

SAĞLIK SİGORTALARINDA BÜYÜME İVMESİ ARTIYOR

Sigorta sektörü her geçen yıl büyümeye ve gelişmeye devam ederken branş bazında özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortasının rolü giderek daha büyük bir önem kazanıyor. Finansal açıdan toplam prim üretiminin %22'sini oluşturan sağlık sigortaları; dijitalleşme, yapay zekâ, yenilikçi ürün yapıları ve yeni yönetmeliklerle daha dinamik bir yapıya evriliyor. Bu değişim ve dönüşümün getirdiği farkındalıkla beraber sigorta şirketleri sağlık sigortası ürünlerini hem teminat yapısı hem de finansal erişilebilirlik açısından geliştirmeye devam ediyor. ›S.20

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MAYIS 2026 YIL: 42 / SAYI: 570 AYDA BİR YAYINLANIR



HAYAT SİGORTASINDA YENİ DÖNEM:

Artan yaşam süresiyle risk yeniden tanımlanıyor

Uzun yıllar boyunca kredi bağlantılı poliçeler ve vefat teminatı etrafında şekillenen hayat sigortacılığı, bugün farklı bir risk dinamiğiyle karşı karşıya. Artık tartışma yalnızca erken kayıp üzerinden değil, bireylerin daha uzun yaşadığı bir dünyada finansal sürdürülebilirliğin nasıl sağlanacağı üzerinden yürütülüyor. Bu değişim, fiyatlama, rezerv yönetimi, yatırım stratejileri ve müşteri beklentileri gibi sektörün tüm temel dinamiklerinde yeni bir yaklaşımı gerekli kılıyor.

Hayat sigortacılığı uzun yıllar boyunca vefat riskine odaklanan bir yapı üzerinden ilerledi. Ancak bugün bireylerin yaşam süresi uzadıkça, ihtiyaçlar da farklılaşıyor. Daha uzun yaşam süresi; daha uzun vadeli gelir, bakım ve güvence ihtiyacını beraberinde getiriyor. Bu durum, hayat sigortacılığının kapsamını genişleten ve yeni ürün modellerini zorunlu kılan bir dönüşüm sürecine işaret ediyor. Sektör açısından bu dönüşüm, aynı zamanda önemli bir fırsat alanı sunuyor. ›S.16

KÜRESEL ISINMAYLA YENİ NORMAL NETLEŞTİ

2025, küresel ölçekte kaydedilen en sıcak 3'üncü yıl olarak iklim risklerinin artık dönemsel sapmalarla açıklanamayacak kadar kalıcı hale geldiğini gösterdi. Copernicus'un 2025 Küresel İklim Öne Çıkanlar Raporu; sıcaklık, deniz yüzeyi ve aşırı hava olaylarındaki bozulmanın, sektör açısından daha sık ve maliyetli risklere işaret ettiğini ortaya koydu. ›S.12





BYD YANGWANG U9: HIZDA YENİ DENGE ARAYIŞI

BYD'nin premium markası Yangwang çatısı altında geliştirilen U9, 4 motorlu yapısı, yüksek hızlanma kabiliyeti ve gelişmiş gövde kontrol sistemiyle dikkat çekiyor. ›S.28

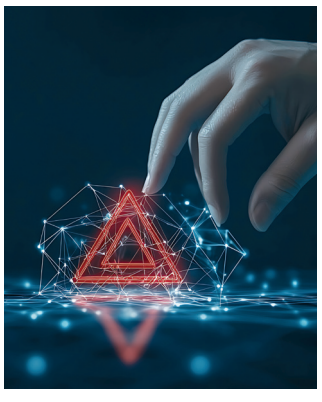


HAYALET KUARTET

Hayalet Kuartet sergisi, sanatçının izlerini, hafızasından süzülen yankılar ve boşlukların yarattığı düşsel manzaralarla harmanlıyor. Böylelikle farklı zaman ve mekânlar ile yeni anlatılar sunuyor. ›S.31

Bağlantılı riskler çağında stratejik kriz yönetimi

Krizlerin olağan hâle geldiği günümüz dünyasında Willis Towers Watson raporu, riskleri tekil başlıklar yerine birbirleriyle olan bağlantıları üzerinden ele alan ve kurumsal dayanıklılığı stratejik bir öncelik hâline getiren yaklaşımların, ayakta kalmanın temel koşulu hâline geldiğini vurguluyor. ›S.24



AFETLERDE İKİNCİL RİSKLER ÖN PLANDA

Swiss Re verilerine göre 2025'te sigortalı doğal afet kayıplarının %92'si ikincil risklerden oluştu. Yangın ve fırtına gibi olaylar, artık toplam hasar içinde baskın bir rol üstlenirken, iklim değişikliğinin etkileri risk profilini yeniden şekillendiriyor. Bu gelişme, sektörde yeni bir hasar dinamiğini gösteriyor. ›S.15

SEKTÖR YENİDEN KONUMLANMA SÜRECİNDE

EY Küresel Sigorta Görünümü 2026 Araştırması'na göre sigorta sektörü çok boyutlu zorluklarla karşı karşıya. Ancak bu belirsizlik ortamı, yeni büyüme alanlarının oluşturulması açısından da önemli bir fırsat penceresi sunuyor. ›S.10



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

TSB'NİN 22'NCİ BAŞKANI AHMET YAŞAR OLDU



Türkiye Sigorta Birliği'nin Olağan Seçimli Genel Kurulu gerçekleşti. Sektörü temsil eden 68 üye şirketin katılımıyla gerçekleşen Genel Kurul'da yapılan oylama sonucunda Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye Sigorta Birliği'nin 22'nci Başkanı seçildi. ›S.29

"SİGORTALILIĞI ARTIRMAK ÖNEMLİ BİR SORUMLULUK"

Sigortalanma oranlarını artırmanın önemli bir sorumluluk olduğuna dikkat çeken AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Sektör olarak rekabeti yalnızca fiyat üzerinden değil; hizmet, teknoloji ve maliyetleri azaltan çözümler üzerinden yürütmemiz gerekiyor" dedi. ›S.3



"SAHADA KARŞILIĞI OLAN ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ"



Hem sigortalılar hem de aracılar için sahada karşılığı olan çözümler sunmayı hedeflediklerini vurgulayan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, sigortacılıkta asıl değerin, müşterinin hayatında gerçek bir karşılığı olan çözümler geliştirebilmek olduğunu söyledi. ›S.5

BES 7'DEN 70'E GÜÇLÜ BİR TASARRUF ARACI

BES'in sadece bir tasarruf aracı değil, bir 'gelecek inşa etme disiplini' olduğunu belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Her yaştan ve her gelir grubundan kişilerin dahil olabildiği BES, finansal özgürlüğe giden yolda güçlü bir rehber niteliği taşıyor" diye konuştu. ›S.11



TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTASI
AYLIK
825 TL

SABİT FİYAT

YILLIK TOPLAM
9.900 TL

TÜRKİYE SİGORTA'DAN GENÇLERE UYGUN FİYATLI BÜYÜK FIRSAT!

SON GÜN
30 EYLÜL 2026

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda uygun fiyatlı, büyük fırsat
Türkiye Sigorta güvencesiyle gençleri bekliyor. Avantajlı fiyattan yararlanmanın yolu
Türkiye Hayat Emeklilik'te BES'li olmanız veya yeni BES başlatmanız!

		ÜCRETSİZ	ÜCRETSİZ	ÜCRETSİZ	SABİT FİYAT
LİMİTSİZ YATARAK TEDAVİ	4 ADET AYAKTA TEDAVİ	DİŞ VE GÖZ MUAYENE PAKETİ	ONLINE DOKTOR	CHECK-UP	YILLIK 9.900 TL

Kampanyadan aylık katkı payı 867 TL ve üzeri olan, mevcut BES veya OKS katılımcıları ile yeni BES ya da OKS başlatacak, 18-26 yaş arası gençler faydalanabilir.
Yeni sözleşmelerde ilk katkı payı, mevcut sözleşmelerde ise son 12 aya ait tüm katkı payları ödenmiş olmalıdır. Taksit kampanyası anlaşmalı banka kredi kartları için geçerlidir.
Detaylı bilgi turkiyesigorta.com.tr

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

TÜRKİYE SİGORTA | TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK

AXA Sigorta küresel risklerin geleceğini Global Riskler Zirvesi'nde değerlendirdi


Yavuz Ölken



Noyan Doğan, Z. Mehmet Tuğhan, Özgür Obalı, Yavuz Ölken



A.Arda Koçyan, Hakan Kara, Etienne Champion

Kurumsal Risk Yönetimi Derneği (KRYD) tarafından 10 Nisan'da Sabancı Center'da düzenlenen 12'nci Global Riskler Zirvesi, iş dünyası ve sigorta sektörünün önde gelen temsilcilerini bir araya getirdi. AXA Sigorta, stratejik ortaklığı ve ana sponsorluğu ile zirveye güçlü bir katkı sağlarken, üst düzey yöneticilerinin katılımıyla etkinlikte aktif rol aldı.

Zirve kapsamında gerçekleştirilen oturumlarda, AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ve AXA Grup Kurumsal Sigortalar Başkanı Etienne Champion konuşmacı olarak yer aldı. "Güncel Riskler ve Sigorta Çözümleri" isimli panelde AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ile birlikte, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Z. Mehmet Tuğtan ve Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı; jeopolitik risklerin ekonomiye etkileri, risk yönetiminde işletmelere düşen görevler, rekabet, koruma açığı, deprem riski, siber tehditler ve sigortacılığın yeni yönü konularına değindiler.

'İŞ BİRLİĞİ İÇİNDE REKABET ETMELİYİZ'

Sigorta sektörünün sigortalanma oranlarını artırmak gibi önemli bir sorumluluğu olduğundan söz eden AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, dinleyicilere şu mesajları verdi:

"Kurumsal tarafta bu oranlar %90'lara ulaşırken, ticari segmentte %30'ların, bireyselde ise %25'lerin altında kalması ciddi bir koruma açığına işaret ediyor. Bu nedenle sektör olarak rekabeti yalnızca fiyat üzerinden değil; hizmet, teknoloji ve maliyetleri azaltan çözümler üzerinden yürütmemiz gerekiyor. 6 Şubat depremlerinin ardından daha da önem kazanan 'rekabet' yaklaşımıyla, Türk sigorta sektörü olarak toplumun ve sanayinin varlıklarını korumak için iş birliği içinde rekabet etmeli, karmaşık riskler karşısında standart ürünlerin ötesine geçmeli ve birbirimizden öğrenerek ilerlemeliyiz.

Veri temelli sigortacılıkta öğrenme evresi, veri paylaşımı ve ortak iş geliştirme mecburiyeti; yeni nesil ürünler, araç sürüş deneyimi, akıllı ev ve giyilebilir teknolojiler gibi alanlarda inovasyonu tetikleyerek hem sektörü hem de müşteriyi güçlendirecek.

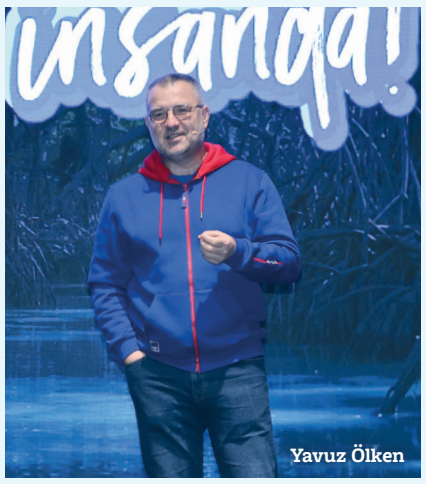
Yapay zekâdan faydalanmak ve risk yönetiminde adeta bir 'reset' sürecine girmek; depremden yangına, sel ve fırtınaya kadar pek çok alanda devam eden koruma açığını kapatmanın ve sigortayı iş sürekliliği planlarının ayrılmaz bir parçası haline getirmenin temel yolu."

RİSKLERİN YÖNETİMİ ELE ALINDI

AXA Grup Kurumsal Sigortalar Başkanı Etienne Champion'un Bilkent Üniversitesi, TCMB Eski Baş Ekonomisti Prof. Dr. Hakan Kara ile birlikte yer aldığı panelde ise küresel düzeyde jeopolitik ve makroekonomik risklerin yönetimi ele alındı. Kurumsal Risk Yönetimi Derneği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı A. Arda Koçyan'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen panelde, ekonomik dalgalanmalar, iklim krizi ve teknolojik dönüşüm gibi çok katmanlı riskler çok boyutlu şekilde değerlendirildi. AXA Sigorta'nın küresel uzmanlığı ve önleyici sigortacılık yaklaşımı, kurumların dayanıklılığını artırmaya yönelik çözüm ve iş birliklerinin önemine dikkat çekerken, Global Riskler Zirvesi sektörler arası bilgi paylaşımı açısından tüm katılımcılar için önemli bir platform sundu.

"Empatiyi iş yapış şeklimizin merkezine yerleştiriyoruz"

AXA Türkiye, bin 100'ü aşkın AXAlının katılımıyla gerçekleşen #axadaş Buluşması 2026'da bir araya gelerek şirketin geleceğini şekillendiren kurum kültürünü, çalışan deneyimini ve 2030 vizyonunu "Empati Güvencesi" yaklaşımı etrafında yeniden tanımladı. AXAlıların muhteşem ritmiyle renklenen organizasyon, empatiyi yalnızca müşterilerine sunduğu bir değer olarak değil; çalışan deneyiminin, iş yapış biçimlerinin ve kurum kültürünün temel taşı olarak konumlandıran yaklaşımı güçlü bir biçimde ortaya koydu.



Yavuz Ölken



2030 VİZYONUNA ORTAK YOLCULUK

Bin 100'ü aşkın AXAlının katılımıyla gerçekleştirilen #axadaş Buluşması, AXA Türkiye çalışanlarını ortak hedefler etrafında bir araya getirdi. Organizasyonda AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, 2025 yılına ilişkin değerlendirmelerini paylaşırken 2026 hedeflerini aktardı. Ölken buluşmada, 'Köklerim AXA'da, Kalbim İnsanda' mottosuyla, kökleriyle öne çıkan Mangrove ağacından ilham alarak 6 adımda kurgulanan 2030 Adaptif Sigortacılık dönüşüm yolculuğunu paylaştı; bu yolculuğun merkezindeki en güçlü kavramın ise "Empati Güvencesi" olduğunu vurguladı: Ölken, "#axadaş Buluşması bizim için yalnızca bir strateji ya da motivasyon buluşması değil; çalışma arkadaşlarımızla bağ kurduğumuz, birlikte düşündüğümüz ve geleceğimizi ortak akılla şekillendirdiğimiz çok kıymetli bir organizasyon. 2030 yolculuğumuzda fark yaratan en temel yaklaşımımız ise "Empati Güvencesi". Empati Güvencesi, AXA Türkiye'yi bir sigorta şirketi olmanın ötesine taşıyan, sigortacılık sistemine değil insani güvenceye odaklanan yepyeni bir iş modeli anlayışı. Ele aldığımız her konuyu bu bakış açısıyla değerlendiriyor, empatiyi kararlarımızın, iş yapış şeklimizin ve ilişkilerimizin merkezine yerleştiriyoruz" dedi.

AXA Türkiye'nin 2030 vizyonu; yapay zekâyla güçlenen, sadeleşmiş süreçlerle hız kazanan, müşteri segmentasyonunu derin içgörülerle değerlendiren ve insanı odağına alan kapsamlı bir dönüşümü içeriyor. Bu dönüşümün temelinde ise "kalpten dinleyen" ve güçlü bağlar kurabilen bir organizasyon yapısı yer alıyor. Organizasyonda ayrıca AXA Grubu'nun uluslararası vakfı olan AXA Foundation for Human Progress'in desteklediği, dünyanın en etkili sosyal girişimcilik ağlarından biri olan Ashoka ile hayata geçirilen global iş birliği projesi 'Unlock Education'ın anlatımı yapıldı.

KIBRIS'TA SOMPO RÜZGÂRI:

Kurumsal İş Ortakları Lansmanı ve acenteler toplantısı ile güçlü buluşma

Sigorta sektöründe acente yapılanmasını daha stratejik ve sürdürülebilir bir zemine taşıma hedefiyle ilerleyen Sompo Sigorta, Kurumsal İş Ortakları modeliyle bu dönüşümü yeni bir aşamaya taşıdı. Sompo, 6–9 Nisan tarihleri arasında Kıbrıs'ta düzenlediği lansman ve acenteler toplantısı kapsamında acenteleriyle bir araya gelerek büyüme vizyonunu ve yeni iş birliği yaklaşımını paylaştı. Sompo Sigorta'nın son yıllarda adım adım geliştirdiği acente odaklı yaklaşım, bu organizasyon ile birlikte daha bütünsel bir yapıya kavuştu. 2023 yılında Kıbrıs'ta gerçekleştirilen geniş katılımlı buluşmayla başlayan süreç, 2024 ve 2025 yıllarında hayata geçirilen Kahve Sohbetleri ile devam etti. 2026 yılında ise Kurumsal İş Ortakları Lansmanı ve acenteler toplantısı ile Kıbrıs'ta yeniden Sompo rüzgârı estirdi.

6 Nisan akşamı gala yemeğiyle başlayan KİO Lansmanı, 7 Nisan'da Kurumsal İş Ortağı acenteler ile Sompo Sigorta temsilcilerinin katılımıyla devam etti. Gün boyunca gerçekleştirilen sunumlarda Kurumsal İş Ortakları modeli, kurumsal sigortalar alanındaki büyüme hedefleri doğrultusunda geliştirilen stratejik bir inisiyatif olarak ele alındı. Acentelere sunulan ayrıcalıklı hizmet yaklaşımı ve daha yakın iş birliği yapısı öne çıkarılırken, 'Birlikte Güçlü, Birlikte Lider' mottosu çerçevesinde düzenlenen birebir görüşmelerle doğrudan iletişim güçlendirildi. Etkinlik kapsamında basketbol koçu, TÜBAD Onursal Başkanı Çetin Yılmaz da bir konuşma yaptı. Yılmaz, sürdürülebilir başarının temelinde liderlik, güçlü ekip ruhu ve güvene dayalı ilişkilerin yer aldığını vurgularken, birlikte hareket etmenin yarattığı sinerjinin kurumları ileriye taşıyan en önemli güç olduğunu ifade etti. 8 Nisan'da gerçekleştirilen acenteler toplantısı, Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur'un açılış sunumuyla başladı ve toplam 530 davetlinin katılımıyla düzenlendi. Gün boyunca üst yönetimde yer alan Burak Bayhan, Osman Yılmaz, Uğur Özer, Şirzat Çetinkaya ve Çağatay Çınar tarafından yapılan sunumlarda; satış, hasar, kurumsal sigortalar, bireysel ve sağlık sigortaları alanlarındaki öncelikleri paylaşıldı. Program süresince gerçekleştirilen birebir görüşmelerle acentelerle iletişim ve iş birliği olanakları daha da artırıldı. Kurumsal İş Ortakları modeli, Sompo Sigorta'nın kurumsal sigortalar alanındaki büyüme hedefleri doğrultusunda geliştirdiği stratejik bir yapı olarak konumlanıyor. Bu kapsamda belirlenen acentelere daha yakın iletişim, öncelikli hizmet ve özel destek mekanizmaları sunulurken, kurumsal sigorta üretiminin artırılması hedefleniyor.



Fahri Uğur



Burak Bayhan

Sompo, 6–9 Nisan tarihleri arasında Kıbrıs'ta düzenlediği lansman ve acenteler toplantısı kapsamında acenteleriyle bir araya gelerek büyüme vizyonunu ve yeni iş birliği yaklaşımını paylaştı.

'İŞ ORTAKLARIMIZLA BİRLİKTE BÜYÜYORUZ'

Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, şirketin bu inisiyatifi hayata geçirme motivasyonunu ve stratejik hedeflerini şu sözlerle aktardı: "Sürdürülebilir kârlı büyüme odağımız doğrultusunda, Sompo'nun gücünü ve desteğini iş ortaklarımıza ve müşterilerine hissettirip iş ortaklarımızla birlikte büyüyerek kurumsal sigortalar alanındaki konumumuzu daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Trafik dışı müşteri adedimizi 1,5 milyona çıkarma hedefimizle erişilebilirliğimizi artırırken, en iyi müşteri deneyimini sunma yaklaşımımızı tüm süreçlerimizin merkezine koyuyoruz. Bu yolculukta, iş ortaklarımızda birebir iletişimi güçlü tutmanın yanı sıra, en iyi teknolojileri kullanarak hem acentelerimize hem de müşterilerimize daha hızlı, daha etkin ve daha güçlü bir hizmet altyapısı sunuyor; birlikte büyümeyi esas alan vizyonumuzu kararlılıkla ileri taşıyoruz."

'MÜŞTERİ PORTFÖYÜMÜZ ÖNEMLİ ÖLÇÜDE BÜYÜDÜ'

Acenteler toplantısı kapsamında konuşan Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayhan ise 3 yılın ardından acentelerle yeniden bu ölçekte bir araya gelmenin önemine dikkat çekti. Bu süreçte hem acente ağının hem de müşteri portföyünün önemli ölçüde büyüdüğünü ifade eden Bayhan, yılı sektörde ilk 5 şirket arasında tamamladıklarını belirtti. Güçlü sermaye yapısı, satışı kolay ürün yapısı ve hızlı hasar ödeme performansıyla daha sağlam bir zeminde ilerlediklerini vurgulayan Bayhan, hasar yaşayan her 10 müşterinin 9'unun şirketi önermesinin doğru yolda olduklarını gösterdiğini söyledi. Acentelerle kurulan güçlü iş birliği sayesinde güven veren bir marka olarak liderliğe doğru ilerlediklerini ifade eden Bayhan, müşteri deneyimini merkeze alan yaklaşımın Sompo Club sadakat programı ve 'Normale Dön' kampanyasının devamı niteliğindeki tamamlayıcı sağlık sigortası reklam filmiyle desteklendiğini belirtti. Organizasyon kapsamında gerçekleştirilen plaket töreninde Türkiye genelinde performanslarıyla öne çıkan ilk 10 acente ile şubeli acenteler kategorisinde ilk 3 sırada yer alan acentelere toplam 13 plaket takdim edildi. Etkinlik, görkemli açılış şovları ve gala gecesinde sahne alan Derya Uluğ konseriyle coşkulu bir atmosferde tamamlandı.



Ray Sigorta trafik sigortasında teminat boşluğunu kapatıyor

Ray Sigorta, Trafik Tamamlayıcı Sorumluluk Sigortası kapsamında sektörde fark yaratan yeni bir adımı hayata geçiriyor. Şirket, sürücünün kusurlu olduğu kazalarda karşı tarafın aracı için çekici teminatı, karşı tarafa ikame araç teminatı ve kazanç kaybı teminatını sektörde ilk kez aynı çatı altında sunuyor.

Müşteri odaklı yenilikçi yaklaşımıyla portföyünü geliştirmeyi sürdüren Ray Sigorta, sektörde bir ilke daha imza atıyor. Ray Sigorta'nın müşterileriyle buluşturduğu Trafik Tamamlayıcı Sorumluluk Sigortası, standart sorumluluk çerçevesinin ötesine geçerek, kazalarda zorunlu trafik sigortasının kapsamında olmayan ve ek maliyet yaratan durumlara karşı geliştirdiği ürün ile, sigortalılara daha kapsamlı bir güvence sağlarken, acentelere de müşterilerine daha güçlü bir çözüm önerisi sunma imkânı veriyor.

'GENİŞLETİLMİŞ SORUMLULUK SİGORTASI'

Ray Sigorta geliştirdiği Trafik Tamamlayıcı Sorumluluk Sigortası, sigortalının kusurlu olduğu kazalarda karşı tarafa ilişkin İMM kapsamındaki tazminat yükümlülüğünü; buna bağlı ortaya çıkabilecek çekici giderini, ikame araç giderini ve karşı aracın ticari faaliyette bulunuyor olması halinde kazanç kaybını poliçe limit ve şartları dahilinde karşılayan genişletilmiş bir sorumluluk sigortası niteliği taşıyor. Sektörde ilk kez sunulan teminat kapsamıyla dikkat çeken ürün, kaza sonrası oluşabilecek mali sonuçlara karşı daha bütüncül bir güvence yaklaşımı sunuyor.

'DEĞER ODAKLI BÜYÜMEYİ ÖNCELİKLENDİRİYORUZ'

Hem sigortalılar hem de aracılar için sahada karşılığı olan, güncel ihtiyaçlara cevap veren çözümler sunmayı hedeflediklerini vurgulayan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şunları söyledi: "Ray Sigorta olarak ürün ve hizmet tarafında müşterilerin değişen beklentilerine daha hızlı yanıt veren bir yapı kurmaya odaklanırken, dağıtım kanallarında da değer ve güven odaklı büyümeyi önceliklendiriyoruz. Sigortacılıkta bizim için asıl değer, müşterinin hayatında gerçek bir karşılığı olan çözümler geliştirebilmek. Oto branşlarında rekabet yoğunlaştı. Ancak biz sürdürülebilir ilkelerimizden ödün vermeden, sadece fiyatla değil hizmet kalitesi ve yenilikçi ürünlerle rekabet gücümüzü büyütmeyi tercih ediyoruz. Trafik Tamamlayıcı Sorumluluk Sigortamızla,


Koray Erdoğan

müşterilerimizin güncel ihtiyaçlarına bütüncül bir yanıt üretirken, trafikte risklere karşı daha güçlü şekilde korunmasını hedefliyoruz. Sektörde bir ilke daha imza atan bu yenilikçi ürünle 'farklı bir sigorta' anlayışımızı ürün tarafında somutlaştırıyor ve sektörde çıtayı yukarı çekmeye devam ediyoruz."



Doğa Sigorta başarılı acentelerini Bangkok ve Pattaya seyahati ile ödüllendirdi



















Doğa Sigorta, satış kampanyasında üstün performans gösteren acentelerini Tayland'da düzenlenen özel organizasyonla bir araya getirerek hem motivasyonu artırdı hem de 2026 hedefleri için güçlü bir buluşma gerçekleştirdi.

Doğa Sigorta, satış kampanyasında üstün başarı gösteren acentelerini Tayland'ın öne çıkan destinasyonlarında ağırladı. 31 Mart – 6 Nisan 2026 tarihleri arasında düzenlenen 6 gece 7 günlük Bangkok ve Pattaya seyahati, acenteler için hem dinlenme hem de yeni dönem hedeflerine odaklanma fırsatı sundu.

PATTAYA'DAN BANGKOK'A UZANAN PROGRAM

Programın ilk durağı olan Pattaya'da acenteler; fil safarisi, mercan adası turları ve bölgenin öne çıkan lezzet noktalarında gerçekleştirilen etkinliklerle bir araya geldi. Organizasyonun 2'nci bölümünde ise Bangkok'ta düzenlenen şehir turları kapsamında kanallar, Altın Buda Tapınağı ve 'Yüzen Market' ziyaret edilerek Tayland'ın kültürel yapısı deneyimlendi. Katılımcılar, konakladıkları otellerde ve seçkin restoranlarda düzenlenen akşam yemeklerinde buluşarak iletişim ve iş birliğini güçlendirdi.

'DOĞA SİGORTA AİLESİNİN BAĞLILIĞI GÜÇLENİYOR'

Seyahat süresince acentelerle bir araya gelen Doğa Sigorta Satış ve Bölgeler Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, organizasyona ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Siz kıymetli iş ortaklarımızın azmi ve sahadaki gücü, Doğa Sigorta'yı her geçen gün daha ileriye taşıyor. Bu seyahat, sadece bir ödül değil, aynı zamanda büyük Doğa Sigorta ailesinin birbirine olan bağlılığının bir göstergesidir. Sizlerle ofis ortamı dışında, böylesine özel rotalarda buluşmaktan, bir arada vakit geçirmekten büyük mutluluk duyuyorum."

2026 HEDEFLERİNE GÜÇLÜ BAŞLANGIÇ

Tuncay, konuşmasında 2026 yılına ilişkin hedeflere de değinerek, "2026 yılı bizim için yeni rekorların ve büyümenin yılı olacak. Buradan aldığımız motivasyonla, Türkiye'nin dört bir yanında sigortalılarımıza en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz. Başarımız daim, yolumuz açık olsun," dedi. Doğa Sigorta, "Güven Doğasında Var" mottosu doğrultusunda iş ortaklarını desteklemeye ve başarıyı ödüllendirmeye yönelik çalışmalarını sürdürmeyi planlıyor.

“İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortası artık bir tercih değil, ihtiyaç”



Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, oto sigortalarındaki güncel gelişmeleri, fiyat değişimlerini ve artan uyuşmazlıkların nedenlerini değerlendirdi. Trafik sigortası ile kasko arasındaki fiyat dengesine dikkat çeken Yılmaz, özellikle İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) sigortasının artık “bir tercih değil, ihtiyaç” haline geldiğini vurguladı.

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, oto sigortalarında son dönemde yaşanan fiyat değişimlerine ilişkin yaptığı değerlendirmede, trafik sigortası ile kasko arasındaki temel farklara dikkat çekti. Trafik sigortasının 1 yıllık poliçeler olmasına rağmen sorumluluğunun 10–15 yıla kadar uzayabildiğini belirten Yılmaz, “2020’de pandemi sonrası oluşan enflasyonist ortam ve asgari ücretteki hızlı artış, 2022’de trafik sigortası teminatlarını ciddi şekilde yükseltti. Bu artış primlere de doğrudan yansıdı” dedi. Kasko tarafında ise farklı bir yapı olduğuna işaret eden Yılmaz, “Kasko serbest piyasa koşullarında şekilleniyor. Sektördeki yoğun rekabet fiyatları aşağı yönlü baskılıyor” diye konuştu. Hasar/prim oranlarına da değinen Yılmaz, son 2 yılda %60–65 seviyesinde olan oranın 2026 itibarıyla %70–80 bandına yaklaştığını belirterek, “Bileşik oranın %100’e yaklaşması teknik olarak risk anlamına gelir” ifadelerini kullandı.

‘BU DÖNEM KASKO İÇİN KAÇIRILMAYACAK FIRSAT’

Mevcut tabloyu sigortalılar açısından değerlendiren Yılmaz, “Fiyatların enflasyonun altında kaldığı bir dönemden geçiyoruz. Bu nedenle bugün kasko yaptırmak avantajlı olabilir. Ancak artan hasar maliyetleri nedeniyle önümüzdeki dönemde fiyat artışları kaçınılmaz hale gelebilir” dedi. Türkiye’de kasko sigortalılık oranının araç yaşı arttıkça ciddi şekilde düştüğünü belirten Yılmaz, “0–5 yaş araçlarda sigortalılık oranı %80’lere çıkarken, 15–20 yaş araçlarda %1’lere kadar geriliyor. Her aracın ihtiyacı farklıdır, dolayısıyla poliçe seçenekleri de buna göre şekillenmeli” dedi. Daha uygun maliyetli çözümler bulunduğunu da vurgulayan Yılmaz, muafiyetli poliçeler, eşdeğer parça kullanımı ve anlaşmalı servis tercihleriyle daha erişilebilir ürünler sunulabildiğini ifade etti. Bu seçeneklerin yeterince bilinmediğini belirten Yılmaz, sektörün bilgilendirme konusunda daha aktif olması gerektiğini söyledi.

2027'DE MOTORLU BİSİKLETLER SİGORTA KAPSAMINDA OLACAK

Türkiye’de trafik sigortasında sigortasızlık oranının yaklaşık %20 seviyesinde olduğunu belirten Yılmaz, bu oranın motosiklet segmentinde daha yüksek göründüğünü ifade etti. Bunun önemli bir nedeninin, toplam 7,2 milyonluk araç parkının 2,2 milyonunu oluşturan motorlu bisikletlerin henüz sigorta kapsamında olmaması olduğunu söyledi. Yılmaz, 1 Ocak 2027 itibarıyla motorlu bisikletlerin de trafik sigortası kapsamına alınacağını hatırlatarak, bu düzenlemenin sektörde önemli bir değişim yaratacağını ve gerekli alt düzenlemelerin beklendiğini belirtti.

‘İHTİYARI MALİ MESULİYET ARTIK İHTİYAÇ’

İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortası'nın teknik adının vatandaşlar için karmaşık olabildiğini belirten Yılmaz, bu ürünün daha sade bir şekilde “Trafik Tamamlayıcı Sigortası” olarak ifade edilebileceğini söyledi. 2026 yılı itibarıyla trafik sigortasında araç başına maddi hasar limitinin 400 bin lira, bedeni hasar limitinin ise 3,6 milyon lira olduğunu hatırlatan Yılmaz, özellikle uzun süren dava süreçleri ve yüksek enflasyon nedeniyle bu limitlerin zaman içinde yetersiz kalabildiğini vurguladı. “Değer kaybı da bu limitler içinde değerlendiriliyor. Bu nedenle limitlerin aşılması durumunda fark doğrudan araç sahibine yansıyabiliyor” diyen Yılmaz, İMM sigortasının devreye girerek ek güvence sağladığını ifade etti. Bu teminatın kasko ya da trafik sigortasına eklenebildiğini de sözlerine ekledi.

‘MİNİMUM 5 MİLYON LİRA TEMİNAT ÖNERİYORUZ’

Artan maliyetler ve enflasyonun sigorta teminatlarını doğrudan etkilediğini belirten Yılmaz, özellikle bedeni hasarlarda uzun süren dava süreçlerinin mevcut limitleri yetersiz hale getirdiğini söyledi. “Geçmişte asgari ücret 5 bin lira iken hesaplanan bir tazminat, bugün 28 bin lira üzerinden hesaplanıyor. Bu da eski limitleri yetersiz kılıyor” diyen Yılmaz, bu nedenle sigortalılara minimum 5 milyon lira seviyesinde İMM teminatı önerdiklerini belirtti. Yılmaz, ayrıca bu teminatın maliyet açısından da ulaşılabilir olduğunu, mevcut durumda trafik sigortası priminin yaklaşık dörtte biri seviyesinde fiyatlandığını ifade etti.

DEĞER KAYBINDA YENİ DÖNEM

Değer kaybı süreçlerine ilişkin yeni uygulamaları da değerlendiren Yılmaz, sigorta şirketlerinin artık maddi hasar oluştuğunda değer kaybını otomatik olarak hesaplayıp ödeme yapabildiğini söyledi. Bu uygulamanın uyuşmazlıkları azaltmayı hedeflediğini belirtti. Ancak uygulamada bazı operasyonel zorluklar yaşandığını da dile getiren Yılmaz, özellikle ödeme yapılacak kişiye ulaşma konusunda sorunlar olabildiğini ifade etti. Bu süreçlerin hızlandırılması için ikinci el araç satışlarında kullanılan güvenli ödeme sistemine benzer bir model üzerinde çalıştıklarını belirten Yılmaz, bu sistemle birlikte IBAN bilgisine ihtiyaç duyulmadan, kimlik üzerinden doğrudan ödeme yapılabileceğini sözlerine ekledi.

‘SİGORTA SEKTÖRÜ GÜVEN ÜZERİNE KURULU’

Tahkim süreçlerine de değinen Yılmaz, geniş vekâletler nedeniyle ödemelerin her zaman doğrudan sigortalıya ulaşamayabildiğini belirtti. Sürecin daha şeffaf hale gelmesi için tahkim işlemlerinin UYAP Vatandaş Sistemi’nde görünür olmasının önemli olacağını ifade etti. Yılmaz, sözlerini şöyle tamamladı: “Sigorta sektörü güven üzerine kurulu. Biz ödemeleri mümkün olan en kısa sürede yapmak isteriz. Geciken her ödeme, bizim için de ek maliyet anlamına gelir.”



Quick Sigorta ile 2026 motofest maratonu başladı

Türkiye'deki motosiklet kültürünün en sadık yol arkadaşı Quick Sigorta, merakla beklenen 2026 festival takvimini duyurdu. 19 Nisan'da Balıkesir Karesi'de motorların çalışmasıyla başlayan dev maraton, Karadeniz'in yaylalarından Güneydoğu'nun tarihi duraklarına kadar 13 farklı şehirde 14 farklı festivalle binlerce motor tutkununu aynı rotada buluşturacak.

Geçtiğimiz yıllarda binlerce katılımcıyla festival ruhunu sahaya taşıyan Quick Sigorta, bu yılki takvimiyle çıtayı daha da yukarı taşıyor. Nisan sonu Mersin ile ivme kazanan maraton; Osmaniye (Kadirli), Gaziantep, Çorum, Sivas, Burdur (Bucak), Tokat (Erbaa), Kastamonu (Tosya), Ordu (Fatsa) ve Artvin duraklarıyla devam ederek Eylül'de yine Balıkesir ve Kahramanmaraş ile final yapacak.

QTRUCK VE QKARAVAN EĞLENCENİN KALBİ

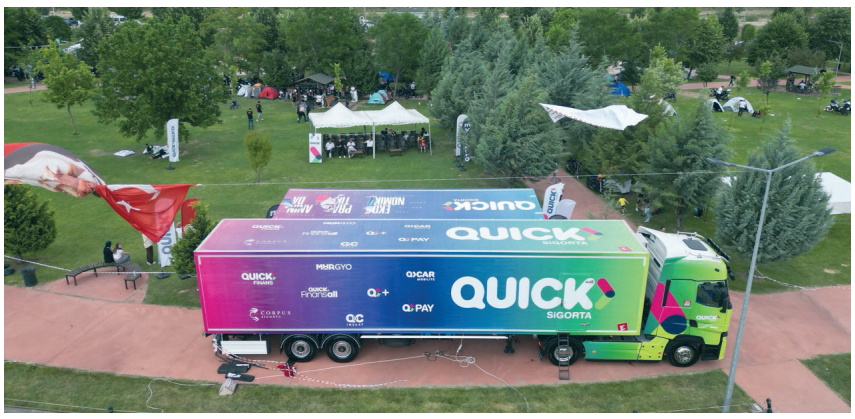
Festivallerin vazgeçilmezi haline gelen dev etkinlik tırı QTruck ve QKaravan, bu yıl da etkinlik alanlarının kalbinde konumlanacak. Konserlerden motocross gösterilerine, ödüllü yarışmalardan eğlenceli etkinliklere kadar dolu dolu bir içerikle sahada olacak olan Quick Sigorta, motorcuların sadece sigortacısı değil, en yakın yol arkadaşı olduğunu bir kez daha kanıtlayacak.

ACİL DESTEK SİGORTASI HEDİYE

Quick Sigorta, festivallere sadece coşku değil, güvenlik ve teknoloji de taşıyor. Festival alanlarını ziyaret eden ve Quick Mobil uygulamasını indiren tüm motosiklet tutkunlarına, olası kazalara karşı anında koruma sağlayan "Acil Destek Sigortası" hediye edilecek. Ayrıca katılımcılar, Quick Sigorta'nın motosikletçilere özel geliştirdiği ürünler hakkında uzman ekiplerden yüz yüze bilgi alma fırsatı bulacak.

SEZON BALIKESİR'DE 5 BİN KİŞİLİK BULUŞMAYLA AÇILDI

Balıkesir, 2026 motosiklet sezonunun en büyük açılış buluşmasına ev sahipliği yaptı. "Sezonu Balıkesir'de açıyoruz" sloganıyla Karesi Doğa Parkı'nda düzenlenen etkinlik, 5 binin üzerinde motor tutkununu bir araya getirerek bölgedeki katılım rekorunu kırdı. Nisan ayından eylül ayına kadar sürecek olan Quick Sigorta motofest maratonunun bu ilk büyük buluşmasında, motosiklet camiası tam kadro sahadaydı. Alanı dolduran binlerce sürücü, önümüzdeki aylarda Türkiye'nin dört bir yanında sürecek festivaller öncesi moral depoladı.





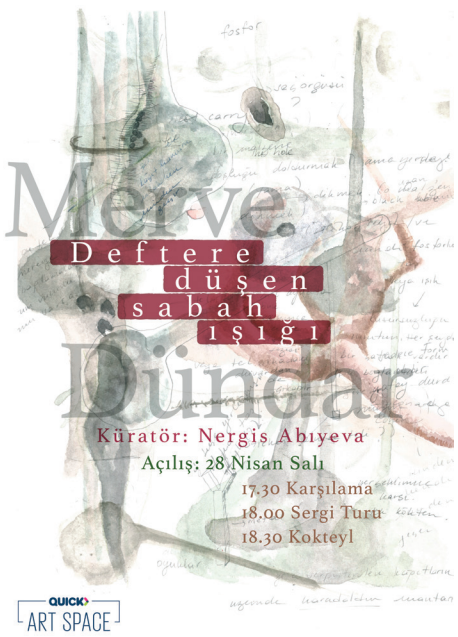






QUİCK SİGORTA 2026 MOTOFEST TAKVİMİ

30 Nisan-03 Mayıs: Birinci Quick Sigorta Mersin Motofest
15-17 Mayıs: Üçüncü Quick Sigorta Kadirli Motofest
04-07 Haziran: Silivri Motosiklet Panayırı
25-28 Haziran: İkinci Quick Sigorta Gaziantep Motofest
03-05 Temmuz: 7'nci Quick Sigorta Çorum Hitit Motofest
10-12 Temmuz: Birinci Quick Sigorta Sivas Motofest
16-19 Temmuz: 5'inci Bucak Motofest
24-26 Temmuz: İkinci Quick Sigorta Erbaa My Enduro Motofest
01-02 Ağustos: Üçüncü Quick Sigorta Tosya Motofest
07-09 Ağustos: İkinci Quick Sigorta Fatsa Motofest
14-16 Ağustos: 13'üncü Quick Sigorta Artvin Motofest
03-06 Eylül: 14'üncü Quick Sigorta Balıkesir Motofest
11-13 Eylül: İkinci Quick Sigorta Kahramanmaraş Motofest



Quick Art Space'te Merve Dündar solo sergisi açıldı

Merve Dündar'ın Deftere Düşen Sabah Işığı isimli solo sergisi, Nergis Abıyeva küratörlüğünde 28 Nisan – 31 Ağustos 2026 arasında Quick Art Space'te izleyiciyle buluşuyor. Sanatçının sabahın erken saatlerinde doldurmaya başladığı defterlerine ve yürüyüşlerine, yani gündelik rutinlerine referans veren sergide son 4 yılda ürettiği desen, kolaj, asamblaj, resim ve yerleştirmeden oluşan kapsamlı bir seçkiye yer veriliyor. Hazırlıklarına 2025 yılının başında, Dündar'ın sağlığında başlanan sergi, kendisinin, ailesinin ve yakın çevresinin isteği doğrultusunda, planladığı biçimiyle hayata geçiriliyor. Dündar'ın Quick Art Space yönetim kurulu başkanı Mine Erdemoğlu ile birlikte geliştirdiği kolektif çalışma da, izleyiciler tarafından gerçekleştirilmek üzere sergideki yerini alıyor.

'BU AĞAÇLAR NEREDEN ÇIKTI?'

"Yürümeyi çok seviyorum. Şehirde yürürken insanlara pek bakmıyorum sanırım (Şimdi fark ettim). Göz hizamda olan ağaç gövdeleri daha çok dikkatimi çekiyor, yapraklarına, yemişlerine de bakmıyorum sanırım. Hepsinin gövdesinin farklı dokusu, farklı yaşanmışlıkları var. Çoğu zarar görmüş, dışarıdan müdahaleye uğramış, budanmış, hastalanmış, hatta kimi ölmek üzere; üstü karadaladın mantarıyla kaplı. Sadece oradan anlıyorum ölüme yakın olduklarını. Kimi eğilmiş, kimi yer çekimine karşı türlü hareketlerde, kimi insanın ektiği telleri yırtarak yoluna devam ediyor. Kimi insanın belirlediği alanda büyüyor, büyümeye çalışıyor, kiminin gövdesi delik deşik, boşluklarla dolu. Boşlukları dolduruyoruz ki daha fazla bakteri girmesin, kapatıyoruz. Bunlar, benim üretirken düşündüklerim."

Quick Finans'tan 2. el oto ekosisteminde devrim:

15 yaş üzeri araçlara kredi imkânı

2. el oto ekosisteminin, tüm paydaşlarıyla birlikte kapsayıcı iş modelleriyle desteklenmesi ve gelişimine katkı sunulması vizyonuyla hareket eden Quick Finans, 15 yaş sınırı nedeniyle finansmana erişemeyen 6,5 milyon adetlik araç parkını kredi kullanımına açtı.


Nihat Karadağ

Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, 130 milyar dolar büyüklüğe sahip 2. el oto pazarında devrim niteliğinde bir gelişmeyi paylaştı. Karadağ, yaş sınırı nedeniyle kredi dışında kalan 15 yaş üzeri araç parkına yönelik finansman çözümlerini hayata geçirdiklerini belirtti. Finansmana erişimdeki en önemli bariyerlerden biri olan "araç yaş sınırı" konusuna çözüm getirdiklerini vurgulayan Karadağ, şöyle konuştu: "2. el oto pazarı, sıfır araç pazarının 7-8 katı büyüklüğünde ve çok geniş paydaş yapısıyla dinamik bir şekilde işleyen devasa bir ekosistem.
Quick Finans olarak, kuruluş vizyonumuzda yer alan 'Sigorta ile Bütünleşik Yaratıcı ve Yenilikçi Ürün ve Hizmetler Geliştirme' hedefimiz doğrultusunda, faaliyetlerimizin odağında bulunan 2. el oto ekosisteminin dinamizmine yeni bir ivme kazandıracak, istikrarlı ve sürdürülebilir gelişimine katkı sağlayacak devrim niteliğinde bir kredi uygulamasını başlatıyoruz.
Grubumuzun amiral gemisi Quick Sigorta'nın, özellikle geniş kitlelerin erişimini mümkün kılan KASKONOMIQ yaklaşımıyla sunduğu uygun maliyetli kasko çözümleriyle desteklenen bu yeni modelle, finansmana erişimde yepyeni bir dönemi başlatıyoruz. Bu ürünümüz aynı zamanda ülkemiz ekonomi yönetimlerinin orta vadeli planlarında yer alan kapsayıcılık, ürün çeşitliliği ve finansmana erişim hedeflerine de katkı sağlayacaktır."



15 YAŞ ÜZERİ ARAÇ PARKI SİSTEME DAHİL EDİLİYOR

TÜİK verilerine göre, 15 yaş üzeri araç adedi son 5 yılda %25,2 artışla 6,5 milyon adede ulaşırken, 33,6 milyonluk araç parkının %37'si bu segmentten oluşuyor. Quick Finans Genel Müdürü Nihat Karadağ, finans sektöründe 15 yaş üzeri araçlarda kredi imkânı bulunmaması nedeniyle bu geniş pazarın finansmana erişim dışında kaldığını belirterek, "Quick Finans olarak bu yaş grubuna yönelik kredi imkânı sunarak sektörde bir ilki başlatıyor ve yeni bir pazar açıyoruz" dedi. Ekonomik nedenlerle düşük bütçeli mobilite ihtiyacının arttığını ve bunun ikinci el pazarının özellikle yaşlı segmentini canlı tuttuğunu belirten Karadağ, yaş sınırı nedeniyle 6,5 milyonluk araç parkının sistem dışında kaldığını hatırlattı.
Geliştirilen kredilendirme modeliyle bu büyük segmentin sisteme dahil edileceğini ifade eden Karadağ şunları söyledi: "Bu denli önemli bir araç parkının sisteme dahil edilmesini sağlayacak bu model, yalnızca satış hacmini artırmakla kalmayacak; sektörde yaygın olarak uygulanan takas sisteminin daha güvenli ve etkin işlemesine katkı sağlayacak, ihale platformlarının gelişimini destekleyecek ve pazarın hızlı ve güvenli büyümesinde önemli rol oynayacaktır. 0 km araç pazarı dahil olmak üzere tüm ekosistemde yeni iş modellerinin gelişmesini teşvik ederek sürdürülebilir büyümeyi de destekleyecektir."

'HER YAŞA VE HER ARACA KREDİ' YAKLAŞIMI

'Her Yaşa ve Her Araca Kredi' mottosuyla hayata geçirilen bu yeni ürünle birlikte, 15 yaş üzeri araç almak isteyenler 24 aya varan vadelerde kredi kullanım imkânına kavuşacak. Karadağ, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Finansman desteğinin 2. el oto pazarının tamamını kapsadığı bu yeni modelin, sektör paydaşları tarafından memnuniyetle karşılanacağına ve pazarın büyümesine, güvenli gelişimine önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz."



2.EL SATIŞ ADETLERİ	2025	GÜNCEL	GEÇEN YILIN AYNI AYINA GÖRE	AYLIK DEĞİŞİM
ARALIK	376.888	385.141	%2	%6
OCAK	335.142	300.410	-%10	-%20
ŞUBAT	355.142	334.123	-%6	%11
MART	367.186	323.570	-%12	-%3





2. el oto'yu ulaşılabilir fiyatlardaki araçlar 0 oto'yu ise cazip kampanyalar kurtardı

Türkiye 0 km otomobil ve hafif ticari araç satışları, 2026 yılı Mart ayında geçen yıl Mart ayına göre %12,75 daralarak 101 bin 997 adet olarak gerçekleşti. Geçen aylarda pazarı yönlendiren çoklu etkilerin yanına, savaşın olumsuz yansımalarının da eklenmesiyle durgunluk daha da hissedilir hale geldi. Stok fazlasının eritilmesine yönelik süregelen agresif fiyat ve cazip kampanyalar kâr marjlarının alt sınıra dayanmasına neden oldu. 15 yaş ve 350 bin km sınırına kadar olan 2. el oto satışları ise; 2025 Mart ayına göre %12, geçen aya göre ise de %3 geriledi. Geçen yıla göre yaşanan gerilemenin ana nedenleri olarak; Ramazan ayı etkisi, savaşın piyasalarda yarattığı dalgalanmalar, faizlerdeki düşüş trendi ile altının servet etkisinin terse dönmesi, petrol fiyatlarında hızlı yükseliş gibi çoklu etkiler sayılabilir.

2. EL OTO SATIŞLARINDA MART AYI DÜŞÜŞ GETİRDİ

İkinci El Oto Pazarı'nda, yılın ilk çeyreğinde dalgalı seyir sürüyor. Ocak ayında yaşanan sert daralmanın ardından Şubat'ta olumlu bir toparlanma gözlenirken, Mart ayında bu toparlanmanın tekrar düşüşe geçtiği görüldü. Mart ayında satışlar 323 bin 570 adet seviyesine gerileyerek, Şubat ayına kıyasla yaklaşık %3'lük bir düşüş kaydederek, geçen yılın aynı dönemine göre ise gerileme %12 seviyesine ulaştı. Bu tablo pazarda kısa süreli toparlanmalar yaşansa da genel görünümün yönsüz seyrettiğini gösteriyor.

2. EL PAZARINDA STOK MART AYINDA DEĞİŞMEDİ

Mart ayında İkinci El Oto Pazarı'nda stokta kalma sürelerinin değişmediği görüldü. Şubat ayında yaşanan iyileşmenin ardından, Mart ayındaki düşüşe rağmen benzer seviyelerin korunması pazarın nispeten dengeli bir seyir izlediğini gösteriyor. Pazar ortalamasında araçların elde kalma süresi 45 gün olarak sabit kaldı. Binek araçlarda 45 gün, ticari araçlarda ise 44 gün seviyesinde değişim yaşanmadı.

2. EL HAFİF TİCARİ ARAÇ SATIŞLARINDA DÜŞÜŞ

2. El Hafif Ticari Pazarı'nda Mart ayı satışları yeniden geriledi. Şubat ayında 49 bin 567 adet seviyesine çıkan satışlar, Mart'ta 46 bin125 adede düşerek bir önceki aya göre yaklaşık %7 daraldı. Geçen yılın aynı ayına kıyasla bakıldığında da zayıf görünüm sürdü. Mart ayında hem aylık hem yıllık bazda yaşanan gerileme, segmentte baskının sürdüğünü işaret ediyor.

Sektör 2026'da yapısal bir yeniden konumlanma sürecine girecek

2026 yılında sigorta sektörünü bekleyen gelişmeleri ele alan EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Levent Atakan, açıklamasında şu ifadelere yer verdi: "2026'nın; sigorta sektörü için artan belirsizlikler, hızlı teknolojik dönüşüm ve değişen müşteri beklentileri çerçevesinde yeniden şekillenecek bir yıl olması bekleniyor. EY Küresel Sigorta Görünümü 2026 Araştırması'na göre sektör; jeopolitik riskler, makro ekonomik dalgalanmalar, iklim kaynaklı hasar frekansındaki artış ve yoğun rekabet baskısı gibi çok boyutlu zorluklarla karşı karşıya. Ancak bu belirsizlik ortamı, geleneksel iş modellerinin yeniden ele alınması ve yeni büyüme alanlarının oluşturulması açısından da önemli bir fırsat penceresi sunuyor.



2026 yılında sigorta sektörünü bekleyen gelişmeleri ele alan **EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Levent Atakan,** "Genel olarak sigorta sektörü için 2026 bir geçiş yılı olmaktan ziyade, sektörün yapısal bir yeniden konumlanma sürecine girdiği dönem olarak görülüyor" dedi.

1 Belirsizliklerden değer önerilerine odaklanılması

Önceki dönemlerde mali disiplini sağlamaya yardımcı olan tedbirler artık sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmekte yetersiz kalıyor. Bu doğrultuda, sigorta şirketlerinin yalnızca maliyet kontrolüne odaklanan stratejilerle ilerlemek yerine, maliyet verimliliğinden elde edilen kazanımların; dijital dönüşüm, ürün inovasyonu ve müşteri deneyimi yatırımlarına yönelmesi bekleniyor. Özellikle soft pazar dinamiklerinin hâkim olduğu segmentlerde fiyatlandırma gücünün azalması, sigorta şirketlerini büyümeyi farklılaştırılan değer önerileri aramaya yönlendiriyor. Bu çerçevede 'belirsizliği yönetmek' yerine 'belirsizlikten değer üretme' yaklaşımının stratejik bir öncelik haline gelmesi öngörülüyor.

2 Yapay zekâdan ölçeklenebilir değer üretilmesi

Yapay zekâ (AI), sigortacılık sektöründe deneysel bir araç olmanın ötesinde kurumsal ölçekte değer kazandıran bir yetkinlik haline geliyor. Ancak birçok sigorta şirketinin pilot projeler ve sınırlı kullanım senaryoları geliştirdiği, ancak bu uygulamaları bütüncül iş sonuçlarına dönüştürmekte zorlandığı görülüyor. 2026 itibarıyla sigorta şirketlerinin üç temel odak alanında yapay zekâyı ölçeklendirmesi gerekiyor:

- Veri temellerinin güçlendirilmesi (kalite, erişilebilirlik ve entegrasyon),
- Kurumsal yapı ve siber güvenliğin AI ölçeklemesine uygun hale getirilmesi,
- İş gücünün AI ile birlikte çalışabilecek yetkinliklerle donatılması.

Bu dönüşüm; sektörde hasar yönetiminde hız ve doğruluk artışı, risk seçimi ve fiyatlandırmada daha gelişmiş modeller ve müşteri etkileşimlerinde kişiselleştirilmiş çözümler oluşturma potansiyeli taşıyor.

3 Müşteri odaklılığın yeniden tanımlanması

Müşteri beklentilerinin, yalnızca hasar anında ödeme almakla sınırlı olmaktan çıktığı görülüyor. Dijital kanallar, hız, şeffaflık ve kişiselleştirilmiş çözümler, sigorta deneyiminin temel bileşenleri haline geliyor. Bu durum, sigorta şirketlerinin ürün tasarımından uygulama kanallarına kadar bütün değer zincirini müşteri merkezli olarak yeniden kurgulamasını gerektiriyor. Özellikle gömülü sigorta (embedded insurance) modelleri, ekosistem iş birlikleri ve platform temelli uygulama yapıları; geleneksel poliçe satışının ötesinde büyüme fırsatları sunuyor. Bu kapsamda yapılacak planlamaların da kritik olduğu vurgulanıyor.

4 Sermaye ve risk yönetiminde yeni dengeler

Sermaye kullanımında giderek daha esnek ve sofistike modellerin öne çıkması bekleniyor. Alternatif risk transfer mekanizmaları, reasürans yapılarındaki evrim ve özel sermaye oyuncularının artan etkisi; sektörde sermaye yapısını dönüştürüyor. Büyük ölçekli sigorta grupları, değişkenliklerin arttığı bir ortamda çevik sermaye tahsisi ve dinamik risk yönetimi yetkinliklerini stratejik avantaj olarak kullanabilecek. Bu yaklaşım, özellikle iklim riskleri ve büyük ölçekli doğal afetler gibi öngörülmesi güç risk alanlarında daha kritik hale geliyor.

5 Liderlik ve organizasyonel dönüşüm

Teknolojik ve stratejik dönüşümün ancak doğru liderlik ve organizasyonel yapı ile mümkün olabileceği açıkça görünüyor. Yetkinlik açığı, yetenek rekabeti ve kültürel dönüşüm; sigorta şirketlerinin önündeki en zorlayıcı içsel başlıklar arasında yer alıyor. Yapay zekâ ve veri temelli çalışma biçimlerinin yaygınlaşması, sigorta profesyonellerinin rollerini dönüştürürken; sürekli öğrenme ve çevik organizasyon modellerini zorunlu kılıyor. İlgili EY araştırmasına göre, dönüşüm sürecinin yalnızca BT veya inovasyon ekiplerinin sorumluluğunda olduğu kurumlar ise rekabette geri kalma riskiyle karşı karşıya kalabilir. Genel olarak sektör için 2026 bir geçiş yılı olmaktan ziyade, sektörün yapısal bir yeniden konumlanma sürecine girdiği dönem olarak görülüyor. Belirsizlik, geçici bir konjonktür değil; yeni normaldir. Bu nedenle kazanan konumda olan sigorta şirketleri, belirsizliği bastırmaya çalışanlar değil, onu stratejik kaldıraç olarak kullananlar olacaktır."

DÜNYADAN

İran savaşı sigorta sektöründe gerilim yaratıyor

İran'daki çatışma ve ABD'nin Hürmüz Boğazı'na yönelik abluka kararı, küresel tedarik zincirlerinde ciddi kırılmalara yol açtı. Ancak bu kırılmaların yarattığı zararların önemli bir bölümü, standart sigorta poliçeleri kapsamında karşılık bulmuyor. Özellikle gecikmeler, maliyet artışları ve teslimat aksaklıkları gibi fiziksel hasar içermeyen kayıplar, poliçe kapsamı dışında kalabiliyor. Bu durum, işletmelerin sahip oldukları teminatları yeniden gözden geçirmesini zorunlu hale getiriyor. Enerji ve yakıt fiyatlarındaki artış da zincirleme etki yarattı. Birçok ülkede maliyet baskısı hızla yükselirken, bazı bölgelerde yakıt fiyatlarında %50'nin üzerinde artışlar dikkat çekiyor. Bu tablo, üretimden inşaata kadar pek çok sektörde kârlılığı doğrudan baskılıyor.

Çatışmanın etkisi yalnızca enerjiyle sınırlı kalmadı. İran'ın Katar'daki LNG tesislerine yönelik saldırıları, helyum üretiminde daralmaya yol açtı. Yarı iletken üretimi için kritik önemde olan bu gazın arzındaki düşüş, elektronik ve teknoloji sektörlerinde yeni bir tedarik riski yarattı. Mevcut tabloda, klasik sigorta ürünlerinin sınırlı kaldığı alanlarda alternatif teminatlar öne çıkıyor. Ticari kredi sigortası, alıcıların ödeme yapamaması ya da siyasi riskler nedeniyle oluşan temerrütlere karşı koruma sağlayarak, şirketler için kritik bir araç haline geliyor. Buna karşın, inşaat projelerinde kullanılan gecikme sigortası gibi ürünler, fiziksel hasar şartı nedeniyle çoğu durumda yetersiz kalabiliyor. Orta Doğu hava sahasında yaşanan kapanmalar, havacılık sektöründe ciddi aksamalara yol açtı. Uçuşların yeniden başlamasına rağmen, uzayan rotalar ve artan yakıt maliyetleri havayollarının operasyonel yükünü artırdı. Bu süreçte seyahat iptalleri de yükselişe geçerken, havayolu şirketlerinin ilgili sigorta teminatlarına yönelmesi bekleniyor.



Türkiye Sigorta ile sağlık sigortanı kendin tasarla

Sağlık, yalnızca bireysel yaşam kalitesini değil, aynı zamanda toplumsal refahı da doğrudan şekillendiren en temel unsurların başında geliyor. Günümüzün değişen yaşam koşulları, artan sağlık riskleri ve çeşitlenen beklentiler ise sağlık sigortasında daha esnek, erişilebilir ve kişiye özel çözümleri zorunlu hale getiriyor. Türkiye Sigorta, bu dönüşüm ihtiyacından yola çıkarak mevcuttaki ürün yapısını; daha kapsamlı, özgür, yönetilebilir, seçilebilir ve müşteri memnuniyetini artıracak nitelikte geliştirdiği Esnek Sağlık Sigortası (ESS) ile sektörde yeni bir dönemin kapılarını araladı.



Türkiye Sigorta'nın Esnek Sağlık Sigortası (ESS) ürünü, teminat yapısından network ve limit seçeneklerine kadar poliçeyi kişiselleştirme imkânı sunarak sağlık sigortasında esneklik ve erişilebilirliği artırıyor; kullanıcı odaklı yapısıyla sektörde yeni bir yaklaşımı temsil ediyor.

KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ ÜRÜN MİMARİSİ

Sağlık sigortacılığında standart kalıpları geride bırakan ESS, sigortalıya poliçesini gerçek anlamda kontrol etme ve özgürce seçim yapma imkânı sunan yenilikçi bir sigorta ürünü olarak öne çıkıyor. Kişiye özel ve hatta aile içinde birey bazında özelleştirilebilen teminat yapısı, network ve limit seçenekleriyle her bütçeye ve ihtiyaca uyum sağlayan bir 'kişisel sağlık sigortası tasarımı' deneyimi sunuyor. 0-64 yaş aralığındaki bireylerin yararlanabildiği ESS ile teminatlardan anlaşmalı kurum ağına, limitlerden ek hizmetlere kadar tüm yapı "seçilebilir" hale geliyor. Böylece sigortalılar, bütçelerine ve ihtiyaçlarına en uygun planı özgürce oluşturabiliyor.

SAĞLIKTA YENİ DÖNEM

ESS, kullanıcıları merkeze alan yaklaşımıyla da sağlık sigortacılığında kalıpların dışına çıkıyor. Örneğin, ayakta tedavilerde bireyler ev veya iş yerlerine yakın lokasyondaki sağlık kuruluşlarını tercih edilebilirken, yatarak tedavi ve cerrahi müdahalelerde daha kapsamlı hastaneleri tercih edebiliyor. ESS ile sigortalı kendini iyi hissettiği yerde ihtiyacına ve bütçesine göre ürün seçebileceği bir sağlık hizmeti alabilecek. Türkiye Sigorta ayrıca ESS'de sağladığı 12 aya varan taksit imkânı ile sigortanın herkes için erişilebilir ve ulaşılabilir olmasını sağlıyor.

SEPET MANTIĞI İLE TEMİNAT YAPISI

ESS'de sepet mantığıyla sunulan teminat yapısı sayesinde sigortalılar; yatarak ve ayakta tedavi kapsamlarını kendi ihtiyaçlarına göre esnek ve kişiselleştirilebilir şekilde oluşturabiliyor.


Ayhan Sincek

BES 7'den 70'e güçlü bir tasarruf aracı

BES, Türkiye'de kendini kanıtlamış uzun vadeli tasarruf ve yatırım aracı olarak giderek daha geniş bir kitleye ulaşıyor. BES ve OKS toplam katılımcı sayısı 18 milyon seviyesine yaklaşırken, toplam fon büyüklüğü 2,5 trilyon lirayı aşmış durumda. BES, yalnızca bir tasarruf aracı olmanın ötesinde, farklı gelir gruplarına hitap eden yapısıyla '7'den 70'e her bütçeye uygun' kapsayıcı bir sistem olarak öne çıkıyor. Son 5 yılda BES fonlarının ortalama getirisi %824 olurken, aynı dönemde TÜFE artışının %617 seviyesinde kalması, sistemin satın alma gücünü koruma potansiyelini ortaya koyuyor. Hangi gelir grubunda olursa olsun herkes için erişilebilir bir yapı sunan BES; ev hanımlarından çalışanlara, çocuklardan yetişkinlere kadar geniş bir kitleye yarının planını şimdiden yapma imkânı tanıyor. Devlet katkısı ve fon yönetiminin gücüyle birleşen birikimler gelecek için kıymetli bir finansal güvenceye dönüşüyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'in sadece bir tasarruf aracı değil, bir 'gelecek inşa etme disiplini' olduğunu belirterek şunları kaydetti: "BES hem kapsayıcılık hem de kazançlı olma özelliği ile diğer yatırım araçları arasından pozitif ayrışıyor. Her yaştan ve her gelir grubundan kişilerin dahil olabildiği BES, tasarruf alışkanlığı kazandırarak finansal özgürlüğe giden yolda güçlü bir rehber niteliği taşıyor."



Nisan ayı yazarlar yemeğimizde Türk Nippon Sigorta'yı ağırladık

Nisan ayı yazarlar yemeği etkinliğimizde Türk Nippon Sigorta'yı güneşli bir bahar gününde, eşsiz İstanbul Boğazı manzarası eşliğinde Kandilli Borsa Restaurant'ta ağırladık. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcıları Cem Ekiz ve Yasemin Özel, Teknik Grup Müdürü Süleyman Akabalı ve Kurumsal İletişim Müdürü Öğünç Yenigün'ün yanı sıra değerli yazarlarımızın katılım sağladığı yemeğimiz oldukça keyifli bir atmosferde gerçekleşti. Sektöre dair fikir ve görüşlerin paylaşıldığı, samimi sohbetler eşliğinde geçen günü, yemeğin ardından çekilen toplu fotoğraf karesiyle ölümsüzleştirdik.

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

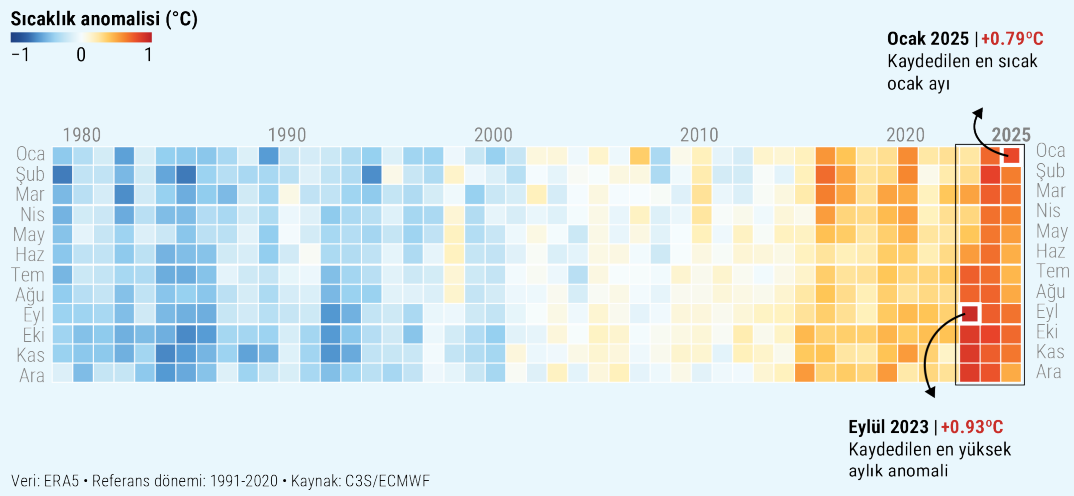
Yayın Türü Yerel Süreli - Mayıs 2026, İstanbul
Baskı Şan Ofset
Anadolu Caddesi No: 50/3 Kağıthane/İstanbul

Copernicus verileri küresel ısınmada yeni normali netleştirdi

2025, küresel ölçekte kaydedilen en sıcak 3'üncü yıl olarak iklim risklerinin artık dönemsel sapmalarla açıklanamayacak kadar kalıcı hale geldiğini gösterdi. Copernicus'un 2025 Küresel İklim Öne Çıkanlar raporu; sıcaklık, deniz yüzeyi, deniz buzu ve aşırı hava olaylarındaki bozulmanın, sigorta sektörü açısından daha sık, daha yaygın ve daha maliyetli risklere işaret ettiğini ortaya koydu.

Son 3 yılda tüm aylık sıcaklık rekorları kırıldı

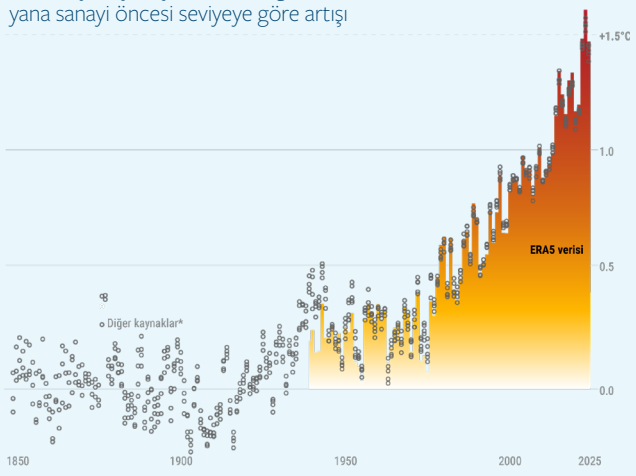
Aylık küresel yüzey hava sıcaklığı anomalileri



Veri: ERA5 • Referans dönemi: 1991-2020 • Kaynak: C3S/ECMWF

ERA5 verilerine göre 2025, kayıtlardaki en sıcak 3'üncü yıl oldu

Küresel yıllık yüzey hava sıcaklığının 1850'den bu yana sanayi öncesi seviyeye göre artışı



*Diğer kaynaklar; JRA-3Q, GISTEMPv4, NOAAGlobalTempv6, Berkeley Earth ve HadCRUT5 verilerini kapsamaktadır.
Referans dönem: Sanayi öncesi dönem (1850–1900) • Kaynak: C3S/ECMWF

Copernicus İklim Değişikliği Servisi (C3S) ile Avrupa Orta Vadeli Hava Tahminleri Merkezi'nin (ECMWF) hazırladığı "2025 Küresel İklim Öne Çıkanlar" raporu, küresel ısınmanın artık yalnızca belli yıllarda görülen istisnai sıçramalarla değil, üst üste gelen sıcak dönemlerle tanımlandığını ortaya koydu.

Rapora göre 2025, sanayi öncesi döneme kıyasla 1,47°C daha sıcak geçerek kayıtlardaki en sıcak 3'üncü yıl oldu. Küresel ortalama yüzey sıcaklığı 14,97°C'ye ulaşırken, bu değer 1991–2020 ortalamasının 0,59°C üzerinde gerçekleşti. 2024 hâlâ en sıcak yıl olmayı sürdürürken, 2025'in yalnızca 2023'ten 0,01°C daha serin olması, sıcaklıkta yeni tabanın ne kadar yukarı çıktığını gösterdi. Bu verinin önemli yanı yalnızca yıllık sıralama değil; sıcaklığın yılın tamamına yayılan karakteri. Rapora göre ocak ayı tarihin en sıcak Ocak ayı olurken, Şubat ve Aralık dışında yılın tüm ayları, 2023 öncesindeki aynı dönemlerden daha sıcak geçti. Kış ve ilkbahar mevsimleri 2'nci en sıcak seviyede ölçülürken, yaz ve sonbahar 3'üncü en sıcak dönemler olarak kayda geçti. Bu tablo, sıcaklık artışının artık birkaç ekstrem ayla sınırlı olmadığını; iklim sisteminde süreklilik kazanan bir baskı yarattığını gösteriyor. Sigorta sektörü açısından bu durum, mevsimsel risk desenlerinin de değiştiğine işaret ediyor. Eskiden belirli dönemlerde yoğunlaşan hasar baskısının, yıl geneline yayılan bir karakter kazanması; tarımdan sağlığa, konuttan altyapıya kadar geniş bir alanda daha sık hasar senaryolarını gündeme getiriyor.

OKYANUSLARDAKİ ISINMA TABLOYU AĞIRLAŞTIRIYOR

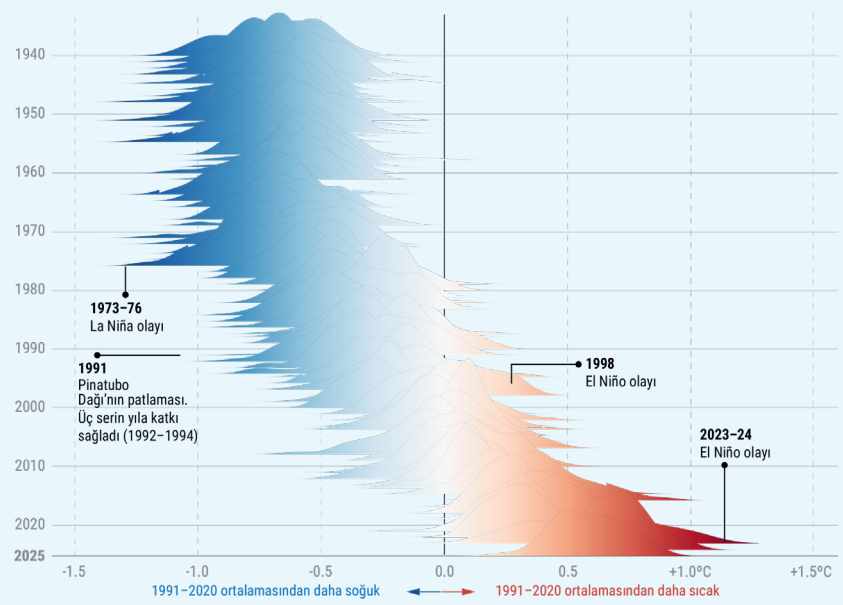
2025'te deniz yüzeyi sıcaklıkları da tarihsel yüksek seyrini sürdürdü. Kutup dışı okyanuslarda ortalama sıcaklık 20,73°C'ye ulaşarak kayıtlardaki en yüksek 3'üncü seviyeye çıktı. Raporda öne çıkan en önemli başlıklardan biri ise bu sıcaklık seviyelerinin güçlü bir El Niño etkisi olmadan görülmesi oldu. Başka bir deyişle, 2025'te yaşanan yüksek deniz sıcaklıkları yalnızca doğal iklim salınımlarına bağlanabilecek bir sapma değil; sistemde biriken ısınmanın kalıcı etkisinin sonucu olarak değerlendiriliyor. Nitekim 2025, hem hava hem deniz yüzeyi sıcaklığı açısından kaydedilen en sıcak La Niña yılı olarak öne çıktı.

Kutup dışı okyanusların %42'si "çok daha sıcak", %9'u ise "rekor sıcak" kategorisinde ölçüldü. Kuzeybatı Pasifik, Kuzeydoğu Atlantik, Kuzey Denizi, Norveç Denizi, Barents Denizi ve Batı Akdeniz'in bazı bölümlerinde sıcaklıklar tarihsel zirvelere ulaştı. Bu gelişmelerle birlikte denizlerin artık yalnızca iklim değişikliğinin etkisini yansıtan alanlar olmadığı; aynı zamanda atmosferi besleyen ve aşırı hava olaylarının şiddetini artıran bir risk çarpanı haline geldiğini gösteriyor.

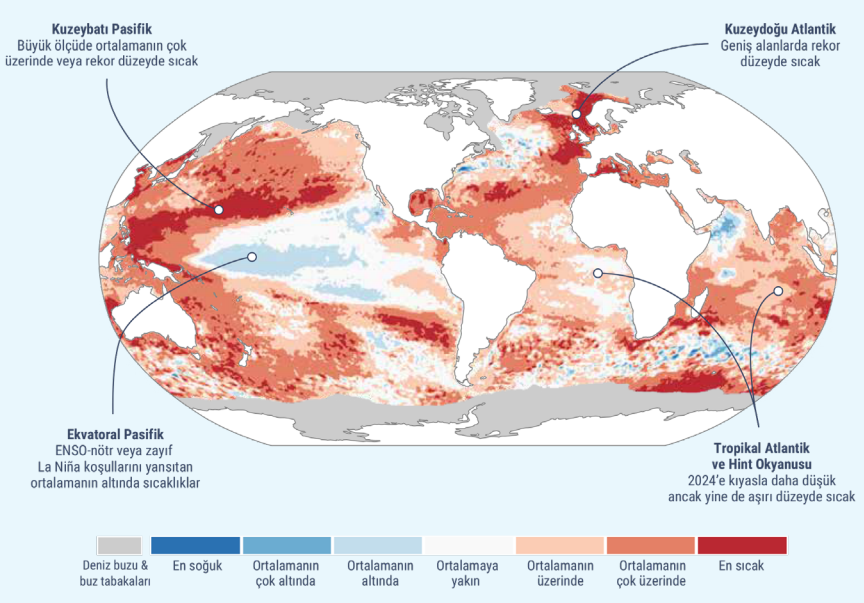
Özellikle fırtına, sel ve kıyı hasarları açısından deniz sıcaklıklarındaki bu kalıcı artış, sigorta şirketlerinin katastrofik risk modellemelerinde daha yüksek frekans ve çok daha yüksek hasar şiddeti varsayımlarını gündeme getirebilir. Küresel ısınmada yeni normali işaret eden bu dönem rekorlarla adından söz ettirmeye başladı.

2025, daha yüksek küresel sıcaklıklara doğru kayışı sürdürüyor

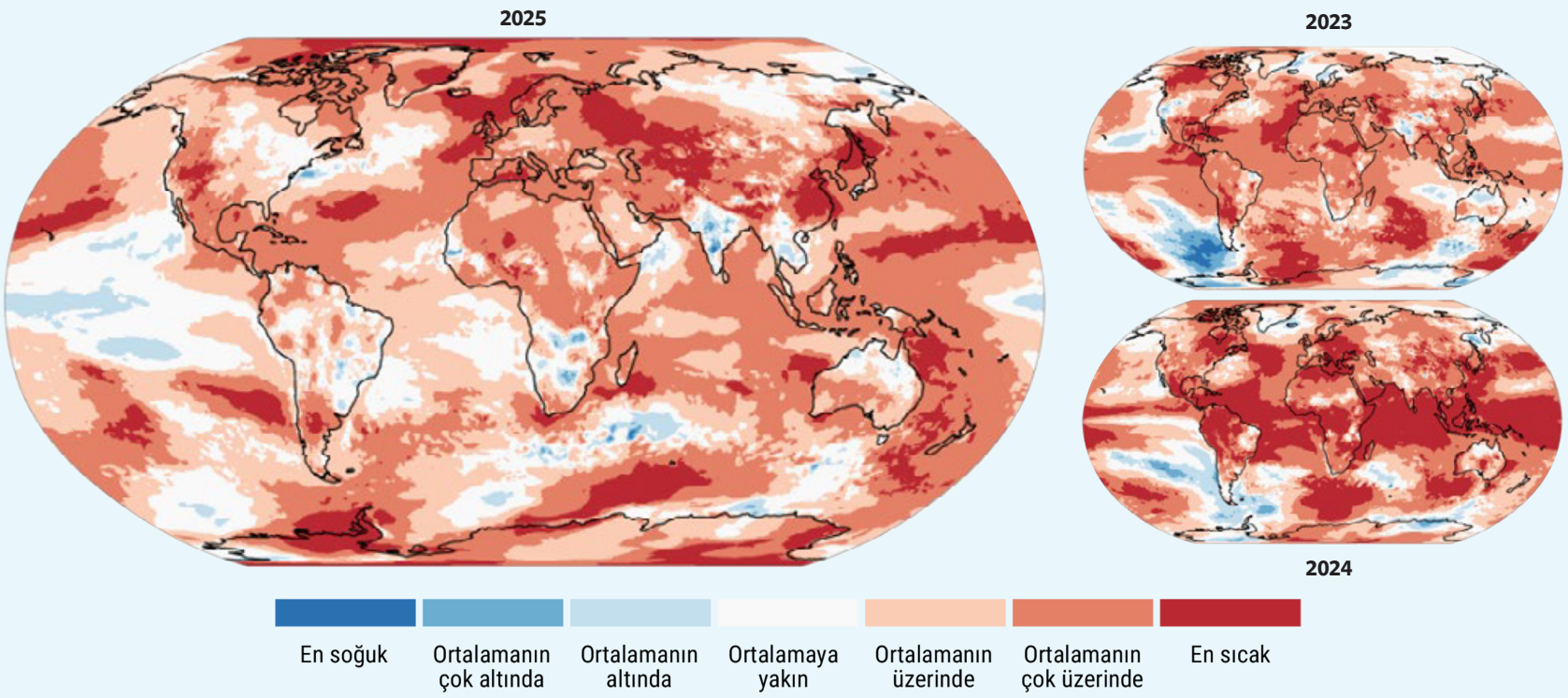
1940–2025 arasında günlük küresel yüzey hava sıcaklığı anomalilerinin (°C) dağılımı



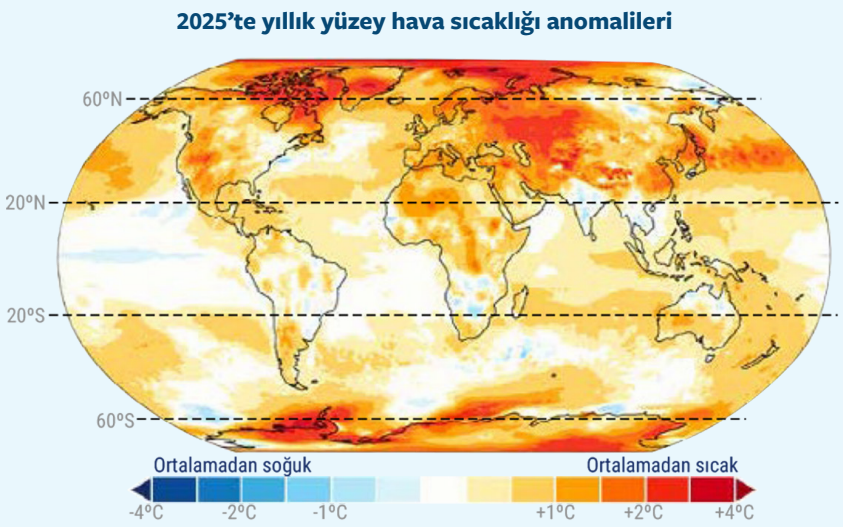
2025'te deniz yüzeyi sıcaklığında anomaliler ve aşırılıklar

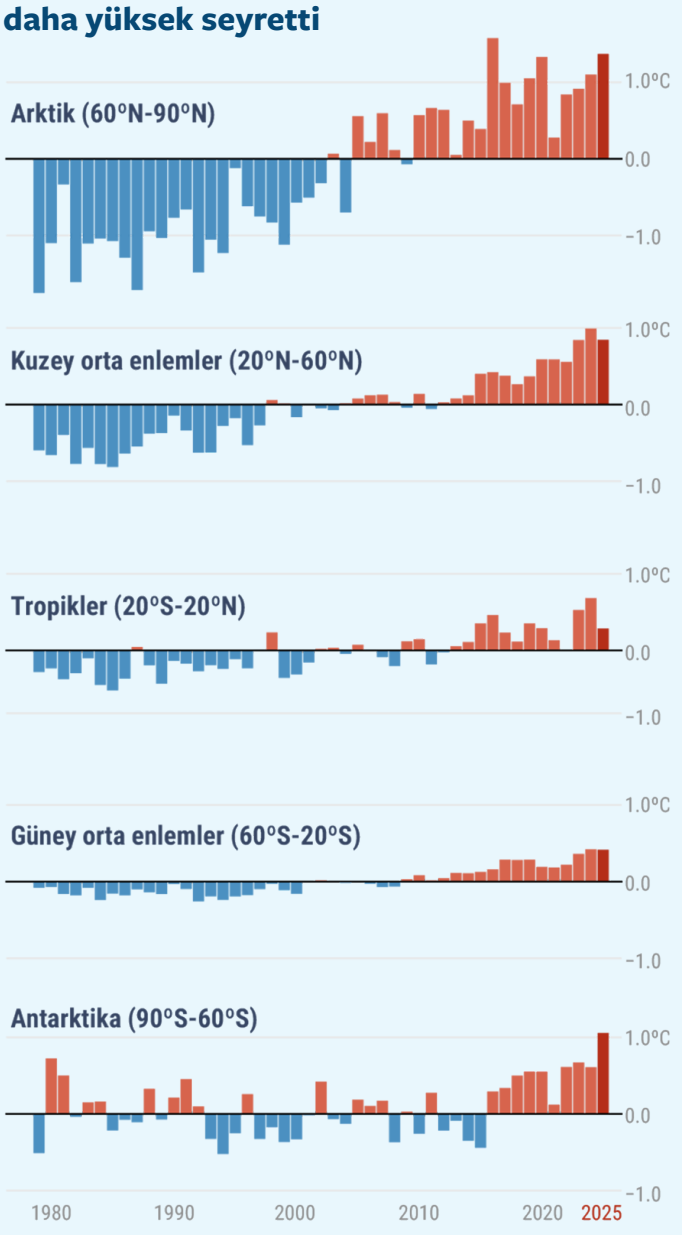


Yüzey hava sıcaklığında anomaliler ve aşırılıklar



2025'te kutup bölgelerinde sıcaklıklar daha yüksek seyretti





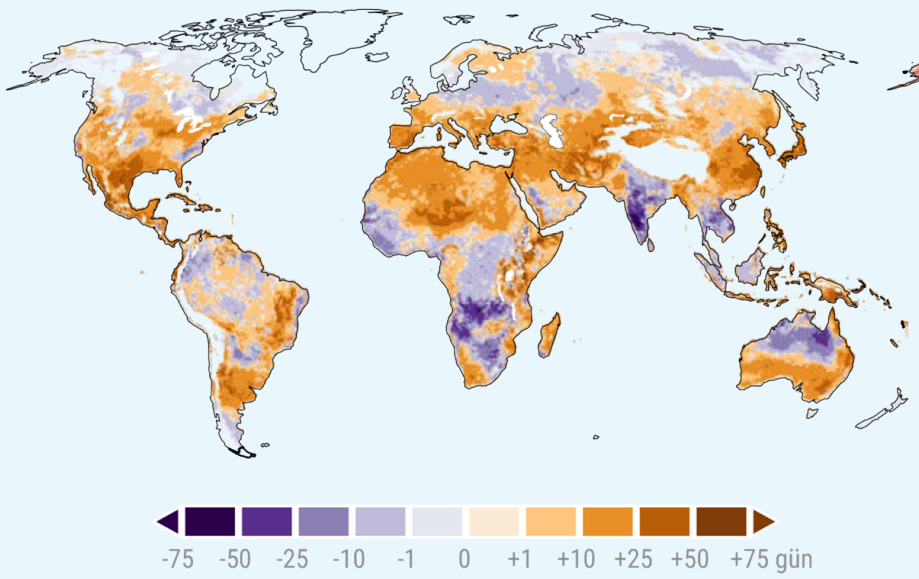
SON 3 YIL EŞİĞİN NE KADAR YAKINDA OLDUĞUNU GÖSTERDİ

Rapordaki en dikkat çekici bulgu, 2023–2025 dönemine ilişkin 3 yıllık ortalama sıcaklık verileri oldu. ERA5 veri setine göre son 3 yılın ortalama sıcaklık artışı 1,52°C, JRA-3Q veri setine göre ise 1,50°C olarak ölçüldü. Böylece modern ölçüm tarihinde ilk kez 3 yıllık ortalama bazında 1,5°C eşiği aşılmış oldu. Bu bulgu, Paris Anlaşması hedefleri açısından kritik bir eşik olarak değerlendiriliyor. Çünkü anlaşmada hedeflenen 1,5°C sınırı, uzun dönem ortalamalar üzerinden ele alınıyor ve bu ortalamanın ilk kez aşılmış olması, sistemdeki baskının artık geçici değil yapısal hale geldiğini ortaya koyuyor.

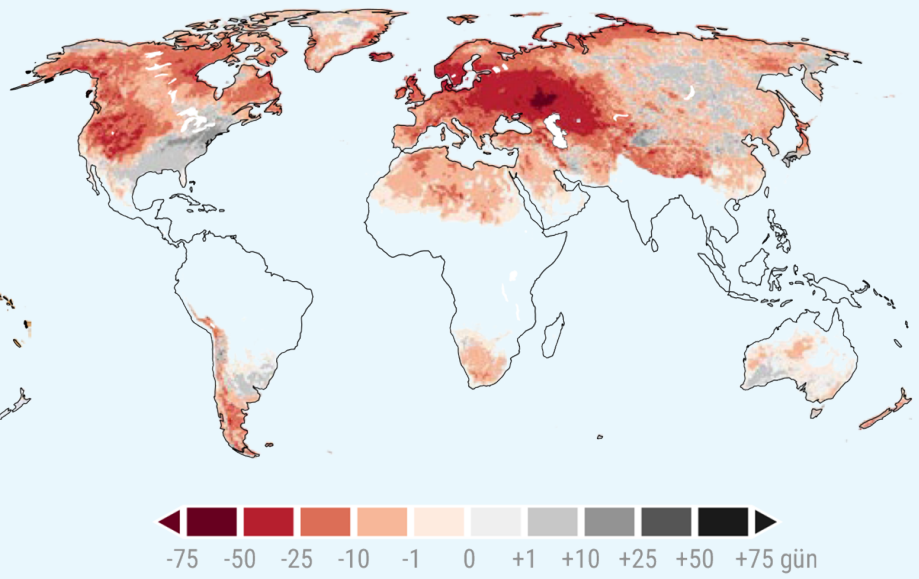
Copernicus, tek bir yılın ya da kısa dönem ortalamasının bu seviyeye ulaşmasının Paris hedefinin kalıcı olarak kaybedildiği anlamına gelmediğini özellikle vurguluyor. Ancak aynı rapor, bu tür aşım yıllarının sıklaşmasının çok güçlü bir uyarı olduğunun altını çiziyor. Nitekim 2015–2025 arasındaki tüm yıllar, kayıtlardaki en sıcak 11 yıl arasında yer aldı. Bu veri, küresel ısınmanın artık tekil rekorlardan değil, birbirini izleyen yeni normallerden oluştuğunu teyit ediyor. Sigorta sektörü açısından bu tablo, risk hesaplamalarında geçmiş veri setlerinin tek başına yeterli olmayacağını; iklim projeksiyonlarının ve senaryo analizlerinin daha güçlü biçimde fiyatlama ve reasürans süreçlerine entegre edilmesi gerektiğini ortaya koyuyor.

2025'te dünyanın yarısı, ortalamanın üzerinde en az güçlü sıcaklık stresi yaşanan gün sayısıyla karşılaştı

En az güçlü sıcaklık stresi yaşanan gün sayısındaki anomaliler

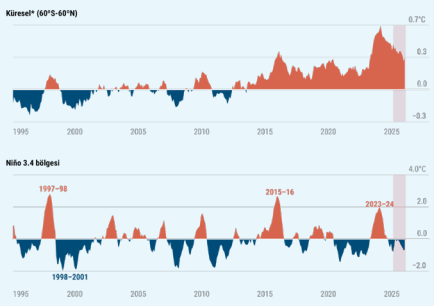


En az güçlü soğuk stresi yaşanan gün sayısındaki anomaliler



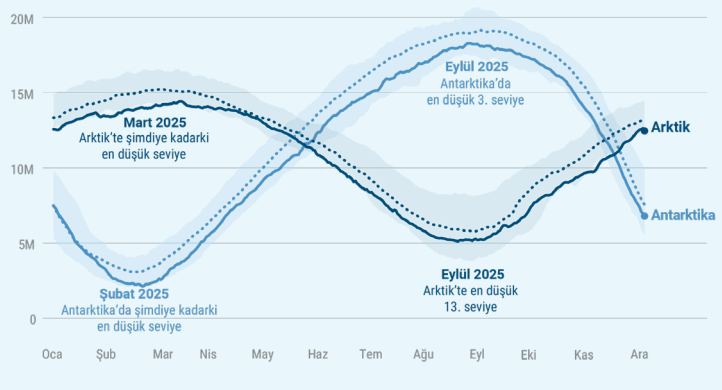
El Niño koşullarının olmamasına rağmen deniz yüzeyi sıcaklığı 2025 boyunca yüksek kaldı

1991–2020 dönemine göre aylık deniz yüzeyi sıcaklık anomalileri



Şubat 2025'te küresel deniz buzu kapsamı en düşük seviyeye indi

Her iki kutup bölgesinde günlük deniz buzu kapsamı



2025 için temel sıcaklık istatistikleri

Bölge	Anomali (1991–2020'ye göre)	Gerçek sıcaklık	Sıralama	En yüksek üç anomali
		Yüzey hava sıcaklığı		
Küresel	+0.59°C (sanayi öncesine göre +1.47°C)	14.97°C	3. en yüksek	2024: +0.72°C 2023: +0.60°C **2025**: +0.59°C
Küresel kara alanları	+0.86°C	10.08°C	2. en yüksek	2024: +1.06°C **2025**: +0.86°C 2023: +0.85°C
Avrupa	+1.17°C	10.41°C	3. en yüksek	2024: +1.47°C 2020: +1.19°C **2025**: +1.17°C
		Deniz yüzeyi sıcaklığı		
Kutup dışı okyanuslar	+0.38°C	20.73°C	3. en yüksek	2024: +0.51°C 2023: +0.45°C **2025**: +0.38°C

KIRILGANLIK DERİNLEŞİYOR

Raporda kutup bölgelerine ilişkin veriler de dikkat çekici. Arktik'te mart ayında yıllık maksimum deniz buzu alanı, uydu kayıtlarının başladığı dönemden bu yana en düşük seviyede ölçüldü. Şubat 2025'te Arktik'teki rekor düşük seviye ile Antarktika'daki belirgin kayıp birleşince, küresel deniz buzu örtüsü uydu çağının en düşük seviyesine indi.

Antarktika'da Şubat minimumu tarihin 4'üncü, Eylül maksimumu ise 3'üncü en düşük seviyesi olarak kayda geçti. Bu gelişme yalnızca kutup ekosistemleri açısından değil; deniz seviyesi, okyanus dolaşımı ve uzun vadeli afet riskleri açısından da önemli. Kutuplardaki erimenin hızlanması, kıyı taşkınları, liman altyapısı ve kıyı yerleşimleri açısından yeni risk başlıklarını beraberinde getiriyor.

Özellikle uzun vadeli sigorta ürünlerinde ve reasürans kapasite planlamalarında bu trendin etkisi daha görünür hale gelebilir. Rapordaki veriler, kutupların artık yalnızca iklim değişikliğinin sembolü değil, sistemik riskin hızlandırıcısı haline geldiğini net biçimde ortaya koyuyor.

FREKANS VE YAYILIM ARTIYOR

Copernicus raporu, 2025'in aşırı hava olayları açısından da yoğun bir yıl olduğunu ortaya koydu. Yıl boyunca 103 tropikal fırtına, 50 tropikal siklon ve 20 büyük tropikal siklon kaydedildi. Sel, sıcak hava dalgaları, kuraklık ve orman yangınları; insan sağlığı, altyapı, tarım ve ekonomik faaliyetler üzerinde ciddi baskı yarattı. Bu tablo, iklim kaynaklı hasarların artık bölgesel değil, küresel ölçekte daha sık yaşandığını gösteriyor.

Avrupa'da yoğun yağış ve fırtınalar dikkat çekerken, sıcak hava dalgaları İtalya, İspanya, Almanya, Fransa ve İngiltere başta olmak üzere geniş bir alanda etkili oldu. Türkiye'de sıcak hava dalgalarından etkilenen ülkeler arasında yer aldı. Rapora göre Avrupa'da son 20 yılın en yüksek yangın emisyonlarından biri kaydedildi. Kanada ise tarihin ikinci en yüksek yıllık yangın emisyonunu yaşadı.

ABD'de özellikle Kaliforniya'da büyük yangınlar öne çıktı. Bu gelişmeler, iklim kaynaklı hasarların hem coğrafi yayılımının arttığını hem de hasar türlerinin daha iç içe geçtiğini ortaya koyuyor. Sel sonrası yangın, sıcaklık sonrası sağlık hasarı ya da kuraklık sonrası üretim kaybı gibi zincirleme etkiler, risk yönetimini daha karmaşık hale getiriyor.

YENİ NORMAL GÜÇLENİYOR

Rapora göre 2025'te Antarktika hariç kara alanlarının %50'si, ortalamanın üzerinde güçlü sıcaklık stresi yaşadı. Güçlü sıcaklık stresi, hissedilen sıcaklığın 32°C ve üzeri seviyelere çıkması anlamına geliyor. Güney ABD ve Doğu Asya'da ortalamaya göre 45 gün fazla sıcaklık stresi görülürken, Orta Afrika'da bu süre 110 güne kadar çıktı. Avustralya, Kuzey Afrika ve Arap Yarımadası da daha yüksek sıcaklık stresi yaşayan bölgeler arasında yer aldı.

Bu veriler, iklim kaynaklı risklerin yalnızca afet ve fiziksel hasarla sınırlı olmadığını; sağlık, iş gücü verimliliği, lojistik akış, enerji talebi ve operasyonel süreklilik açısından da daha karmaşık hale geldiğini ortaya koyuyor.

Sigorta sektörü açısından iklim riskinin artık geleceğe ilişkin bir senaryo olmaktan çok mevcut hasar frekanslarını, ürün tasarımını ve sermaye planlamasını doğrudan etkileyen yapısal bir başlık haline geldiğini net biçimde gösteriyor. Copernicus'un 2025 verileri ile uzmanlar aynı fikir altında buluşuyor: sektör için yeni normalin artık bir risk evreni.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

YAPAY ZEKÂYA SORDUK: BU TABLO NE ANLATIYOR?

Copernicus'un 2025 Küresel İklim Öne Çıkanlar raporuna göre ortaya çıkan tablo, artık tekil rekor yılların ötesine geçildiğini gösteriyor. Yapay zekâ destekli değerlendirmeye göre asıl kritik nokta, iklim risklerinin daha sık, daha yaygın ve daha iç içe geçen etkilerle ortaya çıkması. Sıcaklık artışı, denizlerin ısınması, deniz buzundaki kayıp ve aşırı hava olayları birlikte okunduğunda, riskin yalnızca büyümediği; aynı zamanda daha öngörülemez hale geldiği görülüyor. Bu durum sigorta sektörü açısından, geçmiş hasar verilerine dayalı klasik risk yaklaşımının tek başına yeterli olmayabileceğine işaret ediyor. Yapay zekâ değerlendirmesine göre Copernicus raporunun sektöre verdiği en net mesaj şu: İklim riski artık geleceğe dair bir senaryo değil, bugünden yönetilmesi gereken yeni normal.Copernicus'un 2025 Küresel İklim Öne Çıkanlar raporuna göre ortaya çıkan tablo, artık tekil rekor yılların ötesine geçildiğini gösteriyor. Yapay zekâ destekli değerlendirmeye göre asıl kritik nokta, iklim risklerinin daha sık, daha yaygın ve daha iç içe geçen etkilerle ortaya çıkması. Sıcaklık artışı, denizlerin ısınması, deniz buzundaki kayıp ve aşırı hava olayları birlikte okunduğunda, riskin yalnızca büyümediği; aynı zamanda daha öngörülemez hale geldiği görülüyor. Bu durum sigorta sektörü açısından, geçmiş hasar verilerine dayalı klasik risk yaklaşımının tek başına yeterli olmayabileceğine işaret ediyor. Yapay zekâ değerlendirmesine göre Copernicus raporunun sektöre verdiği en net mesaj şu: İklim riski artık geleceğe dair bir senaryo değil, bugünden yönetilmesi gereken yeni normal.

Doğal afet kaynaklı sigortalı kayıpların %92'si ikincil risklerden kaynaklandı

Swiss Re verilerine göre 2025'te sigortalı doğal afet kayıplarının %92'si ikincil risklerden oluştu. Yangın ve fırtına gibi olaylar, artık toplam hasar içinde baskın bir rol üstlenirken, iklim değişikliğinin etkileri risk profilini köklü biçimde yeniden şekillendiriyor. Bu gelişme, sigorta sektöründe yeni bir hasar dinamiğine işaret ediyor.

İklim değişikliğinin etkilerinin giderek daha görünür hale geldiği son yıllarda, doğal afetler yalnızca çevresel bir sorun olmaktan çıkarak küresel ekonomi ve sigorta sektörü açısından da kritik bir risk alanı haline geldi. Artan sıcaklıklar, değişen yağış rejimleri ve yoğunlaşan ekstrem hava olayları; yangın, fırtına, sel ve kuraklık gibi afetlerin hem sıklığını hem de şiddetini artırırken, bu gelişmeler sigorta sektörünün risk görünümünü de köklü biçimde dönüştürüyor.
2025 yılı da bu dönüşümün en dikkat çekici örneklerinden biri oldu. Swiss Re Endüstrisi tarafından yayımlanan son Sigma araştırmasına göre, küresel ölçekte doğal afetlerden kaynaklanan sigortalı kayıplar 107 milyar dolara ulaştı. Bu rakam, son 6 yıldır doğal afet kaynaklı sigortalı kayıpların 100 milyar doların üzerinde gerçekleştiğini ortaya koyarken, afet riskinin artık istisnai değil yapısal bir eğilim haline geldiğini ortaya koyuyor.
Rapora göre 2025 yılında sigortalı kayıpların büyük bölümü, orman yangınları, şiddetli fırtınalar ve sel gibi ikincil afet risklerinden kaynaklandı. Özellikle ABD'de yaşanan Los Angeles yangınları yaklaşık 40 milyar dolarlık sigortalı hasarla tarihin en maliyetli yangın olaylarından biri olarak kayıtlara geçti. Aynı yıl şiddetli konvektif fırtınalar da küresel ölçekte 50 milyar doların üzerinde kayıp yaratarak doğal afet hasarlarının önemli bir bölümünü oluşturdu.
Bununla birlikte toplam ekonomik kayıplar ile sigortalı kayıplar arasındaki fark, yani 'koruma açığı' hâlâ oldukça yüksek seviyelerde bulunuyor. Swiss Re verileri, 2025 yılında doğal afetlerin küresel ekonomide yaklaşık 235 milyar dolarlık toplam kayba yol açtığını, ancak bunun yalnızca sınırlı bir bölümünün sigorta güvencesi altında olduğunu ortaya koyuyor.
Bu tablo, doğal afet riskinin büyümesine rağmen sigortalılık oranlarının birçok bölgede hâlâ düşük seviyelerde kaldığını gösterirken, sigorta sektörünün afetlere karşı finansal dayanıklılığın artırılmasında oynadığı rolü de yeniden gündeme taşıyor. Artan risk ortamında yalnızca risk transferi değil; veri analitiği, risk modelleme, iklim uyumu ve afet önleme yatırımları da sigorta ekosisteminin temel gündem başlıkları arasında yer alıyor.



Swiss Re'nin yayımladığı Sigma raporuna göre, 2025 yılında belirleyici hale gelen ikincil riskler, yarım yüzyılı aşkın süredir sigortalı hasarların en hızlı büyüyen segmentini oluşturmakta olup, hasar taban seviyesini yukarı çekiyor. Rapora göre 2025 yılına ait hasarlar, uzun vadeli büyüme trendinin işaret ettiği 140 milyar ABD dolarının altında gerçekleşmiş olsa da, görece sakin geçen tek bir yıl, riskin genel yönünü değiştirmiyor. Uzun vadede, Swiss Re Enstitüsü verileri, küresel sigortalı doğal afet hasarlarının reel olarak yıllık ortalama %5-7 oranında artış eğilimini sürdürdüğünü gösteriyor.
Swiss Re Enstitüsü verilerine göre bu artışın büyük bölümü, maruziyetin genişlemesinden kaynaklanıyor. Daha fazla konut, iş yeri ve altyapının risk altındaki alanlarda konumlanması; kentleşme ve ekonomik büyümenin bir yansıması olarak öne çıkıyor.
Artan sigorta penetrasyonu, daha fazla hasarın teminat altına alınmasıyla hasar büyümesine katkıda bulunurken, yükselen fiyatlar da afet sonrası yeniden inşa maliyetlerini artırarak bu süreci destekliyor.
Raporda, maruziyet artışının ötesinde kalan bu ilave hasar büyümesinin; hava olaylarının sıklığı, şiddeti ve mekânsal dağılımıyla bağlantılı olan tehlike yoğunlaşmasının yanı sıra, maruz kalan varlıkların hasara açıklığından ve yeterli risk azaltım önlemleri olmaksızın yüksek riskli bölgelerde orantısız yapılaşmadan kaynaklanan kırılganlık artışının birleşik etkilerini yansıttığı belirtiliyor.

SİGORTALI HASARLAR 148 MİLYAR DOLAR OLABİLİR

Rapora göre, son dönemdeki gelişmeler yol gösterici kabul edildiğinde, 2025 yılında sigortalı hasarlarda gözlenen gerilemenin geçici bir durum olması muhtemel. Bu durum, riskin azaldığına işaret etmekten ziyade, elverişli bir afet sezonunun sonucu olarak değerlendiriliyor. Raporda, Uzun vadeli hasar artış eğiliminin yeniden devreye girmesi halinde, sigortalı hasarların bu yıl 148 milyar dolara ulaşabileceği öngörülüyor. Zirve yıl senaryosunun gerçekleşmesi durumunda ise 2026 yılı sigortalı hasarlarının 320 milyar dolara kadar yükselmesi mümkün olduğuna dikkat çekiliyor.Rapora göre, doğal afetlerin sigortacılar açısından yarattığı temel zorluk, tek bir yıla ait sonuçlardan ziyade, hasarların süreklilik arz eden bir artış eğiliminde olduğu bir risk ortamı. Bu hasarları tetikleyen unsurların anlaşılması ve sigortalanabilirliğin nasıl güçlendirilebileceğinin ortaya konulması ise daha yakından ve bütüncül bir değerlendirmeyi gerekli kılıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

107 milyar dolar sigortalı kayıp

Kayıpların %92'si ikincil tehlikelerdi

2025'e Genel Bakış

Ekonomik kayıplar
Toplam
235 milyar dolar
2024:338 milyar dolar
10 yıllık ortalama: 280 milyar dolar
Doğal afetler: 220 milyar dolar
İnsan kaynaklı afetler: 15 milyar dolar
Küresel GSYH'nin %0,2'si
10 yıllık ortalama: %0,25

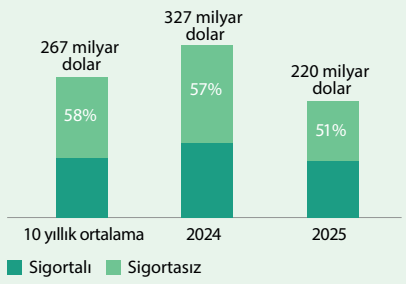
Sigortalı kayıplar
Toplam
120 milyar dolar
2024:151 milyar dolar
10 yıllık ortalama: 121 milyar dolar
Doğal afetler 107 milyar dolar
İnsan kaynaklı afetler 13 milyar dolar
Toplam yazılan mal sigortası primlerinin %4,8'i
10 yıllık ortalama: %5,4

Doğal afet kaynaklı sigortalı kayıplar
Toplam
107 milyar dolar
2024: 141 milyar dolar
10 yıllık ortalama: 111 milyar dolar
İkincil riskler 98,3 milyar dolar (%92)
2024 (ikincil riskler): 84,0 milyar dolar
Birincil riskler 9,1 milyar dolar (%8)
2024 (birincil riskler): 57,3 milyar dolar

Can kaybı
>17 900

Afet sayısı
280

Doğal afetlerde küresel koruma açığı



Not: Tüm kayıp verileri 2025 fiyatlarıyla hesaplanmıştır.
Kaynak: Swiss Re Enstitüsü

Uzayan ömür değişen ihtiyaçlar:

Hayat sigortasında yeni dönem

Türkiye'de hızlanan demografik dönüşüm, hayat sigortasını vefat odaklı klasik yapıdan çıkarıp uzun yaşamın finansmanı, bakım ihtiyacı ve düzenli gelir modelleri etrafında yeniden şekillendiriyor.

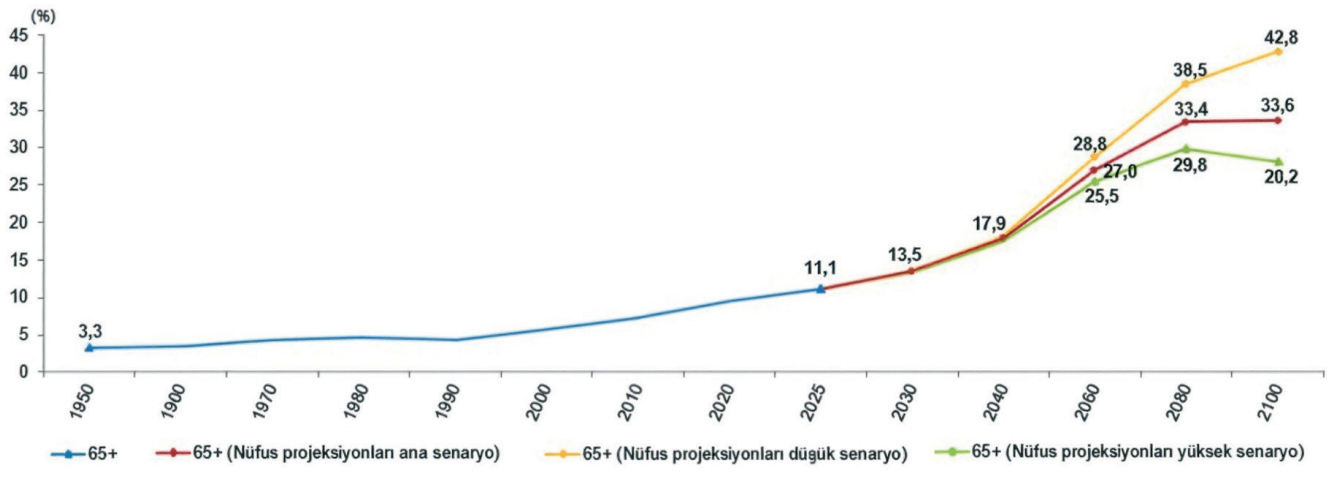


Türkiye'de değişen nüfus yapısı, hayat sigortacılığının rolünü yeniden tanımlayan bir süreci beraberinde getiriyor. Ortalama yaşam süresinin uzaması ve yaşlı nüfus oranının artması, bireylerin yalnızca risklere karşı korunmasını değil, aynı zamanda uzun vadeli finansal güvenceye erişimini de daha kritik hale getiriyor. Bu çerçevede hayat sigortacılığı, geleneksel vefat teminatı odaklı yapının ötesine geçerek; bireylerin yaşam süresine yayılan gelir, bakım ve güvence ihtiyaçlarını kapsayan daha bütüncül bir alan olarak öne çıkıyor.

DEMOGRAFİK DÖNÜŞÜM SEKTÖRÜ TANIMLIYOR

Türkiye'de 65 yaş üstü nüfus oranı son yıllarda dikkat çekici bir artış gösteriyor. 2020 yılında yaklaşık %9,5 seviyesinde olan bu oran, bugün %11'in üzerine çıkmış durumda. Orta ve uzun vadeli projeksiyonlar ise bu artışın devam edeceğini ve 2050'ye gelindiğinde %20'nin üzerine çıkabileceğini ortaya koyuyor.
Bu tablo, hayat sigortacılığı açısından doğrudan bilanço, risk ve ürün yönetimi meselesi anlamına geliyor.

Yaşlı nüfus oranı, 1950-2100



Kaynak: TÜİK, Nüfus Projeksiyonları

Çünkü daha uzun yaşam süresi, sigorta şirketleri açısından daha uzun süreli yükümlülükler ve daha karmaşık finansal planlama ihtiyacı demek. Küresel ölçekte de benzer bir eğilim söz konusu. OECD ülkelerinde yaşlı nüfus oranının önümüzdeki yıllarda %30 seviyelerine yaklaşması bekleniyor.
Türkiye henüz bu seviyede olmasa da aynı eğilim doğrultusunda ilerliyor.

Bu durum, sektörün bugünden hazırlık yapmasını gerektiren yapısal bir dönüşüme işaret ediyor. Bu dönüşümün kapsamı yalnızca oran artışıyla sınırlı değil. TÜİK'in 2025 verileri, nüfusun yaş yapısındaki değişimin daha geniş bir alana yayıldığını gösteriyor.
Ortanca yaşın 34,9'a yükselmesi ve yaşlı bağımlılık oranının %16,2'ye çıkması, demografik baskının giderek belirginleştiğine işaret ederken; yaklaşık her dört haneden birinde en az bir yaşlı bireyin bulunması, yaşlanmanın sosyal ve ekonomik etkilerinin hane düzeyinde hissedilmeye başladığını ortaya koyuyor.
Bu çerçeve, hayat sigortacılığı açısından risk tanımının ve ürün kapsamının yeniden ele alınmasını gerekli kılıyor.

MEVCUT ÜRÜN YAPISI YENİ İHTİYAÇLARA YANIT ARIYOR

Türkiye'de hayat sigortası ürünlerine bakıldığında, hâkim yapının büyük ölçüde değişmediği görülüyor. Yıllık risk hayat sigortaları, kredili hayat poliçeleri ve sınırlı sayıda birikimli ürün, pazarın temelini oluşturuyor. Teminat yapısı ise ağırlıklı olarak vefat ve kısmen maluliyet riskine odaklanıyor. Bu yaklaşım, uzun yıllar boyunca sektörde önemli bir ihtiyacı karşılamış olsa da, günümüzde ortaya çıkan yeni risk dinamikleri karşısında kapsamını genişletme ihtiyacı doğuruyor. Özellikle ileri yaş gruplarında poliçe erişiminin zorlaşması, primlerin artması ve emeklilik sonrası döneme yönelik düzenli gelir ya da bakım güvencesinin sınırlı kalması, hayat sigortacılığında yeni ürün tasarımlarını gündeme getiriyor. Birikimli hayat ürünleri teorik olarak bu ihtiyaca yanıt verebilecek bir yapı sunsa da, yüksek enflasyon, uzun vadeli getiri belirsizliği ve maliyet unsurları hem şirketler hem de müşteriler açısından bu ürünlerin yaygınlaşmasını zorlaştırıyor.

Bu çerçevede Türkiye'de hayat sigortasının milli gelire oranının %0,2–0,3 seviyelerinde kalması, sektörün gelişim potansiyeline işaret eden önemli göstergelerden biri olarak öne çıkıyor. OECD ortalamasıyla karşılaştırıldığında ortaya çıkan fark, ürün çeşitliliği ve kullanım alanı açısından önemli bir genişleme alanı bulunduğunu gösteriyor.

RİSK TANIMI DEĞİŞİYOR: UZUN YAŞAM ÖNE ÇIKIYOR

Sigortacılıkta klasik risk modeli, vefat gerçekleştiğinde ödeme yapılması üzerine kurulu bir yapı sunar. Ancak günümüzde risk tanımı daha farklı bir noktaya evriliyor. Artık belirleyici risklerden biri, bireylerin beklenenden daha uzun yaşaması olarak öne çıkıyor. Bu durum, literatürde uzun yaşam riski (longevity risk) olarak ifade ediliyor ve sigorta sektörü açısından yönetilmesi en karmaşık risklerden biri olarak kabul ediliyor. 20–30 yıllık bir poliçenin maliyetini bugünden öngörmek daha karmaşık bir hale geliyor. Bu durum, uzun vadeli ürün geliştirme süreçlerinde temkinli yaklaşımı beraberinde getiriyor. Ancak tam da bu noktada, sektörün yeni çözümler üretmesi ve risk yönetimi araçlarını çeşitlendirmesi gerekliliği öne çıkıyor.

KÜRESEL EĞİLİMLER VE HİBRİT MODELLERİ

Dünya genelinde hayat sigortacılığı, değişen demografik yapı doğrultusunda 3 temel eksende dönüşüm gösteriyor.

Uzun dönem bakım çözümleri

Gelişmiş ülkelerde yaşlanan nüfusun en önemli ihtiyaçlarından biri, sağlık hizmetlerinden ziyade uzun süreli bakım hizmetleri olarak öne çıkıyor. Almanya'da zorunlu bakım sigortası sistemi, Japonya'da ise devlet destekli uzun dönem bakım modeli, bu ihtiyaca yönelik geliştirilen çözümler arasında yer alıyor.

Türkiye'de bu alan henüz gelişim aşamasında olmakla birlikte, Orta Vadeli Program'da uzun süreli bakım sigortasına yönelik hedeflerin yer alması, önümüzdeki dönemde bu alanda adımlar atılabileceğine işaret ediyor.

Düzenli gelir ve anüite modelleri

Bir diğer önemli dönüşüm alanı, toplu ödeme yerine düzenli gelir sağlayan ürünler. 'Anüite' olarak adlandırılan bu modellerde, bireyler belirli bir süre prim ödedikten sonra yaşamları boyunca düzenli gelir elde ediyor. Bu yapı, uzun yaşam riskine karşı finansal güvence sağlayan önemli bir araç olarak değerlendiriliyor.

Hibrit ürünler

Yeni nesil sigorta ürünleri, tek bir riske odaklanmak yerine bireyin tüm yaşam döngüsünü kapsayan çözümler sunmayı hedefliyor.

Hayat, sağlık ve bakım teminatlarını bir araya getiren hibrit ürünler, özellikle gelişmiş pazarlarda hızlı bir büyüme gösteriyor. Bu model, bireylerin farklı yaşam evrelerinde değişen ihtiyaçlarına tek bir poliçe üzerinden yanıt verilmesini sağlıyor.

TEKNOLOJİYLE DEĞİŞEN SİGORTACILIK ANLAYIŞI

Sigorta sektörü, veri ve teknoloji kullanımının artmasıyla birlikte daha dinamik ve proaktif bir yapıya doğru evriliyor. Giyilebilir teknolojiler, sağlık uygulamaları ve yapay zekâ destekli analizler sayesinde bireylerin risk profili daha yakından izlenebiliyor. Bu durum, hem fiyatlama hem de risk yönetimi açısından yeni fırsatlar sunuyor. Daha sağlıklı yaşam alışkanlıklarına sahip bireylerin daha düşük primlerle sigortalanabilmesi, hastalık risklerinin erken tespit edilebilmesi ve bakım ihtiyacının önceden öngörülebilmesi gibi imkanlar, sigortacılığın rolünü genişletiyor. Bu dönüşüm, sigorta şirketlerini yalnızca hasar ödeyen kurumlar olmaktan çıkararak, bireylerin yaşam kalitesini destekleyen bir yapıya doğru taşıyor.

TÜRKİYE İÇİN ÖNEMLİ BİR BÜYÜME ALANI

Türkiye'de hayat sigortası penetrasyonunun düşük olması, bir yandan gelişim ihtiyacına işaret ederken, diğer yandan önemli bir büyüme potansiyelini de beraberinde getiriyor. Sektörde doğru ürün tasarımlarının geliştirilmesi, regülasyon tarafında destekleyici adımların atılması ve sigorta bilincinin artırılmasıyla birlikte hayat sigortacılığının daha geniş bir kitleye ulaşması mümkün görünüyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin projeksiyonları da, önümüzdeki dönemde toplam sigorta penetrasyonunun artacağına işaret ediyor. Hayat branşında ise mevcut seviyelerin birkaç katına ulaşabilecek bir potansiyel olduğu değerlendiriliyor. Türkiye Sigorta Birliği verilerine bakıldığında, Mart ayı itibarıyla hayat grubu toplam prim üretiminin 56,4 milyar lira seviyesine ulaştığı, 2025 yıl sonu itibarıyla ise toplam poliçe ve sertifika adedinin 34,6 milyon olarak gerçekleştiği görülüyor.

ODAĞIN DEĞİŞTİĞİ BİR DÖNEM

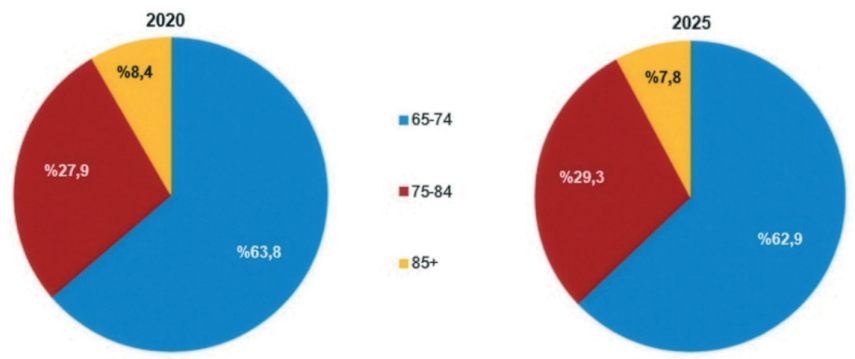
Sigortacılık uzun yıllar boyunca vefat riskine odaklanan bir yapı üzerinden ilerledi. Ancak bugün bireylerin yaşam süresi uzadıkça, ihtiyaçlar da farklılaşıyor.

Daha uzun yaşam süresi; daha uzun vadeli gelir, bakım ve güvence ihtiyacını beraberinde getiriyor.

Bu durum, hayat sigortacılığının kapsamını genişleten ve yeni ürün modellerini zorunlu kılan bir dönüşüm sürecine işaret ediyor. Sektör açısından bu dönüşüm, aynı zamanda önemli bir fırsat alanı sunuyor. Hayat sigortacılığı, yalnızca risk gerçekleştiğinde ödeme yapan bir yapıdan, bireyin tüm yaşam sürecine eşlik eden bir finansal çözüm alanına doğru ilerliyor. Bu yeni dönemde, değişen ihtiyaçlara uygun çözümler geliştiren ve yaşamın tamamını kapsayan ürünler sunan yapıların öne çıkması bekleniyor.

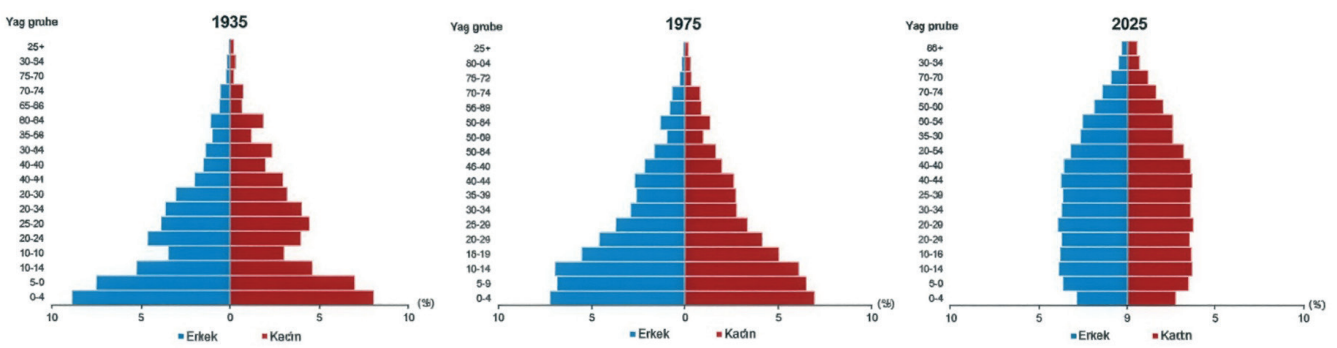
Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

Yaş grubuna göre yaşlı nüfus oranı, 2020, 2025

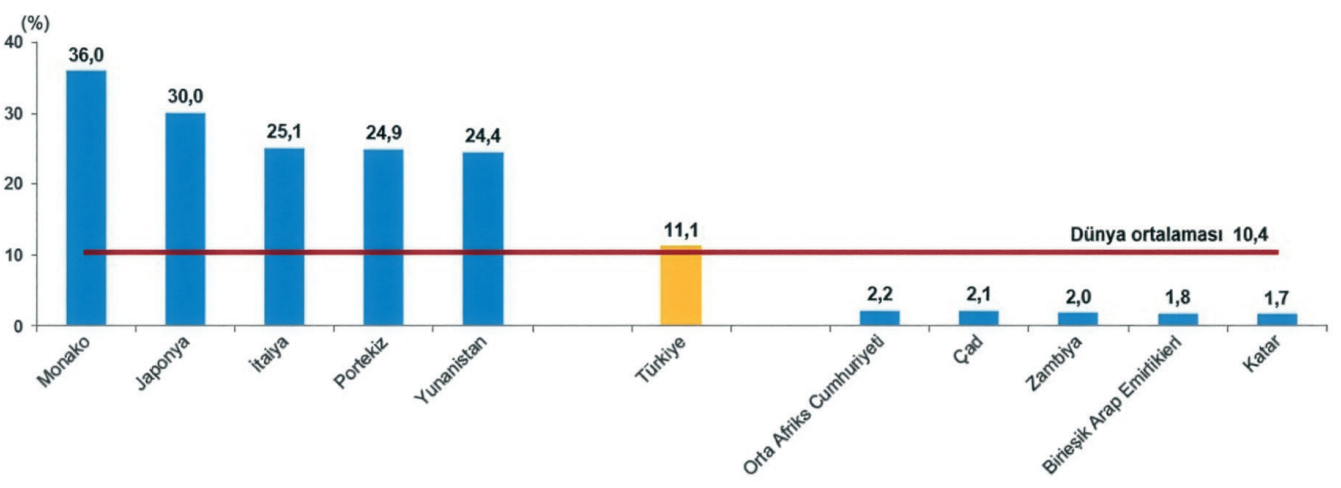


Kaynak: TÜİK, Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi, 2020, 2025
Grafikteki rakamlar, yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.

Nüfus piramidi, 1935, 1975, 2025



Yaşlı nüfus oranının en yüksek ve en düşük olduğu 5 ülke, 2025



Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek:

"Bugün artık odak, uzun yaşamın finansmanı üzerine

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, geçmişte sigortacılıkta riskin daha çok erken kayıp üzerine kurgulandığını belirterek, "Bugün artık odak, uzun yaşamın finansmanı üzerine kayıyor" dedi. Sincek, bu dönüşümün hayat sigortacılığını koruma odaklı bir yapıdan çıkararak, yaşam boyu finansal planlama modeline yönlendirdiğini ifade etti.
Türkiye'nin hızla yaşlanan bir ülke haline geldiğine dikkat çeken Sincek, 65 yaş üstü nüfusun toplam nüfus içindeki payının artmasının hayat sigortası ürünlerinde yeni ihtiyaçları öne çıkardığını belirtti. Bu kapsamda emeklilik sonrası düzenli gelir, sağlık ve bakım giderlerinin finansmanı ile birikimlerin sürdürülebilir yönetiminin temel başlıklar haline geldiğini vurguladı.



GELENEKSEL MODELLER SINIRLI KALIYOR

Mevcut ürün yapılarına bakıldığında geleneksel modellerin ağırlığını koruduğunu belirten Ayhan Sincek, sabit varsayımlara dayalı, kısa vadeli veya tek boyutlu teminat sunan ürünlerin yeni dönemin ihtiyaçlarını karşılamakta yetersiz kalabildiğini ifade etti.
Bu nedenle sektörün daha esnek, modüler ve yaşam döngüsüne uyum sağlayan ürünlere yönelmesi gerektiğini belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılımcının sadece bugününü değil, 20-30 yıllık emeklilik dönemini kapsayan çözümler geliştirmek artık bir tercih değil, zorunluluk" dedi.
Katılım Emeklilik olarak bu dönüşümü ürün satmaktan ömür boyu finansal yol arkadaşlığına geçiş olarak tanımladıklarını ifade eden Ayhan Sincek, hayat sigortacılığının bireyin yaşam süresi uzadıkça daha fazla değer üreten bir yapıya dönüşmesi gerektiğini vurguladı.

> Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek'e göre yaşam süresinin uzaması, hayat sigortacılığı açısından köklü bir dönüşümü beraberinde getiriyor. Bu değişim, sigortacılığın erken kayıp riskine odaklanan yapısından, uzun yaşamın finansmanını esas alan bir modele geçişi hızlandırıyor.

HİBRİT VE ENTEGRE MODELLER ÖNE ÇIKIYOR

Önümüzdeki döneme ilişkin değerlendirmelerde bulunan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, hayat sigortacılığının daha hibrit ve entegre bir yapıya evrileceğini belirtti.
Sincek, Koruma, birikim ve gelir modellerinin tek bir ürün çatısı altında birleşmeye başlayacağını da ifade etti.
Bu kapsamda emeklilik sonrası düzenli gelir çözümlerinin öne çıkacağını belirten Sincek, toplu birikimlerin tek seferde tüketilmesi yerine, ömür boyu maaş benzeri gelir sağlayan modellerin daha fazla talep göreceğini söyledi. Uzun yaşam riskini yöneten, esnek ödeme planları sunan ve piyasa koşullarına uyum sağlayabilen ürünlerin bu süreçte kritik rol oynayacağını vurguladı.
Birikim ve koruma dengesini birlikte sunan hibrit ürünlerin de önem kazanacağını ifade eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, yatırım bileşeni içeren, özellikle fon bazlı hayat sigortası ürünlerinin yaygınlaşacağını belirtti.

SAĞLIK TEMİNATLARI ENTEGRE EDİLİYOR

Uzun yaşamın en önemli maliyet kalemlerinden birinin sağlık ve bakım giderleri olduğuna dikkat çeken Ayhan Sincek, hayat sigortası ürünlerine uzun dönem bakım, kritik hastalık teminatları ve sağlıklı yaşamı teşvik eden unsurların daha fazla entegre edileceğini ifade etti.
Uzun yaşam riskine karşı geliştirilen en önemli yaklaşımın, riskin tek taraflı taşınmadığı daha dengeli modeller olduğunu belirten Sincek, sigorta şirketi ile katılımcının piyasa koşullarına birlikte uyum sağlayabildiği esnek yapıların öne çıkacağını söyledi.
Performansa duyarlı ve profesyonel portföy yönetimiyle desteklenen ürünlerin bu noktada belirleyici olacağını ifade eden Ayhan Sincek, hayat sigortacılığının geleceğine ilişkin değerlendirmesinde, "Geleceğin hayat sigortası, sadece bir teminat ürünü değil; bireyin yaşam süresi boyunca değişen ihtiyaçlarına uyum sağlayan, dinamik ve kişiselleştirilmiş bir finansal çözüm olacak" dedi.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen:

Aktif yaşlanma yaklaşımı daha belirleyici hale geliyor

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, yaşam süresinin uzamasının hayat sigortası ürünlerine doğrudan yansıdığını belirterek, "Artan yaşam süresi ile birlikte, çalışma sonrası dönemin daha geniş bir zamana yayılması, bireylerin bu dönemdeki ihtiyaçlarına yönelik kurguların ürün kapsamına dahil edilmesini beraberinde getiriyor" dedi.
Makaskesen, bu kapsamda birikimli ve yaşam teminatlı hayat sigortası ürünlerinin, bireylere hem yatırım desteği sunduğunu hem de yaşam kaybı durumunda yakınlarına finansal güvence sağladığını ifade etti.

GENİŞLEYEN TEMİNAT YAPILARI

Yaşam kaybına ek olarak kritik hastalık, hastaneye yatış ve maluliyet gibi riskleri kapsayan ürünlerin de bulunduğunu belirten Makaskesen, bu ürünlerin özellikle çalışma dönemi sonrasında ortaya çıkabilecek farklı risklere karşı teminat desteği sunduğunu vurguladı. Bu yönüyle söz konusu ürünlerin, yaşlanan nüfusun ihtiyaçlarını karşılayabilecek önemli bir çözüm alanı oluşturduğunu ifade etti. 65 yaş üzeri müşteri grubuna yönelik ürünlerin, ek fayda ve hizmetlerle zenginleştirilmesinin önemine dikkat çeken Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, önleyici sağlık hizmetleri ve günlük yaşamda destek sağlayan asistans hizmetlerinin bu ürünlerle birlikte sunulmasının, ilgili müşteri grubu açısından tercih edilebilirliği artıracağını belirtti.
Anadolu Hayat Emeklilik olarak bu dönüşüme uyum sağlamak amacıyla mevcut ürünlerde güncellemeler yaptıklarını ifade eden Makaskesen, "Ürüne kabul ettiğimiz yaş limitlerini uzayan yaşam ömrü doğrultusunda yukarı yönlü güncelliyor, risk kabul süreçlerimizde bu yaş grubuna uygulanan kuralları sadeleştiriyor ve kolaylaştırıyoruz" dedi.

> Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen'e göre artan yaşam süresi ve yaşlı nüfusun büyümesi, hayat sigortası ürünlerinin hem müşteri odaklı tasarımını hem de teknik yapısını dönüştürüyor.

UZUN SÜRELİ BAKIM SİGORTASI GÜNDEMDE

Önümüzdeki döneme ilişkin değerlendirmelerde bulunan Didem Makaskesen, Orta Vadeli Program'da yer alan uzun süreli bakım sigortasına yönelik düzenlemelerin sektör açısından önemli bir başlık olduğunu belirtti. Bu kapsamda bakım ekonomisini güçlendirmeye yönelik uzun vadeli çözümlerin öne çıkacağını ifade eden Makaskesen, sektörde bu alana yönelik ürün geliştirme çalışmalarının sürdüğünü kaydetti.
Uzun süreli bakım sigortasının kamu destekli ve tamamlayıcı bir yapıda kurgulanmasının sürdürülebilirlik açısından önem taşıdığını vurgulayan Didem Makaskesen, mevzuat ve modelin gelişim sürecinde bu değişimlere uyum sağlayacak dinamik bir altyapının oluşturulmasının kritik olduğunu ifade etti.



ESNEK MODELLER ÖNE ÇIKIYOR

Hayat sigortası ürünlerinin, artan yaşam süresine bağlı olarak yeniden tasarlanmasının önemine dikkat çeken Didem Makaskesen, teminat kapsamının genişletilmesi ve ürünlerin kapsayıcılığının artırılmasının bu süreçte belirleyici olacağını söyledi. Özellikle çalışma hayatının dışında kalınan dönemler için esnek prim ve ödeme modellerinin geliştirilmesinin, bireyler açısından daha sürdürülebilir bir yapı sunacağını belirtti.

AXA Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Selçuk Adıgüzel:

Hayat sigortacılığı yaşam boyu güvence modeline evriliyor

AXA Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Selçuk Adıgüzel, dünyada yaşlanan nüfusun hızlı artışı ve doğum oranlarındaki düşüşün hayat sigortacılığı açısından belirleyici bir kırılma yarattığını belirterek, "2030 yılında dünyadaki her 6 kişiden birinin 65 yaş üzerinde olacağı ve bu sayının 1 milyara ulaşacağı öngörülüyor" dedi. Türkiye'de de benzer bir tablo olduğunu ifade eden Adıgüzel, bugün 9 buçuk milyon seviyesinde olan 65 yaş üstü nüfusun 2030 yılında 11 buçuk milyona ulaşmasının beklendiğini vurguladı.

DEMOGRAFİK DÖNÜŞÜM DENGELERİ ETKİLİYOR

Toplum yapısındaki bu değişimin yalnızca sosyokültürel değil, ekonomik ve finansal etkiler de yarattığını belirten Adıgüzel, iş gücü arzı, kamu harcamaları ve vergi gelirleri gibi alanlarda önemli sonuçlar doğduğunu ifade etti. Bireylerin daha uzun yaşam sürmesine rağmen mevcut sağlık ve sosyal güvenlik sistemlerinin bu sürece uzun vadeli destek sağlamakta yetersiz kalabildiğini vurgulayan Selçuk Adıgüzel, sigorta ve emeklilik sektörünün sunduğu güvencenin öneminin bu nedenle giderek arttığını dile getirdi.Bu dönüşümün sektör açısından penetrasyon artışı ve büyüme fırsatları yarattığını belirten Adıgüzel, "Değişen koşullara uygun şekilde ürün tasarımlarında ciddi güncellemeler yapılması gerekiyor" dedi. Bireylerin korunma ve tasarruf açıklarını uzun vadede karşılayabilecek ürünlerin geliştirilmesinin önemine dikkat çekti.

UZUN VADELİ GELİR MODELLERİNE GEÇİŞ

Mevcut hayat sigortası ürünlerinin çoğunlukla yaş limitleri, kısa vadeler ve vefat, maluliyet gibi teminatlarla sınırlı olduğunu belirten Adıgüzel,



sektörün risk gerçekleştiğinde tazminat ödeyen yapıdan, sağlıklı ve kaliteli bir yaşlılık dönemini destekleyen bir anlayışa evrilmesi gerektiğini ifade etti.
Bu kapsamda birikimli ve prim iadeli ürünlerden, uzun süre düzenli gelir sağlayan ve gerektiğinde birikimlerin kısmi olarak kullanılabildiği modellere geçişin önemine işaret eden Adıgüzel, yaşlanan bireylerin bakım ve sağlık ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri için sürdürülebilir gelir yapılarına ihtiyaç duyduğunu vurguladı. Aynı zamanda birikimlerin enflasyon karşısında korunabilmesi için yatırım seçeneklerinin esnekliğinin önemine dikkat çekti.
Teknik açıdan bu dönüşümün başlangıçta maliyet ve belirsizlik yaratabileceğini belirten Adıgüzel, bu sürecin yönetilebilir olduğunu ifade ederek, "Bu ürünlerde kısmi devlet desteği sağlanabilir, havuzlar oluşturulabilir ve yurt dışında kullanılan reasürans çözümleri devreye alınabilir" dedi.

SAĞLIK SİGORTASINDA MODELLER ÖNE ÇIKIYOR

Önümüzdeki döneme ilişkin değerlendirmelerde bulunan Adıgüzel, yaşlanan nüfusun ihtiyaçları doğrultusunda risk seçimi ve teminat yapılarının güncellenmesinin kaçınılmaz olduğunu belirtti.
Bu kapsamda sağlık ve hayat sigortalarının birlikte sunulduğu entegre çözümlere olan ihtiyacın arttığını ifade etti.
Kritik hastalıkların büyük bölümünün 60-65 yaş sonrasında ortaya çıktığını hatırlatan Adıgüzel, mevcut yaş limitlerinin bu ihtiyaçları karşılamakta yetersiz kaldığını belirtti. Yurt dışında 80 yaş ve üzerini kapsayan çözümlerin geliştirildiğini ifade eden Adıgüzel, sigortalıların erken yaşta sisteme dahil edilerek hem finansal birikim oluşturulmasının hem de düzenli sağlık kontrolleriyle risklerin azaltılmasının hedeflendiğini dile getirdi.
Bu modellerde, hastalık gerçekleştiğinde birikim yapıları ve uzun vadeli reasürans çözümlerinin birlikte kullanılarak tedavi ve bakım ihtiyaçlarının karşılanabildiğini belirten Adıgüzel, AXA Grubu'nun da bazı ülkelerde benzer uygulamaları hayata geçirdiğini ve bu çözümleri yakından takip ettiklerini ifade etti.

> AXA Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Selçuk Adıgüzel'e göre hayat sigortası ürünlerinin yapısı köklü biçimde değişiyor. Yaşlanan nüfus ve uzayan yaşam süresi, sektör açısından risk alanları ve fırsatlar yaratıyor.

AgeSA Hayat ve Emeklilik Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek:

Sürdürülebilir gelir modelleri ön plana çıkıyor

> AgeSA Hayat ve Emeklilik Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek'e göre uzayan yaşam süresi ve yaşlanan nüfus, hayat sigortalarında klasik vefat teminatı odaklı yapıyı dönüştürerek, uzun vadeli finansal güvence ve esnek çözümler sunan yeni ürün modellerini öne çıkarıyor.

AgeSA Hayat ve Emeklilik Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek, Türkiye'de ve dünyada 65 yaş üstü nüfusun artmasının hayat sigortası ürün tasarımını doğrudan etkilediğini belirterek, "Hayat sigortalarında geleneksel vefat teminatı odaklı yapıdan; uzun süreli bakım, birikim ve yaşayan teminatlar odaklı ürünlere geçiş zorunlu hale geliyor" dedi. Geleneksel ürünlerin daha kısa vadeli risklere odaklandığını ifade eden Dilek, günümüzde ise uzun yaşam riskinin yönetimi, finansal güvence ve sürdürülebilir gelir modellerinin ön plana çıktığını vurguladı.

YAŞAM DÖNGÜSÜNE GÖRE ŞEKİLLENİYOR

Bu dönüşüme uyum sağlamak amacıyla ürün portföylerini sürekli güncellediklerini belirten Dilek, "Müşterilerimizin yaşam döngüsü boyunca ihtiyaçlarını karşılayacak esnek teminat yapıları, uzun vadeli tasarruf çözümleri ve emeklilik döneminde finansal güvence sağlayan modeller geliştiriyoruz" diye konuştu. Mevcut ürünlerin değişen demografik yapıya uyumlu hale getirildiğini ifade eden Dilek, bu sayede müşterilere uzun vadeli değer sunmayı hedeflediklerini belirtti.
AgeSA'nın sunduğu çözümlere de değinen Roşan Dilek, "Hayata Yatırım Sigortamız ile müşterilerimiz hem koruma hem de birikim opsiyonlarından faydalanırken, ödeme koşullarını da esnetebiliyor" dedi. "Her İhtimalin Sigortası" ürününün ise yaşamın değişken yapısına uyum sağlayacak şekilde tasarlandığını belirten Dilek, bu ürün kapsamında vefat ve yaşam teminatlarına ek olarak talep halinde maluliyet teminatının da sunulduğunu, poliçe süresi sonunda tüm primlerini eksiksiz ödeyen müşterilerin Düzenli Ödeme Prim İadesi'ne hak kazandığını ifade etti.



UZUN YAŞAM RİSKİNE KARŞI HİBRİT MODELLER

Önümüzdeki döneme ilişkin değerlendirmelerde bulunan Roşan Dilek, hayat sigortası alanında uzun yaşam riskine yönelik çözümler ve bütünleşik ürün yapılarının öne çıkacağını belirtti.
Bu kapsamda emeklilik döneminde düzenli gelir sağlayan ürünlerin, sağlık, yaşam ve bakım teminatlarını bir arada sunan hibrit modellerin ve dijitalleşme ile desteklenen kişiselleştirilmiş çözümlerin daha görünür hale geleceğini ifade etti.
Dilek, veri analitiği ve yapay zekâ destekli risk değerlendirme yöntemlerinin de ürün tasarımında belirleyici olacağını vurgulayarak, "Müşterilerimizin yaşam tarzına ve ihtiyaçlarına özel ürünler sunmak mümkün hale geliyor" dedi.

BÜTÜNCÜL ÇÖZÜMLER ÖNE ÇIKIYOR

AgeSA olarak uzun yaşam riskine yalnızca finansal güvence perspektifiyle yaklaşmadıklarını belirten AgeSA Hayat ve Emeklilik Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek, "Yaşam kalitesini artıracak hizmetlerle desteklenen bütünsel çözümler geliştirmeyi hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.
Dilek, bu yaklaşımın hem sektörde yenilikçi bir vizyon ortaya koyduğunu hem de müşterilerin geleceğe daha güvenle bakmasını sağladığını dile getirdi.



Sağlık sigortaları büyüme ivmesini artırmaya devam ediyor

Sigorta sektörü her geçen yıl büyümeye ve gelişmeye devam ederken branş bazında özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortasının rolü giderek daha büyük bir önem kazanıyor. Finansal açından toplam prim üretiminin %22'sini oluşturan ÖSS ve TSS; dijitalleşme, yapay zekâ, yenilikçi ürün yapıları ve yeni yönetmeliklerle daha dinamik bir yapıya evrilirken şirketler için yeni bir rekabet alanını beraberinde getiriyor.

Özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası, prim hacmi ve doğrudan insana temas eden yapısıyla sigorta sektörünün en önemli branşları arasında yer alıyor. Sigortalılar için hem sağlık açısından hem de finansal açıdan önemli güvence ve korumalar sunan bu ürünler aynı zamanda sağlık kuruluşlarından eczacılık sektörüne kadar geniş bir ekosistemi de içine alıyor. Öte yandan toplumdaki sağlık bilincini geliştirmek ve kişilerin nitelikli sağlık hizmetine erişimini artırmak gibi önemli işlevleri olan sağlık sigortaları, dijitalleşme ve yapay zekâ teknolojilerinin gelişmesine paralel olarak en hızlı dönüşen branşların arasında yer alıyor. Sigorta alanındaki uluslararası düşünce kuruluşlarının yaptığı değerlendirmelere göre önümüzdeki dönemde tanı ve tedavi yöntemlerinin gelişmesi ve tıp bilimindeki ilerlemelerle birlikte sağlık sigortası ürünlerinin kapsam ve finansal yapı açısından yeni bir döneme girmesi kaçınılmaz olarak görülüyor. Bu değişim ve dönüşümün getirdiği farkındalıkla beraber sigorta şirketleri sağlık sigortası ürünlerini hem teminat yapısı hem de finansal erişilebilirlik açısından güncellemeye ve geliştirmeye devam ediyor. Sigortalılara poliçeleri kapsamında önleyici sağlık hizmetleri ve aile avantajları gibi ek hizmetler ve ihtiyaca göre kişiselleştirilmiş planlar sunulurken bu durum özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerinin yaygınlaşmasına ve prim üretiminin artmasına katkıda bulunuyor. Diğer yandan enflasyonist ortamdan kaynaklı olarak sağlık giderlerinin ve tedavi masraflarının artması sigortalıların sağlık hizmetlerine erişimini zorlaştırırken, özellikle pandemi döneminin ardından sağlık ile ilgili dünya çapında artan endişeler, maliyet baskısına rağmen sağlık harcamalarının yükselmesine neden oldu. Bu çerçeveden bakıldığında sağlık sigortası ürünlerinin kişiye ve bütçeye uygun esnek teminat seçenekleri sunması ve şirketlerin toplum sağlığını güçlendirmek ve bu konudaki bilinci geliştirmek adına gerçekleştirdikleri farkındalık çalışmaları da bu konuda kritik bir rol oynuyor.

PRİM ÜRETİMİNİN %22'Sİ SAĞLIK BRANŞINDAN

Türkiye Sigorta Birliği'nin üye şirketlerden derlediği 2026 yılı Mart sonu prim üretimi verilerine göre en fazla prim üretilen branş 88 milyar 185 milyon lira ile hastalık-sağlık oldu. Geçen yılın Mart ayına baktığımızda sağlık alanındaki prim üretiminin 34 milyar 666 milyon lira olarak kayda geçtiği görülüyor.
Bu da sağlık branşının bir senelik periyotta 53,5 milyar liralık bir artışla 2 buçuk kat büyüdüğünü ortaya koyuyor. 2026 yılındaki genel tabloya bakıldığında ise 396 milyar 422 milyon lira olan toplam prim hacminin %22'sini sağlık branşı oluşturdu. Bu veriler sağlık branşının taşıdığı önemi daha somut bir şekilde gözler önüne seriyor.

TSS'DE %44 ORANINDA ARTIŞ

TSB tarafından açıklanan verilerde, tamamlayıcı sağlık sigortası prim üretimine de yer verildi. Geçen senenin aynı dönemine göre %44 artışla dikkat çeken tamamlayıcı sağlık sigortası, prim üretiminde 32 milyar liraya ulaştı. Tamamlayıcı sağlık sigortasının sigortalı adedi ise 5 milyon 590 bin olarak kayıtlara geçti.

ÖBYG YENİ BİR DÖNEMİ BAŞLATTI

Tüm bu gelişmelerin yanı sıra Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'nde yapılan değişiklikle Ömür Boyu Yenileme Garantisi'nin (ÖBYG) çerçevesinin yeniden belirlenmesi sigortalılara yeni ve güçlü bir güvence sundu. Yapılan değişiklikle beraber başta ömür boyu yenileme garantisi, bekleme süresi ve şirketler arası geçiş olmak üzere birçok konuda sigortalıların lehine olacak şekilde önemli değişikliklere gidildi. Yapılan güncellemeler sağlık sigortasının sürekliliğine ve toplumda yaygınlaşmasına önemli bir katkıda bulunurken diğer yandan da sigortalıların sahip oldukları haklar konusunda daha çok bilinçlenmesini sağladı. Şirketlerin müşteri sadakatini artırarak poftöy kalitesi artıran ÖBYG, kısa vadeli yaklaşımların yerine daha sürdürülebilir müşteri ilişkilerinin kurulmasını da teşvik ediyor. ÖBYG aynı zamanda sağlık sigortası ürünlerini ihtiyaç anında devreye giren bir ürün olmaktan çıkararak uzun vadeli planlanan bir güvence modeli konumuna getirdi. Öte yandan şirketleri risk yönetimi ve fiyat politikası konusunda yeni stratejiler belirlemeye iten ÖBYG, sigorta sektöründe yeni bir dönemin başlangıcı oldu.

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu:

Sağlık dijitalleşmenin en hızlı dönüştürdüğü alanlardan

Özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortasının sadece finansal bir güvence olmanın ötesine geçerek, bireylerin kaliteli sağlık hizmetine erişimini kolaylaştıran önemli bir tamamlayıcı mekanizma haline geldiğini vurgulayan Sanem Çıngay Buçukoğlu, Türkiye'de, kamu sağlık sisteminin güçlü yapısına rağmen, özellikle hız, konfor ve hizmet çeşitliliği açısından artan beklentilerin, bu ürünlerin yaygınlaşmasını hızlandırdığını ifade etti.
"AXA Türkiye olarak biz sağlık sigortasını yalnızca 'tedaviye erişim' olarak değil; önleyici sağlık, erken teşhis ve bütüncül iyi olma hali çerçevesinde ele alıyoruz. Bu bakış açısıyla, sigortalılarımızın sağlık yolculuğunun her anında yanında olmayı hedefliyoruz. Özellikle değişen ekonomik dinamikler doğrultusunda tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı maliyet avantajı ile özel hastane konforunun birleşimi sigorta bilincinin tabana yayılmasında kritik bir rol üstleniyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasının yaygınlaşması, daha geniş kitlelerin özel sağlık hizmetlerinden faydalanabilmesini sağlarken; özel sağlık sigortası ise daha kapsamlı çözümlerle üst segment ihtiyaçlara yanıt veriyor" diyen Sanem Çıngay Buçukoğlu, bu gelişimin sektördeki erişilebilirliği artırarak sağlık hizmetlerinde kalite çıtasının yukarı taşınmasına katkı sağladığını söyledi.



Ömür Boyu Yenileme Garantisi'nin yaygınlaşmasının, sağlık sigortacılığı açısından önemli bir dönüm noktası olduğunun altını çizen Sanem Çıngay Buçukoğlu, "Bu sistem, sigortalılar için geleceğe dair belirsizlikleri azaltan ve güven duygusunu somutlaştıran güçlü bir yapı sunuyor. Özellikle ilerleyen yaşlarda ya da sağlık risklerinin arttığı dönemlerde poliçenin devamlılığına ilişkin kaygıların ortadan kalkması, sağlık sigortasını geçici bir ürün olmaktan çıkararak yaşam boyu sürdürülebilir bir güvenceye dönüştürüyor. Aynı zamanda sigortalı ile şirket arasında daha uzun soluklu ve sağlam bir ilişki kurulmasını da destekliyor" dedi.
Durumu şirketler açısından da ele alan Sanem Çıngay Buçukoğlu, Ömür Boyu Yenileme Garantisi, risk yönetimi ve fiyatlama disiplininin daha stratejik bir çerçevede ele alınmasını gerektirirken, müşteri sadakatini ve portföy kalitesini de güçlendiriyor. Bu yapı, kısa vadeli yaklaşımların ötesine geçilmesini sağlayarak, daha sürdürülebilir ve güvene dayalı müşteri ilişkilerinin kurulmasını teşvik ediyor. Aynı zamanda sağlık sigortasının 'ihtiyaç anında alınan bir ürün' değil, uzun vadeli planlanan bir güvence olarak konumlanmasına da katkı sağlıyor" tespitlerinde bulundu.
AXA Türkiye olarak bu yaklaşımı uzun süredir benimsedikleri bir standart olarak gördüklerini de aktaran Sanem Çıngay Buçukoğlu, "Mevcutta 2 yıl boyunca kesintisiz sigortalı olan ve medikal açıdan uygun bulanan bireysel sağlık sigortası müşterilerimiz, ilave prim karşılığında Ömür Boyu Yenileme Garantisi'ne daha erken aşamada sahip olabiliyor. Bu hakkı elde eden sigortalılarımız, ilerleyen yıllarda ortaya çıkabilecek sağlık risklerine rağmen ek prim ile ya da teminat kısıtlaması olmaksızın sağlık güvencelerini sürdürebiliyorlar" dedi. Sanem Çıngay Buçukoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Yeni düzenlemenin sağlık sigortasına olan güveni güçlendireceğine ve sigortalı sayısında kayda değer bir artış sağlayacağına inanıyoruz. Ömür Boyu Yenileme Garantisi'ni 'Empati Güvencesi' yaklaşımımızın önemli bir parçası olarak değerlendiriyoruz. Çünkü bu sistem, müşterilerimizin en çok ve ihtiyaç duydukları anlarda yanlarında olma sorumluluğumuzu daha güçlü ve kararlı bir şekilde ortaya koymamıza imkân tanıyor."

> "Sağlık sigortası ürünlerini bütüncül bir iyi olma hali çerçevesinde tasarladıklarını belirten AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu tamamlayıcı sağlık sigortasının yaygınlaşmasıyla daha geniş kitlelerin özel sağlık hizmetlerinden faydalanmaya başladığını söyledi.

'DAHA PROAKTİF BİR ANLAYIŞA GEÇİYORUZ'

Sağlık sektörünün önümüzdeki dönemde dijitalleşmenin en hızlı dönüştürdüğü alanlardan biri olacağını da sözlerine ekleyen Sanem Çıngay Buçukoğlu, "Yapay zekâ ve veri analitiği sayesinde artık hastalıklar ortaya çıkmadan risklerin öngörülebildiği, kişiye özel sağlık önerilerinin sunulabildiği daha proaktif bir sağlık yönetimi anlayışına geçiyoruz. Dijitalleşmenin merkezine aldığımız yapay zekâ çözümlerini en yüksek veri güvenliği standartlarıyla harmanlayarak güvenli bir sağlık ekosistemi inşa ediyoruz" açıklamalarında bulundu.

Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

Sağlık sigortasının sürdürülebilirliği önemli

Sağlık sigortası son yıllarda toplumda sağlık bilincinin artması ile özellikle tamamlayıcı sağlıkta büyüyen bir branş oldu" diyerek sözlerine başlayan Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, hastane kalitesinin artmış olması, sistemdeki hastane çeşitliliği ve seçilen hastane ağına göre prim sunulması gibi yeniliklerin sigortalılar için seçenekleri artırdığını söyledi. Kaliteli ve hızlı sağlık hizmeti alma isteği ile bütçeye uygun sağlık sigortası seçeneklerinin artması ile büyümenin yukarı doğru ivmelendiğini kaydeden Mehmet Tümer, "Sağlık sigortasının yapılması kadar sürdürülebilirliği de çok önemli. Bilinçli yani gerçek ihtiyaçlarda kullanım ve yenilemelerde alınan indirimli primlerle sürdürülebilirlik de sağlanıyor" diye konuştu.
Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, Ömür Boyu Yenileme Garantisi hakkında ise "Özel Sağlık ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortalarında Ömür Boyu Yenileme Garantisi var olan bir teminattı. Sektörde şirketler arasında farklı içerikleri mevcuttu. Yönetmelik ile tüm sektör için 'Ömür Boyu Yenileme Garantisi' tanımı yapıldı. Yönetmelikte belirtilen şart ve kriterleri Doğa Sigorta Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortamızda sunduğumuz 'Ömür Boyu Yenileme Garantisi' teminatımız sağlamaktadır. 'Yeni yenileme garantisi adı altında veya ömür boyu yenileme garantisi izlenimi yaratacak şekilde verilemez' olarak özellikle belirtilmiş olması sektörde standardı, sigortalı açısından da güveni sağlıyor. Yapılan değişiklikler güveni artırarak uzun vadede sağlık sigortasının yaygınlaşmasına ve sürekliliğine katkıda bulunmaktadır. Ömür Boyu Yenileme Garantisi; 60 yaşından önce sigortalanmış, son üç yıl tazminat/prim oranı %80'nin altında olması ve sağlık durumu değerlendirmesiyle verilmektedir. Erken yaşta sağlık sigortasını yaptırmak ve sağlıklı ikenkullanıma ihtiyaç duyulmayan yaşlarda bu teminatı almak ileri dönemde de sağlık risklerini güvence altına almaktır. Yönetmelik sonrası tüm iletişim kanalları üzerinde durulan ve farkındalık oluşan bir konu olması ile sigortalılar daha da bilinçlendi" dedi.

> "Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, sağlık hizmetlerindeki kalitenin artmasıyla birlikte sağlık branşındaki büyümenin de yukarı doğru ivmelendiğini belirterek sağlık sigortalarında sürdürülebilirliğin önemini vurguladı.

'SAĞLIK ÖNGÖRÜLEBİLİR BİR YAPIYA DÖNÜŞECEK'

Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, dijital teknolojilerin gelişmesine paralel olarak sağlık alanında gelecekte nasıl bir değişim ve dönüşüm beklediğini ise şu şekilde açıkladı: "Teknoloji çok hızlı bir şekilde gelişiyor. Sağlık ve sigortacılığın birleşimi sağlık sigortalarında teknolojiyi bugüne kadar ağırlıklı olarak hızlı provizyon sistemlerinin sağlanması gibi hizmet vermekte kullandık. Pandemi ile çok hızlı bir şekilde online doktor görüşmeleri hayatımıza girdi, sağlık sigortalarımıza da hediye olarak eklendi. İleri dönemde daha aktif kullanılacak düşüncesindeyiz. Giyilebilir teknoloji ile toplanan veriler, yapay zekâ sistemleri ile analiz edilebilecek kişiye özel sağlık verileri sağlanması ile kişiye özel poliçeler-primler oluşması da çok yakın bir gelecekte mümkün olabilecektir. Dijital teknolojiler geliştikçe sağlık sadece iyileştiren değil öngörülebilr ve yönetilen bir yapıya dönüşecek. Kişiler, sağlık verilerini yapay zekâ sistemlerine yükleyerek destek almaya başladılar. Yapay zekâ sistemleri kişilere erken tanı, ortaya çıkmadan risk analizi imkânları sunabilecek. Sigorta şirketlerine kişiye özel risk profili ile kişiye özel sigorta oluşturma imkânı verebilecek. Teknoloji geliştikçe sağlık sigortacılığı da dijital sağlık platformu ile entegre yapılara dönüşecektir."



Türkiye Sigorta Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Tuba Buldu:

Sağlık pazarında hedefi daha da yukarı çekmek mümkün

Sağlık sigortalarının yaygınlaşmasıyla hem kamu sağlık sisteminin üzerindeki yükün hafiflediğini hem de özel hastanelerde sunulan sağlık hizmetlerinin daha geniş kitleler için ulaşılabilir hale getirdiğini söyleyen Türkiye Sigorta Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Tuba Buldu, özellikle pandemi sonrasında dünya genelinde ve Türkiye'de tamamlayıcı sağlık sigortası ile özel sağlık sigortalarına yönelik ilginin arttığını ifade etti. Sektöre dair rakamları da paylaşan Türkiye Sigorta Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Tuba Buldu, "2026 yılı ilk çeyreği itibarıyla sektörde sağlık sigortası prim üretiminde %30'luk bir büyüme kaydedildi. Bu alanda sigortalı sayısı da 12 milyonu aştı. Bunun içerisinde 2,8 milyon özel sağlık sigortalı, 5,3 milyon tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısı ile toplam 8,1 milyon sigortalıya sektör olarak ulaştık. Sağlık sigortası pazarında hedefi daha da yukarıya çekmenin mümkün olduğunu söyleyebiliriz" dedi. Türkiye Sigorta olarak odak ürünlerinin arasında yer alan tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortaları kapsamında yenilikçi teknolojilerden aktif şekilde faydalandıklarını da belirten Tuba Buldu, "Müşteri deneyimi ve müşteri tutundurma süreçlerinde, özellikle tekrarlayan ve rutin operasyonların yönetiminde, kişiye özel ürün ve hizmet sunumunda, sigorta sektörünün gelir artışında ve giderlere ilişkin maliyet optimizasyonunda yapay zekâ çözümlerini de etkin bir şekilde kullandıklarını anlattı.

'SİGORTAYI TOPLUM GENELİNE YAYMALIYIZ'

Özellikle uzaktan sağlık hizmetleri ve dijital sağlık çözümlerini sigorta poliçelerine entegre ederek, müşterilerine her zaman ve her yerde sağlık hizmetlerine erişim imkânı sunduklarına dikkat çeken Tuba Buldu, "Akıllı doküman işleme ile risk değerlendirme ve provizyon süreçlerinde yapay zekâ teknolojilerini kullanarak maliyetleri optimize ediyoruz. Tüm bu geliştirmelerle birlikte ayakta ve yatarak tedavi provizyon taleplerinin %87'si yapay zekâ desteği ile 5



saniye içinde, taleplerinin %13'ü ortalama 4 dakika 24 saniye içerisinde değerlendirebiliyoruz. Mobil uygulamamız aracılığıyla sigortalılarımıza, çevrim içi doktor hizmeti, branş bazlı görüntülü muayene, reçete yönetimi, sağlık harcaması takibi gibi hizmetler sunarak sağlık sigortalarının kapsamını kişinin ihtiyaçlarına özel genişletiyoruz" dedi. Türkiye Sigorta olarak, bireysel sağlık sigortacılığında sürdürülebilirliğe öncelik verdiklerini belirten Tuba Buldu, dengeli bir portföy yapısı oluşturarak uzun vadeli ve sürdürülebilir sağlık sigortası çözümleri sunmayı hedeflediklerini ifade etti. Tuba Buldu ayrıca sigortalı sayısını artırırken, sigortalılık oranını toplumun geneline yaymayı da stratejik bir öncelik olarak konumlandırdıklarını ve bu doğrultuda, yalnızca üretim odaklı bir yaklaşım benimsemek yerine; kalıcı, dengeli ve sürdürülebilir bir büyümeyi esas alan bir anlayışla çalışmalarını sürdürdüklerini paylaştı.
Yenilenen Ömür Boyu Yenileme Garantisi'ne ek olarak, genişletilmiş asistans hizmetlerimiz, online muayene olanaklarımız ve yeni nesil sağlık paketlerimizle hem müşteri hem acente memnuniyetini önemli ölçüde artırdık" diyen Tuba Buldu, bu sayesinde sigortalılar için daha öngörülebilir ve güvenilir bir teminat yapısı oluşturulurken, sektörde uzun vadeli müşteri bağlılığını destekleyen bir yapının güç kazandığının altını çizdi.

'KRONİK HASTALIKLAR SÜREKLİ İZLENEBİLECEK'

Yapay zekâ ve veri analitiği sayesinde tanı süreçlerinin çok daha hızlı ve doğru hale geleceğini belirten Tuba Buldu, "Büyük veri setleri üzerinden çalışan sistemler, hastalıkları erken evrede tespit edebilecek ve kişiye özel tedavi planları oluşturulabilecek. Bu durum, özellikle kanser gibi riskli ve karmaşık hastalıklarda hayati fark yaratabilir. Uzaktan sağlık hizmetleri yaygınlaşacak, kronik hastalıklar giyilebilir cihazlar aracılığıyla sürekli izlenebilecek. Bu da sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştırırken maliyetleri düşürecek" dedi. Kişiselleştirilmiş tıp alanında da bir dönüşüm beklediklerini ifade eden Tuba Buldu, "Bu yaklaşımla genetik analizler ve biyoteknoloji sayesinde her bireyin genetik yapısına uygun, kişiye özel tedavi yöntemleri geliştirilecek" ifadelerini kullandı.

> Sağlık sigortası ürünlerine olan ilginin arttığını ifade eden Türkiye Sigorta Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Tuba Buldu sektöre dair verileri paylaşarak sağlık branşında hedefi daha da yukarıya çekmenin mümkün olduğuna dikkat çekti.

Aksigorta Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel:

Sağlık sigortaları deneyim odaklı bir yapıya evriliyor

> Aksigorta Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel, sağlık branşının son dönemde geçirdiği dönüşümü değerlendirerek bu branşın yakın dönemde yalnızca hastalık anında devreye giren bir yapı olmaktan çıkarak, bireyin günlük yaşamına entegre bir modele dönüşeceğini belirtti.

Sağlık sigortalarının bugün ulaştığı noktayı, yalnızca bir ürün gelişimi olarak değil; toplumun sağlık hizmetine erişim biçiminde yaşanan yapısal bir dönüşüm olarak değerlendiren Aksigorta Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel, artan sağlık bilincinin, hizmet kalitesine yönelik yükselen beklenti ve hızlı erişim ihtiyacının, bu dönüşümün en önemli itici güçleri arasında yer aldığını belirtti.
Aksigorta Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel'e göre bugün sağlık sigortaları, beklenmedik harcamalara karşı finansal koruma sağlayan bir çözüm olmanın ötesine geçerek bireylerin sağlık hizmetlerine daha planlı, daha hızlı ve daha kaliteli bir şekilde erişmesini mümkün kılan, deneyim odaklı bir yapıya evriliyor, "Özellikle tamamlayıcı sağlık sigortasının daha geniş kitlelere ulaşması, özel sağlık hizmetlerini daha erişilebilir hale getirirken; kamu ve özel sağlık sistemi arasında daha dengeli ve sürdürülebilir bir yapı kurulmasına da katkı sağlıyor" diyen Metin Demirel, sözlerini şöyle sürdürdü: "Biz de Aksigorta olarak sağlık sigortasını yalnızca bir güvence ürünü değil, bireyin tüm sağlık yolculuğunu kapsayan bütünsel bir deneyimin parçası olarak konumlandırıyoruz. Amacımız, müşterilerimizin kaliteli sağlık hizmetine daha hızlı, daha kolay ve daha etkin şekilde ulaşmasını sağlamak."
Ömür Boyu Yenileme Garantisi ile ilgili de değerlendirmede bulunan Metin Demirel, ÖBYG'nin hayata geçirilmesinin, sağlık sigortacılığında güven duygusunu pekiştiren en kritik adımlardan birisi olduğunu, bu uygulamanın da sigortalılara yalnızca bugünü değil, geleceği de güvence altına alan güçlü bir yapı sunduğunu söyledi. Sigortalı açısından en



önemli kazanım; belirsizliğin ortadan kalkması ve öngörülebilirliğin artmasıdır" diyen Metin Demirel, "Belirli şartlar sağlandığında poliçenin ilerleyen yıllarda da devam edeceğini bilmek, özellikle sağlık risklerinin arttığı dönemlerde çok güçlü bir güven unsuru yaratıyor" ifadelerini kullandı.
Konuyu sektör perspektifi açısından ele alan Metin Demirel, ÖBYG'nin daha dengeli, daha sürdürülebilir ve uzun vadeli bir portföy yapısının oluşmasını desteklediğini belirterek müşteri ilişkilerini kalıcı hale getiren bu modelin, aynı zamanda risk yönetimi ve fiyatlama disiplinini güçlendirerek daha sağlıklı bir sektör yapısına katkı sunduğunu vurguladı. Metin Demirel, bununla birlikte müşteri bağlılığını artırması ve güven algısını güçlendirmesi, sağlık sigortacılığının geleceği açısından da önemli bir eşik niteliği taşıdığını sözlerine ekledi.

'SAĞLIK SÜREKLİ İZLENEN BİR YAPIYA DÖNÜŞECEK'

Dijital teknolojiler ve yapay zekânın da sağlık hizmetlerini köklü biçimde yeniden şekillendirdiğini vurgulayan Metin Demirel, "Önümüzdeki dönemde sağlık; yalnızca hastalık anında devreye giren bir yapı olmaktan çıkarak, bireyin günlük yaşamına entegre, sürekli izlenen ve proaktif şekilde yönetilen bir modele dönüşecek. Bu dönüşümün merkezinde veri yer alacak ve yakın gelecekte bireylerin "dijital sağlık ikizi" olarak tanımlanan veri temelli profilleri oluşacak. Giyilebilir teknolojiler, genetik veriler ve yaşam alışkanlıklarından beslenen bu yapı sayesinde, sağlık riskleri ortaya çıkmadan öngörülebilecek ve kişiye özel önleyici adımlar atılabilecek" ifadelerini kullandı.

“Belirsizlik ortamında sigorta görünmez ama hayati bir omurgadır”

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, doğal afetlerden siber tehditlere, sağlık maliyetlerinden teknolojik dönüşüme kadar uzanan yeni risk çağında sigortacılığın rolüne ilişkin konuştu.



Sigortanın uzun yıllar boyunca görünmez alanlardan biri olarak görüldüğünü belirten TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, “Sigortacılık artık yalnızca teminat üretmiyor; güveni, ekonomik sürekliliği ve toplumsal dayanıklılığı da taşıyor. Bazı sektörler vardır; gündelik hayatın içinde çok görünmezler ama yoklukları en çok kriz anlarında hissedilir. Sigortacılık da uzun yıllar boyunca bu görünmez alanlardan biri olarak görüldü” dedi. Levent Korkut, “Sigorta; yalnızca bir poliçe, bir prim ya da bir hasar ödemesi değildir. Sigorta; belirsizliğin arttığı çağımızda, bireyin de ekonominin de ayakta kalabilmesini sağlayan görünmez ama hayati bir omurgadır” dedi.

YENİ RİSK ÇAĞI VE SİGORTACILIĞIN DÖNÜŞÜMÜ

İçinde bulunduğumuz dönemin alışılmış risk tariflerinin ötesine geçmiş bir dönem olduğunu ifade eden Korkut, doğal afetler, savaşlar, bölgesel gerilimler, siber saldırılar, sağlık alanındaki maliyet baskıları, tedarik zinciri kırılmaları, enerji dalgalanmaları ve teknolojinin baş döndürücü hızına dikkat çekti. “Bütün bu gelişmeler yalnızca risklerin biçimini değiştirmemiş; riskin kendisini hayatın ve ekonominin merkezine yerleştirmiştir” diyen Korkut, sigortacılığın artık geçmişin alışılmış kalıplarıyla açıklanabilecek bir alan olmaktan çıktığını söyledi. Korkut, “Sigorta sektörü bugün, yalnızca zarar olduktan sonra devreye giren bir sistem değil; zararı öngören, riski okuyan, dayanıklılığı güçlendiren ve ekonomik sürekliliği koruyan stratejik bir yapı haline gelmiştir” ifadelerini kullandı.

KÜRESEL BAKIŞ VE ZİRVE DEĞERLENDİRMESİ

Sektörün geldiği noktayı anlamak için yalnızca yerel gelişmelere bakmanın yeterli olmadığını belirten Korkut, dünyada sigortacılığın hangi yöne evrildiğinin önemine dikkat çekti.
Bu çerçevede Antalya’da gerçekleştirilen ve TOBB SAİK olarak katılım sağlanan ExplorE ReConnext Global (Re) Insurance Summit’in önemli bir düşünce zemini olduğunu ifade eden Levent Korkut, zirvenin sigorta ve reasürans dünyasının geleceğe hangi başlıklar üzerinden baktığını ortaya koyduğunu belirtti.
“Sigortacılık artık yalnızca finansal güvence üretmiyor. Aynı zamanda ekonomik direnci, toplumsal dayanıklılığı ve kurumsal sürdürülebilirliği inşa ediyor” diyen Korkut, zirvede reasürans kapasitesi, fiyatlama dengeleri, deprem modellemeleri, sağlık sigortalarının dönüşümü, siber riskler, dijitalleşme, veri analitiği, hasar yönetimi ve yeni nesil risk alanlarının öne çıktığını söyledi. Korkut, “Sigorta sektörü artık geçmişi değil, geleceği yönetmek zorunda” dedi.

DEPREM VE SAĞLIK SİGORTALARINDA DENGE

Deprem gerçeğiyle yaşayan bir ülke olarak Türkiye açısından tablonun son derece çarpıcı olduğunu belirten Korkut, depremin yalnızca bir doğal afet olarak değil; ekonomik devamlılık, toplumsal dayanıklılık ve kamusal güvenlik başlığı olarak ele alınması gerektiğini ifade etti.
“Sigorta sistemi güçlü olmayan bir ekonominin, büyük ölçekli kırılmalar karşısında uzun süre ayakta kalması kolay değildir” diyen Korkut, sağlık sigortalarında yaşanan dönüşümün de önümüzdeki dönemin en hassas başlıklarından biri olacağını belirtti.
Levent Korkut, “Dünya genelinde yükselen sağlık maliyetleri, değişen hizmet modelleri ve artan beklentiler; bu branşta çok daha dikkatli, çok daha öngörülü ve sürdürülebilir bir yaklaşımı zorunlu hale getirmektedir” dedi.

TEKNOLOJİ VE YENİ NESİL RİSKLER

Dönüşümün merkezinde teknolojinin yer aldığını vurgulayan Korkut, sigortacılığın artık yalnızca poliçeler ve teminatlar üzerinden konuşulmadığını ifade etti. “Yapay zekâyı, veri analitiğini, siber güvenliği, dijital operasyonları, yeni nesil araç teknolojilerini ve geleceğin risk haritalarını da konuşuyoruz” diyen Korkut, bu değişimin sektör açısından hem kıymetli hem de sorumluluk yükleyen bir dönüşüm olduğunu söyledi.
Korkut, “Geleceğin sigorta sistemi yalnızca sermaye ile değil; veriyi doğru okuyabilen, değişime hızlı adapte olabilen ve yeni riskleri bugünden anlayabilen yapılarla kurulacaktır” dedi.

MOTOR SİGORTALARINDA YENİ DÖNEM

Motor sigortaları alanında yaşanan dönüşüme de değinen Korkut, 26 Mart 2026 tarihinde İstanbul’da gerçekleştirilen toplantının bu değişimin somut örneklerinden biri olduğunu belirtti. Yeni nesil araç teknolojileri, gelişmiş güvenlik sistemleri ve düzenleyici çerçevelerdeki değişimin trafik güvenliğine katkı sunduğunu ifade eden Korkut, aynı zamanda hasar maliyetleri, onarım süreçleri ve ürün yapıları üzerinde yeni baskılar oluşturduğunu söyledi.
“Artık yalnızca ‘kaç kaza oluyor?’ sorusunu değil, ‘bir kaza olduğunda bunun maliyeti nasıl değişiyor?’ sorusunu da sormak zorundayız” diyen Korkut, daha az kaza ihtimali ile daha yüksek onarım maliyetinin aynı anda var olduğu yeni dönemin fiyatlama ve ürün tasarımını yeniden düşünmeyi zorunlu hale getirdiğini ifade etti.

ACENTELİK SİSTEMİ VE GÜVEN

Teknoloji ne kadar ilerlerse ilerlesin sigortacılığın özündeki temel değerin değişmediğini vurgulayan Korkut, “O değer, güvendir” dedi.
“Güven; temasla, doğru yönlendirmeyle, erişilebilirlikle ve ihtiyaç anında yanında olunmasıyla inşa edilir” diyen Levent Korkut, acentelik sisteminin sigorta sektörünün vazgeçilmez bir geleceği olduğunu ifade etti.
Korkut, acentenin yalnızca poliçe sunan bir kanal olmadığını; sigortalının ihtiyacını anlayan, riskini doğru yorumlayan ve zor anında karşısında duran en güçlü temsil noktası olduğunu belirtti.

HUKUKİ DÜZENLEMELER VE SEKTÖREL DENGE

Anayasa Mahkemesi’nin meslekten men cezasına ilişkin verdiği iptal kararına da değinen Korkut, bu gelişmenin sektör açısından önemli bir eşik olduğunu ifade etti. “Bir meslek grubunun kaderini doğrudan etkileyen ağır yaptırımların, açık, net ve kanuni çerçevede tanımlanması yalnızca hukuki bir formalite değil, aynı zamanda adalet duygusunun da temel şartıdır” diyen Korkut, disiplinin gerekliliğine dikkat çekti. Korkut, “Disiplin elbette gereklidir, fakat disiplinin meşruiyeti, ancak belirlilikle mümkündür” ifadelerini kullandı.

SAHADAKİ SORUNLAR VE YAPISAL GELİŞMELER

Eksper atama süreçlerinde geliştirilen yeni sistemler ve performans esaslı yaklaşımların önemli yapısal gelişmeler olduğunu belirten Korkut, şeffaflık ve ölçülebilirliğin sektöre duyulan güveni artıracağını ifade etti.
“Ancak teorik doğrular, uygulamada güven üretmediği sürece eksik kalır” diyen Korkut, reformların sahada karşılık bulmasının önemine dikkat çekti. Levent Kurkut ayrıca TOBB Sektör Meclisleri toplantısında banka ve finans kuruluşları tarafından düzenlenen poliçelerde yaşanan eksiklikler, hasar süreçlerindeki mağduriyetler ve kredi süreçlerinde tüketicinin poliçe seçme hakkına ilişkin sorunların gündeme geldiğini belirtti.

SEKTÖRÜN GELECEĞİ

Sigorta sektörünün önünde duran tabloyu değerlendiren Korkut, “Sigortacılık artık yalnızca bir teminat meselesi değil; bir güven, dayanıklılık ve gelecek inşası meselesidir” dedi.
Levent Korkut, “Bu nedenle önümüzdeki dönem, sektörümüz açısından yalnızca bir değişim dönemi değil; aynı zamanda bir karakter sınavı olacaktır” ifadelerini kullandı.
“Yeter ki büyük resmi doğru okuyalım. Yeter ki günü kurtaran değil, geleceği kuran adımlar atalım. Yeter ki güveni yalnızca söylemde değil, yapının tamamında koruyabilelim” diyen Korkut, sigortacılığın bir emanet bilinci olduğunu vurgulayarak sözlerini tamamladı.

Bağlantılı riskler çağında stratejik kriz yönetimi büyük önem taşıyor



Krizlerin olağan hâle geldiği günümüz dünyasında Willis Towers Watson'ın raporu, şirketlerin yalnızca sigorta ve finansal koruma araçlarına dayanmasının yeterli olmadığını vurguluyor. Rapora göre, riskleri tekil başlıklar yerine birbirleriyle olan bağlantıları üzerinden ele alan ve kurumsal dayanıklılığı stratejik bir öncelik hâline getiren yaklaşımlar, ayakta kalmanın temel koşulu hâline geliyor.

Willis Towers Watson'ın (WTW) "Bağlantılı riskler çağında stratejik kriz yönetimi" başlıklı raporu, büyük çaplı risklerin ve küresel felaketlerin birbirlerinden bağımsız olarak değerlendirilmemesi gerektiğine vurgu yaparak günümüz dünyasında ekstrem durumların artık sürpriz olmaktan çıktığının altını çiziyor.
Bu tablo karşısında şirketlerin mevcut risk yönetimi anlayışının son derece yetersiz kaldığını belirten WTW, daha güçlü bir strateji için kapsamlı önerilerde bulunuyor.
Büyük çaplı krizlerin yarattığı risklerin istisna olmaktan çıktığı günümüz dünyasında ortaya çıkan felaketlerin ön görülmesine rağmen şirketler tarafından bir öncelik haline getirilmediğini anlatan araştırmada, mevut koşullarda sigorta ve finans şirketlerinin ayakta kalabilmek adına risk yönetimini çeşitli araçlarla bir strateji haline getirmesinin önemine değiniliyor. Tüm sektörlerde liderlerin, her zamankinden daha dinamik ve birbirini tetikleyen risklerle karşı karşıya olduğu bir ortamda; dijital ve fiziksel sistemlerin iç içe geçmesinden iklim kaynaklı problemlere, jeopolitik parçalanmadan teknolojik tehditlere kadar uzanan risk tablosunda, krizlerin artık dönemsel olarak yaşanan istisnalar değil, olağan bir durum haline geldiği belirtiliyor.
Böyle bir ortamda bile gerçekleşen felaketler ve krizler karşısında sigorta ve finans sektöründe beklenmedik ekstrem olayları tanımlamak için kullanılan "Kara Kuğu" kavramının hâlâ yaygın biçimde kullanılması eleştirilirken; liderlerin yeni riskler ve değişen küresel eğilimler karşısında bocaladığı, bir yandan da duruma adapte olarak bir sonraki şoku öngörmeye çalıştığı ifade ediliyor.
Bunlara ek olarak günümüz küresel dünyasında ortaya çıkan pek çok riskin artık sürpriz olmadığı; bunların modellenmiş, analiz edilmiş ve gerekli uyarılar yapılmış olmasına rağmen çoğu zaman ihmal edildiği söyleniyor.
"Yeni ortaya çıkan riskler, birçok risk envanterinde hâlâ yeterince önceliklendirilmiş değil. Peki neden? Çünkü bu riskler, şirketlerin öncelikli hedefleriyle örtüşmüyormuş gibi algılanıyor; tek bir ekibin sorumluluğuna verilmesi zor, dağınık ve muğlak görünüyor ya da henüz gerçekleşmemiş olmaları nedeniyle geri planda kalıyor. Ayrıntılı modelleme ve senaryo araçlarına rağmen, pek çok kurum bu risklere karşı hazırlıksız durumda."
Bu noktada, kurumların yalnızca risk listeleri oluşturmak ya da olasılık ve etkiyi tek tek modellemekle yetinmek yerine; risk envanterindeki münferit riskleri anlamanın ötesine geçerek aralarındaki etkileşimi haritalandırmaya, bu etkileşimlerin kurumsal kapasite üzerindeki sonuçlarını değerlendirmeye ve etkili müdahale ile toparlanmayı mümkün kılan çerçevelere odaklanması gerektiğini belirten rapor, WTW'nin "Yeni Riskler ve Etkileri" araştırmasının bulgularının da ortaya koyarak gerçek riskin, riskleri birbirinden kopuk biçimde ele alan geleneksel yaklaşımlar olduğunu söylüyor. Riskleri efsaneleştirmeyi bırakıp onları yönetmeyi öneren çalışma konuyu şu başlıklar altında ele alıyor:

- **Geleneksel yaklaşım neden yetersiz?**
- **Büyük resmi görememek**
- **Yeni risklerin dinamik yapısı**
- **Riskler arasındaki bağlantıları görerek yeni risklere hazırlanmanın yolları**

GELENEKSEL YAKLAŞIMLAR NEDEN YETERSİZ?

Son dönemde gündemi belirleyen birçok krizi — pandemiler, jeopolitik krizler, rekor kıran orman yangınları- öngörülemez uç olaylar olarak tanımlamanın gerçeklikle örtüşmediğini belirten rapor, 2008 küresel finansal krizi ve COVID 19 gibi tüm dünyayı etkileyen olayların gerçekleşmeden çok önce tahmin edildiğini vurguluyor. Rapor, henüz gerçekleşmemiş olması nedeniyle öngörülemez olarak nitelendirilen yapısal siber saldırılara da değinen rapor, Cambridge Risk Araştırmaları Merkezi'nin çalışmalarına dayanarak küresel ödeme sistemlerine yönelik uzun süreli ve yaygın bir saldırının 5 yıl içinde 3,5 trilyon dolarlık ekonomik kayba yol açabileceğini; en kötü senaryoda ise bu tutarın 16 trilyon dolara kadar çıkabileceğini belirtiyor.
Pek çok kişi bunu öngörülemez, uç bir senaryo olarak görüp risk altındaki değeri akıl almaz bulsa da, bu senaryonun öngörülen gerçekleşme olasılığı bin yılda 1.
Risklere düzenli olarak hazırlanmanın onları daha öngörülebilir bir hale getirdiğini ifade eden rapor, pek çok olayın aslında öngörülemez olmadığını, bu tür olayların yarattığı sarsıcı etkilerin kurumsal hazırlık düzeyi ve yönetişim eksikliğini gösterdiğini altını çiziyor.
Bir denizanası sürüsünün Fransa'nın en büyük nükleer santrallerinden birinde ciddi aksamalara yol açtığı bir olayı örnek olarak alan çalışma, bu olayın uzun süre 'Siyah Denizanası' riskine dair klasik bir vaka çalışması olarak görüldüğünü ancak 1990'lardan bu yana dünyanın farklı bölgelerinde yaşanan çok sayıda benzer olaydan sonra bu durumun artık apaçık bir risk haline geldiğini de söylüyor.
Willis Research Network Yeni Riskler Direktörü Lucy Stanbrough:
"Felaketleri öngörülemez olarak etiketlemek zamanla bir mazerete dönüşebilir. Bu yaklaşım, karar alma süreçlerini felce uğratır ve sorumluluk bilinci yerine kaderci bir anlayış getirir. Öngörülemez riskler mitine sığınan kurumlar, risk yönetimini bir strateji haline getirme fırsatını kaçırır; riskleri, birbirinden kopuk şekilde yalnızca kayda geçirilip izlenmesi gereken kalemler olarak ele alır."

BÜYÜK RESMİ GÖREMEMEK

Geleneksel risk yönetiminin çağımızın gerçekliğini artık yansıtmayan yaklaşımlara dayandığını belirten rapor risk envanterlerinin, tehditleri çoğu zaman birbirinden kopuk ve durağan listeler hâlinde ele aldığını, söz konusu risklerin şirketlerin hedeflerini ve geleceğini nasıl etkilediğinin ise yeterince dikkate alınmadığını söylüyor ve bu durumu şu şekilde analiz ediyor; Olasılık ve etki tahminleri hâlâ karar alma süreçlerine hâkim durumda. Bu yaklaşım, en sık gerçekleşen ya da tek başına en yüksek etkiye sahip olayları önceliklendirirken, orta düzey risklerin bir araya geldiğinde birbirini tetikleyerek yaratabileceği tehditleri göz ardı ediyor. Gerekli önlemler alınmış olsa bile, bunlar felaketler karşısında ayakta kalmak ve sonrasında toparlanmak için gereken uyum sağlama kapasitesini geliştirmekte yetersiz kalıyor.
WTW'nin bağlantılı riskler raporu ayrıca geleneksel yaklaşımlara dayalı tutumun, kurumları aşağıdaki 4 tehlikeyle baş başa bıraktığını vurguluyor:
Stratejik körlük: Riskler kayıt altına alınmış olabilir; ancak sermaye tahsisi, operasyonel planlama ve uzun vadeli iş stratejisi açısından yetersiz kalır. Bu riskler gerçekleştiğinde, kayıplar beklentilerin çok ötesine geçer ve standart sigorta ya da finansal koruma düzenlemeleri yetersiz kalır.
Teminat açığı: Geleneksel sigorta çözümleri, birden fazla alanı etkileyen

ve coğrafyalar arasında yayılan, zincirleme ve çok alanlı riskleri kapsayacak şekilde nadiren tasarlanır. Jeopolitik risklere ilişkin toplam primlere dair kamuya açık veriler, jeopolitik risklerin yaklaşık %94,5'inin sigortasız olduğunu göstermektedir.

Operasyonel kırılganlık: Maliyetleri en aza düşürmek üzere optimize edilmiş yapılar, büyük felaketler altında stres testine tabi tutulduğunda arıza noktaları ortaya çıkar. Siemens'in araştırmasına göre dünyanın en büyük 500 şirketi plansızlık ve benzeri operasyonel aksaklıklar nedeniyle yılda yaklaşık 1,4 trilyon dolar (gelirlerinin %11'i) kayıp yaşamaktadır.

Fırsat kaybı: Risk yönetimi çoğu zaman stratejik bir anlayış olarak değil, minimize edilmesi gereken bir maliyet olarak ele alınır; bu da büyüme, inovasyon ve rekabet avantajı yaratma potansiyelinin gözden kaçmasına neden olur.

YENİ RİSKLERİN DİNAMİK YAPISI

Yeni ortaya çıkan risklerin artık birbirinden ayrı ve bağımsız olaylar olmadığının altına çizen araştırma, bu konuda yapılan başka bir araştırmanın verilerini paylaşıyor.

WTW yaptığı bağlantılı risk araştırmasında, 333 yöneticinin toplamda 752 yeni risk belirlediğini ve anket kapsamındaki 48 risk arasında bin 606'dan fazla bağlantı tespit edildiğini aktarıyor. WTW'ye göre öne çıkan başlıklar, risklerin hem kapsamını hem de birbirleriyle olan bağlantılarını çarpıcı bir şekilde ortaya koyuyor ve bu durum karar vermeyi zorlaştırıyor. Rapora göre duruma iş gücü açısından bakmak da şirketlerin hangi risklere öncelik verdiğini anlamak açısından önemli bir rol oynuyor. Yapılan anket ve araştırmalara katılan çalışanlar yapay zekâyı bir risk olarak işaretlerken genAI bilgisinin iş gücü kaybına sebep olabileceğini de belirtti. WTW'nin bu konuda yaptığı çıkarım ise şöyle: Şirketler riskleri sadece ayrı ayrı değerlendirdiklerinde, riskler arasındaki bağlantıları görmek ve sistemi güçlendirmek için fırsatları kaçırıyor. Araştırmanın devamında ise şu tespitlere yer veriliyor: Liderlerin sadece %50'si, iş modellerinin bugünün ortaya çıkan risklerine uygun olduğunu düşünüyor. Bu oran, önümüzdeki 10 yıl için bakıldığında %20'ye düşüyor, yani neredeyse her 8 yöneticiden 8'i ortaya çıkan riskler karşısında şu anki yaklaşımlarının köklü şekilde değişmesi gerektiğinden endişeli. Diğer taraftan baktığımızda, %90'ı riskten doğan zararları ölçmek için yeterli veri veya modele sahip olmadıklarını bildiriyor, %70'i de ortaya çıkan riskler için uygun sigorta çözümleri geliştiremiyor.

Kurumsal yapıya yerleşen teknoloji

Teknolojinin, risk ve strateji bağlamında değerlendirildiğinde kurum genelinde bir eşgüdümü gerekli kıldığını belirten çalışma yapay zekâdaki gelişmelerin, büyük ve karmaşık organizasyonlar için risk ve fırsat dengesini yeniden şekillendirirken siber risklerin evrilmeye devam ettiğini ifade ediyor. WTW'ye göre sektör her açından giderek daha fazla dijitalleşiyor. Bu açından bakıldığında bu eğilim, siber güvenlik, yetenek stratejileri ve yatırım fırsatlarında değişimleri tetikliyor. Bilgi birikimi, güçlü bir siber güvenlik altyapısı, risklerin anlık olarak izlenebilmesi, hassas bilgilerin korunması ve farklı zaman dilimlerinde paydaş güveninin sürdürülebilmesi açısından kritik öneme sahip. Araştırmadaki diğer verilere göre küresel katılımcıların %42'si, yapay zekâyı en önemli ilk 5 yükselen riskten biri olarak görüyor; %74'ü ise teknolojinin önümüzdeki 10 yıl boyunca yükselen risklerin başlıca kaynaklarından biri olmaya devam edeceğine inanıyor.

Jeopolitiğin her şeye nüfuz ettiği bir dünya

Çalışmada dünyada değişen jeopolitik dengelerin, siyasi istikrarsızlıkların ve ülkeden ülkeye değişen hukuk kurallarının uluslararası ölçekteki iş süreçlerini doğrudan etkilediğine dikkat çekilirken meydana gelebilecek risklerin yasalarda, gümrük tarifelerinde ani değişiklikleri tetikleyebileceği hatta bu durumun varlıkların kamulaştırılmasına kadar gidebileceği belirtiliyor ve bu durumun operasyonları, kârlılığı ve stratejik planlamayı doğrudan etkileyebileceği vurgulanıyor.

Buna göre jeopolitik ve siyasi risklerin net biçimde anlaşılması, daha bilinçli kararlar alınmasını sağlar; kriz yönetimi başarısını artırır ve dinamik küresel pazarlarda rekabet avantajının korunmasına yardımcı olur.

Yukarıda bahsi geçen araştırmada katılımcılar, ankette yer alan 48 riskin 36'sını kapsayan toplam 259 jeopolitik bağlantı tespit etti.

Doğal afetler şiddetlenerek etkisini artırıyor

Verilere göre son altı yıldır doğal afetlerden kaynaklanan sigortalı kayıplar her yıl 100 milyar doların üzerine çıktı; çevresel koşullara bağlı belirsizlikler artıyor ve yasalarla ilgili beklentiler değişmeye devam ediyor. WTW'nin Bağlantılı Riskler raporuna göre bu riskler her zaman vardı; ancak toplumsal istikrar, işyeri refahı, tedarik zincirleri ve ekonomik güvenlik üzerindeki etkilerinin kapsamı artık çok daha görünür hâle geldi. Dünyanın farklı bölgelerine yayılmış varlıklara sahip büyük ve karmaşık organizasyonlar için bu riskler; insanları ve sermayeyi korurken birbiriyle rekabet eden stratejik öncelikler arasında denge kurmayı gerektiren, koordineli bir eylem ihtiyacını doğuruyor. Bazıları için bu durum, daha gerçekçi bir bakış açısını zorunlu kılacak. Küresel çapta her 5 katılımcıdan 1'i (%18), önümüzdeki iki yıl içinde doğal afet olaylarını yükselen risklerin en önemli ilk 5 tetikleyicisinden biri olarak görüyor.

Belirsiz finansal görünüm

Sadece son beş yıl içinde, büyük ve karmaşık organizasyonların yapay zekâ, iklim değişikliği siber riskler, jeopolitik gelişmeler ve iş gücündeki toplumsal dönüşümler gibi geniş bir risk yelpazesini hem değerlendirmek hem de finanse etmeye çalışmak zorunda kaldığını ortaya koyan rapor bu tablodan yola çıkarak mevcut durumun tedarik zincirlerini sekteye uğrattığını, sermaye akışlarını değiştirdiğini ve stratejik planlamayı zorlayarak; operasyonel süreklilikten hissedarların güvenine kadar her alanı etkileyen, birbiriyle bağlantılı karmaşık bir finansal risk ağı yarattığını aktarıyor. WTW bu konuda ise şu uyarıda bulunuyor: Teminat açıkları ve yasal mevzuatlardan kaynaklanan problemler dâhil olmak üzere risk tablosunun bütünsel biçimde anlaşılması, belirsiz piyasalarda daha bilinçli kararlar alınmasını ve sürdürülebilir büyümenin desteklenmesini sağlar.

İnsan faktörünün önemi

Rapor ayrıca çalışma modelleri ve ödüllendirme sistemlerinden nüfus dinamiklerine ve bunun yetenek stratejileri üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesine kadar, insan kaynağına bağlı risklerin büyük ve karmaşık organizasyonlar için önemli bir faktör olduğunun da hatırlatıyor. Araştırmadaki bir diğer tespite göre doğru yetkinlikleri güvence altına almak, çalışanların refahını sürdürmek ve toplumsal değişimlere uyum sağlamak diğer risklerle mücadele edebilme kapasitesini artırıyor. Bunun yanında stratejik iş gücü planlaması, kapsayıcı bir kültür ile yetkinliklere ve çalışan refahına yapılan yatırımlar; dayanıklı ve geleceğe hazır bir organizasyon inşa etmek için vazgeçilmez bir unsur.

RİSKLERE HAZIRLANMANIN ETKİLİ YOLLARI

WTW, buna ek olarak beklenmedik ani değişimlerin artık bir gerçeklik hâline geldiği mevcut görünümde liderler için asıl sorunun kaçınılmaz olana hazırlanmak ve olayların birbirini domino taşı gibi etkilediği durumlarda adaptasyon sağlamak olduğunu söylüyor ve bu konuda şirketler için kapsamlı bir yol haritası sunuyor.

Stratejik bir risk yönetimi çerçevesi oluşturmak ve bunu kurumsal bir anlayış haline getirmek

Bu alt başlık altında yeni riskleri iş stratejisine entegre edecek bir risk yönetimi süreci oluşturmanın önemi vurgulanıyor. Risklerin belirlenmesi ve yönetimi sürecine, hem iç hem dış paydaşları dâhil ederek özellikle sektörler arası iletişime, operasyonel ve stratejik düzeyde iyileştirmelerin belirlenmesine odaklanmanın öneminin altı çiziliyor. Bu paydaşların risk yönetimi sürecine erken ve düzenli olarak katılmaları da tavsiye ediliyor.

"Sürecinize, kuruluşunuzun risk profili, risk kapasitesi ve toleransını anlayarak başlayın." – Willis Large Accounts Yönetici Direktörü Jennifer Caldarella

Kuruluşların siber tehditleri, bunların tedarik zinciri ve işin sürdürülebilirliği üzerindeki etkilerini nasıl değerlendirdiği ve bu risklerin insanlar ve performans üzerindeki etkilerin de önemine dikkat çeken rapor, risk kapasitesini tanımlamanın, sağlam bir strateji oluşturmanın temeli olduğunu vurguluyor. Ortaya çıkan riskleri gözden geçirmenin aynı zamanda fırsatları ve rekabet avantajlarını değerlendirmekle ilgili olduğu da belirtilirken değişen pazarların, yeni ürün tasarımlarının ve stratejik büyümeye öncelik vermenin, ortaya çıkan riskleri fırsata çevirebileceğini söylüyor.

WTW bu başlık altındaki önerilerini şu şekilde tamamlıyor. Riskleri ayrı ayrı değerlendirmek yerine bir bütün olarak görün ve buna göre senaryolar geliştirin. Hiçbir risk tek başına gerçekleşmez; liderlerin artık kendi birimlerinin ötesindeki etkileri de anlaması gerekiyor. Bu ise ortak bir anlayış ve risk yönetimi kararları ile finansal önceliklerin birlikte ele alındığı bir yaklaşım gerektirir.

Daha yaratıcı yaklaşımlar geliştirmek

İlgili paydaşlara anket yaparak, yeterince fark edilmeyen veya öngörülmemiş risk bağlantılarını ortaya çıkarmanın da faydalı olabileceğini aktaran çalışma bir veya birden fazla riski simüle eden senaryo egzersizleri ile olası domino etkilerini incelemenin de değerlendirilebileceğini söylüyor.

Öğrenme süreçlerini güçlendirme: Uyum ve gelişim

Yeni riskler ve riskler arasındaki bağlantıların ortaya çıkmasıyla birlikte tekrarlanabilir ve sürekli gözden geçirilen bir çerçeve tasarlamanın bu noktada önem taşıdığını ifade eden rapor, sürecin riskleri sistematik olarak takip etmek ve etkili bir risk yönetimi stratejisi geliştirmek için görevli bir yönlendirme grubu tarafından yönetilebileceğini de ekliyor. Çalışmada işletmenin olumlu veya olumsuz etkileyen olaylardan nasıl etkilendiğini anlamak adına 'olay sonrası değerlendirme' formlarının da bu konuda işlevsel olabileceğinden de bahsediliyor. Bu noktada somut aksiyonlar almak, risk yönetimi sırasında mevcut önlemlerin yeterli olup olmadığını sürekli gözden geçmek ve güncellemek, elde edilen çıkarımları tek bir havuzda toplamak gibi yöntemlerin sermayeyi korumak ve yenilik yaratmak açısından yararlı olabileceği de belirtiliyor.

Sonuç: Ekstem olaylar artık olağan bir durum, asıl farkı yaratan ise kriz dönemlerinde risk yönetimini bir strateji, sistem ve kurum kültürü haline getirebiliyor olmak. Yöneticiler için artık asıl soru "Hangi riskleri sigortalayabiliriz?" değil, "Nasıl bir risk yönetimi ve stratejisi inşa etmeliyiz ve değişikliklere ne kadar hızlı uyum sağlayabiliriz?" olmalı. Bu bakış açısını benimseyen kuruluşlar, sadece şoklarda hayatta kalmakla kalmaz, aynı zamanda geleceği de kendi lehine şekillendirir.

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

Sigortalının her bilinçli eylemi zarara yönelik olmasa da teminatı kaldırabilir



Türk Ticaret Kanunu (TTK) rizikonun kasten gerçekleştirilmesi konusunu iki ayrı hükümde ("Genel Hükümler" kısmındaki TTK 1429 ve "Zarar Sigortaları" bölümündeki sorumluluk sigortalarına ilişkin TTK 1477'de) düzenlemiştir. Bu hükümler aşağıdaki gibidir:

cc) Rizikonun gerçekleşmesinde kusur
MADDE 1429- (1) Sigortacı, aksine sözleşme yoksa, sigorta ettirenin, sigortalının, lehtarın ve bunların hukuken fiillerinden sorumlu bulundukları kişilerin ihmallerinden kaynaklanan zararları tazmin ile yükümlüdür. Sigorta ettiren, sigortalı ve tazminat ödenmesini sağlamak amacıyla bunların hukuken fiillerinden sorumlu oldukları kişiler, rizikonun gerçekleşmesine kasten sebep oldukları takdirde, sigortacı tazminat borcundan kurtulur ve aldığı primleri geri vermez.
(2) 1495, 1503 ve 1504'üncü maddenin ikinci fıkrası hükmü saklıdır.

5. Kasten neden olma
MADDE 1477- (1) Sigortacı, sigortalının, sorumluluk konusu olayı kasten gerçekleştirmesinden doğan zararlardan sorumlu olmaz.

TTK 1429 sigorta ettiren, sigortalı ve bunların (sigorta tazminatının ödenmesini sağlamak amacıyla hareket eden) eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerin kastının; TTK 1477 ise sigortalının kastının sigortacının sorumluluğunu kaldıracağını öngörmüştür. Öte yandan TTK 1429(1) cümle 2 "rizikonun gerçekleşmesine kasten sebep olunması" TTK 1477 ise "sorumluluk konusu olayın kasten gerçekleştirilmesi" ifadelerini içermektedir.

Sigorta hukukundaki kast kavramı, borçlar hukukunda tanımlandığı gibidir. Kısaca sonucun bilerek ve isteyerek meydana getirilmesi anlamına gelmektedir.

Sigorta hukukunda kast halinde sigortacının sorumlu olmaması kuralı "sübjektif istisna" (sigortalıdan kaynaklanan teminat dışı hal) olarak değerlendirilmektedir. Aşağıda kastın mal sigortalarında ve sorumluluk sigortalarında ne şekilde anlaşılıp uygulanacağına ilişkin açıklamalarda bulunacağız.

Sigorta hukukumuz "kast" ve "kast dışındaki haller" arasında ayrım yapmış olduğundan "ağır ihmal" ile kast arasında kalan "olası kast" (dolus eventualis) ve "bilinçli ihmal" (culpa lata cum scientia) hallerinde sigortacının teminat sağlamakla yükümlü olup olmadığını belirlememiz de uygulama açısından önemlidir.

> "Sigortalının bilerek ve isteyerek gerçekleştirdiği bütün eylemler, amaç bu eylemden doğan zararı meydana getirmek olmasa dahi, sigortacının ödeme yükümlülüğünden kurtulmasına yol açabilecektir."

SİGORTACININ KAST HALİNİ ÖNE SÜRMESİ

Sigortacının kast savunmasının kabul görmesi için aşağıda sayılan olguların gerçekleşmiş ve bunların her biri bakımından kastın varlığının saptanmış olması lazımdır:

- Rizikonun gerçekleşmesi ve buna sigortalının veya (sigorta tazminatının ödenmesini sağlamak amacıyla) eylemlerinden sorumlu olduğu bir kimsenin neden olmuş bulunması
- Sigorta sözleşmesinin gerektirdiği güvenlik standartların sağlanmaması

Aslında gerçekleşmiş olmayan bir rizikonun sigortalı tarafından gerçekleşmiş gibi takdim edilmesi TTK 1429'un dışındadır. Bu halde meydana gelen bir rizikodan değil yalnızca sigortalının bu yoldaki bir iddiasından söz edilebilir. Buna karşılık sigortalının kötü niyetle kasten yangın çıkarması TTK 1429 kapsamındadır. Rizikonun gerçekleşmiş olup olmadığı her sigorta sözleşmesi bakımından ayrıca özel olarak (o sigorta sözleşmesinin bunu nasıl tanımlamış olduğu göz önünde tutularak) değerlendirilir. Genel bir anlatışla riziko, sigortacının edimini ifa etmesi gereğini ortaya çıkaran olaydır.

Rizikonun sigortalı tarafından gerçekleştirilmiş olması onun rizikoya eylemi (mesela evini ateşe vermesi) veya ihmali (mesela mumu söndürmeden dışarı çıkması) nedeniyle neden olmasını ifade eder. Sigortalının ihmali ile rizikoya kasten yol açmış sayılmasından bir zarar tehlikesi mevcut olduğu ve bunu önleme olanağı bulunduğu halde hareketsiz kalarak rizikoyla sonuçlanan sürecin gelişmesine (başvurulabilecek uygun önlemlere -tıpkı sigortalı olmayan birinden beklenecek şekilde- başvurmayıp) engel olmadığı zaman söz edilir. Tehdit etmekte olan bir zarar tehlikesinin varlığına ek olarak, rizikonun hareketsiz kalınarak kasten gerçekleştirilmiş sayılması için sigortalının bunu önleme olanağına sahip bulunması da lazımdır. Bu da rizikoyla sonuçlanan süreçten haberi olmasına bağlıdır. Sigortalının bu süreçten ağır ihmali sonucunda bilgi edinmemiş olmasının ise kasta ilişkin yasa hükümlerinin uygulanmasına yeterli görülüp görülmeyeceği tartışmaya açıktır. Sigorta konusu malı tehdit eden bir tehlikenin mevcut olmadığı, yalnızca soyut olarak rizikonun gerçekleşmesi olasılığının bulunduğu hallerde sigortalı hareketsiz kalmışsa, kasta ilişkin yasa hükümleri uygulanmaz (ancak bu son halde rizikoyu önlemeye yönelik sözleşmesel görevlere veya rizikoyu ağırlaştırmama görevine aykırılık söz konusu olabilecektir). Zarar tehdidi yaratan bir tehlikenin var olduğu hallerde sigortalının hangi davranışları sergilemesi gerektiği somut sigorta sözleşmesi dikkate alınarak belirlenecektir. Almanya'da yargı bu hususta (sınırları çok da kesin olmayan) "güvenlik standartları" kavramına başvurmaktadır. Buna göre sigortalı rizikonun meydana gelmemesi bakımından sigorta ilişkisinin gerektirdiği ölçüde güvenli davranmış olmadığı takdirde sigortacı (diğer koşulların da var olması kaydıyla) kast savunmasını öne sürebilecektir. Ancak güvenlik standartları konusunda kesin bir kıstas benimsenmemekte ve her sigorta türü bakımından ayrı değerlendirme yapılması gerektiği kabul edilmektedir. Hırsızlık sigortasındaki standartlar ile yangın sigortasındaki standartların farklı olması doğaldır. Gereken standartların sağlanmış olup olmadığı değerlendirilirken sigortası olmayan bir kimsenin nasıl davranmış olacağını esas almak da uygun bir çözüm olabilir. Öte yandan, yasa uyarınca alınması şart olan veya sözleşmesel görev (TTK 1449) olarak sigortalıya yüklenen güvenlik önlemlerine uyulmuş bulunması, gereken güvenlik standartlarının her halde sağlanmış olduğunu göstermeyebilir.





PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com

KAST- OLASI KAST – BİLİNÇLİ İHMAL

Yukarıda da belirtmiş olduğumuz gibi kast meydana gelen sonuca bilerek ve isteyerek yol açılmasıdır. Burada sonucun bilinmesi bakımından sigortalının "kesin bilgi" sahibi olması aranmamakta; sonucun meydana gelmesini mümkün görmüş olması yeterli görülmektedir. Sonucun istenmesi bakımından ise değişik halleri ayrı ayrı değerlendirmek lazımdır: Sigortalının kötü niyetle sigorta tazminatını tahsil etmek üzere rizikoyu gerçekleştirmiş olması olasılığında sonucu istemiş olduğu kuşkusuzdur. Almanya'da ve ülkemizde sigorta hukuku öğretisi olası kastın da sigortacının sorumluluktan kurtulması için yeterli olduğunu kabul etmektedir. Buna karşılık bilinçli ihmal halinde sigortacının edim yükümlülüğünün devam edeceği öngörülmektedir. Olası kast sigortalının rizikonun meydana gelebileceğinin bilincinde olmasına rağmen, bunu umursamayarak eylemini sürdürmesi halinde söz konusu olur. Bilinçli ihmalde de durum benzerdir. Aradaki fark ise bilinçli ihmalde sigortalının rizikonun meydana gelmeyeceği olasılığına üstünlük tanımasıdır. Sigortalıda hukuka (özellikle sigorta sözleşmesine) aykırı davranma bilincinin mevcut olması kast hükümlerinin uygulanması için acaba gerekli midir? Borçlar hukuku alanında kastın varlığı, hukukun yasakladığı bir davranışta bulunma bilinciyle hareket edilmiş olması halinde kabul edilmektedir. Bu husus dikkate alındığında, aslında hukukun yasakladığı bir davranışı, böyle bir yasağın var olmadığı inancıyla gerçekleştirmiş (yanılgı içinde) olan bir kişi, kasıtlı hareket etmiş sayılmamaktadır. Sigorta hukukunda ise konu tartışmalı görünmektedir.

MAL SİGORTALARI- SORUMLULUK SİGORTALARI

TTK 1429 "rizikonun" TTK 1477 ise "sorumluluk konusu olayın" kasten gerçekleştirilmesini aramaktadır. TTK 1401 rizikoyu "kişinin para ile ölçülebilir bir menfaatini zarara uğratan tehlike" olarak tanımlamıştır. Buna göre zarar sigortalarında riziko sigortacı tarafından karşılanması gereken zararı meydana getiren sebep anlamına gelmektedir. Sorumluluk sigortasına ilişkin TTK 1473 ise bu sigortaya konu olan sorumluluğu "sigortalının sözleşmede öngörülen ve zarar daha sonra doğsa dahi, sigorta süresi içinde gerçekleşen bir olaydan kaynaklanan sorumluluğu" biçiminde tanımlamıştır. Dolayısıyla buradaki olay sözcüğü "sigortalının sorumluluğuna yol açan hukuka aykırı davranışını" (zararın nedenini) ifade etmektedir. Şu halde, yasa hükümlerinin sözü dikkate alınırsa, hem TTK 1429'un hem de TTK 1477'nin (ilki sigortalının uğradığı; ikincisi de sigortalının sorumlu olduğu) zarara yol açan olayı esas aldığı ve olayın kasten gerçekleştirilmesi halinde sigortacının sorumlu olmayacağını öngördüğü düşünülebilir. Bu düşünce benimsenirse kastın zarar bakımından da söz konusu olması gerekli görülmeyecektir. Ancak kanımızca kast hem davranışa hem de bundan doğacak (sigortacıya aktarılması söz konusu olan zarara) ilişkin bulunmalı diğer bir anlatışla zarar verme kastı da aranmalı ve zarara yönelik kast mevcut olmadığında sigortacının ödeme yapması gerekeceği kabul edilmelidir. Aksi durumda sigortalının bilerek ve isteyerek gerçekleştirdiği bütün eylemler, amaç bu eylemden doğan zararı meydana getirmek olmasa dahi, sigortacının ödeme yükümlülüğünden kurtulmasına yol açabilecektir. Almanya'da sorumluluk sigortalarında rizikonun kasten meydana getirilmesine ilişkin bulunan VVG §103 açıkça "sigorta ettirenin üçüncü kişinin uğradığı zarara hukuka aykırı şekilde ve kasten neden olması halinde sigortacının edim yükümlülüğünden kurtulacağını" hükme bağlamıştır. Böylece kastın zarara yönelik olması gerektiği yasada öngörülmüştür. TTK 1477'de kastın olaya ilişkin olacağı anlamına gelen bir düzenlemeye yer verilmiş olması kanımızca hatalıdır. Kast zarara (da) ilişkin bulunmalıdır.

ZORUNLU SORUMLULUK SİGORTALARINDA KAST

Sorumluluk sigortaları isteğe bağlı ve zorunlu sorumluluk sigortaları olmak üzere iki ana gruba ayrılır. Kast halinde sigortacının sorumlu olmayacağını öngören TTK 1477'nin isteğe bağlı sorumluluk sigortalarında uygulama alanı bulacağı kuşkusuzdur. Buna karşılık zorunlu sorumluluk sigortalarında, zarar gören üçüncü kişileri koruma amacına üstünlük tanınarak farklı bir çözüm benimsenmesin daha uygun olup olmayacağı tartışmalıdır. "Zarar görenle ilişkide ifa yükümlülüğü" başlığını taşıyan TTK 1484 "sigortalıya karşı ifa borcundan tamamen veya kısmen kurtulmuş olsa dahi, sigortacının zarar görene karşı zorunlu sigorta tutarına kadar sorumlu olacağını" hükme bağlamaktadır. Bir görüş TTK 1484'ün kasta ilişkin TTK 1477'yi devre dışı bırakması gerektiği yönündedir. Bir diğer görüş ise zarar görenleri korumaya yönelik TTK 1484'ün uygulanabilmesi için ilkönce sigorta kapsamında bir ifa borcunun doğması gerektiğini, TTK 1477'de bir (sübjektif) istisna (teminat dışı hal) öngörüldüğünü, bu nedenle ifa borcu doğmadığını, bu nedenle sigortacının sorumlu olmayacağını kabul etmektedir. İsviçre Sigorta Sözleşmeleri Kanunu (LCA) sorunu açık bir yasa hükmüyle çözmüştür. LCA 59(3)'e göre zorunlu sorumluluk sigortalarında sigorta kapsamındaki olayın kast veya ağır kusurla gerçekleştirilmiş olduğu zarar görene karşı savunma olarak ileri sürülemez. Kanımızca İsviçre hukukunun benimsediği kural isabetlidir ve bizde de aynı çözümün geçerli olduğu kabul edilmelidir.



Mart sonu itibarıyla toplam prim üretimi 396 milyar lira oldu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2026 yılı Mart sonu prim üretim verilerini internet sitesi üzerinden açıkladı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre Mart sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %30,4 artış ile 396 milyar 422 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 88 milyar 185 milyon lira ile hastalık-sağlık oldu. Hastalık-sağlık branşını 77 milyar 381 milyon lira ile Zorunlu Trafik Sigortası takip etti. En fazla prim üretilen diğer branşlar ise şöyle sıralandı: 53 milyar 939 milyon lira ve %68,2 artış ile genel zararlar, 52 milyar 234 milyon lira ve %20,8 artış ile yangın ve doğal afetler, 39 milyar 815 milyon lira ve %22,1 artış ile kasko. Hayat dışı toplamına bakıldığında toplam prim üretimi %27,6 artış ile 339 milyar 970 milyon lira olarak gerçekleşirken hayat tarafında %50,1 artış ile toplam prim üretimi 56 milyar 451 milyon lira olarak kayıtlara geçti.



Hepiyi Sigorta Ege'de gövde gösterisi yaptı

Türkiye'nin en yaygın sigorta şirketi Hepiyi Sigorta, acenteleriyle bir araya geldiği "Hepiyi Buluşmalar" toplantı serisini İzmir Swissotel'de gerçekleştirdi. Daha önce Bursa ve İstanbul'da düzenlenen buluşmaların ardından İzmir'de gerçekleşen organizasyona başta İzmir olmak üzere Manisa, Denizli ve Aydın'dan yaklaşık 400 acente katıldı. Toplantıda şirketin mevcut performansı, rakamları, stratejik hedefleri ve iş ortaklarıyla birlikte büyüme vizyonu paylaşıldı. Etkinliğin en dikkat çeken anı, Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç'ın "Hepiyiler Kulübü"nü ilk kez duyurması oldu. Yıl içindeki performans hedeflerini gerçekleştiren acentelerin dahil olacağı bu özel kulüp; üyelerine ayrıcalıklı seyahatler, teknoloji ödülleri ve özel etkinlik davetleri sunacak. Toplantıda ayrıca yeni yurt dışı kampanyası da paylaşıldı. Mil kampanyası kapsamında hedeflerini gerçekleştiren acentelere yıl içerisinde St. Petersburg seyahati düzenleneceği aktarıldı. Sunumun sonunda gerçekleşen soru-cevap bölümünde acenteler, yönetime sorularını iletme ve görüşlerini paylaşma fırsatı buldu. Etkinlik, kokteyl ve canlı quartet performansıyla devam ederken Hepiyi Sigorta yönetimi, "Hepiyi Buluşmalar" serisinin Türkiye'nin farklı şehirlerinde süreceğini belirtti.



ALİ AKTUĞ
aliaktug@yasamkocutr.com

Affinity Uygulamalarında “SELF INSURANCE”

BUGÜNE kadar öncelikle sizlere Affinity modellerini ve yaklaşım şekillerinden bahsetmiştim. Affinity modellemelerinde önümüzdeki senelerde ‘Self Insurance’, yani sigortalı adayının bir aracı ve/veya sigorta şirketinin satış kanallarından kendi poliçesini kendisinin aldığı iş modeline evrilecek. Zaten dünyada örneklerinin arttığı bir konu bu. Dolayısıyla her yazımda bahsettiğim konu, aracıların bu modele de hazır olmaları ve konvensiyonel aracılık sisteminin zamanla azalacağı.

‘Self-insurance’ veya self-service modelinde sigorta satışı, müşterinin kendi riskini analiz edip poliçesini saniyeler içinde düzenleyebildiği bir dijital ekosistem kurmayı gerektirir. Bu modelin başarısı, ‘satış’ odaklı değil, ‘satın almayı kolaylaştırma’ odaklı bir kullanıcı deneyimine dayanır. Tabii bu ürünleri self-service kanallarla satmak için uygulanabilecek stratejik adımlar vardır. Bunlardan biri veri odaklı kişiselleştirme yani minimum soru, maksimum doğruluk.

Self-service modelinin en büyük düşmanı karmaşık formlardır. Müşteriyi yormadan poliçe üretmek için veri entegrasyonu öncelikli olmalıdır. Örnek olarak Kasko poliçe teklifi alınırken TCKN ve plaka girildiği anda daha evvelden gerekli dijital izinlerin alınması koşuluyla tramer, mernis ve tapu kayıtları gibi dış kaynaklardan veriler sistemlerden otomatik çekilmeli, müşteriye ‘aracınızın markası nedir?’ yerine ‘aracınız bu mu?’ diye sorulmalıdır. Ayrıca onlarca teminat seçeneği sunmak yerine; örnek olarak Eko, Standart, Full gibi 3 net paket sunulmalı. Hatırlatmak gerekirse tekliflerde karmaşıklık azaldıkça dönüşüm oranı artar.

Affinity kuralı; basit, anlaşılır ürünleri sun ve hasar ödemelerini kolaylaşırdır.

Dijital platformda güven inşa etmek ve kararsızlığı yenmek için psikolojik tetikleyiciler kullanılmalıdır. Teminatların ne işe yaradığı hukuki terimlerle değil, ikonlar ve kısa ‘ne öder?’ açıklamalarıyla anlatılmalıdır. Self-service her zaman %100 otonom ilerlemeyebilir. Kritik noktalarda ‘insan dokunuşu’ satışı kurtarır. Müşteri ödeme adımında veya teklif aşamasında sayfadan ayrılırsa, 5 dakika içinde bir satış kapatıcı tarafından aranmalı veya kişiselleştirilmiş bir bildirim gönderilmelidir. Self-service kanalını sadece satış anında değil, poliçe süresince canlı tutmak gerekir. Güvenli sürüş yapan veya poliçesini vaktinde yenileyen kullanıcılara dijital puanlar verilerek bir sonraki poliçede indirim sağlanması, sadakati arttırır.

Gelelim ‘Kendi kendine sigortacılıkta’ Affinity Modelinin kullanılmasına. Aslında esas olan, belirli bir markanın sadık müşteri kitlesine, o markanın değerleriyle örtüşen ve ‘terzi dikimi’ hissi veren özel çözümler sunmaktır. Bu ürünler sadece birer poliçe değil, markanın sunduğu bütünsel hizmetin bir parçası olarak konumlandırılmalıdır. Affinity modelinde ürün tasarımının temel sütunları basitlik, hız ve özel avantajlar üzerine kurulmalıdır.

Bu ürünlerin satış ve operasyon süreçlerinde şu üç kural kritik rol oynar:

‘3 Tık’ Kuralı: Tekliften poliçeye geçiş süreci, karmaşık sorular yerine veri entegrasyonu (TCKN, plaka vb.) ile maksimum 3-4 adımda tamamlanmalıdır.

Satış Destek Hattı: Dijitalden başlayan süreçte kararsız kalan müşteriler için uzman bir ‘Affinity Danışma Hattı’ süreci tamamlamalıdır.

Entegre Ekosistem: Poliçeler, mevcut ödeme sistemleri ve sadakat programlarıyla entegre çalışarak çapraz satış potansiyelini maksimize etmelidir.

Bu yaklaşım, sigortayı zorunlu bir giderden ziyade, Markanın müşterisine sunduğu bir ‘ayrıcalık ve güvenlik kalkanı’ haline getirecektir.

Yani ana amaç Affinity modellerinin içine ‘self insurance’ satış seçeneğini de koymak olmanın en doğru seçim olacağını yazmadan geçmek istemiyorum.

Zira hep yazıyorum Z ve Alpha kuşağı iş hayatına girdiğinde bu yazıyı okuyup ‘iyi ki önlem almışız’ diyebilen sektörümüzde söz sahibi olacak.

Gelecek ay Affinity Self İnsurance modelinde sağlık sigortaları satışına bakacağız.

Güzel günler dileklerimle.



BYD Yangwang U9: Elektrikli performansta yeni denge arayışı

BYD’nin premium markası Yangwang çatısı altında geliştirilen U9, elektrikli spor otomobil segmentinde performans ile akıllı sürüş teknolojilerini bir araya getiriyor. 4 motorlu yapısı, yüksek hızlanma kabiliyeti ve gelişmiş gövde kontrol sistemiyle dikkat çeken model, sürüş güvenliği ile dinamik performans arasında dengeli bir deneyim sunmayı hedefliyor. Aerodinamik tasarımı ve yazılım destekli sürüş altyapısıyla öne çıkan U9, elektrikli otomobillerin artık yalnızca verimlilik değil, sürüş heyecanı tarafında da iddialı bir noktaya geldiğini gösteriyor.



Nothing Ear (a): Günlük kullanımda akıllı ses deneyimi

Nothing Ear (a), aktif gürültü engelleme, uzun pil ömrü ve yüksek çözünürlüklü ses desteğiyle günlük kullanım odaklı bir kulaklık deneyimi sunuyor. Hafif tasarımı ve dikkat çekici renk seçenekleriyle öne çıkan model, çoklu cihaz bağlantısı ve düşük gecikme desteğiyle esnek kullanım sağlıyor. ChatGPT entegrasyonu gibi yazılım özellikleriyle de kulaklığı yalnızca bir ses aksesuarı olmaktan çıkararak daha akıllı bir deneyime dönüştürüyor.



Google Pixel 9 Pro: Yapay zekâ destekli amiral gemisi

Google Pixel 9 Pro, Tensor G4 işlemcisi ve Gemini Nano destekli yapay zekâ özellikleriyle mobil deneyimi daha akıllı hale getiriyor. Gelişmiş kamera sistemi, yeni nesil ön kamera ve 16 GB RAM desteğiyle performans tarafında da iddiasını güçlendiren model, günlük kullanımda daha akıcı bir deneyim vadediyor. Uzun süreli güncelleme desteğiyle öne çıkan cihaz, Android ekosisteminde sürdürülebilir amiral gemisi arayan kullanıcıları hedefliyor.



Volkswagen Taigun Facelift: Kompakt SUV’da daha dengeli yenileme

Volkswagen’in Nisan 2026’da tanıttığı, yenilenen Taigun, kompakt SUV segmentinde tasarım, sürüş konforu ve günlük kullanım teknolojilerini daha rafine bir çizgiye taşıyor. Güncellenen ön yüz tasarımı, iyileştirilen iç mekân detayları ve yeni nesil bağlantı özellikleriyle dikkat çeken model; şehir içi kullanımda pratikliği, uzun yolda ise daha dengeli bir sürüş deneyimini hedefliyor. Geliştirilen donanım yapısı ve kullanıcı odaklı kabin yaklaşımıyla öne çıkan Taigun, markaların mevcut modelleri yalnızca yenilemekle kalmayıp, kullanıcı beklentilerine daha uyumlu hale getirme çabasının güncel örneklerinden biri olarak öne çıkıyor.





Mercedes-Benz CLA: Yeni nesil kompakt sedanda dijital dönüşüm

Mercedes-Benz'in 2026'da tanıttığı yeni CLA, kompakt sedan segmentinde tasarım, verimlilik ve dijital sürüş deneyimini bir arada sunan güncel modeller arasında yer alıyor. Yenilenen gövde yapısı, daha gelişmiş altyapısı ve sürüş destek sistemleriyle dikkat çeken model; şehir içi kullanımda konforu, uzun yolda ise daha rafine bir deneyimi hedefliyor. Güncellenen teknolojileri ve bağlantı özellikleriyle öne çıkan yeni CLA, markaların premium segmentte kullanıcı beklentilerine bütüncül çözümlerle yanıt verme yaklaşımının dikkat çekici örneklerinden biri olarak öne çıkıyor.



GoPro HERO13 Black: Modüler aksiyon kamera deneyimi

GoPro HERO13 Black, aksiyon kamera tarafında modüler kullanım yaklaşımını daha da ileri taşıyor. Manyetik montaj sistemi, 10-bit HDR video desteği ve yenilenen pil yapısıyla hem pratik hem de güçlü bir çekim deneyimi sunuyor. Farklı lens seçenekleriyle kullanım alanını genişleten cihaz, spor, seyahat ve içerik üretimi gibi senaryolarda daha esnek bir yapı sağlıyor.

Asus ROG Flow Z13: taşınabilir performansta yeni hibrit yaklaşım

ASUS'un ROG Flow Z13 modeli, tablet taşınabilirliği ile dizüstü bilgisayar performansını bir araya getiren yeni nesil hibrit cihazlar arasında öne çıkıyor. Yüksek yenileme hızına sahip ekranı, güçlü yeni nesil işlemcisi ve harici aksesuar desteğiyle dikkat çeken model; oyun, içerik üretimi ve günlük kullanım arasında daha esnek bir deneyim sunmayı hedefliyor. İnce ve hafif gövdesine rağmen güçlü donanım yapısıyla öne çıkan Flow Z13, mobil performans cihazlarında taşınabilirlik ile güç arasındaki dengenin giderek daha önemli hale geldiğini gösteren güncel örneklerden biri olarak öne çıkıyor.



Nintendo Switch 2: Hibrit oyunda yeni nesil deneyim

Nintendo, Switch 2 ile hibrit oyun anlayışını daha büyük ekran, daha güçlü donanım ve gelişmiş bağlantı özellikleriyle güncelliyor. 7,9 inç ekranı, 120 fps'ye kadar destek sunan yapısı ve artırılmış depolama kapasitesiyle dikkat çeken cihaz, hem evde hem dışarıda daha akıcı bir deneyim hedefliyor. Yeni Joy-Con 2 kontrolcüleri ve yerleşik GameChat desteği ise çok oyunculu deneyimi daha sosyal hale getirerek konsolun iletişim tarafını güçlendiriyor.





TSB'nin 22'nci Başkanı Ahmet Yaşar oldu

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) Olağan Seçimli Genel Kurulu, 8 Nisan 2026 tarihinde İstanbul Ataşehir'de bulunan Sheraton Otel'de geniş katılımla gerçekleştirildi. Genel Kurul; başkanlık görev süresi sona eren Uğur Gülen'in yanı sıra, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Davut Menteş ve Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik'in açılış konuşmalarıyla başladı.
Sigorta sektörünü temsil eden 68 üye şirketin katılımıyla gerçekleşen Genel Kurul'da yapılan oylama sonucunda Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Türkiye Sigorta Birliği'nin 22'nci Başkanı seçildi.



Anadolu Hayat Emeklilik 2025 yılı Entegre Faaliyet Raporunu yayımladı

Anadolu Hayat Emeklilik, bireysel emeklilik ve hayat sigortası alanındaki öncü rolünü entegre raporlama yaklaşımı ile güçlendirmeye devam ediyor. IFRS Vakfı tarafından önerilen Entegre Raporlama Çerçevesi ve Global Reporting Initiative (GRI) standartları doğrultusunda hazırlanan rapor şeffaflık ile hesap verebilirlik ilkelerini ön plana çıkarıyor. Raporda ayrıca, şirketin karbon ayak izini dengeleme çalışmaları, çevresel etkilerin yönetimi ve sürdürülebilirlik uygulamaları detaylı olarak aktarılıyor. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Dolgun, raporla ilgili olarak şunları ifade etti: "Bu sene ikincisini yayımladığımız entegre faaliyet raporumuz, şirketimizin stratejik hedefleri doğrultusunda gerçekleştirdiği performansı ve paydaşlarımıza sağladığı değeri bütünleşik bir yaklaşımla ifade ediyor. Raporda finansal sonuçlarımızın yanı sıra sürdürülebilirlik ve çevresel etkilerin yönetimine ilişkin uygulamalarımızı da paylaştık. Ayrıca insan kaynağı, teknoloji ve dijitalleşme alanlarında yürüttüğümüz çalışmalar ile uzun vadeli stratejilerimizi raporda bütünleşik olarak sunduk. Önümüzdeki dönemde de paydaşlarımızla kurduğumuz şeffaf iletişimi sürdüreceğiz."



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Operasyonel çeviklik ve yapay zekâ dönüşümü

2025 yılı, sigorta sektörü için geleneksel yöntemlerin ötesine geçilerek çeviklik, inovasyon ve teknolojik mükemmeliyetin merkeze alındığı bir dönüm noktası olmuştur.

Deloitte'un sektörel görünümü ve Roots'un yapay zekâ (AI) adaptasyon raporu, endüstrinin karşı karşıya olduğu karmaşık riskleri yönetmek için operasyonel modellerin radikal bir değişimden geçtiğini açıklamaktadır. Her iki raporda da vurgulanan konu; stratejik ve ekonomik arka planda sektörün, enflasyon ve iklim krizinin yarattığı baskıların ardından bir toparlanma sürecine girdiği olmuştur. Özellikle konut ve kaza sigortalarında prim artışları sayesinde karlılık iyileşirken, hayat sigortası ve emeklilik ürünlerine olan talep rekor seviyelere ulaşmıştır. Ancak kaynaklar, sigortacıların artık riskleri 'karartma aynası' ndan izlemeyi bırakıp ileri görüşlü risk modelleme ve azaltma stratejilerine geçmeleri gerektiğini vurgulamaktadır. Artık yapay zekânın: Stratejik bir zorunluluk ve bir yenilikten daha çok rekabetçi kalabilmek için temel bir araç haline geldiği sigorta sektörünün tüm paydaşları tarafından kabul edilmelidir. Bu bağlamda sigorta liderlerinin %82'si, AI'yı operasyonel performansı artırmak için en önemli stratejik girişim olarak görmektedir. Bu içgörüye sahip olmalarının nedenini aşağıda özet şeklinde vermek isterim.

Her şeyden önce AI kullanımında departman bazlı öncelikler netleşmektedir:

AI, prim büyümesi ve teklif hızını artırmaktadır. AI, yapılandırılmamış verileri işleyerek risk profilini daha hassas bir şekilde değerlendirmekte ve manuel iş yükünü azaltmaktadır.

Hasar yönetiminde temel hedefler, işlem verimliliği ve döngü süreleri kısalmıştır. AI, hasar ihbarından ödemeye kadar olan süreçleri otomatikleştirerek müşteri memnuniyetini artırmaktadır.

'Deloitte', AI'nın etik kullanımı ve şeffaflığın düzenleyiciler ve tüketiciler nezdinde güven inşa etmek için kritik olduğunu belirtirken; diğer bir kaynak olan 'Roots', bu riskleri yönetmek için 'İnsan Denetimli' sistemlerin ve sektöre özel AI çözümlerinin kullanılmasını önermektedir.

Ancak mevcut bariyerler ve başarı kriterleri, dönüşümün önündeki en büyük engeller olarak durmakta, %52 oranında yetenek ve kaynak eksikliği, %40 oranında veri kalitesi sorunları maalesef teknolojinin vaatlerini yerine getirememe korkusunu yaşattığı söylenebilir. Ayrıca, dikkate alınması gereken 'İnsan Odaklı Sürdürülebilirlik' her iki raporun da üzerinde birleştiği en kritik nokta olmuştur. Teknolojinin insanı ikame etmesi değil, desteklemesi gerektiğini ve aynı zamanda, sigortacıların AI araçlarını çalışanlarının iş yükünü hafifletecek şekilde tasarlayarak 'insan sürdürülebilirliğine' odaklanmak zorunluluğunu vurgulamaktadır. Çünkü, teknik becerilerin yanı sıra; empati, merak ve analitik düşünme gibi insani yetenekler geleceğin iş gücünde belirleyici olacaktır.

Bu verileri değerlendirdiğimizde aşağıdaki çıkarımları yapmak mümkündür.

Gelecek için sigortacılar, operasyonel çevikliği artırmak amacıyla altyapılarını modernize etmeli ve reaktif risk yönetiminden ileri görüşlü modellemeye geçmelidir.

Yapay zekâ stratejilerinde 'insan denetimi' modelini benimseyerek doğruluğu ve güveni sağlanması kritik bir nokta haline gelmiştir.

Genel çözümler yerine sigortacılığa özel yapay zekâ modellerine yatırım yapmak, yatırım getirisini hızlandıracaktır.

Ayrıca, çalışanların yetkinliklerini artıran 'insan sürdürülebilirliği' odaklı bir kültür oluşturulmalıdır. Veri kalitesi sorunları erkenden çözülmeli ve şeffaflık yoluyla müşteri güveni korunmalıdır.

Son olarak, teknolojik dönüşümde hız kazanmak için ekosistem ortaklıklarından faydalanılmalıdır

Sonuç olarak 2025 yılı ve takip eden dönemlerde, sigorta şirketlerinin sadece hasar ödeyen kurumlar olmaktan çıkıp, veri ve AI gücüyle toplumsal dayanıklılığı artıran proaktif paydaşlara dönüştüğü yıl olma potansiyelini taşımaktadır

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



MOTİVE Türk rap şarkıcısı ve söz yazarı. Romantik albümüyle 10. Altın Palmiye Ödülleri'nde Yılın Albümü ödülünü kazandı. Tekli parçaları ve Türk Rap müziğinin ünlü isimleriyle yaptığı düetlerle son zamanların en çok dinlenen isimlerinden birisi oldu.

YERLİ

1. Küçük Bir Yol – **Hadise, Motive**
2. Daha İyi – **Manifest**
3. Ömrüm – **Eypio**
4. Rüya Gibiydin – **Ahiyan**
5. Çıkmaz Bir Sokakta – **Semicenk, Büken**
6. Olmazlara Vuruluyorum – **Mert Demir, Duygu Edis**
7. Eller Üzer – **Serkan Nişancı**
8. Kalpsiz Bir Serseri – **Simge Live**
9. Geri Ver – **Wegh**
10. Meğerse – **Linet,Büken**



ZARA MARIA LARSSON İsveçli şarkıcı ve söz yazarı. 2008 yılında İsveçteki bir yetenek yarışmasında birinci seçilerek tanındı. Pop, soul, R&B ve dance türündeki özgün parçaları ve sahnedeki renkli tarzı ile dünya çapında büyük bir hayran kitlesine ulaştı.

GLOBAL

1. Stateside-Zara Larsson – **Pink Pantheerres Zara Larsson**
2. Where İs My Husband – **Raye**
3. Strangers – **Kenya Grace**
4. Dancing İn The Flames – **The Weekend**
5. Messy – **Lola Young**
6. Let It Talk To Me – **Sean Peal, INNA**
7. Houdini – **Dua Lipa**
8. Belong Together – **Mark Ambor**
9. CHICHIRO – **Billie Eilish**
10. toxic till the end – **Rose**

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Neden Böyleyim? Nasıl Değişebilirim?
Emre Özarslan

Hayatımızın ilk bölümünde bize biçilmiş rollere göre yaşar, kendimizi bu kurallara göre değerlendiririz. Sonra bunun bizi tatmin etmediğini fark ettiğimizde ilk defa 'Aslında ne istiyorum?' diye sorarız. Emre Özarslan, psikolog ve terapistlerden filozoflara, bilim insanlarından sanatçılara, hayalindeki 'akademik kadro'yu bir araya getirerek hazırladığı Neden Böyleyim? Nasıl Değişebilirim?'de bize kendimiz üzerine düşünme fırsatı sunuyor. Jung, Nietzsche, Kierkegaard, Freud gibi isimlerin de dahil olduğu bir 'eğitimciler ordusu', bize kendimizi geçmişten kurtarmayı ve arzularımız doğrultusunda dönüşmeyi öğretiyor.



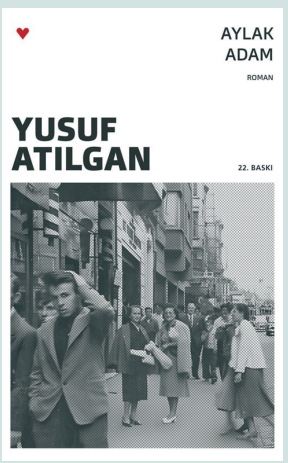
Ağustosta Görüşürüz **Gabriel Garcia**

Lagünün durgun mavi sularının yanındaki bir otelde tek başına oturan Ana Magdalena Bach, otelin barındaki adamları seyrediyor. 27 yıldır mutlu bir evliliği var, kocası ve çocuklarıyla kurduğu hayattan kaçmak için hiçbir nedeni yok. Yine de her ağustos ayında feribotla annesinin gömülü olduğu adaya geliyor ve bir geceliğine yeni bir sevgili buluyor. Gabriel García Márquez'in ölümünden neredeyse 10 yıl sonra kitaplaştırılan ve dünyayla aynı anda Türkçe de yayımlanan yeni eseri Ağustosta Görüşürüz; özgürlük, pişmanlık, kişisel dönüşüm ve aşkın gizemleri üzerine derin bir çözümleme ve dünyanın tanıdığı en büyük yazarlardan Márquez'in okurlarına beklenmedik hediyesi.



Aylak Adam **Yusuf Atılgan**

Düşünüyordu: "Çağımızda geçmiş yüzyılların bilmediği, kısa ömürlü bir yaratık yaşıyor. Sinemadan çıkmış insan. Gördüğü film ona bir şeyler yapmış. Salt çıkarını düşünen kişi değil. İnsanlarla barışık. Onun büyük işler yapacağı umulur. Ama beş-on dakikada ölüyor. Yusuf Atılgan'ın Aylak Adam'ı, yayımlandığı günden bu yana edebiyatımızın en sevilen, üzerinde en çok tartışılan romanlarından biri oldu. Roman, 60'lı yılların başında bizimle birlikte tüm dünyada da konuşulmaya başlanan kentli aylak aydın bireyi konu alıyor. Bugün artık çağdaş klasiklerimiz arasında yer alan Aylak Adam'ın dikkat çektiği sorunlar aradan geçen zamana rağmen güncelliğini koruyor.



SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



PANORAMA: HAYALLER VE YERLER

Türkiye'deki güncel fotoğraf ve mercek temelli sanata dair tematik bir anlatı sunmayı amaçlayan 'Panorama: Hayaller ve Yerler', İstanbul Modern'in 1'inci katındaki sergi salonlarında, farklı kuşaklardan 18 sanatçının 2010'lardan itibaren ürettiği yapıtlardan kapsamlı bir seçkiyi bir araya getiriyor.



GYMY KIDS X ALİ SUNAL TİYATRO KULÜBÜ

Uzun zamandır büyük bir heyecanla beklenen Gymy Kids x Ali Sunal Tiyatro Kulübü'nün 3'üncü sezonu başlıyor. İlk 2 sezonunda çocukların temel tiyatro eğitiminin, yaratıcı dramanın ve sahne tozu yutmanın tüm geliştirici etkilerini deneyimlediği özel programın yeni sezonu, Zorlu PSM'de.



ÖTEKİ

Bir gün karşınıza size tıpa tıp benzeyen birisi çıksa ne hissedersiniz? Size fiziksel olarak kusursuz bir biçimde benzeyen ama karakter olarak tam zıttınız olan birisi. Hem alter-egonuz, hem düşmanınız. Emin Alper'in Dostoyevski'nin 'Öteki' adlı aynı eserinden sahneye uyarladığı ilk tiyatro oyunu, Zorlu PSM'de.



KARA KIZ

Ecem Erkek'in yazıp oynadığı tek kişilik şarkılı oyun Kara Kız, 90'lı yıllarda geleneksel bir ailede büyüyen bir kızın hikâyesi. Üstünde pazardan alınmış yün elbisesi, altında taytı, ayaklarında patiğiyle annesinin altın gününde Mezdeke göbeği atan çocuklara verilen sevgiyi bileğinin gücüyle kazanan 'kara kız'ın hikâyesi... Oyun, Zorlu PSM'de.



DEVLERİN SAVAŞI

Herbert von Karajan ve Leonard Bernstein... Sanat dünyasının iki büyük orkestra şefi. Maceralı ve ilham verici hayat hikâyeleriyle çok tartışıldılar. Kıyasıya rekabet, kıskançlık ve hayranlık... Sanki Avrupa ile Amerika'nın karşılaşması gibi. İçten gelen ile kuralcı ve disiplinli olanın karşılaşması gibi. Oyun, Zorlu PSM'de.



HERA BÜYÜKTAŞCIYAN: HAYALET KUARTET

Sergi, sanatçının pratiğinin belkemiğini oluşturan görünmezlik, döngüsellik, bellek, mimari, şehir ve doğa kavramlarını, Arter binasının aralarında konumlandığı iki semtte, Kurtuluş ve Tarlabaşı'nda köklenen kişisel tarihi ve kent tarihindeki kırılmalar üzerinden ele alıyor. Büyüktaşcıyan, bu kırılmaların izlerini, hafızasından süzülen fragmanlar, yankılar ve boşlukların yarattığı düşsel manzaralarla harmanlıyor. Sergi, böylelikle farklı zaman ve mekânların birbirlerine teyellendiği yeni anlatılar sunuyor. Sergi, Arter'de.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Olmalı mı?

25 beş yılı aşkın bir süredir Sigortacı Gazetesi'nin bu sütunlarında yazı yazıyorum.
İlk yazımın başlığını hatırlıyorum, 'BEN OLSAM'.
Ne demek 'ben olsam'?
'Ben olsam', kişinin kendisini bir başka kişinin yerine koyarak doğru olarak yapılması gereken eylemin ne olması gerektiği konusundaki tavsiyesini veya fikrini belirten bir kalıp cümle.
Genellikle bir eleştiri olarak başlayan bu kalıp cümle, 'Senin yerinde olsaydım' anlamına gelir ve kibarca, 'sen yanlış yapıyorsun, doğrusu bu' demenin nazikçe yumuşatılmış bir yolu olarak da kabul edilebilir.
Çoğunlukla başkasının yaptığı bir işi beğenmeme ile başlayan bu eleştiri; dozunu artırarak, tavsiye boyutunu aşıp önce tenkit, daha sonra ağır bir akıl verme boyutuna dönüşüyor.
Sosyal medyada üyesi olduğum bir 'Galatasaraylılar Grubu' var. Üye sayımız 750'yi aşıyor. Her Galatasaray maçından sonra üyeler 'ben olsam' diye başlayıp, yönetimden, teknik direktöre, futbolculara kadar veryansın ediyorlar. Tabii ılımlı ve olumlu eleştiriler de yok değil, ama sanırsınız herkes başkan, herkes teknik direktör. Yorumlar ve eleştiriler çok sert.
Herkes, sanki kendi özel hayatında, ya da meslek hayatında hiç hata yapmamış gibi kendisini başkalarının yerine koyup akıldanelik yapıyor. İş yapıcılıktan yıkıcılığa dönüşüyor.
Yıllar önce yazdığım ilk yazımda 'ben olsam' konusunu bu boyutta değil, sevgi boyutunda ele almıştım. Peki, yıllar sonra durum değişti mi diye soruyorum kendime.
Böyle olmalı mı, yoksa olmamalı mı?
Sorunun cevabını şarkılarında bireyin kendisi ve etrafı ile içsel çatışmalarını anlatmasıyla, şarkı sözleri ve bestelerini her zaman kendi yapmasıyla ve müziğindeki folk, caz ve rock etkileşimleriyle Türk popüler müziğinde kendine has bir yer bulan Bülent Ortaçgilin 'Olmalı mı, Olmamalı mı' adlı şarkısıyla verelim.
Olmalı mı olmamalı mı
Yoksa hiç değişmemeli mi
Ama ben değişmezsem, ben olamam ki

Görmeli mi görmemeli mi
Yoksa hiç bakınmamalı mı
Ama ben bakınmazsam, hiç göremem ki

Sevmeli mi sevmemeli mi
Yoksa hiç beğenmemeli mi
Ama ben beğenmezsem, hiç konuşmam ki

Bilmeli mi bilmemeli mi
Yoksa hiç öğrenmemeli mi
Ama ben öğrenmezsem, hiç olamam ki

Olmalı mı olmamalı mı
Yoksa hiç değişmemeli mi
Ama ben değişmezsem, ben olamam ki

Ortaçgil, nasıl bir 'ben olsam' konusunda hepimize güzel bir yol gösteriyor.
Böyle bir 'ben' olabilirsek ne mutlu bize. Yoksa hayat oyununda hiçbir arkadaş bulamayız.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Şiddet

ARAPÇA bir kelime. “Sertlik, katılık, zorluk vs.” anlamlarına gelen “şidda(t)” kelimesinden dilimize geçmiş.
Oysa bu kelimenin İngilizcesi olarak kullanılan “Violence” Latincedeki “Violentia” kelimesinden geliyor ve İngilizce’de rastlanan ilk kullanımı “yaralamak için fiziksel güç kullanmak” Yani dilimizdeki kullanım şekli ile Arapça kökünden çok İngilizcesine benziyor sanki.
Şiddet kelimesinin eşlikçileri cinayet, vahşet, katliam vs. gibi olgular da şiddetin sonuçları.
Okullarımızda son günlerde yaşanan olaylar tabii ki şiddet ama bence bunun çok üstünde bir toplumsal sorunun ve sıkıntının da göstergesi.
‘Bizim zamanımızda’ konusuna hiç girmeyeceğim çünkü kıyaslamanın zamanı değil.
Şimdi acilen düşünülmesi gereken “neden”leri nesnel ve cesurca belirleyip “nasıl”ları zaman geçirmeden uygulamaya başlamak.
Suç işlemek, hatta suç işlemeyi düşünmek birey için doğal bir durum ne yazık ki. Yine ne yazık ki ne yasalar, ne cezalar, ne ahlak, ne de aile veya çevresel etkenler suç oranlarını düşürmek konusunda başarılı değil.
Evet, diziler şiddet içeriyor, evet, sanal alemlerde suç odaklarına rast gelmek çok olası ama bunların hiçbiri 14 yaşında bir çocuğun çantasına 5 tabanca ve 7 şarjör koyup hedef gözetmeksizin yüzlerce mermiyi boşaltması için yeterli açıklama getirmiyor.
Benzer şekilde statlardaki holiganlık, ev içi şiddet, trafikte şiddet, akran zorbalığı v.b olgular da tekil nedenler sonucu değil.
Hepsi yıllar içinde artarak büyüyen, büyüdükçe yayılan, yayıldıkça da maalesef normalleşme emareleri gösteren sıkıntılar.
Şiddete başvuran kişinin gerçeği azalan seçenekler, artan yalnızlık ve dışlanmışlığı, bazen aşağılanma ve hor görülme, bazen de şiddetin doğal olduğunu söyleyen çevresi.
Gitgide maddileşen bir dünyada bu konudaki farklılıklar ve yoksunluklar bireyleri en küçük yaşlarında bile etkiliyor ki okullar o etkilenmenin en kolay ortamlarından biri.
Benzer şekilde yetişkinler de iş yerlerinde, gezindikleri / gittikleri yerlerde, dolaştıkları sosyal medya ortamlarında o etkilenmeden paylarını alıyorlar.
Tuttuğu takım bir maç kaybedince her şeyin bittiğini düşünen taraftar, beklediği terfiyi alamayınca dünyası kararan beyaz yakalı, statü sembolü olarak gördüğü telefonu ya da otomobili alamayan işçi...
Şiddet anlık bir şey değil. Nedenleri var, gelişme süreci var, patlama anına kadar görülebilecek emareleri var. Evet, önlemek de her şekilde mümkün.
Kimseyi dışlamamak, yalnızlaştırmamak lazım. Şahit olduğumuz dert ve yakınmaları sadece dinlemek değil, anladığını ve paylaştığını hissettirmek lazım. Bu dünyada çözülmeyecek hiçbir şeyin olmadığını, her gecenin bir sabahı olduğunu bıkmadan, usanmadan seslendirmek lazım.
Konuşmak, paylaşmak ve anlamak bu işin ilacı çünkü çoğunlukla konuşmanın bittiği, kelimelerin tıkandığı yerde çıkıyor ortaya şiddet.
Geçmişini unutup geleceğini ön göremeyen bireylerin sayısı ne kadar azalırsa huzurlu, barışçıl ve yapıcı bir topluma dönüşmek mümkün.
Ve en nihayetinde şiddete yol açan tüm dış etkenlerin ivedilikle tespit edilip kontrol altına alınması, azaltılması için ne pahasına olursa olsun mücadele etmek lazım.
Görüşmek üzere.

DİJİTAL FİLM / DİZİ



Bildiğin Gibi Değil

Yönetmen: Vuslat Saraçoğlu
Oyuncular: Serdar Orçin, Alican Yücesoy, Hazal Türesan
Tür: Dram
Platform: TV+

Yıllardır görüşmeyen 3 kardeş, babalarının gizemli ölümü nedeniyle Tokat’ta yeniden bir araya gelir. Tahsin, Yasin ve Remziye’nin birbirinden uzak hayatları, aynı çatı altında kısa sürede gerilimli bir karşılaşmaya dönüşür. Film, aile içi yüzleşmeleri merkezine alırken hafıza, gerçeklik ve bastırılmış duygular arasındaki ilişkiyi sade ama katmanlı bir anlatımla ele alır. Sakin ilerleyen yapısına rağmen gerilimini içten içe büyüten yapım, kardeşliğin kırılgan ve çatlak taraflarına odaklanır.



ROMANTİK KOMEDİ / FİLM

Sonunda Sen

Sevgililer Günü’nü yalnız geçirmek istemeyen Aslı’nın planlı hayatı, bir karışıklıkla yön değiştirir. Kariyerinde istediği noktaya ulaşmış olsa da “doğru aşk” konusunda aynı netliği kuramayan Aslı’nın yolu, sürpriz bir karşılaşmayla bambaşka bir hikâyeye açılır. Yapım, romantik komedi çizgisini korurken planlanmış hayatların dağıldığı anlara odaklanan bir anlatı kuruyor. Sonunda Sen Netflix’te.



ROMANTİK DRAM / FİLM

Aşkın Yüzü

İnsan yüzlerini tanımayı zorlaştıran bir durumla yaşayan Özgür’ün hayatı, Özlem’le karşılaşmasının ardından farklı bir yöne evrilir. Emre Erdoğdu’nun yönettiği yapımda Onur Seyit Yaran, Helin Kandemir öne çıkıyor. Duygusunu karakterler arasındaki mesafe ve yakınlaşmalardan alan film, ilk aşk, kırılganlık ve görünme arzusu gibi temaları sade bir anlatımla işliyor. Aşkın Yüzü Netflix’te.



KOMEDİ / FİLM

Gelin Takımı 2

Dağılan bir arkadaş grubunun yıllar sonra yeniden bir araya gelmesi, bu kez daha kişisel ve daha kırılgan bir hikâyeye dönüşür. Erkeklere olan güvenini kaybeden Berrin’in, annesinin beklenmedik bir evlilik kararıyla harekete geçmesi, eski dostlukları yeniden gündeme getirir. Yapım, düğün hazırlığı etrafında gelişen olayları ve zamanla zayıflayan bağları içeriyor. Gelin Takımı 2 Netflix’te.



Yönetmen: Marcos Carnevale
Oyuncular: Oscar Martínez, Matías Mayer, Inés Estévez
Tür: Dram
Platform: Netflix

Son Dev

Yıllardır ortada olmayan babasının yeniden hayatına girmesiyle geçmişiyle yüzleşmek zorunda kalan bir tur rehberinin hikâyesi, eski kırgınlıkların yeniden açılmasıyla şekillenir. Bu beklenmedik karşılaşma, yalnızca geçmişi hatırlamakla kalmaz, iki tarafın da bugünkü hayatını sorgulamasına neden olur. Filmde gösterişli dramatik kırılmalar yerine içe kapanık ve karakter odaklı bir anlatım tercih ediliyor. Sade ilerleyen yapısına rağmen duygusal gerilimini koruyan Son Dev, Netflix'te.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Küçük Köyün Büyük Gücü

Maddi sorunlar nedeniyle düğünü iptal edilme noktasına gelen Halina için aile ve kasabanın devreye girmesiyle başlayan süreç, kısa sürede ortak bir plana dönüşür. Düğünü kurtarmak amacıyla turistik gelir yaratmaya yönelik girişimler, küçük bir yerleşimin birlikte hareket etme refleksini ortaya çıkarır. Sıcak ve akıcı bir anlatım kuran Küçük Köyün Büyük Gücü, Netflix'te.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Konuş, Havla, Değiş

Yaramaz köpekleri için çözüm arayan 5 sahibin yolu, son çare olarak başvurdukları sıra dışı bir eğitmenle kesişir. Süreç ilerledikçe, asıl değişmesi gerekenin köpeklerden çok sahipleri olduğu ortaya çıkar. Film, hayvanlar üzerinden kurduğu hikâyeyi insan ilişkilerine taşıyan, gözlem gücü yüksek ve yumuşak tempolu bir komedi dili benimsiyor. Konuş, Havla, Değiş, Netflix'te.



DRAM / FİLM ●●●

Sesimi Hisset

Sağır bir ailede büyüyen ve tek işiten birey olan çekingen bir gencin, şarkı söyleme yeteneğini keşfetmesiyle hayatı farklı bir yöne evrilir. Aile içindeki sorumluluk duygusu ile kendi yolunu çizme isteği arasında kalan karakterin hikâyesi, kişisel bir arayışa dönüşür. Aile bağları ile bireysel özgürleşme arasındaki dengeyi kontrollü bir anlatımla ele alan Sesimi Hisset, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

İnsanın kendine yaptığı yolculuk: Seyr-ü sülûk ve modern hayat

MODERN çağ, insanlığın dış dünyayı fethetme çağını yaşıyor. Uzayın derinliklerine gönderilen araçlar, yapay zekâ ile çözülen problemler, genetik müdahalelerle dönüştürülen hayat. İnsan, tarihin hiçbir döneminde olmadığı kadar güçlü veya zayıf, nereden bakıldığına bağlı. Ne var ki bu güçle birlikte insanın kendisiyle olan mesafesi de aynı oranda artıyor. Bugün insanlık, galaksiler arası yolculuk hayalleri kurarken, kendi iç dünyasına giden yolu büyük ölçüde kaybetmiş durumda. Oysa insanın en uzun ve en zor yolculuğu, kendi içine yaptığı yolculuktur. Tasavvuf geleneğinde bu yolculuğun adı seyr-ü sülûktur. Seyr-ü sülûk, sadece mistik bir terim değil; insanın hayatı boyunca geçirdiği ahlaki, zihinsel ve ruhsal dönüşümün sistemli bir ifadesidir. Bu yolculuk, insanın kendini tanımasıyla başlar, Rabbini tanımasıyla kemale erer. Nitekim sufilerin asırlardır tekrar ettiği "Kendini bilen Rabbini bilir" sözü, insanın varoluş serüvenini tek cümlede özetleyen bir hikmettir. İnsanın kendini tanıyamamasının temel sebeplerinden biri, kendi değerini yanlış yerde aramasıdır. Günümüz insanı değeri; makamda, servette, statüde, görünür başarıda arıyor. Oysa tasavvuf, insanın değerini olduğu şeyde değil, olabileceği şeyde görür.

Hz. Mevlânâ'nın Mesnevî'de anlattığı 'Yılancı' hikâyesi, bu gafleti çarpıcı biçimde anlatır. Dağlarda bulduğu donmuş ejderhayı ölü sanarak Bağdat'a getiren yılancı, aslında kendi felaketini de taşımaktadır. Güneşin sıcaklığıyla uyanan ejderha, önce onu, sonra da etrafındaki insanları yok eder. Mevlânâ bu hikâye üzerinden insana seslenir: İnsan, kendi içindeki ejderhayı tanımadıkça, onu kontrol altına almadıkça, en büyük tehdidi yine kendisi olur.

Bugün insanın içindeki 'ejderha', çoğu zaman nefsin kontrolsüz arzularıdır: hırs, öfke, kibir, bencillik, haz düşkünlüğü... Seyr-ü sülûk, bu ejderhayı öldürmeyi değil; onu terbiye etmeyi amaçlar. Çünkü tasavvufa göre kötü huylar tamamen yok edilemez; ancak yönleri değiştirilebilir. Öfke adaletin hizmetine, hırs gayretin hizmetine, sevgi ilahi muhabbetin hizmetine sokulabilir.

Seyr-ü sülûk, geniş anlamda bir hayat disiplinidir. Bu disiplinin temelinde yanlış bir hayata yönelmişken, doğru yöne dönme cesareti vardır. Modern insanın en çok ihtiyaç duyduğu şey de tam olarak budur: yönünü yeniden belirlemek. Tasavvuf geleneğinde seyr-ü sülûk, genellikle bir mürşidin rehberliğinde yürütülür. Bunun sebebi, insanın kendine karşı çoğu zaman kör olmasıdır. Kişi kendi kusurlarını meşrulaştırmaya, hatalarını süslemeye meyillidir. Mürşid, bu noktada bir 'ayna' vazifesi görür. Ayna, insana yeni bir şey eklemez; sadece olanı olduğu gibi gösterir. Tıpkı hakikatli ve gerçek dostlarımız gibi. Bu durum, modern hayatta profesyonel koçluk, mentorluk ya da psikolojik danışmanlıkla benzerlikler taşır. Ancak tasavvufta hedef, sadece işlevsel bir başarı değil; ahlaki ve ruhsal kemaldir. Seyr-ü sülûkün nihai amacı, insanın yaradılışına layık bir hayat sürmesidir. Bugün şehir hayatı, insanı sürekli dış uyaranlara maruz bırakıyor. Hız, tüketim, rekabet ve performans baskısı, insanın iç sesini bastırıyor. Bu ortamda insan, kendisiyle baş başa kalmaktan bile kaçıyor. Oysa seyr-ü sülûk, insanın kendisiyle yüzleşmesini zorunlu kılar. Uzlet kavramı, illa dağ başına çekilmeyi değil; zihinsel ve kalbî bir sadeleşmeyi ifade eder. Modern insan için seyr-ü sülûk; ekranların sustuğu, acelelerin durduğu, niyetlerin gözden geçirildiği anlarda başlar. Bir iş insanı için bu, kazancın helalliğini sorgulamak; bir akademisyen için bilginin kibir üretip üretmediğini fark etmek; bir siyasetçi için gücün adaleti gölgelemesine izin vermemektir. Kısacası seyr-ü sülûk, her mesleğin ve her hayatın içinde mümkün olan bir ahlak yolculuğudur. Seyr-ü sülûk, insanın güzel ahlaka doğru yürüyüşüdür; ama bu yürüyüş, insanın kendine dönmesiyle başlar. Kendini tanımayan, nefsini bilmeyen, zaaflarını kabul etmeyen bir insanın ne bireysel huzura ne de toplumsal faydaya ulaşması mümkündür. Bugün insanlığın en büyük krizi, anlam krizidir. Seyr-ü sülûk, bu krize verilen kadim ama diri bir cevaptır. Bu cevap, insanı dünyadan koparmadan; dünyanın içinde, sorumluluk bilinciyle yaşamaya çağırır. Mevlânâ'nın ifadesiyle yol uzundur, vakit kısadır. Ama yol bellidir: Kendini bilmek, Rabbini bilmektir.

Umarım hepimiz ölmeden önce kendimizle tanışır, onu sever ve yolumuza öyle devam ederiz.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Global Insurtech Ekosistemi 2025 Görünümü

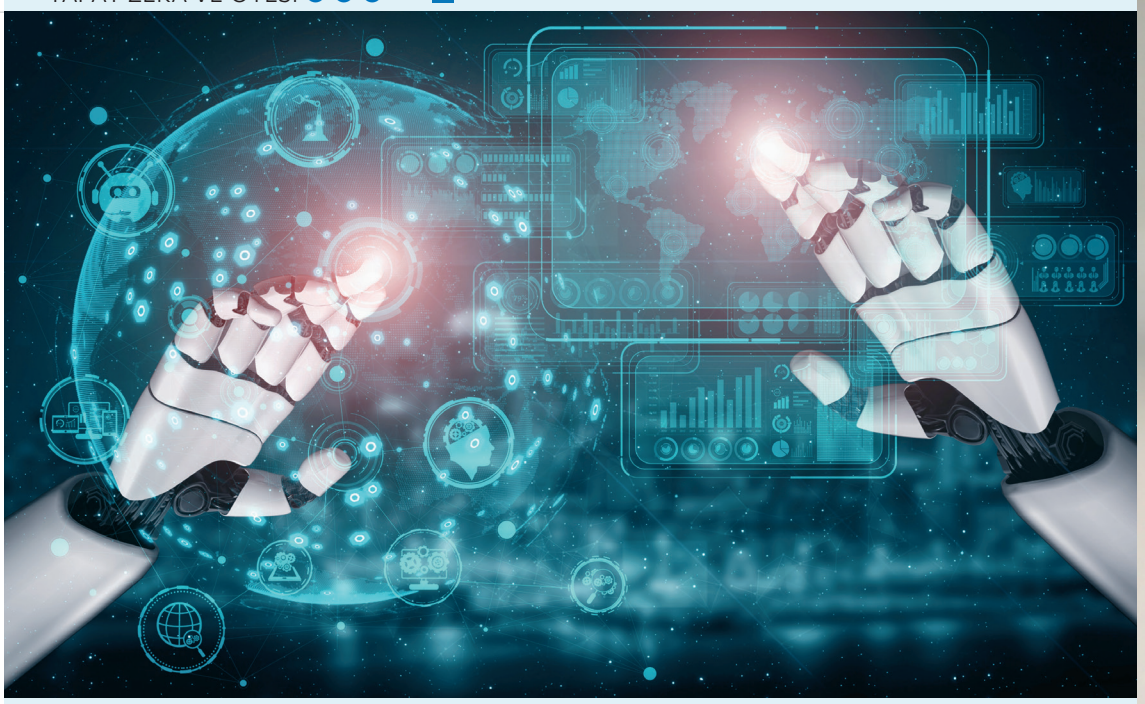
GEÇEN ay insurtech nedir ve ne değildir sorularına cevap aramış, bu kavramı daha yakından tanımıştık.
Bir insurtech sevdalısı olarak en büyük hayalim ülkemizde kendi ayakları üzerinde sağlam duran bir ekosistem oluşması. Girişim sayısı, yatırımcı ilgisi, mentor havuzu, destekleyen kurumların zenginliği, kuluçka, hızlandırma ve kurum içi programlarıyla sağlıklı, ve güçlü bir insurtech ekosistemi hayal ediyorum.
Ülkemizde henüz bu açıdan gidilecek epey bir yol var. Peki global ölçekte durum nedir? Global insurtech ekosistemi hangi büyüklüğe ulaştı? 2025 yılında hangi gelişmeler yaşandı?
Gelin bu sorular eşliğinde hep birlikte global insurtech ekosisteminin 2025 yılı görünümüne bakalım.

Girişimci ilgisi ve insurtech sayıları

Global startup ekosisteminin önemli parçalarından olan fintech alanında öne çıkan dikeylerden birisi de insurtech. Bu alana yönelik oldukça yoğun bir ilgi ve aktivite var.
Geleneksel çalışma alışkanlıklarının devam etmesi, mevcut yapıdaki kronik problem noktaları ve özellikle müşteri ile olan iletişim, deneyim yönetimi açısından yaşanan zorlukların, bu artan ilgiyi tetiklediğini söylemek mümkün. Sonuçta startup girişimlerin aradığı şey, çözüm üretilmesi gereken problemli alanlar, yani acı noktaları. Sigorta sektöründe de bu bol miktarda mevcut.
Son yıllarda öne çıkan, üretken yapay zeka, blockchain, robotik süreç otomasyonu, nesnelerin interneti, mobilite, giyilebilir teknoloji, dijital sağlık gibi alanlardaki yüksek teknolojiye dayalı tüm inovatif çözümlerin sigortacılık alanına dokunuyor olması da bir diğer önemli etken.
Ayrıca otomotiv, sağlık, seyahat gibi pek çok sektör ile çok yakın ilişki içerisinde olan sigortacılık doğal olarak bu alanlardaki teknolojik gelişmelerden ve yeniliklerden yakından etkileniyor.
Net bir sayı söylemek zor olmakla birlikte, global düzeyde insurtech girişimleri listeleyen veri tabanlarına kayıtlı 5.000–6.000 civarı insurtech olduğu belirtiliyor. Elbette bunların bir bölümü 'zombi startup' kategorisine giren, yani artık gerçek anlamda faaliyet göstermeyen ya da gelecekte yola devam etme şansı olmayan girişimler. Bunları çıkarırsak, dünya genelinde yaklaşık 3.500-4.000 civarı aktif insurtech girişiminin faaliyet gösterdiğini söyleyebiliriz.

Global Insurtech Yatırımları

Bu girişimlere yapılan yatırım tutarı ise son yıllarda 5–7 milyar dolar bandında seyrediyor. 2018 yılına kadar 3-3 milyar dolar düzeyinde olan yıllık insurtech yatırım tutarı, 2019 ve 2020 yıllarında 7 milyar dolar düzeyine çıkmıştı. 2021 yılı ise, 17 milyar dolar yatırım ile global insurtech aktivitesi açısından rekor bir sene olmuştu. Sonrasında yatırım tutarlarında 3 yıl üst üste düşüş yaşandı ve 2024 yılında 5,3 milyar dolara kadar geriledi.
Araştırma şirketi FT Partners tarafından yayınlanan '2025 Insurtech Almanağı' isimli rapora göre, 2025 yılında toplam insurtech yatırım tutarı 7,2 milyar dolar olarak gerçekleşti ve trend tekrar yükselişe geçti. Yatıım alan insurtech girişim adedinde ise daha istikrarlı bir tablo görünüyor. Yıllık bazda yatırım alan toplam girişim sayısı 300 civarında. 2021 yılı da 304 adet insurtech yatırımına sahne oldu.
2025 yılında gerçekleşen tüm Insurtech yatırımlarının %45'i, 'AI-Native' olarak ifade edilen, kuruluşundan itibaren ürünlerinde yoğun bir şekilde yapay zeka kullanan şirketlere yapıldı. Sundukları ürün ve çözümler içinde yapay zekayı ağırlıklı olarak kullanan girişimleri de ekleyince bu rakam %65'e yükseliyor.
2025 yılının en büyük yatırımı alan insurtech, teknoloji destekli kurumsal ve bireysel sigorta brokeri Acrisure oldu. 2.1 milyar dolar tutarındaki bu yatırım turunda şirket değeri 32 milyar dolara ulaştı ve Acrisure küresel çapta en değerli Insurtech girişim haline geldi.
Coğrafi olarak en fazla yatırım ABD'de gerçekleşti. Toplam yatırımların %80'i ABD merkezli insurtech girişimlere yapılırken, onu takip eden Avrupa kıtası %10 oranında kaldı. Avrupa'da sırasıyla İngiltere, Fransa ve İspanya, özellikle erken dönem girişimlere en çok yatırım yapılan insurtech merkezleri olarak öne çıktı.
Halka açık insurtech şirketler arasında ise en yüksek değere ulaşan Lemonade oldu. Şirket değeri 5,4 milyar dolara ulaşan Lemonade'in hisse fiyatı 2025 yılı içinde %100'e yakın bir artış gösterdi.



ABD'de çıraklık programlarına yapay zekâ becerisi eklendi

ABD Çalışma Bakanlığı, kayıtlı çıraklık programlarına yapay zekâ odaklı yeni eğitim modülleri eklemek için kapsamlı bir girişim başlattı. Yeni müfredat; veri okuryazarlığı, otomasyon teknolojileri ve yapay zekâ destekli analiz araçları gibi başlıklara odaklanacak. Programın mühendislikten sağlık hizmetlerine kadar farklı sektörlerde çalışanlara yayılması hedefleniyor. Bu adım, yapay zekâ dönüşümünün yalnızca teknoloji şirketleriyle sınırlı kalmayıp iş gücü piyasasının tamamına yayılmaya başladığını gösteren dikkat çekici örneklerden biri olarak öne çıkıyor.

Anthropic Glasswing ile iş birliği modelini genişletti

Anthropic, Project Glasswing adlı yeni siber güvenlik girişimini hayata geçirerek yapay zekâ modellerinin kurumsal güvenlikte daha aktif kullanımına yönelik önemli bir adım attı. Amazon, Microsoft, Apple, Google ve Nvidia gibi büyük teknoloji şirketlerinin destek verdiği proje kapsamında, Anthropic'in gelişmiş Claude Mythos modeli seçili kuruluşlarla test edilecek. Girişim, siber tehdit analizi ve savunma süreçlerinde yapay zekâ destekli daha hızlı ve ölçeklenebilir çözümler geliştirilmesini hedefliyor.

META, MUSE SPARK İLE TÜKETİCİ YAPAY ZEKÂSINDA YENİ HAMLE YAPTI

Meta, Muse Spark modelini duyurarak yapay zekâ tarafındaki iddiasını yeniden güçlendirdi. Şirketin 'süper zekâ' ekibinden çıkan ilk büyük ürün olarak tanıtılan model; çok adımlı görevlerde daha gelişmiş performans vadediyor. Muse Spark'ın Meta AI uygulaması üzerinden kullanıma açılması ve WhatsApp, Messenger ile akıllı gözlüklere entegre edilmesinin planlanması, Meta'nın deneyimi merkeze yerleştirme stratejisinde yeni bir aşamaya geçtiğini gösteriyor.



Microsoft üretken yapay zekâ ürünlerini genişletti

Microsoft, kendi geliştirdiği yeni MAI model ailesini tanıtarak ses, görüntü ve konuşma tarafındaki üretken yapay zekâ yetkinliklerini daha bağımsız hale getirme yolunda önemli bir adım attı. Azure AI Foundry üzerinden geliştiricilere açılan yeni modeller arasında; konuşmayı metne çeviren MAI-Transcribe-1, doğal ses üretimi sunan MAI-Voice-1 ve görsel üretim odaklı MAI-Image-2 yer alıyor. Bu gelişme, Microsoft'un yalnızca mevcut ortaklıklarla değil, kendi ürün altyapısıyla da AI yarışında daha güçlü konumlanma arayışını yansıtıyor.

Amazon Alexa+ ile sesli asistanda yeni dönemi başlattı

Amazon, Alexa+ için duyurduğu yeni üretken yapay zekâ özellikleriyle sesli asistan deneyimini daha işlevsel ve günlük yaşama entegre bir yapıya taşıdı. Yeni güncellemeyle Alexa+, Uber Eats ve Grubhub üzerinden sipariş verebiliyor; rezervasyon, hatırlatma ve çok adımlı görevleri daha doğal komutlarla tamamlayabiliyor. Bu gelişme, sesli asistanların yalnızca bilgi veren sistemlerden çıkarak kullanıcı adına işlem yapan daha proaktif dijital yardımcılar haline gelmeye başladığını gösteren dikkat çekici adımlardan biri olarak öne çıkıyor.



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

Katılım Emeklilik
Şimdi Başla

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

/katilimemeklilik /katilimemek
/katilimemeklilik /katilimemeklilik

Katılım Cep uygulamasını indirmek için karekodu okutun.

Google play
App Store

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