sağlığı alanında çeşitli güçlüklerle karşı karşıya olduğuna dikkat çekilen rapora göre, dış çevreye bağlı zorluklar arasında, damgalama ve bunun talep, finansman, iş gücü ve klinik uygulamalara etkisi bulunuyor. Bu durum, ruh sağlığının kamu politikalarında önceliklendirilmesini zorlaştırarak hizmetlere erişimde ek engeller oluşturabiliyor. Örneğin, 2020 yılında Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) ülkelerinde ruh

RUH SAĞLIĞINI DAHA GENİŞ ÖLÇEKTE SİGORTALANABİLİR HALE GETİRMEK İÇİN ÖNERİLER

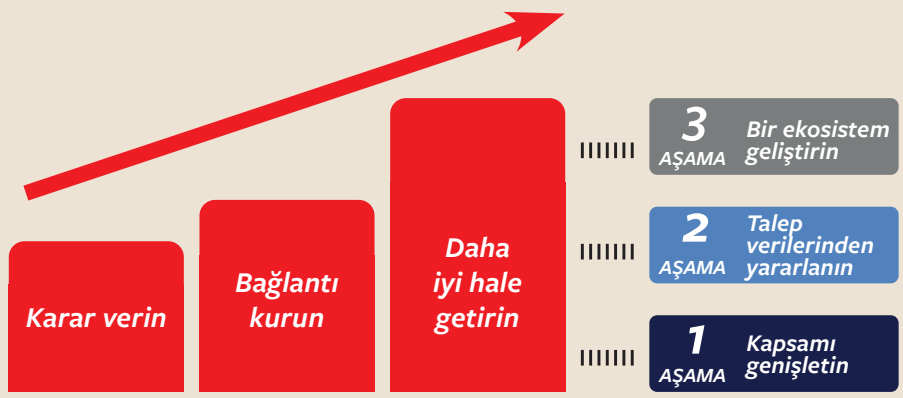
Raporda, hayat ve sağlık sigortacılarına, mevcut yenilikçi yaklaşımların ivmesinden yararlanarak ruh sağlığını daha geniş ölçekte sigortalanabilir hale getirmek için 3 aşamalı bir model öneriliyor.

1. Başlangıç Aşaması
Sigorta poliçelerinde ruh sağlığı teminatının temel bir unsur olarak kabul edilmesi ve bu teminatın yaygınlaştırılması. İşverenlerle iş birliği yaparak ruh sağlığı hizmetlerine yönelik farkındalığı artırmak ve talep yaratmak bu aşamanın temel adımları arasında yer alıyor.

2. Gelişim Aşaması:
Poliçe kapsamlarını genişleterek yalnızca ciddi vakalar yerine, yaygın depresyon ve anksiyete gibi daha sık karşılaşılan ruh sağlığı sorunlarını da kapsayacak şekilde ürünlerin uyarlanması. Sigortalılar için önleyici çözümler ve sürekli destek mekanizmaları sağlamak bu süreçte önemli.

3.Dönüşüm Aşaması:
Ruh sağlığına yönelik kapsamın, sigortalanabilirliği artırmak amacıyla yenilikçi teknoloji çözümleri ve veri odaklı yaklaşımlarla yeniden şekillendirilmesi. Teşhis, tedavi ve vaka yönetimini desteklemek için dijital sağlık platformları ve yapay zekâ gibi araçların entegrasyonu bu aşamada öne çıkıyor.
Bu modelin, sigorta sektörünün ruh sağlığı teminatını ölçeklendirmesine ve toplumun bu alandaki ihtiyaçlarına daha etkili bir şekilde yanıt vermesine olanak sağlayacağı vurgulanıyor.

RUHSAL SAĞLIĞI VE SİGORTA, YOLCULUĞUN ROTASINI BELİRLEMEK



RUH SAĞLIĞI HİZMETLERİ YETERSİZ FİNANSMANLA KARŞI KARŞIYA

Dünya Sağlık Örgütü (WHO), tüm ülkelerin ruh sağlığı politikalarını ve sistemlerini reform edip güçlendirmelerine yardımcı olmak için yeni bir rehber yayınladı. Dünya genelinde ruh sağlığı hizmetleri yetersiz finansman ile karşı karşıya ve erişim ile hizmet kalitesi açısından ciddi boşluklar bulunuyor. Bazı ülkelerde, ağır ruh sağlığı sorunları olan bireylerin %90'ına kadar olan kısmı hiçbir şekilde bakım alamıyor. Mevcut hizmetlerin çoğu ise, uluslararası insan hakları standartlarını karşılamayan, eski ve kurumsal modellere dayanmaya devam ediyor. Yeni yayımlanan rehber, ruh sağlığı hizmetlerinin en güncel bilimsel kanıtlara ve uluslararası insan hakları standartlarına uygun şekilde dönüştürülmesi için net bir çerçeve sunuyor ve herkesin kaliteli bakıma erişimini sağlamayı hedefliyor. Dünya Sağlık Örgütü Genel Direktörü Dr. Tedros Adhanom Ghebreyesus konuya ilişkin şu açıklamada bulundu: "Artan talebe rağmen, kaliteli ruh sağlığı hizmetleri hâlâ birçok insan için ulaşılmaz durumda. Bu yeni rehber, tüm hükümetlere ruh sağlığını geliştirmek ve korumak, herkes için kapsayıcı sistemler inşa etmek üzere ihtiyaç duydukları araçları sunuyor." Ruh sağlığının korunması ve tedavisi için etkili önleme ve müdahale yöntemleri mevcut olmasına rağmen, ruh sağlığı sorunu yaşayan birçok kişi bu hizmetlere erişemiyor. Dünya Sağlık Örgütü'nün yayınladığı yeni rehber, ülkelerin bu boşlukları kapatmasına ve ruh sağlığının korunması ve geliştirilmesini sağlamalarına yardımcı olacak somut eylemleri ortaya koyuyor. Rehberin odaklandığı başlıca alanlar ise şunlar:

- ***İnsan haklarının korunması ve savunulması:*** Ruh sağlığı politikalarının ve hizmetlerinin, uluslararası insan hakları standartlarıyla uyumlu olmasının sağlanması.
- ***Bütüncül bir bakım yaklaşımının teşvik edilmesi***: Yaşam tarzı ve fiziksel sağlık, psikolojik destek, sosyal ve ekonomik müdahalelere vurgu yapılarak kişinin tüm yönlerini kapsayan bakım modellerinin geliştirilmesi.
- ***Ruh sağlığını etkileyen sosyal ve ekonomik faktörlerin ele alınması:*** İstihdam, barınma ve eğitim gibi alanların, bireyin ruh sağlığını şekillendiren önemli etkenler olarak değerlendirilmesi.
- ***Toplumsal düzeyde koruyucu stratejilerin uygulanması:*** Ruh sağlığını destekleyici, önleyici yaklaşımların toplum genelinde yaygınlaştırılması.
- ***Tecrübe sahibi bireylerin karar süreçlerine dâhil edilmesi:*** Ruh sağlığı sorunları yaşamış bireylerin, politika planlama ve tasarım süreçlerine katılımının teşvik edilmesi, böylece hizmetlerin ve politikaların onların ihtiyaçlarına yanıt verir hâle getirilmesi.

Rehber, ayrıca şu 5 ana politika alanında acil reforma ihtiyaç duyulduğunu vurguluyor:
1. Liderlik ve yönetişim,
2. Hizmet organizasyonu,
3. İşgücü geliştirme,
4. Kişi odaklı müdahaleler,
5. Ruh sağlığının sosyal ve yapısal belirleyicilerine yönelik eylemler.

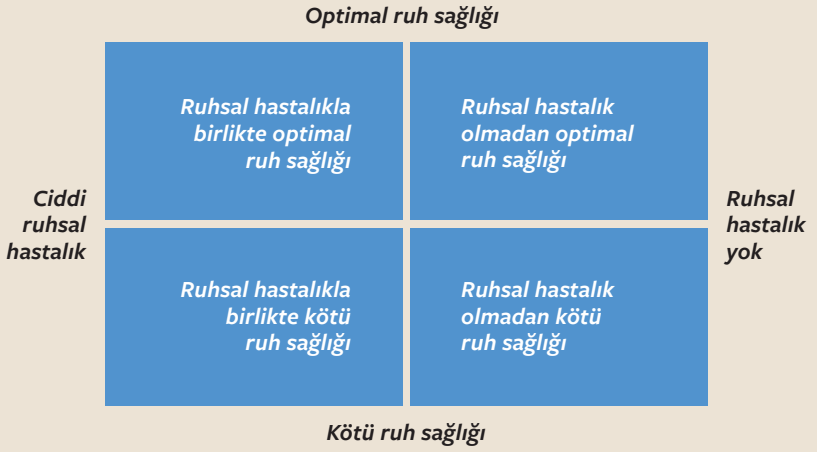
sağlığı hizmeti arayan bireylerin üçte ikisi erişimde zorluk yaşadıklarını bildirdi.
Sigortaya özgü zorluklar ise farklı şekillerde kendini gösterebiliyor. Bunlar arasında ruh sağlığı sorunlarının beyan edilmemesi (bilinçli ya da farkında olmadan), bütüncül tekliflerin tasarlanmasında yaşanan sorunlar ve genellikle teşhislerin öznel doğasından kaynaklanan poliçe oluşturma teknikleri ile tazminat değerlendirme süreçlerindeki karmaşıklık yer alıyor.
Bu zorluklar, ruh sağlığı sigortasının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için yenilikçi yaklaşımlar ve özel stratejiler gerektiren bir ortam yaratıyor. Hem bireyler hem de toplumlar için ruh sağlığı hizmetlerine daha kolay erişim sağlanması, sigorta sektörünün bu alandaki etkisini artırabilir.
Sigorta şirketlerinin karşılaştıkları operasyonel zorlukları aşmak için sürekli olarak yenilikçi çözümler geliştirse de, ölçeklenebilirliğin hâlâ önemli bir engel oluşturduğu ifade edilen raporda, Mercer Marsh Benefits tarafından yapılan bir ankete de yer veriliyor.
26 ülkede 226 sigorta şirketinin katılımıyla gerçekleştirilen anket sonuçlarına göre, 2021 yılında iş avantajları kapsamında herhangi bir ruh sağlığı teminatı sunmayan sigorta şirketlerinin oranı %26 iken, 2022 yılında bu oran %16'ya düşerek önemli bir iyileşme gösterdi. Ancak, dünya genelindeki sigorta şirketlerinin yaklaşık %20 'si hâlâ bu alanda geride kalıyor. Bu boşluk, aynı zamanda işverenlerden düşük bir ruh sağlığı teminat talebinin de bir göstergesi olabilir.

DAHA TEMEL RUH SAĞLIĞI HİZMETLERİ SUNULMALI

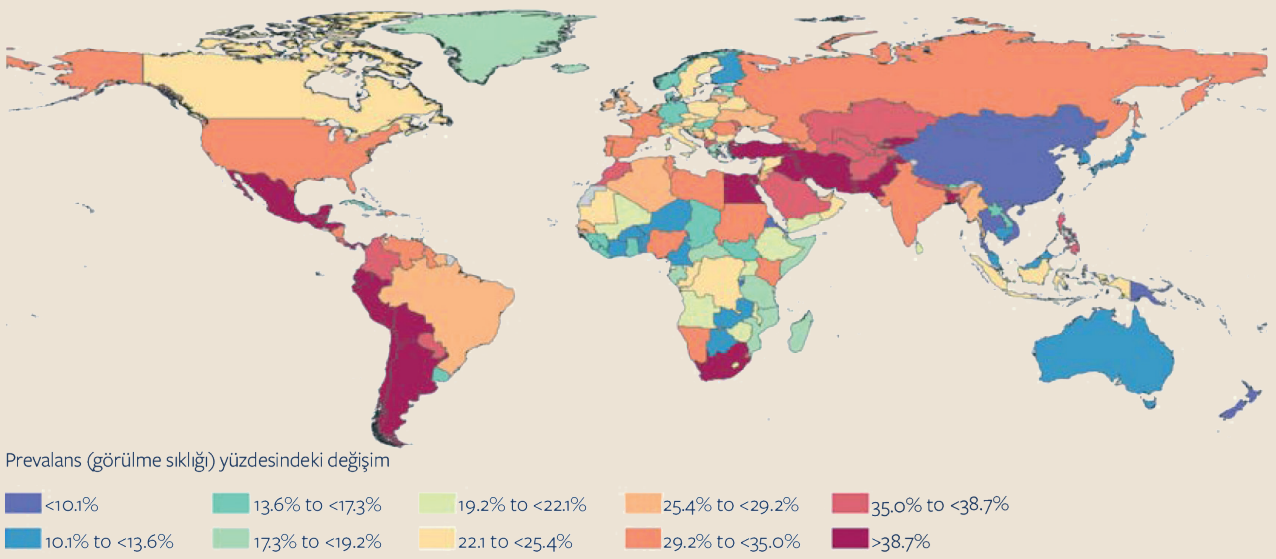
Sigorta şirketlerinin teminatlarını genişletmeye çalışsa da genellikle karmaşık, süreklilik gerektiren, yatışlı veya uzman tedavilere odaklanma eğiliminde olduklarına dikkat çeken raporda, mevcut verilerin, yaygın, kritik olmayan depresyon ve anksiyetenin en büyük ve hızla artan yük nedenleri olduğunu gösterdiği belirtiliyor.
Bu durum, daha temel, sürekli ruh sağlığı hizmetlerinin sunulmasının önemini vurguluyor.
Bu nedenle, sigorta sektörünün daha erişilebilir ve kapsamlı ruh sağlığı çözümleri sunması, bireylerin daha fazla fayda sağlamasına katkı sağlayabilir.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

RUHSAL HASTALIK VE RUH SAĞLIĞININ KARŞILAŞTIRILMASI



PANDEMİ NEDENİYLE MAJÖR DEPRESİF BOZUKLUĞUN KÜRESEL YAYGINLIĞINDAKİ DEĞİŞİM



Av. Dr. Ahmet Karayazgan'dan yeni kitap



Av. Dr. Ahmet Karayazgan'ın kaleme aldığı Değişen Sigorta Hukuku isimli kitabı yayımlandı. Yeni kitabının içeriğiyle ilgili bilgilendirmelerde bulunan Av. Dr. Ahmet Karayazgan, şunları söyledi: "Sigorta hukuku her zaman değişime açık bir alan olmuştur; ancak özellikle 2022–2025 yılları arasında yaşanan ekonomik dalgalanmalar, teknolojik gelişmeler ve yargı kararlarındaki yön değişiklikleri, bu dönüşümü çok daha hızlı ve yoğun bir biçimde hissettirmiştir. Değişen Sigorta Hukuku başlıklı çalışma, tam da bu dönemde ortaya çıkan yeni tartışmaların, uygulamada karşılaşılan sorunların ve mesleki deneyimlerin bir araya getirilmesi ihtiyacından doğmuştur. Eserde, yıllar içinde çeşitli toplantılarda, seminerlerde ve mesleki platformlarda paylaşılan değerlendirmeler sistematik bir bütünlük içinde ele alınmaktadır. Sigorta sözleşmesinin temel yapısından tazminat süreçlerine, teminat dışı hâllerden kötü niyetli taleplere; siber risklerden doğal afet sigortalarına kadar uzanan geniş bir konu yelpazesi, hem teorik çerçevesi hem de uygulamadaki karşılıklarıyla birlikte incelenmektedir. Çalışmanın amacı, konuları yalnızca teorik düzeyde aktarmak değil; uygulamada sıkça karşılaşılan meseleleri daha anlaşılır, daha erişilebilir ve pratik bir bakış açısıyla değerlendirmektir. Bu yönüyle eser, sigorta hukukunun kavramsal yapısı ile günlük uygulama arasında bir köprü kurmayı hedeflemektedir. Çalışmanın temel hedefi, hızla değişen bir dönemin içinden süzülen bir perspektif sunarak, sigorta hukukuna ilişkin tartışmalara katkıda bulunmaktır."

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



Siber riskler yeni bir sigorta alanı açıyor

Dijitalleşmenin hızlandığı bir dünyada siber saldırılar artık bir norm haline geliyor. Küresel ölçekte milyarlarca dolarlık ekonomik kayba yol açan bu yeni risk alanı, sigorta sektörünü hem ürün hem de risk yönetimi açısından yeniden konumlanmaya zorluyor.

Dijitalleşme uzun süre sigorta sektörü için fırsat olarak anlatıldı. Daha hızlı süreçler, daha iyi müşteri deneyimi, daha doğru fiyatlama... Hepsi doğru. Ancak son birkaç yılda tablo tersine dönen bir dengeyi de beraberinde getirdi. Riskin kendisi dijitalleşti. Bugün artık yangın, deprem ya da trafik kazası gibi gözle görülür risklerin yanına, görünmeyen ama etkisi çok daha geniş bir risk eklendi: Siber riskler. Bu risk, klasik sigortacılık refleksleriyle yönetilebilecek bir noktayı çoktan geçti. Siber riskler, sigorta sektörü açısından yalnızca artan hasar frekansı ve belirsizlik anlamına gelmiyor; aynı zamanda yeni bir ürün ve hizmet alanının da kapısını aralıyor. Özellikle son yıllarda sağlık sistemleri, enerji altyapıları ve finans kuruluşlarını hedef alan büyük ölçekli saldırılar, şirketlerin siber riskleri operasyonel sürekliliğin ayrılmaz bir parçası olarak ele almasına neden oldu. Bu tablo, siber sigorta ürünlerine olan talebi belirgin şekilde artırırken, poliçelerin kapsamı da genişlemeye başladı. Ancak bu büyüme kontrollü ilerliyor. Sigortacılar bir yandan artan talebi karşılamaya çalışırken, diğer yandan riskin öngörülemez yapısı nedeniyle daha seçici risk kabul süreçlerini uyguluyor. Bu durum, siber sigortayı standart bir ürün olmaktan çıkarıp, risk danışmanlığıyla iç içe geçen bir çözüme dönüştürüyor. Önümüzdeki dönemde otonom sistemler, bağlı cihazlar ve veri yoğun iş modellerinin yaygınlaşmasıyla birlikte, siber risklerin daha karmaşık bir yapıya evrilmesi bekleniyor. Bu dönüşüm, sigorta sektörünü riskin doğru tanımlanmasına ve yönetilmesine katkı sunan bir yapı haline getiriyor.

SİBER SALDIRILAR ARTIK ENDÜSTRİYEL BİR FAALİYET

Küresel ölçekte yayınlanan raporlar, siber saldırıların bireysel hacker girişimlerinden çıkıp organize bir ekonomi haline geldiğini gösteriyor. IBM tarafından yayımlanan Veri İhlali Maliyeti Raporuna göre, bir veri ihlalinin ortalama maliyeti 4,45 milyon dolar seviyesine ulaştı. Bu rakam son yılların en yüksek seviyelerinden biri. Verizon'un Veri İhlali Araştırmaları Raporu verilerine göre ise saldırıların büyük bölümü artık otomasyonla gerçekleştiriliyor. Yani saldırganlar artık tek tek hedef seçmiyor, sistematik taramalarla açık bulup saldırıyorlar. Bu da şu anlama geliyor: Her şirket potansiyel bir hedef. Dünya Ekonomik Forumu da benzer bir noktaya dikkat çekiyor. Kurumun Küresel Riskler Raporu'nda siber saldırılar, önümüzdeki 10 yılın sistemik risklerinden biri olarak konumlanıyor.

EKONOMİK KAYIP TRİLYON DOLAR EŞİĞİNDE

Siber risklerin boyutunu anlamak için sadece saldırı sayısına değil, yarattığı ekonomik etkiye de bakmak gerekiyor. Cybersecurity Ventures tahminlerine göre küresel siber suç maliyetinin 2025 yılında 10,5 trilyon dolara ulaştı. Bu sayı birçok ülkenin GSYH'sinden daha büyük. Özellikle kritik altyapılar hedef haline geldikçe risk daha da büyüyor. Enerji, sağlık ve finans sektörlerine yönelik saldırılar artık kamu düzenini etkileyebilecek seviyeye ulaşmış durumda.

SİGORTA SEKTÖRÜ İÇİN YENİ BİR SINAV

Bu tablo sigorta sektörü açısından iki temel soruyu gündeme getiriyor:
1. Bu risk nasıl ölçülecek?
2. Bu risk nasıl fiyatlanacak?

Klasik sigortacılıkta geçmiş veri üzerinden ilerlemek mümkündü. Ancak siber risklerde geçmiş veri çoğu zaman yeterli değil. Çünkü tehdit sürekli evriliyor. Munih Re ve Swiss Re raporları, siber risklerin yüksek korelasyonlu olduğunu vurguluyor. Yani tek bir olay, aynı anda binlerce sigortalıyı etkileyebiliyor. Bu da reasürans tarafında kapasite baskısı yaratıyor.

SİBER SİGORTA PAZARI HIZLA BÜYÜYOR

Siber sigorta pazarı son yıllarda dikkat çekici bir büyüme ivmesi yakaladı. Allianz verilerine göre küresel siber sigorta prim üretimi 2020'de yaklaşık 7 milyar dolar seviyesindeyken, 2025'e doğru 20 milyar doların üzerine çıktı. Bu artış, şirketlerin siber riskleri artık göz ardı edilemeyecek bir başlık olarak konumlandırdığını açıkça gösteriyor. Ancak bu büyümenin dengeli ve öngörülebilir bir yapıda ilerlediğini söylemek zor. Aon ve Gallagher analizleri, piyasanın hâlâ önemli kırılganlıklar barındırdığını ortaya koyuyor. Özellikle fiyatlama tarafında ciddi dalgalanmalar yaşanıyor. Riskin doğası gereği hızla değişmesi, sigortacıların stabil ve uzun vadeli fiyatlama modelleri oluşturmasını zorlaştırıyor. Bu durum, bazı dönemlerde primlerin hızlı yükselmesine, bazı segmentlerde ise kapasitenin daralmasına neden olabiliyor. Benzer şekilde teminat kapsamlarında da daha seçici bir yaklaşım öne çıkıyor. Sigorta şirketleri, artan hasar maliyetlerini

dengelemek amacıyla poliçe şartlarını yeniden tanımlarken, belirli riskleri kapsam dışı bırakma eğilimi gösteriyor. Özellikle fidye yazılımı saldırılarındaki artış, bu süreci doğrudan etkileyen faktörlerden biri olarak öne çıkıyor. Son yıllarda bu tür saldırıların hem sıklığı hem de yarattığı maliyet artarken, hasar frekansının öngörülemez hale gelmesi sigorta şirketlerinin risk iştahını daha temkinli bir noktaya taşıyor. Bu tablo, siber sigorta pazarının büyümeye devam ettiğini ancak aynı zamanda daha disiplinli, daha seçici ve daha kontrollü bir yapıya doğru evrildiğini gösteriyor.

FİYATLAMA ARTIYOR, TEMİNATLAR DARALIYOR

Son 2 yılda siber sigorta poliçelerinde belirgin bir sıkılaşma yaşanıyor. Artan hasar maliyetleri ve öngörülemez risk yapısı, sigortacıları daha temkinli bir noktaya taşıdı. Bu süreçte primler yükselirken, poliçe limitleri düşürüldü; muafiyetler artırıldı ve teminat kapsamları daha dar bir çerçevede yeniden tanımlandı.
Bu dönüşümün temelinde, siber risklerin klasik modellerle ölçülememesi yatıyor. Bir saldırının etkisi kısa sürede genişleyebiliyor ve aynı anda çok sayıda sigortalıyı etkileyebiliyor. Bu nedenle sektör, riskin sınırlarını daha net çizmeye yöneliyor. Lloyd's tarafından sistemik siber risklere yönelik geliştirilen standartlar da bu yaklaşımı destekliyor. Özellikle devlet destekli saldırıların teminat dışı bırakılması, sigortacılığın bu alanda daha seçici bir yapıya geçtiğini gösteriyor.

IOT VE OTONOM SİSTEMLER YENİ RİSK ALANI AÇIYOR

Siber riskler sadece veri ihlaliyle sınırlı değil. Nesnelerin interneti (IoT), otonom araçlar ve akıllı şehir sistemleri, sigortacılık açısından yeni bir risk katmanı oluşturuyor. Bir fabrikanın üretim hattının hacklenmesi, bir otonom aracın kontrolünün ele geçirilmesi ya da bir hastanenin sistemlerinin kilitlenmesi artık yaşanan senaryolar. ENISA raporları, özellikle IoT cihazlarının güvenlik açıklarının kritik seviyede olduğunu ortaya koyuyor. Bu da sigorta şirketlerini sadece finansal koruma sağlayan kurumlar olmaktan çıkarıp, risk önleyici danışmanlık rolüne yaklaştırıyor.

SİGORTACILIKTA KORUYAN DEĞİL ÖNLEYEN DÖNEM

Siber riskler, sigortacılığın temel yaklaşımını dönüştüren başlıkların başında geliyor. Artık mesele yalnızca hasar gerçekleştikten sonra finansal kaybı telafi etmek değil; risk ortaya çıkmadan önce onu anlamak, sınırlamak ve mümkünse önlemek. Bu değişim, sigorta şirketlerini klasik teminat sağlayıcı rolünden çıkararak daha bütüncül bir risk yönetimi yaklaşımına doğru itiyor. Bugün siber sigorta ürünleri incelendiğinde, poliçelerin yalnızca tazminat mekanizması sunmadığı açıkça görülüyor. Risk analizi, güvenlik altyapısının değerlendirilmesi, çalışan farkındalık süreçleri ve olası bir saldırı anında devreye giren hızlı müdahale hizmetleri, ürünün ayrılmaz parçaları haline geliyor. Bu yapı, sigortayı tek başına bir poliçe olmaktan çıkarıp, sürekliliği olan bir hizmet modeline dönüştürüyor. Özellikle büyük brokerlerin ve risk danışmanlığı şirketlerinin sunduğu çözümler, bu dönüşümün pratikte nasıl karşılık bulduğunu gösteriyor.

FARKINDALIK ARTARKEN GELİŞİM DEVAM EDİYOR

Türkiye'de siber sigorta pazarı henüz erken aşamada olsa da, son yıllarda dikkat çekici bir farkındalık artışı söz konusu. Şirketler özellikle veri güvenliği ve iş sürekliliği başlıklarında daha bilinçli hareket etmeye başlıyor. Buna rağmen poliçe penetrasyonunun hâlâ sınırlı seviyede kalması, pazarın gelişim potansiyelini de ortaya koyuyor. Bu durumun arkasında birkaç temel neden bulunuyor. Siber risklerin somutlaştırılmasının zor olması, fiyatlama konusundaki hassasiyetler ve teminat kapsamlarının yeterince anlaşılmaması, şirketlerin karar süreçlerini etkiliyor. Ancak finans, e-ticaret ve sağlık gibi veri yoğun sektörlerde talebin artmaya başlaması, önümüzdeki dönemde daha geniş bir yayılımın mümkün olacağını gösteriyor.

SEKTÖR YENİ BİR GERÇEKLİKLE YÜZLEŞİYOR

Siber riskler artık geçici bir gündem başlığı değil, kalıcı ve yapısal bir risk alanı olarak sigorta sektörünün merkezine yerleşmiş durumda. Bu yeni gerçeklik, sektörü hem teknik hem de stratejik açıdan yeniden düşünmeye zorluyor. Artık mesele sadece ölçülebilir riskleri yönetmek değil; belirsizlik içeren, aynı anda geniş etki yaratabilen ve hızla değişen bir risk yapısını anlamlandırmak.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr



YAPAY ZEKÂYA SORDUK

"Siber riskler sigorta sektörünü nasıl dönüştürüyor?" sorusu, aslında sektörün önümüzdeki dönemine dair önemli ipuçları taşıyor. Yapay zekâ bu soruya net bir çerçeve çiziyor: Siber riskler doğası gereği sabit değil, sürekli değişen ve gelişen bir yapıya sahip. Bu nedenle geçmiş veriye dayalı statik fiyatlama modelleri tek başına yeterli kalmıyor.
Sigorta şirketleri bu noktada veri analitiğine, gerçek zamanlı izleme sistemlerine ve teknoloji destekli risk değerlendirme yöntemlerine daha fazla yatırım yapıyor. Bu dönüşüm, siber sigortanın klasik branşlara kıyasla daha hızlı büyüyebileceğine işaret ediyor. Ancak burada kritik bir eşik de bulunuyor. Yapay zekânın da altını çizdiği gibi, siber risklerin sistemik hale gelmesi durumunda sigortalanabilirlik sınırları zorlanıyor. Bu da sektörün önünde hâlâ çözülmesi gereken temel bir problem olduğunu gösteriyor.

Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyon Genel Müdür Yardımcısı Dr. Aslıhan Çandır:

Siber sigorta bir güvence mekanizmasına dönüşüyor

Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyon Genel Müdür Yardımcısı Dr. Aslıhan Çandır, siber risklerin sigorta sektörü açısından etkilerini değerlendirerek, "Teknolojinin hayatın her alanında vazgeçilmez bir konuma gelmesi, bireyleri ve kurumları siber saldırıların açık hedefi haline getirmiş durumda" dedi. Özellikle hassas kişisel verilerin işlendiği ve finansal operasyonların yürütüldüğü kurumların siber saldırganlar açısından öncelikli hedefler arasında yer aldığını belirten Dr. Çandır, bu durumun sigorta sektörü açısından çift yönlü bir tablo oluşturduğunu ifade etti. Dr. Çandır, "Bir yandan sektörün büyük veri setlerini ve finansal akışları yönetmesi önemli bir risk alanı oluştururken, diğer yandan artan güvenlik ihtiyacı sigorta sektörü için yeni bir koruma ve çözüm alanı yarattı" dedi. Siber sigortaların giderek karmaşıklaşan siber saldırı süreçlerinde kurumlar için önemli bir güvence mekanizması olduğunu belirten Dr. Çandır, olası bir siber olay sonrasında uzman desteklerin hızlı şekilde devreye girmesinin sürecin en az hasarla atlatılmasına katkı sağladığına dikkat çekti. Dr. Çandır, "Siber sigorta poliçeleri yalnızca finansal kayıpların telafisini değil; teknik destek, veri ve sistem kurtarma, hukuki danışmanlık ve itibar yönetimi gibi kritik hizmetleri de kapsayarak kurumların siber dayanıklılığını güçlendirmeyi amaçlıyor" şeklinde konuştu.

'TALEP ARTIYOR ÜRÜNLER GELİŞİYOR'

Dijital sistemlerin daha entegre ve karmaşık yapılara dönüşmesiyle birlikte siber tehditlerin de aynı ölçüde evrildiğini belirten Dr. Çandır, "Bugün siber saldırganlar, yeni yöntemler geliştirirken yapay zekâdan da giderek daha fazla yararlanıyor" dedi.
Bu nedenle artık her şirketin potansiyel bir hedef haline geldiğini belirten Dr. Çandır, bu tablonun siber sigorta ürünlerine yönelik talebi artırdığını ifade etti. Dr. Çandır, "Siber sigorta; teknik inceleme, hasar masraflarının karşılanması, hukuki danışmanlık, veri kurtarma, sistemlerin yeniden işler hale getirilmesi ve kurumsal iletişim danışmanlığı gibi çok boyutlu hizmetlerle devreye girerek sürecin en az zararla yönetilmesine katkı sağlıyor" dedi. Neova Sigorta olarak sunulan NeoSiber Güvenlik Sigortası'nın da bu ihtiyaca yanıt verdiğini belirten Dr. Çandır, bu ürünün yalnızca teminat sağlayan bir yapı olmanın ötesinde riskin önlenmesi ve kriz anının yönetilmesi noktasında destek sağladığını ifade etti. Önümüzdeki dönemde siber sigorta ürünlerinin daha modüler, daha kapsamlı ve sektör bazlı ihtiyaçlara daha fazla cevap veren bir yapıya evrilmesinin beklendiğini bildiren Dr. Çandır, siber sigorta pazarının 2026 yılı itibarıyla yaklaşık 21 milyar dolar seviyesinden 2030 yılında 70 milyar dolara ulaşacağının öngörüldüğünü söyledi.

> Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyon Genel Müdür Yardımcısı Dr. Aslıhan Çandır'a göre siber riskler sigorta sektörü açısından hem önemli bir risk alanı hem de yeni çözüm fırsatları oluşturuyor. Artan tehditler siber sigorta ürünlerine olan talebi hızla artırıyor.



'PROAKTİF VE BÜTÜNCÜL YAKLAŞIM ÖNE ÇIKACAK'

Otonom araçlar, akıllı şehir altyapıları ve bağlı cihazların yaygınlaşmasının siber riskleri yeni bir boyuta taşıdığını belirten Dr. Çandır, bu durumun sigorta sektörü açısından yeni risk modellerini gerekli kıldığını ifade etti. Dr. Çandır, "Geleneksel sigortacılığın ağırlıklı olarak hasar sonrası tazminata dayanan yaklaşımı, çok hızlı yayılan ve zincirleme etkiler doğurabilen siber tehditler karşısında tek başına yeterli kalmıyor" dedi. Bu nedenle siber sigortada daha proaktif, önleyici ve bütüncül bir yaklaşımın öne çıkacağını kaydeden Dr. Çandır, risklerin önceden tespit edilmesine ve kurumların siber dayanıklılığının güçlendirilmesine odaklanan ürün tasarımlarının önem kazanacağını vurguladı.

AXA Türkiye Teknik Başkanı Barış Altın:

Siber sigorta risk yönetiminde yeni bir dönemi işaret ediyor

AXA Türkiye Teknik Başkanı Barış Altın, siber risklerin sigorta sektörü açısından etkilerini değerlendirerek, "Dijitalleşmenin hız kazanmasıyla birlikte siber riskler artık yalnızca bilgi teknolojileri departmanlarının değil, şirketlerin doğrudan iş sürekliliğini ve finansal dayanıklılığını etkileyen stratejik bir risk alanı haline geldi" dedi. Altın, "Siber riskler artık sigorta sektörü için sadece yeni bir ürün alanı değil, aynı zamanda sektörün varlık nedenini yeniden tanımlayan bir dönüşüm başlığı haline geliyor" ifadelerini kullandı. Dijitalleşmeyle birlikte risklerin fiziksel dünyadan sanal dünyaya geçtiğini belirten Altın, "Bugün bir siber saldırı da bir yangın, sel ya da deprem gibi işletmenin faaliyetini durdurabilecek etkiyi yaratabiliyor" dedi. Fidye yazılımları, veri ihlalleri ve hizmet kesintilerinin operasyonların durmasına, itibar kaybına ve ciddi finansal sonuçlara yol açtığını belirten Altın, küresel ölçekte siber suçların 2025 yılında ekonomiye verdiği zararın 10 trilyon doların üzerinde olduğunu ifade etti. Siber saldırıların klasik sigortacılık risklerinden farklı bir yapıda ilerlediğini belirten Altın, "Tek bir zafiyet aynı anda binlerce işletmeyi etkileyebiliyor" dedi. Bu durumun sigorta şirketleri açısından birikimli risk yapısını ortaya çıkardığını vurgulayan Altın, siber tehditlerin sürekli evrilmesinin riskin ölçülmesi



ve fiyatlanması konusunda daha gelişmiş veri analitiği ve modelleme yaklaşımlarını gerekli kıldığını ifade etti. Altın, bu sürecin aynı zamanda sektör için yeni uzmanlık alanları ve inovasyon fırsatları yarattığını belirterek, siber sigorta pazarının son yıllarda sigorta sektörünün en hızlı büyüyen branşlarından biri haline geldiğini söyledi.

'FARKINDALIK ARTIYOR ÜRÜNLER ÇEŞİTLENİYOR'

Türkiye'de siber risk farkındalığının artmaya başladığını belirten Altın, özellikle bireyler ve sınai-ticari işletmeler tarafında hâlâ gelişmesi gereken önemli bir alan bulunduğunu ifade etti. AXA Türkiye olarak KOBİ'ler için Siber Riskler Sigortası ve bireyler için Bireysel Siber Riskler Sigortası ürünlerini geliştirdiklerini belirten Altın, bu ürünlerin veri ihlalleri, sistem kesintileri, fidye talepleri ve çeşitli dijital risklere karşı kapsamlı teminatlar sunduğunu ifade etti. Altın, bireysel ürün kapsamında kimlik hırsızlığı, oltalama, sahte sitelerden alışveriş, siber zorbalık ve sosyal medya gelir kaybı gibi risklerin de güvence altına alındığını belirtti. Siber sigortanın yalnızca finansal bir koruma aracı olmadığını vurgulayan Altın, "Siber sigorta aynı zamanda risk analizi, önleyici güvenlik hizmetleri ve kriz yönetimi desteği sunmayı gerektiriyor" dedi. Büyük ölçekli siber saldırıların siber riskin küresel ölçekte sistemik bir tehdit haline geldiğini ortaya koyduğunu kaydeden Altın, bu gelişmelerin hem risk algısını değiştirdiğini hem de siber sigortaya olan talebi artırdığını ifade etti. Bu tür saldırıların poliçe kapsamlarını da genişlettiğini belirten Altın, siber sigorta ürünlerinin artık iş durması, veri kurtarma maliyetleri, hukuki sorumluluklar ve kriz yönetimi süreçlerini kapsayan daha geniş bir teminat yapısına sahip olduğunu söyledi. Özellikle KOBİ'ler için siber saldırıların etkisinin daha yıkıcı olabildiğini belirten Altın, bu nedenle siber sigorta çözümlerinin veri ihlalleri, sistem kesintileri ve gelir kayıpları gibi riskleri kapsayacak şekilde geliştirildiğini ifade etti. Altın, önümüzdeki dönemde siber sigorta ürünlerinin daha modüler, sektöre özel ve veri odaklı bir yapıya evrileceğine vurgu yaptı.

> "AXA Türkiye Teknik Başkanı Barış Altın'a göre siber riskler sigorta sektörü açısından hem sistemik bir tehdit hem de güçlü bir büyüme fırsatı sunuyor. Türkiye'de farkındalık artarken siber sigorta ürünleri hem kurumlar hem de bireyler için yeni bir güvenlik katmanı haline geliyor.

'SİBER RİSK FİZİKSEL DÜNYAYI DA ETKİLİYOR'

Otonom araçlar, akıllı şehirler ve bağlı cihazların yaygınlaşmasının siber riskleri fiziksel dünyayı da etkileyen hibrit risklere dönüştürdüğünü belirten Altın, dijital sistemlerde yaşanan bir güvenlik ihlalinin üretim hatlarının durmasına veya kritik altyapıların çalışamaz hale gelmesine neden olabildiğini ifade etti. Altın, "Artık bir araç, bir bina ya da bir üretim hattı sadece mekanik bir sistem değil; aynı zamanda sürekli veri alışverişi yapan dijital bir ağın parçası" dedi. Bu nedenle IoT cihaz güvenliği, ve endüstriyel sistem kesintilerinin önümüzdeki dönemde önem kazanacağını belirten Altın, siber sigorta çözümlerinin de bu doğrultuda kapsamını genişlettiğini söyledi.

ESET Türkiye COO'su Erkan Tuğral:

Siber riskler sigorta sektöründe yeni dengeyi zorluyor

ESET Türkiye COO'su Erkan Tuğral, siber risklerin sigorta sektörü açısından hem tehdit hem de fırsat alanı oluşturduğunu belirterek, "Siber riskler, sigorta sektörü için tarihin en büyük sistemik tehditlerinden birini oluştururken, aynı zamanda 'risk yönetimi ortaklığı' bazlı devasa bir büyüme fırsatı sunuyor" diye konuştu.
Tuğral, ESET verilerine göre 2025 yılında fidye yazılımı (ransomware) mağdurlarının sayısının bir önceki yıla göre %40 artarak rekor bir seviyeye ulaştığını belirterek, bu durumun sigorta şirketleri için tazminat yükünü artırsa da sektörü dijital güvenliğin merkezindeki ana aktörlerden biri haline getirdiğini ifade etti.

'FARKINDALIK KRİTİK BİR EŞİKTE'

Türkiye özelinde farkındalığın kritik bir eşikte olduğunu kaydeden Tuğral, "Saldırganlar artık sadece büyük ölçekli yapıları değil, savunması daha zayıf olan KOBİ'leri hedef alıyor" dedi. Özellikle yatırım dolandırıcılığı temalı 'Nomani' gibi sosyal mühendislik saldırılarında görülen %62'lik artışa dikkat çeken Tuğral, "Siber sigortanın sadece kurumsal değil, bireysel ve KOBİ ölçeğinde de hayati bir ihtiyaç haline geldiğini kanıtlıyor" ifadelerini kullandı.
Türkiye'deki işletmelerin siber sigortayı bir masraf değil, iş sürekliliğinin ayrılmaz bir parçası olarak görmeye başlamasının sektör için en büyük fırsat olduğunu vurguladı.

'KRİZ YÖNETİM KALKANINA DÖNÜŞÜYOR'

Kritik altyapılara yönelik saldırıların siber sigorta ürünlerini basit bir veri kaybı tazminatından çok daha geniş kapsamlı bir kriz yönetim kalkanına dönüştürdüğünü belirten Tuğral, "Artık talep, sadece veri kaybını değil; iş durması kaynaklı kâr kayıplarını, itibar yönetimini ve hukuki süreç maliyetlerini de kapsıyor" dedi. Geleceğe ilişkin değerlendirmede bulunan Tuğral, "Siber sigorta ürünlerinin yapay zeka ile evrileceğini öngörüyoruz" diyerek, ESET'in 2025'in ikinci yarısında keşfettiği yapay zeka destekli ransomware olan "PromptLock" örneğinin saldırıların anlık olarak form değiştirebildiğini gösterdiğini ifade etti.
Şifre ve hassas veri çalan "SnakeStealer" gibi yazılımlarda görülen %111'lik artışın, sigorta ürünlerinde veri sızıntısı sonrası müdahale teminatlarını daha da ön plana çıkaracağını belirten Tuğral, önümüzdeki dönemde EDR/XDR teknolojileriyle entegre şekilde çalışan ve riski anlık olarak skorlayan poliçelerin standart hale geleceğini söyledi.

> "Artan siber saldırılar sigorta sektöründe hem tazminat yükünü artırıyor hem de yeni nesil ürünlerin gelişimini hızlandırıyor. ESET Türkiye COO'su Erkan Tuğral, Türkiye'de siber sigorta farkındalığının kritik bir eşikte olduğunu vurguluyor.



'HİBRİT RİSK MODELLERİ ZORUNLU HALE GELİYOR'

Otonom araçlar ve akıllı şehirlerin hayatımıza girmesiyle birlikte siber risklerin dijital dünyadan fiziksel dünyaya taşındığını belirten Tuğral, "Bu durum, geleneksel kaza sigortaları ile siber sigortaların iç içe geçtiği hibrit risk modellerini zorunlu kılıyor" açıklamasında bulundu.
ESET'in güncel bulgularına göre NFC tabanlı mobil dolandırıcılık vakalarında %87'lik bir artış yaşandığını aktaran Tuğral, bu tablo ışığında üç başlığın öne çıktığını belirtti:

1. Fiziksel zarar ve can güvenliği teminatı
2. 7/24 olay müdahale ve sistem geri yükleme
3. Tedarik zinciri sorumluluk sigortası

Tuğral, "Siber sigorta, teknolojik koruma ve finansal korumanın birleştiği bütünleşik bir dijital zırh olarak konumlanacaktır" dedi.

Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt:

Siber riskler uzmanlık gerektiren bir alan haline geliyor

Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt, siber risklerin sigorta sektörü açısından etkilerini değerlendirerek, "Siber riskler, şirket operasyonlarının en kritik noktalarına doğrudan etki ettiğinden, sigorta sektörü için ürün tasarımından hasar yönetimine kadar önemli bir teknik bilgi birikimi ve uzmanlık gerektiriyor" ifadelerine yer verdi.
Aksüt, bu durumun sektöre ciddi gelir, istihdam ve danışmanlık fırsatları sunduğunu belirtti.

'UZMANLIK VE DENEYİM BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR'

Ülkemizde siber risk sigortasının diğer sigorta ürünlerine kıyasla daha az bilinen ve teknik detayların ön planda olduğu bir branş olarak öne çıktığını belirten Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt, bu alanda uzmanlık ve deneyimin büyük önem taşıdığını ifade etti.
Siber risklerin giderek daha fazla tedarik zinciri ve üçüncü taraf riskleriyle bağlantılı hale geldiğini ifade eden Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt, "Bu durum sigorta sektörü açısından riski aynı anda birçok kurumu etkileyebildiği sistemik risk boyutunu gündeme getiriyor" açıklamasında bulundu.
Bu nedenle siber risk sigortasıyla ilgilenen firmaların ürün kapsamını ve istisnalarını doğru şekilde anlatabilen aracı ve sigortacılarla çalışmasının önemine dikkat çekti.

'GELİŞİM POTANSİYELİ SÜRÜYOR'

Türkiye'de siber risk sigortası konusunda farkındalığın arttığını belirten Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt, dijitalleşmenin hızlanması, uzaktan/hibrit çalışma modelleri ve veri koruma regülasyonlarındaki değişimlerle birlikte şirketlerin siber riskleri stratejik bir risk olarak konumlandırdığını ifade etti.
Önlemlerini yeterli görerek sigorta gerekliliği konusunda ikna edilmesi zor olan IT yöneticilerinin sayısının azaldığını belirten Aksüt, bu alanda hâlâ önemli bir gelişim potansiyeli bulunduğunu söyledi. Yeşim Aksüt, Marsh'ın global çapta düzenlediği "Catalyst" raporuna göre şirketlerin yaklaşık %66'sının önümüzdeki dönemde siber güvenlik yatırımlarını



artırmayı planladığını belirtti.
Aksüt, "Siber sigorta burada kurumlar için yalnızca bir finansal koruma aracı değil, aynı zamanda risklerin yönetilmesine ve krizlere hazırlıklı olunmasına yardımcı olan proaktif bir ürün niteliği taşıyor" dedi.

'TALEP ARTIYOR, PİYASA GELİŞİMİNİ SÜRDÜRÜYOR'

Dünya genelinde siber risk sigortasının yalnızca hasarları tazmin etmekle kalmadığını, aynı zamanda sigorta ürünlerinin gelişimi için önemli bir öğrenme fırsatı sunduğunu belirten Aksüt, özellikle teknoloji, üretim ve hizmet sektörlerinde bu ürüne olan talebin arttığını ifade etti.
Siber risk piyasasının risk ortamının evrimiyle birlikte güçlü ve olgun yapısını koruduğunu belirten Aksüt, üçüncü taraf siber risklerinin hem sigortacılar hem de şirketler açısından önemli bir endişe kaynağı olmaya devam ettiğini söyledi.
Aksüt, teknolojik entegrasyon, tazminat taleplerindeki büyüme ve yasal mevzuatlardaki gelişmelerin piyasayı şekillendirdiğini belirtti.
Önümüzdeki dönemde siber sigorta primlerinde düşüşlerin devam etmesinin beklendiğini ifade eden Aksüt, küresel etkiye sahip olayların yaşanması durumunda prim seviyelerinde stabilizasyon veya artış görülebileceğini söyledi.

'YENİ RİSK MODELLERİ GEREKİYOR'

Gelişmekte olan teknolojilerin sigorta sektöründe daha karmaşık risk modellerinin geliştirilmesini zorunlu kıldığını belirten Aksüt, özellikle fiziki zararlar ve üçüncü şahıslara karşı sorumluluk riskleri kapsamında mevcut teminatların genişletilmesi veya yeni ürünlerin tasarlanmasının gerekeceğini ifade etti.
Akıllı ev cihazlarının yaygınlaşmasıyla birlikte bu alandaki teminat taleplerinin artacağını belirten Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt, otonom araçlar gibi gelişmekte olan teknolojiler için sigortacıların risk kabul kriterlerini netleştirmesi gerektiğini söyledi.
Aksüt, "Önümüzdeki dönemde bu yeni teknolojilere yönelik kapsamlı, esnek ve yenilikçi teminatların ön plana çıkacağını öngörüyoruz" dedi.
Sigorta sektörünün ürün portföyünü sürekli güncellemesi ve müşterilere proaktif danışmanlık sunmasının önemine dikkat çekti.

> Marsh Türkiye CEO'su Yeşim Aksüt'e göre siber riskler sigorta sektörü için hem teknik uzmanlık gerektiren bir alan hem de önemli fırsatlar barındırıyor. Türkiye'de farkındalık artarken pazarın gelişim potansiyeli devam ediyor.

EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Şirket Ortağı ve Siber Güvenlik Hizmetleri Lideri Ulvi Cemal Bucak:

Siber sigorta stratejik güvenlik ortağına dönüşüyor

> EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Şirket Ortağı ve Siber Güvenlik Hizmetleri Lideri Ulvi Cemal Bucak'a göre siber riskler sigorta sektörü için hem önemli bir tehdit hem de büyüme alanı oluşturuyor. Türkiye'de farkındalık artarken pazar olgunluğu gelişmiş ülkelere kıyasla daha sınırlı kalıyor.

EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Şirket Ortağı ve Siber Güvenlik Hizmetleri Lideri Ulvi Cemal Bucak, siber risklerin sigortacılık sektörü açısından etkilerini değerlendirerek, "Siber riskler, sigortacılık sektörü için hem önemli bir tehdit hem de büyüme alanı oluşturuyor" dedi.
Fidye yazılımları, veri ihlalleri ve iş sürekliliği kaybı gibi vakaların hasar maliyetlerini artırdığını belirten Bucak, "Aynı zamanda kurumların risk transferi ihtiyacını da büyütüyor" ifadelerini kullandı. Bucak, bu nedenle sigorta sektörünün artık yalnızca tazminat ödeyen bir yapı olmanın ötesine geçtiğini belirterek, olay müdahale desteği, zafiyet analizi ve önleyici hizmetler sunan stratejik bir güvenlik ortağına dönüştüğünü kaydetti.
Türkiye'de siber sigorta farkındalığının son yıllarda artış gösterdiğini ifade eden Bucak, "KVKK kapsamındaki yaptırımlar, artan siber saldırılar ve 2025'te Siber Güvenlik Başkanlığı'nın kurulması bu farkındalığı destekledi" dedi. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre siber risklerin üst sıralara yükselmesinin pazarın büyüme potansiyeline işaret ettiğini belirten Bucak, "Bununla birlikte, Türkiye'de pazar olgunluğu gelişmiş ülkelere kıyasla hâlâ daha sınırlı kalıyor" ifadelerini kullandı.

'TEKNİK KRİTERLER ÖNE ÇIKIYOR'

Büyük ölçekli siber saldırıların özellikle sağlık, enerji ve finans gibi kritik sektörlerde siber sigortayı daha stratejik bir güvence haline getirdiğini belirten EY Türkiye danışmanlık bölümü şirket ortağı ve siber hizmetleri lideri Ulvi Cemal Bucak, bu gelişmelerin poliçe kapsamının yalnızca veri ihlali zararlarıyla sınırlı kalmamasına yol açtığını ifade etti.
Bucak, "Tedarik zinciri riskleri,



bağımlı iş durması, itibar kaybı ve regülatif cezalar gibi alanlara da genişleme söz konusu" dedi.
Talebin artmasıyla birlikte sigorta şirketlerinin teminat süreçlerini daha teknik kriterlere dayalı yürütmeye başladığını belirten EY Türkiye danışmanlık bölümü şirket ortağı ve siber hizmetleri lideri Ulvi Cemal Bucak, "MFA, EDR, yedekleme, olay müdahale planı ve tedarik zinciri güvenliği gibi unsurlar artık fiyatlama ve kapsam kararlarında daha belirleyici unsurlar arasında yer alıyor" ifadelerini kullandı.
Önümüzdeki döneme ilişkin değerlendirmede bulunan Bucak, "Parametrik sigorta modelleri, deepfake gibi yapay zekâ kaynaklı dolandırıcılıkları kapsayan klozlar ve savaş istisnasına ilişkin daha net düzenlemeler öne çıkacaktır" dedi.

'SİBER RİSKLER MODELLERİ ZORUNLU KILIYOR'

Otonom araçlar, akıllı şehirler ve IoT sistemleriyle birlikte siber riskin yalnızca veri kaybı değil, fiziksel zarar ve hizmet kesintisi riskini de ortaya çıkardığını belirten Bucak, bu durumun siber riski siber-fiziksel bir risk alanına dönüştürdüğünü ifade etti. Bu dönüşümün sigorta sektöründe yeni modelleri zorunlu kıldığını belirten Bucak, "Geleneksel sürücü hatası odaklı yapı yerini üretici, yazılım sağlayıcısı ve altyapı işletmecisinin sorumluluğunu da içeren hibrit modellere bırakıyor" dedi.
Ulvi Cemal Bucak, bu kapsamda gömülü sigorta, telematik veriye dayalı dinamik fiyatlama ve bağlantılı cihaz zafiyetleri, bulut kesintileri ve fiziksel zarara dönüşebilen siber olaylara yönelik teminatların gelecekte daha fazla önem kazanacağını sözlerine ekledi.

WatchGuard Türkiye ve Yunanistan Ülke Müdürü Yusuf Evmez:

Siber sigorta risk yönetiminin ayrılmaz bir parçası oldu

WatchGuard Türkiye ve Yunanistan Ülke Müdürü Yusuf Evmez, siber risklerin sigorta sektörü açısından etkilerini değerlendirerek, "Son yıllarda siber saldırıların ölçeğinde ve etkisinde ciddi bir artış görüyoruz" dedi.
Bu saldırıların yalnızca veri kaybı veya geçici sistem kesintileriyle sınırlı kalmadığını belirten Evmez, "Birçok kurum için operasyonların tamamen durmasına kadar varabilen sonuçlar doğurabiliyor" ifadelerini kullandı.
Evmez, bu durumun siber risklerin yalnızca teknoloji departmanlarının sorumluluğunda değerlendirilemeyeceğini ve doğrudan kurumsal risk yönetimi ile finansal sürdürülebilirlik başlıklarıyla birlikte ele alınması gerektiğini gösterdiğini belirtti.
Sigorta sektörü açısından bu gelişmelerin yeni ve karmaşık risk alanları yarattığını ifade eden Evmez, kurumların dijital varlıklarını koruma konusunda daha bilinçli hareket etmesiyle birlikte siber sigorta çözümlerine olan ilginin arttığını söyledi.



'FARKINDALIK ARTIYOR ANCAK RİSK ALGISI SINIRLI'

Türkiye'de siber sigorta farkındalığının yükseldiğini belirten Evmez, buna rağmen birçok kurumun siber saldırıların yaratabileceği finansal ve operasyonel sonuçları yeterince somut bir risk olarak değerlendirmediğini ifade etti.
Özellikle KOBİ'ler için veri kaybı, iş kesintisi ve itibar zedelenmesi gibi etkilerin ciddi maliyetler doğurabileceğini belirten Evmez, "Siber sigortanın kurumların risk yönetimi stratejisinin önemli bir parçası olarak görülmesi gerekiyor" şeklinde konuştu.
Evmez, "Siber sigorta güçlü bir güvenlik altyapısıyla desteklenmediğinde tek başına yeterli bir koruma sağlamaz" diyerek, güçlü kimlik doğrulama, uç nokta ve ağ güvenliği gibi temel katmanların önemine dikkat çekti.

> "WatchGuard Türkiye ve Yunanistan Ülke Müdürü Yusuf Evmez'e göre siber riskler artık yalnızca teknoloji değil, kurumsal risk yönetimi başlığı altında ele alınması gereken bir alan haline geldi. Türkiye'de siber sigorta farkındalığı artarken kurumların güvenlik altyapılarını güçlendirmesi kritik önem taşıyor.

Bu noktada yönetilen hizmet sağlayıcılarının (MSP) önemli bir rol üstlendiğini belirten Evmez, MSP'lerin kurumların güvenlik seviyesini artırarak siber sigorta süreçlerinde daha güçlü bir risk profili oluşmasına katkı sağladığını ifade etti.

'POLİÇELER DAHA BÜTÜNCÜL HALE GELİYOR'

Büyük ölçekli siber saldırıların kurumların risk değerlendirme biçimini değiştirdiğini belirten Evmez, "Kuruluşlar artık bir siber saldırının yalnızca teknik bir sorun olmadığını daha net görüyor" diye konuştu.
Bu gelişmelerin sigorta şirketlerini poliçe kapsamlarını genişletmeye yönelttiğini ifade eden Evmez, günümüzde siber sigorta ürünlerinin olay müdahalesi, adli analiz, veri kurtarma ve kriz yönetimi gibi süreçleri kapsayan daha bütüncül bir yaklaşım benimsediğini belirtti.
WatchGuard Tehdit Laboratuvarı'nın İnternet Güvenliği Raporu'na da değinen Evmez, tehdit ortamının hızla evrildiğini vurguladı. Rapora göre kötü amaçlı yazılımların her çeyrekte arttığını ve 3'üncü çeyrekten dördüncü çeyreğe geçişte %1548 artış kaydedildiğini ifade etti.
Tespit edilen zararlı yazılımların %23'ünün sıfırıncı gün tehdidi niteliğinde olduğunu belirten Evmez, engellenen zararlı yazılımların %96'sının şifreli trafik üzerinden dağıtıldığını söyledi. Evmez, bu tablonun kurumların hem güvenlik altyapılarını hem de risk yönetimi stratejilerini daha kapsamlı ele almasını gerektirdiğini ifade etti.

'RİSK MODELLERİ YENİDEN ŞEKİLLENİYOR'

Otonom araçlar, akıllı şehirler ve bağlı cihazların yaygınlaşmasıyla birlikte siber risklerin yeni bir boyuta taşındığını belirten Evmez, bu durumun sigorta sektörü açısından yeni risk modellerini gerekli kıldığını söyledi. Evmez, "Dijital sistemlerde yaşanan bir güvenlik ihlalinin fiziksel dünyada da etkileri olabiliyor" dedi.

Laykon Bilişim Operasyon Direktörü Alev Akkoyunlu:

Siber riskler sigorta sektöründe domino etkisi yaratıyor

Laykon Bilişim Operasyon Direktörü Alev Akkoyunlu, siber risklerin sigorta sektörü açısından etkilerini değerlendirerek, "Siber riskler, sigorta sektörü için hem yönetilmesi zor bir sistemik tehdit hem de tarihindeki en büyük büyüme fırsatlarından birini sunuyor" dedi.
Küresel ölçekte siber saldırıların yarattığı zararın 10 trilyon dolar seviyelerine ulaştığını belirten Akkoyunlu, "Sigorta şirketleri için en büyük tehdit, risklerin sürekli form değiştirmesi ve tek bir zafiyetin tedarik zinciri üzerinden binlerce şirketi aynı anda etkileyebilecek domino etkileri yaratmasıdır" ifadelerini kullandı.
Fırsat tarafına bakıldığında ise, dünya genelinde 20 milyar doları aşan siber sigorta pazarının önümüzdeki yıllarda katlanarak büyüme potansiyeli taşıdığına dikkat çekildi.

'FARKINDALIK ARTIYOR, KOBİ'LER RİSK ALTINDA'

Türkiye pazarında farkındalığın arttığını belirten Akkoyunlu, ülkemizin Avrupa'da en çok siber saldırıya uğrayan ülkeler arasında üst sıralarda yer aldığını ifade etti. Özellikle KOBİ'ler ve üretim sektörünün ciddi risk altında olduğunu vurgulayan Akkoyunlu, "İşletmelerin siber sigortayı artık tıpkı deprem veya yangın sigortası gibi zorunlu ve temel bir güvence olarak konumlandırdığını memnuniyetle izliyoruz" dedi.
Sigorta şirketlerinin poliçe kesmeden önce talep ettiği Çok Faktörlü Kimlik Doğrulama (MFA), EDR/XDR kullanımı ve düzenli yedekleme gibi asgari güvenlik standartlarının kurumların siber hijyen seviyesini artırdığını belirten Akkoyunlu, siber sigorta sektörünün dolaylı olarak genel siber güvenlik altyapısının güçlenmesine öncülük ettiğini ifade etti.

'POLİÇE KAPSAMI RADİKAL ŞEKİLDE GENİŞLEDİ'

Büyük ölçekli ve kritik altyapıları hedef alan saldırıların siber sigorta poliçelerinin sınırlarını radikal bir şekilde yeniden çizdiğini belirten Akkoyunlu, "Önceleri sadece veri ihlallerine karşı maliyetleri karşılayan standart poliçeler; bugün fidye yazılımı (ransomware) talepleri, iş durmasından kaynaklanan devasa gelir kayıpları ve hatta sistem onarım süreçlerindeki hukuki süreçleri de kapsayacak şekilde genişledi" dedi.
Küresel hasar taleplerinin büyük bir çoğunluğunun doğrudan fidye yazılımlarından kaynaklandığını belirten Akkoyunlu, bu durumun sigorta şirketlerinin poliçe şartlarını sıkılaştırmasına neden olduğunu ifade etti.
Önümüzdeki döneme ilişkin olarak Akkoyunlu, "Siber sigortalarda 'proaktif koruma' odaklı bir evrim bekliyoruz" diyerek, sigortacıların artık risk yönetim sürecine doğrudan dahil olduğunu belirtti.

> "Laykon Bilişim Operasyon Direktörü Alev Akkoyunlu'ya göre siber riskler sigorta sektörü için hem yönetilmesi zor bir tehdit hem de önemli bir büyüme alanı oluşturuyor. Türkiye'de artan saldırılarla birlikte siber sigorta farkındalığı da güçleniyor.



Şirketlerin anlık güvenlik skorlarına göre primlerin belirlendiği ve EDR/XDR sistemleriyle entegre çalışan dinamik modellerin standart hale geleceğini ifade eden Akkoyunlu, "Sosyal mühendislik ve Deepfake dolandırıcılığı gibi yeni nesil tehditlere karşı özel ek teminatların poliçelere çok daha sık ekleneceğini göreceğiz" dedi.

'SİBER RİSK FİZİKSEL DÜNYAYA TAŞINDI'

Otonom araçlar, akıllı şehirler ve IoT sistemleriyle birlikte siber risklerin fiziksel dünyaya taşındığını belirten Akkoyunlu, "Eskiden başarılı bir siber saldırının sonucu 'veri kaybı' iken, bugün otonom bir araca, bir ulaşım ağına veya akıllı bir fabrikaya yapılan saldırının sonucu 'can kaybı' veya 'fiziksel hasar' olabiliyor" dedi.
Bu dönüşümün sigorta sektörü için yeni risk modellerini zorunlu kıldığını belirten Akkoyunlu, geleneksel IT risk değerlendirmelerinin artık yetersiz kaldığını ifade etti.
Akkoyunlu, "Yakın gelecekte siber sigortalarda 'Fiziksel Hasar ve Bedensel Yaralanma' teminatlarının başrolü oynayacağını düşünüyoruz" diyerek, IoT zafiyet taraması yapabilen ve sıfır güven mimarileriyle çalışan çözümlerin zorunlu hale geleceğini belirtti.

METABOLİK BOZUKLUKLAR SİGORTADA RİSKLERİ ARTIRIYOR:

Sektör metabolik sağlığı artık stratejik bir öncelik olarak ele almalı

Metabolik bozukluklar; insülin direnci, obezite ve diyabet gibi kronik hastalıkların temelinde yer alıyor ve sigorta sektöründe riskleri ve maliyetleri doğrudan artırıyor. Swiss Re'nin raporu, metabolik sağlığın artık sadece klinik bir konu olmadığını; risk yönetimi, ürün tasarımı ve hasar maliyetleri açısından stratejik bir öncelik olduğunu ortaya koyuyor.



Metabolik sağlık, vücudun enerjiyi dengeleyebilme yeteneğini ve özellikle insülin direnci, kan şekeri, yağ metabolizması gibi işlevlerin dengeli çalışmasını ifade ediyor. Metabolik bozukluklar pek çok kronik hastalığın (diyabet, obezite, kardiyovasküler problemler) temelinde yer alıyor ve dünya genelinde önde gelen ölüm ve sakatlık nedenleri arasında bulunuyor. Bu durum, bireylerin yaşam kalitesini düşürürken sağlık sistemleri ve finansal güvence sağlayan sigorta ürünleri üzerinde de önemli etkiler yaratıyor. Çünkü metabolik bozukluklar; uzun dönemli sağlık, maluliyet ve gelir koruma taleplerini artırarak sigorta sektörünün risk ve maliyet yapısını doğrudan etkiliyor. Metabolik sağlığın, sigortacılıkta artık sadece klinik bir sağlık konusu değil; risk yönetimi, ürün tasarımı ve hasar maliyetleri açısından ele alınması gereken bir alan haline geldiği görülüyor. Swiss Re Enstitüsü tarafından yayımlanan 'Metabolik Sağlık – İçgörülerden Etkiye: Metabolik Sağlıkta Öncülük Etmek' başlıklı rapor, metabolik sağlığın sağlık ve sigorta sektöründe giderek daha belirleyici bir risk faktörü haline geldiğini ortaya koyuyor. Rapora göre, insülin direnci ve metabolik bozuklukların kronik hastalıklar ile uzun dönemli sigorta taleplerinin altında yatan temel risk faktörleri olduğu belirtiliyor. Rapor, metabolik risklerin sigorta süreçlerinde nasıl değerlendirilebileceğini, maliyetleri nasıl azaltabileceğini ve ürün tasarımında nasıl fırsatlar sunduğunu örneklerle açıklıyor.
İnsülin direnci kaynaklı metabolik bozuklukların, bulaşıcı olmayan hastalıkların büyük çoğunluğuna katkıda bulunduğunu ve sakatlıkta önemli bir rol oynadığına dikkat çekilen raporda, gelişmiş ülkelerde bu durumların, ölümlerin %90'ından fazlasından sorumlu olduğu; metabolik riskin ise çoğu zaman resmi tanı konulmasından yıllar önce mevcut olduğu belirtiliyor.

%93
ABD'de yetişkinlerin insülin direncine ilişkin bulgular gösterdiği belirtiliyor.

%72
Yetişkin nüfusun fazla kilolu ya da obez olduğu ifade ediliyor.

Swiss Re Enstitüsü'nün analizlerine göre, İngiltere'deki uzun dönem maluliyet taleplerinin 5'te 1'i obezite ve buna bağlı metabolik sorunlardan kaynaklanıyor. Tek bir sebep ile kaydedilen birçok talep sahibinin gerçekte, tanı konmamış veya yeterince yönetilmemiş metabolik bozukluklardan kaynaklanan çoklu sağlık sorunlarıyla yaşadığı görülüyor.



Raporda, metabolik bozukluğun kökenine odaklanan kanıta dayalı önleme ve müdahale stratejilerinin, hayat ve sağlık sigortası ürünlerinde neredeyse hiç yer almadığı vurgulanıyor. Rapora göre modern klinik tıp da çoğu zaman temel nedeni göz ardı ediyor; özellikle yaşam tarzı değişikliği gerektiğinde, insülin direncinden kaynaklanan riskleri doğrudan ele almak yerine, yalnızca bu risklerin yol açtığı kronik durumları yönetmeye çalışıyor.
Rapora göre, doğru destek alan kişiler, özellikle beslenmenin merkezde olduğu ve karbonhidrat kısıtlamasına dayalı yaşam tarzı ve davranış değişiklikleri ile sağlıklarında kalıcı ve somut iyileşmeler yaşayabiliyor. Yaşam tarzına öncelik veren yaklaşımların, kilo kaybı ve uzun vadeli sürdürülebilirlik açısından ilaç temelli stratejilerden, örneğin GLP 1 tedavilerinden daha etkili olabileceği görülüyor. Üstelik bu yöntemler, ilaç tedavilerinde sık görülen yan etkiler, bağımlılık ve kilo geri alımı risklerini taşımıyor. Raporda bu tedavilere ek olarak sağlıklı davranışların teşvik edilmesinin de desteklenmesi gerektiği vurgulanıyor.

SİGORTA AÇISINDAN ETKİLER VE FIRSATLAR

Swiss Re'nin raporu, metabolik sağlığın sigorta sektöründe giderek daha fazla önem kazandığını ortaya koyuyor. Raporda, metabolik bozuklukların risk değerlendirmesi, hasar talepleri ve fiyatlama süreçlerine etkileri detaylı olarak ele alınıyor. Ayrıca, metabolik sağlığın iyileştirilmesine yönelik ürün ve çözüm fırsatları ile sigorta portföylerinin nasıl güçlendirilebileceği üzerine öneriler sunuluyor. Bu çerçevede rapor, sigorta şirketlerinin metabolik riskleri daha iyi anlayarak hem müşteri sonuçlarını iyileştirmeleri hem de portföy performansını artırmaları için stratejik bir rehber niteliği taşıyor.

Risk Değerlendirme

Rapora göre metabolik sağlık, genellikle hafife alınan ancak büyük risk barındıran bir durum olarak öne çıkıyor. Morbidite, mortalite ile sigorta talepleri üzerinde önemli etkiler yaratıyor. İnsülin direnci, birçok kronik hastalığın temelinde yer alıyor ve risk değerlendirmelerinde bütüncül bir bakış açısı sağlıyor. Vücut kitle indeksi, kan basıncı, trigliserid ve kan şekeri gibi geleneksel risk göstergeleri hâlâ metabolik riskin belirlenmesinde değerli işaretler sunuyor. Bununla birlikte açlık insülini gibi insülin direncini erken dönemde tahmin edebilen göstergeler, gelecekte risk yönetimi için önemli bir potansiyel oluşturuyor. Raporda metabolik riskin; yaşam tarzı ve özellikle beslenme ile değiştirilebilir olduğu; bu durumun da sigorta sektörü için hedefe yönelik müdahaleler ve risk azaltımı fırsatları yarattığı ifade ediliyor.

Hasar Talepleri

Rapora göre uzun dönem maluliyet taleplerinin büyük bir kısmı, metabolik bozukluklardan kaynaklanan kronik hastalıklarla bağlantılı. İngiltere'deki pilot uygulamalar, hasar sürecinde yapılan hedefe yönelik metabolik müdahalelerin sağlık sonuçlarını iyileştirdiğini, işe dönüş sürecini hızlandırdığını ve sigorta taleplerinin maliyetini düşürdüğünü gösteriyor. Bu yaklaşım, hem sigortalılar hem sigortacılar hem de sağlık sistemi için değer yaratıyor. Swiss Re Enstitüsü'ne göre başarının temelinde, metabolik farkındalığı hasar değerlendirme ve yönetim süreçlerine entegre etmek yatıyor.

Ürünler ve Çözümler

Rapora göre, metabolik sağlığı iyileştirmeyi teşvik eden yeni ürünler geliştirmek ve mevcut teklifleri güçlendirmek, sigortalılara daha geniş kapsam sunmak ve önleyici yaklaşımlarla gelecekteki talepleri azaltmak için fırsatlar sunuyor.
Etkili stratejiler, genel sağlıklı yaşam mesajlarının ötesine geçerek kanıta dayalı, düşük karbonhidratlı beslenme yaklaşımlarına odaklanıyor ve özellikle insülin direncinin iyileştirilmesine hizmet ediyor.

Fiyatlama

Rapora göre, risk sınıflandırma modellerinin, metabolik sağlık risk faktörlerini daha ayrıntılı ve gelişmiş bir şekilde kullanma ve bunların geçmiş ile olası gelecekteki seyrini dikkate alma fırsatı bulunuyor. Metabolik sağlığın yalnızca klinik bir sorun değil, aynı zamanda sigorta sektörü açısından sonuçları iyileştirme potansiyeli taşıyan önemli bir fırsat alanı olarak öne çıktığı belirtilen Swiss Re'nin raporuna göre, metabolik sağlığa proaktif bir yaklaşımla odaklanılması, sigortalıların sağlık sonuçlarını iyileştirebilir, hasar sürelerini kısaltabilir ve portföy performansını destekleyebilir.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



“Sigorta sektörü iletişim ve uygulama birliğiyle güçleniyor”

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve aynı zamanda TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, 2026 yılının ilk aylarında sigorta sektöründe öne çıkan gelişmeleri, sektördeki düzenlemeleri ve mesleki gündemi değerlendirdi.

Sigorta sektörünün yılın ilk aylarına yoğun ve hareketli bir gündemle girdiğini belirten İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve aynı zamanda TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, “Sigorta sektörü 2026 yılının ilk aylarına son derece yoğun, hareketli ve aynı zamanda dönüştürücü bir gündemle girdi” ifadelerini kullandı. Yeni düzenlemelerin yürürlüğe girdiği, sektör paydaşlarının farklı platformlarda bir araya gelerek uygulamadaki süreçleri değerlendirdiği ve mesleki sorunların açık şekilde masaya yatırıldığı bir dönemden geçildiğini ifade eden Yılmaz, gerçekleştirilen toplantıların sektör açısından önemli bir zemin oluşturduğunu söyledi. “Gerçekleştirilen toplantılar, sektör buluşmaları ve istişare programları yalnızca mevcut gelişmeleri değerlendirmek açısından değil; aynı zamanda sigorta sektörünün geleceğini birlikte düşünmek, ortak bir vizyon oluşturmak ve güçlü bir yol haritası ortaya koymak açısından son derece önemli bir zemin hazırlıyor” diyen Yılmaz, sektör paydaşları arasındaki iş birliğinin kritik önemine dikkat çekti. Sigortacılığın doğası gereği değişimi yönetmek zorunda olan bir sektör olduğunu vurgulayan Yılmaz, “Sigortacılık riskle ilgilenir, belirsizlikle ilgilenir ve geleceği güvence altına alma sorumluluğu taşır” ifadelerini kullandı. Ekonomik koşulların değişmesi, teknolojinin baş döndürücü bir hızla gelişmesi, iklim değişikliğinin yarattığı yeni risk alanları, doğal afetlerin artan etkisi ve sürekli güncellenen mevzuat yapısının sektörün kendisini her gün yeniden düşünmesini zorunlu kıldığını belirten Yılmaz, bu süreçte sektör paydaşları arasındaki iş birliğinin önemine dikkat çekti. “Sektör paydaşları arasında kurulan iletişim, istişare ve iş birliği kültürü yalnızca mesleki bir gereklilik değil, aynı zamanda sigorta sektörünün sürdürülebilir gelişimi açısından vazgeçilmez bir unsurdur” değerlendirmesinde bulundu.

YETKİSİZ SİGORTA FAALİYETLERİ

Sigorta sektöründe uzun süredir gündemde olan ve meslektaşlar tarafından sıklıkla dile getirilen konulardan birinin yetkisiz kişilerin sigorta aracılığı faaliyetlerinde bulunması ve sistem erişimlerinin üçüncü kişiler tarafından kullanılmasının söz konusu olduğunu belirten Yılmaz, bu durumun sektör açısından önemli bir risk oluşturduğunu ifade etti. Bu konunun yalnızca mesleki düzen açısından değil, aynı zamanda tüketicilerin korunması ve sektörde adil rekabetin sağlanması açısından da hayati öneme sahip olduğunu vurguladı. Yılmaz, sahadan gelen geri bildirimler incelendiğinde bazı sigorta aracılarının teknik personel olmayan kişilere kullanıcı adı ve şifre tahsis ettiği, bazı sigorta şirketlerinin aracılarının kullanımına sunduğu web servislerin yetkili olmayan üçüncü kişiler tarafından kullanılabildiği yönünde örneklerle karşılaşıldığını da belirtti. Ayrıca ruhsatlı sigorta brokeri veya levhaya kayıtlı sigorta acentesi olmayan kişi ya da firmaların işyerlerinde kiosk benzeri sistemler oluşturarak sigorta satışı yaptığı ya da internet siteleri üzerinden yönlendirme bağlantıları aracılığıyla sigorta satışına aracılık ettiği yönünde örneklerin de sahada görülebildiğini ifade etti.

MEVZUATTA AÇIK DÜZENLEMELER

Bu konuda mevzuatta açık ve net düzenlemeler bulunduğunu belirten Yılmaz, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu’nun 17’nci maddesinin üçüncü fıkrası, Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinin Uygulanmasına İlişkin Genelgenin “İş Paylaşımı” başlıklı 7’nci maddesi ve Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliğinin “Teknik Personel” başlıklı 8’inci maddesinin konuyu açık şekilde düzenlediğini ifade etti. Ayrıca tüketicilerin korunması ve haksız rekabetin önlenmesi amacıyla yayımlanan 18 Aralık 2019 tarihli ve 2019/10 sayılı “Yetkisiz Sigorta Satışı ve Pazarlamasının Önlenmesine İlişkin Sektör Duyurusu”nun da önemli bir çerçeve ortaya koyduğunu söyledi.

SEDDK’DA GERÇEKLEŞEN TOPLANTI

Bu kapsamda uzun süredir üzerinde çalışılan ve özellikle yetkisiz ekran paylaşımı sorununu çözmeye yönelik geliştirilen proje çerçevesinde 26 Şubat 2026 tarihinde Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun davetiyle önemli bir toplantı gerçekleştirildiğini hatırlatan Yılmaz, toplantının sektörün farklı kurum temsilcilerinin katılımıla gerçekleştiğini söyledi. Toplantıya Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi ve Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği temsilcilerinin katıldığını söyledi. Gerçekleştirilen toplantıda sektör paydaşlarının görüşleri alınarak yeni geliştirilecek güvenlik sistemi ve uygulamaya yönelik teknik çözümlerin kapsamlı şekilde değerlendirildiğini dile getirdi. Farklı kurumları aynı masa etrafında bir araya gelmesinin konunun sektör açısından ne kadar önemli görüldüğünü açık biçimde ortaya koyduğunu ifade etti.

SAĞLIK SİGORTALARINDA YENİ YÖNETMELİK

2026 yılı itibarıyla yürürlüğe giren Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği’nin sağlık sigortaları branşında uygulama birliğinin sağlanması açısından önemli bir dönüm noktası niteliğinde olduğunu belirten Yılmaz, yeni düzenlemenin sigortalı haklarının korunması ve sistemin daha şeffaf bir yapıya kavuşması açısından dikkat çekici değişiklikler içerdiğini ifade etti. Bu kapsamda İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi tarafından düzenlenen Sağlık Sigortaları Bilgilendirme Semineri’nin yeni yönetmeliğin sektör paydaşları tarafından değerlendirilmesi açısından önemli bir platform oluşturduğunu dile getirdi. Seminerde özellikle ömür boyu yenileme garantisi uygulaması, şirketler arası geçiş süreçleri, sigortalı haklarının korunması ve sağlık verilerinin merkezi sistem üzerinden yönetilmesi gibi konular üzerinde durulduğunu ifade etti.

BÖLGESEL SEKTÖR BULUŞMALARI

Sigorta sektörünün en güçlü yönlerinden birinin Türkiye’nin dört bir yanında faaliyet gösteren geniş acente ağı olduğunu belirten Yılmaz, bölgesel toplantıların meslektaşların sahadaki deneyimlerini doğrudan paylaşabildiği önemli platformlar oluşturduğunu söyledi. Manisa’da gerçekleştirilen toplantıda sahada karşılaşılan uygulama sorunları ve sektöre ilişkin değerlendirmelerin paylaşıldığını ifade etti. Gebze Ticaret Odası’nda düzenlenen toplantıda ise dijitalleşme süreçleri, müşteri deneyimi, operasyonel uygulamalar ve veri yönetimi gibi başlıkların ele alındığını dile getirdi. İzmir Ticaret Odası’nda gerçekleştirilen toplantıda ise TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi ile Sigorta Eksperleri İcra Komitesi’nin bir araya geldiğini belirterek acenteler ile eksperler arasındaki görüş alışverişinin sektörel uygulama birliği açısından önemli olduğunu ifade etti.

SEKTÖRÜN GELECEĞİ

Yılın ilk aylarında gerçekleştirilen tüm bu toplantıların sigorta sektörünün iletişim ve iş birliği ile güçlendiğini bir kez daha ortaya koyduğunu ifade eden Yılmaz, sigortacılığın güven üzerine kurulu bir meslek olduğunu söyledi. Önümüzdeki dönemde de sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlayacak çalışmaları sürdürmeye devam edeceklerini sözlerine ekledi. Özgür Yılmaz, sözlerini şu ifadelerle sürdürdü: “Sigortacılık yalnızca bugünü değil, geleceğin güvenliğini inşa etmektir. Güçlü iletişim, ortak akıl ve kararlı uygulama; sigorta sektörünün sürdürülebilir büyümesinin temelidir.”

ANAYASA MAHKEMESİ KARARI

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Özgür Yılmaz, Anayasa Mahkemesi’nin 5684 Numaralı Sigortacılık Kanunu'nun 27. maddesinin 6. fıkrasının 3. cümlesinde yer alan; “Sigorta acentelerine, sigorta aracılığı faaliyetine ilişkin olarak yönetmelikle belirlenecek suçlar için meslekten men cezası verilebileceğine” dair düzenlemeyi, Anayasa'nın 13. ve 48. maddelerine aykırı bularak 18 Mart 2026 tarihinde iptal ettiğini hatırlattı. Bundan böyle sigorta acentelerine meslekten men cezası verilebilmesi için suçların ve cezaların kanunda açıkça düzenlenmesinin zorunlu olduğunu belirten Yılmaz, yönetmelikle bu cezanın belirlenemeyeceğini ifade etti. İşte tam bu noktada Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği olarak yeniden bir kanun çalışması yapacaklarını kaydeden Yılmaz, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) olarak disiplin hükümlerinin doğrudan kanunla açık ve net şekilde yazılarak düzenlenmesine yönelik kanun değişikliği için TOBB hukuk müşavirliği ile birlikte çalışmalara başladıklarını söyledi. Sürecin, sektörün tüm paydaşlarını kapsayan, uygulamada yaşanan sorunları dikkate alan, ölçülülük ve adalet ilkesini esas alan bir yaklaşımla yürütülmesinin büyük önem taşıdığını vurgulayan Yılmaz, başlatılan çalışma ile mesleki güvenliği teminat altına alan bir yapıya kavuşturulmasının hedeflendiğini ifade etti. Yılmaz, kararın geçmişe dönük işlemeyeceğini söyledi. Dolayısıyla Birliğin, Anayasa Mahkemesi’nin isteği doğrultusunda yeni bir kanun çalışması yapacağını kaydeden Yılmaz, böylece sigorta acentelerine meslekten men cezası verilebilmesi için suçların ve cezaların kanunla açıkça düzenleneceğini ifade etti. Gelinen bu gelişmenin, sigorta acenteliği mesleğinde hukuk devleti ilkesinin güçlendirilmesinin adil bir disiplin sistemi kurulması açısından tarihi bir adım olduğunu belirten Yılmaz, başlatılan kanun değişikliği sürecinin sektörün ortak aklıyla şekillenerek tamamlanacağını sözlerine ekledi.



Finansal kapsayıcılığın merkezinde SİGORTA

Cenevre Derneği'nin 7 ülkeyi kapsayan araştırması, sigortaya yönelik güçlü algıya rağmen sağlık, konut ve gelir sürekliliği alanlarında koruma açıklarının devam ettiğini ortaya koyuyor. Bulgular, finansal kapsayıcılığın sigortanın erişilebilir, anlaşılır ve güven veren biçimde yaygınlaşmasıyla güçlendiğini gösteriyor.

Gelişmekte olan ekonomilerde finansal hizmetlere erişim artarken, hane halklarının finansal şoklara karşı kırılganlığı sürüyor. Cenevre Derneği tarafından yayımlanan "Gelişmekte Olan Ekonomilerde Finansal Kapsayıcılığın Temel Bir Unsuru Olarak Sigorta" başlıklı rapor, sigortanın sağlık harcamaları, iklim kaynaklı riskler ve gelir kayıpları karşısında finansal kapsayıcılığın çekirdeğinde yer aldığını ortaya koyuyor. Türkiye'nin de dahil olduğu 7 ülkeyi kapsayan karşılaştırmalı bulgular, sigortaya yönelik algı ile fiili koruma düzeyi arasındaki açığın nedenlerini görünür kılıyor. Son 10 yılda dijital bankacılık, mobil ödeme sistemleri ve mikrofinans uygulamalarının yaygınlaşması, gelişmekte olan ekonomilerde finansal hizmetlere erişimi belirgin biçimde genişletti. Buna karşın rapor, bu ilerlemenin finansal kırılganlığı otomatik olarak ortadan kaldırmadığını gösteriyor. Dünya genelinde 1,3 milyardan fazla yetişkinin hâlâ formel finansal sistemlerin dışında olması; sisteme dâhil olanların önemli bir bölümünün ise yetersiz sigorta teminatı ile yaşamını sürdürmesi, bu kırılganlığın temel göstergeleri arasında yer alıyor. Rapor, finansal kırılganlığı yalnızca gelir seviyesiyle açıklamıyor. Aksine; sağlık acil durumları, iklim ve afet kaynaklı zararlar ile ani gelir kayıpları gibi öngörülemeyen şokların, hane halklarının yıllar içinde biriktirdiği kazanımları kısa sürede eritebildiğine dikkat çekiyor. Bu bağlamda sigorta, tasarruf ve kredi araçlarının tamamlayıcısı değil; riskleri yayma ve şokları ortadan kaldırma kapasitesiyle finansal kapsayıcılığın merkezî bir unsuru olarak konumlanıyor.

KARŞILAŞTIRMALI ÇERÇEVE

Raporun saha verilerine dayanan zemini; Brezilya, Çin, Hindistan, Meksika, Fas, Güney Afrika ve Türkiye'de yürütülen karşılaştırmalı bir anket çalışmasına dayanıyor. Ülkeler arasında ekonomik yapı, gelir seviyesi ve finansal altyapı farklılıkları bulunsa da, bulgular ortak eğilimleri net biçimde ortaya koyuyor.
Buna göre katılımcıların %70–90'ı sigortayı faydalı bir finansal araç olarak değerlendiriyor. Bu oran, sigortaya yönelik zihinsel kabulün yüksekliğine işaret ediyor. Ancak aynı çalışmada, özellikle konut (property), maluliyet (disability) ve tasarruf ağırlıklı hayat sigortalarında önemli koruma açıklarının devam ettiği görülüyor. Bir başka ifadeyle algı güçlü, kapsama dönüşüm ise sınırlı.

Ülke	*Sigortaya yönelik algı*	*Öne çıkan koruma açığı alanları*
Brezilya	Yüksek	Konut, gelir kaybı
Çin	Yüksek	Tasarruf ağırlıklı hayat
Hindistan	Yüksek	Konut, maluliyet
Meksika	Orta–yüksek	Konut
Fas	Orta–yüksek	Maluliyet
Güney Afrika	Yüksek	Tasarruf, gelir sürekliliği
Türkiye	Orta–yüksek	Konut, gelir kaybı

Not: Tablo, raporda yer alan ülke kapsamı ve tematik bulguların editoryal özetidir; sayısal oran türetilmemiştir.

SAĞLIK HARCAMALARI NEDEN İLK SIRADA?

Raporun en güçlü bulgularından biri, sağlık harcamalarının tüm ülkelerde en büyük finansal endişe olarak öne çıkması. Katılımcılar, beklenmeyen sağlık giderlerinin hane bütçeleri üzerinde yarattığı baskıyı; gelir kaybı ve afet risklerinin önünde konumlandırıyor. Bu tespit, sağlık sigortasının neden ülkeler genelinde en yüksek benimsenme oranına sahip ürün olduğunu da açıklıyor.
Buna karşın rapor, sağlık sigortasındaki görece yüksek benimsemeye rağmen kapsam derinliğinin her zaman yeterli olmadığını vurguluyor. Teminat limitleri, cepten ödemeler ve süreklilik gibi unsurlar, sağlık riskinin hane halkları üzerindeki etkisini tamamen ortadan kaldırmıyor. Bu durum, "sigortalı olmak" ile "yeterince sigortalı olmak" arasındaki farkı belirginleştiriyor.

ERİŞİM DEĞİL ERİŞİLEBİLİRLİK

Araştırmanın dikkat çeken bir diğer bulgusu, sigortasız katılımcıların önemli bir bölümünün ihtiyaç duymaları hâlinde sigortaya erişebileceklerine inanmaları. Bu durum, temel sorunun fiziksel ya da dijital erişimden ziyade; erişilebilirlik (affordability), ürünlerin ihtiyaca uygunluğu ve güven başlıklarında yoğunlaştığını gösteriyor. Rapor bu 3 unsuru birlikte ele alıyor. Düşük ve orta gelir grupları için prim düzeyleri ve ödeme sıklıkları belirleyici olurken; karmaşık teminat yapıları ve anlaşılması güç sözleşmeler talebi sınırlıyor. Buna ek olarak, sigorta sistemine ve hasar ödeme süreçlerine duyulan güven, satın alma kararında kritik rol oynuyor. Bu çerçeve, sigorta kapsayıcılığının yalnızca arz yönlü değil, talep tarafını da güçlendiren bir yaklaşımla ele alınması gerektiğini ortaya koyuyor.

YAPAY ZEKÂYA SORDUK

Yapay zekâya bu raporun temel mesajını sorduk. Yanıt netti: Finansal kapsayıcılık, bankacılık hizmetlerine erişimle başlıyor ancak sigortayla anlam kazanıyor. Sağlık harcamaları, afetler ve ani gelir kayıpları gibi riskler karşısında hane halklarının dayanıklılığını belirleyen unsur, sigorta teminatının varlığı ve derinliği oluyor. Rapor, sigortanın yalnızca bir finansal ürün olarak değil, belirsizlik karşısında denge kuran bir mekanizma olarak ele alınması gerektiğini gösteriyor. Gelişmekte olan ekonomiler için kapsayıcı büyüme, sigortanın daha erişilebilir, anlaşılır ve güvenilir biçimde yaygınlaşmasıyla güçleniyor.

TÜRKİYE'NİN KONUMU

Türkiye, rapor kapsamındaki ülkeler arasında sigorta bilinirliği açısından görece avantajlı bir konumda yer alıyor. Özellikle zorunlu sigortalar ve sağlık teminatları, sistemle ilk temas noktaları olarak öne çıkıyor. Buna karşın raporun işaret ettiği temel sorunlar Türkiye için geçerliliğini koruyor. Türkiye özelinde sağlık harcamaları, hane halkları açısından en yüksek finansal risk alanı olarak öne çıkarken; konut ve gelir sürekliliğine ilişkin teminatlarda koruma açıkları dikkat çekiyor. Sigortanın çoğu zaman "gerekli ama ertelenebilir" bir harcama olarak algılanması, raporun genel tespitiyle örtüşüyor: Sorun erişim değil; uygun fiyatlı, anlaşılır ve güven veren ürünlerin yaygınlığı.

SİGORTA NEDEN AYRIŞIYOR?

Rapor, sigortanın finansal kapsayıcılık içindeki rolünü tasarruf ve kredi araçlarıyla karşılaştırmalı biçimde ele alıyor. Buna göre tasarruflar likidite baskıları karşısında hızla eriyebilirken, krediler özellikle düşük gelirli hane halkları için yeni bir borç yükü yaratabiliyor. Sigorta ise riskleri bireysel değil toplumsal ölçekte paylaştırıyor, beklenmeyen şokların yıkıcı etkisini sınırlıyor ve hane halklarının eğitim ya da girişimcilik gibi üretken riskler alabilmesini mümkün kılıyor. Bu özellikleriyle sigorta, finansal kapsayıcılığın tamamlayıcısı değil, dengeleyici unsuru olarak ayrışıyor.

DİJİTALLEŞME VE KAMU POLİTİKALARI

Rapor, Çin ve Hindistan örnekleri üzerinden dijital ekosistemlerin ve kamu destekli programların sigorta benimsemesini hızlandırabildiğini gösteriyor. Dijital kimlikler, ödeme altyapıları ve kamu–özel iş birlikleri maliyetleri düşürürken kapsama alanını genişletebiliyor.
Bu bağlamda sigorta kapsayıcılığının artırılmasında yalnızca sektörün değil, kamu politikalarının da belirleyici rol oynadığı vurgulanıyor. Sigortanın ulusal finansal kapsayıcılık stratejilerine entegre edilmesi; okuryazarlık programları ve hedefli teşviklerle birlikte ele alınıyor.

ÖNCELİK ALANI

Rapor, ilerleme sağlamak için 3 temel öncelik alanı tanımlıyor: Ticari inovasyon, kamu politikalarıyla uyum ve düzenleyici çerçeve.
Basit, değer odaklı ve dijital olarak sunulabilen ürünler; telekom, mikrofinans, perakende ve gömülü sigorta gibi dağıtım modelleriyle geniş kitlelere ulaşabiliyor. Düzenleyici test ortamları, dijital müşteri edinimi ve güçlü tüketici koruma mekanizmaları ise güveni ve yeniliği aynı anda destekliyor.

KAPSAYICILIĞIN ÇEKİRDEĞİ

Raporun temel mesajı net: Sigorta, finansal kapsayıcılığın tamamlayıcısı değil, çekirdeği. Sağlık harcamaları, iklim riskleri ve gelir kayıpları karşısında hane halklarının dayanıklılığını artırmak, yalnızca bankacılık ve kredi araçlarıyla mümkün değil. Sigortanın uygun fiyatlı, anlaşılır ve güvenilir biçimde yaygınlaşması, gelişmekte olan ekonomilerde kapsayıcı büyümenin anahtarlarından biri olarak öne çıkıyor. Türkiye dâhil raporda yer alan ülkeler için ortak soru artık "Sigortaya erişim var mı?" değil; "Sigorta, hane halklarının gerçek risklerine ne ölçüde yanıt veriyor olmalı?"
Bu rapor, finansal kapsayıcılığın yalnızca ürün çeşitliliğiyle değil; erişilebilirlik, güven ve kamu politikalarıyla birlikte ele alınması gereken çok katmanlı bir yapı olduğunu ortaya koyuyor. Dijitalleşme, sigortanın yaygınlaşması için önemli bir kaldıraç sunarken, tek başına yeterli olmuyor. Sağlık harcamaları, konut güvenliği ve gelir sürekliliği gibi temel risk alanlarında koruma açıkları sürüyor.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta koruması riziko sonrasında ödenen prim ödemesiyle sağlanamaz

Uygulamada sigorta ettirenlerin prim ödeme borcunu zamanında yerine getirmediği haller oldukça fazladır. Türk Ticaret Kanunu (TTK) sigorta ettirenin prim borcunu ödemekte temerrüde düşmesi üzerine meydana gelecek hukuksal sonuçları özel olarak düzenlemiştir. Aslında bir borcun zamanında ifa edilmemesi hakkındaki ana düzenleme Türk Borçlar Kanunu'nda (TBK) bulunmaktadır (TBK m.117 vd). Ancak TTK, bu genel nitelikli hükümlerin sigorta ettirenler ve sigortalılar bakımından uygun olmadığı düşüncesiyle, bu kişileri TBK'na kıyasla daha geniş bir koruma altına almış, diğer bir anlatışla TBK'ndaki temerrüde ilişkin kuralları sigorta ettirenler yararına yumuşatmıştır. Buna ek olarak, sigorta ettirenin prim ödeme borcundan temerrüdüne ilişkin TTK 1434 emredici kılınmıştır. TTK 1452(3), TTK 1434 hükmünün sigorta ettiren ve sigortalılar aleyhine değiştirilemeyeceğini öngörmektedir. Bir sigorta sözleşmesinde sigorta ettirenin ödemesi gereken prim borcu takside bağlanabilir. Bu imkân TTK'nun çeşitli maddelerinde açıkça belirtilmiştir. Mesela TTK 1421(1), TTK 1430(2), TTK 1431(1), TTK 1434(1) prim borcunun takside bağlanmış bulunması olasılığına ilişkin hükümler içermektedir. Ayrıca TTK 1430(1) cümle 2 de, sigorta priminin "aksine sözleşme yoksa" peşin ödeneceğini belirterek taksitlendirme imkânını vurgulamış, tarafların taksitlendirme hususunda anlaşma yapmalarının mümkün ve geçerli olduğunu öngörmüştür.

TTK 1421(1) uyarınca sigortacının sorumluluğu primin veya ilk taksitinin ödenmesiyle başlamaktadır. Tamamı bir seferde ödenmesi gereken prime "tek prim" denilmektedir. Taksitlendirme söz konusu olduğunda ödenmesi gereken primin ilk kısmı "ilk prim", daha sonra ödenmesi gereken kısımlar (taksitler) ise "sonraki prim" veya "izleyen prim" deyimleriyle ifade edilmektedir.

Sigorta ettirenin ilk veya tek prim borcunu TTK 1431(1) uyarınca "poliçenin teslimi karşılığında" ödemesi lazımdır. Poliçe sigorta ettirene TTK 1424(1) uyarınca sigorta sözleşmesinin yapılmasını izleyen 24 saatlik süre içinde verilmelidir. TTK 1421(1) 24 saatlik sürenin sigorta sözleşmesi sigortacı veya acentesiyle yapılmış olduğu zaman söz konusu olacağını "diğer hallerde" ise bu sürenin 15 güne çıkacağını öngörmüşse de sigorta sözleşmesi sigortacıdan başka bir tarafla yapılamayacağından (onu temsil eden acente ile veya Internet üzerinden sözleşme kurulduğunda da yine sigortacıyla işlem yapılmış sayılacağından) kanımızca poliçe her durumda sözleşmenin tamamlanmasından itibaren 24 saat içinde verilmek zorundadır.

'POLİÇEYİ ULAŞTIRMAK SİGORTACIYA DÜŞER'

Poliçeyi sigorta ettirene ulaştırmak sigortacıya düşer. Sigorta ettiren poliçeyi almak üzere sigortacıya gitmek zorunda değildir. Bu noktada buna benzer bir hususa daha değinmemiz yararlı olacaktır. TTK 1432 (emredici olmayan bir şekilde) primin "sigorta ettirenin sözleşmede gösterilen adresinde ödeneceğini" belirtmektedir. Böylece prim borcu (belirli koşullarla) "götürülecek borç" olarak değil "aranacak borç" olarak düzenlenmiş bulunmaktadır. Sigortacı poliçeyi daha önce sigorta ettirene ulaştırmış olsa dahi, primi tahsil etmek üzere sigorta ettirenin adresine giderek ödeme alma girişiminde bulunmamışsa, sigorta ettiren prim borcundan temerrüde düşmüş olmayacak ve prim ödememeye bağlanan sonuçlar meydana gelmeyecektir.

Yukarıdaki açıklamalar ışığında TTK'nun sistemi şöyle özetlenebilir: Birinci aşama sigorta sözleşmesinin (herhangi bir şekil şartı söz konusu olmaksızın) kurulmasıdır. Bunun üzerine sigortacı 24 saat içinde poliçeyi sigorta ettirene ulaştıracaktır (ikinci aşama). Sonrasında sigorta ettiren (eğer taraflar başka bir yerde ödeneceğini kararlaştırmamışsa, sözleşmede belirtilmiş olan adresinde) primi ödeyecek (üçüncü aşama) ve bunun üzerine sigortacının sorumluluğu (gerçekleşen rizikolar dolayısıyla ödeme yapma yükümlülüğü) devreye girecektir (dördüncü aşama). Ancak bu aşamaların birbirini izlemesi emredici biçimde hükme bağlanmamıştır. Bazı hallerde sigortacı sigorta poliçesini önceden (yapılmış sigorta sözleşmesinin kanıtı olarak değil, yeni döneme ilişkin sigorta sözleşmesine -uygulamadaki deyimle "yenilemeye"- yönelik bir öneri olarak, içinde bulunulan sigorta dönemi henüz sona ermeden) gönderir. Bazı hallerde de poliçe aynı zamanda sigortacının (sözleşme ile bağlı olacağına ilişkin) kabul açıklaması niteliğini taşır. Mesela sigorta ettirenin daha evvel kendisine ulaştırdığı yazılı sözleşme önerisini değerlendiren ve uygun bularak sözleşme yapma kararına varan sigortacı, daha önce açıkça veya örtülü şekilde "kabul" beyanında bulunmamışken, bu iradesini ilk olarak poliçeyi sigorta ettirene (mesela basılı şekilde posta aracılığıyla) ulaştırarak açıklamış olabilir. Öte yandan, taraflarca sigortacının sorumluluğunun ilk veya tek prim ödenmeden önce başlayacağı da kararlaştırılmış olabilir. Ancak kara ve deniz yoluyla yük taşıma sigortalarında böyle bir anlaşma yapılmış olmasa dahi sigortacı TTK 1421(1) son kısım uyarınca yasa gereği -taşıma rizikosunun başlamış olması koşuluyla- sözleşme anından başlayarak sorumlu olacaktır. Bu son olasılıkta sigortacı poliçe düzenlenip verilmeden ve bunun üzerine prim ödemesi yapılmadan önce rizikoyu üstlenmiş konuma gelecektir.

> "Sigorta ettirenin rizikodan önce ödemesi gereken primi, riziko gerçekleştikten sonra yatırması ve sigortacının bunu geri vermemesi üzerine sigorta bedeline hak kazanıldığını öne sürmesi dürüstlükle bağdaşmaz. Riziko anında sigorta korumasının bulunmadığı hallerde bu koruma sonradan sağlanamaz. Kanun böyle bir iradeyi geçersiz saymaktadır."

PRİMİN ZAMANINDA ÖDENMEMESİ

Primin zamanında ödenmemesi şu sonuçlara yol açmaktadır:

- Eğer tek veya ilk prim zamanında ödenmemişse, TTK 1434(2) uyarınca sigortacı sözleşmeden cayma hakkına sahiptir. Sigortacı bu hakkını sigorta ettirenin zamanında ödeme yapmaması üzerine hiç gecikmeden (mesela ertesi gün) kullanabilir. TTK 1434(2) ödeme yapılmadığı sürece cayma hakkının (herhangi bir anda) kullanılabileceğini öngörmüştür. Bununla birlikte sigortacı prim alacağının muaccel olduğu tarihten başlayarak (TTK 1434(2) kanımızca yanlış olarak "vade tarihinden" demektedir) üç ay içinde bu alacağı tahsil amacıyla icra takibi yapmaz veya dava açmazsa cayma sonucu TTK gereğince "kendiliğinden" meydana gelecektir (yasal cayma).
- Öte yandan yukarıda da belirttiğimiz gibi TTK 1421(1) sigortacının rizikoyu taşıma yükümlülüğünün ilk veya tek primin ödenmesi anından itibaren devreye gireceğini hükme bağladığı için, (karada ve denizde yük taşıma sigortaları dışında) ilk veya tek primin ödenmesi sigortacının sorumluluğunu başlatma bakımından zorunludur.
- İlk primin ödendiği ve sigortacının sorumluluğunun devreye girdiği hallerde ise izleyen primler (ilk primden sonraki primler) zamanında ödenmezse, sigortacı sözleşmeyi bazı koşulları yerine getirmiş olmak koşuluyla feshetme yoluna gidebilecektir. Bunun için TTK 1434(3) uyarınca sigorta ettirene noter aracılığıyla veya iadeli-taahhütlü mektupla on günlük süre vermesi ve bu süre içinde ödeme yapılmadığı takdirde sözleşmenin feshedilmiş olacağını bildirmesi lâzımdır.
- TTK sonraki primlerin ödenmemesi üzerine sigortacının sorumluluktan kurtulması için sözleşmeyi fesih dışında açık bir düzenleme içermemektedir. Bununla birlikte, kanımızca tarafların sigorta sözleşmesinde sigortacının (sigorta ettirene ihtar gönderip verdiği 10 günlük ödeme süresinin sonundan başlayarak) sorumluluğunun askıya alınacağı (ödeme yapılana kadar duracağı) da geçerli şekilde kararlaştırılabilir.

SORUMLULUK NE ZAMAN BAŞLAR?

Birçok halde riziko sigortacının sorumluluğu başlamadan önce (veya durduktan sonra) gerçekleşir. Eğer riziko anında sigortacının sorumluluğunun başlamamış olması ona ait nedenlerden kaynaklanmışsa (mesela poliçeyi zamanında vermemiştir veya primin tahsili için üzerine düşeni yapmamış, prim borcunu "araması" gerekirken bunda ihmal göstermiştir) ve riziko da bu gecikme sırasında meydana gelmişse sigortacının sorumluluğu (tıpkı sigorta teminatı başlamış gibi) doğacaktır. Buna karşılık riziko anında sigorta korumasının başlamamış olması sigorta ettirene yüklenmesi gereken nedenlerden kaynaklanmışsa (mesela sigorta ettiren prim ödemede gecikmişse) sigortacının (o arada meydana gelen riziko nedeniyle) herhangi bir ödeme yükümlülüğü olmayacaktır.

RİZİKO SONRASI PRİM ÖDEME

Sigortacının sorumluluğunun başlamamış (veya son bulmuş) olmasının sigorta ettirenin zamanında prim ödememesinden ileri gelmiş olduğu hallerde bazı sigorta ettirenlerin derhal ödeme yaptıkları ve bu eksikliği (bunu yapmazlarsa sigorta teminatından yararlanma hakkını yitirecekleri veya bu bakımdan sorun yaşayacakları endişesiyle) tamamlamaya yöneldikleri görülmektedir. Kanımızca bu şekilde gecikmeli ödeme yaparak sigorta ettirenin riziko anında mevcut olmayan sigorta korumasını sonraki girişimiyle canlandırması mümkün değildir. Bu hal "rizikonun gerçekleştiği bilinerek sigorta yaptırmaktan" farksızdır. "Geçmişe etkili sigorta" başlıklı TTK 1458 uyarınca "rizikonun gerçekleştiği veya gerçekleşme ihtimalinin ortadan kalkmış olduğu, sözleşmenin yapılması sırasında, sigortacı ile sigorta ettiren ve sigortadan haberi olmak şartıyla, sigortalı tarafından biliniyorsa sözleşme geçersizdir". Bu kural mutlak emredicidir. Buna aykırı bir sözleşme koşulu, sadece o koşulun değil tüm sigorta sözleşmesinin geçersiz olmasına yol açar. Böylece yasa yapıcı sonraki işlem ve girişimler sayesinde gerçekleştiği bilinen riziko için sigortacıdan tazminat alınmasını yasaklamıştır. Primin sonradan ödenmesi (ve riziko anında mevcut olmayan sigorta korumasının bu



PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com



ödeme sayesinde geçmişe etkili biçimde yeniden elde edilmesi) de bu niteliktedir.

SONRADAN PRİM KABULÜNÜN ETKİSİ

Sigortacının sonradan yapılan prim ödemesini kabul etmesi ve geri vermemesi de kanımızca yukarıda vardığımız sonucu değiştirmez. TTK 1458 mutlak emredici olduğundan, bu kuralı devre dışı bırakmaya yönelik anlaşmalar geçerli sayılmayacaktır. Sigortacı ile sigorta ettiren rizikodan sonra yaptıkları anlaşmada sigortacının bu rizikodan doğan zararı ödeyeceğini açıkça kararlaştırmış bulunsalar (diğer bir anlatışla sigortacı primin daha sonra ödenmesi karşılığında veya hiç prim ödenmese de sigorta teminatını işleteceğini ve hasarı ödeyeceğini açıkça kabul ve taahhüt etmiş olsa) dahi bunun geçerliliği olmayacaktır. Bununla birlikte, ülkemizin yüksek yargısı farklı biz çözümü benimsemiştir. Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun 13.9.2023 günlü, E. 2022/446 K. 2023/802 sayılı (ilk derece mahkemesinin direnmesi üzerine oy çokluğuyla verdiği) kararında şu hususlar belirtilmiştir:

Somut olay değerlendiğinde; dava dışı (sigorta ettiren) ..... Ltd. Şti'nin davacıların oğlu için 20.09.2013-20.09.2014 tarihlerini kapsayan poliçe ile ferdi kaza sigortası yaptırdığı, 20.09.2013 tarihinde ödenmesi gereken sigorta priminin ödenmediği ve 18.10.2013 tarihinde gerçekleşen kazada (davacıların oğlunun) vefat etmesiyle riziko gerçekleştikten sonra 31.10.2013 tarihinde sigorta ettiren şirketin çalışanları adına davacıların oğlunu da kapsayacak şekilde toplu prim ödemesi yaptığı anlaşılmaktadır. Somut olayda, kazadan önce prim ödemesinin yapılmadığı hususu çekişmesizdir. Bu durumda ilk derece mahkemesince de benimsendiği üzere sigorta himayesi başlamadan kaza gerçekleştiğinden sigortacının sorumluluğunun bulunmadığı düşünülebilirse de, kazadan sonra prim ödemesinin yapıldığı, yapılan ödemenin iade edilmediği gözden kaçırılmamalıdır. Özel Daire kararında da belirtildiği üzere, Yargıtay'ın yerleşik uygulamasında sigortacının sözleşmeyi ayakta tutma iradesine önem verilmektedir. Bu durumda, prim peşinatının rizikodan önce yatırılmaması nedeniyle sigortacının sorumluluğunun başlamadığı hâllerde, sigortacının; olaydan ve ihbardan, diğer anlatımla rizikoyu öğrendikten sonra primleri tahsil etmesi, sonrasında geri vermemesi ve bir ihtarla da sözleşmeyi feshetmemesi hâlinde sözleşmeyi ayakta tuttuğu değerlendirilmektedir. Bu şekilde sözleşmeyi ayakta tutup rizikoyu bilmesine rağmen prim tahsilatını gerçekleştiren sigortacının daha sonra sözleşmeyle bağlı olmadığını iddia etmesi, 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu'nun 2'nci maddesinde düzenlenen "dürüstlük ilkesi" ile bağdaşmaz.

Ne var ki, somut olayda, davalı sigortacının prim peşinatını tahsil etmeden rizikoyu öğrendiğine ilişkin bilgi, belge dosyada bulunmamaktadır. Davalının rizikonun gerçekleştiğini ne zaman öğrendiğinin tespiti, sözleşmeyi ayakta tutma iradesinin bulunup bulunmadığı yönünden önem arz etmektedir. Anılan eksiklikler giderilmeden ve davalının sözleşmeyi ayakta tutma iradesinin bulunup bulunmadığı tespit edilmeden davanın reddine karar verilmesi doğru olmamıştır. Bu durumda, davalının rizikonun gerçekleştiğini ne zaman öğrendiğinin ve davalı sigortacının sözleşmeyi ayakta tutma iradesinin bulunup bulunmadığının detaylı şekilde yapılacak araştırma sonucunda tespiti ile sonucuna göre karar verilmesi gerekir.

Hukuk Genel Kurulu'nda yapılan görüşmeler sırasında; 6102 sayılı TTK'nın 1487/2'nci maddesinde düzenlenen hayatı sigorta edilen kimsenin, ilk primin ödenmesinden önce ölmesi hâlinde sigorta sözleşmesinin geçersiz olacağı hükmü ve bu maddeyi koruma altına alan 1520'nci madde gereğince taraflar arasındaki sözleşmenin geçersiz olduğu, direnme kararının değişik gerekçe ile onanması gerektiği görüşü ileri sürülmüş ise de bu görüş Kurul çoğunluğu tarafından benimsenmemiştir.

Hâl böyle olunca, direnme kararı yukarıda açıklanan bu değişik gerekçe ve nedenlerle bozulmalıdır.

HGK KARARINA YÖNELİK DEĞERLENDİRME

Görüldüğü gibi HGK sigortacının sözleşmeyi ayakta tutma iradesinin var olup olmadığı üzerinde durmakta ve rizikonun gerçekleştiğini öğrenmiş olan sigortacının primi geri vermemesi ve sigorta sözleşmesini feshetmemesi durumunda sözleşmeyle bağlı olmayacağını ileri süremeyeceğini, bunun dürüstlük kuralına aykırı olacağını kabul etmektedir.

Kanımızca sigorta ettirenin rizikodan önce ödemesi gereken primi, sigorta korumasının var olmadığını görerek sonradan yatırması ve sigortacının bunu geri vermemesi ve sözleşmeyi de feshetmemesi üzerine sigorta bedeline hak kazanıldığını öne sürmesi dürüstlükle bağdaştırılabilecek bir husus değildir.

Ayrıca şunu gözden uzak tutmamak lazımdır: Sigortacı ödemek zorunda olmadığı bir tutarı sözleşmeyi ayakta tutarak ödemek iradesine neden sahip olsun? Olağan koşullarda sorumluluğu gerçekleşmeyen sigortacının sonradan sorumluluğa talip ve razı olması mantıklı görünmemektedir. Kaldı ki kısmi hasarın gerçekleştiği hallerde sigorta sözleşmesi zaten devam edecek ve sigortacı da prime hak kazanacaktır. Yalnızca gerçekleşen riziko dolayısıyla sigortacı tarafından ödeme yapılması gerekmeyecektir. Öte yandan birçok halde sigortacı prim tahsilatını rizikonun meydana geldiğini bilmeden yapar. Durum anlaşıldığında ise (eğer süren bir sözleşme ilişkisi -mesela tam hasar söz konusu olduğundan- artık mevcut değilse) sigortacının primi geri vermesi lazımdır. Bunu yapmadığı takdirde sigorta ettiren kendisine geri verilmesi lazım gelen primi talep ve dava hakkına sahip olacaktır. Fakat sigortacı primi geri vermediği için rizikoyu üstlenmiş olmaz.

Fikrimizce HGK, uyuşmazlık hakkında karar verirken hukuk düzenimizin rizikonun gerçekleştiği bilinerek sigorta yaptırılmasını kesin şekilde yasakladığını dikkate almalı ve TTK 1458 uyarınca sigortacının sorumlu olmadığına hükmetmeliydi. Riziko anında sigorta korumasının bulunmadığı hallerde bu koruma sonradan sağlanamaz. Hiçbir sigortacının iradesi bu yönde olamaz çünkü kanun böyle bir iradeyi yasaklamakta ve geçersiz saymaktadır.

KAZA SİGORTASI VE HAYAT SİGORTASI HÜKÜMLERİ

Karara konu olan uyuşmazlıkta özellik taşıyan bir başka hususa da değinmemiz uygun düşecektir: Uyuşmazlık bir kaza sigortası ile ilgilidir ve TTK 1510(2) hayat sigortasına ilişkin hükümlerin kıyas yoluyla kaza sigortasına da uygulanacağını hükme bağlamaktadır. Hayat sigortasını düzenleyen hükümler arasında yer alan (ve kaza sigortalarında da geçerli sayılması işin niteliğine aykırı düşmeyen) TTK 1487(2) sigortalının ilk primin ödenmesinden önce hayatını kaybetmiş olması halinde sigorta sözleşmesinin geçersiz olacağını öngörmektedir. Bu kuralın kaza sigortalarına da uygulanması zorunludur. Çünkü TTK 1520(2), aksine anlaşmaları geçersiz saymaktadır. O halde, burada TTK 1458 yanında zorunlu olarak hayat sigortalarına da uygulanan TTK 1487(2) gereğince de sigortacı (geri dönüşü olmamak üzere) sorumluluktan kurtulmuş kabul edilecektir. Bunu vurgulayan azınlık görüşü ve ayrık oy yazısı fikrimizce yerindedir.

Belirtelim ki HGK kararı, 1995 sonrasında ortaya çıkan bir içtihadın günümüzde de sürdürülmesi niteliğindedir. 1995 senesinde TTK'nda yapılan (ve sonradan AYM tarafından iptal edilen) düzenleme uyarınca prim borcunun zamanında ödenmemesi halinde işlemeye başlayan sigorta teminatı 15 gün süreyle devam etmekte ve eğer hala prim ödenmemişse daha sonra 15 gün boyunca askıya alınmakta (durmakta) ve bu ikinci 15 günün sonunda sözleşme kendiliğinden son bulmakta idi. Sigortacı bu durma döneminde meydana gelen rizikolardan dolayı sorumlu olmuyordu. Söz konusu durma döneminde gerçekleşen riziko üzerine bazı sigorta ettirenler gecikmeli prim ödemesinde bulunarak sigortacıyı dava yoluna gitmişlerdi. Yargı bu davaları da yukarıda ele aldığımız HGK kararındaki gerekçelere benzeyen gerekçelerle (aksini ısrarla savunmuş olmamıza rağmen) kabul etmişti. Görüldüğü gibi sigorta cephesinde (bu yazının konusu olan hususa ilişkin) kayda değer bir yenilik bulunmuyor.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Stockholm sendromu

KIZIMIN ısrarı ile süreli bir promosyon kapsamında Stockholm bileti almıştık 2 ay önce, geçen hafta da 2 buçuk günlük bir uzun hafta sonu yaptık orada.
Bu Stockholm'e ikinci gidişim. 2018'de gittiğimde Nisan sonuydu ve o dönem için sıra dışı bir sıcak vardı. Bu kez de bir anda hava sıcaklığının -10 derecelerden + 5 derecelere çıktığı bir dönemde gittik.
Stockholm gerçekten de kuzeyin başkenti denilebilecek bir şehir. Tüm ulaşım seçenekleri ile herkesin kolayca ulaşabildiği bir merkez. Sanat, kültür, eğlence ve en önemlisi estetik ve mimarlığın merkezi.
Şehrin merkezinde 260 yıl önce yapılmış bir aile evinden yola çıkılarak etkileyici bir yapıya dönüştürülmüş bir otelde kaldık. Binanın ön tarafı şehrin en faal mesire ve etkinlik alanı, arka tarafı ise en yoğun alışveriş caddelerinden biri, ama buna rağmen günün hiçbir anında odada en ufak bir ses yok.
Otel personelinin gidişimizden haftalar önce başlayan ilgi ve yardımları son gün otelden çıktığımız ana kadar kesintisiz devam etti. Kuzeydir, doğası insanı da soğuktur filan şehir efsanesi gerçekten.
Şehirde kaldığımız 2 buçuk günde tren, tramvay, otobüs, feribot vs her türlü aracı kullandık. Hepsi tertemiz, hepsi zamanında geliyor ve gidiyor.
Bunun yanında günde ortalama 18 bin adım yürüdük bu şehirde ve etraftaki kar kümeleri ve yer yer buzlara rağmen en ufak bir sıkıntı yaşamadık. Bu şehre "dünyanın en küçük büyük şehri" demeleri belki de bu yürüme kolaylığı sayesinde...
Stockholm tamamen hizmet sektörüne yoğunlaşmış bir şehir. Bu yüzden de ne şehir merkezinde, ne de dış çeperlerinde kayda değer bir sanayi faaliyeti yok. Bu sayede de müthiş temiz bir havası var günün her saatinde.
Stockholm dünyanın ilk fosil yakıt kullanmayan şehri olacak yakın gelecekte.
Bu olgular ülkenin yaşam beklentisi en yüksek dünya ülkelerinden biri olmasını açıklıyor sanırım.
Ama pahalı bir şehir Stockholm. Son yıllarda hepimizin yakındığı yerel pahalılığı bile ara ara aşan bir pahalılık. Fakat ne ürünler, ne sunulan hizmetler insana çok pahalı, kazık yiyorum hissi vermiyor. Çünkü her şey çok temiz, çok kaliteli ve olması gerektiği gibi.
Bugüne kadar gezip gördüğüm düzinelerce dünya şehri içinde belki de nakit kullanımının en az olduğu şehir Stockholm. Neredeyse hiçbir yerde nakit geçmiyor, ya kredi kartı ya da akıllı telefonlardaki ödeme uygulamaları ile hallediliyor her şey.
15 civarında ada üzerine kurulmuş bir şehir olduğu için "Kuzeyin Venediği" ünvanı da var ama bence Venedik'ten farklı. Burada Venedik'teki koşuşturma, yüksek sesler, heyecanlı insanlar yok, burasının binaları ve mimarisi özgün, bir de suya yaklaştığın her yerde yediğin ayaz yok tabii Venedik'te...
O bilindik mobilya markası da İsveç kuruluşu. Nasıl o mağazalarda görülen pastel renkler, 20 m2'ye sığdırılan evler, "aaa nasıl akıl etmişler bunu!" denilen endüstriyel tasarımlar varsa Stockholm'un her yerinde aynı duyguya kapılıyorsunuz.
Ve her yer çok temiz! Cuma gecesi tüm şehir sakinleri bir yerlerde eğleniyorlardı. Bizim gibi turistler de restoranlarda, barlarda, sokaklarda. Ama cumartesi sabahı saat 8'de sokaklarda ne bir çöp, ne bir pislik.
Odamızın penceresinden gözüken bir paten pisti vardı. Patenini alan 7'den 70'e herkes oradaydı gün boyu. Gece yarısını geçe insanlar evlerine gitti ve ondan sonra ön kısmında devasa bir döner süpürge olan bir belediye aracı gelip paten pistini sonraki gün için temizledi, "cilaladı". İnsan önemli, her şey insan için, bu yüzden de hem tüm sosyal endeksler, hem de mutluluk ve özgürlük göstergeleri yüksek oralarda...
Bir perşembe sabahı erken saatlerde gittiğimiz Stockholm'den bir cumartesi öğleden sonra ayrıldık ayaklarımız geri geri giderek ve sendrom hala sürmekte
Görüşmek üzere...

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



Xiaomi Vision Gran Turismo Konsepti: Elektrikli hiper otomobil vizyonu

Xiaomi, otomotiv tarafındaki iddiasını Vision Gran Turismo konseptiyle genişletti. Tamamen elektrikli olarak geliştirilen model, markanın yazılım ve yapay zekâ yetkinliğini yüksek performanslı mobiliteyle birleştirme yaklaşımını yansıtıyor. Aerodinamik gövde tasarımı ve sürüş modlarına uyum sağlayan dijital kokpit mimarisi dikkat çekiyor. Konseptte yüksek hızlı şarj altyapısı ve gelişmiş batarya yönetim sistemi öne çıkıyor. Üretim takvimi netleşmiş değil; ancak model, teknoloji şirketlerinin otomotiv alanındaki dönüşümüne dair yeni bir perspektif sunuyor.



Lenovo Legion Go Fold: Katlanabilir oyun bilgisayarı

Lenovo, taşınabilir oyun segmentinde Legion Go Fold konseptiyle yeni bir form faktörü deniyor. Katlanabilir ekran yapısı, cihazı hem el konsolu hem de kompakt bir Windows bilgisayarı olarak kullanmaya imkân tanıyor. Yüksek yenileme hızına sahip ekran ve entegre kontrol birimleri dikkat çekiyor. Cihaz, mobil işlemci mimarisi ve optimize edilmiş soğutma sistemiyle performans–taşınabilirlik dengesini korumayı hedefliyor. Katlanabilir tasarım, oyun donanımlarında ergonomi ve kullanım senaryolarının yeniden tanımlandığı bir döneme işaret ediyor. Genişleyen ekran alanı, özellikle PC oyunları ve bulut tabanlı oyun servisleri için daha esnek bir kullanım sunuyor. Aynı zamanda cihazın masaüstü modunda kullanılabilmesi, üretkenlik odaklı hibrit platformlara dönüşebileceğini gösteriyor.

Samsung Galaxy Ring: Giyilebilir sağlık takibi

Samsung, Galaxy ekosistemine entegre yeni giyilebilir ürünü Galaxy Ring. Yüzük formundaki cihaz, kalp ritmi, vücut ısısı ve uyku düzeni gibi biyometrik verileri sürekli izleyebiliyor. Toplanan veriler mobil uygulama üzerinden analiz edilerek günlük aktivite raporlarına dönüştürülüyor. Kompakt tasarımına rağmen çok günlük batarya ömrü sunan cihaz, akıllı saatlere alternatif bir takip çözümü olarak konumlanıyor. Galaxy Ring, sağlık verilerinin daha minimal ve sürekli biçimde ölçülebilmesine yönelik yeni bir kategori oluşturuyor.





Xiaomi 17 Ultra: 200 MP kamera ve görüntü altyapısı

Xiaomi'nin yeni nesil amiral gemisi 17 Ultra, yüksek çözünürlüklü kamera sistemiyle konumlanıyor. 200 megapiksel sensör ve gelişmiş görüntü işleme motoru, özellikle düşük ışık performansında iyileştirmeler sunuyor. Optik yapı, profesyonel fotoğraf deneyimini mobil cihaza taşıma hedefi taşıyor. Cihazda yeni nesil işlemci ve artırılmış yapay zekâ destekli çekim modları yer alıyor. Donanım ve yazılım optimizasyonu, mobil görüntüleme teknolojilerinde çözünürlükten çok veri işleme kapasitesinin belirleyici olduğunu gösteriyor. Gelişmiş sensör mimarisi ve çoklu lens sistemi, farklı odak uzaklıklarında daha esnek çekim imkânı sunarken yapay zekâ desteği uzun ömürlü bir kullanım sağlıyor.



HONOR MagicPad 4: Ultra ince gövdede 165 Hz OLED ekran

HONOR MagicPad 4, ince gövde yapısı ve yüksek yenileme hızına sahip OLED ekranıyla tablet segmentinde konumlanıyor. 165 Hz panel, özellikle medya tüketimi ve mobil üretkenlik uygulamalarında akıcı bir deneyim sunuyor. Cihazda yeni nesil işlemci ve çoklu görev optimizasyonu yer alıyor. Geniş ekran alanı ve kalem desteği, not alma ve içerik üretimi gibi kullanım senaryolarını da destekliyor. Bu yaklaşım, tablet pazarında performans ile taşınabilirlik arasındaki dengenin giderek daha fazla önem kazandığını ortaya koyuyor.



Apple Vision Pro 2: Bilişimde yeni nesil deneyim

Apple'ın Vision Pro başlığının ikinci nesline yönelik çalışmalar, mekânsal bilişim alanında yeni bir aşamaya işaret ediyor. Vision Pro 2'nin daha hafif bir gövde tasarımı, gelişmiş ekran teknolojisi ve artırılmış işlem gücüyle gelmesi bekleniyor. Geliştirilen donanım mimarisi, karma gerçeklik deneyimini günlük kullanım senaryolarına daha yakın hâle getirmeyi hedefliyor. Yeni modelde daha düşük gecikmeli görüntü işleme altyapısı öne çıkıyor. Apple ekosistemiyle entegrasyon sunması beklenen cihaz, üretkenlik uygulamalarından eğlenceye kadar geniş bir kullanım alanı oluşturmayı amaçlıyor. Vision Pro 2, mekânsal arayüzlerin kişisel bilgisayar deneyiminin bir uzantısı hâline geldiği yeni dönemin önemli örneklerinden biri olarak değerlendiriliyor.

Xiaomi Tag Tracker: Ekosistemler arası takip

Xiaomi'nin Tag Tracker ürünü, eşyaların konum takibini kolaylaştıran kompakt bir cihaz olarak tasarlandı. Bluetooth tabanlı bağlantı altyapısı ve mobil uygulama entegrasyonu, gerçek zamanlı konum takibini mümkün kılıyor. Çapraz ekosistem uyumluluğu, cihazın farklı işletim sistemleriyle çalışabilmesini sağlıyor. Artan mobilite ile birlikte konum teknolojilerinin günlük yaşamda daha görünür hâle geldiği görülüyor. Tasarımı sayesinde anahtar, çanta veya valiz gibi farklı eşyalara kolayca takılabilen cihaz, kaybolan eşyaların bulunmasını hızlandırmayı amaçlıyor.



HONOR Robot Phone ve insansı robot: Mobil cihazdan fiziksel yapay zekâya

HONOR, yeni nesil ürün gamında yapay zekâ merkezli cihazlara odaklanıyor. Tanıtılan Robot Phone modeli, çevresel verileri analiz eden ve kullanıcı alışkanlıklarına göre uyum sağlayan yazılım altyapısıyla konumlanıyor. Cihaz, sensör entegrasyonu ve gerçek zamanlı veri işleme kapasitesiyle öne çıkıyor. Markanın insansı robot prototipi ise yapay zekânın mobil cihaz sınırlarını aşarak fiziksel etkileşime taşınabileceğini gösteriyor. Geliştirilen sistem, görüntü işleme ve hareket kabiliyetiyle robotik–mobil entegrasyonunun yeni aşamasına işaret ediyor. Cihazın yazılım mimarisi, farklı sensörlerden gelen verileri eş zamanlı olarak analiz edebiliyor.





Ömer Erül vefat etti

Sigortacı Gazetesi yazarlarından Ali Erül'ün değerli babası, duayen sigortacı Mustafa Ömer Erül 87 yaşında vefat etti. Sigorta sektörünün gelişimine büyük katkılar sağlayan Ömer Erül, Tam Sigorta Genel Müdür Yardımcılığı, Genel Sigorta Genel Müdürlüğü ve Murahhas Azalığı, Halk Sigorta Genel Müdürlüğü ve Murahhas Azalığı, Commercial Union Sigorta Kurucu Genel Müdürlüğü, Emek Hayat Sigorta Kurucu Genel Müdürlüğü yaptı. Başta yazarımız Ali Erül olmak üzere tüm ailesine ve sevenlerine Sigortacı Gazetesi olarak başsağlığı dileriz.

Arex Sigorta'nın tüm ruhsatları iptal edildi

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), Arex Sigorta'nın tüm branşlardaki faaliyet ruhsatlarının iptal edildiğini duyurdu. Kurum, açıklamasında şu ifadelere yer verdi: "Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun 11/03/2026 tarih ve 1611 sayılı Kararı ile 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 7, 20 ve ilgili diğer maddeleri uyarınca Arex Sigorta AŞ'nin daha önce iptal edilen kefalet branşı dışında kalan branşlarındaki (Kaza, Hastalık ve Sağlık, Kara Araçları, Raylı Araçlar, Hava Araçları, Su Araçları, Nakliyat, Yangın ve Doğal Afetler, Genel Zararlar, Genel Sorumluluk, Kredi, Finansal Kayıplar, Hukuksal Koruma ve Destek) faaliyet ruhsatlarının iptal edilmesine karar verilmiştir."

Kadın Sigortacılar Derneği'nden gençlere yeni destek

KASİDER
KADIN SİGORTACILAR DERNEĞİ

Kurulduğu günden bu yana gençlerin eğitimine ve sigorta sektörüne kazandırılmasına yönelik önemli çalışmalar yürüten Kadın Sigortacılar Derneği, bu vizyon doğrultusunda yeni bir projeyi daha hayata geçirdi. Dernek, Şişli Meslek Yüksekokulu Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü ile özel bir iş birliği başlattı. İş birliği kapsamında, dernek başkanı Sema Tüfekçiler tarafından verilen derslere, ağırlıklı olarak derneğin yönetim kurulu üyeleri ve sektörün deneyimli yöneticileri de katılacak. Böylece öğrenciler, sigorta sektörünün farklı alanlarında tecrübe kazanmış profesyonellerle bir araya gelme ve doğrudan deneyim paylaşımı dinleme fırsatı bulacak. Gerçekleştirilecek bu buluşmalarla gençlerin sektörle daha erken tanışması, kariyer planlarını bilinçli şekilde oluşturması ve sigorta alanındaki gelişmeleri doğrudan uzmanlarından öğrenmesi hedefleniyor. Kadın Sigortacılar Derneği Başkanı Sema Tüfekçiler, yaptığı açıklamada şu ifadelere yer verdi: "Gençlerin sektöre hazırlanmasını çok önemsiyoruz. Üniversitelerle kurduğumuz bu tür iş birlikleri sayesinde öğrenciler yalnızca teorik bilgiyle değil, sektörün içinden gelen gerçek deneyimlerle de buluşuyor. Bu tür buluşmaları önümüzdeki dönemde artırarak sektörün geleceğine katkı sağlamaya devam edeceğiz."



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Savaşın sigorta sektörüne etkileri ve öne çıkan gelişmeler

ÖNEMLİ bir tarih! 28 Şubat 2026. Önemi insanlık adına yine acı ve üzüntülerin başlangıç tarihi olmasından geliyor ve maalesef bizi, kayıpların yaşandığı ve daha ne kadar süreceği belli olmayan bir riskli gelecek bekliyor. Belirsizliklerin yoğun şekilde hissedileceği bu durumun adı ise SAVAŞ! Bu tarihte başlayan, ABD ve İsrail ile İran ve vekilleri arasında yaşanan askeri çatışmalar büyüyerek, bugün dünyayı yakından etkileyen küresel bir ekonomik krize yol açmaktadır. Ülke ekonomileri üzerinde oluşan, hepimizin nedenine çok yakından şahit olduğu petrol ve ürünlerine bağımlı yaşamı sürdürme baskısı bırakın bugünü, savaş sonrasını bile derinden etkileyecektir. Artık yavaş yavaş hissedilmeye başlanan ekonomik durgunluğun sektörler üzerindeki etkisi, sigorta sektörü hakkında bazı değerlendirmelerin yapılmasını zorunlu kılmıştır.

Sigorta şirketleri, finansal piyasanın kilit oyuncularıdır ve risk transferine izin veren, şirketlerin ve insanların tasarruf etmelerine ve yatırım yapmalarına yardımcı olan, girişimcilik ruhunu ve iş girişimlerini teşvik eden ve güvenirliği artıran birçok ekonomik işlevi yerine getirirler. Savaşın doğal sonucu olarak kaçınılmaz bir ekonomik kriz, küresel sigorta endüstrisini de etkileyecektir. Ayrıca, uluslararası düzeydeki siyasi gelişmelerle birlikte ortaya çıkan yeni riskler, hasarların ödenmesinde olabilecek zayıflama önemli daha büyük zorluklara neden olacaktır. Bunun sonucunda bölgede faaliyet gösteren sigorta ve reasürans şirketleri, bireyler ve kurumsal müşteriler dahil olmak üzere tüm sigorta paydaşları için risk manzarasını hızla yeniden şekillendirdi. Ortaya çıkan jeopolitik gerilimler ve savaş neden olan düşmanlıklar, piyasalarda keskin prim artışlarından bazı teminatların geri çekilmesine ve diğer tarafta yeni taleplerin oluşmasına kadar uzanan ani tepkilere neden oldu.

Sigortacılar genel olarak, doğrudan hasar etkisinin standart sigorta poliçelerinin metinlerinde yaygın savaş muafiyetleri nedeniyle yönetilebilir kalabileceğini savunurken, sigorta sektörü için daha geniş ekonomik ve operasyonel sonuçlar önemli ölçüde büyüktür. Savaşın etkileri, sigortalı kayıpların ötesine geçerek, müşterilerin taleplerinde, fiyatlandırma yapılarında, tedarik zinciri kesintilerinde ve siber riskler ile siyasi şiddete dayalı yaptırımlara maruz kalmalar için bir değişim beklenebilir. Aşağıda, şu anda piyasayı etkileyen farklı etkileri özetleyeceğiz: Küresel ekonomik kriz, etkilenen ülkelerin nüfusunun önemli bir kısmı üzerinde ve çoğu ekonomik alanda faaliyet gösteren şirketler üzerinde birçok olumsuz etkiye sahiptir. Bu yönlere rağmen, ekonomik duraklamanın bir dizi ayarlama ve işlerin bugün nasıl yapıldığının yeniden düşünülmesini sağladığını kabul etmek önemlidir; bu, mikroekonomi düzeyinde olduğu kadar küresel düzeyde de geçerlidir. Mevcut Orta Doğu çatışması, sigorta sektörü tarafından politik söylemlerden ziyade poliçe tanımları çerçevesinde değerlendirilmekte ve olayların "savaş" kapsamında olup olmadığı belirleyici olmaktadır. Devlet kaynaklı saldırılar çoğunlukla savaş olarak sınıflandırıldığından, standart poliçelerdeki savaş klozunu hariç tutmaları birçok zararı kapsam dışı bırakacaktır. Ancak yine de bu durum, sigorta pazarlarında özellikle denizcilik ve havacılık branşlarında ciddi maliyet artışlarına ve teminat daralmalarına yol açacaktır. Hürmüz Boğazı gibi kritik bölgelerde savaş primleri keskin şekilde yükselirken, bazı sigorta şirketleri hızla teminat vermekten tamamen vazgeçmektedir. Benzer şekilde havacılık sektöründe hava sahası kapanmaları ve güvenlik riskleri operasyonel aksamalara ve sigorta maliyetlerinde artışa neden olmuştur. Artan jeopolitik riskler, şiddet, siber sigorta, ticari kredi risk sigortası gibi özel ürünlere olan talebi önemli ölçüde artıracaktır. Sonuç olarak, mevcut çatışma sigorta sektöründe fiyatlama, kapasite ve müşteri beklentilerini yeniden şekillendirirken, artan belirsizlik ortamında risk kapasitesi ile koruma talebi arasında denge kurmak temel zorluk olarak öne çıkmaktadır.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



MUSTAFA MERT KOÇ Oyunculuk alanındaki parlak kariyerinin yanında müzik konusundaki yeteneği ile de dikkat çeken bir isim. Son dönemde hit olan yeni parçaları ve klipleriyle hızlı bir çıkış yaparak müzik dünyasında adından söz ettirdi.

YERLİ

1. Aklına Geldi Mi? – **Mustafa Mert Koç**
2. Ying Yang – **Motive**
3. Yeraltı – **Eypio**
4. Ben Hala Rüyada – **Oğuzhan Koç**
5. Kalpsiz Bir Serseri – **Simge**
6. Bir Taraf Seç – **Gülşen**
7. Pilli Bebek – **Bak**
8. Kurşun Adres Sormaz Ki – **Ebru Gündeş**
9. Bir Çift Göz – **Norm Ender, Ebru Gündeş**
10. Meğerse – **Linet**



BILLIE EILISH Amerikalı şarkıcı ve söz yazarı. Pop ve alternatif rock türünde dünya çapında viral olan parçalarıyla genç yaşta büyük bir başarıya ulaştı. Müzik dünyasında 9'u Grammy Ödülü olmak üzere birçok prestijli ödülün sahibi oldu.

GLOBAL

1. Wildflower – **Billie Eilish**
2. Abracadabra – **Lady Gaga**
3. Houdini – **Dua Lipa**
4. Little Things – **Ella Mai**
5. Flowers – **Miley Cyrus**
6. Where is My Husband – **Raye**
7. Eternty – **Alex Warren**
8. New Heart – **Crash Adams**
9. Ladida – **Mira**
10. Yukon – **Justin Bieber**

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Atatürk Ve Çoban Mustafa Süleyman Bulut

Atatürk, Yalova ziyaretlerinin birinde bir çocukla karşılaştı. Adını sordu. "Mustafa," dedi çocuk. Atatürk, ne iş yaptığını sordu. "Çobanım," dedi Mustafa. Atatürk, ayda ne kazandığını sordu. "Üç lira," dedi Çoban Mustafa. Atatürk bu kez, "Ayda üç lira kazanıyorsan, yılda eline ne kadar para geçer?" diye sordu. Çoban Mustafa, parmaklarıyla hesap yapmaya çalıştı, yapamadı. Çünkü okula gitmemişti, okuma yazma bilmiyordu. Bu fark edilince, Atatürk ne yaptı dersiniz?
Süleyman Bulut'un kaleme aldığı, Anı biyografi türündeki Atatürk ve Çoban Mustafa Atatürk'ün okumaya ve okuyan çocuklara ne kadar değer verdiğini gösteren, onların geleceği için neler yaptığını anlatan gerçek bir öykü...



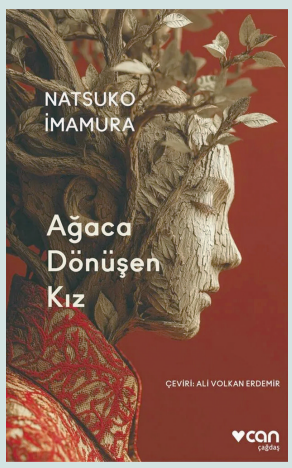
Dünyayı Seven Çocuk Tjibbe Veldkamp

Adem bir 'olası çocuk'tur. Anne babası eski bir Doğu Avrupa şehrinde karşılaştıklarında bir kıvılcım sıçrar ve Adem canlanır. Sayısız olası çocuk vardır ve çoğu hiçbir zaman gün ışığını göremeyecektir. Ancak Adem'e dair özel bir durum söz konusudur: Anne babası, ilk tanışmalarının ardından birbirleriyle temaslarını kaybetme tehlikesiyle karşılaştıklarında, Adem hayatı için avans alır. Anne babasını yeniden bir araya getirip kendi hayatını güvence altına almak için çok az zamanı vardır. Tüm saflığıyla yola koyulur; emin olduğu bir şey varsa o da Adem'in dünyayı sevdiği ve yaşamak istediğidir. Dünyayı Seven Çocuk yayımlandığı yıl büyük yankı uyandırıp birden çok değerli ödüle layık görüldü.



Ağaca Dönüşen Kız Natsuko İmamura

Natsuko İmamura bu öykü kitabında, toplumun kenarında duran kadınları; sessiz kalanları, görmezden gelinenleri, d üşerek var olmaya çalışanları kendisine has uslubuyla anlatıyor. Gerçek ile fantezinin sınırlarının silikleştiği bu hikâyelerde, kadınlık deneyimi bir bedene değil, bazen bir ağaca, bazen bir ruha, bazen de bir kediye sığınıyor. Kadınlar dönüşüyor ama dünyaları da sarsılıyor. Kadınlar dönüşüyor ama özgürleşemiyor. Şintoist çağrışımlar, fablvari anlatımlar ve toplumsal eleştirilerle örülü üç öyküden oluşan Ağaca Dönüşen Kız, nesnelerin bile ruh taşıyabildiği bir evrende, kadın olmanın ne anlama geldiğini sarsıcı ve etkileyici bir dille sorguluyor.



SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



SATICININ ÖLÜMÜ

Arthur Miller'ın Pulitzer ve Tony ödüllü başyapıtı Satıcının Ölümü, hayaller, başarı arzusu ve aile bağları üzerine kurulu hikâyesiyle Zorlu PSM prodüksiyonu olarak sahneye taşınıyor. Amerikan Rüyası'nın ardındaki kırılgan gerçekleri anlatan bu güçlü dram, izleyiciyi etkileyici bir yolculuğa davet ediyor.



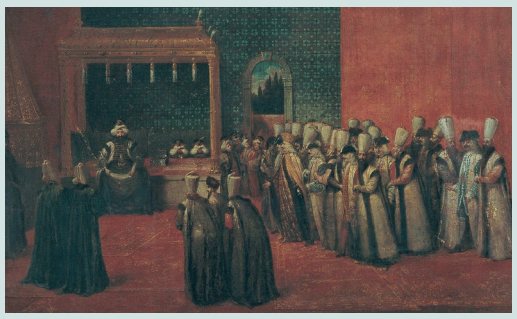
KEL DİVA

Bir İngiliz burjuva ailesinin, İngiliz koltuklarla döşenmiş oturma odası... Bir İngiliz akşamı...Bay ve Bayan Smith, ellerinde kalan son İngilizlik kırıntılarıyla Bay ve Bayan Martin'i ağırlayacaklar. Peki, evde en ufak bir yangın başlangıcı bile yokken itfaiye şefi'nin hizmetçi Mary'nin taburesi üzerinde ne işi var? Oyun Zorlu PSM'de.



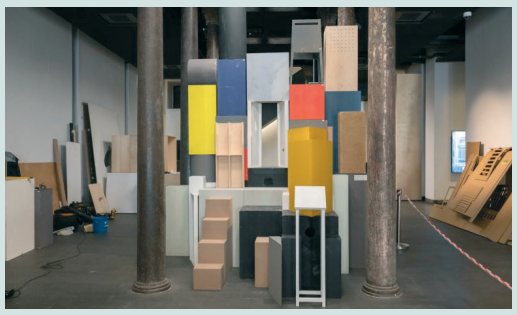
GÜZEL SON EROL EVGİN

Türk pop müziğinin efsane ismi Erol Evgin, 2026 yılında şehrine geliyor. Şarkıları hafızalara kazınan usta sanatçı, müzikseverleri zamanda keyifli bir yolculuğa çıkaracak. Zarafeti, duruşu ve sıcak enerjisiyle milyonların kalbinde taht kuran Evgin, Zorlu PSM'deki konserinde yine unutulmaz bir atmosfer yaratacak.



ELÇİLER VE RESSAMLAR

Suna ve İnan Kıraç Vakfı Oryantalist Resim Koleksiyonu'ndan yapılan seçki, diplomasi tarihinin dolambaçlı yollarında gezinirken, ilgi çekici kişilikleri gün ışığına çıkarıyor. Elçiler ve Ressamlar sergisi resimlerin sessiz ama bir o kadar da zengin diliyle konuşmaya; kendi çağlarını bugün de anlatmaya devam ediyor.



ÇERÇÖP

Salt'ın geçmiş programları için üretilen ve farklı vesilelerle tekrar değerlendirilen sergileme birimlerinin izini süren Çerçöp, sergi yapım süreçlerindeki malzeme kararlarını irdeleyerek sergilerden arda kalan nesneler etrafında senografi ve tasarım pratiklerine dair çok yönlü bir perspektif sunuyor.



NİLBAR GÜREŞ: KADİFE BAKIŞ

Nilbar Güreş'in Türkiye'deki ilk kurumsal solo sergisi Kadife Bakış, sanatçının insan ile insan olmayan, gerçek ile kurmaca ve temsil ile soyutlama arasındaki sınırları muğlaklaştıran pratiğine odaklanıyor. Güreş'in erken dönem işlerini yeni eserleriyle bir araya getiren sergi; resim, gravür, kolaj, fotoğraf, heykel ve video gibi farklı mecralarda üretilmiş çalışmalardan oluşan kapsamlı bir seçkiye yer veriyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Her gün bayram olsa

BİR bayramı daha kutladık. Kutladık dediysem; çok da kulak asmayın, öyle doya doya değil, sadece şeklen...
Nerede çocukluğumdaki o eski bayramlar? Bir sevinç kaplardı içimizi bayram geliyor diye. Aslında ihtiyaç duyulan elbiseler, ayakkabılar bayrama denk getirilir, çocuklar sevindirilirdi.
Derken, bayram namazından sonra aile içinde yapılan kutlamalar, misafir kabulüyle genişletilir, hemen arkasında büyükler ziyaret edilir, mendil içine konulan mütevazı banknotlar el öpen çocukların sevinç kaynağı olurdu.
Biriktirilen harçlıklarla mantar tabancaları alınır, cepleri bonbon şekerlerle dolu erkek çocuklar ateş ederek dekman oynarlardı.
Hüzünlü tarafları da vardı bayramların, kabristan ziyaretleri. Rahmete kavuşanlar kabirleri başında anılır, ruhları şad edilirdi.
Birbirinden uzak olan akrabalar bayram tebrikleriyle uzaktan birbirlerinin bayramını kutlar, en içten bayram dilekleri dostlar arasında paylaşılırdı.
"En içten dileklerimizle mübarek bayramınızı kutlar, sıhhat ve afiyet içinde nice bayramlara erişmenizi temenni ederiz"
Ve benzeri kalıp cümlelerle, bayram sevinci dört bir yana dağıtılırdı
Zarflara yapıştırılan pullar, buharla zarftan çıkartılır, kitap sayfaları arasında biriktirilerek çocukların koleksiyon merakının başlamasına vesile olurdu. Geçti o güzel günler, o güzel kutlamalar...
Hiçbiri yok artık. Herkes bayramı fırsat bilerek kaçıyor büyük şehirlerden.
Kutlamalar artık internet üzerinden. Şimdilerde WhasApp'tan, İnternetten cızz, çekiveriyorsun mesajı, anında cevap geliyor,
"Teşekkür eder, bilmukabele bayramınızı kutlarız." Bayram sevinci internetin cızırtısı arasında sönüp gidiyor.
Telefonla bile aramak zor geliyor artık insanlara. Aslında hayat bir bayram, tabii farkına varabilenler için.
Ben de bu bayramı Can Yücel'in şiirinden alıntılarla kutlamak istiyorum. Daha önce kullanmıştım bu şiiri, ama o kadar güzel ki tekrar kullanmadan edemedim.

Nefes almak bayramdır mesela; günün birinde soluksuz kalınca anlar insan...
Görmenin nasıl bir bayram olduğunu karanlık öğretir;
Sızlamayan her organ, hele de burun direği bayramdır.
Bayramdır, elden ayaktan düşmemek, zihinden önce bedeni kaybetmemek, kurda kuşa yem olmayıp "çok şükür bugünü de gördük" diyebilmek...
"Ona güvenmiştim, yanılmamışım" sözü bayramdır.
Hiç aldatmamış, aldanmamış olmak bayram...
Yeni eve asılan basma perdeler, alın teriyle kazanılmış ilk rızkın konduğu çerçeveler, yüklü bir borcun son taksiti ödenirken sıkılan eller bayramdır.
Alnı açık yaşlanmak bayramdır; ulu bir çınar gibi ayakta ölebilmek bayram..
Bunların kadrini bilirseniz, kıymet bilmeyi öğrenirseniz her gününüz bayram olur.
Meraklanmayın, öyledir diye size deli demezler.
Deseler de böyle delilik, bayram artığı günlerdeki nankör akıllılıktan evladır.
Her gününüz bayram olsun!

Hayatın sevincini delicesine tadalım. Bırakın deli desinler.
Geçmiş bayramınız kutlu olsun. Yenilerine bakalım.
Keşke her gün bayram olsa. İnsanlar el ele tutuşsa...



ALİ AKTUĞ
aliaktug@yasamkocutr.com

Affinity'de yapay zekâ

GEÇTİĞİMİZ ay büyük bir fastfood zincirinin yönetim kurulu üyeleriyle bir kahve sohbeti yaptık. Çoğunlukla kendi sektörleriyle ilgili bilgi sahibi oldum ve birçok konuda şaşırdığım bilgiler edindim.

Bundan 2 sene evvel mağazalara sipariş kiosk'larını yerleştirdiklerini dolayısıyla kasa sipariş hattındaki personellerin bir kısmının yeni açılan mağazalara kaydırıldığını anlattılar. Şimdi de markalarının aplikasyonundan siparişleri alacaklarını kiosk kurulumlarını bu sayede azaltacaklarını da ekliediler. Bundan sonraki aşamada da mutfaktaki köfte, patetes vs. pişiren personellerin yerine pişirme işlemini robotların devralacağı bilgisini aldım. Yani robotlar yemek hazırlayacaklar.

Değişik sektörlerde bu benzeri gelişmeler son 10 senede fazlasıyla arttı. Tabii sigorta sektörü de bu konuda nasibini aldı. Özellikle sigortacılığı tabana yayma aşamasına yardımcı olacak Affinity modelleri için kaçınılmaz dönüşüm şarttır.

Sektörümüzde yapay zekâ ve robotik teknolojilerin kullanımı, artık operasyonel bir iyileştirme evresini geride bırakarak stratejik bir varoluş biçimine dönüşüyor. Sektör, tarihsel "Hasar Odaklılık" kimliğinden, teknoloji sayesinde "önleyici ve tayin edici" bir modele evriliyor. Geleceğin sigorta dünyasında teknoloji, sadece bir araç değil, poliçenin bizzat kendisi haline gelecek.

Geleneksel sigortacılık, büyük sayılar yasasına ve statik havuzlara dayanır. Ancak yapay zeka, bu yapıyı kökten sarsıyor. Yapay zeka, gerçek verilerin yetersiz olduğu alanlarda (örneğin nadir görülen siber saldırılar veya iklim krizine bağlı yeni riskler) sentetik veri setleri oluşturarak simülasyonlar yapıyor. Bu, henüz yaşanmamış risklerin bile fiyatlandırılabilmesini sağlıyor. Sadece telematik verileri değil, ses tonu analizi, göz hareketleri gibi biyometrik veriler üzerinden risk skorlaması yapılması gündemde. Tek kişilik segment yaklaşımıyla her bireye terzi usulü prim sunulmasını mümkün kılıyor. Dolayısıyla eski dönemlerdeki sigortacılık yerini daha sistematik, daha bilimsel satış araçlarına ulaşılmasını zorunlu kılıyor.

Hasar yönetiminde ise "Sıfır Temas" süreçleri robotik süreç otomasyonu ve bilgisayarlı görü birleştiğinde, dosyalar birer "veriye" dönüşüyor. Kaza anında araçtan gelen sensör verileri ve kullanıcının çektiği fotoğraflar, yapay zeka tarafından saniyeler içinde analiz edilerek parça maliyeti, işçilik ve pert olasılığı hesaplanıyor. İnsan müdahalesi olmadan ödeme emri bankaya gönderiliyor.

Sigorta şirketleri artık sadece hasar ödeyen kurumlar değil, birer teknoloji ve güvenlik danışmanı rolünü üstleniyor. Su sızıntısı sensörleri, duman dedektörleri ve ısı takip sistemleri, hasar oluşmadan önce robotik sistemleri veya ilgili teknik ekipleri uyararak müdahale sağlıyor. Burada sigorta, hasarı ödemek yerine hasarın oluşmasını engellediği için prim indirimine gidiyor.

Hayat ve sağlık sigortalarında, bireyin biyolojik verilerini takip eden yapay zeka, potansiyel sağlık risklerini erkenden teşhis ederek sigortalıyı doktora yönlendiriyor. Bu, hem hasar/prim oranını iyileştiriyor hem de müşteri bağlılığını artırıyor.

Bu teknolojik kuşatma, insanın sektördeki rolünü yok etmiyor; aksine daha nitelikli bir noktaya taşıyor. Bundan sonraki yıllarda risk kabul uzmanları rutin işlerden kurtularak karmaşık, büyük ölçekli ve verinin henüz oluşmadığı hibrit risklerin yönetimine odaklanacak. Acenteler ve satış kanalları, veri analitiği sayesinde müşterisine "ne satabileceğini" değil, müşterisinin "neye ihtiyacı olduğunu" henüz müşteri bile bilmeden öngören birer finansal danışmana dönüşecek.

2030 yılına gelindiğinde, dünya genelindeki sigorta işlemlerinin %70'inden fazlasının, herhangi bir insan müdahalesi olmadan yapay zeka ve robotik sistemler tarafından uçtan uca yönetilmesi bekleniyor.

Tecrübe ile dijitalleşme vizyonu birleştiğinde ortaya çıkan en büyük fırsat, "Hibrit İş Modelleri" dir. Teknoloji tek başına bir kurtarıcı değil, deneyimli bir yöneticinin elinde çarpan etkisi yaratan bir araçtır.

Türkiye'de dağıtım kanallarında acentelerin ağırlığı devam edecektir. Ancak başarılı modeller; acenteyi yok sayan değil, acenteye yapay zeka destekli "karar destek mekanizmaları" sunan modeller olacaktır.

Tüm sektörümüzün bu konulara hazırlıklı olası gerekmekte. Çağa ayak uyduramayan kurumlar küçülmeyi veya büyümemeyi kabul etmek zorunda.

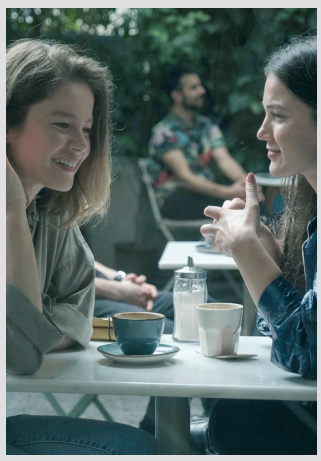
DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Tereddüt Çizgisi

Yönetmen: Selman Nacar
Oyuncular: Tülin Özen, Oğulcan Arman Uslu, Nalan Kuruçim
Tür: Dram
Platform: MUBI

Bir ceza davasının son gününde savunma hazırlığı yapan bir avukatın hikâyesi, zamanla kişisel bir vicdan sorgusuna dönüşüyor. Film, adalet sistemi ile bireysel sorumluluk arasındaki çizgiyi karakterin iç dünyası üzerinden tartışıyor. Hikâye tek bir gün içinde ilerlerken gerilim giderek yoğunlaşıyor. Diyalogların ve sessiz anların dengesi anlatının tonunu sadelikle belirliyor. Tereddüt Çizgisi, adalet kavramını hukuki çerçevenin ötesinde etik bir mesele olarak ele alıyor.



DRAM / FİLM ●●●

İnsanlar İkiye Ayrılır

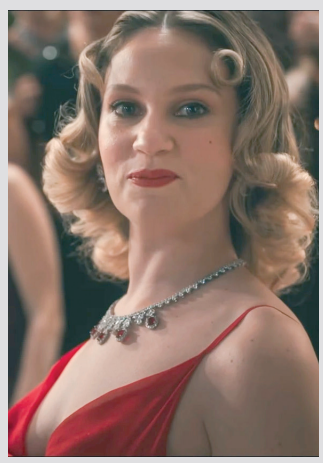
Bir şirketin borç tahsilat ekibinde çalışan iki kadının hikâyesi, modern şehir hayatının görünmeyen yüzüne odaklanıyor. Film, tahsilat sürecinin yarattığı ahlaki gerilimi karakterlerin psikolojisi üzerinden kuruyor. Hikâye ilerledikçe güç ilişkileri ve vicdan arasında sıkışan bir dünyaya dönüşüyor. Atmosferi sade ama rahatsız edici bir gerçeklik duygusu taşıyor. İnsanlar İkiye Ayrılır, HBO Max'te.



GERİLİM / FİLM ●●●

Okul Tıraşı

Bir yatılı okulda hastalanan öğrencinin hastaneye götürülmesi süreci, kısa sürede sistem eleştirisine dönüşüyor. Film, bürokrasi ve sorumluluk zinciri üzerinden ilerleyen bir gerilim kuruyor. Atmosfer sade ama yoğun bir gerçeklik hissi taşıyor. Karakterlerin çaresizliği ve kurumlar arası iletişimsizlik anlatının gerilimini giderek artırıyor. Okul Tıraşı, HBO Max'te.



DRAM / FİLM ●●●

Bihter

Halit Ziya'nın klasik hikâyesi bu kez Bihter karakterinin perspektifinden yeniden yorumlanıyor. Film, yasak aşk hikâyesini karakterin iç dünyasına odaklanarak anlatıyor. Bihter'in duygusal kırılmaları ve seçimleri, karakterin yalnızlığını ve çıkışsızlığını daha görünür hâle getiriyor. Film, tanıdık bir hikâyeyi farklı bir bakış açısıyla ele alarak karakter merkezli bir anlatı kuruyor. Bihter, Prime Video'da



Geride Kalanlar

Yönetmen: Alexander Payne
Oyuncular: Paul Giamatti, Dominic Sessa, Da'Vine Joy Randolph
Tür: Dram / Komedi
Platform: Prime Video

1970'lerde bir yatılı okulda Noel tatilinde kampüste kalmak zorunda olan bir öğretmen ile birkaç öğrencinin hikâyesi anlatılıyor. Film, kuşaklar arasındaki mesafeyi küçük ve insani anlar üzerinden kuruyor. Mizah ile melankoli arasındaki denge anlatıyı sıcak bir tona taşıyor. Karakterler arasındaki ilişki zamanla beklenmedik bir dayanışmaya dönüşüyor. Geride Kalanlar, gündelik anların içinden doğan samimiyeti ve birlikte geçirilen zamanın dönüştürücü etkisini sade bir anlatıyla hissettiriyor.



AKSİYON / FİLM ●●●

John Wick: Bölüm 4

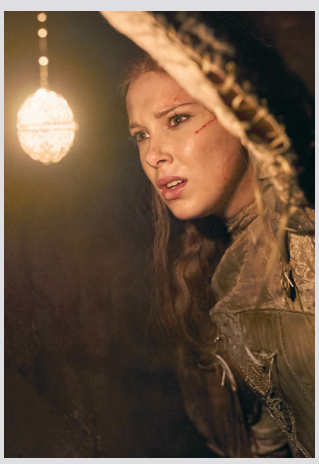
John Wick evreni bu bölümde daha geniş bir suç dünyasına açılıyor. Hikâye kişisel bir hesaplaşmanın giderek küresel bir çatışmaya dönüşmesini anlatıyor. Koreografi ve tempo anlatının en güçlü unsurları arasında yer alıyor. Aksiyon sahnelerinin ritmi ve mekân kullanımı filmin görsel etkisini güçlendiriyor. Karanlık suç evreni daha büyük ölçekte genişleyen bir anlatı sunuyor. John Wick, Apple TV'de.



GERİLİM / FİLM ●●●

Civil War

Yakın gelecekte geçen film, iç savaşın eşiğine gelmiş Amerika'da gazetecilerin yolculuğunu merkezine alıyor. Hikâye cephe hattından çok savaşın yarattığı psikolojik yıkıma odaklanıyor. Gerilim, tanıklık ve etik sorumluluk arasında kurulan bir anlatı üzerinden ilerliyor. Yol boyunca karşılaşılan sahneler, savaşın görünmeyen yüzünü ve insanların kırılganlığını daha belirgin hâle getiriyor. Civil War, Prime Video'da.



AKSİYON / FİLM ●●●

Damsel

Genç bir prensesin politik bir evlilik yoluyla krallıklar arası bir anlaşmanın parçası hâline gelmesiyle başlayan hikâye, kısa sürede karanlık bir hayatta kalma mücadelesine dönüşüyor. Film, klasik masal anlatısını tersine çevirerek karakteri beklenmedik bir sınavın içine yerleştiriyor. Hikâye ilerledikçe gerilim ve aksiyon dozu giderek artıyor. Görsel dünya ve atmosfer anlatının temposunu destekliyor. Damsel, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Salieri kompleksi: Kıskançlığın gölgesinde kaybolan deha

BAZI hikâyeler yalnızca bir dönemi değil, insan doğasını da anlatır. Antonio Salieri ile Wolfgang Amadeus Mozart'ın ilişkisi etrafında şekillenen "Salieri Kompleksi" de böyle bir metafordur. Bu kavram, bir başkasının olağanüstü yeteneğini fark eden, hatta ona hayranlık duyan; ancak bu hayranlığı kendi yetersizlik hissiyle yoğurarak kıskançlığa ve içsel bir çatışmaya dönüştüren insanın trajedisini anlatır. Salieri Kompleksi kıskançlığın psikolojik bir yüzüdür ve yalnızca sanat dünyasında değil; iş hayatında, akademide, ilişkilerde ve dostluklarda da karşımıza çıkar. Aslında çoğumuzun içinde küçük bir Salieri vardır. Asıl mesele, o gölgenin bizi nasıl yönettiği veya bizim onu nasıl yönettiğimizdir.

Popüler kültür Salieri'yi Mozart'ın dehasını kıskanan bir besteci olarak anlatır. Tarihsel gerçeklik tam olarak böyle olmasa da bu hikâye insan psikolojisini açıklayan güçlü bir metafora dönüşmüştür. Salieri, Tanrı'nın yetenek dağılımının adaletsiz olduğunu düşünür; Mozart'ın doğal dehası onun için hem hayranlık hem de içsel bir yıkım kaynağıdır. Kendi emeğini ve disiplinini, görünmez bir duvara çarpmış gibi hisseder.

Çalışan ama parlamayan, çabalayan ama öne çıkamayan insanlar için parlayan her "Mozart", kendi eksikliklerini daha görünür kılar. Bu noktada aşağılık duygusu devreye girer: kişi kendini başkalarıyla kıyasladıkça değersizlik hissi büyür. İdeal benlik ile gerçek benlik arasındaki çatışma derinleşir.

Salieri Kompleksi'nin en çarpıcı yönü, kıskançlık ile hayranlığın aynı potada bulunmasıdır. Bu duygu adeta "düşmanlıkla süslenmiş bir hayranlık" gibidir. Sağlıklı rekabet kişiyi geliştirir; ancak bu kompleks yıkıcı bir rekabet doğurur. Rakibinin başarısı rahatsızlık yaratır, hatta bazen onun başarısızlığı gizli bir tatmin kaynağına bile dönüşebilir.

Bu durum yalnızca sanatta değil, kurumlarda da sık görülür. Örneğin bir şirkette projeler üreten, enerjisi yüksek ve hızla dikkat çeken genç bir çalışan düşünün. Yıllardır kurumda olan ancak bu hızla parlamamış biri için bu kişi bir "Mozart" olabilir. İçsel gerilim başlar: hayranlık, kıskançlık ve gizli rekabet aynı anda hissedilir. Ardından küçük eleştiriler, imalar ve görünmez sabotajlar devreye girebilir. Benzer duygular arkadaşlık ilişkilerinde de yaşanabilir. Bir dostun daha iyi bir işe girmesi ya da daha fazla takdir görmesi, bir yanda sevinç yaratırken diğer yanda huzursuzluk doğurabilir. Bu duygu yönetilemezse ilişkilerde kırılmalar başlar.

Salieri Kompleksi yaşayan kişilerde bazı ortak davranışlar görülür: başkalarının başarısını küçümsemek, başarıyı şansa bağlamak, kendisinin daha çok çabaladığını vurgulamak, sürekli karşılaştırma yapmak ve takdir konusunda aşırı hassasiyet göstermek.

Modern dünyada başarı her zamankinden daha görünür bir vaziyettedir. Sosyal medya, hızlı kariyer yükselişleri ve parlayan genç yetenekler sürekli yeni "Mozart" örnekleri yaratır. Bu görünürlük, başkalarının yetersizlik duygusunu tetikleyebilir. Günümüz iş dünyasının sürekli ölçen ve karşılaştıran yapısı da bu kompleksi besler.

Oysa mesele içimizdeki Salieri'yi yok etmek değildir; ona dürüst bir ayna tutmaktır. Kıskançlık insani bir duygudur. Bastırıldığında daha yıkıcı hâle gelir. Önemli olan bu duygunun davranışlara nasıl yansıdığıdır. Herkesin kendi yolculuğu vardır. Mozart'ın hikâyesi Mozart'a aittir. Kıyaslamak yerine gelişime odaklanmak, kıskançlığın enerjisini yapıcı bir motivasyona dönüştürebilir.

Salieri Kompleksi insanın kırılganlıklarını gösteren bir aynadır. Aynı zamanda gelişim için bir fırsattır. Çünkü kıskançlık çoğu zaman bize şunu fısıldar: "Sen de gelişebilirsin."

Gerçek başarı başkasını gölgede bırakarak değil; kendi korkularımızı, kıskançlıklarımızı ve eksikliklerimizi dönüştürerek mümkündür. Mozart dünyaya müzik bıraktı; Salieri'nin trajedisi ise bize güçlü bir ders verdi.

Kıskançlık insanı tüketebilir; fakat farkındalık insanı özgürleştirir. Bu yüzden Salieri Kompleksi yalnızca bir kıskançlık hikâyesi değil, insanın kendisiyle verdiği en büyük sınavdır.

İtiraf ediyorum; ben bir Mozart olmayabilirim. Ama hiçbir zaman Salieri de olmadım, olmam, olamam, olanı da hiç sevmem.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Insurtech nedir? Ne değildir?

DİJİTAL dönüşüm, yeni nesil teknolojiler, startup ekosistemi ve insurtech girişimler son dönemlerin en popüler konu başlıkları. Bu yeni dönemin önemli parçası olan startup girişimler bu hareketliliğin merkezinde. Bunun sigorta sektörüne yansıması ise insurtech girişimler üzerinden oluyor.
Genellikle sigorta sektöründeki teknolojik ve dijital dönüşümü ifade etmek için kullanılan insurtech tanımı üzerinde bir kafa karışıklığı var.
Kabul edilen evrensel ve kitabi bir tanım olmayınca, farklı bakış açılarına göre bu kavramı farklı şekilde ele alanlar, farklı şekilde kullananlar oluyor.
Bu konulara kafa yoran, merak ve ilgi duyan bir insurtech sevdalısı olarak ben de kendi bakış açımı ortaya koymak istedim.

Insurtech kavramını nasıl tanımlarız?
Bana göre insurtech kavramı teknolojik bir terim değil, ondan çok daha fazlası. Yani insurtech denince benim aklıma bir teknoloji kategorisi gelmiyor. Benim gözümde insurtech kavramı geniş bir ekosisteme işaret ediyor.
Bu ekosistemin merkezinde startup girişimler yer alıyor. Sigorta ve reasürans şirketleri, sektör paydaşları ve teknoloji şirketleri diğer önemli oyuncular. Elbette startup dünyasının temel unsurları olan kuluçka ve hızlandırma programları, mentorlar, yatırımcılar da ekosistemde önemli rol oynuyor.
Bir diğer genel yanılsama da, insurtech kavramını dijital satış ve pazarlama ile özdeşleştirmek. Insurtech kavramı çok daha geniş bir yelpazeye hitap ediyor ve sigorta değer zincirinin tüm halkalarını ilgilendiriyor.
Bu girizgahtan sonra, benim bakış açımı yansıtan insurtech tanımını şöyle yapabilirim;
"Sigorta değer zincirinin bir veya birden fazla halkasına yönelik yeni nesil teknolojiler ve iş modeline dayalı inovatif çözümler, ürünler sunan, startup girişimlerin merkezinde yer aldığı bir ekosistem"

Ana iş modeli B2B ve B2B2C
Genel kanı, sigorta sektöründe yıkıcı rekabet yerine işbirliği modellerinin daha etkin olacağı yönünde. Bunun bir yansıması olarak, insurtech girişimler mevcut oyuncuları ve düzeni yıkan yapılar yerine, daha çok B2B ve B2B2C iş modellerine odaklanıyor. Yani şirketlere ve şirketler üzerinden müşterilere değer yaratan çözümler üzerinde yoğunlaşılıyor. Insurtech ekosistemi şirketlerin acı noktalarına dokunan, hayatlarını kolaylaştıran, maliyetleri azaltan, süreçleri kısaltan ve yaşanan dijital değişim süreci ile uyumlanmayı sağlayan katkılar sunuyor. Bu sebeple de, sektörün temel paydaşları olan sigorta şirketleri, aracılar ve düzenleyici otoriteler bu ekosistemin büyümesi ve gelişmesi adına kritik rol oynuyor.

Insurtech odak alanları
insurtech girişimler çok geniş bir yelpazede çalışıyorlar. Oto sigortası alanında özellikle telematik cihazlar, "connected" ve sürücüsüz araçlarla ilgili gelişmeler öne çıkıyor. Sağlık ve hayat sigortası için ise, giyilebilir teknoloji, telesağlık ve bio-genetik alanındaki yenilikler ciddi fark yaratıyor.
Öte yandan, anlık ve kişisel bilgiye dayalı inanılmaz büyüklükteki veri havuzlarından optimum faydayı sağlamak için kafa yoruluyor. Yapay zeka çözümleri, başta underwriting, risk analizi ve hasar süreçleri olmak üzere çok farklı fırsatlar sunuyor.
Mobil teknolojilerin günlük hayatın bir parçası olmasıyla, anlık ihtiyaçlara yönelik "on-demand" ürünler ve gömülü sigortacılık git gide yaygınlaşıyor. Bir diğer önemli gelişme de, "blockchain" teknolojisi ve parametrik sigortalar alanında yaşanıyor.
Elbette, tüm bu yaşananların yasal düzenlemelerle uyumu ve düzenleyici otoritelerin öncelikleri ile örtüşmesi ayrı bir süreç.
***
Gördüğünüz gibi, "insurtech" dediğimiz bu ekosistemde geniş bir paydaş kitlesiyle birlikte son derece hızla değişen, çok farklı boyuttaki gelişmeleri takip etmek durumundayız. Yani bahsettiğimiz olay, sadece internet üzerinden ürün satışı değil, sadece bir teknoloji terimi değil, ondan çok daha geniş ve derin.



Yapay zekâda yeni dalga

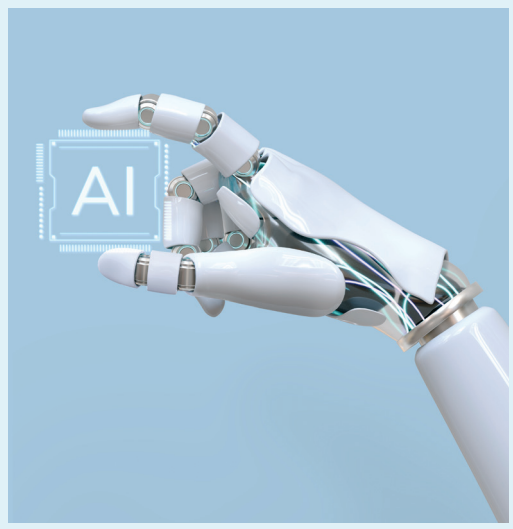
2026'nın ilk çeyreği, yapay zekâ alanında hem altyapı yatırımlarının hem de ürün entegrasyonlarının hız kazandığı bir dönem oldu. Teknoloji şirketleri yeni nesil ajan sistemleri ve kurumsal çözümler üzerinde yoğunlaşırken, veri merkezleri ve çip tedarik zinciri de stratejik rekabet alanına dönüştü. Öte yandan üretken yapay zekâ uygulamaları arama motorlarından mobil cihazlara kadar geniş bir ekosisteme entegre ediliyor. Bu gelişmeler, yapay zekânın yalnızca bir yazılım katmanı değil; altyapı, donanım ve iş modellerini kapsayan bütüncül bir teknoloji dönüşümüne işaret ediyor.

Google aramada gemini dönemi

Google, arama motorunda üretken yapay zekâ entegrasyonunu genişleterek Gemini tabanlı 'Canvas' özelliğini kullanıcılarla buluşturdu. Yeni sistem, arama sonuçlarıyla daha etkileşimli biçimde çalışılmasına olanak tanıyor. Canvas arayüzü sayesinde kullanıcılar yalnızca bilgi aramakla kalmıyor; içerik üretme, özet oluşturma ve veri analizi gibi işlemleri de doğrudan arama ekranı üzerinden gerçekleştirebiliyor. Bu adım, klasik arama deneyiminin yapay zekâ destekli etkileşimli platformlara dönüşmeye başladığını gösteriyor.

PERPLEXITY'DEN DİJİTAL ÇALIŞAN MODELİ

Perplexity, farklı yapay zekâ modellerini aynı platformda koordine eden "Perplexity Computer" sistemin yeni sürümünü tanıttı. Platform, görevleri alt parçalara ayırarak birden fazla yapay zekâ ajanının paralel şekilde çalışmasını sağlıyor. Sistem içinde GPT, Claude ve Gemini gibi farklı modeller birlikte görev alabiliyor. Şirket, bu yaklaşımın uzun süreli araştırma sistemlerinde, veri analizlerinde ve yazılım geliştirme gibi karmaşık işlerde güvenilebilir bir çalışma modeli oluşturabileceğini belirtiyor.



Meta'dan 100 milyar dolarlık çip hamlesi

Meta, yapay zekâ altyapısını güçlendirmek amacıyla AMD ile yaklaşık 100 milyar dolar değerinde bir çip tedarik anlaşması yaptı. Anlaşma kapsamında yeni nesil MI450 hızlandırıcılarının veri merkezlerinde kullanılması planlanıyor. Analistler, bu anlaşmanın Nvidia'ya olan bağımlılığı azaltma stratejisinin bir parçası olduğunu belirtiyor. Aynı zamanda Meta'nın yapay zekâ altyapısını daha uzun vadeli ve ölçeklenebilir bir modele taşımayı hedeflediği değerlendiriliyor.

OpenAI Avrupa'da araştırma merkezini büyütüyor

OpenAI, Londra'daki ofisini genişleterek ABD dışındaki en büyük yapay zekâ merkezlerinden birini oluşturmayı planladığını açıkladı. Yeni merkezde güvenlik, model değerlendirme ve performans araştırmaları üzerinde çalışılacak. Şirket, Avrupa'daki üniversitelerle iş birliklerini artırarak yapay zekâ araştırmalarını genişletmeyi hedefliyor. Bu adım, küresel yapay zekâ yarışında araştırma merkezlerinin coğrafi olarak çeşitlendiğini gösteriyor.

%100 FAİZSİZ

+%20 DEVLET KATKISI

Güvenli ve Kazançlı Faizsiz Fon Seçenekleri

BİRİKSİN DE



BÜYÜSÜN!

Katılım Emeklilik Erken BES'le
biriktirmeye bugün başlayın,
çocuğunuz büyüdüğünde rahat etsin.

Katılım Emeklilik

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr

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.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA