

BAKIM SİGORTASI İHTİYACI ARTIYOR

Yaşlanan nüfus ve beklenen yaşam sürelerinin artması tüm nüfusu kapsayacak bir uzun süreli bakım sigortası ihtiyacını artık çok daha net biçimde ortaya koyuyor. TÜİK'in paylaştığı istatistikler kamu kurumlarının bu alanda somut adımlar atması ve yeni politikalar geliştirmesi gerektiğine işaret ederken uzmanlar sigorta şirketlerinin bu yönde yatırım yapması gerektiğini, buna ek olarak da bakım sigortasının dünyadaki gibi kamu modeliyle başarılı olabileceğini söylüyor. ›S.20

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

HAZİRAN 2026 YIL: 42 / SAYI: 571 AYDA BİR YAYINLANIR

TRAFİK SİGORTASINI TAMAMLAYAN DESTEK:

İMM ile trafik sigortasında koruma güçleniyor



Türkiye'de trafik sigortacılığı uzun yıllardır daha çok zorunlu poliçe sistemi, prim dengesi ve fiyat rekabeti üzerinden tartışıldı. Ancak son birkaç yılda yaşanan ekonomik değişim, araç bedellerindeki hızlı yükseliş, artan yedek parça maliyetleri, yüksek onarım giderleri ve milyonlarca liraya ulaşan bedeni hasar dosyaları; sektörün en kritik alanlarından birini yeniden gündemin merkezine taşıdı: İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) sigortası.

Yaşanan zincirleme kazalar, lüks araç hasarları, destekten yoksun kalma davaları, ölüm tazminatları ve iş gücü kaybı hesaplamaları; tek bir trafik kazasının bile milyonlarca liralık mali sonuçlar doğurmasına neden olabiliyor. Mevcut trafik sigortası limitleri özellikle ağır hasarlı kazalarda çoğu zaman yetersiz kalabiliyor. Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, İMM sigortasının rolünün isteğe bağlı bir lüksten çıkıp zorunlu bir finansal koruma kalkanına dönüştüğünü belirtiyor. ›S.16

SİBER RİSKTE KORUMA AÇIĞI BÜYÜYOR

Münih Re'nin Küresel Siber Risk ve Sigorta Araştırması 2026 Raporu, dijitalleşme ve yapay zekâ ile birlikte şirketlerin son dönemde siber saldırı risklerine maruz kalma düzeyinin arttığını ortaya koydu. Araştırmaya göre, üst seviye yöneticilerin %89'u şirketlerin siber saldırılara karşı yeterince iyi korunmadığını düşünüyor. ›S.10



SEKTÖR BİYOLOJİK RİSK KARŞI TEMKİNLİ OLMALI

Son dönemde gündeme gelen hantavirüs gibi biyolojik riskler, sektörün hazırlık kapasitesini yeniden tartışmaya açıyor. COVID-19 pandemisi, sigorta sektörünü yeni nesil salgınlara karşı daha temkinli bir yaklaşım geliştirmeye yöneltirken, risk yönetimi yeniden şekilleniyor. ›S.22

YAPAY ZEKÂ SEKTÖRÜ DÖNÜŞTÜRÜYOR

KPMG'nin 'Yapay Zekâ ve ChatGPT'nin Sigorta Sektörü Üzerindeki Etkisi' başlıklı araştırması, yapay zekâ ve ChatGPT'nin sigorta sektöründe müşteri deneyiminden hasar yönetimine, riskten verimliliğe kadar tüm iş yapış biçimlerini dönüştürdüğünü ortaya koyuyor. ›S.14

Yapay zekâ tanı sürecini kişiselleştiriyor

Yeni teknolojilerin tıp uygulamalarına hızlı bir şekilde entegre olması, teşhis ve tedavi süreçlerinin seyrini de değiştiriyor. Cenevre Derneği'nin 'Geleceğin Tedavilerini Sigortalamak: Yenilikçi Tıbbın Vaatlerine Gerçekçi Bakış' raporu, bu konuda kapsamlı bir risk analizi sunuyor. ›S.24





MERCEDES- BENZ GLB 590 KM MENZİL VADEDİYOR

250+ AMG versiyonuyla getirilen 320 kW şarj destekli Tamamen elektrikli yeni Mercedes-Benz GLB, 85 kWh bataryasıyla yaklaşık 590 km menzil vadediyor. ›S.28



MEHTAP BAYDU: SENİ SEVMEK ÇOK ZOR

Mehtap Baydu'nun performans, heykel, fotoğraf gibi farklı mecralar arasında kurduğu bağlantıları görünür kılan sergi, beden ile nesnenin etkileştiği katmanlı bir duyumsama alanı sunuyor. ›S.31



SİGORTACI GAZETESİ UYGULAMASI ÜCRETSİZ

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

APP STORE GOOGLE PLAY

'HEDEFİMİZ TEMİNAT AÇIĞI BIRAKMAMAK'



Yenilikçi ürün ve hizmetleriyle hayat dışı sigortacılıkta teminat açığı bırakmamayı temel hedef olarak belirlediklerini ifade eden Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, ürün farklılaştırmasının rekabette sürdürülebilir başarının anahtarı olduğunu vurguladı. ›S.4

'KASKODA SİGORTA PENETRASYONU ARTMALI'

Kasko sigortasında sigorta penetrasyonunun artırılması gerektiğine dikkat çeken Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, "Daha fazla araç sahibini kasko sigortasıyla buluşturuyoruz. Önümüzdeki dönemde sisteme dahil olan araç sayısının seviyenin üzerine çıkacağına inanıyoruz" dedi. ›S.7



'SİGORTA SEKTÖRÜNDE GÜVEN EN KRİTİK SERMAYE'



Sigorta sektöründe güvenin en kritik sermaye olduğunu söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, dijital yapay zekâ teknolojilerini bu güveni zedeleyen bir risk unsuru olmaktan çıkarıp denetlenebilir ve yönetilebilir bir kurumsal yetkinliğe dönüştürmek istediklerini belirtti. ›S.8

NİSAN SONU TOPLAM PRİM ÜRETİMİ 512 MİLYAR LİRA

Türkiye Sigorta Birliği 2026 Nisan sonu prim üretim verilerini web sitesi üzerinden duyurdu. Toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %30,4 artış ile 512 milyar 164 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 109 milyar 13 milyon lira ile hastalık-sağlık oldu. ›S.11

Esnek Sağlık Sigortası ile kalıpların dışına çıkın!

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



Teminat seçme özgürlüğü

Diş teminatı

Bekleme süresiz doğum teminatı

Gözlük teminatı

Yatarak tedavi

Yurt dışı teminatı

Check-up hizmeti

Ayakta tedavi

Hastane seçme özgürlüğü*

Limitli ve limitsiz tedavi seçenekleri

12 taksit imkânı

Detaylı bilgi için QR kodu okutun.

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

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

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.

AXA SİGORTA'DAN SAĞLIKTA YENİ DÖNEM:

Longevity alanında öncü iş birliği

AXA Sigorta, 'Empati Güvencesi' yaklaşımı doğrultusunda sigortacılığı yalnızca risk sonrasında finansal güvence sunan bir modelin ötesine taşıyarak, bireylerin sağlığını korumaya ve yaşam kalitesini desteklemeye odaklanan yeni çözümler geliştirmeyi sürdürüyor. Bu kapsamda Phenome Omics ile hayata geçirilen iş birliği, genetik ve biyolojik veri analizleri aracılığıyla bireylerin sağlık risklerini erken aşamada anlamalarını sağlayan, kişiselleştirilmiş sağlık içgörüleri sunan yeni nesil bir yaklaşımı sigorta ekosistemine dahil ediyor. İnovasyon ve önleyici sağlık yaklaşımını stratejik öncelikleri arasında konumlandıran AXA Sigorta, bu iş birliğiyle longevity alanını geleceğin sigortacılık anlayışının temel bileşenlerinden biri olarak ele alıyor. Şirket, uzun ve sağlıklı yaşamı destekleyen çözümleri sigorta ürün ve hizmetlerine entegre etmeye yönelik çalışmalarını sürdürürken, bu alandaki somut uygulamaların detaylarının önümüzdeki dönemde paylaşılması planlanıyor.

AXA Sigorta Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşen imza töreninde konuşan AXA Sigorta Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu, iş birliğine ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Sigortacılığın rolünün yalnızca riskleri telafi etmek değil, bireylerin geleceğe daha sağlıklı ve bilinçli hazırlanmasına katkı sunmak olduğuna inanıyoruz. Uzun ve sağlıklı yaşam odaklı yaklaşım, sigortayı pasif bir güvence olmaktan çıkarıp bireyin hayat yolculuğuna eşlik eden aktif bir destek mekanizmasına dönüştürüyor. Phenome Omics ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği, önleyici sigortacılık vizyonumuzu somutlaştıran önemli bir adım. Sektörde bu alanda ilk adımı atan şirketlerden biri olmak bizim için ayrı bir sorumluluk ve aynı zamanda güçlü bir motivasyon kaynağı."

AXA Sigorta, sağlık alanındaki yatırımlarını artırarak, teknolojiyi ve bilimi merkeze alan iş birlikleriyle müşterilerine daha uzun, daha sağlıklı ve daha bilinçli bir yaşam sunmayı hedefliyor.

AXA Sigorta, sağlık alanındaki dönüşüm vizyonunu bir adım ileri taşıyarak biyoteknoloji şirketi Phenome Omics'in geliştirdiği Phenome Longevity platformu ile stratejik bir iş birliğine imza attı. Bu iş birliğiyle AXA Sigorta, sigortacılık sektöründe longevity (uzun ve sağlıklı yaşam) alanını sahiplenen ve bu alanda somut adım atan ilk şirketlerden biri olarak konumlanıyor.



AXA'nın global liderleri Gelecek Fakültesi'nde genç sigortacılarla buluştu

AXA Türkiye'nin sigorta sektörünün gelişimine katkı sağlama ve kalıcı çözümler üretme vizyonuyla hayata geçirdiği "Sürdürülebilir Gelişim ve Büyüme için Gelecek Fakültesi" programı, altıncı döneminde sürpriz konuklara ev sahipliği yaptı. AXA International Markets (IMa) CEO'su Hassan El-Shabrawishi ile AXA International Markets (IMa) İş Geliştirme Başkanı, Afrika & Türkiye CEO'su ve AXA Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Nuria Fernandez Paris, Türkiye ziyaretleri sırasında şirketin Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşen eğitimleri yerinde izledi. Türkiye'nin yüksek büyüme potansiyelinin öne çıktığı buluşmada, sınırları aşan bir acente ekosistemi kurma vizyonu da gündeme geldi. Gelecek Fakültesi benzeri gelişim modellerinin daha geniş coğrafyalara ve Türkiye, Afrika ile Asya'daki acenteler arasında güçlü ve sürekli bir etkiletişim kurulması hedefleniyor. Bu yaklaşım, sigorta sektörünün geleceğini şekillendirecek daha entegre, daha güçlü ve daha bağlantılı bir yapının temelini oluşturuyor.



AXA DİJİTAL SAĞLIK SİGORTASINDA YENİ DÖNEM:

Toplam medikal branş sayısı 6'ya yükseldi

Tıpta dijitalleşmeyi sigorta sektörüne taşıyan AXA Sigorta, Dijital Sağlık Sigortası'nın kapsamını yeni uzmanlık alanlarıyla genişletti. Yapılan geliştirmelerle birlikte dijital muayene hizmeti daha fazla branşı kapsayan bir yapıya kavuştu. Koç Healthcare iş birliğiyle geliştirilen AXA Dijital Sağlık Sigortası, sigortalıların uzman doktorlarla dijital ortamda görüşebilmesine olanak tanıyan bütüncül bir sağlık çözümü sunuyor. Poliçe kapsamında sunulan uzaktan dijital muayene ve sağlık danışmanlığı hizmetleri sayesinde sigortalılar; sağlık hizmetlerine hastaneye gitmeye gerek kalmadan, ihtiyaç duydukları değerlendirme ve yönlendirmelere hızlı bir şekilde ulaşabiliyor.

ÜRÜN İÇERİĞİ YENİ BRANŞLARLA GÜÇLENDİ

Müşteri ihtiyaçlarını merkeze alan AXA Sigorta, dijital sağlık sigortası hizmetini daha kapsamlı hale getirerek ürün içeriğini yeni branşlarla güçlendirdi. Daha önce dahiliye ve pediatri branşlarında sunulan randevulu dijital muayene hizmetine; yeni geliştirmeler ile göğüs hastalıkları, kulak burun boğaz, kardiyoloji ve dermatoloji branşları da eklendi. Böylece AXA Dijital Sağlık Sigortası kapsamında, farklı network seçenekleriyle sunulan dijital muayene hizmeti 6 medikal branşa ulaşarak daha bütüncül bir sağlık danışmanlığı yapısına dönüştü. Söz konusu geliştirme yalnızca yeni hazırlanacak poliçeleri değil, halihazırda AXA Dijital Sağlık Sigortası poliçesi olan sigortalılar için de geçerli olacak. Bu sayede mevcut sigortalılar, herhangi bir ek işleme ihtiyaç duymadan diledikleri yerden ve zamanda uzman doktorlara ulaşarak genişletilmiş hizmet kapsamından yararlanabilecek. AXA Sigorta, sağlıkta dijitalleşmeyi yalnızca teknolojik bir yatırım olarak değil, aynı zamanda müşteri deneyimini güçlendiren bir güven modeli olarak değerlendiriyor.



Doğa Sigorta Odak Acenteler Projesi büyüyor



Odak Acenteler Projesi kapsamında gerçekleştirilen gezi, Ayhan Sicimoğlu'nun katılımıyla kültürel ve gastronomik bir deneyime sahne oldu.











Doğa Sigorta'nın hız, iletişim ve sonuç odaklılık yaklaşımıyla hayata geçirilen Odak Acenteler Projesi, yenilikçi satış kanalı modeliyle acentelere değer katmayı sürdürüyor. Gerçekleştirilen satış kampanyasında üstün başarı gösteren Odak Acenteler Kapadokya'da düzenlenen organizasyonda ağırlandı.

Yaklaşık 1 yıl önce başlayan ve uzaktan iletişim ile yakın temas modeliyle çalışan proje, hızlı acentelik açılış süreçleri sayesinde yeni iş ortaklarının kısa sürede üretime başlamasına imkân sağlıyor. Yapay zekâ destekli teknolojik altyapı sayesinde acentelerin taleplerine hızlı ve etkin çözümler sunulurken; Odak Acente Temsilcileri ve yapay zekâ destekli asistan da süreçlere aktif katkı sağlıyor.
Üretim, hasar, teknik soru ve operasyonel süreçlerde verilen kesintisiz destekle iş süreçlerinin daha verimli yönetilmesi hedeflenirken; performans yönetimi, süreç kontrolü ve operasyonel hızlandırma adımları da yapay zekâ modelleriyle destekleniyor. Ortak motivasyon ve iş birliği kültürü, projenin en güçlü yapı taşlarından biri olarak öne çıkıyor. Odak Acente Modeli, Doğa Sigorta'nın iş ortaklarıyla yürüttüğü "teknolojiyle entegre büyüme ve birlikte kazanma" yaklaşımının somut örneklerinden biri olarak dikkat çekiyor.

DOĞA SİGORTA KAPADOKYA'DA

Doğa Sigorta'nın motivasyon ve verimlilik odaklı organizasyonuna şirket üst yönetimi de katılım sağladı. Seyahatte; Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, Bankasürans ve Acenteler Operasyon Grup Müdürü Tolga Arslan ile Odak Acenteler Bölüm Müdürü Evren İskent başarılı acentelerle bir araya geldi.

AYHAN SİCİMOĞLU KATILIMIYLA KÜLTÜR GEZİSİ

Programın özel konuklarından biri olan sanatçı ve kültür elçisi Ayhan Sicimoğlu da organizasyonda acentelerle buluştu. Sicimoğlu, Kapadokya ve çevresinin tarihi hakkında bilgiler paylaşırken, bölgeye özgü lezzetlerin yer aldığı tadım etkinlikleriyle katılımcılara kültürel ve gastronomik bir deneyim sunuldu.

KAPADOKYA'DA ETKİNLİK VE DENEYİM ODAKLI PROGRAM

Kapadokya'nın atmosferinde bir araya gelen Doğa Sigorta acenteleri, geleneksel cam ve çömlek atölyelerine katılarak kendi eserlerini üretme fırsatı buldu. Bölgenin doğal yapısını ve peri bacalarını keşfetmek amacıyla düzenlenen jeep safari etkinliği de organizasyonun öne çıkan aktiviteleri arasında yer aldı. Gün sonunda ise ekip, bölgenin yerel restoranlarında gerçekleştirilen yemek organizasyonlarında bir araya geldi.
Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar organizasyona ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Odak acente modelimiz ile sigortacılıkta uzmanlığı ve acentelerin ihtiyaç duyduğu branşlarda derinleşmesini teşvik ederek sektörde fark yaratmaya devam ediyoruz. Bu stratejik modelin sahadaki en güçlü temsilcileri olan acentelerimizin gösterdiği yüksek performans, şirketimizin sürdürülebilir büyüme hedeflerine doğrudan katkı sağlıyor. Bir yıl önce başlattığımız projemizin kısa sürede bir cazibe merkezi haline gelmesi ve oluşturduğumuz ortak iş birliği kültürü bizi çok mutlu ediyor. Başarılı iş ortaklarımızla yan yana olmak, onların bu büyük başarısını Kapadokya gibi büyüleyici bir atmosferde kutlamak bizler için gurur verici. Doğa Sigorta ailesi olarak, en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimizi her zaman desteklemeye ve başarılarını ödüllendirmeye devam edeceğiz."
Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay ise şunları söyledi: "Doğa Sigorta olarak hız, iletişim ve sonuç odaklılık yaklaşımıyla hayata geçirdiğimiz projemizde, uzaktan iletişim ve yakın temas modelini başarıyla uyguluyoruz. Yapay zekâ destekli teknolojik altyapımız, asistanımız ve Odak Acente Temsilcilerimiz sayesinde; üretimden hasara, teknik sorulardan operasyona kadar tüm süreçlerde acentelerimize hız kazandırıyoruz. Kapadokya seyahatimiz boyunca hem geçmiş dönemin yorgunluğunu attık hem de Ayhan Sicimoğlu'nun katılımı ve bölgenin tarihi dokusuyla motivasyonumuzu en üst seviyeye çıkardık. Her geçen gün artan performansı ve teknolojik gücüyle büyümeye devam eden Odak Acentelerimizle birlikte, önümüzdeki dönemde çok daha güçlü başarılara imza atacağımıza inancım tamdır."

Ray Sigorta Çırağan Sarayı'nda acenteleriyle bir araya geldi

Müşteri odaklı ve yenilikçi vizyonuyla sigorta sektörünün öncü kuruluşları arasında yer alan Ray Sigorta, İstanbul Çırağan Palace Kempinski Otel'de, İstanbul bölgesi ve Türkiye genelindeki önde gelen acente temsilcilerini ağırladı. Etkinlik kapsamında yapılan sektörel değerlendirmelerin yanı sıra spor dünyasından özel konuklar, dans gösterileri ve müzik dinletisiyle renklenen özel organizasyonda Ray Sigorta ve acenteleri bahar coşkusunu birlikte paylaştı. İki oturumlu etkinliğin ilk bölümünde Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şirketin büyüme performansı ve gelecek vizyonuna ilişkin kapsamlı bir sunum gerçekleştirdi. Banka kanalına başvurmaksızın Türkiye'nin en büyük sigorta şirketleri arasında 7'nci sıraya yükselen Ray Sigorta'nın, Türkiye genelinde yaklaşık 3 bin acente ile güçlü bir iş ortağı ağına sahip olduğunu vurgulayan Erdoğan, şirketin başarısının temelinde acentelerle inşa edilen sinerjinin yattığını belirtti.



Koray Erdoğan

Ray Sigorta, Çırağan Sarayı'nda 'Ray Seninle Farklı' söylemiyle düzenlediği etkinlikte 350 iş ortağını ağırladı. Acenteleriyle kurdukları güçlü iş birliği ekseninde sektör ortalaması üzerinde istikrarla büyüdüklerini ifade eden Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Bizim üretimimizin lokomotifi acentelerimiz. Siz büyürken biz büyüyoruz ve sizinle birlikte büyümeye devam edeceğiz" diye konuştu.

'2025 RAY SİGORTA TARİHİNİN EN İYİ YILIYDI'

Koray Erdoğan, konuşmasında şunları dile getirdi: "2025'i 7'nci sırada kapattık. Ray Sigorta'nın 68 yıllık tarihindeki en iyi derecesi oldu. İnşallah bu dereceyi daha da yukarıya taşıyacağız. 2,44 milyon müşteri ve 3,71 milyon poliçe seviyelerine ulaştık. Genel sıralamamız 7, ama temel branşlarda çok daha güçlü bir konumdayız: Yangında 6'ncı, nakliyatta 5'inci, genel sorumlulukta 4'üncü sıradayız. Bu veriler, sigortacılık işini nitelikli ve katma değerli bir anlayışla yürüttüğümüzün en somut göstergesidir. Ray Sigorta bugüne gelirken gerçekten arkasında çok büyük bir emek ve özveri var. Bizim üretimimizin lokomotifi acentelerimiz, yani sizlersiniz. Siz büyürken biz büyüyoruz ve sizinle birlikte büyümeye devam edeceğiz. Şu an sektörde herkesin müthiş bir iştahı var. İhtiyaç duydukları için sizleri arıyorlar, biz ise siz ihtiyaç duyduğunuzda yanınızda olmayı en temel önceliğimiz olarak görüyoruz. Bu duruşumuzu pandemide, deprem afeti döneminde, kriz anlarında her zaman ortaya koyduk ve koyacağız."

'ESNEK VE KAPSAMLI BİR PORTFÖY SUNUYORUZ'

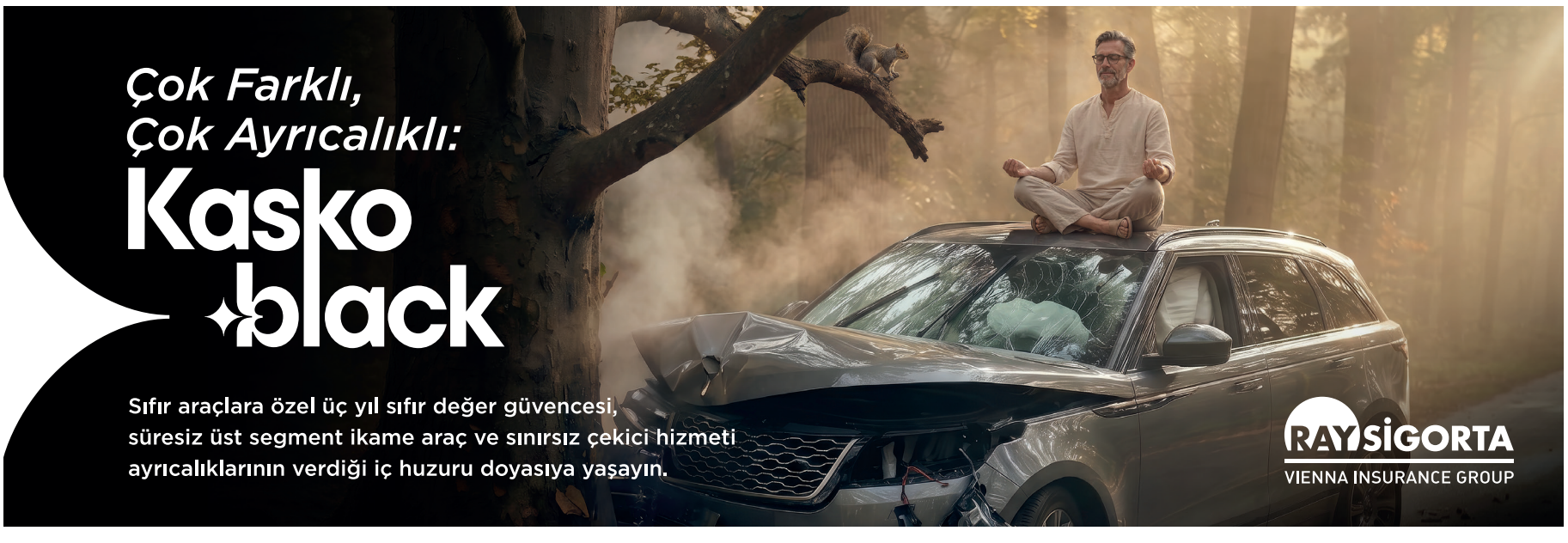
Oto ve oto dışı branşlarda oluşturdukları dengeli portföy yapısına dikkat çeken Erdoğan, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle hayat dışı sigortacılıkta teminat açığı bırakmamayı temel hedef olarak belirlediklerini ifade etti. Erdoğan, ürün farklılaştırmasının rekabette sürdürülebilir başarının anahtarı olduğunu vurgularken, üst segment araç sahipleri için geliştirdikleri KaskoBLACK ürününü de ilk kez acentelere tanıttı. "KaskoBLACK, kasko genel şartlarında yer alan temel istisnalar dışında kalan durumlarda sunduğu geniş güvence yaklaşımıyla, araç sahiplerine 'her durumda güvence' hissi veren kapsayıcı bir koruma sunuyor' dedi. Oto branşında 360 derece teminat açığını kapatan tek sigorta şirketi olduklarının altını çizen Erdoğan, şu değerlendirmeyi yaptı: "Ürün ve hizmet kalitesi, bizim hep öncelik verdiğimiz konu. Zaten kendinizi fiyat rekabetinden korumak istiyorsanız yapacağınız şey ürün farklılaştırması. Herkesin aynı ürünü sunduğu bir sektörde tek konu her zaman fiyat olur. O yüzden biz kendimizi tamamen burada ayrıştırmaya çalışıyoruz. Şu anda oto tarafındaki teminat açıklarını 360 derece kapatan tek sigorta şirketi var, o da Ray Sigorta. KaskoBlack, KaskoFlex, LimitsizİMM ve Trafik Tamamlayıcı Sorumluluk Sigortası başta olmak üzere yenilikçi ürünlerimizle; her müşterinin ihtiyacına özel, esnek ve kapsamlı bir portföy sunuyoruz. Sağlıktan seyahate, konut sigortalarından siber güvenliğe uzanan geniş ürün yelpazemizi yeni çözümlerle genişletmeye devam edeceğiz. Nihai hedefimiz, iş ortaklarımızın ve müşterilerimizin 'Ray Sigorta bize yeter' diyebileceği bir konuma ulaşmak."



Fuat Akdağ, Koray Erdoğan, Nihat Kahveci, Gökhan Özoğuz

DÜNYA KUPASI COŞKUSU SAHNEYE TAŞINDI

Etkinliğin ikinci oturumunda, eski Millî futbolcu ve yorumcu Nihat Kahveci, spor yorumcusu Fuat Akdağ, Athena grubunun solisti Gökhan Özoğuz ve Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, Ray Sigorta'nın A Millî Takımlar Resmî Ana Sponsorluğu'nu değerlendirdi, Millî Takım'ın ABD'de düzenlenecek Dünya Kupası'ndaki mücadelesine ilişkin keyifli bir söyleşi gerçekleştirdi. Öte yandan etkinliğe katılan acente temsilcilerine, QR kod uygulamasıyla kişiselleştirilen A Millî Takım formaları da hediye edildi. Oturumların ardından etkinlik, Çırağan Palace Kempinski Oteli'nin eşsiz Boğaz manzarası eşliğinde düzenlenen gala yemeği ve özel müzik dinletisiyle sona erdi.



Neova Sigorta'dan globalleşme vizyonuna güçlü adım: ICISA Üyeliği

Neova Sigorta'nın ICISA üyeliği, yalnızca uluslararası bir organizasyona katılım olmanın ötesinde; şirketin globalleşme stratejisinin, uluslararası açılım vizyonunun ve küresel sigortacılık perspektifinin önemli bir göstergesi olarak değerlendiriliyor. Şirket, bu üyelikle birlikte uluslararası sigorta ve reasürans ekosistemiyle daha yakın ilişkiler kurmayı, küresel gelişmeleri doğrudan takip etmeyi ve sektörel iş birliklerini güçlendirmeyi hedefliyor. Yaklaşık 100 yıllık geçmişe sahip olan ICISA; kredi sigortası, ticari alacak sigortası ve kefalet alanında faaliyet gösteren uluslararası şirketleri aynı çatı altında buluşturan küresel ölçekte önemli bir yapı olarak öne çıkıyor. Bünyesinde dünyanın önde gelen sigorta ve reasürans oyuncularını barındıran organizasyon, sektörün küresel ölçekte referans kabul edilen platformları arasında yer alıyor.



Neova Sigorta, uluslararası sigortacılık ekosistemindeki konumunu güçlendiren stratejik bir adım attı. Şirket, kredi sigortası ve kefalet alanında dünyanın en önemli organizasyonlarından biri olan ICISA'ya (International Credit Insurance & Surety Association) üye olarak Türkiye'den bu platformda yer alan ilk şirket oldu.

SİGORTA EKOSİSTEMİNE DOĞRUDAN ERİŞİM

ICISA üyeliği, Neova Sigorta'ya küresel regülasyonlar, risk yönetimi süreçleri, veri odaklı sigortacılık uygulamaları ve uluslararası sektör trendleri konusunda doğrudan erişim imkânı sunuyor. Özellikle kredi sigortası ve kefalet alanında yaşanan dönüşüm, artan küresel riskler ve değişen ekonomik dinamikler doğrultusunda uluslararası bilgi paylaşımına erişim, sektör oyuncuları açısından kritik önem taşıyor. Neova Sigorta, ICISA üyeliğiyle sektörel gelişmeleri uluslararası düzeyde takip etmeyi, küresel risk gündemine ilişkin bilgi paylaşımından faydalanmayı ve stratejik bakış açısını güçlendirmeyi amaçlıyor.

DÜNYAYI YAKINDAN TAKİP EDİYOR

Neova Sigorta, ICISA üyeliğinin ardından Barselona'da düzenlenen ICISA Spring Meetings 2026 toplantılarına katılarak küresel sektör gündemini yakından takip etti. Toplantılarda, jeopolitik gelişmeler ve savaşların ekonomik yansımalarının ticaret akışları ve risk yönetimi süreçleri üzerindeki etkileri öne çıktı. Özellikle küresel ölçekte artan belirsizlik ortamı, sektör oyuncularının risk yönetimi süreçlerinde daha analitik, daha hızlı ve daha veri odaklı hareket etmesini zorunlu hale getiriyor. Veri ve teknolojik altyapıların risk görünürlüğünü artırmadaki rolü de toplantıların öne çıkan başlıkları arasında yer aldı. Neova Sigorta, teknoloji ve inovasyonu odağına alan yaklaşımı doğrultusunda; küresel risk ortamını yakından analiz etmeyi, veri odaklı karar alma süreçlerini güçlendirmeyi ve uluslararası gelişmeleri iş süreçlerine entegre etmeyi hedefliyor.

BÜYÜME PERFORMANSI İLE DİKKAT ÇEKİYOR

Neova Sigorta'nın ICISA üyeliğine kabul sürecinde; şirketin güçlü finansal yapısı, sermaye yeterliliği, kredi notu ve pazardaki konumu belirleyici unsurlar arasında yer aldı. Son yıllarda büyüme performansı, teknoloji yatırımları ve müşteri odaklı yaklaşımıyla dikkat çeken şirket, sigorta sektöründe sürdürülebilir büyüme anlayışıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Şirketin özellikle kefalet sigortaları ve finansal sigortalar alanındaki büyüme stratejisi, uluslararası organizasyonlarla kurduğu ilişkilerle daha güçlü bir zemine taşınıyor. ICISA üyeliğiyle birlikte Neova Sigorta'nın uluslararası iş birliklerini artırması, reasürans ilişkilerini güçlendirmesi ve global pazarlardaki görünürlüğünü daha da ileri taşıması hedefleniyor.

DÜNYAYA AÇILAN SİGORTACILIK VİZYONU

Neova Sigorta, globalleşme vizyonu doğrultusunda attığı bu stratejik adımla yalnızca şirket ölçeğinde değil, Türkiye sigorta sektörünün uluslararası temsil gücü açısından da önemli bir rol üstleniyor. Şirket, katılım sigortacılığı alanındaki uzmanlığını küresel sigorta ve reasürans ekosistemiyle entegre ederek Türkiye'nin bu alandaki potansiyelini uluslararası arenada daha görünür hale getirmeyi amaçlıyor. Teknoloji yatırımları, müşteri deneyimi odaklı yaklaşımı, güçlü iş ortaklıkları ve uluslararası açılım stratejileriyle büyümesini sürdüren Neova Sigorta, önümüzdeki dönemde de global sigortacılık ekosistemindeki konumunu güçlendirmeye devam etmeyi hedefliyor.



Koru Sigorta kasko sürecini yapay zekâ destekli dijital kontrol yapısına taşıyor

Koru Sigorta'nın hayata geçirdiği Araç Kontrollü Kasko modeli, özellikle daha önce kasko sigortası yaptırmamış araç sahiplerini sistem içerisine dahil etmeyi amaçlayan yenilikçi bir yaklaşım olarak dikkat çekiyor. Model kapsamında sigortalılar, araçlarını Koru Sigorta'nın anlaşmalı kontrol noktalarında ekspertiz sürecinden geçirerek araç durumuna uygun şekilde poliçe düzenleme imkânına kavuşuyor. Bu yapı sayesinde hem sigorta şirketi hem de sigortalı açısından daha şeffaf, kontrollü ve sürdürülebilir bir süreç oluşturuluyor. Şirket şimdi ise bu yapıyı dijitalleştirerek araç kontrol süreçlerinde yeni bir döneme geçmeye hazırlanıyor. Haziran ayında devreye alınması planlanan yeni sistemde, araç kontrol süreçleri yapay zekâ destekli dijital altyapı ile yönetilecek. Sigortalılar, araçlarına ait görüntüleri dijital ortam üzerinden sisteme yükleyebilecek; yapay zekâ teknolojisi ise bu görüntüleri analiz ederek araç durumu hakkında değerlendirmeler oluşturacak.



Koru Sigorta, sigortaya erişimi kolaylaştırmak ve kasko sigortasının daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlamak amacıyla geliştirdiği Araç Kontrollü Kasko modelini, bu ay itibarıyla yapay zekâ destekli dijital bir yapıya dönüştürmeye hazırlanıyor. Şirket, başarıyla uyguladığı araç kontrol modelini teknolojilerle güçlendirerek güvenilir bir sigorta deneyimi sunmayı hedefliyor.

YAPAY ZEKÂ İLE DEĞERLENDİRME SÜRECİ

Yeni yapıda yapay zekâ; araç üzerindeki göçük, çizik, kırık ve deformasyon gibi fiziksel hasarları tespit etmeye yardımcı olurken, araç bilgilerini okuyabilecek ve olası suistimal risklerine yönelik kontroller gerçekleştirecek. Böylece süreç yalnızca dijitalleşmekle kalmayacak, aynı zamanda daha standart, ölçülebilir ve objektif bir değerlendirme altyapısına da kavuşmuş olacak. Koru Sigorta'nın geliştirdiği dijital yapı, mevcut fiziki araç kontrol sürecini tamamen ortadan kaldırmak yerine onu destekleyen ve güçlendiren bir model olarak konumlanıyor. Şirket, hibrit kontrol yaklaşımı sayesinde hem saha tecrübesini hem de yapay zekâ teknolojisini bir araya getirerek daha güvenilir sonuçlar elde etmeyi amaçlıyor.

TEMASSIZ KONTROL DÖNEMİ BAŞLIYOR

Yeni sistemin en önemli avantajlarından biri ise "temassız kontrol" yaklaşımını Sigortalılar, birçok kontrol adımını fiziksel yönlendirmeye ihtiyaç duymadan dijital ortam üzerinden tamamlayabilecek. Bu dönüşümün; işlem sürelerini azaltması, operasyonel verimliliği artırması, değerlendirme süreçlerini hızlandırması ve müşteri memnuniyetini güçlendirmesi bekleniyor. Yapay zekâ destekli dijital araç kontrol sistemi aynı zamanda sigorta sektöründe güveni artıran önemli bir altyapı işlevi de görecek. Araçların sigorta başlangıcındaki mevcut durumunun daha detaylı ve kayıtlı şekilde analiz edilmesi sayesinde, ilerleyen dönemlerde oluşabilecek hasar anlaşmazlıklarının azaltılması hedefleniyor. Sistem, araç görsellerindeki tutarsızlıkları ve riskli durumları tespit ederek daha sağlıklı bir risk değerlendirme süreci oluşturulmasına katkı sağlayacak.

ACENTELERE OPERASYONEL KOLAYLIK SAĞLAYACAK

Dijitalleşen yapı, acenteler açısından da önemli operasyonel kolaylıklar sunacak. Başvuru, yönlendirme, takip, değerlendirme ve raporlama süreçlerinin dijital ortamda izlenebilir hale gelmesiyle birlikte iş süreçlerinin daha sade ve verimli yönetilmesi amaçlanıyor. Ayrıca sistemin farklı platformlarla entegrasyon kabiliyeti sayesinde SMS altyapıları, poliçe düzenleme sistemleri ve diğer sigorta uygulamalarıyla bağlantılı çalışabilmesi planlanıyor.

"YENİ BİR AŞAMAYA GEÇİYORUZ"

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, Araç Kontrollü Kasko modelinin temel amacının mevcut pazardan pay almak değil, kasko sigortasıyla henüz buluşmamış araç sahiplerini güvenli ve sürdürülebilir bir sistem içerisine dahil etmek olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Türkiye'de yaklaşık 31 milyon kayıtlı araç bulunmasına rağmen yalnızca 7 milyon aracın kasko sigortası güvencesi altında olması, sigorta penetrasyonunun artırılması gerektiğini açıkça ortaya koyuyor. Biz Araç Kontrollü Kasko modeliyle bugüne kadar sigortaya erişimi kolaylaştıran, kontrollü, şeffaf ve adil bir yapı oluşturduk. Şimdi ise bu modeli yapay zekâ destekli dijital bir sürece taşıyarak yeni bir aşamaya geçiyoruz. Yeni yapıda araç kontrol sürecinde alınan görüntüler yapay zekâ tarafından analiz edilerek yorumlanacak. Böylece değerlendirmelerin daha hızlı, standart, objektif ve güvenilir şekilde ilerlemesini hedefliyoruz. Bugüne kadar 77 bin 806 araç kontrol başvurusuna ulaşmamız ve bu başvuruların 68 bin 858'inin olumlu sonuçlanması, modelimizin sahada güçlü bir karşılık bulduğunu gösteriyor.

Dijitalleşen yeni süreç sayesinde hem müşteri deneyimini geliştirmeyi hem de daha fazla araç sahibini kasko sigortası güvencesiyle buluşturmayı amaçlıyoruz. Önümüzdeki dönemde sisteme dahil olan araç sayısının mevcut seviyelerin de üzerine çıkacağına inanıyoruz."

DİJİTALLEŞME ODAĞINDA YENİ DÖNEM

Koru Sigorta, bu ay devreye alınması planlanan yapay zekâ destekli dijital araç kontrol süreciyle birlikte, Araç Kontrollü Kasko modelini daha erişilebilir, hızlı ve güvenilir bir hizmet yapısına dönüştürmeyi hedefliyor. Şirket, bu dönüşüm sayesinde yalnızca operasyonel verimliliği artırmayı değil; aynı zamanda sigorta sektöründe dijitalleşme ve yapay zekâ kullanımına yönelik yenilikçi uygulamaların yaygınlaşmasına da katkı sağlamayı amaçlıyor. Yeni yapı ile birlikte acentelerin operasyonel yükünün azaltılması ve kasko sigortasının geniş kitlelere ulaştırılması hedefleniyor.

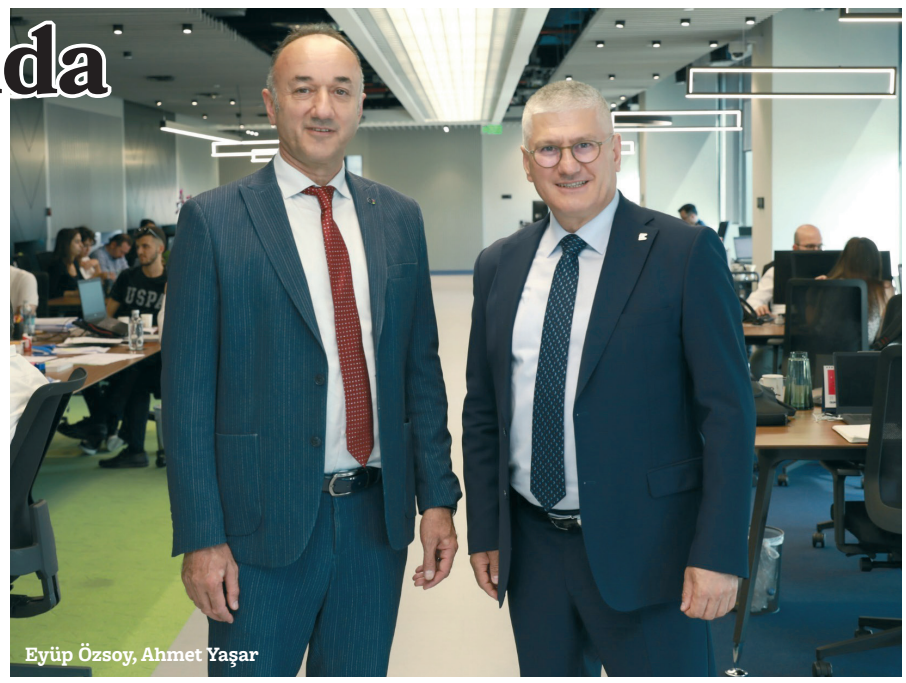
Poliçe ve hasar dosya takibi, ikame araç talebi ve çok daha fazlası
Koru Sigorta mobil uygulamasında.

Hemen İndirin App Store
Hemen İndirin Google Play
Hemen İndirin AppGallery



Quick Sigorta 9 yaşında

Quick Sigorta, 9 yılda 30 milyon poliçeye ulaşarak Türkiye'nin güven ortaklarından biri haline geldi. Sorumluluk sigortalarındaki liderliği ve finansal sigortalar alanındaki öncü uzmanlığıyla öne çıkan şirket, güçlü özkaynak yapısı ve Quick Finansall ekosistemiyle sigortayı hayatın içindeki risklere çözüm üreten bütünleşik bir güven sistemine dönüştürüyor.


Eyüp Özsoy, Ahmet Yaşar

Türk sigorta sektörüne 2017 yılında dinamizm getirmek üzere yola çıkan Quick Sigorta, Mayıs 2026 itibarıyla 9'uncu kuruluş yıl dönümünü kutluyor. Maher Holding'in amiral gemisi olan Quick Sigorta, dokuz yıllık kısa yolculuğunda yalnızca büyüyen bir sigorta şirketi değil; sahaya dokunan, acentesiyle güçlenen, finans, ödeme sistemleri, teknoloji ve mobilite çözümlerini aynı çatı altında buluşturan güçlü bir ekosistemin merkezine dönüştü.

9 YILDA GÜÇLÜ BÜYÜME YAYGIN GÜVEN

Kurulduğu günden bu yana istikrarlı büyümesini sürdüren Quick Sigorta, 9'uncu yaşını güçlü finansal göstergelerle karşılıyor. 86,5 milyar TL aktif büyüklüğü ve 23,2 milyar TL özkaynağıyla Türk sigorta sektörünün en güçlü şirketleri arasında yer alan Quick Sigorta, finansal dayanıklılığını sahadaki yaygınlığıyla birleştiriyor. Quick Sigorta sorumluluk sigortalarındaki lider konumunun yanında, finansal sigortalar alanında geliştirdiği uzmanlık ve Kaskonomiq gibi yenilikçi yaklaşımıyla da dikkat çeken Quick Sigorta; bina tamamlama sigortaları, kefalet sigortaları, alacak sigortaları ve finansal güvence çözümleriyle reel ekonomiyi destekleyen öncü şirketlerden biri olmayı sürdürüyor.

QUİCK FİNANSALL İLE SİGORTADAN FAZLASI

Quick Sigorta'nın büyüme hikâyesinin arkasında yalnızca poliçe üretimi değil, bütünleşik bir finansal çözüm anlayışı bulunuyor. Quick Finans, QPAY, QCAR Mobilite , MHRGYO, QC İnşaat , Quick Hayat ve grup şirketleriyle birlikte gelişen Quick Finansall ekosistemi; sigortayı finansman, ödeme sistemleri, mobilite ve teknolojiyle buluşturuyor. 8 bini aşkın acentenin QPORT üzerinden dijital süreçlere entegre edilmesi, Quick Sigorta'nın sahadaki gücünü teknolojiyle birleştiren en önemli kaldıraçlardan biri olarak öne çıkıyor.

BU BAŞARI SAHADAKİ BÜYÜK EMEĞİN SONUCUDUR

9'uncu yıl dönümü vesilesiyle değerlendirmelerde bulunan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şunları söyledi: "Quick Sigorta, finans ve sigorta dünyasını sokağın dinamizmiyle buluşturan canlı bir vizyonun ürünüdür. Biz dokuz yıl önce bu yola çıkarken sigortayı daha erişilebilir, daha anlaşılır ve hayatın içinde daha güçlü bir çözüm haline getirmeyi hedefledik. Bugün sorumluluk sigortalarındaki liderliğimiz, finansal sigortalardaki uzmanlığımız ve 30 milyon poliçeye ulaşan üretim hacmimiz elbette önemli. Ancak bizim için asıl değerli olan, bu rakamların arkasındaki güven ilişkisidir. Bu başarı; bize inanan milyonların, sahada büyük emek veren acentelerimizin, çalışma arkadaşlarımızın ve Quick markasına güvenen tüm paydaşlarımızın ortak başarısıdır.Quick Sigorta olarak sigortayı sadece hasar anında devreye giren bir mekanizma değil, hayatın risklerine karşı önceden çözüm üreten bir güven sistemi olarak görüyoruz. Önleyici sigortacılık yaklaşımımızla Türkiye'nin ekonomik dayanıklılığına katkı sunmaya devam edeceğiz."

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise şu değerlendirmede bulundu: "Dokuz yıl gibi kısa bir sürede 30 milyon poliçeye ulaşmak; doğru risk yönetimi, güçlü operasyonel kapasite ve müşteri odaklı teknoloji kullanımımızın sonucudur. Bugün Türkiye'de her beş araçtan birinin sigorta korumasını üstlenmemiz, sahadaki çevikliğimizin ve yaygın hizmet kabiliyetimizin en güçlü göstergelerinden biridir. Yeni dönemde finansal gücümüzü, önleyici sigortacılık yaklaşımımızla birleştirerek kaliteli büyümemizi sürdürecek; sigortayı hayatın her alanında daha erişilebilir hale getirmek için çalışmaya devam edeceğiz."



Quick KASKONOMIQ ile 10 yaş üstü araçlara hem sigorta hem de kredi imkanı

HER YAŞA, HER ARACA
HEM KREDİ, HEM KASKO
KASKONOMiQ
QUICK

Quick Finans'ın, KASKONOMIQ destekli yeni modeliyle 10 yaş üzeri araçları yeniden finansman ve sigorta sistemine dahil etmesi, ikinci el oto pazarında güvence odaklı yeni bir dönemin kapısını araladı. Sel, su baskını, yangın ve deprem gibi artan afet risklerine karşı geliştirilen yapı, finansman ile sigortayı aynı çatı altında buluşturuyor. Türkiye'de her geçen gün artan sel, su baskını ve heyelan gibi ikincil doğal afet riskleri, araç sahipliği ve mobilite ihtiyacını sadece ekonomik değil, aynı zamanda güvence temelli bir konu haline getiriyor. Bu yeni risk gerçekliğinden hareket eden Quick Finans, ikinci el oto pazarında bugüne kadar finansman dışında kalan geniş bir segmenti kapsayan yeni modelini devreye aldı.

6,5 MİLYON ARAÇ İLK KEZ SİSTEME DAHİL OLUYOR

15 yaş sınırı nedeniyle krediye ve kaskoya erişemeyen yaklaşık 6,5 milyon araçlık park, geliştirilen yeni sigorta ve finansman modeliyle sisteme dahil edilirken; bu dönüşüm yalnızca bir kredi açılımı değil, aynı zamanda güvence odaklı yeni bir dönem anlamına geliyor.

SADECE KREDİ DEĞİL: SİGORTA İLE TAM KORUMA

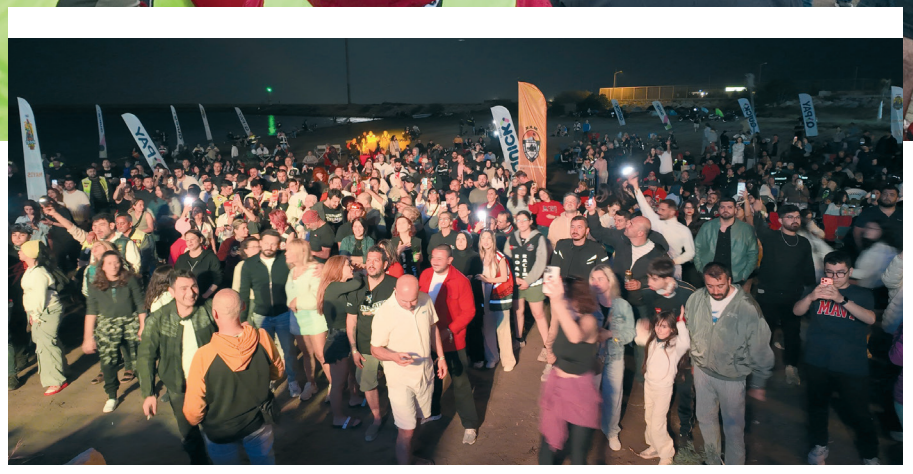
Quick Finans'in bu modelinin en kritik farkı, grubun amiral gemisi Quick Sigorta tarafından geliştirilen KASKONOMIQ çözümüyle entegre olması. Özellikle 10 yaş üzeri araçlar için erişilebilir hale getirilen bu yapı sayesinde:

- Sel, su baskını, yangın ve deprem gibi artan afet riskleri başta olmak üzere tüm risklere karşı koruma sağlanıyor Araç değerine uygun, ulaşılabilir maliyetlerle genişletilmiş kasko imkânı sunuluyor Finansman ile sigorta aynı çatı altında birleşerek tam bir güvence modeli oluşturuluyor



Quick Sigorta ile Mersin Motofest'te üç günlük buluşma





Mersin Motosiklet Kulübü organizasyonu ve Erdemli Belediyesi'nin destekleriyle düzenlenen Birinci Quick Sigorta Mersin Motosiklet Festivali, Türkiye'nin dört bir yanından gelen motosiklet tutkunlarının katılımıyla 1 – 3 Mayıs 2026 tarihleri arasında gerçekleşti. Quick Sigorta'nın destekleriyle Tırtar Zincirlikuyu Kamp Alanı'nda yapılan etkinlik dayanışma ve eğlenceyi bir araya getirdi.

Türkiye'nin motosiklet kültürüne en çok yatırım yapan markası Quick Sigorta, Akdeniz'in en büyük buluşmalarından "Birinci Quick Sigorta Mersin Motosiklet Festivali 2026"ya ana sponsor olarak motosiklet dostu geleneğini sürdürdü. Akdeniz, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgeleri başta olmak üzere Türkiye'nin dört bir yanından gelen yüzlerce motosiklet kullanıcısı, 1 – 3 Mayıs tarihlerinde Erdemli Tırtar Zincirlikuyu Kamp Alanı'nda sahil konsepti, yarışmalar ve konserlerle dolu yoğun bir program eşliğinde buluştu.

KASKONOMİQ VE DENEYİM ALANLARINA YOĞUN İLGİ

Quick Sigorta, her festivalde olduğu gibi geleneği bozmayarak sahada kurduğu deneyim alanlarıyla fark yarattı. Özellikle markanın yenilikçi ve erişilebilir kasko yaklaşımını temsil eden ürünü KASKONOMİQ'in standı, katılımcıların en çok ziyaret ettiği noktalardan biri oldu. Quick Sigorta'nın "erişilebilirlik ve deneyim" odaklı ürün stratejisinin sahadaki yansıması olan bu ilgi, motosiklet kullanıcılarının markaya olan güvenini bir kez daha ortaya koydu.
İki gün boyunca DJ performansları, dans gösterileri ve ödüllü yarışmalarla devam eden festival, akşam konserleriyle zirveye ulaştı. Finalde sahne alan sevilen grup Retrobüs, olumsuz hava koşullarına rağmen alanı dolduran binlerce kişiye unutulmaz bir gece yaşattı. Sahneden Quick Sigorta'nın motosiklet camiasına sunduğu katkılara vurgu yapan Retrobüs üyeleri, QTruck ve QKaravan gibi projelerle sektöre değer katan yaklaşımı için markaya teşekkürlerini iletti.

QUICK SİGORTA KADİRLİ MOTOFEST'TE MOTOSİKLET TUTKUNLARIYLA BULUŞTU

Bir önceki durağı Mersin Motosiklet Festivali olan Quick Sigorta'nın bir sonraki adresi, 15–17 Mayıs tarihleri arasında gerçekleştirilen 3. Quick Sigorta Kadirli Motofest oldu. Türkiye'nin farklı bölgelerinden motosiklet tutkunlarını buluşturan festivalde Quick Sigorta, diğer motofest organizasyonlarında olduğu gibi Kadirli'de de QTruck ve QKaravan ile alandaki yerini aldı. Festival boyunca ziyaretçilerin yoğun ilgi gösterdiği Quick Sigorta standı, etkinlik alanının en çok uğranan noktalarından biri haline gelirken; marka, motosiklet kültürüne verdiği desteği bir kez daha sahaya taşıdı.



QUİCK SİGORTA 2026 MOTOFEST TAKVİMİ

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



QMAG 100'le dalya dedi

Quick Sigorta'nın sektörün nabzını tutan lifestyle dergisi QMAG, 100. sayısına ulaştı. Türkiye'nin en yüksek tirajlı ve Türkiye genelinde en yaygın dağıtıma sahip süreli yayınları arasında yer alan QMAG, basılı yayın gücünü dijital mecralardaki yüksek okunma oranlarıyla da desteklemeye devam ediyor. 9 yıllık yayın yolculuğunda güveni, emeği ve birikimi güçlü bir arşive dönüştüren QMAG; sigorta sektöründen ekonomiye, yaşamdan kültür-sanata ve iş dünyasına uzanan içerik yapısıyla yayın hayatını sürdürmeye devam ediyor. Sektöre yalnızca güncel gelişmeleri aktaran bir mecra olmanın ötesinde, farklı bakış açılarını bir araya getiren yayın çizgisiyle dikkat çeken QMAG, geride bıraktığı 100 sayıyla önemli bir yayın hafızası oluşturdu. Sigortacılık ekseninde yaşam kültürünü de odağına alan dergi, yıllar içerisinde hazırladığı dosyalar, röportajlar ve içeriklerle sektörün iletişim alanında kendine özgü bir yer edinmeyi başardı. Sektöre değer katan içerikleri ve sürdürülebilir yayın anlayışıyla dikkat çeken QMAG'a nice 100 sayılar...



Siber riskte koruma açığı büyüyor

Münih Re'nin Küresel Siber Risk ve Sigorta Araştırması 2026 raporu, dijitalleşme ve yapay zekâ ile birlikte şirketlerin siber risklere maruz kalma düzeyinin arttığını ortaya koydu. Araştırmaya göre üst seviye yöneticilerin %89'u şirketlerinin siber saldırılara karşı yeterince korunmadığını düşünüyor.

Münih Re'nin "Küresel Siber Risk ve Sigorta Araştırması 2026" raporu, siber risklerin şirketler için artık yalnızca teknik bir başlık olmadığını, doğrudan kurumsal dayanıklılık, finansal sürdürülebilirlik ve risk yönetimi alanlarını etkileyen stratejik bir meseleye dönüştüğünü gösteriyor. 20 ülkeden 9 bin 500'ün üzerinde katılımcının görüşleriyle hazırlanan araştırma, dijital bağımlılıkların arttığı, yapay zekânın iş süreçlerinde daha belirleyici hale geldiği ve siber sigortaya yönelik ilginin güçlendiği bir tablo ortaya koyuyor.

Raporda, siber dayanıklılığın şirketler için stratejik öncelikler arasına girdiği belirtilirken, sigortanın hızla büyüyen dijital risklerin yönetiminde merkezi bir rol üstlendiği vurgulanıyor. Siber olayların yalnızca şirketleri değil, ekonomileri ve toplumları da etkileyebilecek ölçekte sonuçlar doğurabildiğine dikkat çekilen araştırmada, siber suçların büyüklüğü çarpıcı bir karşılaştırmayla ortaya konuyor. Buna göre siber suçlar bir ülke olsaydı, dünyanın en büyük 3'üncü ekonomisi olurdu. Statista verilerine göre küresel siber suç maliyetlerinin 2028 yılına kadar 14 trilyon dolara ulaşması bekleniyor.

Münih Re Yönetim Kurulu Üyesi Stefan Golling, raporda yer alan değerlendirmesinde yapay zekâ ve verinin yön verdiği dünyada siber sigortanın kritik öneme sahip olduğunu belirtiyor. Golling'e göre şirketlerin ve bireylerin dijital risklerini ve bu risklere karşı korumanın değerini fark etmesi gerekiyor. Sigorta sektörü açısından ise siber koruma açığının kapatılması, aynı zamanda büyük bir pazar fırsatı anlamına geliyor.

YAPAY ZEKÂ TEKNOLOJİ GÜNDEMİNİN MERKEZİNDE

Araştırma, yapay zekânın şirketler açısından en önemli teknoloji başlıklarından biri haline geldiğini gösteriyor. Veri analitiği, bulut bilişim, robotik ve blockchain gibi önceki teknoloji gündemleri önemini korusa da yapay zekâ, iş dünyasında daha belirleyici bir konuma yerleşiyor. Üst seviye yöneticilerin yalnızca küçük bir bölümü bu teknolojilerin şirketleri açısından önemli olmadığını düşünüyor. Bu da dijitalleşmenin artık neredeyse tüm şirketler için ortak bir gündem haline geldiğini ortaya koyuyor.

Yapay zekânın yalnızca stratejik önemi değil, bu teknolojiye duyulan güven de dikkat çekiyor. Rapora göre şirketler yapay zekânın iş süreçlerine olumlu katkı sunacağına inanıyor. Buna karşılık yapay zekânın olumsuz etki yaratacağını düşünenlerin oranı sınırlı kalıyor. Bu tablo, şirketlerin yapay zekâyı bir risk alanı olarak görürken aynı zamanda rekabet gücü ve verimlilik açısından önemli bir fırsat olarak değerlendirdiğini gösteriyor. Ancak iyimser tabloya rağmen yapay zekâ kaynaklı riskler de şirketlerin gündeminde güçlü biçimde yer alıyor. Veri güvenliği ve mahremiyet, yanlış sonuç üretme riski, siber saldırılar, insan kaynağı eksikliği, regülasyon ve fikri mülkiyet kaybı öne çıkan endişeler arasında bulunuyor. Bu nedenle yapay zekânın iş süreçlerine entegrasyonu, yalnızca teknolojik bir dönüşüm değil; aynı zamanda güvenlik, uyum ve risk yönetimi açısından da dikkatle ele alınması gereken bir süreç olarak öne çıkıyor.

Raporda, yapay zekânın hem birinci taraf hem de üçüncü taraf risk kategorilerinde yeni maruziyet alanları yarattığı belirtiliyor. Özellikle medya sorumluluğu ve teknoloji poliçelerinde yapay zekâ kaynaklı risklerin daha hassas bir başlık haline geldiği ifade ediliyor. Çoğu siber sigorta poliçesinde yapay zekâ sistemlerinin standart bilgisayar sistemi tanımı içinde değerlendirildiği, bu nedenle açıkça belirtilmese bile bazı yapay zekâ bağlantılı zararların poliçe kapsamına girebildiği aktarılıyor.

İş Dünyası İçin Kritik Teknoloji Trendleri (C-Level)

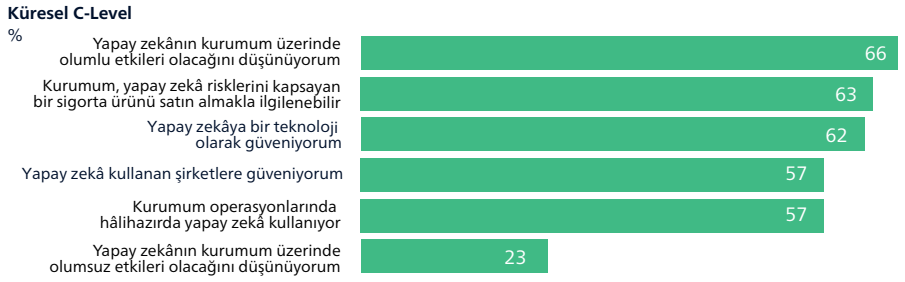
	Yapay zekâ	Bulut teknolojileri	Veri analitiği
2026 Küresel	71%	52%	53%
2024 Küresel	62%	57%	55%

	Robotik	Blockchain	Hiçbiri
2026 Küresel	25%	24%	2%
2024 Küresel		31%	2%

Yapay Zekâ (AI) gündemde

Küresel C-Level

%

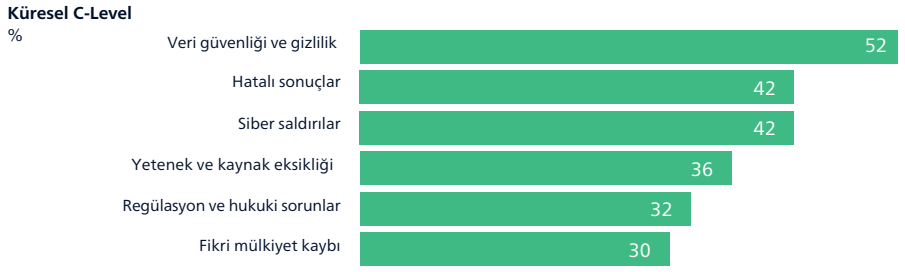


Yapay zekâya ilişkin temel endişeler

Kurumunuzda yapay zekâ kullanımı veya entegrasyonu konusunda sizi en çok ne endişelendiriyor?

Küresel C-Level

%



**C-Level yöneticiler; CEO, CFO, CTO gibi şirketlerin en üst düzey karar verici yöneticilerini ifade eder.*

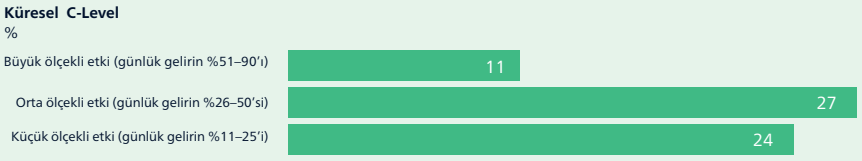
BULUT BAĞIMLILIĞI KRİTİK SEVİYEDE

Yapay zekâ stratejik açıdan öne çıksa da şirketlerin günlük operasyonlarında en güçlü bağımlılık bulut servislerinde görülüyor.
Araştırmaya göre bulut sağlayıcıları, dijital ekonomi içinde merkezi bir rol üstleniyor. Bu durum, bulut kesintilerinin yaratabileceği finansal kayıpları da şirketler için daha kritik hale getiriyor.
Münih Re, kötü niyetli saldırılar ya da teknik arızalar sonucu yaşanabilecek bulut kesintilerinin potansiyel etkisine dikkat çekiyor. Bir günlük bulut kesintisi bile şirketlerin günlük gelirleri üzerinde ciddi sonuçlar yaratabilecek bir risk olarak değerlendiriliyor.
Bu nedenle bulut kesintileri, Münih Re'nin özel olarak modellediği birikim senaryoları arasında yer alıyor.

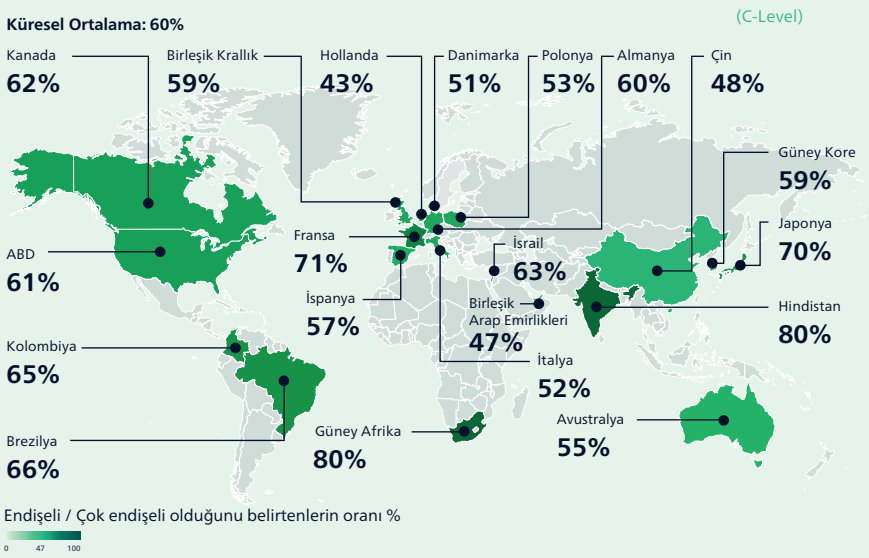
SİBER SALDIRI ENDİŞESİ YÜKSEK SEYREDİYOR

Araştırma, siber saldırılara yönelik endişenin ülkeler arasında farklılaştığını gösteriyor.
Küresel ortalamada C-level yöneticilerin önemli bir bölümü şirketlerinin siber saldırıya uğrama ihtimalinden endişe duyduğunu veya son derece endişeli olduğunu belirtiyor.
Hindistan, Güney Afrika, Fransa ve Japonya endişe düzeyinin en yüksek olduğu ülkeler arasında yer alırken; Hollanda, Birleşik Arap Emirlikleri ve Çin daha düşük oranlarla öne çıkıyor.
Raporda yöneticilerin endişeleri ile şirketlerin fiilen yaşadığı siber olaylar da karşılaştırılıyor. Münih Re'ye göre sigortalı büyük hasarların başlıca kaynakları arasında fidye yazılımı saldırıları, veri ihlalleri, kurumsal e-posta dolandırıcılıkları, hizmet engelleme saldırıları ve bulut kesintileri yer alıyor.
Ayrıca kötü niyetli olmayan bulut kesintileri gibi olayların da arttığı belirtiliyor.
Veriler, yöneticilerin bazı risklerde fiili deneyimden daha yüksek düzeyde endişe duyduğunu gösterse de aradaki farkın daraldığına işaret ediyor.
Siber saldırıların daha sık, daha karmaşık ve daha geniş etkili hale gelmesi, bu endişeyi daha somut bir zemine taşıyor.
Şirket ölçeği de maruziyet üzerinde etkili görülüyor.
Ancak raporda küçük ve büyük şirketlerin benzer risk kalıplarıyla karşı karşıya kaldığı belirtiliyor.
Bu durum, siber risklerin yalnızca büyük ölçekli kurumların sorunu olmadığını; mikro, küçük ve orta ölçekli şirketlerin de benzer tehditlerle karşılaşabildiğini ortaya koyuyor.
Münih Re uzmanları, yapay zekâ araçlarının yaygınlaşmasıyla birlikte siber suçların daha otomatik ve erişilebilir hale gelmesini bekliyor.
Bu durum, saldırı düzenlemek için gereken teknik beceri seviyesini düşürürken, özellikle mikro ve orta ölçekli şirketler için tehdidi artırıyor.
Raporda "şirketim saldırıya uğrayacak kadar büyük ya da ilgi çekici değil" düşüncesinin artık geçerliliğini kaybettiği vurgulanıyor.

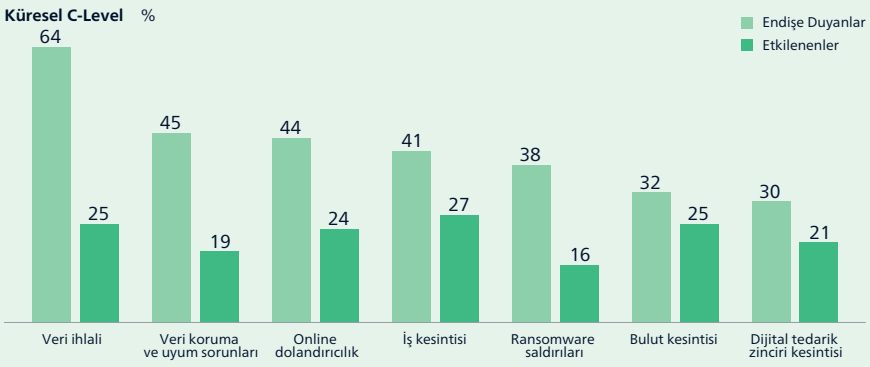
1 günlük bulut kesintisinin finansal etkisi



Şirketinize yönelik olası bir saldırı konusunda ne kadar endişelisiniz?

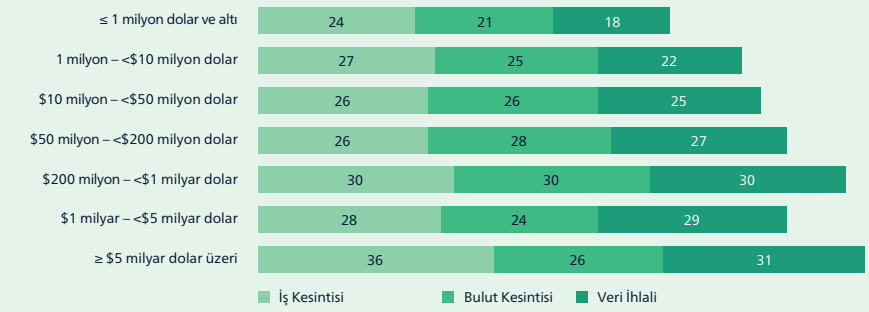


Siber tehditler: C-Level endişeleri ile şirketlerin karşılaştığı gerçek olayların karşılaştırması



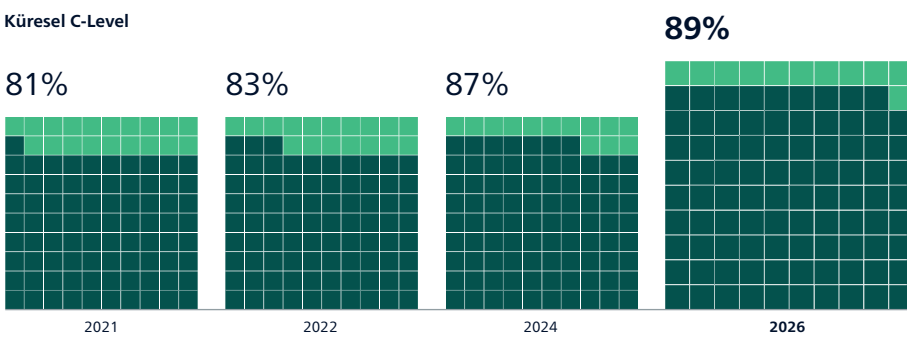
Siber tehditler

Şirketiniz aşağıdakilerden hangilerinden etkilendi?



Siber tehditler

Şirketimiz siber saldırılara karşı yeterince korunmuyor.



Siber tehdit savunması

Şirketinizde siber tehdit savunmasını geliştirmedeki başlıca zorluklar nelerdir?

Küresel C-Level	2026
Çalışanlar arasında düşük güvenlik farkındalığı	40 %
İnsan kaynağı / nitelikli personel eksikliği	31 %
Güvenlik çözümlerinde zayıf entegrasyon / birlikte çalışabilirlik	30 %
Bütçe yetersizliği	24 %
Dijital tedarik zinciri bağımlılığı	23 %

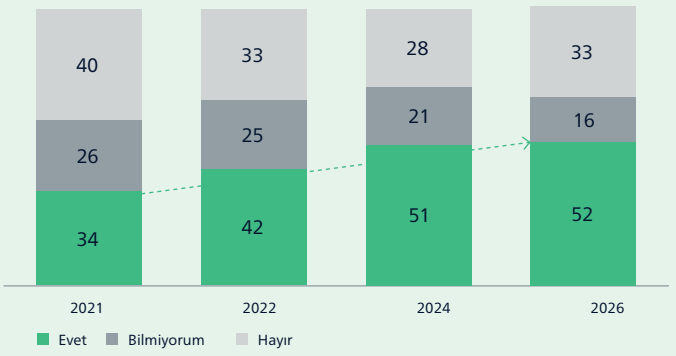
ŞİRKETLER YETERİNCE KORUNMUYOR

Araştırmanın en dikkat çekici sonuçlarından biri, şirketlerin siber güvenlik hazırlığına ilişkin öz değerlendirmesinde ortaya çıkıyor. Küresel C-level yöneticilerin % 89'u, şirketlerinin siber saldırılara karşı yeterince korunmadığını düşünüyor. Bu oran son yıllarda kademeli olarak yükselirken, şirketlerin kendilerini güvende hissetme düzeyinin ise gerilemeye devam ettiği görülüyor. Araştırma, dijitalleşmenin hız kazanmasıyla birlikte şirketlerin siber risklere karşı daha kırılgan hale geldiğine de işaret ediyor. Münih Re'ye göre ortaya çıkan bu tablo, IT güvenliği ve risk yönetimi ekiplerinin hâlâ ciddi zorluklarla karşı karşıya olduğunu gösteriyor. Teknolojik altyapılardaki gelişmelere, güvenlik yazılımlarına ve yapay zekâ destekli savunma sistemlerine rağmen insan faktörü, siber saldırılara karşı savunmanın en kritik unsurlarından biri olmayı sürdürüyor. Özellikle çalışan hataları, düşük farkındalık seviyesi ve güvenlik protokollerine yeterince uyulmaması, şirketlerin risk seviyesini artıran temel nedenler arasında gösteriliyor. Şirketlerin siber savunmalarını güçlendirmesinin önündeki en büyük engel ise çalışanlarda düşük güvenlik farkındalığı olarak öne çıkıyor. Araştırmaya göre bunu uzman personel eksikliği, güvenlik çözümleri arasında yaşanan entegrasyon sorunları, bütçe yetersizlikleri ve dijital tedarik zincirine yönelik artan bağımlılık izliyor. Özellikle birbirine bağlı dijital sistemlerin yaygınlaşmasıyla birlikte tek bir güvenlik açığının geniş çaplı operasyonel sorunlara yol açabileceği değerlendiriliyor. Araştırma sonuçları, şirketlerin yalnızca teknolojik yatırımlarla değil, aynı zamanda çalışan eğitimleri ve kurumsal farkındalık politikalarıyla da siber dayanıklılıklarını güçlendirmeleri gerektiğini ortaya koyuyor.

Siber sigorta satışları

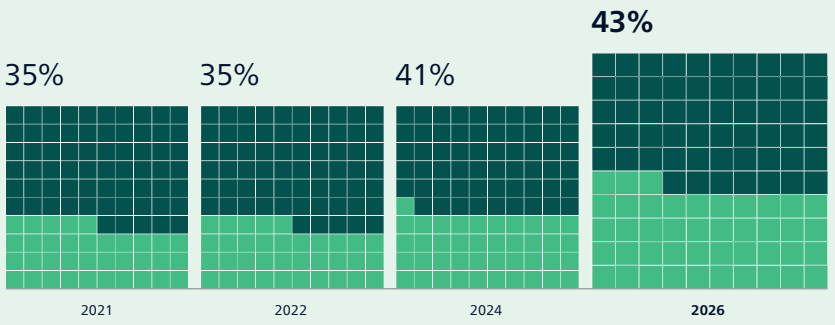
Şirketinize hiç ticari siber sigorta teklif edildi mi?

Küresel C-Level
%



Şirketiniz için siber sigorta yaptırır mıydınız?

Küresel C-Level
Şirketim siber sigorta yaptırmayı değerlendiriyor ve büyük olasılıkla yaptıracak.



Şirketlerin siber sigorta yaptırmasının başlıca nedenleri

Küresel C-Level

	2026
İş kesintisi durumunda oluşabilecek finansal kayıpların karşılanması	48 %
Sorumluluk kaynaklı finansal kayıpların karşılanması	48 %
Uzman destek ve hizmetlere erişim sağlamak	43 %
İç rahatlığı / güven hissi sağlamak	39 %
İş ortakları veya müşterilerin bunu zorunlu tutması	21 %

SİBER SİGORTAYA İLGİ ARTIYOR

Münih Re'ye göre siber sigorta pazarı hâlâ yüksek bir büyüme potansiyeli taşıyor. Bunun temel nedeni, mevcut risklerin önemli bir bölümünün hâlâ sigortasız olması. Araştırma; dijital bağımlılıkların arttığını, tehdit seviyesinin yükseldiğini ve siber sigortaya yönelik ilginin güçlendiğini ortaya koyuyor. Ancak raporda dikkat çeken bir başka veri, birçok karar vericiye bugüne kadar hiç siber sigorta teklif edilmemiş olması. C-level yöneticilerin önemli bir bölümü şirketlerine siber sigorta teklif edildiğini belirtirken, kayda değer bir kesim böyle bir teklif almadığını ya da bu konuda bilgi sahibi olmadığını ifade ediyor. Münih Re'ye göre dağıtım ağının genişletilmesi ve ürün şeffaflığının artırılması, siber sigortanın ekonomik ve toplumsal değerinin ortaya çıkarılması açısından kritik önem taşıyor. Şirketlerin siber sigorta satın alma motivasyonları incelendiğinde, finansal kayıpların telafisi ilk sırada yer alıyor. İş kesintilerinden doğan finansal kayıpları karşılamak ve sorumluluk kaynaklı zararları telafi etmek en önemli gerekçeler olarak öne çıkıyor. Bunun yanında uzman destek ve hizmetlere erişim, iç rahatlığı sağlama ve iş ortakları ya da müşterilerin zorunlu tutması da siber sigorta satın alma nedenleri arasında yer alıyor.
Araştırmada, siber sigorta satın alma eğiliminde de artış görülüyor. "Şirketim siber sigorta yaptırmayı düşünüyor ve büyük ihtimalle yaptıracak" diyenlerin oranı önceki yıllara göre yükselmiş durumda. Bu artış, siber sigortanın giderek temel risk yönetimi araçlarından biri olarak konumlandığını gösteriyor.

SİBER DAYANIKLILIK ARTIK KURUMSAL ÖNCELİK

Münih Re, raporun sonuç bölümünde dijitalleşmenin küresel ekonomiyi ve günlük yaşamı dönüştürdüğünü, yapay zekânın ise inovasyon ve rekabet gücünü şekillendiren temel teknolojilerden biri haline geldiğini belirtiyor. Şirketler yapay zekânın olumlu etkilerine güvenmeye devam etse de ortaya çıkan yeni risklere karşı daha proaktif hareket etmek zorunda. Rapora göre siber sigortaya yönelik talebin büyümesi bekleniyor. Çünkü siber sigorta, siber saldırılar ve dijital kesintilerden kaynaklanan ağır finansal kayıpların aşılmasına yardımcı olan kapsamlı bir koruma aracı olarak öne çıkıyor. Münih Re ise modelleme kabiliyetlerini geliştirmeyi, uzmanlığını paylaşmayı ve sektörler arası iş birliklerini sürdürmeyi hedefliyor. Münih Re Reasürans CEO'su Thomas Blunck, şirketlerin değişen dijital fırsatlar ve tehditler karşısında dayanıklılık ve korumayı en üst öncelik haline getirmesi gerektiğini belirtiyor. Blunck'a göre güçlü risk değerlendirme ve poliçe kabul süreci uzmanlığı, tehdit istihbaratı, hasar veri analitiği ve gelişmiş birikim modellemesi, gelişen siber tehditlerin etkili sigorta çözümlerine dönüştürülmesinde önemli rol oynuyor. Araştırma, siber risklerin artık yalnızca IT departmanlarının gündeminde değerlendirilemeyeceğini net biçimde ortaya koyuyor. Yapay zekâ kaynaklı yeni risk alanları, bulut sistemlerine yüksek bağımlılık ve şirketlerin kendini yetersiz korumada görmesi, siber sigortayı önümüzdeki dönemin en kritik büyüme alanlarından biri haline getiriyor. Raporun en çarpıcı verisi ise bu tabloyu özetliyor: C-level yöneticilerin % 89'u şirketlerinin siber saldırılara karşı yeterince korunmadığını düşünüyor. Bu veri, hem siber güvenlik yatırımlarının hem de siber sigorta çözümlerinin önümüzdeki dönemde şirketlerin risk yönetimi gündeminde daha fazla yer tutacağını gösteriyor.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

Katılımcılar

– Küresel ölçekte toplam 9.500'den fazla katılımcı ile 20 ülkede gerçekleştirildi
– Hem küresel ölçekte hem de ülke bazında temsili sonuçlar sunuyor
– Sonuçlar, ticari ve bireysel sigorta branşları için C-Level / çalışan dağılımına göre temsil niteliği taşıyor

Ülkeler

– Avustralya
– Brezilya
– Kanada
– Çin
– Kolombiya
– Danimarka
– Fransa
– Almanya
– Hindistan
– İsrail
– İtalya
– Japonya
– Hallanda
– Polonya
– Güney Afrika
– Güney Kore
– İspanya
– Birleşik Arap Emirlikleri
– Birleşik Krallık
– ABD

Şirketlerin yıllık gelirleri

– <1 milyon dolar altı: %15
– 1 milyon – 10 milyon dolar: %19
– 10 milyon – 50 milyon dolar: %14
– 50 milyon – 200 milyon dolar: %12
– 200 milyon – 1 milyar dolar: %10
– 1 milyar – 5 milyar dolar: %10
– ≥5 milyar dolar üzeri: %5

Şirket büyüklükleri

– 1–9 çalışan: %12
– 10–249 çalışan: %36
– 250–2.499 çalışan: %29
– ≥2.500'den fazla çalışan: %21

Pozisyon

– Yönetim / CEO: 11 %
– Bölüm yönetimi: 10 %
– Takım / departman yönetimi: 22 %
– Çalışan: 48 %
– Serbest çalışan / freelancer: 8 %

Araştırmaya katılan sektörler

– Tüketici ürünleri: %4
– Eğitim: %9
– Enerji ve kamu hizmetleri: %3
– Finans: %9
– Sağlık ve ilaç: %7
– Sanayi ve üretim: %9
– BT / Teknoloji: %16
– Profesyonel hizmetler: %10
– Kamu ve savunma: %5
– Telekomünikasyon: %3
– Turizm, eğlence ve medya: %4
– Ulaştırma ve lojistik: %6
– Diğer: %16

**C-Level yöneticiler; CEO, CFO, CTO gibi şirketlerin en üst düzey karar verici yöneticilerini ifade eder.*

Sigorta sektöründe CFO'ların rolü hiç olmadığı kadar kritik hale geldi

Sigorta sektörü, belirsizliklerin arttığı, rekabetin keskinleştiği ve teknolojik dönüşümün hızlandığı bir dönemden geçiyor. Bu dinamik ortamda CFO'ların rolü de geleneksel finans yöneticiliğinin çok ötesine taşınmış durumda. Günümüzde CFO'lar, kurumların dönüşüm yolculuğuna yön veren, risk ve fırsat dengesini sağlayan ve sürdürülebilir büyümeyi şekillendiren liderler konumunda yer alıyor.
CFO'ların sigorta sektöründeki stratejik rolünü ele alan EY Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Fatih Polat açıklamasında şu ifadelere yer verdi: "Sigorta sektöründe stratejik bir iş ortağı konumuna gelen CFO'lar, dönüşüm programlarında yalnızca süreç otomasyonuyla verimlilik sağlamayı değil; aynı zamanda sürekli inovasyon yoluyla kârlı büyümeyi de destekliyor. Bununla birlikte, yapay zekâ (AI), teknoloji ve veri alanındaki hızlı gelişmeler, finans fonksiyonunun yetkinliklerini kökten yeniden tanımlıyor. Ancak birçok sigorta şirketi, bu yeni kabiliyetlerden tam anlamıyla yararlanmakta ve finansın değişen stratejik rolünü hayata geçirmekte zorlanıyor.
EY'ın küresel çapta sigorta sektöründeki CFO'ların katılımıyla gerçekleştirdiği araştırma, bu dönüşüm sürecinde finans liderlerinin nasıl konumlandığını ve değer sağlamak için hangi stratejik alanlara odaklanması gerektiğini net biçimde ortaya koyuyor.
Araştırma bulguları, finans fonksiyonunun geleceğinin yalnızca teknoloji yatırımlarına değil; aynı zamanda insan, süreç, veri ve işletim modeli bütünlüğüne dayandığını gösteriyor.

DİNAMİKLER CFO ROLÜNÜ YENİDEN TANIMLIYOR

Araştırma bulguları, sigorta sektöründeki CFO'ların finansal performansın yanı sıra pazar dinamiklerine de odaklandığını gösteriyor. Rekabetin artması, CFO'ların neredeyse yarısı tarafından önümüzdeki yıl boyunca şirketleri üzerinde baskı oluşturacak en güçlü dış etken olarak görülüyor.



CFO'ların sigorta sektöründeki stratejik rolünü ele alan **EY Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Fatih Polat,** sigorta sektöründe CFO'ların rolünün hiç olmadığı kadar kritik hale geldiğini ifade etti.

Bunun yanı sıra değişen müşteri beklentileri, regülasyon ortamında yaşanan dönüşümler ve yeni pazarlara açılma ihtiyacı da CFO'ların üçte birinden fazlası tarafından kritik öncelikler arasında değerlendiriliyor. Araştırmaya göre, CFO'ların sigortacılık sektöründeki dönüşümden değer elde ettiği beş stratejik alan şu şekilde sıralanıyor:

1 Doğru yaklaşımla etkili sonuçlar elde etmek

CFO'ların dönüşüm yolculuğundaki ilk adım, finans fonksiyonunun karmaşıklığının azaltılmasıdır. Bu yaklaşım; gereksiz süreç adımlarının ortadan kaldırılması, tekrarlayan fonksiyonların konsolide edilmesi ve temel idari işlerin otomatikleştirilmesi olmak üzere üç temel hedefe dayanıyor. Nitekim bu sadeleşme, maliyetleri düşürmekle kalmıyor; aynı zamanda finans ekiplerinin yüksek katma değerli işlere daha fazla zaman ayırmasını sağlıyor. Böylece CFO'lar, finans fonksiyonunu operasyonel bir yük olmaktan çıkarıp stratejik bir varlığa dönüştürüyor.

2 Akıllı kaynak kullanımı: Esnek ve ölçeklenebilir modeller

- Yüksek performanslı finans fonksiyonları, artık tek bir kaynak modeline bağlı kalmıyor. CFO'lar;
- Paylaşılan hizmetler merkezi (Shared service center) yapılarıyla verimliliği artırıyor,
- Mükemmelliyet merkezi (Center of excellence) modelleriyle uzmanlığı merkezileştiriyor,

Yönetilen hizmetler (Managed services) ile ileri teknoloji ve uzmanlığa erişimi hızlandırıyor.
Bu esnek yaklaşım, hem maliyet avantajı sağlıyor hem de finans fonksiyonunun ölçeklenebilirliğini artırıyor. CFO'lar için kritik olan, her süreç için en doğru kaynak modelini seçebilmek.

3 İnsan faktörü: Yetenek, bağlılık ve beceri gelişimi

Teknoloji yatırımları ne kadar güçlü olursa olsun, dönüşümün başarısının insan unsuruna bağlı olduğu açıkça görülüyor. CFO'lar, finans ekiplerinin dönüşüm sürecine aktif katılımını sağlamak için 3 alana odaklanıyor:

- Yeteneği elde tutmak
- Değişime dirençle mücadele etmek
- Yeniden beceri kazandırma programlarını hızlandırmak

Yapay zekâ çağında rekabet avantajı, yalnızca teknolojiyi kullanan şirketlerde değil; teknolojiyi stratejiye dönüştürebilenlerde olacak.

4 Teknoloji ve veri: Geleceğin finansının temel taşı

CFO'lar, sigortacılık sektöründe teknoloji odaklı bir dönüşümün kaçınılmaz olduğunu kabul ediyor. Bu dönüşümün merkezinde ise üç unsur bulunuyor:

- Modern, ölçeklenebilir teknoloji altyapısı
- Yapay zekâ ve otomasyon
- Güçlü veri yönetimi

Veri unsuru, finans fonksiyonunun yeni "sermayesi" haline gelmiş durumda. CFO'lara göre veriyi en etkili şekilde kullanan şirketler kazanan konumda olacak.

5 Geleceğe hazır finans işletim modeli oluşturmak

Tüm bu öncelikler, CFO'ların işletmeye çok daha fazla değer katmasını sağlayacak yüksek performanslı bir finans işletim modeline giden yolu işaret ediyor.
Bu model; finans hizmetlerinin sunumu, ekiplerin organize edilmesi ve gelişimi, süreçlerin tasarlanması, teknolojinin konumlandırılması; verinin kaynaktan rapora kadar kullanılmasına kadar tüm unsurları optimize etmeyi hedefliyor. Hedef işletim modeli bu bileşenleri tek tek ele alınabilse de, finans dönüşümünün gerçek etkisi ancak bu unsurların bütüncül bir yaklaşımla, işletmenin en acil ihtiyaçlarıyla uyumlu operasyonlar oluşturacak şekilde tasarlanmasıyla ortaya çıkıyor. Sonuç olarak, sigorta sektöründe CFO'ların rolü hiç olmadığı kadar kritik hale geliyor. Günümüzde sermaye sağlayıcılarıyla ilişkilerden düzenleyici uyuma, risk yönetiminden stratejik yatırım kararlarına kadar geniş bir sorumluluk alanına sahipler. Bu nedenle finans dönüşümü, şirketin geleceğini şekillendiren önemli bir gündeme işaret ediyor.

SEKTÖRDEN

Anadolu Sigorta, kuruluşunun 101'inci yılını kutladı

Anadolu Sigorta, kuruluşunun 101'inci yılı dolayısıyla 9 Mayıs'ta Beykoz Kundura Fabrikası'nda düzenlediği Kuruluş Festivali etkinliğinde İstanbul'daki çalışanları ve emeklileri ile buluştu. DJ performansı eşliğinde keyifli saatler geçiren Anadolu Sigortalılar, etkinlik alanında kurgulanan farklı deneyim noktalarında da eğlenceli etkinliklere katılma fırsatı buldu. Kuruluş Festivali'nde, farklı ekiplerden çalışanlar bir araya gelerek hem sosyal etkileşimlerini artırdı hem de şirket kültürünü pekiştiren ortak bir deneyim yaşadı. Festival kapsamında gerçekleştirilen Kıdem Ödülleri Töreni'nde, Anadolu Sigorta'nın kurumsal hafızasına uzun yıllardır katkı sağlayan çalışanlar sahnede onurlandırıldı. Gecenin ilerleyen saatlerinde sahne alan ünlü sanatçı Murat Boz ise, sevilen şarkılarıyla etkinliğe renk kattı. Katılımcıların yoğun ilgisiyle karşılanan konser, festivalin en coşkulu anlarından biri olurken, konserin ardından gerçekleşen DJ performansı ile etkinlik geç saatlere kadar devam etti. Anadolu Sigorta, 101 yıllık köklü geçmişini çalışanlarıyla birlikte kutladığı bu özel buluşma ile kurum içi dayanışmayı güçlendirmeyi ve çalışan deneyimini zenginleştirmeyi sürdürüyor. Kuruluş Festivali, şirketin güçlü kurum kültürünü ve birlikte üretme anlayışını yansıtan önemli etkinliklerinden biri olarak öne çıkıyor.



Yapay zekâ sigorta sektörünü çok boyutlu biçimde dönüştürüyor

KPMG'nin 'Yapay Zekâ ve ChatGPT'nin Sigorta Sektörü Üzerindeki Etkisi' başlıklı çalışmasında, üretken yapay zekâ teknolojilerinin sigorta sektöründe yaratacağı dönüşüm çok boyutlu şekilde ele alınıyor. Araştırmada; müşteri deneyiminden hasar yönetimine, sahtecilik tespitinden veri analitiğine kadar birçok alanda yapay zekânın sigortacılık faaliyetlerini nasıl yeniden şekillendireceği analiz edilirken, sektörün karşı karşıya olduğu etik, regülasyon, veri güvenliği ve insan kaynağına ilişkin riskler de değerlendiriliyor. KPMG, yapay zekânın sigorta şirketleri açısından artık yalnızca operasyonel bir araç değil, stratejik dönüşümün temel unsurlarından biri haline geldiğine dikkat çekiyor.

Araştırmada, üretken yapay zekânın (GenAI – ChatGPT gibi uygulamaların) sigorta sektöründeki kullanımının kaçınılmaz hale geldiği belirtilirken, sektör açısından asıl odak noktasının bu dönüşümün hangi zaman diliminde ve nasıl yönetileceği olduğu vurgulanıyor. Araştırmaya göre, yapay zekânın sigorta sektörü üzerindeki olumlu etkilerinin tartışılmaz düzeyde olsa da, beraberinde bazı önemli zorlukları da getiriyor.



KPMG'nin 'Yapay Zekâ ve ChatGPT'nin Sigorta Sektörü Üzerindeki Etkisi' başlıklı araştırması, yapay zekâ ve ChatGPT'nin sigorta sektöründe müşteri deneyiminden hasar yönetimine, riskten verimliliğe kadar tüm iş yapış biçimlerini dönüştürdüğünü ortaya koyuyor.

Çalışma özellikle şu 5 ana eksene odaklanıyor:

- Müşteri deneyimi ve kişiselleştirme,
- Hasar süreçlerinin otomasyonu,
- Sahtecilik tespiti,
- Veri yönetimi ve analitik kapasite,
- Regülasyon, etik ve güvenlik riskleri.

KPMG'ye göre yapay zekâ, sigortacılıkta en büyük etkiyi operasyonel verimlilik tarafında yaratacak. Özellikle hasar yönetimi, underwriting, müşteri hizmetleri ve fraud tespitinde süreçlerin ciddi biçimde hızlanacağı öngörülüyor. Örneğin AI destekli otomasyon sayesinde hasar dosyalarının daha kısa sürede sonuçlandırılması, müşteri taleplerinin daha hızlı yanıtlanması ve anomali tespitinin güçlenmesi sektör açısından önemli kazanımlar arasında gösteriliyor. Araştırma ayrıca sigortacılığın veri yoğun yapısı nedeniyle AI için "en uygun sektörlerden biri" olduğuna dikkat çekiyor. Çünkü sigorta şirketleri çok büyük hacimde poliçe, hasar, sağlık, araç ve müşteri verisiyle çalışıyor. Üretken yapay zekâ ise bu verileri analiz ederek daha kişiselleştirilmiş ürünler geliştirilmesini mümkün kılıyor. KPMG burada geleceğin sigortacılığının daha dinamik fiyatlama, davranış bazlı ürünler ve müşteri özelinde tasarlanan poliçeler üzerine kurulacağını savunuyor. Bununla birlikte rapor yalnızca fırsatları öne çıkarmıyor; sektörün karşı karşıya olduğu kritik risklere de güçlü vurgu yapıyor. Özellikle:

- Veri gizliliği,
- Etik sorunlar,
- Algoritmik önyargılar,
- Regülasyon baskısı,
- Siber güvenlik,

Çalışanların dönüşüme adaptasyonu başlıca risk alanları arasında sıralanıyor.

Araştırmanın dikkat çekici bulgularından biri de sigorta yöneticilerinin AI konusunda oldukça agresif yatırım planlarına sahip olması. KPMG'nin CEO araştırmasına göre sigorta yöneticilerinin %81'i üretken yapay zekâyı öncelikli yatırım alanı olarak görüyor. Ancak aynı yöneticiler, düzenleyici çerçevenin belirsizliği ve çalışan yetkinlikleri konusunda ciddi çekinceler taşıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

YAPAY ZEKÂ BENSİMSENMESİNE KARŞI ZORLUKLAR

Araştırmaya göre yapay zekânın benimsenmesi önemli fırsatlar sunsa da, bu dönüşüm sürecinin önünde çeşitli yapısal ve operasyonel zorluklar da bulunuyor. Başlıca zorluk alanları şu şekilde öne çıkıyor:

Etik kaygılar: Sigorta sektöründeki yöneticilerin %86'sı, yapay zekânın kullanımına ilişkin etik sorunlardan endişe duyduklarını belirtiyor.

Güvenlik ve uyum: Sektör yöneticilerinin yaklaşık 4'te 3'ü, özellikle düzenleyici otoritelerin yeni teknolojilere yönelik artan denetimi nedeniyle güvenlik ve uyum konularını önemli bir risk alanı olarak görüyor.

Regülasyon belirsizliği: Sigorta yöneticilerinin %72'si, üretken yapay zekâya ilişkin düzenlemelerin gelişim hızının, kurumlarının başarısı önünde bir engel oluşturabileceğini ifade ediyor.

İşgücü dönüşümü ve yetkinlik ihtiyacı: Küresel CEO'ların %76'sı yapay zekânın önümüzdeki 3 yıl içinde iş gücü sayısını köklü biçimde azaltmayacağını öngörmekle birlikte, çalışanların yeni becerilere uyum sağlaması gerektiğini kabul ediyor. Ancak CEO'ların yalnızca %38'i, çalışanlarının yapay zekânın sunduğu fırsatları tam anlamıyla kullanabilecek yetkinliklere sahip olduğuna inanıyor. Ayrıca %58'i, üretken yapay zekânın giriş seviyesi pozisyonlar için gerekli yetkinlik setini yeniden tanımladığını belirtiyor.



FIRSATLAR VE ÖLÇÜLEBİLİR KAZANIMLAR

Araştırmaya göre yapay zekâ (AI) teknolojilerinin benimsenmesi, şu 3 temel başlık altında somut ve ölçülebilir faydalar sağlıyor:

Verimlilik: Yapay zekâ destekli araçlar, operasyonel süreçleri sadeleştirerek yeniden işleme ihtiyacını azaltmakta ve daha hızlı, daha akıllı iş akışlarının oluşmasına katkı sağlıyor. Örneğin, tahmine dayalı analitik uygulamalarının tedarik zincirlerinde hata oranlarını %50'ye kadar düşürdüğü görülüyor.

Büyüme: Kişiselleştirilmiş yapay zekâ çözümleri, yeni pazarlara açılımı desteklerken gelir kaynaklarının çeşitlendirilmesine de imkân tanıyor. Üretken yapay zekânın (GenAI) pazarlama kampanyalarında tıklanma oranlarını %41 oranında artırdığı tespit ediliyor.

İnovasyon: Yıkıcı nitelikteki yapay zekâ uygulamaları, iş modellerini ve müşteri beklentilerini yeniden şekillendirerek dönüştürücü bir değer yaratıyor.

İŞ FONKSİYONLARI GENELİNDE YAPAY ZEKÂ UYGULAMALARI

Araştırmaya göre yapay zekâ, kurumların farklı iş birimlerinde çok boyutlu bir dönüşüm yaratarak operasyonel verimliliği ve karar alma süreçlerini güçlendiriyor. Bu kapsamda başlıca uygulama alanları şu şekilde öne çıkıyor:

Pazarlama: Kişiselleştirilmiş kampanyaların oluşturulması, içerik üretimi ve müşteri davranışlarına yönelik içgörülerin geliştirilmesi.

Müşteri hizmetleri: Çok dilli konuşabilen dijital asistanlar aracılığıyla müşteri taleplerine kişiselleştirilmiş ve hızlı yanıtlar sunulması.

Operasyonlar: Talep tahmini, üretim hatalarında kusur tespiti ve fiyat optimizasyonu gibi süreçlerin daha etkin yönetilmesi.

Risk ve hukuk: Tedarikçi değerlendirmeleri, uyum süreçlerinin izlenmesi ve sözleşme analizlerinin otomatikleştirilmesi.

İnsan kaynakları: Çalışan işe alım süreçlerinin otomasyonu, politika dokümanlarının hazırlanması ve iş gücüne ilişkin analitik çalışmaların yürütülmesi.

Finans: Varyans analizlerinin otomatikleştirilmesi ve yönetimsel içgörülerin üretilmesi.

Satış: Potansiyel müşteri (lead) değerlendirme süreçlerinin iyileştirilmesi ve satış tahminleme kabiliyetlerinin geliştirilmesi.



YAPAY ZEKÂ OLGUNLUĞUNA GİDEN YOL

Araştırmada kuruluşların yapay zekâdan kurumsal düzeyde değer yaratabilmesi için, yalnızca deneme aşamasında kalmayıp daha ileri bir olgunluk seviyesine geçmesi gerektiği ifade ediliyor. Bu doğrultuda izlenebilecek adımlar şu şekilde sıralanıyor:

Fırsatların belirlenmesi: Operasyonel süreçler analiz edilerek verimsizlik alanları ve inovasyon potansiyeli tespit edilmeli.

Faydanın ortaya konulması: Yapay zekâ yatırımlarının somut geri dönüşü (ROI) net biçimde tanımlanarak paydaşların güveni sağlanmalı.

Yetkinliklerin kurumsallaştırılması: Kurumsal risk iştahı ile uyumlu olacak şekilde yapay zekâ yönetişim yapıları kurulmalı, gerekli yetkinlikler geliştirilmeli ve güvenli sistem altyapıları oluşturulmalı.

Stratejik ölçeklendirme: Teknoloji standartlarıyla uyumlu, ölçeklenebilir çözümler tasarlanmalı ve yüksek etki yaratacak kullanım alanlarına öncelik verilerek yaygınlaştırma sağlanmalı.

Türkiye Sigorta'dan Sektörel Risk Raporu: Pensura 2026

Türkiye Sigorta, sigorta alanında güncel konuları ve riskleri incelediği "Pensura 2026" raporunu yayınladı. Türkiye Sigorta Hazine ve Emeklilik Operasyonları Genel Müdür Yardımcısı Gürol Sami Özer, Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü ve Marmara Üniversitesi'nden Prof. Dr. Özgür Akpınar ve Doç. Dr. Gökhan Işıl iş birliğinde hazırlanan rapor; 2025 yılı değerlendirmelerini, sigorta ve özel emeklilik sektör görünümünü, sektörün büyümesi ve strateji odağında öncü göstergeleri, 2026 yılı sektör beklentisini ve fırsatlarını ele alıyor.



Rapora göre, 2025 yılında toplam prim üretiminin bir önceki yıla kıyasla nominal olarak artış kaydettiği, ancak reel büyümenin enflasyon dinamikleri ve poliçe fiyat ayarlamaları çerçevesinde daha sınırlı bir görünüm sergilediği gözleniyor. Hayat dışı branşlar, özellikle zorunlu sigorta türleri ve sağlık branşındaki talep artışı sayesinde sektör büyümesinin temel sürükleyicisi olmaya devam ediyor. Hayat sigortaları tarafında ise bireysel tasarruf eğilimleri, faiz oranları ve yatırım araçlarının getirileri belirleyici oluyor. Sektörün teknik performansı incelendiğinde, hasar frekansındaki değişim, ortalama hasar maliyetlerindeki artış ve enflasyonun hasar rezervleri üzerindeki etkisi belirleyici faktörler olarak öne çıkıyor. Özellikle motorlu araç sigortaları ve sağlık sigortalarında maliyet enflasyonunun teknik kârlılık üzerindeki baskısı sürüyor. Bu çerçevede şirketler, risk seçimi politikalarını daha seçici hale getiriyor, fiyatlama modellerinde aktüeryal hassasiyeti artırıyor ve veri analitiğine dayalı underwriting uygulamalarını yaygınlaştırıyor.

Rapora göre, sektörün sürdürülebilir kârlılık üretme kapasitesi; fiyatlama disiplininin korunmasına, sermaye yeterliliğinin güçlendirilmesine, dijitalleşme yatırımlarının etkinliğine ve risk yönetimi uygulamalarının derinliğine bağlı olacaktır.

2026 yılını 2025'ten farklılaştıran temel unsurun dezenflasyon sürecinin hızı olacağını ifade eden rapor; dezenflasyon sürecinde sigorta sektörü için ana görünümün, teknik kârlılık kalitesi, rezerv/fiyatlama doğruluğu ve aktif-pasif yönetiminin önemli olduğunu ortaya koyuyor. Rapora göre;

Enflasyondaki düşüş trendi, sektörün kârlılık dinamiklerini yeniden şekillendiriyor.

- 2025 yılı itibarıyla enflasyonda gözlenen normalleşme ile birlikte, mevcut iş modellerinde teknik kâr marjlarının daha dengeli bir seviyeye evrilmesi bekleniyor. Bu durum, sürdürülebilir kârlılık için "teknik yeterlilik" ve "risk bazlı fiyatlama doğruluğu" gibi disiplinlerin önemini daha kritik bir noktaya taşıyor.
- Branş bazlı değerlendirmede, dezenflasyon sürecinde en yüksek kârlılığın görece düşük hasar oynaklığına ve daha öngörülebilir risk yapısına sahip alanlarda yoğunlaşmasıbekleniyor.
- Sağlık sigortaları ve tamamlayıcı sağlık ürünleri, fiyatlama esnekliği ve kısa vadeli poliçe yapıları nedeniyle öne çıkıyor.
- Kasko ve trafik sigortalarının yüksek frekansı ve maliyet enflasyonuna olan hassasiyetleri nedeniyle bu branşlarda kârlılık yönetiminin titiz bir maliyet kontrolü ve optimize edilmiş fiyatlama stratejileri ile sürdürülmesi hedefleniyor.

The AI Awards 2026'nın kazananı Quick Sigorta oldu

Quick Sigorta ve dijital ürün kalitesi alanında dünya standartlarında ürünler geliştiren Virgosol, yapay zekâ çıktılarının risk yönetimi üzerine kurguladıkları yenilikçi ekosistemle küresel bir başarıya imza attı. Dünyanın en prestijli teknoloji ödülleri arasında gösterilen The AI Awards 2026 kapsamında, "Best Ethical Risk Management in AI Output" kategorisinde birincilik ödülünü kazanan ikili, sigortacılıkta dijital dönüşümün etik ve güvenli sınırlarını da öne çıkardı. 21 Nisan 2026 tarihinde Londra'da düzenlenen görkemli bir törenle sahiplerini bulan bu ödül, yapay zekâyı bir verimlilik aracı olarak görmenin yanı sıra denetlenebilir bir mühendislik disiplini olarak kurgulayan projeye verildi. Sigorta sektöründe yapay zekânın yaygınlaşması, yeni meydan okumaları beraberinde getiriyor. Quick Sigorta ve Virgosol tarafından hayata geçirilen model, RabbitQA ve Loadmance ürünlerini kullanarak bu zorluklara yapısal bir yanıt sunuyor. Projenin temel taşlarını oluşturan yenilikçi adımlar kapsamında, sentetik veri üretimi ile test süreçlerinde gerçek müşteri verisi kullanma ihtiyacı tamamen ortadan kaldırılarak tüm veriler doğrulanabilir biçimde üretildi. Yapay zekâ çıktı kontrol katmanı sayesinde modellerin ürettiği sonuçlar güvenilirlik doğrultusunda sürekli olarak denetlendi. Etik yük üretimi ve yapay zekâ destekli performans testleri aracılığıyla gerçek kullanıcı davranışları hiçbir kişisel veriye dokunulmadan simüle edilerek sistemlerin stres altında doğrulanması sağlandı. Kazanılan uluslararası başarının ardından değerlendirmelerde bulunan Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, şunları ifade etti: "Sigorta sektöründe güven, en



kritik sermayemizdir. Yapay zekâ teknolojilerini bu güveni zedeleyen bir risk unsuru olmaktan çıkarıp denetlenebilir ve yönetilebilir bir kurumsal yetkinliğe dönüştürmek, en stratejik önceliklerimiz arasında yer alıyor. Virgosol ile geliştirdiğimiz bu model, etik yapay zekânın bir prensip beyanı olmanın ötesine geçerek sahada karşılık bulan somut bir standart haline geldiğini kanıtlıyor. Uluslararası bir platformda bu yaklaşımın karşılık bulması, doğru yönde ilerlediğimizin güçlü bir göstergesidir."



Katılım Emeklilik Türkiye'nin en iyi işverenleri arasında

Katılım Emeklilik, uluslararası iş yeri kültürü otoritesi Great Place to Work tarafından gerçekleştirilen değerlendirmeler sonucunda 2 önemli başarıya birden imza attı. Şubat 2026 – Şubat 2027 döneminde Great Place to Work sertifikasını taşımaya hak kazanan şirket, aynı zamanda Türkiye'nin En İyi İşverenleri Listesi'nde ilk 10 arasına girerek güçlü kurum kültürünü uluslararası arenada bir kez daha tescilledi. Çalışan memnuniyeti, güven ve kurumsal bağlılık alanlarında uluslararası standartlarda gerçekleştirilen kapsamlı değerlendirmeler sonucunda elde edilen bu başarı, Katılım Emeklilik'in insan odaklı yönetim anlayışının ve çalışanına verdiği değerin tescillenmiş somut bir göstergesi oldu. Katılım Emeklilik bünyesinde yaklaşık 300 çalışanın anonim olarak katıldığı anket sonuçlarına göre, çalışanların %89'u kurumlarını 'harika' bir çalışma yeri olarak tanımladı. Çalışanw deneyimini merkeze alan uygulamalar, kapsayıcı kurum kültürü ve sürekli gelişimi destekleyen yaklaşım, Katılım Emeklilik'i sektöründe öne çıkaran unsurlar oldu. Şirket, çalışanlarının kendini değerli hissettiği, gelişim fırsatlarına erişebildiği ve ortak bir amaç etrafında buluştuğu bir çalışma ortamı oluşturma vizyonuyla çalışmalarını sürdürüyor.

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

Trafik sigortasını tamamlayan güçlü destek:

İMM ile trafik sigortasında koruma derinleşiyor



Artan araç bedelleri, milyonlarca liraya ulaşan bedeni hasar dosyaları, yükselen dava maliyetleri ve ağır mali sorumluluk riskleri; İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) sigortasını sektörün en kritik başlıklarından biri haline getirdi. Sektör temsilcileri, eksperler ve sigorta şirketleri; mevcut ekonomik gerçeklik içinde standart trafik sigortası limitlerinin birçok ağır hasar dosyasında yetersiz kalabildiğine dikkat çekiyor.

Türkiye'de trafik sigortacılığı uzun yıllardır daha çok zorunlu poliçe sistemi, prim dengesi ve fiyat rekabeti üzerinden tartışıldı. Ancak son birkaç yılda yaşanan ekonomik değişim, araç bedellerindeki hızlı yükseliş, artan yedek parça maliyetleri ve milyonlarca liraya ulaşan bedeni hasar dosyaları; sektörün en kritik alanlarından birini yeniden gündemin merkezine taşıdı: İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) sigortası.

Bugün artık yalnızca "Trafik sigortam var mı?" sorusu yeterli görülmüyor. Çünkü sektörün ortak görüşü, mevcut trafik sigortası limitlerinin özellikle ağır hasarlı kazalarda birçok zaman yetersiz kalabildiği yönünde şekilleniyor. Özellikle büyükşehir trafiğinde yaşanan zincirleme kazalar, lüks araç hasarları, sürekli sakatlık talepleri, destekten yoksun kalma davaları, ölüm tazminatları ve iş gücü kaybı hesaplamaları; tek bir trafik kazasının bile milyonlarca liralık mali sonuçlar doğurmasına neden olabiliyor.

TRAFİK SİGORTASI YETERLİ OLMAYABİLİYOR

Sektör temsilcilerinin özellikle dikkat çektiği temel konu ise kamuoyunda uzun yıllardır devam eden yanlış algı. Çünkü birçok araç sahibi, Zorunlu Trafik Sigortası'nın her koşulda sınırsız koruma sağladığını düşünüyor. Oysa mevcut sistem belirli yasal limitler çerçevesinde çalışıyor. Hasar tutarı bu limitleri aştığında ise ortaya çıkan mali sorumluluk doğrudan araç sahibine ve sürücüye yöneliyor. İşte tam bu noktada İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortası devreye girerek trafik poliçesinin karşılayamadığı zararları üstleniyor.

Özellikle son yıllarda ağır bedeni hasar dosyalarında ortaya çıkan rakamlar, sektörün İMM'ye bakışını ciddi şekilde değiştirmiş durumda. Çünkü bugün yalnızca tek bir ağır bedeni hasar dosyası bile kişinin yıllar boyunca oluşturduğu mal varlığını etkileyebilecek boyutlara ulaşabiliyor.

İMM LİMİTİ YETERLİ Mİ?

Sektörde dikkat çeken bir diğer önemli değişim ise limit tartışmaları. Geçmiş yıllarda yeterli kabul edilen birçok İMM limiti, bugünkü ekonomik koşullar içinde aynı koruma gücünü sağlayamıyor.

Artan araç değerleri, lüks araç yoğunluğu, yükselen sağlık giderleri ve büyüyen tazminat dosyaları nedeniyle özellikle düşük limitli İMM poliçelerinin birçok durumda yetersiz kalabildiği ifade ediliyor. Bu nedenle sektör temsilcileri artık yalnızca "İMM var mı?" sorusunun değil, "İMM limiti yeterli mi?" sorusunun önem kazandığını vurguluyor.

Özellikle büyükşehirlerde yoğun trafik kullanımı, yüksek araç yoğunluğu ve artan bedeni hasar riskleri nedeniyle yüksek limitli hatta sınırsız İMM teminatları giderek daha fazla öne çıkıyor. Sigorta şirketleri de son dönemde bireysel kasko ürünlerinde küçük prim farklarıyla yüksek limitli ya da limitsiz İMM seçeneklerini daha görünür hale getiriyor.

Sektörde değişen yalnızca poliçe yapısı değil. Hasar yönetimi ve ekspertiz süreçleri de son yıllarda çok daha teknik ve çok katmanlı bir yapıya dönüşmüş durumda.

Özellikle yüksek bedelli İMM dosyalarında süreç artık yalnızca araç hasarının incelenmesinden ibaret görülmüyor. Teknik ekspertiz, hukuk yönetimi, aktüeryal analiz, rezerv planlaması, delil yönetimi ve dava koordinasyonu aynı anda yürütülmesi gereken kritik süreçler haline geliyor. Eksper raporları ise yalnızca operasyonel bir belge değil; yıllar sürebilecek dava süreçlerinin teknik omurgasını oluşturan stratejik dokümanlar olarak değerlendiriliyor. Olay yeri analizi, kusur değerlendirmesi, çarpışma senaryosu, hız etkisi, teknik uyumluluk ve araç emniyet sistemlerinin davranışı gibi unsurlar; ilerleyen aşamalarda bilirkişi raporlarının ve mahkeme değerlendirmelerinin temelini oluşturabiliyor.

MALİYETLER İÇİN DELİL YÖNETİMİ

Sektörün en önemli sorun başlıklarından biri ise eksik delil yönetimi. Çünkü yüksek bedelli dosyalarda olay yerinin yeterince belgelenmemesi, teknik delillerin korunamaması, kusur analizlerinin geç yapılması veya ekspertiz sürecinin gecikmesi; yıllar sürebilecek hukuki ihtilaflara dönüşebiliyor.

Bu durum yalnızca dava maliyetlerini artırmıyor; aynı zamanda rezerv yapıları, reasürans ilişkileri, teknik kârlılık ve sektör güveni üzerinde de doğrudan etkili oluyor.

Özellikle uluslararası reasürans sistemlerinin daha hassas çalıştığı yeni dönemde yalnızca hasarın sonucu değil, o sonuca nasıl ulaşıldığı da önem taşıyor. Veri kalitesi, teknik tutarlılık, süreç yönetimi ve standart raporlama yapıları sektör açısından kritik hale geliyor.

DİJİTALLEŞME SÜREÇLERİ DÖNÜŞTÜRÜYOR

Yüksek bedelli İMM dosyalarında dijitalleşme de giderek daha belirleyici hale geliyor. Olay yeri görüntüleri, araç telemetri verileri, ekspertiz

raporları, sağlık belgeleri, bilirkişi değerlendirmeleri ve hukuk süreçlerinin eş zamanlı yönetilmesi artık sektörün temel ihtiyaçlarından biri olarak görülüyor.
Bu nedenle önümüzdeki dönemde yapay zekâ destekli hasar analizleri, veri analitiği tabanlı risk senaryoları, standartlaştırılmış teknik raporlama sistemleri ve ortak veri altyapılarının çok daha yaygın hale gelmesi bekleniyor.
Ancak sektör temsilcileri burada önemli bir noktaya dikkat çekiyor: Teknoloji, eksperin yerine geçen değil; eksperin teknik kapasitesini güçlendiren bir araç olarak konumlanmalı. Çünkü sigortacılıkta güven duygusu hâlâ insan uzmanlığı üzerinden inşa ediliyor.

FİYAT ODAKLI POLİÇE TERCİHİ RİSKLERDEN BİRİ

Sektörün ortak şekilde dikkat çektiği bir diğer konu ise sigortalı davranışları. Çünkü birçok araç sahibi poliçe tercihlerini hâlâ büyük ölçüde fiyat üzerinden yapıyor.
Oysa sektör temsilcilerine göre sigortacılık yalnızca “en düşük prim” meselesi değil. Asıl önemli olan, risk gerçekleştiğinde poliçenin sigortalıyı ne ölçüde koruyabildiği.
Bugün birkaç yüz liralık fiyat farkı nedeniyle düşük limitli poliçelerin tercih edilmesi, ağır bir hasar anında milyonlarca liralık mali sorumluluklarla karşı karşıya kalınmasına neden olabiliyor. Bu nedenle sigorta acentelerinin rolü de giderek daha kritik hale geliyor. Çünkü doğru sigortacılık anlayışı yalnızca poliçe üretmek değil; sigortalının karşılaşabileceği riskleri analiz ederek doğru teminat yapısını oluşturmak anlamına geliyor.

DOĞRU TEMİNAT VE YETERLİ GÜVENCE

Sektör temsilcileri, eksperler ve sigorta şirketlerinin verdiği ortak mesaj ise oldukça net: Trafik sigortacılığında yeni dönem yalnızca poliçe üretimiyle değil; doğru risk yönetimi, güçlü teknik altyapı, etkin ekspertiz sistemi ve yeterli teminat bilinciyle şekillenecek.
Çünkü bugün sigortacılıkta gerçek mesele artık yalnızca hasarı ödemek değil; risk gerçekleştiğinde hayatı, birikimi ve geleceği gerçekten koruyabilmek.

VERİLER RİSKİ ORTAYA KOYUYOR

Emniyet Genel Müdürlüğü verileri, İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) teminatlarının neden giderek daha kritik hale geldiğini açık biçimde gösteriyor. Yalnızca 2026 yılının ilk dört ayında Türkiye genelinde 209 bin 898 trafik kazası meydana gelirken, bu kazalarda 567 kişi hayatını kaybetti, 107 bin 907 kişi yaralandı. Sektör temsilcilerine göre artan kaza sayıları, yükselen araç bedelleri ve milyonlarca liraya ulaşabilen bedeni hasar dosyaları; standart trafik sigortası limitlerinin birçok durumda yetersiz kalabildiğini ortaya koyuyor. Özellikle ağır hasarlı kazalarda oluşan mali sorumluluk riskleri nedeniyle yüksek limitli İMM teminatları artık çok daha önemli hale geliyor.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

TRAFİK KAZALARI VE SONUÇLARININ TÜRLERİNE GÖRE DAĞILIMI
(Ülke Geneli)

2026 NİSAN

TRAFİK KAZALARI	YERLEŞİM YERİ	YERLEŞİM YERİ DIŞI	TOPLAM
TOPLAM KAZA SAYISI	46.414	6.028	52.442
ÖLÜMLÜ KAZA SAYISI	55	66	121
YARALANMALI KAZA SAYISI	19.116	2.447	21.563
MADDİ HASARLI KAZA SAYISI(*)	27.243	3.515	30.758
ÖLÜ SAYISI (**)	56	91	147
YARALI SAYISI	25.050	4.453	29.503

2026 YILI (4 AYLIK)

TRAFİK KAZALARI	YERLEŞİM YERİ	YERLEŞİM YERİ DIŞI	TOPLAM
TOPLAM KAZA SAYISI	183.134	26.764	209.898
ÖLÜMLÜ KAZA SAYISI	218	258	476
YARALANMALI KAZA SAYISI	67.009	9.858	76.867
MADDİ HASARLI KAZA SAYISI(*)	115.907	16.648	132.555
ÖLÜ SAYISI (**)	237	330	567
YARALI SAYISI	88.800	19.107	107.907

* Tarafların anlaşarak kendi aralarında tutanak tanzim ettiği maddi hasarlı trafik kaza sayıları dahil edilmemiştir.

** Trafik kazası sonucunda kaza yerinde meydana gelen ölü sayılarını içermektedir.

Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

İMM sürücüyü finansal yıkımdan koruyan kritik bir güvence

> Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, 2026 yılı itibarıyla güncellenen Zorunlu Trafik Sigortası limitlerinin geçen yıla göre %33 artmasına rağmen, artan araç onarım maliyetleri, lüks araç sayısındaki yükseliş ve bedeni hasar dosyalarındaki yüksek dava tutarları nedeniyle bazı kazalarda yetersiz kalma riski taşıdığını söyledi.

Zorunlu Trafik Sigortası 2026 yılı itibarıyla limitlerinin araç başına 400 bin lira maddi hasar, kişi başına 3 milyon 600 bin lira bedeni hasar seviyesine çıkarıldığını belirten Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, limitlerde geçen yıla göre %33 oranında artış yaşansa da mevcut teminatların büyük veya bedeni hasar yaşanan kazalarda yetersiz kalma riski taşıdığını ifade etti.
Tümer, “Artan araç onarım maliyetleri ve lüks araç sayısındaki yükseliş nedeniyle özellikle büyük veya bedeni hasar yaşanan kazalarda mevcut trafik sigortası limitleri yetersiz kalabiliyor” değerlendirmesinde bulundu.

İMM DEVREYE GİRİYOR

Trafik sigortasının zorunlu olması nedeniyle primlerin makul düzeyde kalmasını sağlamak için limitlerin düzenleyici kurumlar tarafından optimum seviyelerde tutulduğunu belirten Tümer, “İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) sigortası ise zorunlu limitlerin üzerinde kalan zararları karşılayarak sürücüyü finansal yıkımdan koruyan kritik bir güvence sunuyor” dedi. Tümer, “Bu sigorta sözleşmesi ile sigortacı belli bir ücret karşılığında sorumluluk üstleniyor. Üçüncü kişilerin uğradığı zararların belli bir bölümünü ya da tamamını ödeyerek sigortalının mal varlığındaki azalmayı önlüyor” ifadelerini kullandı.

‘İMM ARTIK İSTEĞE BAĞLI BİR LÜKS DEĞİL’

Artan araç onarım maliyetleri, yedek parça fiyatları ve özellikle bedeni hasarlarda ortaya çıkan sakatlanma ve ölüm tazminatlarının milyonlarca liraya ulaşabildiğini belirten Tümer, bu tablonun İMM sigortasının rolünü önemli ölçüde değiştirdiğini söyledi. Tümer, “İMM sigortasının rolü artık isteğe bağlı bir lüksten, zorunlu bir finansal koruma kalkanına dönüştü” dedi.2026 yılı itibarıyla



İMM’nin yalnızca kaskonun bir eki değil; trafik sigortasının yetersiz kaldığı durumlarda sürücünün tüm mal varlığını, evini, aracını ve maddi varlıklarını koruyan en temel sigorta ürünü olarak konumlandığını vurgulayan Tümer, “Sigortalılar kusurlu bir trafik kazasına karıştıklarında aslında küçük primlerle satın aldıkları İMM korumasının ne kadar önemli olduğunu çok daha net görüyor” ifadelerini kullandı.

SINIRSIZ İMM TEMİNATI ÖNE ÇIKIYOR

Artan riskler karşısında müşterilerin daha kapsamlı güvenceye erişebilmesi için Doğa Sigorta’nın özellikle bireysel kasko ürününde, küçük bir prim farkıyla sınırsız yani limitsiz İMM teminatı sunduğunu belirten Tümer, “Artan lüks araç hasarları ve yüksek bedeni tazminatlar nedeniyle sınırsız İMM, sigortalıyı mali yükten tamamen koruyan ana ek teminat haline geldi” dedi. Maddi ve bedensel zararları kapsayan kombine teminat yapısının da öne çıktığını ifade eden Tümer, “Örneğin 1 milyon liralık kombine teminat hem araç hasarlarını hem de tedavi ve tazminat giderlerini toplamda karşılayabiliyor” diye konuştu.

‘10 MİLYON LİRA ÜZERİ YA DA SINIRSIZ İMM ÖNERİLİYOR’

Yenileme dönemlerinde artan maliyetler nedeniyle sigortalılara teminat yetersizliği konusunda bilgilendirmeler yapıldığını belirten Tümer, “Şehir içi yoğun trafik kullanımı için 2 milyon lira ile 5 milyon lira arasında, yüksek riskli kullanım için ise 10 milyon lira ve üzeri ya da sınırsız limitli İMM teminatlarını tavsiye ediyoruz” dedi. Tümer, “Bu ürün artık trafik ya da kasko sigortası gibi olmazsa olmaz bir sigorta koruması haline geldi” ifadelerini kullandı.

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem:

Yüksek bedelli İMM dosyalarında ilk süreç son derece kritik

İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortası'nın artık klasik maddi hasar yönetimi perspektifiyle ele alınabilecek bir alan olmadığını belirten TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem, araç teknolojilerinin gelişmesi, bedeni zarar taleplerinin artması, yüksek limitli poliçelerin yaygınlaşması ve yargısal süreçlerin karmaşık hale gelmesi nedeniyle İMM dosyalarının yalnızca "bir trafik hasarı" olarak değerlendirilemeyeceğini söyledi. Erdem, "Bugün geldiğimiz noktada bu branş; teknik ekspertiz, aktüeryal analiz, hukuk yönetimi, rezerv planlaması ve dosya koordinasyonunun aynı anda yürütülmesini gerektiren çok katmanlı bir yapıya dönüşmüş durumda" ifadelerini kullandı.

'EKSPER SADECE HASARI İNCELEYEN KİŞİ DEĞİLDİR'

Zorunlu Trafik Sigortası ile İMM süreçleri arasındaki temel farkın finansal risk boyutunda ortaya çıktığını belirten Erdem, özellikle yüksek limitli dosyalarda sigorta şirketlerinin finansal riskinin çok daha büyük hale geldiğini ifade etti. Bedeni zararlar, sürekli sakatlık talepleri, destekten yoksun kalma tazminatları, iş gücü kaybı hesaplamaları ve uzun vadeli bakım giderleri gibi unsurların devreye girmesiyle dosyanın teknik boyutunun hukuk ve aktüerya ile doğrudan iç içe geçtiğini belirten Erdem, "Bu nedenle İMM dosyalarında eksper atama süreci standart bir operasyon olarak görülmemelidir" dedi. Erdem, "Burada eksper yalnızca araç hasarını inceleyen bir teknik personel değil; olayın oluş dinamiğini analiz eden, delil bütünlüğünü koruyan, kusur senaryosunu teknik olarak değerlendiren ve sigorta şirketinin hasar yönetimine yön verecek teknik kanaati oluşturan uzman kişidir" diye konuştu.

'UYUŞMAZLIKLARDA EKSİK DELİL YÖNETİMİ'

Özellikle yüksek bedelli İMM dosyalarında ilk sürecin son derece



kritik olduğunu belirten Erdem, sahadaki ilk veri toplama kalitesinin ilerleyen dava süreçlerinin yönünü doğrudan belirlediğini söyledi. Bugün birçok yüksek maliyetli uyuşmazlığın temelinde olay yerinin yeterince belgelenmemesi, kusur senaryosunun erken aşamada doğru analiz edilmemesi, teknik delillerin korunamaması veya ekspertiz sürecinin geç başlatılması gibi nedenlerin bulunduğunu ifade eden Erdem, "Erken aşamada yapılan teknik hatalar yıllar sürebilecek uyuşmazlıklara dönüşebiliyor" dedi. Sahadaki uygulamalarda en sık karşılaşılan sorunlardan birinin uzmanlık dışı eksper görevlendirmeleri olduğunu belirten Erdem, İMM dosyalarının yalnızca otomotiv bilgisiyle değil; sorumluluk hukuku, aktüeryal hesaplama mantığı, bilirkişilik pratiği ve dava süreçleri konusunda ciddi hukuki okuryazarlık gerektirdiğini söyledi. Özellikle ölüm ve ağır bedeni zarar içeren dosyalarda eksperin hazırladığı ilk teknik raporun yıllar sürebilecek dava süreçlerinin temel referanslarından biri haline geldiğini ifade eden Erdem, "İMM dosyalarında yapılan teknik bir hata yalnızca dosya maliyetini artırmaz; reasürans ilişkilerini, şirket rezervlerini, dava süreçlerini ve hatta sektör güvenini etkileyebilir" diye konuştu. Erdem, reasürörlerin artık yalnızca sonuç raporuna değil; veri kalitesine, olay senaryosunun teknik tutarlılığına, delil yönetimine ve süreç disiplinine de baktığını söyledi. İMM dosyalarında erken karşılık ayırma optimizasyonunun büyük önem taşıdığını ifade eden Erdem, "Eksperin ilk aşamada oluşturduğu teknik değerlendirme; sigorta şirketinin finansal planlamasını, muhtemel dava maliyetlerini ve reasürans bildirim süreçlerini doğrudan etkiliyor" dedi. Eksik teknik kanaatin yıllar sonra finansal sapmalara neden olabileceğini vurgulayan Erdem "Burada kazanın doğru analizi, çarpışma şiddeti, yaralanma ya da ölüm olayına etki eden mekanizma, araç emniyet sistemlerinin davranışı ve teknik uyumluluk gibi birçok unsur birlikte değerlendiriliyor" ifadelerini kullandı.

> TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem, İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) dosyalarının artık yalnızca klasik bir trafik hasarı olmadığını, bu branşın; teknik ekspertiz, hukuk yönetimi ve rezerv planlamasının aynı anda yürütülmesini gerektiren bir yapıya dönüştüğünü belirtti.

TOBB SAİK Başkan Yardımcısı ve İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Özgür Yılmaz:

Standart trafik sigortası limitleri yetersiz kalabiliyor

> TOBB SAİK Başkan Yardımcısı ve İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Özgür Yılmaz, araç bedelleri, tazminat dosyaları ve mali sorumluluklar nedeniyle yüksek limitli İMM teminatlarının kritik hale geldiğini söyledi.

Sigorta sektöründe uzun yıllardır en sık karşılaşılan yanlış algılardan birinin, Zorunlu Trafik Sigortası'nın her koşulda ve sınırsız güvence sağladığının düşünülmesi olduğunu belirten TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı ve İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Özgür Yılmaz, "Uygulamada ortaya çıkan tablo, birçok sigortalının trafik poliçesinin hangi noktada yetersiz kaldığını ve İMM teminatının neden hayati önem taşıdığını tam anlamıyla bilmediğini gösteriyor" ifadelerini kullandı.
Araç bedellerindeki artış, yedek parça maliyetleri, işçilik ücretleri, sağlık giderleri, sürekli sakatlık tazminatları, destekten yoksun kalma davaları ve yüksek mahkeme kararları dikkate alındığında standart trafik sigortası limitlerinin birçok ciddi kazada yetersiz kalabildiğini belirten Yılmaz, "Bugün tek bir ağır trafik kazasında ortaya çıkabilecek maliyetler milyonlarca liraya ulaşabiliyor" dedi.

'TRAFİK SİGORTASI SINIRSIZ DEĞİLDİR'

Kamuoyunda bilinmesi gereken en önemli konulardan birinin İMM olduğunu vurgulayan Yılmaz, "Bu poliçe yalnızca yasal limitler dahilinde üçüncü şahıs zararlarını karşılar. Hasar tutarı bu limitleri aştığında ise kalan sorumluluk doğrudan araç sahibine ve sürücüsüne yönelmektedir" diye konuştu. İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) teminatının ise tam bu noktada devreye girerek sigortalının yalnızca aracını değil; birikimini, gelirini, mal varlığını ve geleceğini koruyan en önemli güvence mekanizmalarından biri haline geldiğini belirten Yılmaz, zincirleme kazalar, lüks araçlarda oluşan yüksek hasarlar, yaralanmalı dosyalar, sürekli sakatlık talepleri, ölüm tazminatları, iş gücü kaybı davaları, uzun yargı süreçleri ve faiz yükleri düşünüldüğünde trafik poliçesi limitlerinin birçok dosyada yeterli olmadığının görüldüğünü söyledi. Özellikle büyükşehir trafiğinde yaşanabilecek zincirleme bir kazada



yalnızca birkaç aracın pert olmasının bile mevcut trafik sigortası limitlerini aşabilecek seviyeye ulaşabildiğini belirten Yılmaz, "Eğer olayda bedeni zararlar da bulunuyorsa, dosya boyutu çok daha ciddi rakamlara çıkabiliyor" dedi.

"İMM LİMİTİ YETERLİ Mİ?" SORUSU ÖNE ÇIKIYOR

Birçok sigortalının sahip olduğu İMM limitlerinin de günümüz ekonomik şartları karşısında artık yetersiz kalabildiğini belirten Yılmaz, "Geçmiş yıllarda yeterli kabul edilen limitler; bugün artan araç değerleri, yükselen tazminat dosyaları ve ağır bedeni hasar riskleri nedeniyle aynı koruma gücünü sağlayamıyor" ifadelerini kullandı.
Özellikle büyükşehirlerde yoğun trafik, lüks araç yoğunluğu ve yüksek bedelli hasar ihtimalleri dikkate alındığında düşük limitli İMM teminatlarının sigortalıya tam güvence sağlamasının her geçen gün daha da zorlaştığını ifade eden Yılmaz, "Artık yalnızca 'İMM var mı?' sorusu değil, 'İMM limiti yeterli mi?' sorusu da büyük önem taşıyor" dedi.
Sigortalıların mümkün olduğunca yüksek limitli İMM teminatlarını tercih etmelerinin günümüz şartlarında mali güvenlik açısından kritik hale geldiğini belirten Yılmaz, "Çoğu zaman küçük bir ek prim farkıyla milyonlarca liralık ilave koruma sağlanabiliyor" diye konuştu.
Özellikle son dönemde ağır hasar dosyalarında ortaya çıkan rakamlar dikkate alındığında yalnızca trafik poliçesi ile yola çıkmanın ciddi bir finansal risk oluşturduğunu belirten Yılmaz, "TOBB SAİK ve İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi olarak vatandaşların yalnızca yasal zorunlulukları yerine getiren değil, gerçek anlamda koruma sağlayan sigorta çözümlerine yönelmesini son derece önemli görüyoruz" dedi.

Yapay zekâ sigortacılıkta sonuç üretmekte zorlanıyor



Yapay zekâ, mal ve kaza sigortacılığında (P&C) artık deneysel bir teknoloji olmaktan çıkıp operasyonların günlük bir parçası haline gelmiş durumda. CapGemini Araştırma Enstitüsü tarafından yayımlanan Dünya Mal ve Kaza Sigortası Raporu 2026'ya göre P&C liderlerinin %40'ı yapay zekâ uygulamalarının beklentilerini karşıladığını ifade ediyor. Ancak rapor, sektör genelinde elde edilen sonuçların beklentilerin gerisinde kaldığını gösteriyor. Araştırmaya göre birçok sigorta şirketi; maliyet tasarrufu, gelir artışı ve pazara çıkış süresi gibi kritik alanlarda yalnızca sınırlı kazanımlar elde edebiliyor. Daha dikkat çekici olan ise sektörün yaklaşık %42'sinin yapay zekâ yatırımlarının sonuçlarını hiç ölçmemesi. Rapora göre sektörün yaklaşık %10'luk bölümü ise yapay zekâyı yalnızca operasyonel destek aracı olarak değil, kurum genelinde rekabet avantajı sağlayan stratejik bir yapı olarak kullanıyor. "Zekâ öncüleri" olarak tanımlanan bu şirketlerin, 2021–2024 döneminde diğer sigorta şirketlerine kıyasla %21 daha yüksek gelir büyümesi ve %51 daha fazla hisse değeri artışı elde ettiği belirtiliyor. Ancak rapor, bu öncü organizasyonlarda bile yapay zekâ kullanımının büyük ölçüde görev bazında yoğunlaştığını ortaya koyuyor. İş akışlarının hâlâ insan merkezli ilerlediği; veri hazırlığı, süreç tasarımı ve departmanlar arası koordinasyon gibi alanların ise önemli sorun başlıkları olmaya devam ettiği ifade ediliyor. Rapor, sigorta sektörünün yeni "agentic AI" dönemine göre yeniden yapılandırılması gerektiğine dikkat çekiyor. Bu dönüşüm kapsamında şirketlerin "uzman merkezli sigortacılar" modeline yönelmesi gerektiği belirtiliyor. Bu modelde liderlik ekipleri stratejik yönü belirlerken, uzmanlar yapay zekâ sistemlerinin hangi standartlarla çalışacağını tanımlıyor. Yüksek hacimli operasyonel süreçler sentetik iş gücü tarafından yürütülürken, karmaşıklığın arttığı alanlarda süreç yeniden insan uzmanlara aktarılıyor. Raporda "orkestrasyon yöneticileri" olarak tanımlanan yeni bir yönetim yapısının önemine vurgu yapılıyor. Bu yapıların, iş stratejisini yapay zekâ prensiplerine dönüştürerek nasıl yönettiği ifade ediliyor.



Orta Doğu krizi elektrikli araç ivmesini artıracak

Allianz Trade, yılın belli dönemlerinde farklı sektörlerin küresel gelişimlerini ele alan raporlar hazırlıyor. Son yayımladığı raporda, Ortadoğu'daki krizin elektrikli araçlar üzerindeki etkilerini ele alan Allianz Trade'e göre Ortadoğu'daki jeopolitik gerilimler sonucunda artan petrol/yakıt fiyatları, küresel ölçekte elektrikli araç satışlarını artırdı. Bu ivmenin, özellikle de ana pazarlarda otomobillerdeki güç aktarım sistemleri modelleri arasındaki fiyat farklarının daralması ve süregelen sübvansiyon kesintileri sayesinde oluştuğu da rapordaki bilgiler arasında yer alıyor. Rapora göre tüketiciler enerji maliyeti şoklarına karşı her zamankinden daha hassas bir tutum sergiliyor. Yakıt maliyetlerinin, Avrupa haneleri için yeniden harcama kalemlerinde ilk sıraya yerleştiği ve ulaşımın yaygın bir etki yarattığı da raporda vurgulanıyor. Allianz Trade ekonomistleri bu durumun, özellikle düşük gelirli haneler için anlamlı tüketim maliyetlerini kritik bir problem haline geldiği görülüyor.



Karbonsuzlaşma süreci sigorta sektörünü yeniden şekillendiriyor

Küresel ölçekte sektörler arası karbonsuzlaşma süreci, uzun vadeli bir hedef olmanın ötesine geçerek stratejik bir zorunluluk haline geldi. Jeopolitik belirsizlikler, enerji arz güvenliği endişeleri ve artan iklim riskleri, hükümetleri ve şirketleri geçiş stratejilerini yeniden şekillendirmeye yönlendiriyor. Bu dönüşüm, sigorta sektörünün rolünü de köklü biçimde değiştiriyor. Orta Doğu'da yaşanan jeopolitik gelişmeler, enerji güvenliği ile enerji dönüşümünün birbirinden ayrı düşünülemeyeceğini ortaya koydu. Düşük karbonlu, yerli ve çeşitlendirilmiş enerji sistemlerinin; uzun süreli depolama, güçlü altyapı ve verimlilikle desteklendiğinde dış şoklara karşı daha dayanıklı olduğu vurgulanıyor. Buna karşın, kritik minerallere yönelik tedarik zincirlerinde yaşanan kırılganlıklar, temiz teknolojilerin yaygınlaşmasını zorlaştırıyor.

Sigorta ve özel sermaye ilişkisinde yeni dönem: Ölçek yetmiyor entegrasyon öne çıkıyor



McKinsey'nin yayımladığı analiz, son 10 yılda yaklaşık 1,5 trilyon dolarlık büyüklüğe ulaşan özel sermaye destekli sigorta şirketlerinin artık yeni bir kırılma noktasına geldiğini ortaya koydu. Rapora göre yükselen fonlama maliyetleri, daralan yatırım spreadleri ve artan rekabet, sektörün "hızlı büyüme" dönemini geride bıraktığını gösterirken; yeni dönemde avantajın ölçekten çok entegrasyon, operasyonel verimlilik ve teknoloji kullanımında şekilleneceği belirtiliyor. ABD hayat sigortası sektörü son 10 yılda önemli bir dönüşüm yaşadı. Başlangıçta geleneksel hayat sigortası ve emeklilik bloklarına yönelik fırsatçı özel sermaye yatırımlarıyla başlayan süreç, bugün sigorta şirketleri, alternatif varlık yöneticileri ve uzun vadeli sermaye sağlayıcılarının iç içe geçtiği yeni bir modele dönüştü. McKinsey tarafından yayımlanan analizde, bu dönüşümün merkezinde "erdemli çark" olarak tanımlanan kendi kendini besleyen bir yapı bulunduğu ifade edildi. Model; yükümlülük yaratımı, alternatif varlık yönetimi, esnek sermaye yapıları ve teknoloji destekli operasyonel verimliliği aynı sistem içinde birleştiriyor. Rapora göre özel sermaye destekli sigorta şirketleri son on yılda yıllık %20'nin üzerinde büyüme kaydetti ve 2025 itibarıyla yaklaşık 1,5 trilyon dolarlık varlık büyüklüğüne ulaştı. Bu platformlar, 100 milyar doların üzerinde sermaye ile destekleniyor. Özellikle uzun vadeli ve öngörülebilir sigorta yükümlülüklerinin daha yüksek getirili özel varlıklarla eşleştirilmesi, sektör için güçlü bir bilanço büyüme modeli yarattı. Ancak analizde, önümüzdeki dönemin son 10 yıldan farklı işleyeceği vurgulandı. McKinsey analizine göre hayat sigortası ve emeklilik ürünlerine yönelik talep güçlü kalmaya devam ediyor. ABD'de bireysel emeklilik geliri satışlarının 2025 yılında 450 milyar doları aşacağı tahmin edilirken, bu rakamın 2021 seviyelerinin neredeyse iki katına ulaştığı belirtiliyor. Buna rağmen sektörün kârlılığı baskı altında. Raporda, fonlama maliyetlerinin yükselmesi, yatırım spreadlerinin daralması, dağıtım maliyetlerinin artması ve sermaye avantajlarının azalmasının sektör ekonomisini sıkıştırdığı ifade edildi. Özellikle emeklilik ürünlerinde dağıtım maliyetlerinin yükseldiği belirtilirken, finansal danışman rekabetinin de ücret baskısını artırdığı kaydedildi. Buna ek olarak özel kredi ve varlığa dayalı finansman alanındaki yoğun rekabet nedeniyle yatırım getirileri ile yükümlülük maliyetleri arasındaki farkın daraldığı vurgulandı.

Uzun vadeli bakım sigortası ihtiyacı her geçen dönem artıyor

Yaşlanan nüfus ve beklenen yaşam sürelerinin artması, tüm nüfusu kapsayacak bir uzun vadeli bakım sigortası ihtiyacını artık çok daha net biçimde ortaya koyuyor. Rakamlar ve istatistikler kamu kurumlarının bu alanda somut adımlar atması gerektiğine işaret ediyor.



İleri yaşlı ve bakıma muhtaç bireylerin sağlık başta olmak üzere çeşitli ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanan uzun vadeli bakım sigortası, dünyanın ve Türkiye'nin son yıllarda yaşadığı demografik dönüşüm ve beklenen yaşam süresinin artması nedeniyle çok daha sık bir şekilde gündeme gelmeye başladı. Hükümetlerin geliştirdiği sosyal politikalarının önemli bir parçası olan uzun vadeli bakım sigortası Almanya, Japonya, Güney Kore ve İskandinav ülkelerinde resmi olarak uygulanıyor. Dünya Sağlık Örgütü ise uzun dönemli bakım kavramını "Fiziksel ya da zihinsel hastalık ve engellilik nedeniyle, içsel kapasitesinde önemli kayıp yaşayan veya bu riski taşıyan kişilerin; temel hakları, özgürlükleri ve insan onuruyla uyumlu bir işlevsellik düzeyini sürdürebilmelerini sağlamak amacıyla sunulan sağlık, kişisel bakım, sosyal destek ve yardımcı hizmetlerin bütünü" olarak tanımlıyor.

Türkiye'ye baktığımızda mevcut tabloda özel sigorta şirketlerinin sunduğu hayat sigortası ürünleri daha çok yaşam kaybı, kısmi veya kalıcı sakatlık ve kritik hastalık risklerine karşı teminatlar sunuyor. Ancak ileri yaşlı ve bakıma muhtaç bireylerin ihtiyaçları özel beslenme, temizlik, ilaç takibi, sağlık kontrolleri ve duygusal destek gibi geniş bir yelpazeye yayılıyor. Bu da uzun vadeli bakım sigortasının yeni ve farklı bir model olarak ele alınmasını, yaygın ve standart bir hale gelmesini zorunlu kılıyor.

BAKIM SİGORTASI YAŞLILIK ŞÛRASINDA ELE ALINDI

T.C. Cumhurbaşkanlığı tarafından hazırlanan Orta Vadeli Program kapsamına alınan uzun vadeli bakım sigortası, geçtiğimiz Nisan ayında Ankara'da düzenlenen 2. Yaşlılık Şûrası'nda kapsamlı bir şekilde ele alındı. Şûrada söz alan Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, konuyla ilgili olarak "Orta Vadeli Programımız çerçevesinde ülkemizin değişen demografik yapısına uyum sağlamak ve yaşlı nüfusumuz için bakım hizmetlerini güçlendirmek öncelikli hedeflerimiz arasındadır. Bu doğrultuda Uzun Süreli Bakım Sigortası Sistemi'nin hayata geçirilmesine yönelik çalışmaları sürdürüyoruz. Bunlar olgunlaştığında uygun bir zamanlamayla mutlaka gündeme gelecektir. Bu tür sigorta sistemleri hem yaşlılıkta insanımıza çok daha büyük bir güç verecektir hem de Türkiye'nin genel tasarruf oranını artırarak finansal sistemini destekleyici olacaktır" ifadelerini kullandı. Yılmaz ayrıca Türkiye'nin, 2025 yaşlı nüfus oranına göre 194 ülke arasında 75'inci sırada yer aldığını, yaşlı nüfus oranının 2000'de toplam nüfusun % 5,7'sini oluştururken 2023'te ilk kez % 10'un üzerine çıkarak, ülkeyi çok yaşlı ülkeler kategorisine taşıdığını da belirtti. Yaşlı nüfus olarak nitelendirilen 65 yaş ve üzerindeki kişi sayısının son yıllarda yüzde 20,5 oranında artarak 9 milyon 583 bin kişiye ulaşması ve bu sayının toplam nüfusa oranının %11 seviyesine ulaşması, uzun vadeli bakım sigortasının gündeme gelmesinin en temel nedeni olarak görülüyor. Bunun yanı sıra doğuşta beklenen yaşam süresinin artması da bireylerin yaşlılık ve emeklilik sürecinin uzaması anlamına geliyor. Uzun vadeli kamu politikalarının şekillenmesinde ve sigorta şirketlerinin gelecek döneme yönelik risk stratejilerini geliştirme sürecinde kritik bir rol oynayan bu veriler, bakım sigortasının önemini çarpıcı bir şekilde ortaya koyuyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun mevcut ölümlülük riskleri gözeterek hazırladığı, 'Cinsiyete göre Türkiye tek yaş hayat tablosu'; beklenen yaşam süresi, belirli bir yaştan sonra hayatta kalma oranı, ölüm hızı ve ölüm olasılığı gibi önemli verileri ortaya koyuyor. 2022-2024 periyodunu referans alan istatistik tablosunda, doğuşta beklenen yaşam süresinin 78.1 yıl olduğu görülüyor. Bununla birlikte 65 yaşına ulaşmış bir bireyin bu yaştan sonra yaşaması beklenen süre kadın ve erkeklerde ortalama 18,1 yıl olarak karşımıza çıkıyor. Bu yaşa ulaşmış bir bireyin ölüm olasılığı ise yüz binde 1287 ile ifade ediliyor. 2021-2023 dönemine ait istatistiklerde ise 65 yaşına ulaşmış bireylerin beklenen yaşam süresi 17.4'di. Türkiye genelinde 50 yaşında olan bir kişinin ise kalan yaşam süresi ortalama 30,9 yıl oldu. 50 yaşındaki bir bireyin ölüm olasılığı ise yüz binde 284 1927-2000 yılları arasındaki nüfus sayımlarını gözlem dönemi olarak alan, 2010 referanslı hayat tablosuna baktığımızda ise 65 yaşından sonra beklenen yaşam süresinin erkeklerde 14.1 yıl, kadınlarda ise 16,63 yıl olduğu görülüyor. Bu da iki istatistiki veri Türkiye'de 65 yaşından sonra beklenen yaşam süresinde meydana gelen artışı en somut haliyle ortaya koyuyor.

BAKIM SİGORTASI DÜNYADA YAYGINLAŞIYOR

Uzun vadeli bakım sigortasının dünyadaki örneklerine bakıldığında ise sistemin tarihte ilk olarak Almanya'da uygulandığını görülüyor. 1995 yılında Soziale Pflegeversicherung adıyla bakım sigortasını zorunlu olarak hayata geçiren Alman hükümeti, bu konuda öncü bir rol üstlendi. Evde bakım, huzurevinde yatılı bakım, gündelik yaşam desteği, konut tadilat hibesi gibi hizmetleri kapsayan Soziale Pflegeversicherung için primler çalışan ve işveren tarafından birlikte ödeniyor. Almanya Federal Sağlık Bakanlığı'nın 2025 verilerine göre ülkede toplam 6 milyon kişi uzun vadeli bakım sigortasından faydalanıyor. Bir diğer örnek ise %30'u aşan yaşlı nüfus oranına sahip olan Japonya'da uygulanan Kaigo Hoken sistemi. 2000 yılında yürürlüğe giren bu sistemin amacı ileri yaşlı yaşlı bireyler için uygun fiyatlı ve kaliteli bir bakım hizmeti sağlamak. 40 yaş ve üzeri vatandaşlar için zorunlu olan Kaigo Hogen hizmetine 7 milyondan fazla kişinin başvurduğu belirtiliyor. Yakın dönemde uzun vadeli bakım sigortası programını başlatan ülkelerden biri de dünyanın en büyük ekonomilerinden birisine sahip olan Çin oldu. Devlet kuruluşları tarafından yayımlanan yönergeyle hayata geçirilen sistem, istihdam durumuna bakılmaksızın tüm nüfusu kapsayacak şekilde tasarlandı. İsveç'te ise yaşlı bakım hizmetleri özel bakım sigortasına dayalı bir sistemle değil, doğrudan kamu tarafından finanse edilen bir modelle yürütülüyor. Sistemin ana kaynağını yerel ve ulusal düzeyde toplanan vergiler oluşturuyor. Bireyler, yalnızca gelir durumlarına göre sınırlı bir katkı payı öderken bu yapı sayesinde bakım hizmetleri, herhangi bir sigorta zorunluluğu olmadan herkes için erişilebilir hale geliyor.

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

KAYNAKLAR: WHO (Dünya Sağlık Örgütü), Almanya Federal Sağlık Bakanlığı, TÜİK, ILO (Uluslararası İşçi Örgütü) AA (Anadolu Ajansı)

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Şenol Serkan Şentürk:

Yaşlı bakım sigortası ancak kamu modeli ile mümkün olabilir

> Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Şenol Serkan Şentürk, uzun vadeli bakım sigortasının dünyadaki uygulamalarını örnek vererek, "Yaptığımız çalışmalar sonucunda geniş kitlelere ulaşabilecek bir yaşlı bakım sigortası ancak kamu modeli ile mümkün olabilir" tespitinde bulundu.

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Şenol Serkan Şentürk konuyla ilgili yaptığı değerlendirmede Türkiye'de yaşanan demografik dönüşüme dikkat çekerek, şu ifadelere yer verdi. "Nüfusun yaşlanması artık ülkemiz için de bir gerçeklik olmuş durumda. TÜİK tarafından açıklanan 2023 nüfus istatistiklerine göre ülkemiz, tarihinin en düşük doğum oranı (binde 1) ile karşı karşıya. 2022'de bu oran binde 7 olarak kayıtlara geçmişti. Yine bir diğer önemli gösterge 65 yaş üstü nüfusun toplam nüfusa oranı ilk kez %10,2 ile çift haneye ulaştı. 2040'ta bu oranın %16-17 seviyesine çıkması bekleniyor.

'PRİM ESASLI MODEL ŞU ANDA REVAÇTA'

Yaşlı bakımı konusunda dünyadaki örneklere de değinen Şentürk, bu konuda prim esaslı olan ve prim esaslı olmayan iki modeli örnek olarak sundu: "İskandinav ülkelerinde vergi gelirleri ile genel bütçe içerisinden karşılanmaktadır; yaşlı bakımına ilişkin ayrı bir prim ödemesi yapılmamaktadır. Prim esaslı dediğimiz model ise yaşlı bakımını sosyal güvenlik sistemi çatısı altında konumlandırmakta; emeklilik, sağlık, kaza, işsizlik sütunlarının yanına ilave bir sütun olarak eklenmektedir. Bu model 1995'te Almanya uygulaması ile gündeme gelmiştir. Japonya nın da 2000'de Almanya modelini kendine adapte etmesi ile birlikte prim esaslı model şu anda yaşlı bakım sigortasında daha revaçta bir model haline geldi." Japonya'da bakım sigortası bütçesinin %50'si primlerden, %50'si devlet (genel bütçe/belediyeler) katkısından oluşmaktadır. Bu konuda özel yaşlı bakım sigortasını bir alternatif olarak da değerlendiren Şentürk, "Yaptığımız çalışmalar sonucunda geniş kitlelere ulaşabilecek bir yaşlı bakım sigortası ancak kamu modeli ile mümkün olabilir" tespitinde bulundu. Konuyla ilgili değerlendirmesine ABD örneği ile devam eden Şentürk, "ABD daha ilginç bir örnektir. Gelişmiş bir kamu sosyal güvenlik sistemine sahip olmayan ABD'de ürüne hızlı bir giriş yapılmış, 2000'li yılların başında ürünü sunan şirket sayısı 100'ün üzerine çıkmıştır. Piyasanın başlangıcında ciddi bir rekabet olmuş, düşük primlerle yüksek



sayıda satış gerçekleşmiştir. Ancak 30 yıllık bir sürede ürünün sonuçları yavaşça görülmeye başlanmış ve ürün deneyimi elde edilebilmiştir. Bu da yenileme garantili ve sabit primli bu ürünün karlılık analizlerinin geriden takibine sebep olmuştur. Bu analizlerle, üretilen poliçelerin primlerinin düşük olduğu anlaşılmış ve düzenleme otoritesinden fiyat artışı için onay talep edilmiştir. Düzenleme otoritesi bu taleplerin uzun süreli bir ürün için yetersiz veri ve tecrübeye dayandığını belirterek kimi talepleri reddetmiş veya kimisine çok uzun sürelerde dönüş yapmış, bu da ihtiyaç duyulan prim artışlarını geciktirmiş, talep edilen artışın güncelliğini yitirmesine sebep olmuştur. Bu tecrübelerden çıkan ve hâlihazırda geçerli olan sonuç; ürünün adeta bir elemanter sigorta gibi yıllık bir ürün olup, her yıl fiyat revizesi gerektiğidir. Tüm bu gelişmeler sonucu ABD'de şu an sektörde hizmet veren şirket sayısı 120'lerden 6-7'lere düşmüştür. 338 milyon nüfusa sahip ülkede yürürlükteki özel yaşlı bakım sigortası poliçesi sayısı sadece 4,9 milyondur. Yılık yeni iş poliçe sayısı 50 binin altındadır" diye konuştu.

'BAŞARILI MODELLERDE PRİM PAYLAŞIMI ESASTIR'

Şentürk, açıklamasına şöyle devam etti: Dünya tecrübeleri gösteriyor ki sistem öncelikle zorunlu bir kamu modeli olarak kurulmalıdır. Sigorta sektörü nasıl birinci basamak kamu sağlık ve emeklilik sistemlerinin tamamlayıcısı, destekleyicisi rolünü üstleniyorsa, uzun dönemli bakım sigortasında da aynı tamamlayıcı/destekleyici rolü üstlenmelidir. "Kamu modellerinde prim esaslı model şu an için en tercih edilen modeldir. Sistemde bir birikim dönemi olmalı (örneğin 10 yıl), kişi minimum 10 yıllık prim ödemesi sonrası tazminata hak kazanabilmelidir." Sistem bir yaşlı bakım modeli ise, tazminattan yararlanabilmek için belli bir yaşı geçmiş olmak gerekmektedir, örneğin 65 yaş. Primler uzayan ömürle birlikte kaçınılmaz olarak artacaktır. Bütün başarılı modellerde primin çalışan, işveren ve devlet arasında paylaşılması esastır."

Adendum Yönetici Ortağı ve Aktüer Ali Haydar Elveren:

Bakım ihtiyacı önemli bir finansman gereksinimi yaratıyor

Türkiye nüfusunun hızla yaşlandığını vurgulayan Adendum Yönetici Ortağı ve Aktüer Ali Haydar Elveren, doğurganlık oranlarındaki düşüş ve tıp dünyasındaki gelişmelerle birlikte yaşlanma hızının daha da artacağını belirterek, genç bir nüfusa sahip olmanın demografik fırsat penceresi olarak adlandırıldığını ancak bu fırsatın iyi kullanılmadığında büyük bir tehdit içerdiğini de ifade etti. Ali Haydar Elveren, konuyla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Ülkenin genç nüfusunun daha çok çalışması, kayıtlı istihdamın artması halinde hem sosyal güvenlik sistemleri hem de tamamlayıcı emeklilik sistemleri büyüme ve gelişmeye devam eder. Oysa ülkemizde halen bu genç nüfusa rağmen aktüeryal açıkları artan bir kamu emeklilik sistemi varken, genç nüfusun azalması ve emekli sayısının artması ile sorunların daha da artması beklenebilir." Tamamlayıcı emeklilik sistemlerinin önemine de değinen Ali Haydar Elveren, kamu emeklilik sistemlerinin daha düşük gelir vermesinin bu sistemlere olan ihtiyacı artırdığını belirtti. Ali Haydar Elveren bu konuda da şu tespitlerde bulundu: "Bireyler kamu emeklilik sistemleri ile zorunlu olarak hem sağlık hem emeklilik hakları için prim ödemektedirler. Ayrıca, kamu emeklilik sistemine ek refah seviyelerini korumak için ek emeklilik geliri için de çalışma hayatlarında mutlaka birikim yapmaları gerekir. Buna ek olarak özellikle emeklilikte artan yaşam beklentisi ile emeklilik dönemi için ihtiyaç duyulan finansal birikimin de daha fazla olması gerekir. Bu ya daha yüksek katkı ya daha akıllı uzun vadeli yatırım ile mümkün olacaktır. Emeklilik şirketlerinin bu artan yaşam beklentilerini de dikkate



alarak daha uzun vadeli ve sürdürebilir birikim ve emeklilik ürünlerini (emeklilik gelir planları ve ömür boyu maaş seçenekleri) katılımcılara sunmaları uygun olacaktır."

'SİGORTA ŞİRKETLERİ BU ALANDA YATIRIM YAPMALI'

Uzun süreli bakım sigortası kavramının çok uzun zamandan beri yaygın olarak bilinmese de sektörde olan prestij ürünlerden biri olduğunu ifade eden Ali Haydar Elveren, yaşlılıkta ek emeklilik maaşının yanında artan sağlık harcamalarının ve bakım ihtiyacının, önemli bir finansman gereksinimi yarattığının altını çizdi. "Özellikle emeklilikte uzun yaşama ile birlikte bu ihtiyaç her yıl daha da artmaktadır" diyen Ali Haydar Elveren, sözlerini şöyle sürdürdü: Burada kamunun yaşlı bakım ihtiyacını kamu özel iş birliği ile hem finansman hem arz yönlü şekilde çizmesi ve bireylerin emeklilik dönemleri için bu tür ürünlere de kaynak ayırması beklenebilir. Bununla birlikte, 'yerinde yaşlanma' konsepti, teknolojinin de gelişimiyle, ara bir çözüm olarak kurgulanarak, yaşlı bireyin konutunu akıllı bir ekosisteme dönüştüren bağımsızlığı ve güvenliği aynı anda sunan ortamlar da oluşturulabilir. "Uzun süreli sağlık sigortalarının, ömür boyu maaş (annuite) ürünlerinin ve uzun süreli bakım sigortalarının bir bütünlük içerisinde hem finansmanı hem de ürün arzı açısından birlikte değerlendirilmesi gerektiğini de söyleyen Ali Haydar Elveren, "Bakım sigortaları için sigorta şirketlerinin bu alanda yatırım yapması ve akreditasyon sistemlerini de oluşturması gerekir. Yaşlanma ile birlikte talep artacaktır ancak buna ilişkin hazırlıkların da yapılması, şirket bazlı çözümlerin yanında sektör bazlı çözüm yolları da araştırılması gerekmektedir" dedi.

> Yaşlılıkta artan sağlık harcamalarının ve bakım ihtiyacının önemli bir finansman gereksinimi yarattığını belirten Adendum Yönetici Ortağı ve Aktüer Ali Haydar Elveren, bakım sigortaları için sigorta şirketlerinin şimdiden yatırım yaparak akreditasyon sistemlerini oluşturması gerektiğinin altını çizdi.

Pandemi süreci sektörü biyolojik risklere karşı temkinli olmaya yöneltti



COVID-19 pandemisi, sigorta sektöründe risk algısını kalıcı biçimde değiştirerek biyolojik tehditleri stratejik risk yönetiminin merkezine taşıdı ve sektörü yeni nesil salgınlara karşı daha temkinli bir yaklaşım geliştirmeye yöneltti.

COVID-19 pandemisi yalnızca küresel sağlık sistemlerini değil, ekonomileri, iş yapış biçimlerini ve risk algısını da kökten değiştirdi. Uzun yıllar boyunca daha çok doğal afetler, ekonomik krizler ve jeopolitik gelişmeler üzerinden şekillenen risk yönetimi anlayışı, pandemiyle birlikte biyolojik tehditleri de kalıcı bir risk başlığı olarak gündemine aldı. Bu süreçte sigorta sektörü hem artan taleple hem de aynı anda milyonlarca kişiyi etkileyen sistemik bir riskin yarattığı ağır maliyetlerle karşı karşıya kaldı. Pandemi, sigortacılık açısından yalnızca geçici bir kriz değil; ürünlerden fiyatlamaya, reasüranstan müşteri beklentilerine kadar pek çok alanı yeniden şekillendiren tarihi bir kırılma noktası oldu.

COVID-19 döneminde özellikle sağlık ve hayat sigortalarına yönelik talepte belirgin artış yaşandı. Bireyler, sağlık hizmetlerine erişim ve olası gelir kayıpları konusunda daha yüksek güvence arayışına yönelirken, şirketler de çalışan sağlığı ve iş sürekliliği konularını yeniden değerlendirmeye başladı. Tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık sigortası ve kritik hastalık teminatları gibi ürünlere ilgi yükselirken, salgın öncesinde çoğu zaman ikinci planda kalan koruma ihtiyacı geniş kitleler tarafından daha görünür hale geldi.

PANDEMİ CİDDİ HASAR YÜKLERİ OLUŞTURDU

Pandemi, sigorta sektörü açısından yalnızca talep artışı anlamına gelmedi. Aynı anda küresel ölçekte yaşanan sağlık krizi, hayat sigortalarında mortalite baskısını artırırken, seyahat sigortaları, ticari alacak sigortaları ve iş durması teminatları gibi birçok branşta ciddi hasar yükleri oluşturdu. Özellikle iş dünyasının faaliyetlerini durdurmak zorunda kaldığı dönemde, 'iş durması' teminatlarının kapsamı küresel ölçekte tartışma konusu olurken, poliçe kapsamları ve istisna maddeleri de yeniden gözden geçirildi. Salgın, aynı zamanda reasürans maliyetlerinde artışa neden olurken, sektör genelinde pandemi riskinin nasıl yönetileceğine ilişkin yeni tartışmaları beraberinde getirdi.

Pandemiyle birlikte sigorta sektöründe en dikkat çekici dönüşümlerden biri de risk modellemelerinde yaşandı. Geleneksel aktüeryal hesaplamalar büyük ölçüde geçmiş veriler üzerinden şekillenirken, COVID-19 benzeri küresel salgınların aynı anda milyonlarca kişiyi etkileyebilmesi, 'öngörülemeyen sistemik risk' kavramını sektörün merkezine taşıdı. Bu süreçte veri analitiği, yapay zekâ destekli risk modelleme sistemleri ve erken uyarı mekanizmaları daha fazla önem kazandı. Sigorta şirketleri yalnızca bugünün risklerini değil, gelecekte ortaya çıkabilecek biyolojik tehdit senaryolarını da hesaplamalarına dahil etmeye başladı. COVID-19'un ardından sektör operasyonel anlamda da önemli bir dönüşüm geçirdi. Uzaktan çalışma altyapıları, dijital hasar yönetimi sistemleri, online sağlık hizmetleri ve temassız müşteri süreçleri kısa sürede yaygınlaştı. Şirketler, olası yeni bir salgın durumunda operasyonel sürekliliği koruyabilmek adına dijitalleşme yatırımlarını hızlandırırken, sağlık verilerinin takibi, erken risk tespiti ve anlık hasar yönetimi gibi alanlara daha fazla odaklanmaya başladı. Özellikle yapay zekâ destekli analiz sistemlerinin, olası bir pandemi durumunda vaka yoğunluğu, sağlık harcamaları ve risk yayılımı gibi verilerin daha hızlı yönetilmesinde kritik rol oynayacağı değerlendiriliyor.

PANDEMİLER RİSK GÜNDEMİNDE

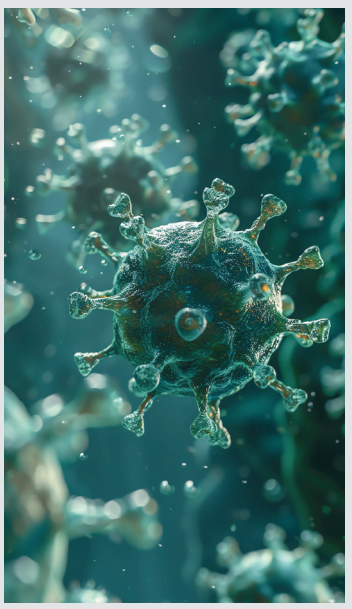
Bununla birlikte uzmanlara göre pandemiler hâlâ sigorta sektörü açısından yönetilmesi en zor risk başlıklarından biri olmayı sürdürüyor. Çünkü deprem veya sel gibi bölgesel afetlerden farklı olarak pandemiler aynı anda tüm dünyayı etkileyebiliyor ve ekonomik faaliyetleri küresel ölçekte yavaşlatabiliyor.

Bugün gelinen noktada ise pandemiler artık düşük olasılıklı istisnai olaylar olarak olmaktan çıkarak küresel ekonominin ve sigorta sektörünün uzun vadeli gündem maddelerinden biri olarak karşımıza çıkıyor. Son dönemde gündeme gelen hantavirüs gibi biyolojik riskler, COVID-19 benzeri yeni bir küresel salgın ihtimalinden bağımsız olarak, sektörün hazırlık kapasitesini yeniden tartışmaya açıyor. Uzmanlar her biyolojik riskin pandemi boyutuna ulaşmayacağını vurgulasa da, sigortacılık açısından asıl kritik başlık olarak 'bir sonraki küresel sağlık krizine ne kadar hazır olunduğu' öne çıkıyor.

Bu nedenle sektörün geleceğe yönelik en önemli yönelimi, sadece hasar ödeme kapasitesini artırmak değil; aynı zamanda erken uyarı sistemleri, küresel veri paylaşımı, kamu-özel iş birliği modelleri ve pandemi risk havuzları gibi daha kolektif çözümler geliştirmek oluyor.

Özellikle devlet destekli mekanizmaların devreye girmesi, özel sektörün tek başına taşıyamayacağı sistemik risklerin daha dengeli yönetilmesini mümkün kılabilecek bir yapı olarak öne çıkıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



HANTAVİRÜS NEDİR?

Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) yayımladığı rehbere göre hantavirüsler, kemirgenler tarafından taşınan ve insanlarda ciddi hastalıklara yol açabilen bir virüs grubu. İnsanlar genellikle enfekte kemirgenlerle ya da bu hayvanların idrarı, dışkısı veya tükürüğüyle temas sonucu bu virüse yakalanıyor. Hantavirüs enfeksiyonları, ağır hastalık tablolarına ve ölüme kadar uzanabilen çeşitli sağlık sorunlarına neden olabiliyor. Amerika kıtasında hantavirüsler, vaka ölüm oranı %50'ye kadar çıkabilen ciddi bir solunum yolu hastalığı olan Hantavirüs Kardiyopulmoner Sendromu'na (HCPS) yol açabiliyor.

“Sigorta sektörünün en önemli sermayesi güvendir”

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, sigorta sektörünün son yılların en kritik kırılma dönemlerinden birinden geçtiğini belirterek; fiyat odaklı rekabet, BES sistemine yönelik güven kaybı ve acentelerin finansman baskısına ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, sigorta sektörünün son yılların en kritik kırılma dönemlerinden birinden geçtiğini belirterek, “Bir tarafta ekonomik daralma, yükselen maliyetler, artan finansman yükü ve daralan kârlılıklar; diğer tarafta ise dijitalleşme adı altında mesleki disiplinin aşındırıldığı, fiyat odaklı rekabetin normalleştirilmeye çalışıldığı yeni bir süreçle karşı karşıyayız” ifadelerini kullandı.

Sigortacılığın yalnızca poliçe üretiminden ibaret bir alan olmadığını vurgulayan Özgür Yılmaz, “Sigortacılık bir güven mesleğidir. Vatandaşın en zor gününde yanında durabilme sorumluluğudur. Teknik bilgi, mesleki etik, tecrübe ve yılların oluşturduğu kurumsal hafızadır” dedi. Sektörü yalnızca “daha ucuz poliçe”, “daha fazla iade” ve “daha agresif kampanya” anlayışına sıkıştıran her yaklaşımın yalnızca acentelere değil, sektörün geleceğine de zarar verdiğini belirten Yılmaz, sigortacılığın fiyat odaklı bir yarışa indirgenemeyeceğini söyledi.

KASKODA NAKİT İADE TARTIŞMASI

Son dönemde dijital bankacılık kanalları üzerinden yürütülen “kaskoda nakit iade” kampanyalarına da değinen Özgür Yılmaz, “Açık konuşmak gerekir; bu süreç yalnızca bir kampanya meselesi değildi. Bu süreç, sigorta sektörünün geleceği açısından ciddi bir kırılma noktasıydı” dedi. Özgür Yılmaz, “Çünkü sigortacılığı yalnızca fiyat yarıştırılan bir alana indirgerseniz; teknik kaliteyi, danışmanlığı, hasar hizmetini ve mesleki emeği değersiz hale getirirsiniz” ifadelerini kullandı. Sigorta acentelerinin vatandaşın en zor gününde telefonunu açtığı kişiler olduğunu belirten Yılmaz, “Hasar anında süreci yöneten, doğru teminatı oluşturan, eksik güvenceyi fark eden ve sorumluluk alan meslek mensuplarıdır” dedi. Bu yapının “kim daha fazla iade veriyor” yarışına dönüştürülmesinin sektörün temel yapısını zayıflatacağını ifade eden Yılmaz, süreç boyunca ortaya konulan ortak refleksi son derece önemli bulduklarını söyledi.

ORTAK DURUŞ VE SEKTÖREL DENGE

Başta TOBB SAİK ve İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi olmak üzere meslek kuruluşlarının ve acentelerin ortaya koyduğu ortak duruşun sektör adına önemli bir sınav niteliği taşıdığını belirten Özgür Yılmaz, “İlk aşamada kampanyaya başından itibaren hiç dahil olmayan şirketlerin tavrı da, sonrasında sistemden sırasıyla çekilen şirketlerin gösterdiği hassasiyet de sektör adına son derece kıymetlidir” dedi. “Bugün birkaç puanlık üretim uğruna verilen tavizler, yarın sektörün tamamına zarar verebilir” diyen Yılmaz, sigorta sektörünün komisyon iadesi yarışıyla büyüyemeyeceğini ifade etti. Özgür Yılmaz, “Bu anlayışın devam etmesi halinde acente yapısı zayıflar, hizmet kalitesi düşer, vatandaş yanlış yönlendirilir, teknik disiplin kaybolur ve sektör fiyat kaosunun içine sürüklenir” ifadelerini kullandı.

Sonunda yalnızca acentelerin değil; sigorta şirketlerinin, tüketicinin ve sektör itibarının da zarar göreceğini belirten Yılmaz, “Sigortacılık sektörünün en önemli sermayesi güvendir. Güven kaybedildiğinde bunun telafisi yalnızca finansal rakamlarla mümkün olmaz” dedi.

DİJİTALLEŞME VE MESLEKİ DİSİPLİN

Sektörün önündeki riskin yalnızca fiyat rekabeti olmadığını belirten Özgür Yılmaz, kontrolsüz dijitalleşmenin de sektör adına büyüyen başka bir tehdide dönüştüğünü söyledi. “Disiplinli dijitalleşme sektörü büyütür, kontrolsüz dijitalleşme ise sistemi zayıflatır” diyen Yılmaz, teknik personel olmayan kişilere kullanıcı ekranı verilmesi, ruhsatsız yapıların web servis altyapıları üzerinden poliçe düzenlemesi ve kiosk benzeri modellerle sigorta satışı yapılmasının kabul edilebilir olmadığını ifade etti. Bu yapının yalnızca haksız rekabet oluşturmadığını, aynı zamanda tüketiciyi de ciddi risk altına soktuğunu belirten Yılmaz, “Sigortacılık teknik bir iştir. Eksik verilen bir teminatın veya yanlış düzenlenen bir poliçenin sonuçları yıllar sonra ortaya çıkabilmektedir” dedi. Özgür Yılmaz, SEDDK koordinasyonunda TOBB SAİK, TSB, SBM ve sektör temsilcileriyle birlikte yürütülen teknik çalışmaların son derece önemli olduğunu belirterek, özellikle E-Devlet doğrulama sistemi, kullanıcı bazlı izlenebilirlik ve dijital yetkilendirme altyapısı gibi uygulamaların sektör adına tarihi dönüşümler olabileceğini söyledi.

‘DİJİTALLEŞME ACENTENİN ALTERNATİFİ DEĞİL’

Teknolojiyle büyümenin artık zorunlu hale geldiğini belirten Özgür Yılmaz, “Ancak bunu mesleki disiplinle birlikte yapmak zorundayız. Dijitalleşme, acente yapısının alternatifi değil; doğru kurgulandığında destekleyicisidir” dedi. Bu açıdan DASK’ın yenilenmeyen poliçelerde sigortalıya SMS ve çağrı merkezi üzerinden ulaşırken doğrudan satış yapmadan mevcut acenteye yönlendirme gerçekleştirmesini önemli bir örnek olarak değerlendiren Yılmaz, burada teknoloji ile acente sisteminin birbirinin rakibi olmadığının net biçimde gösterildiğini ifade etti.

BES VE HAYAT BRANŞINDA GÜVEN VURGUSU

Benzer bir güven tartışmasının BES ve hayat branşında da yaşandığını belirten Özgür Yılmaz, “Bireysel Emeklilik Sistemi artık yalnızca bir sigortacılık ürünü olarak değerlendirilemez. Bu alan; Türkiye’nin tasarruf yapısı, uzun vadeli yatırım kapasitesi ve ekonomik sürdürülebilirliği açısından stratejik öneme sahiptir” dedi. Devlet katkısının sistemin büyümesinde son derece önemli bir rol üstlendiğini ifade eden Yılmaz, son dönemde devlet katkısının %30’dan %20’ye düşürülmesinin sektörde ciddi moral bozukluğu yarattığını söyledi. “Burada mesele yalnızca oran değildir. Asıl mesele vatandaşta oluşan güven kaybıdır” diyen Yılmaz, vatandaşın sisteme belirli bir beklentiyle dahil olduğunu, uzun vadeli plan yaptığını ve yatırımını buna göre gerçekleştirdiğini ifade etti. Kazanılmış hak algısını zedeleyen her düzenlemenin uzun vadede sisteme duyulan güveni yıpratacağını belirten Özgür Yılmaz, “Bizler sektör temsilcileri olarak burada yalnızca üretim kaygısı taşımıyoruz. Asıl önemsediğimiz konu, vatandaşın BES sistemine olan güveninin korunmasıdır. Çünkü BES güven kaybederse yalnızca sektör değil, Türkiye kaybeder” dedi.

SAHANIN SESİ VE ORTAK AKIL

Özellikle hayat ve BES branşında faaliyet gösteren acentelerin en önemli eleştirilerinden birinin sahadaki görüşlerin yeterince dinlenmemesi olduğunu belirten Özgür Yılmaz, acentelerin yalnızca poliçe satan yapılar olmadığını söyledi. “Acenteler; vatandaşın beklentisini, uygulamadaki sorunları ve sistemin aksayan yönlerini birebir gören yapılardır” diyen Yılmaz, bu nedenle mevzuat hazırlık süreçlerinde saha tarafının daha fazla dinlenmesinin büyük önem taşıdığını ifade etti. İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi olarak İstanbul’da başlatılan ve TOBB SAİK tarafından Türkiye geneline genişletilen “TOBB-SAİK BES & Hayat Komisyonu” kapsamında iki yılı aşkın süredir yürütülen çalışmaların son derece kıymetli olduğunu belirten Özgür Yılmaz, SEDDK Başkanı Davut Menteş’in katılımıyla gerçekleştirilen toplantılarda sektörün ortak akıl etrafında buluşabilmesinin önemli bir adım olduğunu söyledi.

Özellikle sahada yaşanan sorunların doğrudan ilgili kurumlarla paylaşılabilmesi ve çözüm başlıklarının birlikte değerlendirilebilmesinin son derece değerli olduğunu belirten Yılmaz, “Çünkü sektör ancak ortak akılla büyür. Sahadan kopuk alınan her karar ise uygulamada yeni sorunlar üretmeye devam eder” dedi.



ACENTELERDE FİNANSMAN BASKISI

Bugün sigorta acentelerinin yaşadığı en önemli problemlerden birinin finansman baskısı olduğunu ifade eden Özgür Yılmaz, artan faiz ortamında sigorta şirketlerine verilen nakdi ve gayrinakdi teminatların acentelerin kredi limitlerini ciddi şekilde daralttığını söyledi. Birçok acentenin bankalardaki kredibilitesinin büyük bölümünü teminat mektuplarına ayırmak zorunda kaldığını belirten Yılmaz, bunun yalnızca finansal bir sorun değil, aynı zamanda sektörün büyümesini yavaşlatan yapısal bir problem olduğunu ifade etti. Bu nedenle son dönemde konuşulan BES fonlarının teminat olarak kullanılabilmesi modelinin son derece önemli olduğunu belirten Özgür Yılmaz, özellikle acentelerin kendi BES hesaplarının belirli kriterlerle teminat yapısına dahil edilmesinin sektöre ciddi bir nefes alanı sağlayabileceğini söyledi.

‘SEKTÖR YALNIZCA ÜRETİMİ KONUŞARAK BÜYÜYEMEZ’

Önümüzdeki dönemde sektörün yalnızca üretim rakamlarını konuşmasının yeterli olmayacağını belirten Özgür Yılmaz; teknoloji, yapay zekâ, veri güvenliği, dijital denetim, finansal sürdürülebilirlik, tüketici güveni ve acente yapısının korunması gibi çok daha büyük başlıkların konuşulması gerektiğini ifade etti. Sigorta sektörünün önemli bir yol ayrımında olduğunu belirten Özgür Yılmaz, “Ya mesleki disiplini koruyarak, ortak aklı büyüterek ve kurumsal yapıyı güçlendirerek ilerleyeceğiz ya da kısa vadeli üretim kaygıları uğruna sektörün temel taşı olan güven duygusunu kaybedeceğiz” dedi. Özgür Yılmaz, “Bizler sektör temsilcileri olarak tercihimizin net olduğunu ifade ediyoruz. Sigorta acenteliği mesleğinin emeğini, itibarını ve geleceğini korumaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.



Geleceğin tedavilerini sigortalamak: Yapay zekâ tanı sürecini kişiselleştiriyor

Yeni teknolojilerin tıp uygulamalarına her geçen dönem daha hızlı bir şekilde entegre olması, teşhis ve tedavi süreçlerinin seyrini de değiştiriyor. Cenevre Derneği'nin 'Geleceğin tedavilerini sigortalamak: Yenilikçi tıbbın vaatlerine gerçekçi bakış' raporu, bu durumun sektördeki alışılagelen varsayımları geçersiz kılabileceğini belirterek, bu konuda kapsamlı bir risk analizi sunuyor.

Son yıllarda tıp alanındaki inovasyonların hızla gelişmesi ve bu gelişmede tıp biliminin ilerlemesinin yanı sıra yapay zekâ destekli kişiselleştirilmiş tanı ve tedavi yöntemlerinin etkili olmasıyla sağlık alanında yeni bir dönüşümün başladığını anlatan rapor, bu dönüşümü sağlık sigortacılığı açısından ayrıntılı bir şekilde ele alıyor. Cenevre Derneği'ne göre risk hesaplama modellerini toplumdaki hastalık oranları, ölüm oranları, yaşam süresi ve sakatlık gibi verilere dayandıran hayat ve sağlık sigortacıları, ürün ve fiyatlandırma konusundaki temel varsayımlarını yeninden gözden geçirmek zorunda kalabilir. Literatür taramasının yanı sıra sigorta, biyoteknoloji, ilaç sektörü, tıp ve akademi alanlarından uzmanlarla gerçekleştirilen bir dizi görüş alışverişine dayanan araştırma, tanı ve tedavi alanındaki başlıca gelişmeleri haritalandırarak; bunların sigorta ürünleri, risk değerlendirme (underwriting) ve düzenleme üzerindeki olası etkilerini analiz ediyor. Bu bağlamda hayat ve sağlık sigortacılarını bekleyen riskleri ele alan rapor bunları şu şekilde sıralıyor:

- Erken teşhislere bağlı olarak daha çok hastalığın tespit edilmesi.
- Tedavi başarısının artması ile sigortalı havuzunun genişlemesi.
- Kişisel tanı yöntemlerinin gelişmesi ile birlikte sigortacılar ile sigortalılar arasında bilgi eşitsizliği oluşması.
- Yüksek maliyetli tedavileri karşılayabilecek yeni finansman yaklaşımları devreye alınmadan prim ve teminatların istikrarsızlaşması.

TANI YÖNTEMLERİ DİJİTALLEŞİYOR

Bu bağlamda yapay zekâ ile desteklenen yeni tanı yöntemlerini mercek altına alan rapor, sağlık risklerinin artık çoğu zaman belirtiler ortaya çıkmadan tespit edildiğini belirtiyor. Çalışma, gelişen tanı yöntemlerini ise artıları ve eksileri ile birlikte şu şekilde değerlendiriyor:

Yapay zekâ destekli görüntüleme; CT, MR, ultrason ve benzeri tarama yöntemlerinden elde edilecek sonuçları yorumlamaya yardımcı olabilir. Erken kanser, damar değişiklikleri veya diğer hastalık sinyalleriyle ilişkili noktaları tespit edebilir. Bu imkânların kısa vadede sunduğu en önemli katkılar ise tedavinin aciliyetini ortaya koyma, daha yüksek görüntü okuma kapasitesi sağlama ve daha fazla kişinin daha erken aşamada taranmasına imkân verme olarak sıralanabilir. Ancak bu teknolojinin etkisi hâlâ kapasite, personel sayısı ve sevk süreçlerindeki yetersizlikler nedeniyle sınırlı.

Sıvı biyopsiler ve çoklu kanser erken tespit (MCED) testleri; Vücut sıvıları üzerinden invaziv doku biyopsisine gerek kalmadan tümörle ilişkili sinyalleri tespit edebilir. MCED, tek bir testle birden fazla kanseri saptamayı hedefler ve erken müdahale sayesinde hayatta kalma oranlarını artırabilir. Ancak bu yöntemde de küçük tümörleri tespit etmede değişken duyarlılık ve kanser sinyali bulunmasına rağmen tümörün net olarak yerinin belirlenememesi gibi eksiklikler bulunuyor.

Genetik risk profilleme yöntemleri; Karmaşık hastalıklar için kalıtsal riski tahmin edebilir. Ancak bu yöntemlerin doğruluk düzeyi değişkendir ve sonuçlar yanlış anlaşılabilir. Riskin yanlış yorumlanması da önemli bir sorundur. Hastalığa yakalanma olasılığının yüksek çıkması, doğrudan bir tanıymış gibi algılanarak kaygıya ve gereksiz testlere yol açabilir.

Giyilebilir cihazlar (wearables) ve uzaktan izleme sistemleri; Kalp ritmi, glukoz, uyku ve aktivite gibi verileri takip edebilir. Sağlıklı alışkanlıkları teşvik edebilir, erken müdahaleyi kolaylaştırabilir ve kronik hastalıkların yönetimini iyileştirebilir. Ancak etkileri sürdürülebilir davranış değişikliğine bağlı.

Tedaviye ve ilaca uygunluk testleri; Genetik, biyolojik ve metabolik

verileri birleştirerek tanısal doğruluğu artırmayı ve hastaları uygun tedavilere yönlendirmeyi amaçlar. Ancak bu yaklaşımlar şu anda maliyet, karmaşıklık ve uzman altyapı ihtiyacı nedeniyle sınırlı.

TEDAVİLER: KONTROLDEN İYİLEŞMEYE

Hastalık süreçlerini daha etkili şekilde düzenleyip kontrol edebilen 5 tedavi alanını inceleyen rapor metabolik tedaviler, genetik tıp yaklaşımları, hücre tedavileri, RNA tabanlı tıbbi teknolojiler ve immünoterapileri madde madde ele alıyor.

Metabolik tedaviler; GLP-1 sınıfı ilaçlar dâhil olmak üzere, obezite ve diyabet sonuçlarını iyileştirebilir ve diğer sağlık durumlarının yanı sıra kardiyovasküler riski azaltabilir. Ancak uzun vadeli uyum ve tedavinin yan etkileri konusunda belirsizlikler devam ediyor.

Genetik tıp yaklaşımları; Gen tedavisi ve gen düzenleme dahil olmak üzere, bazı kalıtsal hastalıklar için kalıcı fayda veya tek seferde iyileşme olasılığı sunsa da genellikle çok yüksek yatırım maliyetlerine sahip.

Hücre tedavileri; Bazı kanser türlerinde olumlu sonuçlar sağlayabilmekte. Ancak üretimi ve yaygın hale gelmesi konusunda zorluklar mevcut.

RNA tabanlı tıbbi teknolojiler; COVID-19 pandemisi sonrasında aşıların görece hızlı geliştirilmesine imkân sağladı. Ancak her tümörün benzersiz olması nedeniyle kişiselleştirilmiş kanser aşılarında RNA teknolojisinin kullanımı daha zor yaygınlaştırılmakta.

İmmünoterapiler; Kanserde bağışıklık yanıtlarını yeniden yönlendirebilir ve erken evre Alzheimer ile diğer bazı hastalıklarda ilerlemeyi yavaşlatabilir. Ancak özellikle Alzheimer'daki faydaları şu an itibarıyla sınırlı ve dikkatli takip gerektirmekte.

Sonuç olarak hem altyapı ihtiyacı hem de maliyet faktörünün, tanı ve tedavi alanındaki çığır açıcı gelişmelerin önündeki başlıca engelleri oluşturduğunu vurgulayan Cenevre Derneği'ne göre bu konudaki en kritik engeller ise şunlar:

- Finansmanı sağlayan kuruluşlar üzerinde baskı yaratan yüksek fiyatlar veya yüksek talep.
- Ödeme süreçlerindeki belirsizliğin, hizmet sunumu konusunda temkinli bir yaklaşım yaratması.
- Hasta beklentileri ile ödeme yapan kurumların gerçekte karşılayabileceği finansman arasındaki uyumsuzluk.

HAYAT VE SAĞLIK SİGORTASI NASIL ETKİLENİYOR?

Tanı alanındaki bazı yeniliklerin, mevcut sağlık hizmeti süreçlerine görece hızlı bir şekilde entegre edilmesinin sigortacılar üzerinde kısa vadeli etkiler yaratacağını ifade eden araştırma, tedavi alanındaki dönüşümün ise orta vadede, yaklaşık beş yıllık bir zaman diliminde etkili olacağını söylüyor. Cenevre Derneği'ne göre bu etkiyi en çok obezite karşıtı ilaçlar ve metabolik sağlık alanındaki gelişmeler belirleyecek. Sadece küçük bir hasta grubunu hedefleyen veya uzmanlaşmış merkezlerde uygulanması gereken tedavilerin ise daha sınırlı bir etki yaratması bekleniyor.

Birinci dalga

Sağlık sigortalarının kısa vadede, 2 ana nedenle maliyet baskısı yaşayabileceğini belirten çalışma bu 2 nedeni 'bazı çok pahalı ve tek seferde kalıcı etki sağlayan tedaviler' ve 'GLP-1 ilaçları gibi uzun süre kullanılan yaygın kronik tedaviler' olarak nitelendiriyor. Buna karşılık, erken teşhis ve gelişen önleyici sağlık yaklaşımlarının bu baskıyı azaltabileceğinin altı çiziliyor. Ancak rapora göre bu önlemlerin etkisinin ortaya çıkması zaman alacak.

Hayat sigortası açısından olumlu etkileri

Tedavi ve hayatta kalma oranlarının iyileşeceğine dair beklentilerin, sigorta şirketlerini risk ve fiyatlama



modellerini daha dinamik hale getirmeye iteceğini kaydeden rapor, tıbbi yenilikler ile de daha fazla kişinin sigorta kapsamına girebileceğini söylüyor. Uzmanlara göre bu durum prim ile ek risk yüklerinin daha ayrıntılı şekilde değerlendirilmesine imkân tanıyacak. Bunun yanı sıra vücuttaki değerlerin daha iyi izlenmesinin, sigorta şirketlerinin müşterilerle temas noktalarını artırarak, sunulan teminatın değerini yükseltebileceği de ifade ediliyor

Rapora göre yaşam teminatı türleri, bir hastalık söz konusu olduğunda teşhisin hangi aşamada yapıldığından, tedavilerin etkinliğinden ve yaşam süresindeki uzamadan, emeklilik maaşı ürünleri de uzayan ömür süresi nedeniyle değişebilir. Ancak diğer açıdan bakıldığında ise sağlıklı yaşlanma, çalışma hayatını uzatarak emeklilik dönemini erteleyebilir.

Kritik hastalık sigortası da daha erken tarama yöntemleri ve bunun sonucunda hastalıkların erken evrede teşhis edilmesinden etkilenecek. Çalışmaya göre bu durum şirketleri kritik hastalığın tanımını ve tetikleyici unsurlarını yeniden gözden geçirmeye zorlayacak. Örneğin Demans alanında anlamlı bir tedavi atılımı, bakım ihtiyaçlarını, müşteri beklentilerini ve fiyatlama varsayımlarını değiştirecek. Diğer yandan kronik ve obeziteyle ilişkili hastalıklarda iyileşme oranlarının artması, maluliyet ve gelir koruma sigortası gibi uzun süreli tazminat ödemelerini azaltacak.

SİGORTACILAR İÇİN ÖNERİLER

Teminat süreçlerinde fiyatlamayı standart bir hale getirmek

Rapor bu konuda kamunun yaptığı bilimsel değerlendirmelerin referans alınmasının, hangi hizmetin ne ölçüde karşılanacağı konusunda bir rehber işlemi görebileceğini söylüyor. Yüksek-düşük değerli test ve tedavilere ilişkin sektör genelinde oluşacak ortak görüşün, israfı azaltarak güven ortamı koruyabileceği vurgulanıyor.

Ürün tasarımı: Önleme, süreçler ve ödeme koşulları

Kritik hastalık sigortası ürünlerinde, erken teşhisin yaygınlaşmasıyla birlikte ürün yapısı ve ödeme koşulları açısından güncelleme ihtiyacı oluşacaktır. Toplu ödeme ile parça parça ödeme arasındaki ayrımın netleşmesi hem müşteriye daha fazla değer sağlar hem de ürünlerin finansal olarak sürdürülebilir kalmasına yardımcı olur. Ürünlere daha fazla hastalığı önleyecek unsurlar eklenmesi ise bazı yeni ve hızla maliyeti artan tedavilere karşı önlem olur.

Risk değerlendirmesi: Daha esnek ve dinamik bir yaklaşım benimsemek

Sigorta şirketlerinin, poliçe süresi boyunca risk değişimlerini daha iyi yakalayabilmek adına riski sürekli takip eden ve daha esnek bir değerlendirme sistemine geçebileceğini belirten rapor bunun için veri kullanımı, onay ve müşteriyle iletişim kurallarının net olması gerektiğini hatırlatıyor. Çalışmada insanların doktora gitmeden bireysel olarak test yaptırmasının ise karşılıklı bilgi akışını aksatacağı ve bu durumun en riskli kişilerin sigorta sisteminde yoğunlaşmasına yol açabileceği de vurgulanıyor. Rapora göre sigortalıların daha özel gruplara ayrılarak incelenmesi, yüksek riskli kişilerin daha iyi tespit edilmesini sağlayabilir; ancak bu durumun adalet, erişim ve maliyet açısından bazı sorunlar doğuracağın da altı çiziliyor. Bu nedenle sigorta şirketleri, daha hassas risk hesaplaması ile herkesin aynı sistemde riski paylaşması beklentisi arasında denge kurmak zorunda.

Ani maliyet artışlarını yönetmek: Ortak ödeme ve fon araçları

Geleceğin tedavilerini sigortalamak: Yenilikçi tıbbın vaatlerine gerçekçi bir bakış raporu, son olarak maliyet ve talep dalgalanmalarını daha öngörülebilir hale getirebilecek mekanizmaları açıklıyor. Çalışmaya göre belirli yüksek maliyetli tedaviler için reasürans veya stop-loss (zarar sınırı) korumasının devreye alınması, üye başına, öngörülebilir sabit maliyetle abonelik tarzı tedavi ödemelerinin hayata geçirilmesi, sonuçlara bağlı taksitlendirilmiş ödemeler ile yeni tedavilere yönelik kolektif ve veriye dayalı fiyat müzakerelerinin yapılması sektörün gücünü korumasına yardımcı olabilir.

Genetik veriler, yapay zekâ ve etik

Araştırma ayrıca sigorta şirketlerinin, genetik ve sağlık verilerine ilişkin hızla değişen düzenlemelerle başa çıkmak zorunda olduğuna da dikkat çekerek kişilerin haklarını ve verilerini koruyan kuralların, sürdürülebilir ve yenilikçi sigorta ürünleri tasarlama kapasitesini kısıtlamaması gerektiğini söylüyor. Cenevre Derneğine göre bu konuda kamu otoriteleri ve ilgili çıkar gruplarıyla yürütülen diyalog, yalnızca uyum (mevzuata uygunluk) meselesinden ibaret değil. Bu tür etkileşimler, temel iş kararlarının yanı sıra net bu konudaki temel prensiplerin belirlenmesine de katkı sağlayabilir.

Sonuç

Tıbbi yeniliklerin hastalık riski ve tespitinde ilerlemesi ve daha etkili tedaviler sunmasıyla ömür süresinin uzayacağını ve yaşam kalitesini artıracağını belirten rapor, buna karşılık artan tedavi maliyetlerinin ve giderek daha hassas hale gelen tanı yöntemlerinin, geleneksel ortak risk paylaşımı sistemi üzerinde baskı oluşturabileceğini; erişim, eşitlik ve karşılanabilirlik konusunda da sistemi zora sokabileceğini vurguluyor. Çalışmaya göre sigortacılar, önleme ve erken teşhisi destekleyen ürünleri yeniden tasarlayarak, sigortalama yöntemlerini modernize ederek ve yeniliklerin geniş yaygınlaşması için gerekli koşullar konusunda sağlık sistemi ortaklarıyla etkileşime girerek şimdiden harekete geçmeli.

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

Zarar gören doğrudan taşıyıcının sorumluluk sigortacısını dava edebilir

Zarar görenin doğrudan taşıyıcının sorumluluk sigortacısını dava etmesi mümkündür. Sigortacı zarar görene karşı, sigortalı taşıyıcının yararlanabileceği bütün savunmaları ileri sürebilir. Ayrıca zarar görene karşı savunma olarak sigorta ilişkisinden kaynaklanan nedenlerle sigortalıya karşı sorumluluktan tamamen veya kısmen kurtulmuş olmasına yol açan hallere de dayanabilir.



Taşıma etkinliği günümüz toplumlarının yaşamayı sürdürebilmesi bakımından çok büyük öneme sahiptir. Dünyadaki bütün ülkeler deniz yolu, kara yolu, demir yolu ve hava yolu taşımacılık sektörlerinin en verimli şekilde işlemesi için gereken adımları öncelikli olarak atmaya özen gösterirler. Bu saydığımız taşımacılık yöntemlerine birçok ülke için yaşamsal önemdeki boru taşımacılığını da eklememiz mümkündür. Öte yandan suyun, üretilen enerjinin (mesela elektrik) ve elektronik verilerin bir başka noktaya ulaştırılması da son zamanların önde gelen uğraş alanları arasındadır. Bu yazımızda kara yoluyla yapılan eşya (mal, emtia) taşımalarına ilişkin sorumluluk sigortası ile ilgili bazı sorunları ele alacağız.

TAŞIYICI SORUMLULUĞU

Kara yoluyla yapılan eşya taşımaları sırasında taşınan eşyanın tam veya kısmi hasara uğraması veya taşımanın gecikme ile tamamlanması sık görülen hususlardır. Bu hallerde taşıma edimini üstlenen kişi (kara taşımalarında "taşıyıcı" sözcüğü ile tanımlanmaktadır) ve varsa fiili taşıyıcı (taşıma edimini üstlenmiş olan asıl taşıyıcı tarafından taşımanın kısmen veya tamamen yerine getirilmesi kendisine bırakılmış olan üçüncü kişi) kanunda yazılı olan kurallar uyarınca sorumlu tutulabilmektedir. Fiili taşıyıcının sorumluluğu yalnızca zararın kendi yaptığı taşımadan doğması halinde doğmaktadır.

Türk Ticaret Kanunu taşıyıcının sorumluluğunu Alman kanunundaki hükümlerden esinlenerek düzenlemiştir. Alman yasal düzenlemesi ise büyük ölçüde kısaca CMR olarak bilinen 1956 tarihli Karayoluyla Uluslararası Eşya Taşımalarına İlişkin Sözleşme hükümlerini esas almıştır. Türkiye CMR'ye taraftır.

Böylece Türk mahkemeleri, uluslararası taşımalar (kalkış yeri veya varış yeri Türkiye olan taşımalar) ve yurt içinde gerçekleştirilecek taşımalara ilişkin uyuşmazlıklar hakkında benzer hükümleri uygulayacaktır. Diğer bir anlatışla iç hukukumuz ile bizi bağlayan uluslararası sözleşme hükümleri uyumlaştırılmıştır. 2011 tarihli (halen yürürlükteki) TTK öncesinde iç hukukumuz ile CMR farklı idi ve bu da iç taşımalarla uluslararası taşımalar arasında aynı tür yük zararları bakımından taşıyıcının sorumluluğuna ilişkin hüküm farklılıklarına neden olmaktaydı.

TTK 875(1) uyarınca taşıyıcı, eşyanın taşınmak üzere teslim alınmasından teslim edilmesine kadar geçecek süre içinde, eşyanın zıyaından, hasarından veya teslimindeki gecikmeden doğan zararlardan sorumlu bulunmaktadır. Bu sorumluluktan kurtulmak için taşıyıcı kendisinin en yüksek ölçüde özen göstermesine rağmen zararın kaçınamayacağı ve sonuçlarını önleyemeyeceği nedenlerden meydana geldiğini kanıtlamak zorundadır (TTK 876(1)). Taşıma aracındaki arıza, taşıtı kiraya veren kişinin veya onun temsilcileri veya çalışanlarının kusuru sorumluluktan kurtulma nedeni değildir (TTK 877). Taşıyıcının sorumlu olmayacağı haller TTK 878(1)'de sayılmıştır. Buna göre yük zararı (veya gecikme) sözleşme veya teamüle uygun olarak üstü açık bir araca veya güverteye yükleme yapılmasından, gönderenin yetersiz ambalajlama yapmasından, eşyanın gönderen veya gönderilen tarafından işleme tabi tutulmasından (özellikle gönderilen tarafından yüklenmesi veya boşaltılmasından), kırılma, paslanma, bozulma, kuruma, sızma, olağan fire yoluyla kolayca zarar görmesine yol açan doğal niteliğinden, gönderen tarafından paketlerin yetersiz şekilde etiketlenmesinden, canlı hayvan taşınmasından, Gümrük Kanunu ile diğer kanun ve düzenlemelerde yer alan hükümlerin taşıyıcının sorumluluktan kurtulmasını haklı gösterdiği hâllerden kaynaklanmışsa taşıyıcı sorumlu tutulmayacaktır. Taşıyıcının bu sayılan hallerin zarara yol açmış bulunduğunu kesin biçimde kanıtlaması gerekmez. Zararın bu hallerin birinden ileri gelmiş olması ihtimal dahilinde ise, bunun ortaya konulması yeterlidir (TTK 878(2)). Taşıyıcı, sözleşme uyarınca eşyayı sıcağa, soğuğa, ısı değişikliklerine, neme, sarsıntılara ya da benzer etkilere karşı özel olarak koruma yükümlülüğü altında ise, eşyanın doğal niteliği savunmasını ancak gerekli donanımın seçimi, bakımı ve kullanımına ilişkin tüm önlemleri almış ve özel talimatlara uygun davranmış bulunması hâlinde yapabilecektir (TTK 878(4)).

Taşıyıcı kendi adamlarının ve taşımanın yerine getirilmesi için yararlandığı kişilerin görevlerini yerine getirmeleri sırasındaki fiil ve ihmallerinden, kendi fiil ve ihmali gibi sorumludur (TTK 879).

SORUMLULUK SINIRLI

Taşıma hukukunda sorumluluk sınırlıdır. Kara taşımalarında bu sınır eşyanın (brüt) kilogramı başına 8,33 Özel Çekme Hakkıdır (TTK 882(1)). Gecikme zararlarında uygulanacak sınır ise taşıma ücretinin üç katıdır (TTK 882(3)). Taşıyıcı, tam hasardan sorumlu olduğu hâllerde, taşıma ücretini geri vermekle ve taşıma ile ilgili vergileri, resimleri ve taşıma işi nedeniyle doğan diğer giderleri de karşılamakla yükümlü olur. Kısmi hasar halinde ise taşıyıcının yükümlülüğü ödemesi gereken tazminatla orantılı şekilde belirlenecektir. (TTK 883).

Taşıyıcı, sözleşmeden doğan bir yükümlülüğünü ihlal etmesi nedeniyle meydana gelen (eşyanın tam veya kısmi hasarından veya taşıma süresinin aşılmasından kaynaklanmayan, eşya zararları dışında kalan zararlardan) tam hasar hâlinde ödemesi gereken tazminat miktarının üç katı ile sınırlı olarak sorumludur (TTK 884).

Sorumluluktan kurtuluş hâlleri ve sınırlamaları, eşya zararı veya gecikme nedeniyle yükle ilgili kişi tarafından taşıyıcıya yöneltilebilecek sözleşme dışı istemler için de geçerlidir TTK 885).

Zarara, kasten veya pervasızca bir davranışla ve böyle bir zararın meydana gelmesi ihtimalinin bilinciyle işlenmiş bir fiilinin veya ihmalinin sebebiyet verdiği ispat edilen taşıyıcı sorumluluktan kurtuluş hâllerinden ve sorumluluk sınırlamalarından yararlanamaz (TTK 886).

TTK, fiilî taşıyıcıyı 888'inci maddede düzenlemiştir. Buna göre fiilî taşıyıcı eşyanın zıyaı, hasarı veya gecikmesi nedeniyle kendisi tarafından yapılan taşıma sırasında ortaya çıkan zarardan asıl taşıyıcı gibi sorumludur. Asıl taşıyıcının gönderen veya gönderilen ile, sorumluluğun genişletilmesi için yaptığı sözleşmeler, fiilî taşıyıcıya karşı, ancak fiili taşıyıcı bunları yazılı olarak kabul etmişse geçerlidir. Fiilî taşıyıcı, taşıma sözleşmesinden doğan asıl taşıyıcıya ait bütün savunmaları ileri sürebilir. Asıl taşıyıcı ve fiilî taşıyıcı müteselsilen sorumludurlar.

Eşya zararının TTK 889'da öngörülen süreler içinde (dışarıdan anlaşılan zararların eşya teslim alınırken, dışarıdan görülemeyen zararların ise teslim almayı izleyen yedi gün içinde) taşıyıcıya bildirilmesi lazımdır. Aksi halde eşyanın sözleşmeye uygun olarak teslim edildiği varsayılır. Gecikme zararı ise yirmi bir gün içinde bildirmediği takdirde, talep edilemez.

TAŞIYICI SORUMLULUK SİGORTASI

Ülkemizde kara taşıyıcısının sorumluluğu hakkında sigorta genel şartları oluşturulmamıştır. Sigortacılar (bazı hallerde genel şart olarak Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Mesuliyet Sigortası Genel Şartları'nı kullanmakta; fakat (genel şartlara oranla teminat kapsamını belirlemede öncelikli olan) kendi hazırladıkları özel koşullar çerçevesinde bu





PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com

sigortayı yapmaktadırlar. Yukarıda ana hatlarıyla özetlediğimiz sorumluluk bazı sınırlamalara tabi olarak bu belirttiğimiz hukuki yapı temelinde teminat altına alınmaktadır.
Taşıma ediminin taşıma işleri komisyoncusu (Freight Forwarder) tarafından üstlenildiği taşımalara ilişkin taşıyıcı sorumluluk sigortası ise FFL (Freight Forwarder Liability Insurance) özel koşullarına tabi olarak yapılmaktadır. FFL özel koşulları birçok halde değişik taşıma araçları ile icra edilen taşımalara (mesela kara- deniz- demiryolu) ilişkin sorumlulukları kapsamaktadır.
Sorumluluk sigortası kural olarak bir sorumluluğu yasada düzenlenmiş olduğu şekliyle (fakat bazı haller kapsam dışı bırakılarak) temin eder. Sigortalı taşıyıcının sorumluluğunu yükle ilgili kişiyle özel bir anlaşma yaparak yasaya oranla genişletmiş olması halinde bu genişletme sigorta kapsamında sayılmayacak ve taşıyıcı yalnızca yasaya göre sorumlu tutulabildiği ölçüde korumadan yararlanabilecektir.
Sigorta sözleşmelerinde sigorta koruması "bütün rizikolar" (all risks) veya "tanımlanmış rizikolar" (named perils) esasına tabi kılınmış olabilmektedir. Bütün rizikolar esasına göre işleyen sigortalarda taşıyıcı, yalnızca teminat dışında kalacağı sözleşmede belirtilmiş olan hallerde sigortadan yararlanamayacaktır.
Buna karşılık tanımlanmış rizikolar esasına göre işleyen sigortalarda sorumluluğun sigorta sözleşmesinde sayılan hallerin birinden doğmuş olması gerekecektir. Tanımlanmış rizikolar esasının kararlaştırıldığı sözleşmelerde de teminat dışında kalan bazı durumlar söz konusu olabilir. Mesela sigorta teminatı kamyon klozu çerçevesinde yalnızca (kamyonun devrilmesi, çarpışması, yanması gibi) bazı sorumluluk doğuran haller için verilmişse durum böyledir.
Sigorta koruması tarafların anlaşmasına bağlı olarak değişkenlik gösterebilmektedir.

TEMİNATIN KAPSAMI

Sigorta sözleşmesi bazı taşımaları (mesela ağırlığı 40 tondan fazla ve/veya standart kaldırma ekipmanından farklı bir kaldırma ekipmanı gerektiren ve/veya elleçlenmesi için iki vincin ayni anda kullanılmasını gerektiren "proje taşımaları", inşaat makineleri, vinçler, kepçeler, dozerler, prefabrik evler, köprü kirişleri, jeneratörler, rüzgâr enerjisi jeneratörlerinin gövde ve kanatları, tarım makineleri, kıymetli evrak, nakit para, kuyum, altın, gümüş, canlı hayvan,
kürk, gazlı içecek taşımaları) kapsam dışında tutabilir. Taşıyıcı sorumluluk sigortalarında siber saldırılardan kaynaklanan sorumluluklar, uluslararası yaptırımlara aykırılıktan doğan sorumluluk ve salgın ve bulaşıcı hastalıklarla bağlantılı olarak doğan sorumluluklar da kapsam dışında bırakılmaktadır.
Sigorta sözleşmesi yükün tam veya kısmi hasara uğraması veya tesliminde gecikmeye ilişkin yasal sorumluluk yanında başka sorumlulukları da temin edebilmektedir (mesela taşıyıcının taşımaya ilişkin olarak alt taşıyıcıya hatalı talimat vermesinden veya bazı hususları bildirmeyi ihmal etmiş olmasından kaynaklanan sorumluluk). Bundan başka taşımayla ilgili bazı masraflar da sigortacı tarafından karşılanabilmektedir (mesela malin depolanmasında kullanılan ekipman ve/veya taşıtın temizlenmesi amacıyla yapılan harcama).
Taşıyıcı aleyhine uygulanan cezalar kural olarak teminat dışında bırakılmaktadır. Bununla birlikte mesela gümrük tarafından kesilen cezalar, çevreye verilecek zararlar nedeniyle kesilen idari para cezaları teminata dahil edilebilmektedir.
Alıcının yükü teslim almaması durumunda, sigortalının sorumlu olduğu bir zarar gerçekleşmiş bulunduğu takdirde, yükün başka bir yere taşınması mümkün olamıyorsa yapılan bazı masraflar da sigortacı tarafından ödenebilmektedir.
Bazı ülkelere yapılan taşımalar sırasında doğan sorumluluklar kapsam dışında tutulabilmektedir (mesela İran, Cibuti, Sudan).
Bunlar daha çok ABD, AB, İngiltere tarafından yaptırıma tabi tutulan veya iç koşulları nedeniyle özel tehlike taşıyan ülkeler olmakta ve zaman içinde değişebilmektedir.
Taşıyıcı sorumluluk sözleşmesi sigortalıya bazı "sözleşmesel görevler" (sözleşmesel yükümlülükler) yüklemiş olabilir. Bazen de bunlar teminat istisnası olarak öngörülmektedir. Mesela "sigortalı önceden sigortacının yazılı onayını almadan yasa veya uluslararası sözleşmede belirlenen sorumluluk sınırlarını aşan bir tutar üzerinden sorumlu olacağını kabul edemez" (sözleşmesel görev) veya "sigortalının yasa veya uluslararası sözleşmede belirtilen sorumluluk sınırlarını aşan tutarda sorumluluk üstlenmesi sigorta teminatının dışındadır (teminat istisnası). Sigortalı taşıyıcının yük zararına "kasten" veya "pervasızca hareket" sonucu yol açması olasılığında sigorta teminatı son bulacaktır.
Yükün taşıma sırasında çalınmasından sorumluluk (hırsızlığın yüklü araca veya depoya kırma, delme, yıkma, devirme ve zorlamayla gereç veya bedeni çeviklik sayesinde tırmanma veya aşma suretiyle veya kaybolan, çalınan veya haksız yere elde edilen asıl anahtarla veya anahtar uydurarak veya başka aletler veya şifre yardımıyla kilit açma suretiyle girilerek yahut gizlice girip saklanarak veya kapanarak veya öldürme, yaralama, zor ve şiddet kullanma veya tehditle yapılması gibi) bazı koşullara tabi olarak temin edilmektedir. Bununla birlikte araç sürücüsünün taşınan malı kısmen ve/veya tamamen ve/veya araçla birlikte çalması olasılığı teminat dışında bırakılmaktadır.
Konaklama halinde aracın güvenli ve sürekli gözetim altında bulunan bir park alanına park edilmemesi veya araçtan kısa süreli olarak uzaklaşılması öncesinde araç sorumlusunun herhangi bir hırsızlığı önlemek açısından gereken tüm güvenlik önlemlerini almamış olması nedeniyle meydana gelebilecek olan hırsızlık hasarları da sigorta koruması dışında bırakılabilmektedir. Özellikle sürücünün yüklü aracı evinin önüne ve/veya güvenlikli olmayan benzer lokasyonlara park etmesi araçtan kısa süreli ayrılmalarda kontağın kapatılıp kapıların kilitlenmesi, kontak anahtarının ve tescil belgesinin asla araç içinde bırakılmaması şart koşulmakta ve bunlara uyulmaması olasılığında teminatın işlemeyeceği belirtilmektedir.
Sigortalının taşımalarda kullanılan araçların plakalarını yazılı olarak sigortacıya bildirmesi ve ancak bu şekilde bildirilen araçlarla yapılan taşımalarda doğacak sorumlulukların sigorta kapsamında olacağı; sigortalı asıl taşıyıcının taşıma işini bir fiili taşıyıcıya yaptırması olasılığında sefer başlamadan önce araca ait belgelerin ve sürücüye ait sürücü belgesinin (ve kimlik belgesinin) fotokopisini alması ve gerektiğinde (mesela kaza veya hırsızlık durumunda) sigortacıya vermesi gerektiği, aksi halde sigortacının edim yükümlülüğünden kurtulacağı da taşıyıcı sorumluluğu sigortalarında kararlaştırılmış olabilmektedir. Bazı sözleşmeler, sigorta korumasının taşıyıcıların ve sürücülerin kanun ve yönetmeliklerle belirlenmiş niteliklere ve geçerli belgelere sahip olması ve bunların sigortacı tarafından talep edildiğinde ibraz edilmesi şartıyla geçerli olacağını, aksi halde sigortacının tazminat talebini reddedebileceğini öngörmektedir.
Bazı sözleşmelerde sürücünün ve/veya taşıma sırasında ona eşlik edenlerin hile veya ağır kusurunun (özellikle yükü çalmalarının) ancak sigortalı bu kişilerin veya fiili taşıyıcıların sebep oldukları zararı önlemek için durumun getirdiği bütün özeni gösterdiğini kanıtladığı takdirde temin edilmiş olacağı öngörülmektedir.
Sürücü belgesi yeterli olmayan veya alkol, uyuşturucu ve benzeri maddeleri kullanan sürücülerin neden olduğu kazalar sonucu oluşan hasarlardan sorumluluk da çoğu sözleşmede teminat dışında bırakılmaktadır.
Kazanç veya piyasa kaybına yol açılması nedeniyle doğan sorumluluk ve manevi tazminat istemleri de genellikle sigortacıların üstlenmedikleri haller arasındadır.
Sigorta sözleşmesinde taşıma sırasında meydana gelen hasarın, yük alıcıya teslim edilirken bir tutanakla tespit edilmemiş ve sigortacıya bildirilmemiş olduğu takdirde sigortacının ödeme yükümlülüğüne yol açmayacağı hükme bağlanmış olabilmektedir.
Sorumluluk sigortası teminatının "kamyon klozu" uyarınca verilmiş bulunması durumunda, aracın (kamyon/tır) kaza yapması (devrilme, çarpışma, yanma) sonucu taşınan malın uğrayacağı «tam zıya» veya ağır hasarları kapsayan dar kapsamlı bir sigorta koruması söz konusu olur. Kamyon klozu sel, yangın, köprü çökmesi gibi kaza kaynaklı zararları karşılar; yükleme/boşaltma riskleri ve hırsızlık genellikle dahil değildir. Ancak yükleme/ boşaltmadan, hırsızlıktan, ıslanmadan kaynaklanan zararlar sonucu doğacak sorumluluklar sigortacıyla ayrıca anlaşma yapılarak koruma kapsamına alınabilmektedir.

İŞLEYİŞE İLİŞKİN BAZI ÖNEMLİ NOKTALAR

Taşıyıcı sorumluluk sigortasında riziko olay (taşıyıcının sorumlu olduğu zararın nedeni niteliğindeki hukuka aykırı davranış) veya zarar (yükün zarar görmesi) veya talep (zarar görenin sigortalı taşıyıcıdan tazminat istemesi) hallerinden biri olarak tanımlanabilir. Sözleşmede riziko olarak tanımlanan hal sigorta süresi içinde gerçekleşmişse, sigortacı o süreyi kapsayan poliçe koşulları ve limitleri çerçevesinde sorumlu olacaktır. Teminat bazen (hatta çoğunlukla) sayılan hallerden ikisinin belirli bir süre içinde söz konusu olmuş bulunması koşuluna bağlanır. Mesela yük zararının sigorta süresi içinde meydana gelmesi, bu zarar ile ilgili tazminat isteminin de sigorta süresinin bitiminden en geç bir sene içinde ileri sürülmüş (ve sigortacıya bu süre sona ermeden önce bildirilmiş) olması. Ancak, sözleşmede öngörülen esas hangisi olursa olsun, sigortacı tazminat ödeme edimini zarar gören tazminat talebinde bulununca yerine getirecektir (daha önce yalnızca bazı giderleri karşılaması gerekecektir).
Hukukumuzda zarar görenin (yükle ilgili kişinin mesela gönderilenin) doğrudan taşıyıcının sorumluluk sigortacısını (taşıyıcıya karşı ayrıca dava açmış olması gerekmeksizin) dava etmesi mümkündür. Sigortacı zarar görene karşı, sigortalı taşıyıcının yararlanabileceği bütün savunmaları (mesela yükün taşıyıcının sorumlu olmadığı bir nedenden dolayı hasarlandığını) ileri sürebilir. Ayrıca (taşıyıcı sorumluluk sigortası zorunlu bir sigorta olmadığından) zarar görene karşı savunma olarak sigorta ilişkisinden kaynaklanan nedenlerle sigortalıya karşı sorumluluktan tamamen veya kısmen kurtulmuş olmasına yol açan hallere de dayanabilir (mesela rizikonun ağırlaştırılmış olduğu, sözleşme öncesi bildirim görevinin ihlal edildiği vb.).
Zarar görene tazminat ödeyen sigortacı, yasa gereğince sigortalı taşıyıcıya halef olur ve sigortalı taşıyıcının zarar görene karşı sorumluluğunun doğmasına neden olmuş bulunan üçüncü kişilere (mesela sigortalı asıl taşıyıcının taşıma işiyle görevlendirdiği fiili taşıyıcıya) zarar görene ödediği tazminat tutarını geri almak üzere rücu edebilir.
Zarar görenin sigortalı taşıyıcıya yönelttiği tazminat istemiyle ilgili giderler (makul olmak koşuluyla) sigortacı tarafından karşılanmak zorundadır.



ALİ AKTUĞ
aliaktug@yasamkocutr.com

Affinity branşında sağlık sigortacılığı ve self insurance

SELF Insurance'da başarı doğru veriyi kullanarak sigortalı adayına veya yenileme yaparken sigortalıya en az soruyla, en doğru paketi sunduğunuz ve ihtiyaç anında yanında olduğunuzun izlemini hissettirmenin değerli olduğunu da belirtmiştik. Sağlık sigortası, doğası gereği kasko veya konut sigortasına göre daha "kişisel" ve "karmaşık" algılanan bir üründür. Self-service modelinde bu karmaşıklığı sadeleştirmek, satışı bitirmenin anahtarıdır. Sağlık sigortasını dijital kanallardan satmak için aşağıdaki yaklaşımlar çok değerlidir. Dinamik Beyan Süreci: Sigortalı adayının en çok sıkıldığı kısım, sayfalarca süren sağlık beyanı formlarıdır. Bu süreç "Akıllı Sorular" ile yönetilmelidir. "Kronik bir rahatsızlığınız var mı?" sorusuna "Hayır" cevabı alındığında diğer sorular gizlenmelidir. Sigortalı adayından onay alınarak sağlık geçmişinin sisteme çekilmesi, beyan sürecini saniyeler içine indirir ve yanlış beyan riskini yani hasar anındaki oluşabilecek muhtemel sorunları ortadan kaldırır. Sağlık sigortası alan bir kişinin ilk yaklaşımı "Benim gittiğim hastanede geçiyor mu?" sorusudur. Bunun çözümü bulunduğu konuma en yakın anlaşmalı hastaneleri bir harita üzerinde göstermek en doğru yaklaşım olacaktır. Bir diğer öneri ise sağlık sigortasını karmaşık bir yapıdan çıkarıp "Lego" gibi modüler hale getirmektir. Self-service modelinde kullanıcıyı yolda tutacak akış aşağıdaki gibi olmalıdır; Yaş, cinsiyet ve il bilgisiyle hızlı prim gösterimi, tamamlayıcı Sağlık ile Özel Sağlık arasındaki farkın basit bir tabloyla sunumu, "Anlaşmalı hastanelerimizde %100 kapsam" gibi net vaatler, dijital imza ile poliçenin anında oluşturulması. Satış sonrası süreçte sigortalının poliçeyi kullanma biçimi, bir sonraki yılın satışını garanti eder. Hastaneye gittiğinde uygulama üzerinden "Provizyonum hazır mı?" diye bakabilmesi ve kalan muayene haklarının dijital bir bar üzerinden görebilmesi de çok değerlidir. Özel sağlık sigortalarında özellikle geçmişten gelen kronik durumlar söz konusu olduğunda sistem sigorta oluşumunu reddetmek yerine bir "uzman danışmana" yönlendirmelidir. Eğer AI destekli poliçe kabul sistemi geçmiş bir rahatsızlık nedeniyle otomatik onay veremiyorsa, ekranda "Size özel bir istisna çalışması yapmamız için bir uzmanımız sizi arasın mı? gibi " buton çıkmalıdır. Bu yaklaşım, tamamen dijitalde kaybolacak bir adayın tekrar kazanılmasını sağlar. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, "self-service" modeli için en uygun branştır. Çünkü ÖSS'ye kıyasla daha standart bir yapısı vardır, daha geniş bir kitleye hitap eder ve fiyatlandırması daha yalındır. TSS'yi dijital kanallarda "peynir ekmek gibi" satmak için uygulanacak stratejik operasyon planı şöyledir;

SGK Doğrulama ve "Sıfır Soru": TSS satarken "SGK'lı mısınız?" diye sormak yerine, arka planda bunu doğrulamak dönüşüm oranını artırır.

TCKN Entegrasyonu: Aday TCKN girdiğinde, sistem SGK durumunu anında sorgulamalıdır. Eğer uygun değilse, sistem onu otomatik olarak ÖSS akışına yönlendirmelidir.

Hızlı Profilleme: Sadece "Yaş, Cinsiyet ve İl" bilgisiyle net prim saniyeler içinde ekranda belirmelidir.

Hastane Odaklı Satış Deneyimi: Aday TSS'yi poliçe için değil, gideceği hastane için alır. Self-service akışı buna göre tasarlanmalıdır.

Hastane Arama Motoru: Aday, "Evime en yakın hastaneler hangileri?" veya "Her zaman gittiğim X hastanesi bu poliçeye dahil mi?" sorusuna teklif sayfasından çıkmadan cevap bulmalıdır.

Ağ Katmanları: "Sadece B grubu hastaneler" veya "A+ grubu dahil tüm hastaneler" gibi seçenekler, aradaki fiyat farkıyla birlikte (örneğin: "Sadece +250 TL farkla A grubu hastaneleri ekleyin") sunulmalıdır.

Online Doktor: "Hastaneye gitmeden 7/24 çocuk doktorunuza bağlanın" özelliği, self-service modelinin en güçlü satış argümanıdır.

Wellness Paketleri: Ücretsiz check-up, diş temizliği veya diyetisyen gibi "hemen kullanılabilir" hizmetler, poliçenin maliyetini müşteri gözünde sıfırlar.

Aile İndirimi: "Eşinizi ve çocuğunuzu ekleyin, %15 tasarruf edin" gibi dinamik hesaplamalar sepette anlık gösterilmelidir. Self-service satışında sigortalı adayı sistemi terk ettiği anda devreye giren mekanizma, karlılığı belirler.

Kaldığın Yerden Devam Et: Sayfadan çıkıp ertesi gün döndüğünde, tüm bilgilerini hazır bulmalıdır.

TSS, yüksek üretim hacmi ve düşük primli yapısıyla sigorta şirketleri için "müşteri kazanım kanalı" işlevi görür. Dijitalden TSS alan bir müşteri, daha sonra kasko veya konut sigortası satmak için en sıcak potansiyel adaydır.

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



HYUNDAI IONIQ 3: Segment genişletiliyor

Elektrikli mobilitede şehir içi odaklı yeni segment arayışı, Hyundai'nin IONIQ serisinde farklı bir kırılıma işaret ediyor. IONIQ 3'ün özellikle şehir içi kullanımda verimlilik, menzil dengesi ve sade tasarım diliyle öne çıkması bekleniyor. Hyundai'nin son dönemde yazılım ve batarya tarafında attığı büyük vizyoner atılımlar da bu modelin yalnızca bir giriş seviyesi araç olmayacağını gözler önüne seriyor. Hyundai IONIQ 3, elektrikli mobiliteyi daha geniş bir kullanıcı kitlesiyle buluşturmayı hedefleyen modellerden biri olarak konumlanıyor. IONIQ 3 özellikle vadettiği konforla birlikte senenin en çok konuşulan araçlarından biri olmaya aday.



Moto Buds 2 Plus: Dengeli ses performansıyla dikkat çekiyor

Kablosuz kulaklık pazarında çeşitlilik artarken, Moto Buds 2 Plus sade ve işlevsel bir deneyim sunma yaklaşımıyla öne çıkıyor. Aktif gürültü engelleme desteği, günlük kullanımda dış sesleri kontrol altına alırken, ses dengesi daha net bir dinleme deneyimi sunmayı hedefliyor. Hafif tasarım ve ergonomik yapı, uzun süreli kullanımda konfor sağlıyor. Bağlantı tarafında hızlı eşleşme ve stabil performans ön planda tutulmuş. Moto Buds 2 Plus, teknik detaylardan çok kullanım kolaylığı ve dengeli ses performansına odaklanan kullanıcılar için konumlanıyor.

OPPO F33: Günlük kullanıma odaklanıyor

Orta segmentte rekabet giderek sıkışırken, OPPO F33 bu alanda dengeli bir performans sunma iddiasıyla öne çıkıyor. Cihaz, günlük kullanımda akıcılığı korumaya odaklanan işlemci yapısı ve optimize edilmiş arayüzüyle dikkat çekiyor. Kamera tarafında özellikle portre ve düşük ışık performansına yönelik iyileştirmeler öne çıkarken, ekran deneyimi de akıcı kullanım hissini destekliyor. OPPO'nun pil yönetimi ve hızlı şarj konusundaki yaklaşımı bu modelde de korunmuş durumda. F33, teknik özelliklerini öne çıkarmaktan çok, günlük kullanımda sorunsuz bir deneyim arayan kullanıcıları hedefleyen modellerden biri olarak konumlanıyor.



Dell Pro serisi: Üretkenlik ve hıza odaklı

Bilgisayar dünyasında yapay zekâ odaklı dönüşüm hız kazanırken, Dell'in yeni Pro serisi bu değişimin doğrudan yansıması olarak öne çıkıyor. Copilot+ PC yaklaşımıyla şekillenen yeni nesil modeller, donanım ve yazılımın birlikte çalıştığı bir deneyim sunmayı hedefliyor. NPU destekli işlemciler, gelişmiş pil optimizasyonu ve yerel yapay zekâ uygulamaları, bu serinin temel yapı taşlarını oluşturuyor. Dell'in özellikle iş dünyasına yönelik konumlandırdığı Pro serisi, klasik performans beklentisinin ötesine geçerek üretkenlik ve hız odaklı bir kullanım vaat ediyor. Yeni seri, AI destekli bilgisayarların günlük iş akışına nasıl entegre olacağını gösteren önemli örneklerden biri olarak öne çıkıyor.





ASUS Zenbook: AI dönemi başlıyor

ASUS, Zenbook serisini yapay zekâ destekli yeni nesil donanımlarla güncellerken, taşınabilirlik ve performans dengesini yeniden tanımlamaya odaklanıyor. Yeni modellerde yer alan AI destekli işlemciler, özellikle çoklu görev performansını ve enerji verimliliğini artırmayı hedefliyor. İnce ve hafif tasarım, mobil kullanım senaryolarını desteklerken, ekran kalitesi de premium deneyimi güçlendiriyor. ASUS'un bu serideki yaklaşımı, yalnızca güçlü bir laptop sunmak değil, aynı zamanda günlük iş akışını hızlandıran bir araç yaratmak üzerine kurulu. Zenbook AI serisi, mobil çalışanlar için dikkat çeken seçeneklerden biri olarak öne çıkıyor.



Nisan sonu itibarıyla toplam prim üretimi 512 milyar lira oldu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2026 yılı Nisan sonu prim üretim verilerini internet sitesi üzerinden açıkladı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre Nisan sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %30,4 artış ile 512 milyar 164 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 109 milyar 13 milyon lira ile hastalık-sağlık oldu. Hastalık-sağlık branşını 106 milyar 896 milyon lira ile Zorunlu Trafik Sigortası takip etti. En fazla prim üretilen diğer branşlar ise şöyle sıralandı: 65 milyar 873 milyon lira ve %20,8 artış ile yangın ve doğal afetler, 64 milyar 79 milyon lira ve %64,6 artış ile genel zararlar, 54 milyar 120 milyon lira ve %24,2 artış ile kasko. Hayat dışı toplamına bakıldığında toplam prim üretimi %27,8 artış ile 437 milyar 44 milyon lira olarak gerçekleşirken hayat tarafında %47,8 artış ile toplam prim üretimi 75 milyar 119 milyon lira olarak kayıtlara geçti.



Aksigorta ve AgeSA ile Ageas ortaklığının 15'inci yılı kraliyet ziyaretiyle taçlandı

14 yıl aradan sonra Türkiye'de gerçekleşen ilk kraliyet ziyareti kapsamında Belçika Kraliçesi Mathilde'nin İstanbul programı, Türkiye ile Belçika arasındaki köklü ilişkilerin ekonomik ve stratejik boyutunu öne çıkaran anlamlı bir buluşmaya sahne oldu. Kraliçe Mathilde, Sabancı Grubu ile Ageas arasında 2011 yılından bu yana başarıyla sürdürülen iş birliğinin 15. yılının kutlandığı davete katıldı. Türkiye Cumhuriyeti ve Belçika Krallığı'ndan bakanların da iştirak ettiği organizasyon, iki ülkenin iş dünyasını aynı çatı altında buluşturarak finans ve sigortacılık alanında kurulan güçlü ortaklığın geldiği noktayı gözler önüne serdi. Aksigorta, AgeSA ve Medisa Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Binbaşgil ise davetteki konuşmasında ortaklığın stratejik ve sembolik önemine dikkat çekerek şu ifadeleri kullandı: "Sabancı Grubu ile Ageas arasındaki 15 yıllık ortaklık; istikrarlı büyümenin, ortak hedeflerin ve karşılıklı güvenin de bir hikâyesi. Son derece verimli bir iş birliği yürüttük ve bunun uzun yıllar boyunca gelişerek devam edeceğine yürekten inanıyorum. Bu ortaklığın bir iş ilişkisinin ötesinde; Türkiye ile Belçika arasındaki ilişkinin yaşayan bir yansıması olduğunu düşünüyorum."



Mercedes-Benz GLB: SUV segmenti büyüyor

Elektrikli SUV pazarında aile kullanımına yönelik modellerin artışı, Mercedes-Benz'in yeni GLB hamlesiyle farklı bir boyuta taşınıyor. Yeni elektrikli GLB'nin özellikle uzun menzil, hızlı şarj teknolojisi ve geniş yaşam alanı dengesiyle öne çıkması bekleniyor. Mercedes-Benz'in son dönemde dijital altyapı, batarya teknolojisi ve 800 volt mimarisi tarafında attığı adımlar da bu modelin yalnızca klasik bir kompakt SUV olmayacağını gösteriyor. Yeni GLB, premium elektrikli mobiliteyi daha geniş kullanıcı profilleriyle buluşturmayı hedefleyen modeller arasında konumlanıyor.

Forza Horizon 6: Deneyim kişiselleştiriliyor

Oyun dünyasında donanım ve deneyim arasındaki bağ giderek güçlenirken, Forza Horizon 6'ya özel geliştirilen bu oyun kolu, tasarım ve kullanım hissini bir araya getiriyor. Özel renk paleti ve detaylı yüzey dokusu, cihazı yalnızca bir aksesuar olmaktan çıkarıp koleksiyon parçasına dönüştürüyor. Ergonomik yapı, uzun süreli oyun deneyimlerinde konforu desteklerken, hassas tetik mekanizması sürüş deneyimini daha kontrollü hale getiriyor. Bu özel sürüm oyun kolu, oyun deneyimini kişiselleştirmek isteyen kullanıcılar için öne çıkan alternatiflerden biri olarak konumlanıyor.



Motorola Moto G87: Deneyim sadeleşiyor

Motorola, G serisiyle sürdürdüğü erişilebilir akıllı telefon çizgisini Moto G87 ile devam ettiriyor. Cihaz, sade arayüzü ve dengeli donanımıyla günlük kullanımda stabil bir performans sunmaya odaklanıyor. Geniş ekran yapısı, multimedya tüketiminde daha konforlu bir deneyim sağlarken, batarya tarafında uzun kullanım süresi hedefleniyor. Kamera tarafında ise yapay zekâ destekli sahne optimizasyonları dikkat çekiyor. Moto G87, yüksek performans iddiası yerine sürdürülebilir kullanım ve erişilebilirlik dengesini gözeten kullanıcılar için geliştirilmiş bir model olarak öne çıkıyor.





DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Ekonomik belirsizlikte sigorta sektörünün etkilenmesi ve çözüm önerileri

SİGORTA sektörü, ekonomik sistemin doğal yapısı içerisinde en önemli yapı taşlarından biri olarak bireylerin ve işletmelerin olabilecek maddi kayıplarıyla ilgili, karşı karşıya kaldığı riskleri yönetmelerine yardımcı olmaktadır. Bununla birlikte sektör, ekonomik belirsizliklerden doğrudan etkilenen alanlardan biridir. Küreselleşme, finansal dalgalanmalar, yüksek enflasyon, faiz oranlarındaki değişimler, doğal afetler ve jeopolitik riskler sigorta şirketlerinin faaliyetlerini önemli ölçüde etkilemektedir. Özellikle son yıllarda, dünya ekonomisinde savaşa bağlı yaşanan krizler, sigorta sektörünün yalnızca risk üstlenen bir yapı olmadığını, aynı zamanda ekonomik değişimlere hızlı uyum sağlamak zorunda olan dinamik bir sektör olduğunu göstermiştir. Bu bağlamda ekonomik belirsizlik süreci sigorta sektörünü öncelikle prim üretimi üzerinden etkilemektedir. Ekonomik daralma dönemlerinde bireylerin satın alma gücü azalırken işletmeler de maliyetlerini düşürme eğilimine girmektedir. Bu durum sigorta poliçelerine olan talebin azalmasına neden olmaktadır. Aynı zamanda artan işsizlik oranları ve gelir kayıpları bireylerin sigorta harcamalarını ertelemesine yol açmaktadır. Bir başka etki ise hasar maliyetlerinde görülmektedir. Yüksek enflasyon ortamında araç yedek parçaları, sağlık hizmetleri ve inşaat maliyetleri hızla yükselmektedir. Bu durum sigorta şirketlerinin tazminat giderlerini artırmaktadır. Prim gelirleri aynı hızda artmadığında şirketlerin teknik kârlılığı olumsuz etkilenmektedir. Özellikle trafik ve sağlık branşlarında maliyet baskısı daha yoğun hissedilmektedir. Bunun yanında döviz kurundaki dalgalanmalar, reasürans maliyetlerini artırarak şirketlerin finansal yükünü daha da yukarılara taşımaktadır. Bunların yanı sıra, finansal piyasalardaki dalgalanmalar da sigorta şirketleri açısından önemli bir risk oluşturmaktadır. Sigorta şirketleri topladıkları primleri sermaye piyasalarında değerlendirmektedir. Ancak faiz oranlarındaki ani değişimler, borsa dalgalanmaları ve yatırım araçlarının değer kaybetmesi şirketlerin yatırım gelirlerini azaltabilmektedir. Bu durum özellikle uzun vadeli yükümlülüklere sahip hayat ve emeklilik şirketlerinde daha belirgin şekilde ortaya çıkmaktadır. Ekonomik belirsizlik dönemlerinin bir başka boyutu ise müşteri davranışlarının da değişmekte olduğudur. Dijitalleşmenin hız kazanmasıyla birlikte müşteriler daha düşük maliyetli, hızlı ve esnek sigorta ürünleri talep etmektedir. Doğal olarak, geleneksel iş modelleriyle faaliyet gösteren şirketler bu yüzden rekabet avantajını kaybedebilmektedir. Ayrıca teknoloji odaklı sigortacılık uygulamalarının yaygınlaşması sektörde yeni rekabet unsurları ortaya çıkarmaktadır.

Bu sorunlara karşı sigorta şirketlerinin uygulayabileceği çeşitli çözüm yolları bulunmaktadır. Öncelikle risk yönetimi süreçlerinin güçlendirilmesi gerekmektedir. Şirketlerin ekonomik senaryolara dayalı stres testleri yapması, olası krizlere karşı dayanıklılığı artıracaktır. Aktüeryal analizlerin güncellenmesi ve doğru fiyatlama politikalarının uygulanması da teknik zararların azaltılmasına katkı sağlayacaktır. Dijital dönüşüm yatırımları sigorta şirketleri için önemli bir çözüm alanıdır. Yapay zekâ, büyük veri analitiği ve otomasyon sistemleri sayesinde müşteri ihtiyaçları daha doğru analiz edilebilir. Böylece kişiselleştirilmiş poliçeler geliştirilebilir ve operasyonel maliyetler düşürülebilir. Özellikle doğal afet risklerinin yoğun olduğu ülkelerde güçlü reasürans anlaşmaları şirketlerin sermaye yapısını koruyabilir. Ayrıca sigorta şirketlerinin yatırım portföylerini çeşitlendirmesi ve sürdürülebilir finansman araçlarına yönelmesi ekonomik dalgalanmalara karşı koruma sağlayacaktır.

Sonuç olarak ekonomik belirsizlikler sigorta sektörünü prim üretimi, hasar maliyetleri, yatırım gelirleri ve müşteri davranışları açısından önemli ölçüde etkilemektedir. Ancak güçlü risk yönetimi, dijitalleşme, doğru fiyatlama politikaları ve finansal çeşitlendirme stratejileri sayesinde sigorta şirketleri bu süreçleri daha başarılı şekilde yönetebilir. Gelecekte ekonomik dalgalanmaların devam edeceği düşünüldüğünde, değişime hızlı uyum sağlayabilen ve teknoloji odaklı çözümler geliştiren sigorta şirketleri sektörde daha güçlü bir konuma ulaşacaktır.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



SERKAN NİŞANCI İstanbul doğumlu olmasına rağmen seslendirdiği Ankara türküleri ile ünlenen sanatçı, güçlü sesi ve yorumu ile özellikle dijital mecralarda geniş bir dinleyici kitlesine ulaştı. Özellikle 'Eller Üzer' adlı parçasıyla milyonlara ulaştı



JUSTIN BIEBER Kanadalı pop\R&B şarkıcısı. 2000'lerin sonunda YouTube'a yüklediği videolar sayesinde Scooter Braun tarafından keşfedildi. 'Baby' ve 'Stay' parçalarıyla çıkış yaparak dünya çapında ün kazandı ve gençlerin idolü haline geldi.

YERLİ

1. Ellez Üzer – **Serkan Nişancı**
2. sanma ki yaşıyorum – **AKDO, ASLAL, Lessio, Astral**
3. Ömrüm – **Eypio**
4. RDM – **Kavak, Ege**
5. hay Allah – **Murda**
6. Hermes 2.0 – **Batuflex**
7. İmitadora – **SAMAEL**
8. Daha İyi – **Manifest**
9. Güm Güm – **Ayşe Hatun Önal, Onur, Serhat Karadağ**
10. Kalpsiz Bir Serseri – **Simge**

Kaynak: Spotify

GLOBAL

1. Beauty And A Beat – **Justin Bieber, Nicki Minaj**
2. SMIW – **BTS**
3. Billie Jean – **Michael Jackson**
4. Baby Doll – **Dominic Fike**
5. drop dead – **Olivia Rodrigo**
6. Choosin' Texas – **Ella Langley**
7. Love Me Not – **Ravyn Lenae**
8. Earrings – **Malcolm Todd**
9. Self Aware – **Temper City**
10. Sailor Song – **Gigi Perez**

AKTÜEL / KİTAP

Akan Nehir Gibi Paulo Coelho

Dünyanın en sevilen ve en çok okunan yazarlarından Paulo Coelho maneviyat, yaşam ve etik üzerine düşüncelerini paylaştığı bu sürükleyici kitabında, büyük ya da küçük fark etmeksizin hayatın çok özel dersler barındırdığını gösteriyor. Okçuluktan farkındalığa, yolculuktan iyi ile kötünün doğasına kadar çok çeşitli konularda kişisel düşüncelerini sunan Coelho, bir kurşun kalemin mutluluğa giden yolu gösterebileceğini, bir dağa tırmanma kılavuzu sayesinde hayallerin gerçeğe dönüşebileceğini, Cengiz Han ve şahininin hikâyesi üzerinden öfkenin yıkıcılığını ve dostluğun kıymetini anlatıyor. Akan Nehir Gibi, okurları heyecan verici bir felsefi yolculuğa davet ediyor.



Yetişin Babalar Prof. Dr. Selçuk Şirin

Annenin hücrelerine kadar hissederek yaşadığı mucizevi hamilelik dönemine baba bir izleyici olarak eşlik eder. Evladını kucağına aldığı andaysa babayı artık bambaşka bir hayat bekler. Maalesef bu heyecanlı ve büyük değişimde babalara yoldaşlık edecek pek bir kaynak yok. Elinizdeki kitap, işte bu büyük açığı kapatmak için kaleme alındı. Doğumdan ergenliğe uzanan bu babalık rehberinde Prof. Dr. Selçuk Şirin, bilimi yaşamla birleştiriyor. Modern dünyada çocuk yetiştirmek isteyen babalar için sade, gerçekçi ve uygulanabilir bir yol haritası sunuyor. Eğer, "İyi bir baba olmak istiyorum ama nereden başlayacağımı bilmiyorum" diyorsanız, bu kitap sizin için.



Ateşli Silahlar ve Bilardo Can Bonomo

Gölgede kalan küçük kardeşler, egosantrik ebeveynler, pahalı saatler, inip çıkan dijital göstergeler, süper yatlar, single maltlar, damacana ve anksiyete... Modern Robin Hood'lara yer var mı bu hayatta? Bir moto-kuryenin Sultangazi'nin dar sokaklarından kripto para dünyasına uzanan yolculuğu, bir yandan maddi çıkmazlarla dolu hayatın gerçeklerini gözler önüne sererken diğer yandan varoluşsal kaygıların absürd komedisine dönüşüyor. Can Bonomo, modern dünyanın başarı takıntısı, sınıf atlama çabası ve köşeyi dönme hayallerini ruh ve sinir hastalıklarıyla harmanladığı ilk romanı Ateşli Silahlar ve Bilardo'yla, Necip'in hikayesiyle kitapseverlerin karşısına çıkıyor.



SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



DRAKULA

Bram Stoker'ın ölümsüz eseri Drakula romanındaki karakterlerden hareketle Okan Bayülgen'in yeniden kaleme aldığı ve yönettiği oyunda, tarihin en ünlü fantastik karakterlerinden biri olan Drakula'ya Okan Bayülgen, vampir avcısı Van Helsing rolüne ise Hayko Cepkin hayat verecek. Oyun, Haziran ayında Zorlu PSM'de sahnelenecek.



HARİKA ŞEYLER LİSTESİ

Her şey 6 yaşında bir çocuğun yazdığı bir listeyle başlar. Dondurma, su savaşı, geç saate kadar televizyon seyretmesine izin verilmesi... Yaşamaya değer bir sebep bulamayan annesinin hastaneye kaldırıldığını öğrenen çocuğun, ona bir hediye olarak yazdığı bu liste, zaman içinde yaşamı değiştiren bambaşka bir şeye dönüşür. Oyun, Zorlu PSM'de.



METOT

Bir şirketin toplantı odası; iş görüşmesine gelen dört kişi, tüm hünerlerini ortaya koyup işi kapmak için gizem dolu çeşitli sınavlardan geçecek. İspanyol Jordi Galceran'ın kaleme aldığı, Semaver Kumpanya repertuvarında 10 yıldan fazla yer alan Metot, kumpanyanın 23'üncü yılında Zorlu PSM'de yeniden sahnede.



MELİKE ŞAHİN

Güçlü sesi ve vurucu şarkı sözleriyle Melike Şahin, hayranlarının ezbere eşlik ettiği şarkıları ve büyüleyici sahne performansıyla Türkiye'nin farklı şehirlerindeki turnesine devam ediyor. BKM organizasyonuyla gerçekleşen unutulmaz konserlerde sanatçı 12 Haziran'da Maximum Uniq Açıkhava'da sahne alacak.



ÖLÜM VE BAKİRE

Bir hikâye anlatıldığı kadar mı yoksa anlaşıldığı kadar mıdır? Gerçek, kurgudan daha mı çarpıcıdır? Zişan Uğurlu'nun yönettiği Tiyatro Tonik yapımı 'Ölüm ve Bakire', üç sezondur seyirciyle buluşmaya devam ediyor. Ölüm ve Bakire, çarpıcı anlatısıyla Zorlu PSM'de tiyatroseverlerle buluşacak



MEHTAP BAYDU: SENİ SEVMEK ÇOK ZOR

Mehtap Baydu'nun Türkiye'deki ilk kurumsal solo sergisi 'Seni Sevmek Çok Zor' sanatçının bu bağlamda ürettiği yeni yapıtlarını yakın dönem eserlerinden bir seçkiyle bir araya getiriyor. Baydu'nun performans, heykel, fotoğraf ve video gibi farklı mecralar arasında kurduğu bağlantıları ve geçişkenlikleri görünür kılan sergi, beden ile nesnenin etkileştiği katmanlı bir duyumsama alanı sunuyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Mayısın getirdikleri

Mayıs ayı yazın müjdecisi...
Bereket getirmesi bekleniyor.
Çiçek açan ağaçlar bu ay meyveye dönüyor. Ay bereketiyle birlikte geliyor.
Biraz araştırdım, Mayıs kelimesi Bereket Tanrıçası Maia'dan geliyormuş. Mitolojide birçok Bereket Tanrıçası var, Maia da onlardan biri.
Mayıs'ın kökeni, Latincede "büyük/büyüme" anlamına gelen maius sözcüğüne dayanıyor. Roma tanrıçası ve bahar/bereket simgesi Maia Maiesla'sa ithafen Maius mensis (Maia'nın ayı) olarak adlandırılmış.
Eski Yunanca da "Maia", sözcüğünün, "Anne" anlamına gelen ve bugün çeşitli dillerde mother, mutter, madre, gibi sözcüklerin kaynağını oluşturduğunu söyleyenler de var. Böyle bakıldığında şefkat dolu bir sözcük olduğunu söylemek mümkün.
Anneler Günü de onun için mi Mayıs ayında kutlanıyor acaba?
Her ayın önemi var, ama Mayıs ayının önemi benim için bir başka. En önemlisi beni dünyaya getiren sevgili annem bundan tam 98 yıl önce bir Mayıs ayında dünyaya gelmiş; ikizler burcu. Ben de ikizler burcundanım. Annem benim can ikizim, ruh ikizim. Maalesef üç yıl önce kaybettim can ikizimi.
Sevgili ablam da mayıs doğumlu. O da ikizler.
Mayıs'ın büyüme ve bereket ayı olduğunu söylemiştik, gerçekten öyle mi? Bir bakalım.
Pazara bir çıkın; domates 150-200 lira aralığında, 200 liradan aşağı biber yok. Meyve fiyatları el yakıyor. Çok fazla örneğe gerek yok. Hepimiz hızla büyüyen ekonomimizin ağırlığı altında dayanmaya çalışıyoruz.

Ne demiş Orhan Veli.

Gerin, bedenim, gerin;
Doğan güne karşı.
Duyur duyurabilirsen,
Elinin kolunun gücünü,
Ele güne karşı.

Bak! dünya renkler içinde!
Bu güzel dünya içinde
Sevin sevinebilirsen
İnsanlığın haline karşı.
Durmadan işleyen saatlerde
Dişli dişliye karşı;
Dişlilerin arasında,
Güçsüz güçlüye karşı.
Herkes bir şeye karşı.
Küçük hanim, yatağında, uykuda,
Rüyalarına karşı.

Mayısın götürdüklerine değinip fazlaca canınızı sıkmak istemiyorum. Takdir sizin.
Şöyle geriye dönüp bir hafıza tazeliyelim; bakalım Mayıs ayı geçmişte hem bizi, hem de tüm insanlığı etkileyen başka neler getirmiş.

Özetle;
1 Mayıs İşçi Bayramı olarak dünyanın birçok ülkesinde kutlanıyor.
2 Mayıs 1945'de Berlin Hükümeti teslim oldu ve İkinci Dünya Savaşı sona erdi.
3 Mayıs, Dünya Basın Özgürlüğü Günü, 8 Mayıs, Yunus Emre'yi Anma Günü olarak kutlanıyor.
19 Mayıs 1919'da Mustafa Kemal Atatürk, Samsun'a çıkarak Kurtuluş Savaşımızı başlattı. Gençlik ve Spor Bayramımız Kutlu Olsun.
29 Mayıs 1453'de İstanbul, Fatih Sultan Mehmet tarafından fethedildi.
29 Mayıs 1935'de Türk Bayrağı Yasası kabul edildi.
Son olarak, Galatasaray 09 Mayıs 2026'da Galatasaray 26'ncı Şampiyonluğunu ilan etti. Mayıs'lar Bizim.
Bundan sonra yaşanacak tüm mayısların, ülkemize ve insanlığa bereket ve hayırlar getirmesi dileğiyle...

İstanbul, 14 Mayıs 2026



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

“Hemşehrim”

GÜNLÜK yaşamda ne sık yaşanıyor değil mi, yeni birisi ile tanışıldığında “Nerelisin hemşerim?” sorusu.
Annem, babam, onların anneleri babaları hep İstanbul doğumlu; daha geriye gidildiğinde tabii İstanbul dışında doğmuş olanlar var ama bu soru bana sorulduğunda yanıtım hep “İstanbulluyum”.
Sonra gelen ikinci soru olan “Peki ama aslen nerelisin?” sorusuna da “İstanbulluyum” diyorum hep.
İstanbullu olmanın bir ayrıcalık olmasından ya da böyle hissettiğim/hissettirmek istediğim için değil konuşmaya bu açıdan girmemek için kapatıyorum bütün ortak nokta arayışlarını hemşehrilik üzerinden.
Bu arada ben de zaman zaman ortak nokta arayan biriyim, özellikle de iş yaşamında faydası olduğunu da düşünüyorum bunun ama herhangi bir ilişkinin kütüğe kayıtlı olunan il, sahip olunan varlıklar, tutulan takım, unvanlar ve hatta burçlar vs üzerinden başlamaması gerektiğine inanıyorum.
Bu yüzden bir zamanlar üst yöneticisi olduğum şirkette bir fantezi peşinde koşup tüm çalışanların unvanlarını kaldırmıştım, “Sizi kartvizitte yazanla değil duruş ve sözlerinizle tartsınlar, yetkiniz ve birikiminiz yapabildiklerinizden anlaşılsın” diye.
Etiketlerin gereğinden fazla önemsendiği bir coğrafyadayız. Bu etiketleri kartvizitlere, araba camlarına, bina cephelerine, kapı & pencerelere, hatta giydiğimiz giysilere ekliyoruz.
Tabii etiket algısının alıcısı olduğu için oluyor bu. Aynı restorana iki farklı araç ile gittiğinde kapıda gördüğün karşılama farklı oluyor, bu yüzden telefon dolandırıcılığı girişimleri hep ‘önemli yerlerden arıyoruz’ giriş cümleleri ile yapılıyor, bu sayede herhangi bir yerden daha kolay randevu alınabiliyor.
Yıllar içinde olumlu denebilecek gelişmeler de olmuyor değil. Özellikle tasarım, trend odaklı ürünleri bugün herkes kullanabiliyor. Bu yüzden de sahibinin kim olduğunu ilk anda anlamak zorlaşıyor. Benzer şekilde uzaktan çalışma, serbest kıyafet vs gibi değişimler ile bireyler görece homojenleşiyor. Ama “sen benim kim olduğumu biliyor musun?” sorusu hala ortalıkta, “ye kürküm ye” her daim iş yapıyor.
Tabii bu son örnekler “nerelisin hemşehrim”e göre çok daha sorunlu durumlar çünkü “nerelisin?”de çoğu zaman masumca bir bağ kurma, bir ortak konu veya tanışlık arayışı olabilse de diğerlerinde doğrudan güç gösterisi ve hızlı sonuç alma arayışı var.
Peki, güç gösterisi veya hızlı sonuç alma arayışı nereden çıkıyor? Kanımca bu da ya normal yollardan gidilse sonuç almanın çok zaman alacağı, ya da bu konuyu ancak güç/fors çözer düşünceleri.
Bence insanları değerlendirmek, sonrasında da yakınlaşma olur mu kararı vermek için konuşmak ve izlemek yeterli. Söyledikleri doğru ve tutarlı mı? İfadelerinde yanıltıcı ve yönlendirici söylemler var mı? Doğal olarak gelişmesi gereken bir güzergah yerine önceden saptanmış bir kavşağa mı gidiyor konuşma gibi noktalara dikkat etmek lazım. Tabii tüm bunlar yaşanırken karşınızdaki kişinin bakışları, ses tonu, mimikleri, el kol hareketleri de önemli ip uçları.
İnsanların yakınlaşmak için ortak noktalar aramaya çalışması, bu ortak noktalardan kısa veya uzun süreli dostluk veya iş birliği çıkarma çabaları anlaşılabilir şeyler. Ama öte yandan hiç ortak noktası olmayan insanların çok sağlıklı ilişkiler kurması da sıkça yaşanan durumlar.
Tıpkı üzerinde hiçbir etiket, hiçbir tanımlayıcı gösterge olmayan insanların karşısındaki için yaşam döngüsünü değiştiren kişiler haline gelmesi gibi.
Görüşmek üzere...

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Cenazemize Hoş Geldiniz

Yönetmen: Neslihan Yeşilyurt
Oyuncular: Sevda Erginci, İsmail Ege Şaşmaz, Gonca Vuslateri, Erkan Can, Timur Acar, Güven Hokna
Tür: Komedi
Platform: Prime Video / TV+

4 yıldır birlikte olan İrem ve Ozan, nişan gününe hazırlanırken iki ailenin ilk kez karşılaşacağı gerilimli bir güne uyanırlar. İrem’in renkli, sorun çıkarmaya fazlasıyla açık ailesi ile Ozan’ın daha düzenli aile yapısı aynı evde buluşunca, beklenen nişan kısa sürede büyük bir karmaşaya dönüşür. Aile sırları, yanlış anlaşılmalar ve peş peşe gelen aksilikler, hikâyeyi yerli komedinin absürt damarına yaklaştırıyor. Cenazemize Hoş Geldiniz, aile komedisinin nadir yapımlarından.



ROMANTİK KOMEDİ / FİLM ●●●

Aşk Taktikleri 2

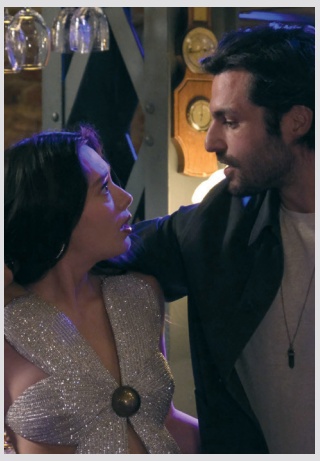
İlk filmde ilişkiler üzerine kurdukları taktiklerle birbirlerini sınayan Aslı ve Kerem, bu kez evlilik meselesiyle karşı karşıya kalıyor. Evliliğe inanmadığını söyleyen Aslı, Kerem’in de aynı fikirde olduğunu görünce bu kez onu evliliğe ikna etmek için yeni oyunlara başvurur. Netflix’te yer alan yapım, romantik komedi formülünü düğün, ilişki krizi ve hızlı tüketilen platform ritmiyle sürdürüyor.



PSİKOLOJİK GERİLİM / FİLM ●●●

Zuhal

İstanbul’un merkezinde yaşayan avukat Zuhal, evinde kedi sesi duymaya başlamasıyla birlikte giderek daha takıntılı bir arayışın içine sürüklenir. Bu sesi kendisinden başka kimsenin duymaması, onu apartman içinde yalnızlaşan ve gerçeklikle bağı zayıflayan bir noktaya taşır. Minimal anlatımıyla öne çıkan film, yalnızlık, sınıf ve zihinsel çözülme temalarını sade bir dille ele alır. Film, MUBI’de.



KOMEDİ / FİLM ●●●

Aaahh Belinda

Kariyerine odaklanmış oyuncu Dilara, bir şampuan reklamı çekimi sırasında kendini beklenmedik biçimde bambaşka bir hayatın içinde bulur. Bir anda kendi kimliğinden uzaklaşarak evli ve çocuklu bir kadının yerine geçmek zorunda kalan Dilara için gerçeklik giderek bulanıklaşır. Hikâye, kimlik, görünürlük ve kadınlık rolleri üzerine kurulu bir sorgulamaya dönüşür. Yapım Netflix’te.



Yönetmen: Niki Caro
Oyuncular: Jennifer Lopez, Joseph Fiennes, Omari Hardwick, Gael García Bernal
Tür: Dram
Platform: Netflix

Anne

Geçmişiyle bağlarını koparmaya çalışan bir kadın, yıllar önce geride bırakmak zorunda kaldığı kızını korumak için yeniden ortaya çıkar. Suç dünyasından uzak kalmaya çalışsa da, kızının hedef haline gelmesiyle birlikte eski kimliğine dönmek zorunda kalır. Takip ve kaçış ekseninde ilerleyen hikâye, annelik içgüdüsünü yüksek tempolu bir aksiyonla birleştiriyor. Karakterin geçmişiyle kurduğu gerilim, anlatıya duygusal bir katman eklerken, yüzleşmeler hikâyeyi giderek sert bir noktaya taşıyor.



AKSİYON / FİLM ●●●

Adil Oyun

Aynı finans şirketinde çalışan genç bir çiftin ilişkisi, beklenmedik bir terfiyle birlikte farklı bir boyuta taşınır. Güç dengelerinin değişmesiyle birlikte, iş hayatındaki rekabet özel hayatlarına da sızar. Başarı, hırs ve ego üzerinden ilerleyen hikâye, modern ilişkilerdeki kırılgan yapıyı sert bir dille ele alıyor. Gerilim yükseldikçe karakterlerin birbirine karşı tutumu da dönüşür. Film, Netflix'te izlenebiliyor.



AKSİYON / FİLM ●●●

Reptile

Genç bir emlak danışmanının öldürülmesiyle başlayan soruşturma, deneyimli bir dedektifi karmaşık bir ağın içine çeker. İlk bakışta sıradan görünen cinayet, ilerledikçe daha karanlık bağlantıları ortaya çıkarır. Gerçek ile görünen arasındaki farkın giderek büyüdüğü hikâye, karakterlerin geçmişleriyle yüzleşmesini de beraberinde getirir. Film, Netflix'te.



DRAM / FİLM ●●●

Dünyayı Ardında Bırak

Tatil için şehirden uzaklaşan bir ailenin planları, beklenmedik bir krizle altüst olur. Elektronik sistemlerin çökmesiyle birlikte dış dünyayla bağlantı kesilir ve belirsizlik giderek büyür. Aynı eve sığınan iki farklı ailenin kurduğu ilişki, güvensizlik ve hayatta kalma içgüdüsü üzerinden şekillenir. Görünmeyen bir tehdidin yarattığı gerilim, hikâyeyi psikolojik bir alana taşır. Film, Netflix'te izlenebiliyor.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Dil, en kıymetli kültür göstergesi

DİL, insanların duygu, düşünce, istek ve bilgilerini ses, sözcük ve jestler aracılığıyla aktardığı, kendine özgü kuralları olan gelişmiş ve sosyal bir iletişim sistemidir. Toplumsal bağları güçlendiren, kültürel mirasın aktarılmasını sağlayan canlı bir kurum olarak tanımlanır. Dil, anlamlı seslerden ve kurallardan oluşan bir yapıya sahiptir.

Dilin temel özellikleri ve işlevleri şunlardır:

- **İletişim Aracı:** En temel işlevi, insanlar arasında duygu ve düşünce alışverişini sağlamaktır.
- **Toplumsal ve Canlı: T**oplumdan öğrenilir, kültürel bir miras olarak nesilden nesile aktarılır ve zamanla değişip gelişebilir.
- **Kurallar Dizgesi:** Seslerin ve kelimelerin rastgele değil, belirli dilbilgisi kuralları çerçevesinde bir araya gelmesiyle oluşur.
- **Sistemli Yapı:** Ses, hece ve cümle yapısından oluşan, karmaşık bir yapıya sahiptir.
- **Kültürel Aktarım:** Toplumların geçmişini, değerlerini ve birikimlerini yansıtan en önemli unsurdur.

Dil, sadece sözlü iletişimi (konuşma) değil, yazılı ve işaret tabanlı anlatım biçimlerini de kapsayan, insanı diğer canlılardan ayıran en önemli yetkinliklerden biridir.
Toplumların diline bakarak ruh halini de anlamak çoğu zaman mümkündür. Kimi toplumlar daha yumuşak, kimi toplumlar ise daha keskin, alaycı ve zaman zaman aşağılayıcı bir üslup kullanır. Bu farklılık çoğu zaman yanlış biçimde "genetik" ya da "karakter meselesi" olarak yorumlanır. Oysa sivri dil, çoğunlukla biyolojik değil, tarihsel ve sosyal birikimin sonucudur. Bir toplumun konuşma biçimi, o toplumun yaşadığı güç ilişkilerini, bastırılmış duygularını ve hayatta kalma stratejilerini ele verir.
Alaycı dilin en önemli kaynaklarından biri savunma mekanizmasıdır. İnsan, kendini tehdit altında hissettiğinde doğrudan saldırmak yerine ironiyi kullanır. Bu hem geri çekilme hem de karşı tarafı zayıflatma yöntemidir. Kırılganlık açıkça ifade edilemediğinde, alay bir zırh görevi görür. Bu yüzden sert mizahın yoğun olduğu toplumlarda çoğu zaman derin bir güvensizlik ve kırılganlık birikimi bulunur. İnsanlar doğrudan öfke göstermek yerine, iğneleyici cümlelerle kendilerini korumayı öğrenir.
Bir diğer önemli unsur öğrenilmiş davranıştır. Dil yalnızca kelimelerden değil, kültürel kodlardan oluşur. Çocuklukta duyulan konuşma biçimi, "normal iletişim" standardını belirler. Sürekli alaycı ve sert bir dilin içinde büyüyen bireyler, bunu bir saldırı değil, iletişim biçimi olarak içselleştirir. Bu durum kuşaklar boyunca aktarılır. Böylece genetik olmayan fakat kalıtsal gibi görünen bir iletişim kültürü oluşur.
Sosyolojik açıdan bakıldığında ise güç mesafesi belirleyici rol oynar. Otoritenin güçlü, eleştirinin riskli olduğu toplumlarda insanlar düşüncelerini doğrudan söylemekten kaçınır. Bu durumda ima, ironi ve alay dolaylı eleştiri araçlarına dönüşür. Açıkça söylenemeyen sözler, espri gibi görünen keskin ifadelerin içine saklanır. Böylece sivri dil, bir tür pasif direniş biçimi haline gelir.
Ekonomik ve sosyal rekabet de dili sertleştirir. Kaynakların sınırlı olduğu ortamlarda insanlar statü mücadelesi verir. Bu mücadele yalnızca ekonomik alanda değil, dilde de sürer. Küçümseme, karşı tarafın değerini düşürerek kendini yükseltme çabasıdır. Bu nedenle alaycı dil, çoğu zaman görünmez bir statü savaşının parçasıdır. Gülüşlerin arkasında, kabul görme arzusu ve kaybetme korkusu bulunur.
Toplumsal travmaların etkisi de göz ardı edilemez. Uzun süreli belirsizlik, kriz ve güvensizlik yaşayan toplumlarda mizah daha sert bir tona bürünür. Acıyla baş etmenin en hızlı yollarından biri, onu küçümsemek ve alaya almaktır. Bu nedenle sivri dil bazen umutsuzluğun, bazen de dayanıklılığın göstergesi olur. İnsanlar gülemeyecekleri acıları, alay ederek taşınabilir hale getirir.
Sonuç olarak sivri dil, çoğu zaman güçlülüğün değil, korunma ihtiyacının dışavurumudur. Genetikten çok öğrenilmiş, tarihsel ve sosyal olarak şekillenmiş bir iletişim biçimidir. Bir toplumun alaycı dili, onun kırılganlıklarının, rekabetinin ve bastırılmış duygularının izlerini taşır. Bu nedenle sert sözlerin ardında çoğu zaman saldırganlık değil, anlaşılma ihtiyacı vardır. Toplumların dilini yumuşatan şey ise yalnızca eğitim değil; güven, adalet ve açık iletişim kültürünün güçlenmesidir.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Üçüncü dalgaya ne kadar hazırsınız?

1990'lardan bu yana süregelen internet ve dijital çağı iki büyük dalga olarak yaşadık. Şu anda tam da yeni bir dönemin, üçüncü dalganın eşiğindeyiz. Bu geçiş öncekilerden çok daha keskin bir kırılma noktasını temsil ediyor.
Bill Gates'e atfedilen bir söz var: "Önümüzdeki 2 yıl içinde yaşanacak gelişmeleri genellikle abartır, 10 yıl içinde yaşanacakları ise küçümseriz." Bir dönüşüm dalgasının içindeyken o güçlü değişimi pek fark edemiyoruz. Tıpkı suyu yavaş yavaş ısıtılan kurbağa gibi. Durup, geriye dönüp baktığınızda ancak o zaman anlıyoruz.

Birinci Dalga: Kişisel Bilgisayar ve İnternetin Doğuşu
1990'lar bilgisayarın sadece şirketlerin kullandığı dolap büyüklüğündeki makinelerden kişisel kullanıma geçtiği yıllardı. Bu dönemde internet hayatlarımıza girdi; internet tarayıcılar, arama motorları ve web siteleriyle birlikte tamamen yeni bir dünyayla tanıştık. Cihazlar birbirleriyle konuşmaya başladı, ilk e-ticaret girişimleri filizlendi ve dijital çağın temelleri atıldı. Bu birinci dalga, dünyayla ve bilgiyle ilişkimizi kökten değiştirdi.

İkinci Dalga: Mobil Devrim ve Yeni İş Modelleri
Steve Jobs'un sahneye çıkıp ilk iPhone'u tanıttığı 2007 yılını ikinci dalganın başlangıcı olarak tanımlıyorum. Akıllı telefonlarla birlikte bilgisayar cebimize girdi. Wi-Fi ve GSM teknolojisinin hızla gelişmesiyle internet her yerden 7/24 erişilebilir hale geldi. Dizüstü bilgisayarlar daha da küçüldü, tabletler hayatımıza girdi.
Bu dönem, App Store'un açılmasıyla mobil uygulamaları, sosyal medyayı, dijital pazarlamayı ve yeni iş modellerini hayatımıza kattı. Müziği, haberleri, alışverişi, eğlenceyi ve sosyalleşmeyi ekranlarımıza taşıdık. Facebook, Amazon, Netflix, Spotify, Uber, Airbnb gibi devler bu dalgayla doğdu.

Üçüncü Dalga: Yapay Zekâ Çağı
2025'le birlikte artık üçüncü dalganın eşiğindeyiz: Yapay zekâ çağı. Bu döneme zemin hazırlayan üç kritik etken oldu; 7/24 bağlı kalan milyarlarca cihazdan üretilen inanılmaz veri, hızla gelişen yarı iletken çip teknolojisi, bulut altyapısı ve güçlü işlemciler.
ChatGPT, Gemini, Claude gibi platformların yükselişiyle üretken yapay zekâ hayatımıza girdi. Ancak şu an yaşadığımız daha başlangıç, yapay zekânın yalnızca "görünen yüzü". Çok daha dönüştürücü olan esas dalga hızla yaklaşıyor: "Agentic AI" yani öğrenen, düşünen, üreten ve otonom harekete geçip aksiyon alan yapay zekâ ajanları. Yakın gelecekte şirketlerin operasyonlarında yalnızca insanlar değil; yapay zekâ ajanları ve insansız robotlar da yer alacak. Yapay zekâ, bize yardımcı olan bir araç konumundan çıkıp bizimle birlikte kararlar alan, aksiyonlar üstlenen bir paydaşa dönüşecek.

Sigortacılık İçin Ne Anlama Geliyor?
Sigortacılık önceki iki dalgada da dönüşümün biraz gerisinde kaldı. Birinci dalgada dijitalleşme, ikinci dalgada mobil dönüşüm ve insurtech devrimi gecikmeli yaşandı. Üçüncü dalgayı da aynı yavaşlıkla karşılamak, sektörü çok daha büyük bir rekabet dezavantajıyla yüz yüze bırakabilir.
Yapay zekâ çağında yalnızca başlangıç aşamasındayız. Agentic AI ile birlikte her şey değişecek. Yapay zekâ ajanları süreçleri otonom şekilde yönetilebilecek.
Öte yandan pek çok kurum hala önceki dalganın alışkanlıklarıyla, öğretileriyle planlama ve yatırım yapıyor: Bu sadece bir önceki treni yakalamaya yarar. Esas olan ise bir sonraki trene, yani yapay zekâ çağına hazır olup olmadığınız.
Zaman, enerji ve finansal kaynaklarınızı önümüzdeki 10-15 yılın gerçeklerine göre kullanmak gerekiyor. Üretken ve otonom yapay zekâ ajanlarını şirkete nasıl entegre ederim? Çalışanlarımı yapay zekâyla iş birliği içinde çalışmasını nasıl sağlarım? Yeni iş modelleri, yeni ürünler ve yeni müşteri deneyimleri tasarlamak için nasıl bir organizasyonel yapı oluşturmalıyım?
Bu tarz geçiş dönemleri son derece kritiktir. Hem tehditler hem de önemli fırsatlar barındırır.
Hem bireyler hem de kurumlar açısından asıl belirleyici soru şu: Bu üçüncü dalgaya ne kadar hazırım?



Yapay zekâ destekli siber saldırılar artıyor

Yapay zekâ teknolojilerinin yaygınlaşmasıyla birlikte siber saldırıların yapısı da değişiyor. Özellikle otomatik saldırı sistemleri ve deepfake içerikler, yeni risk alanları oluşturuyor. Gelişmiş yapay zekâ araçları, saldırıların daha hızlı ve daha düşük maliyetle gerçekleştirilmesine imkân tanıyor. Bu durum, kurumların mevcut güvenlik sistemlerini yeniden değerlendirmesini gerektiriyor. Uzmanlar, özellikle sahte ses ve görüntü üretimiyle gerçekleştirilen dolandırıcılık vakalarında artış yaşandığına dikkat çekiyor. Bu gelişmeler, siber risk yönetiminde yeni yaklaşımları gündeme getiriyor.

APPLE CİHAZ İÇİ YAPAY ZEKÂ KULLANIMINI GENİŞLETİYOR

Apple, yapay zekâ teknolojilerinde veri gizliliğini merkeze alan yaklaşımını güçlendirmeye devam ediyor. Şirket, iPhone ve Mac cihazlarda internet bağlantısına ihtiyaç duymadan çalışan yapay zekâ çözümlerinin kapsamını genişletiyor. Cihaz içinde çalışan modeller sayesinde kullanıcı verisi dış sunuculara aktarılmadan işlenebiliyor. Bu yaklaşım, özellikle veri güvenliği ve gizlilik hassasiyetinin arttığı bir dönemde önemli bir avantaj sağlıyor. Yeni sistemlerle birlikte metin üretimi, görsel analiz ve temel otomasyon işlemlerinin çevrimdışı olarak gerçekleştirilebilmesi mümkün hale geliyor. Bu gelişme, yapay zekânın günlük kullanımını daha erişilebilir bir noktaya taşıyor.

Amazon yapay zekâ sistemini büyütüyor

Amazon, lojistik ve müşteri hizmetleri başta olmak üzere birçok alanda yapay zekâ kullanımını artırıyor. Şirket, depo yönetimi ve sipariş süreçlerinde otomasyonu genişleterek operasyonel verimliliği yükseltmeyi hedefliyor. Yapay zekâ destekli sistemler, stok takibi ve sipariş yönlendirme gibi süreçlerde daha etkin rol üstleniyor. Bu sayede teslimat sürelerinin kısaltılması ve hata oranlarının azaltılması amaçlanıyor. Öte yandan müşteri hizmetlerinde kullanılan AI çözümleri, daha hızlı ve kişiselleştirilmiş yanıtlar sunulmasını sağlıyor. Bu adımlar, müşteri deneyiminin yeniden şekillenmesinde etkili oluyor.



Yapay zekâ destekli teşhis sistemleri yaygınlaşıyor

Sağlık sektöründe yapay zekâ tabanlı teşhis sistemlerinin kullanımı giderek artıyor. Gelişmiş veri analizi ve görüntü işleme teknolojileri, hastalıkların daha erken aşamada tespit edilmesine katkı sağlıyor. Bu sistemler, özellikle kanser ve kronik hastalıkların teşhisinde daha hızlı ve doğru sonuçlar sunabiliyor. Erken teşhis imkânı, tedavi süreçlerinin daha etkin şekilde planlanmasına olanak tanıyor. Yapay zekâ destekli çözümlerin yaygınlaşması, sağlık hizmetlerinin kalitesini artırırken maliyet yapısının da yeniden şekillenmesine zemin hazırlıyor.



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



MOTORA KASKONOMiQ

2.900 TL

BAŞLANGIÇ FİYATIYLA





HER YAŞA HER ARACA

ARAÇ BEDELİNİN %75'E KADARI BİZDE

GENİŞ TEMİNAT

İSTEYENE İMM

SERVİS SEÇİMİ ARAÇ YAŞI SINIRSIZ

KAZA HALİNDE ÇEKİCİ KURTARICI

Düşük primli, büyük avantajlı kasko çözümü

Çarpma, çarpışma, yangın, sel, su baskını, hırsızlık, deprem, terör ve asistans teminatlarıyla.

HEMEN İNCELE, ANINDA AL

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA