ELEKTRİKLİ ARAÇLAR YENİ BİR DÖNEMİN KAPISINI ARALIYOR



Küresel ölçekte hızlanan elektrikli araç dönüşümü, Türkiye'de artık belirgin bir büyüme trendi oluşturuyor. Bu gelişimle birlikte sigorta sektörü de yalnızca araç gövdesini değil; batarya sistemlerini, şarj ekipmanlarını, asistans hizmetlerini ve yeni nesil hasar süreçlerini kapsayan daha geniş bir risk yönetimi yaklaşımına yöneliyor. Uluslararası araştırmalar, önümüzdeki dönemde elektrikli araçların yalnızca otomotiv sektörünü değil; sigortacılık, asistans, servis altyapısı, veri yönetimi ve mobilite hizmetlerini de doğrudan etkileyeceğini ortaya koyuyor. Özellikle batarya teknolojilerindeki gelişim, araç yazılımlarının daha karmaşık hale gelmesi ve bağlantılı araç sistemlerinin yaygınlaşması, sigorta sektöründe teknik uzmanlık ihtiyacını artırıyor. ›S.14

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

TEMMUZ 2026 YIL: 42 / SAYI: 572 AYDA BİR YAYINLANIR



TRAFİK SİGORTASINDA YENİ DÖNEM:

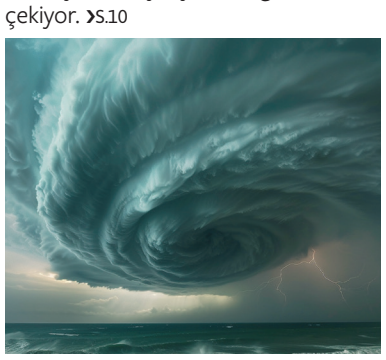
Değer kaybı artık otomatik hesaplanacak

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarında Değişiklik Yapılmasına Dair Genel Şartlar başlıklı tebliğ, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından Resmî Gazete'de yayımlanarak duyuruldu. 1 Temmuz itibarıyla uygulamaya giren yeni düzenlemeyle genel şartlarda maddi zararlar teminatı, sağlık giderleri teminatı, sakatlanma teminatı, destekten yoksun kalma teminatı başlıkları çerçevesinde önemli değişikliklere gidildi.

Yeni düzenlemeyle birlikte zorunlu trafik sigortasındaki maddi zararlar teminatı araçta kaza sonrası meydana gelen değer kaybını da karşılayacak ve araç hasarına ilişkin eksper atanması halinde tespiti yapan sigorta eksperi, değer kaybı tutarına ilişkin tespitine de raporunda yer verecek. Böylece sigortalıların araçlarında meydana gelen değer kaybı için ayriyeten bir başvuruda bulunmasına gerek kalmayacak. Sigorta eksperi, değer kaybı tazminatını belirli kriterlere göre hesaplayacak. ›S.16

2026 TROPİKAL SİKLON SEZONUNDA BÖLGESEL RİSKLER ÖNE ÇIKIYOR

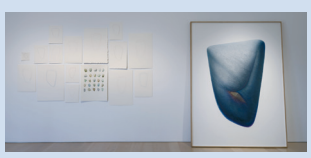
Münih Re'nin 2026 tropikal siklon sezonuna ilişkin analizine göre El Nino etkisi ve deniz yüzeyi sıcaklıklarındaki değişimlerin Atlantik ve Pasifik havzalarında farklı risk görünümleri yaratması bekleniyor. Araştırma, özellikle Kuzeybatı Pasifik'te tayfun riskinin artabileceğine ve iklim koşullarının sezonun seyrinde belirleyici rol oynayabileceğine dikkat çekiyor. ›S.10





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

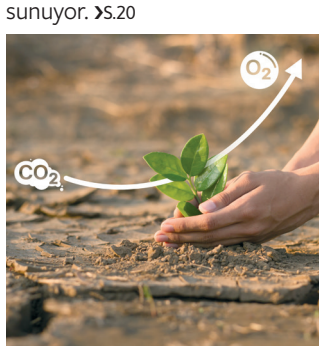


YAPIM AŞAMASINDA

Yapım Aşamasında, Arter'in sergiler programı kapsamında destek verdiği ve bir kısmı daha sonra Arter Koleksiyonu'na dahil edilen 300'ü aşkın yapıt arasından seçilenleri, yeni üretimlerle bir araya getiriyor. ›S.31

Karbonsuzlaşma yeni risk alanları yaratıyor

Cenevre Derneği'nin 'Sektörel Karbonsuzlaşmanın Hızlandırılması: Sigorta Sektörü İçin Stratejik Çıkarımlar' raporuna göre, iklim kaynaklı tehditler, sektörlerin karbonsuzlaşma stratejilerini yeniden şekillendiriyor. Düşük karbonlu ekonomiye geçiş süreci sigorta sektörü için yeni risk alanları yaratırken; risk yönetimi açısından da fırsatlar sunuyor. ›S.20



SEKTÖR SERMAYE VE VERGİ ALANINDA DÖNÜŞÜM YAŞIYOR

Sigorta sektörü; sermaye yeterliliği, IFRS 17, yapay zekâ ve dijital vergi denetimleri gibi unsurların kesiştiği bir dönüşüm yaşıyor. Bu dönüşümü bütüncül şekilde yöneten sigorta şirketleri, yalnızca uyum sağlayan değil, sektörü şekillendiren oyuncular haline gelecek. ›S.12

SEKTÖRDE BAŞARININ ANAHTARI: DOĞRU YETENEK STRATEJİSİ

Aon'un 'Sigortacılıkta yeni nesil insan kaynağı oluşturmanın 3 yolu' isimli raporunda sigorta şirketlerinin hızla gelişen sektör taleplerini karşılamak adına dijital yetkinliğe, uyum yeteneğine ve farklı düşünme biçimlerine öncelik vermesi gerektiğine dikkat çekiliyor. ›S.18



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

"SİGORTACILIK BİR GÜVEN İLİŞKİSİDİR"

Sigortacılığın hayatın her anına dokunan bir güven ilişkisi olduğunu belirten AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "Geldiğimiz noktada geleceğin sigortacılığını belirleyecek asıl unsurun, riskleri yönetmenin ötesinde insanı anlamak olduğuna inanıyoruz" diye konuştu. ›S.3



"İKLİM RİSKLERİNE KARŞI KORUMA AÇIĞI KAPATILMALI"

İklim risklerine karşı toplumsal ve ekonomik dayanıklılığı artırmanın önemini vurgulayan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Afet finansmanı, koruma açığının azaltılması, risk yönetimi ve dayanıklı şehirlerin inşası sigortacılığın doğal çalışma alanları haline geldi" dedi. ›S.8



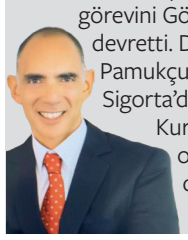
BES'TE 18 YAŞ ALTI SÖZLEŞME SAYISI 2 MİLYONA DAYANDI

18 yaş altı BES, son 1 yılda %14,04 oranında büyüyerek 2 milyon sözleşme sınırına dayandı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 18 yaş altı BES planının önemine vurgu yaparak, "18 yaş altı BES sayesinde tasarruf, sonradan öğrenilen bir davranış olmaktan çıkıp hayatın doğal bir parçası haline geliyor" dedi. ›S.13



GÖKTUĞ GÜR T.NİPPON GENEL MÜDÜRÜ OLDU

Türk Nippon Sigorta A.Ş.'de gerçekleştirilen yönetimsel planlama kapsamında, genel müdürlük görevini yürüten Dr. E. Baturalp Pamukçu, görevini Göktuğ Gür'e devretti. Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'da Yönetim Kurulu Üyesi olarak katkılarına devam edecek. ›S.13



TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI AYLIK **825 TL**

SABİT FİYAT

YILLIK TOPLAM **9.900 TL**

TÜRKİYE SİGORTA'DAN GENÇLERE UYGUN FİYATLI BÜYÜK FIRSAT!



SON GÜN **30 EYLÜL 2026**

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

LİMİTSİZ YATARAK TEDAVİ	4 ADET AYAKTA TEDAVİ	ÜCRETSİZ DİŞ VE GÖZ MUAYENE PAKETİ	ÜCRETSİZ ONLINE DOKTOR	ÜCRETSİZ CHECK-UP

Detaylı bilgi için
QR kodu okutunuz.

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

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

TÜRKİYE SİGORTA | TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK

AXA Türkiye Bengisu Avcı ile denizler için harekete geçti

AXA Grubu'nun dünya genelinde faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde her yıl düzenlediği AXA İyilik Haftası, AXA Türkiye çalışanlarının ve değerler ortağı Milli Ultra Maraton Antrenörü Bengisu Avcı'nın katılımıyla gerçekleşti. Şirket 'Empati Güvencesi' yaklaşımını sahaya taşıyarak iyilik için harekete geçme konusundaki kararlılığını bir kez daha ortaya koydu.



AXA Grubu'nun dünya genelinde faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde her yıl düzenlediği AXA İyilik Haftası (AXA Week for Good), AXA Türkiye çalışanlarının ve değerler ortağı Milli Ultra Maraton Yüzücüsü ve Antrenörü Bengisu Avcı'nın katılımıyla gerçekleşti. "Empati Güvencesi" yaklaşımını sahaya taşıyarak iyilik için harekete geçme konusundaki kararlılığını bir kez daha ortaya koyan şirket, çevre ve toplumsal dayanışma odaklı projeler hayata geçiriyor. Hafta boyunca AXAlılar, toplumsal bağları güçlendirmek adına sahada aktif rol üstlenerek geniş kapsamlı gönüllülük çalışmaları yürüttü.

Bu kapsamda Hatay Büyükdalyan Tüm Kalplerde İlkokulu öğrencileri için özenle hazırlanan karne hediyeleri, iyi dilek notlarıyla birlikte çocuklara ulaştırıldı. Eş zamanlı olarak Çorbada Tuzun Olsun Derneği iş birliğiyle, temel ihtiyaçların karşılanmasına destek olmak amacıyla hazırlanan hijyen ve destek kitleri de ihtiyaç sahiplerine ulaştırıldı. Kırmızı Çocuklar Derneği iş birliği ve AXAlı gönüllülerinin katılımıyla futbol ve basketbol maçları düzenlendi; AXA çalışanlarından oluşan AXA Band'in gerçekleştireceği konser gençlere keyifli bir müzik deneyimi sundu.

AXA Sigorta kapsayıcılığı güçlendirecek yeni bir değerler ortaklığına imza attı

"İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak" marka amacıyla hareket eden AXA Sigorta, kapsayıcılık anlayışını bir adım öteye taşıyor. Şirket, Dünya Engelliler Birliği ile hayata geçirdiği yeni değerler ortaklığı kapsamında, engelli bireylerin sigorta sektöründe eğitim almasını sağlayan ve istihdam olanaklarına erişimini destekleyecek kapsamlı bir projeye imza attı. Metin Şentürk başkanlığındaki Dünya Engelliler Birliği ile hayata geçirilen iş birliği, Artse Reasürans ve Sigorta Brokerliği öncülüğünde geliştiriliyor.

AXA Sigorta'nın "Empati Güvencesi" yaklaşımından ilham alan projenin ilk fazı kapsamında oluşturulacak platform aracılığıyla; katılımcılara temel sigortacılık, MS Office ve sektörel yetkinliklere yönelik eğitimler sunulacak. Eğitim süreçlerini tamamlayan katılımcılar, SEGEM sertifikası sınavına hazırlanarak sigorta sektöründe çalışma yetkinliklerini geliştirme imkânı elde edecek.

Değerler ortaklığına ilişkin açıklamada bulunan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken şunları söyledi: "AXA Sigorta olarak, insanların hayatına dokunan işlerin gerçek anlamda değer yarattığını görüyoruz. Dünya Engelliler Birliği ile bizi bir araya getiren unsur da bu ortak bakış açısıdır. Hayata geçirdiğimiz projeyle engelli bireylerin bilgiye ve gelişim fırsatlarına çok daha kolay erişebilmelerini amaçlıyoruz. Eğitim, teknoloji ve sektör deneyimlerini bir araya getiren bu yapının, sigortacılık ekosistemi için de değerli bir örnek oluşturacağına inanıyoruz.



Hakan Meral, Metin Şentürk, Yavuz Ölken

AXA Türkiye Prestij Kulüp Acenteleri ile Antalya'da vizyon toplantısında bir araya geldi

AXA Türkiye, 4-7 Haziran tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen AXA Yıldızları Buluşması kapsamında prestij kulüplerine girmeye hak kazanan acenteleriyle bir araya geldi. Ortak başarı kültürünün bir yansıması olan organizasyon, sigortacılığın geleceğine yön veren vizyoner bir buluşmaya ev sahipliği yaptı. Etkinlikte iş ortaklarıyla buluşan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, sigortacılığın hayatın her anına dokunan bir güven ilişkisi olduğunu belirterek şunları söyledi: "Sigortacılıkta bugüne kadar ürün, hizmet ve teknoloji alanlarında önemli bir dönüşüm gerçekleştirdik. Geldiğimiz noktada ise geleceğin sigortacılığını belirleyecek asıl unsurun, riskleri yönetmenin ötesinde insanı anlamak olduğuna inanıyoruz. Bu doğrultuda müşterilerimiz ve iş ortaklarımızla kurduğumuz ilişkiyi yeniden şekillendirerek Empati Güvencesi'ni geliştirdik. Bu sayede risk yönetimindeki gücümüzü, müşterilerimizi ve acentelerimizi daha iyi anlama becerisiyle birleştiriyoruz."



Yavuz Ölken

AXA Sigorta 4'üncü Tarım, Yatırım, Etki Zirvesi'nde tarımın geleceğini konuştu


Asuman Köseoğlu, İlker Sağlam, Ali Ersoy, Seda Bora Arkan

"İnsanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı koruma" misyonunu tüm faaliyetlerinin merkezine koyan AXA Sigorta, tarım sektörünün geleceğine yön veren vizyonunu 4'üncü Tarım, Yatırım, Etki Zirvesi'nde paylaştı. Sektörün yarınlarını inşa edecek stratejik oturumlarda yer alan şirket; sürdürülebilir üretim modellerinden yenilikçi sigorta çözümlerine kadar geniş bir yelpazede sunduğu yaklaşımlarla, tarımsal ekosistemi uçtan uca koruma altına alma kararlılığını bir kez daha gösterdi. Zirve kapsamında düzenlenen "Tarımsal Yatırımlar ve Yeni Fırsatlar" isimli oturumda konuşan AXA Sigorta Uluslararası İş Geliştirme ve Yeşil Yatırımlar Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Seda Bora Arkan, tarım sektörünün geleceğinde sigortacılığın üstleneceği stratejik rolü vurguladı.

Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi 5'inci mezunlarını verdi




Coşkun Gölpınar


Prof. Dr. Emre Alkin











Doğa Sigorta'nın İstanbul Topkapı Üniversitesi iş birliğiyle hayata geçirdiği Acente Gelişim Akademisi'nde 5'inci dönem tamamlandı. Program kapsamında 44 acente sertifika almaya hak kazandı.

Doğa Sigorta, İstanbul Topkapı Üniversitesi iş birliğiyle sektörde bir ilk olarak hayata geçirdiği Acente Gelişim Akademisi'nin 5'inci dönem mezunlarına sertifikalarını törenle takdim etti. İstanbul Topkapı Üniversitesi Kazlıçeşme Yerleşkesi'ndeki Doğa Sigorta Konferans Salonu'nda düzenlenen organizasyonda, mezun olan acentelerin başarısı cübbe giyme onuruyla taçlandırıldı. Törende acentelere sertifikaları, İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin ve Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar tarafından takdim edildi.

44 ACENTE MEZUN OLDU

Acentelerin mesleki yetkinliklerini güçlendirmek ve gelişimlerine destek olmak amacıyla 2023 yılında kurulan Doğa Sigorta Acente Gelişim Akademisi'nin 5'inci döneminde 44 acente, programı başarıyla tamamlayarak mezun oldu.

'ÖĞRENMEYİ İLKE EDİNMİŞ SEKTÖR ÖNCÜLERİ'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, törende yaptığı değerlendirmede mezun acenteleri tebrik ederek, şu ifadeleri kullandı: "Sevgili Acentelerimiz; Acente Gelişim Akademisi'nde başarıya ulaşmak için gösterdiğiniz kararlılık, sizleri sadece birer profesyonel değil, ömür boyu öğrenmeyi ilke edinmiş birer sektör öncüsü yapıyor. Yoğun işleriniz beraberinde öğrenci olmayı da layıkıyla başardığınız için sizleri en içten dileklerimle tebrik ediyorum. Bu programdan aldığınız güncel donanım, sahada sizleri çok daha rekabetçi, stratejik ve kazançlı noktalara taşıyacaktır. Sizler büyüdükçe, Doğa Sigorta ailesi içinde öncü, teşvik edici bir güç oluşturacak ve sektöre yön veren ayrıcalıklı bir topluluk haline geleceksiniz. Bizler de bu bağın kopmaması adına, mezuniyet sonrasında da sürdürülebilir, teknoloji tabanlı ve sürekli gelişimi destekleyen bir 'Mezun İletişim ve Gelişim Ağı' üzerinde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu vizyonun en taze meyvesini de bir süre önce beğeninize sunduk. Mezun acentelerimiz için tamamen özel olarak hazırladığımız 'Akademiden' isimli dergimiz yayın hayatına başladı. Altı ayda bir düzenli olarak yayınlanacak olan dergimiz; en güncel sektörel gelişmeleri, iş dünyasına yön veren küresel trendleri ve işinizi büyütecek stratejik bilgileri doğrudan sizlerin masasına taşıyacak. Sadece mezun acentelerimize özel gönderilecek olan 'Akademiden' dergisi, eğitim bittikten sonra da entelektüel ve profesyonel ortaklığımızın kesintisiz devam edeceğinin en büyük kanıtıdır." Gölpınar, sözlerini tamamlarken Doğa Sigorta acentelerine vizyoner, kurumsal ve profesyonel bir bakış açısı katmak üzere emek ve donanımını ortaya koyan başta İstanbul Topkapı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin olmak üzere, üniversitenin akademisyenlerine ve sektör temsilcisi eğitmenlere teşekkür etti.

Beklenmedik risklere karşı kapsamlı koruma: KaskoBLACK

Ray Sigorta, kasko pazarında büyük bir boşluğu dolduran yeni ürünü KaskoBLACK'i müşterilerle buluşturdu. Kaskoda 'premium' segmente özel KaskoBLACK; 0–3 yaş araçlara özel yeni değer güvencesi, sınırsız ikame araç hizmeti ve muafiyetsiz teminat yapısıyla kasko sigortacılığında premium segment için yeni bir standart oluşturuyor.

Yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla "farklı bir sigorta" deneyimi sunan Ray Sigorta, kasko ürün portföyüne çığır açan bir ürün daha ekliyor. Kasko poliçelerinin muafiyet, limit ve istisna gibi karmaşık yapısının tüketicide yarattığı belirsizliğe son vermek amacıyla geliştirilen KaskoBLACK, "poliçe yaptır, gerisini düşünme" yaklaşımını somut bir ürün haline getiriyor. Sektördeki en kapsamlı kasko çözümlerinden biri olarak konumlanan KaskoBLACK hem korumayı hem de hizmet deneyimini üst seviyeye taşıyor.



HASAR ANINDA SINIRSIZ İKAME ARAÇ

KaskoBLACK, marka fark etmeksizin sıfır kilometre araç sahiplerine ilk 3 yıl boyunca "Yeni Değer Klozu" güvencesi sunuyor. Olası bir tam hasar durumunda, aracın kaza tarihindeki güncel sıfır kilometre bedeli karşılanarak araç sahipleri önemli bir maddi kayba karşı korunuyor. KaskoBLACK, hasar süreçlerinde araç sahiplerinin en büyük endişelerinden biri olan "ikame araç süresi yeterli olacak mı?" sorusunu ortadan kaldırıyor. Araç onarım süreci tamamlanana kadar, müşterilere kullandıkları aracın segmentine uygun ikame araç hizmeti sunulurken, gün sınırı uygulanmıyor. Böylece kullanıcılar, araçlarının serviste kalma süresinden bağımsız olarak günlük yaşamlarına kesintisiz devam edebiliyor.

ÜRÜN LİMİTSİZ TEMİNATLAR SUNUYOR

KaskoBLACK, araç sahipleri için kritik öneme sahip olan İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM), anahtar kaybı ve yanlış akaryakıt dolumu gibi teminatlarda da limitleri kaldırarak sınırsız teminat sağlıyor. Yasadışı kullanım, kasıtlı hasar ve sigorta öncesi mevcut hasarlar gibi temel istisnalar haricinde tüm zararları karşılayan ürün, araç sahiplerine beklenmedik riskler karşısında kapsamlı bir koruma sunuyor.

'FİYATLA DEĞİL DENEYİMLE AYRIŞIYORUZ'

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, KaskoBLACK'in arkasındaki vizyonu şöyle özetledi: "Ürünü tasarlarken 'Müşterilerimizin nasıl daha fazla yanında olabiliriz' sorusuyla yola çıktık. Kapsamı güçlendirirken, hizmet yaklaşımımızı da premium bir standarda taşıdık. 0–3 yaş araçlarda yeni değer klozu ve sınırsız üst segment ikame araç hizmetini de bu yapının merkezine yerleştirerek, müşterilerimize 'poliçeni yaptır, gerisini bize bırak' diyoruz. Kaskoda özellikle üst segmentte küçük bir aksaklığın bile zaman ve memnuniyet maliyeti yüksek olabiliyor. Bu bakışla KaskoBLACK'i hizmet akışıyla da fark yaratan bir ürün olarak konumlandırdık. Ray Sigorta olarak kaskoda fiyatla değil, müşterilerimize sunduğumuz deneyimle ayrışıyoruz."


Koray Erdoğan

Ray Sigorta bir kez daha Türkiye'nin 'En Değerli Markalar'ı arasında yer aldı

Ray Sigorta Brand Finance tarafından hazırlanan araştırmada bir kez daha Türkiye'nin en değerli 125 şirketi arasında gösterildi. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, bu başarıyı müşterilerinin kendilerine duyduğu güvenin bir yansıması olarak gördüklerini belirtti.

Sigorta sektöründe 68 yılı aşkın deneyimiyle müşterilerine özel çözümler sunan Ray Sigorta, uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından hazırlanan 2025 yılı araştırmasında Türkiye'nin en değerli 125 şirketi arasında gösterildi. Daha önce 2018, 2021 ve 2024 yıllarında da listede yer alan Ray Sigorta, bu yıl 4'üncü kez en değerli markalar listesinde yer alarak sektöründeki güçlü konumunu bir kez daha tescilledi.

'İNSANLARIN KALBİNDEKİ YERİMİZLE BÜYÜYORUZ'

Yenilikçi ürünler, dijitalleşme ve marka yatırımlarını sürdüreceklerini ifade eden Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şunları söyledi: "2026'nın başında sigorta sektörünün en itibarlı markası seçildik. Şimdi ise Brand Finance tarafından yapılan araştırmada Türkiye'nin en değerli 125 markası içerisinde yer almaktan gurur duyuyoruz. Bu başarıları müşterilerimizin, iş ortaklarımızın ve acentelerimizin bize duyduğu güvenin bir yansıması olarak görüyorum. Marka olmanın bilinir ve ulaşılır olmaktan çok daha farklı bir algısı var. Sunduğunuz ürün ve hizmetlerinizle güven vermeniz, kaliteli hizmet sunmanız, topluma ve çevreye karşı sorumluluklarınızı yerine getirerek katma değer oluşturmanız önem taşıyor. İtibar, bir günde kazanılan bir şey değil, her temas noktasında, her hasar anında, her müşteri deneyiminde verilen sözleri tutabilmenin bir sonucu. Sadece ödüllerle değil, insanların kalbindeki yerimizle büyüyoruz. Bu nedenle bu başarılarımızı, bize duyulan güveni korumak için üstlendiğimiz daha büyük bir sorumluluk olarak görüyoruz. Müşteri dostu marka olma misyonumuzla çalışanlarımız ve iş ortaklarımızla birlikte ülkemiz ve sektörümüz için değer oluşturmaya, müşterilerimize en iyi deneyimi sunmaya devam edeceğiz."



MEMNUNİYETİN MERKEZİ



ŞİMDİ

FİNANSIN MERKEZİNDE!

NEOVA SİGORTA

Dijital müşteri deneyimi sigortacılıkta rekabetin yeni belirleyicisi oluyor

Sigorta sektöründe rekabetin artık yalnızca ürün çeşitliliği, fiyatlama gücü ve hasar ödeme performansıyla sınırlı olmadığını belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, değişen müşteri beklentileriyle birlikte müşteri deneyiminin sektörün yeni rekabet alanı haline geldiğini söyledi. Dijital dönüşümün merkezinde müşteriyi daha iyi anlamanın yer aldığını ifade eden Yılmaz, yapay zekâdan veri analitiğine kadar birçok teknolojinin sigortacılıkta hizmet anlayışını yeniden şekillendirdiğini vurguladı.



Sigorta sektöründe dijitalleşmenin yalnızca teknolojik bir dönüşüm olmadığını belirten **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz,** değişen müşteri beklentileriyle birlikte rekabetin odağına müşteri deneyiminin yerleştiğini söyledi.

‘REKABET DENEYİMLER ARASINDA YAŞANIYOR’

“Sigorta sektörü uzun yıllar boyunca ürün çeşitliliği, fiyatlama gücü ve hasar ödeme performansı üzerinden rekabet etti. Kuşkusuz bu unsurlar bugün de önemini koruyor. Ancak müşterilerin beklentilerinin hızla değiştiği yeni dönemde rekabetin kuralları da yeniden şekilleniyor” diyen Yılmaz, müşterilerin artık yalnızca güçlü bir ürün satın almak istemediğini, aynı zamanda hızlı, kolay, şeffaf ve kesintisiz bir hizmet deneyimi beklediğini ifade etti. Dijitalleşmenin yaşamın her alanına nüfuz ettiğini ve kullanıcı deneyiminin sektörlerin başarı kriterlerini yeniden tanımladığını vurgulayan Yılmaz, “Bankacılıkta birkaç saniyede gerçekleştirilen işlemler, e-ticarette dakikalar içinde tamamlanan alışverişler ve mobil uygulamalarla yönetilen günlük hizmetler, sigortacılık sektöründe de yeni beklentilerin oluşmasına neden oluyor” dedi. Yılmaz, rekabetin artık yalnızca ürünler arasında değil, müşterilere sunulan deneyimler arasında yaşandığını belirterek, “Sigorta sektörü de bu dönüşümün tam merkezinde bulunuyor” değerlendirmesinde bulundu.

‘HEDEF MÜŞTERİYİ DAHA İYİ ANLAMAK’

Türkiye sigorta sektörünün son yıllarda dijitalleşme konusunda önemli bir ivme yakaladığını ifade eden Kasım Yılmaz, bu dönüşümün yalnızca mevcut süreçlerin elektronik ortama taşınması olarak değerlendirilmemesi gerektiğini söyledi. Dijital dönüşümün asıl amacının müşteriyi daha iyi anlayan, ihtiyaçlarını öngören ve hayatını kolaylaştıran yeni bir hizmet yaklaşımı geliştirmek olduğunu belirten Yılmaz, “Günümüz müşterisi bir poliçeye ulaşmak, teminatlarını görüntülemek, hasar dosyasını takip etmek ya da destek almak için günlerce beklemek istemiyor. Tüm bu süreçleri birkaç dokunuşla yönetebilmek istiyor. Dijital dönüşümün başarısı da tam olarak bu beklentilere ne ölçüde karşılık verebildiğimizle ölçülüyor” ifadelerini kullandı. Müşterilerin sigorta şirketlerini değerlendirme kriterlerinin değiştiğine dikkat çeken Kasım Yılmaz, şu şekilde konuştu: "Geçmişte müşteriler sigorta şirketlerini ağırlıklı olarak fiyat ve ürün özellikleri üzerinden değerlendiriyordu. Bugün ise müşteri deneyimi en az ürün kadar belirleyici bir unsur haline geldi. Müşterinin şirketle ilk temasından poliçe yenileme sürecine, hasar yönetiminden müşteri hizmetlerine kadar yaşadığı her deneyim marka algısını doğrudan etkiliyor. Özellikle hasar anları, sigorta şirketleri açısından güven ilişkisinin en güçlü şekilde test edildiği kritik temas noktaları arasında yer alıyor.
Hızlı geri dönüş sağlayan, süreci şeffaf biçimde yöneten ve müşterisini her aşamada bilgilendiren şirketler, müşteri memnuniyeti ve sadakati açısından önemli bir avantaj elde ediyor. Çünkü artık müşteriler yalnızca ne satın aldıklarına değil, nasıl hizmet aldıklarına da karar veriyor."
Yılmaz, Yapay zekâ ve veri analitiğinin oyunun kurallarını değiştirdiğini, teknolojik gelişmelerin müşteri deneyimini yeniden tanımlayan yeni fırsatlar sunduğunu belirten Yılmaz, "Yapay zekâ destekli sistemler sayesinde müşteri ihtiyaçları daha doğru analiz edilebiliyor, hizmet süreçleri hızlanıyor ve kişiselleştirilmiş çözümler üretilebiliyor. Veri analitiği ise müşterilerin beklentilerini daha iyi anlamayı, ihtiyaçlarını önceden öngörmeyi ve doğru zamanda doğru hizmeti sunmayı mümkün kılıyor.
Önümüzdeki dönemde sigorta şirketlerinin başarısını belirleyecek önemli kriterlerden biri, sahip oldukları veriyi ne kadar etkin kullanabildikleri ve bu veriyi müşteri faydasına dönüştürebildikleri olacak çünkü dijitalleşmenin özü teknoloji değil, müşteriyi daha iyi anlamaktır."
şeklinde konuştu.
Yılmaz, günümüz müşterilerinin tek bir kanal üzerinden hizmet almak istemediğini, mobil uygulamalar, web siteleri, çağrı merkezleri, sosyal medya platformları ve acenteler arasında kesintisiz bir deneyim talep ettiğini bu nedenle geleceğin sigortacılığının çok kanallı değil, bütünleşik kanallı bir yapıya dayanacağını vurgulayarak "Müşteri hangi kanaldan iletişim kurarsa kursun aynı hizmet kalitesini, aynı bilgi seviyesini ve aynı güven duygusunu yaşamak isteyecek. Başarılı şirketler de müşterilerine kanal bağımsız, tutarlı ve kesintisiz bir deneyim sunabilen kurumlar olacak." ifadelerini kullandı.

‘DİJİTALLEŞMENİN MERKEZİNDE İNSAN VAR’

Dijitalleşmenin sigortacılıkta insan unsurunun önemini azaltmadığını vurgulayan Kasım Yılmaz, sigortacılığın her şeyden önce güven üzerine kurulu bir hizmet alanı olduğunu söyledi. Özellikle karmaşık ürünlerde ve hasar süreçlerinde müşterilerin yalnızca teknolojik çözümler değil, kendilerini dinleyen, yönlendiren ve ihtiyaçlarına uygun çözümler sunan uzmanlarla iletişim kurmak istediğini belirten Yılmaz, “Bu nedenle dijital dönüşüm, acentelerin rolünü azaltan değil; onları daha güçlü ve daha etkin hale getiren bir araç olarak değerlendirilmelidir” dedi. Teknolojinin operasyonel yükleri azaltarak acentelerin müşterilerine daha fazla danışmanlık vermesine, ihtiyaç analizine daha fazla zaman ayırmasına ve katma değer üretmesine olanak sağladığını ifade eden Yılmaz, “Koru Sigorta olarak biz de acentelerimizi dijital dönüşüm yolculuğumuzun en önemli paydaşları arasında görüyoruz. Teknolojiyi, onların müşterilerine daha fazla değer sunmasını sağlayan güçlü bir destek mekanizması olarak konumlandırıyoruz” değerlendirmesinde bulundu.

‘GÖMÜLÜ SİGORTACILIK YENİ FIRSATLAR SUNUYOR’

“Dijitalleşmeyle birlikte sigorta çözümleri günlük yaşamın doğal bir parçası haline geliyor. Araç satın alırken, seyahat planlarken veya çevrim içi alışveriş yaparken sigorta hizmetlerinin sürece entegre edilmesi artık mümkün” diyen Yılmaz, “Gömülü sigortacılık olarak tanımlanan bu yaklaşım, müşterilerin ihtiyaç duydukları korumaya doğru zamanda ve en kolay şekilde ulaşmalarını sağlıyor. Önümüzdeki yıllarda bu modelin Türkiye’de daha yaygın hale geleceğine ve sektörün büyümesine önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz” şeklinde konuştu.
Sigortacılığın geleceğinin veri analitiği, yapay zekâ destekli hizmetler, kişiselleştirilmiş ürünler, hızlı hasar yönetimi ve bütünleşik müşteri deneyimi üzerine inşa edileceğini belirten Kasım Yılmaz, teknolojinin ancak insan odaklı bir anlayışla değer üretebileceğini söyledi.
Müşterilerin yalnızca dijital kolaylık değil, aynı zamanda güven, ilgi ve destek de beklediğini ifade eden Yılmaz, “Bu nedenle geleceğin başarılı sigorta şirketleri, teknolojinin gücü ile insan dokunuşunu en doğru şekilde bir araya getirebilen kurumlar olacak" dedi.

‘MÜŞTERİ DENEYİMİ TÜM İŞ SÜREÇLERİNİN MERKEZİNDE'

Dijital dönüşümün Koru Sigorta açısından yalnızca teknolojik bir dönüşüm olmadığını belirten Kasım Yılmaz, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Bugün sigortacılık sektöründe rekabetin yeni adı müşteri deneyimidir. Güçlü finansal yapı, geniş ürün portföyü ve operasyonel yetkinlikler elbette önemlidir. Ancak müşterinin hayatını kolaylaştırmayan hiçbir yatırımın sürdürülebilir bir değer yaratamayacağına inanıyorum. Koru Sigorta olarak dijital dönüşümü yalnızca teknolojik bir dönüşüm olarak görmüyoruz. Bizim için dijitalleşme; müşterimizi daha iyi anlamanın, ona daha hızlı ulaşmanın ve her temas noktasında güven üretmenin bir aracıdır.
Önümüzdeki dönemde de müşteri deneyimini tüm iş süreçlerimizin merkezinde tutmaya, acentelerimizle birlikte büyümeye ve teknolojiyi insan odaklı bir anlayışla kullanmaya devam edeceğiz.
Çünkü inanıyoruz ki geleceğin sigortacılığını; teknolojiyi etkin kullanan, müşterisini yakından tanıyan ve güven ilişkisini her gün yeniden inşa eden kurumlar şekillendirecektir."

Quick Sigorta yeni nesil hizmet modellerini saz2026'da paylaştı




Ahmet Yaşar


Eyüp Özsoy

Zirvede dijital dönüşüm, ve yeni trafik sigortası düzenlemeleri ele alındı. Quick Sigorta ise Quick Finansall ekosistemiyle geliştirdiği yeni nesil hizmet modelini ve acentelerin dönüşüm vizyonunu sektör temsilcileriyle paylaştı.

Quick Sigorta, 22-23 Haziran tarihlerinde düzenlenen saz2026 Sigorta Aracıları Zirvesi'ne oturum sponsoru olarak katılarak acentelerin dönüşen rolü ve Quick Finansall ekosistem vizyonunu sektör temsilcileriyle paylaştı. Sigorta aracılığına odaklanan zirvede dijital dönüşüm, müşteri deneyimi ve dağıtım kanallarındaki değişim ele alındı. Zirvenin açılışında konuşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta penetrasyonunun artırılması ve koruma açıklarının azaltılması için tüm sektör paydaşlarının ortak hareket etmesi gerektiğini vurguladı. Yaşar ayrıca, 1 Temmuz'da yürürlüğe girecek yeni trafik sigortası düzenlemesiyle araç değer kaybı süreçlerinin daha hızlı ve şeffaf hale geleceğini belirtti. Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise dijitalleşmenin acentelerin danışmanlık rolünü güçlendirdiğini ifade ederek, QPORT ve Quick Finansall ekosistemi sayesinde acentelerin sigorta, finansman, ödeme sistemleri ve mobilite alanlarında daha kapsamlı hizmet sunabildiğini söyledi.

Quick Sigorta sponsorluğundaki Silivri Motosiklet Panayırı'na yoğun ilgi gösterildi





Silivri Belediyesi ve Silivri Motosiklet Kulübü iş birliğiyle, Quick Sigorta'nın ana sponsorluğunda düzenlenen Silivri Motosiklet Panayırı, 4-7 Haziran tarihleri arasında binlerce motosiklet tutkununu İstanbul Silivri Sahili'nde buluşturdu. 4 gün süren etkinlik boyunca konserler, DJ performansları, söyleşiler ve çeşitli yarışmalar gerçekleştirildi. Festival alanında kurulan Quick Sigorta standı, motosiklet kullanıcıları ve acentelerin buluşma noktalarından biri oldu. Katılımcılar, motosiklet kullanıcılarına yönelik sigorta çözümleri hakkında bilgi alma fırsatı buldu. Etkinlik kapsamında Silivri Belediye Başkanı Bora Balcıoğlu tarafından Quick Sigorta'ya motosiklet kültürüne sağladığı katkılar nedeniyle teşekkür plaketi takdim edildi. Festivalde ayrıca "Kadın Motorculara Saygı Günü" etkinliği de düzenlendi.

QUİCK SİGORTA 2026 MOTOFEST TAKVİMİ

03-05 Temmuz: 7'nci Quick Sigorta Çorum Hitit Motofest
10-12 Temmuz: 1'inci Quick Sigorta Sivas Motofest
16-19 Temmuz: 5'inci Bucak Motofest
24-26 Temmuz: İkinci Quick Sigorta Erbaa My Enduro Motofest
01-02 Ağustos: 3'üncü Quick Sigorta Tosya Motofest
07-09 Ağustos: 2'nci 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: 2'nci Quick Sigorta Kahramanmaraş Motofest



HSSK-Quick Sigorta Kupası'nda 3 kupalık gurur

Heybeliada Su Sporları Kulübü ev sahipliğinde düzenlenen HSSK–Quick Sigorta Kupası SB 3'üncü Ayak Yelken Yarışları'nda HSSK–Quick Sigorta ekipleri 3 kupa kazanarak önemli bir başarı elde etti. 15 teknede 70 sporcunun mücadele ettiği organizasyonda ekipler, Sportboat A Kategorisi'nde 1'incilik ve 3'üncülük, Sportboat B Kategorisi B2 Grubu'nda ise 2'ncilik elde etti. Türkiye Yelken Federasyonu takviminde yer alan yarışların ardından düzenlenen ödül töreninde sporcular kupalarını aldı. Quick Sigorta, 2021 yılından bu yana sürdürdüğü destekle yelken sporunun gelişimine ve genç sporcuların yetişmesine katkı sağlamaya devam ediyor.

QCAR Mobilite 46'ncı şubesini Maltepe'de açtı

QCAR Mobilite, büyüme stratejisi kapsamında 46'ncı şubesini İstanbul Maltepe Otomerkezi'nde hizmete açtı. Enkar Sigorta Kurucusu Muhammet Ali Karakaş liderliğinde faaliyet gösterecek yeni şube, bireysel ve kurumsal müşterilere araç kiralama, ikame araç ve mobilite hizmetleri sunacak. Quick Finansall ekosisteminin önemli temas noktalarından biri olarak konumlanan şube, İstanbul Anadolu Yakası'ndaki mobilite ihtiyaçlarına çözüm üretmeyi hedefliyor.



Quick Sigorta iklim risklerine karşı koruma açığını kapatıyor

İklim değişikliğinin yol açtığı risklere karşı finansal dayanıklılığın güçlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sigortacılığın riskleri önceden analiz ederek koruma açığını azaltan bir güvence mekanizması olduğunu söyledi.

Quick Sigorta, Girişim ve Sanayi Derneği (GİSAD) tarafından ODTÜ Teknokent'te düzenlenen "GİSAD İklim Forumu 2026: COP31'e Doğru" etkinliğinde iklim risklerine karşı geliştirdiği finansal dayanıklılık ve risk yönetimi çözümlerini paylaştı. Enerji dönüşümü, sürdürülebilir finansman, şehirler, su yönetimi ve tarım gibi başlıkların ele alındığı forumda, iklim değişikliğinin ekonomik ve toplumsal etkileri değerlendirildi. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, iklim değişikliğiyle mücadelede toplumların ve ekonomilerin risklere karşı dayanıklı hale getirilmesinin de önem taşıdığını belirtti. Sigortacılığın yalnızca hasar sonrası tazminat sağlayan bir sistem olmadığını vurgulayan Yaşar, risklerin önceden analiz edilmesi ve önleyici mekanizmaların devreye alınmasının temel sorumluluklar arasında yer aldığını ifade etti. Yaşar, bina tamamlama sigortası, Tamamlayıcı Deprem Sigortası ve KASKONOMİQ gibi çözümlerle koruma açığını azaltmayı hedeflediklerini söyledi. Yaşar, KASKONOMİQ'in her yaşta araca erişilebilir güvence sunarak araç sahiplerinin finansal dayanıklılığını artırdığını belirtti.


Ahmet Yaşar







Maher Holding Sigorta Grubu Sigorta İzmir Fuarı'nda yoğun ilgi gördü

Quick Sigorta, Corpus Sigorta ve Quick Hayat Sigorta, 11-13 Haziran tarihleri arasında düzenlenen Sigorta İzmir Fuarı'nda ortak stant alanıyla sektör profesyonelleri, acenteler ve ziyaretçilerle buluştu. 3 şirketin aynı çatı altında yer aldığı stantta; hayat dışı sigortalar, hayat sigortaları, finansal sigortalar, kentsel dönüşüm çözümleri ve yeni nesil risk yönetimi uygulamaları ziyaretçilere aktarıldı. Fuar boyunca sektörün mevcut durumu, gelecek stratejileri ve sigorta bilincinin artırılmasına yönelik başlıklar ele alınırken, Maher Holding bünyesinde geliştirilen Quick Finansall ekosistemi de ayrı bir stantla tanıtıldı. Finansman, ödeme sistemleri, mobilite ve gayrimenkul çözümlerinin paylaşıldığı alana ek olarak, QTruck deneyim alanı ziyaretçilerin en çok ilgi gösterdiği bölümlerden biri oldu.

Quick Sigorta Brandverse Awards'den altın ödülle döndü

Brandverse Awards 2025'te Quick Sigorta, SocialBrands Veri Analitiği Bölümü sigortacılık kategorisinde altın ödüle layık görüldü. Değerlendirmede, 50 bini aşkın sosyal medya marka hesabının 1 Nisan 2024-1 Nisan 2025 dönemindeki performansı analiz edildi.2023'te bronz, 2024'te gümüş ödül alan Quick Sigorta, bu yıl altın ödüle ulaşarak dijital iletişim alanındaki istikrarlı yükselişini sürdürdü. Ödülü alan Quick Sigorta Bütünleşik Pazarlama Direktörü Funda Çakar Deniz, başarının dijital odaklı pazarlama anlayışı, bütüncül iletişim stratejisi ve ortak akılla şekillenen kurumsal vizyonun bir göstergesi olduğunu vurguladı.


Funda Çakar Deniz



MHR GYO Aeropark B Blok'u portföyüne kattı



MHR GYO, sürdürülebilir büyüme stratejisi kapsamında İstanbul'un önemli iş ve teknoloji merkezlerinden Aeropark'ta yer alan B Blok'u satın alarak portföyüne dahil etti. Modern mimarisi, güçlü teknik altyapısı ve kurumsal kiracı yapısıyla öne çıkan yatırımın, şirketin düzenli kira geliri sağlayan varlıklarını artırma hedefini destekleyeceği belirtildi.

Quick Finansall Çözüm Merkezleri tanıtıldı



Quick Finansall Çözüm Merkezleri, Quick Tower'da düzenlenen toplantıyla tanıtıldı. Çözümleri ortak teknoloji altyapısı altında bir araya getiren yapı, farklı sektörlerin ihtiyaçlarına göre şekillenen yeni nesil hizmet noktaları olarak konumlanıyor. QPORT üzerinden 8 binden fazla sigorta acentesine ulaşan Quick Finansall ekosistemi, QFİN platformu ve iş ortakları ağıyla büyümesini sürdürürken; çözüm merkezleri aracılığıyla müşterilere faaliyet alanlarına göre farklılaşan hizmetler sunuyor. Toplantıda ayrıca QPAY tarafından geliştirilen parçalı ödeme sistemi tanıtıldı. Sistem, araç alımlarında farklı banka hesapları, kredi kartları ve finansman kaynaklarından yapılan ödemelerin tek işlemde bir araya getirilmesine imkan sağlıyor.

2. el pazarında toparlanma sürüyor



Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle hazırladığı 2. El Oto Raporu'nun mayıs ayı verilerine göre ikinci el otomobil satışları, nisan ayındaki 334 bin 154 adetten mayısta 344 bin 158 adede yükselerek aylık bazda yaklaşık %3 artış gösterdi. Buna karşın satışlar, geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 10 daha düşük seviyede gerçekleşti. o kilometre otomobil ve hafif ticari araç satışları ise mayıs ayında geçen yılın aynı ayına göre %22,55 daralarak 83 bin 442 adet oldu.

2026 tropikal siklon sezonunda bölgesel riskler ve iklim etkileri öne çıkıyor



Münih Re'nin 2026 tropikal siklon sezonuna ilişkin analizine göre, El Niño etkisi ve deniz yüzeyi sıcaklıklarındaki değişimlerin Atlantik ve Pasifik havzalarında farklı risk görünümleri yaratması bekleniyor. Araştırma, özellikle Kuzeybatı Pasifik'te tayfun riskinin artabileceğine ve iklim koşullarının sezonun seyrinde belirleyici rol oynayacağına işaret ediyor.

Kasırga, tayfun ve tropikal fırtınaları kapsayan tropikal siklon sezonları, son yıllarda yalnızca kıyı bölgeleri için değil; küresel ekonomi, reasürans piyasaları ve sigorta sektörü açısından da en yakından takip edilen iklim riskleri arasında yer alıyor. Atlas Okyanusu'ndan Pasifik'e kadar geniş bir coğrafyada etkili olan kasırga, tayfun ve siklonlar; artan deniz yüzeyi sıcaklıkları, değişen atmosferik dolaşım sistemleri ve iklim değişikliğinin etkisiyle daha yıkıcı bir etkiye ulaşıyor. İklim değişikliği, tropikal siklonların oluşum dinamiklerini doğrudan etkileyen en önemli faktörlerden biri olarak öne çıkıyor. Okyanus sıcaklıklarının yükselmesi, tropikal sistemlerin beslendiği enerjiyi artırıyor ve atmosferdeki nem oranının yükselmesi de aşırı yağış riskini büyütüyor. Bu durum, can ve mal kayıplarını artırırken; sigorta ve reasürans sektöründe hasar maliyetlerinin de yükselmesine neden oluyor. Özellikle kıyı kentlerinde yoğunlaşan nüfus ve ekonomik değerler, doğal afetlerin finansal etkisini geçmiş yıllara kıyasla çok daha büyük hale getiriyor. Tropikal siklon sezonlarının seyrinde belirleyici rol oynayan unsurlardan biri de El Niño ve La Niña gibi okyanus-atmosfer döngüleri oluyor. Pasifik Okyanusu'ndaki su sıcaklıklarının normalin üzerine çıktığı El Niño dönemleri, küresel hava akımlarını değiştirerek bazı bölgelerde tropikal fırtına aktivitesini baskılarken bazı bölgelerde ise riskleri artırabiliyor. Örneğin El Niño, Atlantik kasırga sezonunda üst seviye rüzgâr kesmesini artırarak fırtına oluşumunu sınırlayabilse de Pasifik'te daha güçlü siklonların gelişmesine zemin hazırlayabiliyor. La Niña dönemleri ise Atlantik havzasında daha aktif ve yoğun bir kasırga sezonu riskini beraberinde getirebiliyor. Bu nedenle meteorolojik kuruluşlar ve reasürans şirketleri, her yıl tropikal siklon sezonuna ilişkin tahminlerini yaparken fırtına sayılarıyla sınırlı kalmayıp; deniz yüzeyi sıcaklıkları, El Niño/La Niña geçişleri, atmosferik koşullar ve iklim trendleri çerçevesinde değerlendiriyor. Münih Re tarafından yayımlanan analiz, 2026 tropikal fırtına sezonunun El Niño etkisi ve yükselen deniz yüzeyi sıcaklıkları nedeniyle dikkatle takip edildiğini ortaya koyuyor. Münih Re değerlendirmesine göre El Niño'nun Atlantik'te kasırga aktivitesini sınırlayabileceği ve Kuzeybatı Pasifik'te tayfun riskini artırabileceği belirtilirken; iklim değişikliğinin tropikal fırtınaların şiddeti ve yol açtığı ekonomik kayıplar üzerindeki etkisinin giderek daha belirgin hale geldiği vurgulanıyor. Münih Re, sezonun 'sakin' görünmesinin risklerin azaldığı anlamına gelmediğine dikkat çekerek, tek bir büyük fırtınanın dahi milyarlarca dolarlık sigortalı kayba yol açabileceğini ifade ediyor. Münih Re'nin değerlendirmesine göre bu yılki iklim koşulları, Kuzey Atlantik'te kasırga sayısının uzun yıllar ortalamasının bir miktar altında kalabileceğine işaret ediyor. Buna karşılık aynı koşullar, Kuzeybatı Pasifik'te tayfun oluşumunu destekler nitelik taşırken; Japonya, Büyük Çin Bölgesi ve Kore'nin tayfunların etkisine daha fazla maruz kalma olasılığını artırıyor. Bunun temel nedeninin, Pasifik Okyanusu'nda etkili olan ve uzun menzilli etkileri aracılığıyla dünyanın birçok bölgesindeki hava kaynaklı afetlerin sıklığı ile şiddetini etkileyen doğal iklim döngüsü ENSO'ya (El Niño/Güney Salınımı) dayandığı ifade edilen araştırmaya göre, bu yaz itibarıyla El Niño fazının başlaması ve Orta ile Doğu Ekvatoral Pasifik'te deniz yüzeyi sıcaklıklarının normalin üzerine çıkması bekleniyor. Yıl sonuna doğru ise bu olayın, Ekvatoral Pasifik'te deniz yüzeyi sıcaklığı anomalilerinin 2°C'nin üzerine çıktığı ve küresel etkilerin daha da güçlendiği nadir görülen "Süper El Niño" seviyesine ulaşabileceği öngörülüyor. Münih Re'nin araştırmasına göre, El Niño olayları, uzun menzilli atmosferik etkileri aracılığıyla dünyanın farklı bölgelerindeki çeşitli hava olayları üzerinde önemli bir etki yaratıyor. Tropikal siklonlar özelinde değerlendirildiğinde, El Niño dönemleri genellikle Tropikal Kuzey Atlantik'te kasırga oluşumunu baskılarken, Amerika Birleşik Devletleri'nin batı kıyısı ile Meksika açıklarındaki Doğu Pasifik'te kasırga oluşumunu daha olası hale getiriyor. Ayrıca Kuzeybatı Pasifik'te tayfun sezonu da El Niño koşulları altında genellikle daha aktif bir seyir izleme eğiliminde.

EL NIÑO NEDİR?

El Niño, Pasifik Okyanusu'nun ekvatoral bölümünde deniz yüzeyi sıcaklıklarının normalden daha fazla yükselmesiyle ortaya çıkan büyük ölçekli bir iklim olayıdır. Aslında yalnızca bir "rüzgâr" değil; okyanus sıcaklıkları ile atmosfer dolaşımının birlikte değiştiği doğal bir iklim döngüsüdür. Ancak kamuoyunda çoğu zaman "El Niño rüzgarları" olarak anılır çünkü bu süreçte ticaret rüzgârlarının gücü ve yönü değişir. Normal koşullarda Pasifik üzerindeki ticaret rüzgârları doğudan batıya eser ve sıcak suları Asya-Pasifik tarafına taşır. El Niño döneminde ise bu rüzgârlar zayıflar, hatta bazı bölgelerde tersine dönebilir. Bunun sonucunda sıcak okyanus suları Güney Amerika kıyılarına doğru yayılır ve atmosfer dengesi değişir. Bu değişim yalnızca Pasifik'i değil, dünya genelindeki hava olaylarını etkileyebilir.

LA NİÑA NEDİR?

La Niña, El Niño'nun ters fazı olarak tanımlanan doğal bir iklim olayıdır. Bu süreçte Pasifik Okyanusu'nun ekvatoral bölümündeki deniz yüzeyi sıcaklıkları normalden daha soğuk hale gelir. Aynı zamanda ticaret rüzgârları güçlenir ve sıcak suların batıya doğru taşınması artar. Bu durum, küresel hava akımlarını değiştirerek dünyanın birçok bölgesinde yağış, sıcaklık ve fırtına düzenlerini etkileyebilir. La Niña dönemlerinde atmosfer ile okyanus arasındaki etkileşim güçlenirken, özellikle tropikal fırtına faaliyetlerinde önemli değişimler görülebilir. Örneğin Atlantik Okyanusu'nda rüzgâr kesmesinin azalması, kasırga oluşumunu kolaylaştırabilir. Bu nedenle La Niña yılları, daha aktif ve daha yoğun Atlantik kasırga sezonlarıyla ilişkilendiriliyor.

KUZEY ATLANTİK'TE KASIRGA SEZONU

Münih Re analizinde, 2026 Atlantik kasırga sezonunda fırtına sayısının olağan seviyelerin bir miktar altında kalabileceği belirtiliyor. Önde gelen araştırma kuruluşlarının tahminlerinin ortalamasına göre, tropikal Kuzey Atlantik'te yaklaşık 12-13 isimlendirilmiş tropikal siklonun oluşması öngörülüyor. Bunların yaklaşık 5 veya 6'sının kasırga seviyesine ulaşabileceği, 2 tanesinin ise saatte 177 kilometrenin (110 mil) üzerinde rüzgâr hızlarına sahip büyük kasırgalara dönüşebileceği tahmin ediliyor. Bununla birlikte, farklı araştırma kuruluşlarının sezon beklentileri arasında önemli farklılıklar bulunuyor. Atlantik'teki fırtına aktivitesini baskılayıcı etki yaratması beklenen mevcut koşullara rağmen, söz konusu tahminler yalnızca sınırlı ölçüde uzun dönem ortalamalarının altında kalıyor. Münih Re araştırmasına göre, son 30 yıllık ortalama; 15,6 isimlendirilmiş fırtına, 7,6 kasırga ve 3,5 şiddetli kasırgaya

TROPİKAL SİKLONLARIN EN BÜYÜK SİGORTALI HASARI KUZEY AMERİKA'DA GERÇEKLEŞTİ

Tropikal siklonlar, meydana geldikleri okyanus havzalarına göre farklı isimlerle anılıyor. Kuzey Atlantik ve Kuzeydoğu Pasifik'te kasırga, Kuzeybatı Pasifik'te tayfun, Hint Okyanusu ve Güney Pasifik'te ise siklon olarak adlandırılıyor. Münih Re araştırmasına göre tropikal siklonların yol açtığı ekonomik kayıplar açısından Kuzey Amerika ve Karayipler açık ara öne çıkıyor. 1980 yılından bu yana meydana gelen toplam enflasyona göre düzeltilmiş ekonomik kayıpların yaklaşık 4'te 3'ü, yani 2,4 trilyon ABD dolarlık toplam kaybın yaklaşık 1,8 trilyon dolarlık kısmı, bu bölgelerdeki fırtınalardan kaynaklandı. Sigortalı kayıplarda ise bu oran çok daha yüksek seviyelere ulaştı. Aynı dönemde gerçekleşen yaklaşık 900 milyar dolarlık sigortalı kaybın yaklaşık 800 milyar doları, başka bir ifadeyle %90'ı, Kuzey Amerika ve Karayipler'deki tropikal siklonlardan kaynaklandı. Buna karşılık Asya ile Avustralya/Okyanusya bölgesi, 1980-2025 döneminde toplam ekonomik kayıpların %24'ünü oluştururken, sigortalı kayıplardaki payı yalnızca %11 seviyesinde kaldı.

Araştırmaya göre, 2025 yılında tropikal siklonların neden olduğu kayıplar görece sınırlı düzeyde gerçekleşti. Bunun temel nedeni, son derece şiddetli bazı fırtınalar da dahil olmak üzere hiçbir tropikal siklonun ABD ana karasında doğrudan karaya ulaşmamış olmasıydı.

Araştırmada, Atlantik kasırga sezonunun resmi olarak 1 Haziran'da başladığı ve Kasım ayı sonuna kadar devam edeceği belirtiliyor. Bu dönemlerin hemen öncesinde veya sonrasında da fırtına oluşumu mümkün olmakla birlikte, bu ihtimal oldukça düşük kabul ediliyor. Tayfunlar ise özellikle yıl boyunca sıcaklığın yüksek seyrettiği Filipinler çevresi gibi Güney Kuzeybatı Pasifik bölgelerinde ocak hatta şubat ayına kadar gelişmeye devam edebiliyor.

işaret ediyor. ENSO'nun yanı sıra, tropikal Kuzey Atlantik'teki deniz yüzeyi sıcaklıkları da mevsimsel kasırga aktivitesini belirleyen temel faktörlerden biri olarak öne çıkıyor. Tropikal Kuzey Atlantik ve Meksika Körfezi'ndeki su sıcaklıkları ortalamaların üzerinde seyrediyor. Bu durum, El Niño koşulları tam olarak etkisini göstermeden önce sezonun ilk bölümünde normalden daha fazla fırtına oluşmasına zemin hazırlayabilir. El Niño, potansiyel fırtına rotaları üzerinde de etkili oluyor; zira bu koşullar altında kasırgalar kuzeye doğru daha erken yönelme eğilimi gösteriyor. Bu durum, Karayip Denizi ve Meksika Körfezi'ne ulaşan fırtına sayısını azaltırken, ABD'nin doğu kıyısındaki güney eyaletlerinde karaya ulaşan fırtına riskini artırabiliyor. Karaya ulaşan fırtınaların sayısını ve şiddetini önceden tahmin etmek ise son derece güç olmaya devam ediyor. Görece sakin geçen bir sezonda dahi, yoğun nüfuslu bir bölgeyi etkileyen tek bir şiddetli tropikal siklonun çok büyük ekonomik ve sigortalı kayıplara yol açabileceği unutulmamalı. Bunun en çarpıcı örneklerinden biri, 1992 yılında El Niño koşullarının etkili olduğu dönemde Florida'yı vuran Andrew Kasırgası oldu. Büyük yıkıma neden olan bu afet, sigorta sektörünün aşırı şiddetli fırtınaların niteliği ve görülme sıklığına ilişkin değerlendirmelerini yeniden gözden geçirmesine yol açtı. Andrew Kasırgası, aradan geçen yıllara rağmen ABD'yi etkileyen en maliyetli 10 kasırga arasında yer almaya devam ediyor. Enflasyona göre düzeltilmiş hesaplamalara göre toplam ekonomik kayıp 64 milyar dolar seviyesinde gerçekleşirken, bunun yaklaşık 3'te 2'si sigortalı kayıplardan oluştu. Araştırmaya göre, günümüzde benzer şiddette bir fırtınanın meydana gelmesi halinde ise etkilenecek bölgelerdeki varlık değerlerinin önemli ölçüde artmış olması nedeniyle ortaya çıkacak hasarın çok daha yüksek seviyelere ulaşması bekleniyor.

KUZEYDOĞU PASİFİK'TE KASIRGALAR

Araştırmada, Kuzey Atlantik'in aksine, ABD ve Meksika'nın batısında yer alan Kuzeydoğu Pasifik'te kasırga oluşumunun El Niño dönemlerinde daha olası olduğu değerlendiriliyor. 2023 yılında etkili olan El Niño sürecinde, son derece güçlü bir kasırga olan Otis, Meksika'nın batı kıyısındaki turizm merkezi Acapulco'da büyük yıkıma neden oldu. Enflasyona göre güncellenmiş verilere göre afetin yol açtığı toplam ekonomik kayıp yaklaşık 14 milyar dolar seviyesinde gerçekleşirken, bunun yaklaşık 5 milyar dolarlık kısmını sigortalı kayıplar oluşturdu.

KUZEYBATI PASİFİK'TE TAYFUNLAR

Araştırmada, Kuzeydoğu Pasifik'teki kasırgalarda olduğu gibi, El Niño koşullarının Kuzeybatı Pasifik'te de tropikal siklon oluşumunu desteklediği belirtiliyor. Araştırmaya göre bu nedenle 2026 tayfun sezonunun, uzun dönem ortalamalarının üzerinde bir aktivite göstermesi bekleniyor. Son 30 yıllık ortalamalara göre bölgede yılda 24,5 isimlendirilmiş fırtına, 15 tayfun ve 8,7 süper tayfun meydana gelirken, 2026 yılında 27 isimlendirilmiş fırtına, 18 tayfun ve 11 şiddetli tayfun oluşacağı öngörülüyor. Araştırmaya göre, Kuzeybatı Pasifik'te ENSO koşulları yalnızca fırtına sayısını değil, tropikal siklonların oluşum bölgeleri ve izledikleri rotalar üzerinde de belirleyici rol oynuyor. El Niño dönemlerinde tayfunların izlediği güzergâhlar daha kuzeydoğuya kayma eğilimi göstererek Doğu Çin, Kore ve Japonya'ya yönelirken; nötr koşullar veya La Niña dönemlerinde ise fırtınalar daha çok Güney Çin, Filipinler ve Vietnam'ı etkiliyor. Bunun yanı sıra bilim insanları, iklim değişikliğinin uzun vadede tayfun rotalarını kutuplara doğru kaydırabileceğini ve bunun da zaman içerisinde Doğu Çin Denizi ile Japonya'daki tayfun riskini artırabileceğini öngörüyor. Tüm bu faktörler birlikte değerlendirildiğinde, 2026 yılında Büyük Çin Bölgesi, Kore ve Japonya açısından genel tayfun riskinin daha yüksek olması bekleniyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



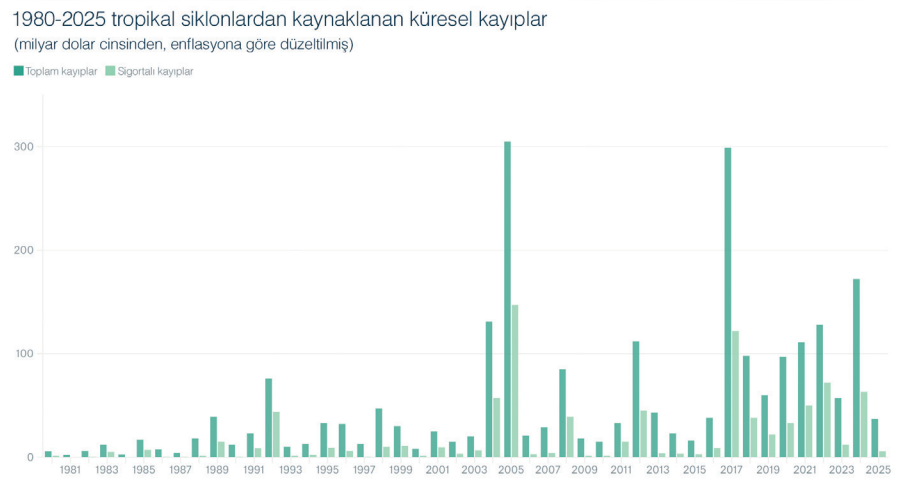
1992 yılında meydana gelen Andrew Kasırgası'nın neden olduğu toplam ekonomik kayıp, enflasyona göre güncellendiğinde yaklaşık 64 milyar dolara ulaşıyor. Bu kaybın yaklaşık 3'te 2'si sigorta sektörü tarafından karşılandı.

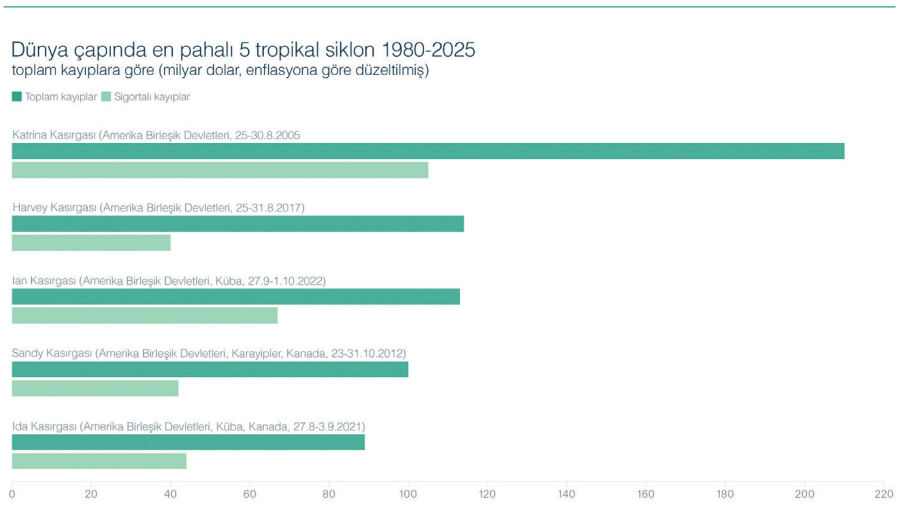


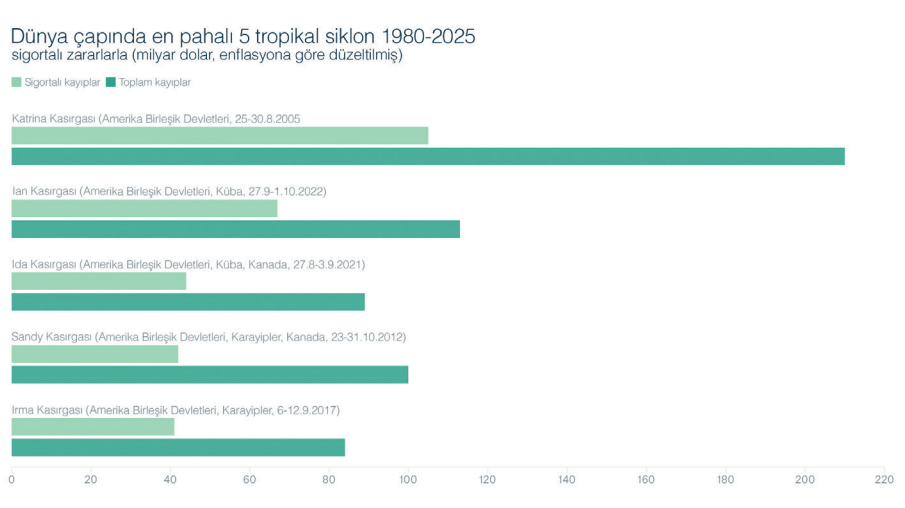
Acapulco'da Otis Kasırgası'nda yıkılan binalar



2018'de Hong Kong'da Mangkhut Süper Tayfunu'nun yol açtığı hasar







Sektör sermaye, teknoloji ve vergi alanında dönüşüm yaşıyor

Sigorta sektöründe gerçekleşen dönüşümü sermaye, teknoloji ve vergi perspektifi açısından ele alan EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı Güven Kurtar, şu açıklamalarda bulundu:
"Sigorta sektörü yüksek regülasyona tabi olup finansal istikrarın sağlanmasında kritik bir rol oynuyor. Artan regülasyonlar, dijitalleşme ve küresel rekabet dinamikleri altında çok boyutlu bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Bu dönüşüm; sermaye yeterliliği gerekliliklerinden IFRS 17 gibi muhasebe standartlarına, yapay zekâ tabanlı vergi çözümlerinden dijital denetimlere kadar geniş bir alanda etki gösteriyor.



Sigorta sektörünün; sermaye yeterliliği, IFRS 17, yapay zekâ ve dijital vergi denetimleri gibi unsurların kesiştiği çok katmanlı bir dönüşüm yaşadığını belirten **EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı Güven Kurtar,** "Bu dönüşümü erken ve bütüncül şekilde yöneten sigorta şirketleri, yalnızca uyum sağlayan değil, sektörü şekillendiren oyuncular haline gelecek" dedi.

1 Sigortacılıkta sermaye yeterliliği ve rekabete etkisi

Sigortacılıkta sermaye yeterliliği, yalnızca finansal dayanıklılık göstergesi değil, aynı zamanda rekabetçi konumlanmanın da temel belirleyicisidir. Düzenleyici ve denetleyici otoriteler tarafından belirlenen sermaye gereklilikleri, şirketlerin üstlenebileceği risk miktarını doğrudan sınırlarken, iş modelini ve sermaye yapısını etkileyerek şekillendirmeye devam ediyor.
Sermaye yeterliliğine ilişkin düzenlemelerde yapılan değişiklikler ile yüksek sermaye gücüne sahip şirketler, daha agresif fiyatlama ve ürün çeşitliliği ile pazarda avantaj elde edebiliyor. Düşük sermaye yapısına sahip şirketler ise daha sınırlı prim seçeneklerini değerlendiriyor ya da prim vasıtasıyla elde ettiği finansal getiri motivasyonu ile (hasarlar hiç gerçekleşmeyecekmiş gibi) farklı rekabet seçeneklerini değerlendiriyor. Kısacası, sermaye yeterliliğinin sadece regülasyon ile uyumu değil aynı zamanda şirket stratejilerini etkileyen bir enstrüman haline geldiği açıkça görülüyor.

2 Sigortacılıkta yapay zekâ ile vergi süreçlerinin dönüşümü

Yapay zekâ, sigorta sektöründe operasyonel verimlilikten müşteri deneyimine kadar birçok alanda dönüşüm yaratırken, vergi süreçleri de bu dönüşümden güçlü şekilde etkileniyor.
Özellikle son dönemde karşılaştığımız ve yaşadığımız süreçler dikkate alındığında her ne kadar e-Fatura, e-Arşiv ve e-SMM gibi uygulamalar günümüzde yer bulsa da bu bilgi ve belgelerin KDV-2 beyannamesi ile muhtasar ve prim hizmet beyannamesine zamanında aktarılmaması halinde çeşitli potansiyel riskler ortaya çıkıyor.
Bu riskler beyan sürecindeki mükelleflerin vergiye uyum sürecindeki eksikliklerinden kaynaklı olup, bunların yapay zekâ destekli çözümler ile büyük hacimli verinin sınıflandırılması ve doğrulanması, beyan sürecindeki hataların minimize edilmesi ve risklerin hızlıca tespit edilerek cezalı tarhiyatlarla karşılaşmadan düzeltilmesi mümkün. Nitekim yapay zekâ çözümleri, vergi uyum süreçlerinde veri kalitesini artırarak hem denetim hem de raporlama süreçlerini güçlendiriyor.

3 Sigortacılığın gündemindeki IFRS 17 standardı konusunda hangi gelişmeler bekleniyor?

Sigorta sektöründe son 10 yılın en büyük dönüşüm projelerinden biri olarak kabul edilen IFRS 17 standardı, sigorta sözleşmelerinin ölçüm ve raporlamasında köklü değişiklikler getiriyor. Süre olarak uygulama ertelenmekle birlikte sektörde bu geçişe hazır olan firmalar bulunurken, diğer yandan vergi yönünden ise hala bekleyen başlıklar bulunuyor. IFRS 17'nin getirdiği temel değişiklikler neticesinde özetle gelir ve kâr tanımını değiştirmesi, ertelenmiş vergi ve cari vergi sonucu üzerinde doğrudan etki oluşturuyor.
Türkiye vergi sistemi içerisinde ise henüz IFRS 17'ye yönelik bir güncelleme yapılmamış olup, IFRS 17'ye geçildikten sonra verilecek ilk çeyrek vergi beyannamelerinde olası bir kaotik ortamın yaşanmaması için İdarenin bu konuda gerekli mevzuat düzenlemelerini yayınlaması sektörde bekleniyor.

4 Sigorta şirketleri IFM istisnalarından yeterince yararlanabiliyor mu?

İstanbul Finans Merkezi (IFM) kapsamında sunulan vergi teşvikleri, Türkiye'nin finansal hizmet ihracatını artırmayı ve uluslararası rekabet gücünü yükseltmeyi hedefliyor.
Öne çıkan teşvikler arasında finansal hizmet ihracından elde edilen kazançlar için kurumlar vergisi ile banka ve sigorta muameleleri vergisi yönünden bir avantaj bulunsa da sigorta şirketleri açısından uygulamada bu teşviklerin büyük ölçüde yurt dışına verilen hizmetlere bağlı olması yararlanmayı sınırlıyor. Aynı zamanda sigorta şirketleri açısından IFM teşviklerinden potansiyelinin altında faydalanmasına sebep olabiliyor.
Önümüzdeki dönemde reasürans, uluslararası sigorta brokerliği veya bölgesel hizmet merkezleri ile dijital sigorta platformları gibi yapıların geliştirilmesi, İstanbul Finans Merkezi avantajlarının daha etkin kullanımını sağlayabilir.

5 Dijital vergi denetimleri sigorta şirketlerini nasıl etkiliyor?

Günümüzde vergi denetimleri de dijitalleşmeden etkilenmiş ve dijitalleşme ile birlikte klasik incelemelerden sürekli denetim modeline hatta sürekli monitör edilme sürecine doğru evriliyor. e-Fatura, e-Arşiv ve e-Defter gibi uygulamalar sayesinde vergi otoriteleri gerçek zamanlı veri erişimine sahip oluyor.
Bu dönüşümün sigorta şirketlerine etkileri; artan şeffaflık ve izlenebilirlik, denetim sıklığı ve kapsamının ve uyum maliyetlerinin artması ancak hata maliyetlerinin azalması olarak karşımıza çıkıyor. Vergi otoritesi tarafından işlem akışlarının dijital ortamda kayıt altına alınarak karşılıklı beyan uyumluluğu kontrolleri gerçekleştirmesi ve veri analitiği kullanılması hem denetimlerin kapsamını genişletiyor hem anlık takip yapılmasına imkan tanıyor.
Örnek olarak bugün yurt dışına bir ödeme yapıldığında henüz beyan dönemi gelmeden idare tarafından vergisel yükümlülüklere ilişkin bilgi isteme yazısı mükellefe ulaşabiliyor. Artan işlem hacmi ve beyan süreçleri ise sigortacılık uygulamaları ile birebir örtüşmekte zorlayıcı olabiliyor. Özellikle hasar süreçlerindeki tazminat ödemelerindeki belge düzeni, KDV tevkifatı uygulaması, serbest meslek stopajı gibi konular sigorta şirketlerinin muhasebe ve finans ekiplerinin odağını mevcut işlerinden uzaklaşmasına neden oluyor.

DÖNÜŞÜM ERKEN VE BÜTÜNCÜL YÖNETİLMELİ

Sigorta sektörü; sermaye yeterliliği, IFRS 17, yapay zekâ ve dijital vergi denetimleri gibi unsurların kesiştiği çok katmanlı bir dönüşüm yaşıyor. Bu süreçte şirketlerin yalnızca regülasyonlara uyum sağlaması yeterli olmayıp aksine, rekabet avantajı sağlamak için; sermaye yapılarını yönetmek, yapay zekâ ve veri analitiğine dayalı vergi süreçleri kurmak, İstanbul Finans Merkezi teşviklerinden yararlanmak için iş modellerini gözden geçirmek, vergi süreçlerinde proaktif risk yönetimi bazlı bir yaklaşım geliştirmek gibi başlıklara odaklanması gerekiyor.
Bu dönüşümü erken ve bütüncül şekilde yöneten sigorta şirketleri, yalnızca uyum sağlayan değil, sektörü şekillendiren oyuncular haline gelecek. Sektörde rekabet avantajı sağlayacak olan şirketlerin sadece regülasyonlara uyum sağlayan değil, bu dönüşümü stratejik bir fırsata çeviren şirketler olacağı aşikar."

BES'te 18 yaş altı sözleşme sayısı 2 milyona dayandı

Katılım Emeklilik, çocukların birikimleriyle büyümesine katkı sağlarken, ailelerin tasarruf bilincini de desteklemeye devam ediyor. 2021 yılında yapılan yasal düzenlemeyle hayata geçen 18 yaş altı BES sayesinde, aradan geçen 5 yılda yaklaşık 2 milyon çocuk erken yaşta tasarrufla tanıştı. 0-4 yaş arası küçük katılımcı sayısının 337 bine ulaştığı bu dinamik pazarda, ailelerin tasarruf kararlarını özellikle çocukların okul öncesi ve ilköğretim başlangıç döneminde daha sistematik bir şekilde ele aldığı görülüyor. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) verilerine göre, 2026 Mayıs itibarıyla BES sistemine giren çocukların sayısı 1 milyon 700 bini geçti. Toplam sözleşme sayısı da 1 milyon 965 bine ulaştı. 18 yaş altı BES'teki toplam fon tutarı 82,6 milyarı aşarken; devlet katkısı da 18,9 milyar lirayı geçti. 0 yaş katılımcılarda 21 bin 841


Ayhan Sincek

olan BES sözleşme sayısı, 4 yaş itibarıyla 102 bin 522 seviyesine ulaşarak hızlı bir artış gösterdi.

BES'i en çok tercih edenler 123 bin 143 çocukla 8 yaş grubu olurken, sistemdeki 5-10 yaş grubu çocukların toplam sayısı 720 bin 805'e ulaştı. Katılım Emeklilik, 200 bin Erken BES sözleşmesi ile sektördeki toplam 18 yaş altı BES hacminin %10,14'üne hizmet veriyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 18 yaş altı BES planının önemine vurgu yaparak şunları söyledi: "Erken BES, bugünün küçük katılımcılarını değil, yarının ana yatırımcı kitlesini oluşturuyor. Bu nedenle bu alanı sadece büyüme değil, kültürel dönüşüm alanı olarak da görüyoruz. 18 yaş altı BES sayesinde tasarruf, sonradan öğrenilen bir davranış olmaktan çıkıp hayatın doğal bir parçası haline geliyor. Çocukların tasarruflarıyla büyümelerine ve finansal özgürlük yolculuklarında yanlarında olmaktan çok mutluyuz."



2026 5 aylık toplam prim üretimi 621 milyar lira oldu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2026 yılı Mayıs sonu prim üretim verilerini açıkladı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre Mayıs sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %28,4 artış ile 621 milyar 696 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 126 milyar 303 milyon lira ile hastalık sağlık oldu. Hastalık sağlık branşını 123 milyar 191 milyon lira ile Zorunlu Trafik Sigortası takip etti. En fazla prim üretilen diğer branşlar ise şöyle sıralandı: 79 milyar 697 milyon lira ve %22,1 artış ile yangın ve doğal afetler, 73 milyar 433 milyon lira ve %58,9 artış ile genel zararlar, 67 milyar 559 milyon lira ve %22,4 artış ile kasko. Hayat dışı toplamına bakıldığında toplam prim üretimi %25,8 artış ile 527 milyar 987 milyon lira olarak gerçekleşirken hayat tarafında %44,7 artış ile toplam prim üretimi 93 milyar 709 milyon lira olarak kayıtlara geçti.



Haziran ayı yazarlar yemeğimizi Kandilli Borsa Restaurant'ta gerçekleştirdik

Haziran ayı köşe yazarları yemeğimizi, Kandilli Borsa Restaurant'ın eşsiz Boğaz manzarası eşliğinde gerçekleştirdik. Yemeğimiz her zaman olduğu gibi keyifli bir atmosferde geçti. Sigorta sektöründeki son gelişmeleri değerlendirdiğimiz, karşılıklı bilgi ve tecrübe paylaşımı yaptığımız, samimi sohbetin eşlik ettiği bu güzel günü, yemeğin ardından çekilen hatıra fotoğrafıyla noktaladık.


Göktuğ Gür

Göktuğ Gür Türk Nippon Genel Müdürü oldu

Türk Nippon Sigorta A.Ş.'de gerçekleştirilen yönetimsel planlama kapsamında, genel müdürlük görevini yürüten Dr. E. Baturalp Pamukçu, görevini Göktuğ Gür'e devretti.
Konuyla ilgili olarak Türk Nippon Sigorta tarafından yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: "Dr. E. Baturalp Pamukçu, şirketimize değerli katkılarını Yönetim Kurulu Üyesi olarak sürdürmeye devam edecektir.
Dr. E. Baturalp Pamukçu, görev yaptığı süre boyunca şirketin kurumsal gelişimine, organizasyon yapısının güçlendirilmesine ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine önemli katkılarda bulunmuştur. Bu süreçte hayata geçirilen çalışmalar, şirketin faaliyetlerine ve gelişimine değer katmıştır.
Göktuğ Gür'ün, 1999 senesinden bu yana sırasıyla AIG Sigorta, Dubai Sigorta ve Prive Sigorta bünyesinde üst düzey yöneticilik ve Genel Müdürlük tecrübeleri bulunmaktadır.
Türk Nippon Sigorta A.Ş. olarak, Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya görev süresi boyunca şirketimize sağladığı katkılar için teşekkür ediyor, genel müdürlük görevini devralan Göktuğ Gür'e yeni görevinde başarılar diliyoruz."

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

Elektrikli araçlar sigortacılıkta yeni bir dönemin kapısını aralıyor

Küresel ölçekte hızlanan elektrikli araç dönüşümü, Türkiye'de artık belirgin bir büyüme trendi oluşturuyor. Bu gelişimle birlikte sigorta sektörü de yalnızca araç gövdesini değil; batarya sistemlerini, şarj ekipmanlarını, asistans hizmetlerini ve yeni nesil hasar süreçlerini kapsayan daha geniş bir risk yönetimi yaklaşımına yöneliyor.
Uluslararası araştırmalar, önümüzdeki dönemde elektrikli araçların yalnızca otomotiv sektörünü değil; sigortacılık, asistans, servis altyapısı, veri yönetimi ve mobilite hizmetlerini de doğrudan etkileyeceğini ortaya koyuyor. Özellikle batarya teknolojilerindeki gelişim, araç yazılımlarının daha karmaşık hale gelmesi ve bağlantılı araç sistemlerinin yaygınlaşması, sigorta sektöründe teknik uzmanlık ihtiyacını artırıyor.

ELEKTRİKLİ ARAÇ PAZARI BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Uluslararası Enerji Ajansı verilerine göre dünyada elektrikli araç satışları 2025 yılında 17 milyon adedi aşarken, yeni otomobil satışları içerisindeki payı %20'nin üzerine çıktı. Ajansın projeksiyonlarına göre 2026 yılında satılan her 4 araçtan 1'inin elektrikli olması bekleniyor.
Türkiye'de de elektrikli araçlara yönelik ilgi her geçen yıl artıyor. Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği verilerine göre Ocak-Kasım 2025 döneminde elektrikli otomobil satışları 166 bin 665 adede ulaşırken, toplam otomobil pazarındaki payı %17,8 seviyesine yükseldi. 2026'nın ilk 4 ayında ise elektrikli araç satışları 54 bin 892 adet olurken, pazar payı %18,9'a çıktı.
Bu tablo, elektrikli araçların artık belirli bir kullanıcı grubunun tercihi olmaktan çıkarak otomotiv pazarının önemli bileşenlerinden biri haline geldiğini ortaya koyuyor.
Uzmanlar, özellikle yakıt maliyetleri, düşük kullanım giderleri, çevresel farkındalık ve gelişen şarj altyapısının tüketici tercihlerinde belirleyici olmaya başladığını değerlendiriyor. Bununla birlikte yeni model çeşitliliğinin artması ve yerli üretim yatırımları da pazardaki büyümeyi destekleyen başlıklar arasında gösteriliyor.

YENİ NESİL ARAÇLAR YENİ RİSK BAŞLIKLARI OLUŞTURUYOR

Elektrikli araçlarda risk yapısı, geleneksel içten yanmalı araçlardan bazı yönleriyle farklılaşıyor. Özellikle batarya sistemleri, yüksek voltaj altyapısı ve şarj ekipmanları, sigorta sektöründe yeni değerlendirme alanları oluşturuyor.
Birleşik Krallık İş Sağlığı ve Güvenliği İdaresi tarafından yayımlanan teknik değerlendirmelerde, elektrikli araçlarda kullanılan yüksek voltaj sistemlerinin özel uzmanlık gerektirdiği; bakım, kurtarma ve onarım süreçlerinde yeni güvenlik standartlarının önem kazandığı belirtiliyor.
Bu durum, sigorta sektöründe hasarın yönetimi, aracın taşınması, depolanması ve onarım sürecini de kapsayan daha bütüncül bir yaklaşımı öne çıkarıyor.
Elektrikli araçların sahip olduğu gelişmiş yazılım sistemleri, sensörler ve bağlantılı sürüş teknolojileri de hasar yönetiminde farklı değerlendirmeleri beraberinde getiriyor. Özellikle otonom sürüş destek sistemleri, kamera ve radar teknolojileri, küçük ölçekli kazalarda bile maliyet hesaplamalarının değişmesine neden olabiliyor.



Elektrikli araç teknolojilerindeki hızlı gelişim, otomotiv sektöründe olduğu kadar sigortacılıkta da yeni bir dönüşüm sürecini beraberinde getiriyor. Batarya sistemleri, şarj altyapısı, yazılım tabanlı güvenlik mekanizmaları ve yüksek voltaj teknolojileri; klasik motor sigortacılığı yaklaşımının yeniden şekillenmesine neden oluyor.

BATARYA SİSTEMLERİ ÖNEMLİ HALE GELİYOR

Elektrikli araçlarda en dikkat çeken unsurlardan biri batarya teknolojileri. Bataryaların araç maliyetindeki yüksek payı, hasar yönetimi süreçlerinde de önemli bir rol oynuyor. İngiltere merkezli araç güvenliği araştırma kuruluşu Thatcham Research tarafından yayımlanan araştırmalar, batarya sistemlerinin araç değerinin önemli bir bölümünü oluşturduğunu ortaya koyuyor. Bu nedenle batarya hasarlarının doğru şekilde analiz edilmesi, onarım süreçlerinin uzman ekipler tarafından yürütülmesi ve güvenli depolama alanlarının oluşturulması önem kazanıyor.
Uluslararası araştırmalar, elektrikli araç onarımlarında teşhis süreçlerinin daha teknik hale geldiğini; batarya sağlığı analizlerinin, veri erişiminin ve özel ekipman kullanımının önemini artırdığını gösteriyor.
Sektör temsilcileri, batarya kaynaklı hasarların doğru yönetilmesinin operasyonel güvenlik açısından önemli hale geldiğini belirtiyor. Özellikle yüksek voltajlı sistemlerin kontrol süreçleri, eksperlik hizmetlerinden çekici operasyonlarına kadar birçok alanda yeni uzmanlık gerektiriyor.

YAPAY ZEKÂYA SORDUK

Uluslararası sigorta raporları, reasürans analizleri, elektrikli araç verileri ve hasar araştırmaları üzerinden yapılan yapay zekâ değerlendirmelerine göre elektrikli araçlar, sigorta sektöründe tamamen yeni bir risk alanı oluşturmaktan çok mevcut risk yapısını daha teknik ve veri odaklı hale getiriyor. Yapay zekâ analizleri; batarya sistemleri, şarj altyapısı, yüksek voltaj teknolojileri ve yazılım tabanlı araç mimarisinin, hasar yönetimi süreçlerinde uzmanlaşma ihtiyacını artırdığına dikkat çekiyor. Aynı değerlendirmelerde önümüzdeki dönemde sigorta şirketlerinin yalnızca araç gövdesine değil; batarya sağlığına, şarj ekipmanlarına, asistans hizmetlerine ve veri temelli fiyatlama modellerine daha fazla odaklanacağı öngörülüyor. Yapay zekâ analizlerine göre elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte mobil şarj çözümleri, akıllı asistans hizmetleri, uzaktan teşhis sistemleri ve batarya odaklı hasar yönetimi uygulamalarının sektörün yeni standartları arasında yer alması bekleniyor.

ŞARJ ALTYAPISI SİGORTA KAPSAMLARINI GENİŞLETİYOR

Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte şarj altyapısı da sigorta sektöründe yeni değerlendirme alanları oluşturuyor. Ev tipi wallbox sistemleri, şarj kabloları, adaptörler ve kamusal şarj istasyonları artık motor sigortalarıyla birlikte değerlendirilen yeni bileşenler arasında yer alıyor.
Birleşik Krallık Sigortacılar Birliği tarafından yayımlanan rehberlerde, şarj sistemlerinin konut ve motor sigortalarıyla ilişkili yeni teminat alanları oluşturduğu belirtiliyor.
Bu gelişmeler doğrultusunda sektör, yalnızca araç korumasına odaklanan klasik yapıdan; şarj ekipmanları, asistans çözümleri ve bağlantılı hizmetleri de kapsayan daha entegre ürün modellerine yöneliyor.
Uzmanlara göre özellikle toplu yaşam alanlarında kurulan şarj altyapıları, önümüzdeki dönemde konut sigortaları ve sorumluluk poliçeleri açısından da yeni değerlendirmeler oluşturabilir. Şarj istasyonlarının yaygınlaşmasıyla birlikte altyapı güvenliği ve operasyon yönetimi gibi başlıkların daha fazla önem kazanması bekleniyor.

ŞİRKETLER YENİ ÜRÜN VE HİZMETLER GELİŞTİRİYOR

Elektrikli araç kullanımındaki artış, sigorta şirketlerinin ürün yapılarını da dönüştürüyor. Türkiye'de birçok şirket, elektrikli araçlara özel kasko çözümleri geliştirmeye başladı. Bu ürünlerde batarya sistemleri, şarj kabloları, wallbox ekipmanları, asistans hizmetleri ve şarj bitmesi durumunda destek hizmetleri gibi başlıklar öne çıkıyor. Sektörde özellikle asistans tarafında da yeni hizmet modelleri dikkat çekiyor. Mobil şarj çözümleri, çekici organizasyonları ve elektrikli araçlara özel yol yardım hizmetleri önümüzdeki dönemde daha yaygın hale gelebilir. Bununla birlikte sigorta şirketlerinin eksperlik, servis anlaşmaları, teknik eğitimler ve dijital altyapı yatırımları konusunda da yeni hazırlıklar yaptığı görülüyor. Özellikle elektrikli araç kullanıcı deneyimine uygun hızlı hizmet modelleri, sektörde rekabetin önemli başlıklarından biri haline geliyor. Elektrikli araçlarla birlikte asistans hizmetlerinde de yeni bir dönem başlıyor. Uzmanlar, önümüzdeki süreçte klasik çekici hizmetlerinin yanı sıra mobil enerji desteği, akıllı yönlendirme sistemleri ve elektrikli araçlara özel dijital asistans çözümlerinin daha yaygın hale gelebileceğini değerlendiriyor.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

AXA Türkiye Hasar Başkanı Eray Kangal:

Elektrikli araçların yaygınlaşması sigorta penetrasyonunu artıracak

AXA Türkiye Hasar Başkanı Eray Kangal, elektrikli araçların yaygınlaşmasının sigorta penetrasyonunu artırma potansiyeli taşıdığını belirtti. Elektrikli araç kullanıcılarının güvence talepleriyle sigortaya yaklaşımının değiştiğini ifade eden Kangal, sigortanın risk yönetimi aracı olarak önem kazanacağını söyledi.

Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla birlikte sigorta sektöründe risk tanımının da önemli ölçüde değiştiğini belirten AXA Türkiye Hasar Başkanı Eray Kangal, mevcut kasko risklerinin yanı sıra batarya sistemleri, şarj altyapısı, yüksek voltajlı elektronik bileşenler ve yazılım kaynaklı risklerin daha belirgin hale geldiğini söyledi. Kangal, özellikle şarj sırasında oluşabilecek elektriksel arızalar, aşırı ısınma ve yangın riskinin elektrikli araçlara özgü yeni risk alanları arasında yer aldığını ifade etti.

‘HACKER SALDIRILARINI DEĞERLENDİRİYORUZ’

Bağlantılı araç teknolojilerinin ortaya çıkardığı siber tehditlerin sigorta perspektifinde ayrı değerlendirilmesi gereken başlıklar arasında yer aldığını belirten Kangal, elektrikli araçların bağlantılı ve yazılım temelli yapısının siber riskleri sigorta gündeminin önemli başlıklarından biri haline getirdiğini söyledi.
Kangal, “Doğrudan aracı hedef alan hacker saldırıları sonucu araç elektroniğinde oluşabilecek hasarların ve bunlara bağlı kazaların belirli kriterler çerçevesinde teminat kapsamına alınması, bu yeni risk alanına yönelik bilinçli yaklaşımımızın bir göstergesidir” dedi.

ŞARJ ÜNİTELERİ GÜVENCE ALTINDA

Elektrikli araç kullanıcılarının ihtiyaçlarına uygun ürün ve teminat yapıları geliştirdiklerini belirten Kangal, elektrikli araç ekosisteminin önemli parçalarından biri haline gelen duvar tipi şarj üniteleri ve indüksiyon plakalarını belirli limitler dahilinde teminat altına aldıklarını söyledi. Kangal, “Aynı şekilde şarj kablolarını da zarar görme ve çalınma risklerine karşı poliçe kapsamına dahil ediyoruz” ifadelerini kullandı.

ARAÇ KULLANICILARININ BEKLENTİLERİ DEĞİŞİYOR

Artan yakıt maliyetlerinin yanı sıra elektrikli araçlara yönelik vergi



avantajları ve bazı markaların sunduğu finansman desteklerinin satışlardaki yükselişte önemli rol oynadığını belirten Kangal, elektrikli araç parkı büyüdükçe bu araçlara yönelik sigorta talebinin de paralel olarak arttığını söyledi. Kangal, “Kullanıcılar artık yalnızca yasal bir zorunluluğu yerine getirmekten öte, araçlarını daha kapsamlı şekilde güvence altına almak istiyor. Bataryadan yazılıma, şarj ekipmanlarından yetkili servis süreçlerine kadar uzanan geniş teminat yapıları elektrikli araç sahipleri için belirleyici hale geliyor” diye konuştu. Önümüzdeki dönemde elektrikli araç sigortalarına yönelik ilginin daha da artmasını beklediklerini kaydeden Kangal, bu büyümenin klasik standart kasko ürünleriyle sınırlı kalmayacağını vurguladı. Kangal, “Sigorta şirketleri açısından rekabette fark yaratacak unsur fiyatın ötesinde; doğru risk analizi, uzman hasar yönetimi ve elektrikli araçlara uygun servis ağını sunabilme kabiliyeti olacak” ifadelerini kullandı.

ELEKTRİKLİ ARAÇ EKOSİSTEMİ

Hasar Başkanı Eray Kangal, “Bu araçların onarımlarının özel ekipman ve eğitimli teknisyen gerektirmesi, yetkin servis sayısını sınırlarken hasar maliyetlerini de artırıyor” dedi. Elektrikli araç ekosisteminde bugün tüm paydaşların bir öğrenme sürecinin içinde yer aldığını ifade eden Eray Kangal, zamanla sürücü alışkanlıklarının gelişmesi ve teknolojiye adaptasyonun artmasıyla birlikte kaza frekanslarının düşmesinin beklendiğini söyledi. Eray Kangal, “Elektrikli araçların yaygınlaşması sigorta sektörü için yalnızca yeni bir ürün alanı değil; aynı zamanda toplam sigorta penetrasyonunu artırma potansiyeli taşıyor” açıklamasında bulundu.

Doğa Sigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin:

Elektrikli araçlar sektörün risk yönetimini yeniden şekillendiriyor

Elektrikli araçların klasik motorlu araçlardan farklı risk dinamiklerini beraberinde getirdiğini belirten Doğa Sigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin, özellikle batarya kaynaklı hasarlar, yüksek voltaj sistemleri, şarj altyapısı riskleri, yazılım kaynaklı arızalar ve aşırı hava koşullarının batarya performansına etkisinin sektörün odaklandığı yeni başlıklar arasında yer aldığını söyledi. Ümit Gültekin, sektörün bu dönüşümünü yalnızca bir risk alanı olarak değil, aynı zamanda yeni nesil sigortacılık ürünlerinin gelişimi açısından önemli bir fırsat olarak değerlendirdiğini ifade etti.
Elektrikli araçların beraberinde klasik motorlu araçlardan farklı risk dinamikleri getirdiğine dikkat çeken Ümit Gültekin, “Özellikle batarya kaynaklı hasarlar, yüksek voltaj sistemleri, şarj altyapısı riskleri, yazılım kaynaklı arızalar ve aşırı hava koşullarının batarya performansına etkisi sektörün odaklandığı yeni başlıklar arasında yer alıyor. Sektör olarak bu dönüşümü yalnızca bir risk alanı değil, aynı zamanda yeni nesil sigortacılık ürünlerinin gelişimi açısından önemli bir fırsat olarak değerlendiriyoruz” dedi.
Özellikle batarya hasarlarının maliyetli olması nedeniyle eksper süreçleri, onarım standartları ve anlaşmalı servis altyapılarının yeniden şekillendiğini kaydeden Gültekin, “Hızlı şarj istasyonlarında oluşabilecek elektriksel riskler, yangın ihtimalleri ve kullanıcı kaynaklı hatalar da poliçe kapsamlarında daha detaylı değerlendirilmeye başlandı” ifadelerini kullandı.

ÖZELLEŞMİŞ TEMİNAT YAPILARI ÖNE ÇIKIYOR

Mevcut kasko ürünlerinin büyük ölçüde elektrikli araçları kapsadığını vurgulayan Ümit Gültekin, sektörün artık daha özelleşmiş teminat



yapılarına yöneldiğini söyledi. Gültekin, “Batarya güvence paketleri, şarj ekipmanı koruması, yol yardım hizmetleri ve yazılım sistemlerine yönelik ek hizmetler önümüzdeki dönemde daha yaygın hale gelecek. Veri analitiği ve araç telematiği kullanımının artmasıyla birlikte risk fiyatlamasının da daha dinamik bir yapıya dönüşmesini bekliyoruz” dedi.

ELEKTRİKLİ ARAÇLARA İLGİ ARTIYOR

Artan akaryakıt maliyetleri, düşük işletme giderleri ve çevreci yaklaşımın elektrikli araçlara olan ilgiyi ciddi şekilde artırdığını belirten Gültekin, Türkiye’de hem bireysel kullanıcılar hem de filo şirketleri tarafında elektrikli araç tercihinin hızlandığını söyledi. Bu gelişimin sigorta sektörüne de doğrudan yansıdığını ifade eden Ümit Gültekin, “Elektrikli araç sahipleri, standart kasko ürünlerinin yanı sıra özellikle batarya güvencesi, şarj istasyonu destek hizmetleri ve özel servis ağı gibi konularda daha kapsamlı çözümler talep ediyor. Bu nedenle sigorta şirketleri de ürün yapılarını elektrikli mobiliteye uygun şekilde güncelliyor” diye konuştu. Önümüzdeki dönemde elektrikli araç sigortalarına olan ilginin daha da artacağını düşündüklerini belirten Ümit Gültekin, “Özellikle yerli üretim modellerin yaygınlaşması ve şarj altyapısının güçlenmesiyle birlikte sigorta penetrasyonunun da büyümesi bekleniyor. Bunun yanında kullanıcı davranışlarını analiz eden teknolojiler sayesinde kişiselleştirilmiş poliçeler ve kullanım bazlı sigorta modelleri sektörün yeni büyüme alanlarından biri olacak” dedi.

‘SEKTÖRÜN GELECEĞİ: YAPAY ZEKÂ RİSK ANALİZİ’

Elektrikli araç dönüşümünün sigorta sektörünü daha teknolojik, veri odaklı ve kişiselleştirilmiş bir yapıya taşıyacağını vurgulayan Ümit Gültekin, “Yapay zekâ destekli risk analizi, uzaktan araç verisi takibi ve önleyici sigortacılık uygulamaları sektörün geleceğinde önemli rol oynayacak” dedi.

Doğa Sigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin, elektrikli araçlarla birlikte batarya hasarları, şarj altyapısı riskleri ve yazılım kaynaklı arızaların öne çıktığını belirterek, sektörün daha özelleşmiş teminat yapıları ve veri odaklı risk yönetimi anlayışına yöneldiğini vurguladı.



Trafik sigortasında yeni dönem:

Değer kaybı artık otomatik hesaplanacak

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, (SEDDK) milyonlarca araç sahibini yakından ilgilendiren ve 1 Temmuz 2026 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren yeni bir tebliğ yayınladı. Tebliğe göre trafik sigortalarında değer kaybı artık otomatik olarak hesaplanacak.

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarında Değişiklik Yapılmasına Dair Genel Şartlar başlıklı tebliğ, SEDDK'nın resmî sitesinde ve Resmî Gazete'de yayımlanarak duyuruldu. Yeni düzenlemeyle Genel Şartlarda Maddi Zararlar Teminatı, Sağlık Giderleri Teminatı, Sakatlanma Teminatı, Destekten Yoksun Kalma Teminatı başlıkları çerçevesinde önemli değişikliklere gidildi. Ayrıca meydana gelen kazalarda hasar gören parçaların değişimi ile ilgili de yeni kurallar getirildi.

Yeni dönemle birlikte zorunlu trafik sigortasındaki maddi zararlar teminatı araçta kaza sonrası meydana gelen değer kaybını da karşılayacak ve sigorta eksperi tarafından otomatik olarak hesaplanacak. Böylece sigortalıların araçlarında meydana gelen değer kaybı için ayriyeten bir başvuruda bulunmasına gerek kalmayacak. Değer kaybı, Kurum tarafından belirlenecek usul ve esaslara göre atanacak sigorta eksperi tarafından aracın markası, yaşı, modeli, kullanılmışlık düzeyi, hasar gördüğü kısımları, geçmiş hasar durumu ve aracın kaza tarihinden önceki ikinci el satış değeri ile onarılmasından sonraki ikinci el satış değerinin arasındaki fark dikkate alınarak tespit edilecek. Araç hasarına ilişkin eksper atanması halinde tespiti yapan sigorta eksperi, değer kaybı tutarına ilişkin tespitine de raporunda yer verecek. Bu teminat kapsamında yapılacak başvurular, araçta meydana gelen hasar bedelini ve değer kaybını kapsayacak. Bu teminat kapsamında araç hasarı için başvuruda bulunan hak sahibi, değer kaybı talebinde de bulunmuş kabul edilecek. Sigortacı, hesaplanan değer kaybı tutarını, yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla, en geç nihai eksper raporunun kendisine ulaştığı tarihi takip eden iş günü içerisinde hak sahibine bildirmekle yükümlü olacak.

Bir diğer değişiklik de Sağlık Giderleri Teminatı konusunda yapıldı. Buna göre meydana gelen trafik kazasından kaynaklanacak sağlık giderleri Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından karşılanacak. Ancak kaza nedeniyle mağdurun tedavisine başlanmasından itibaren mağdurun tedavi süresince ortaya çıkan bakıcı giderleri ile sürekli sakatlık oranının belirlenmesinden sonra ortaya çıkan ve tıbben gerekli olan sürekli bakıcı giderleri sigorta şirketleri veya Güvence Hesabı'nın sorumluluğunda olacak. Mağdurun bakıcı ihtiyacı süresi ile tedavi sürecinin tamamlanması sonrasında sürekli bakıcı ihtiyacının belirlenmesinde, Kurul Raporu dikkate alınacak.

DEĞİŞİM ORİJİNAL PARÇA İLE YAPILACAK

Tebliğ'de ayrıca trafik kazalarında maddi hasar yaşayan araç sahiplerinin araçlarında hasar gören parçanın değişimi sürecinde sigorta şirketleriyle yaşadığı uyuşmazlıkları giderecek bir düzenlemeye de gidildi. Yeni şarta göre hasar gören orijinal parçanın onarımı mümkün değilse değişim orijinal parça ile yapılacak. Ancak, hak sahibinin onayının alınması veya hasar gören parçanın orijinal parça ile değiştirilmesine imkân olmaması halinde hasar gören parça, yeniden kullanılabilir veya eşdeğer parça ile değiştirilecek. Bunun yanı sıra hasar gören parçanın orijinal parça ile değiştirilmesine imkân olmadığında, durumun ispat yükü sigortacıya ait olacak. Yapılan bir diğer değişiklikle Genel Şartlara 'kalıcı veri saklayıcısı' ibaresi eklendi.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu 2026 yılı Haziran ayında araç grubu ve kullanım türüne göre uygulanan azami primlerin 2026 yılı Temmuz ayı için %2 oranında artırıldığını açıkladı. 1 Temmuz tarihi itibarıyla yürürlüğe girecek genelgeye göre 2026 yılı Haziran ayında araç grubu ve kullanım türüne göre uygulanan azami primler, 2026 yılı Temmuz ayı için %2 artırılarak uygulanacak. Taksi, minibüs (sürücü dâhil 10-17 koltuk), otobüs (sürücü dâhil 18-30 koltuk) ve otobüs (sürücü dâhil 31 ve üstü koltuk) araç gruplarında söz konusu orana %2 ilave edilecek.



Buna göre sigorta ettirenin, sigortalının ve sigortadan faydalanacak kişilerin gönderdiği veya kendisine gönderilen bilgiyi, bu bilginin amacına uygun olarak makul bir süre incelemesine elverecek şekilde kaydedilmesini ve değiştirilmeden kopyalanmasını sağlayan ve bu bilgiye aynen ulaşılmasına imkân veren kısa mesaj, elektronik posta, internet, mobil uygulama, disk, CD, DVD, hafıza kartının yanı sıra Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi üzerinden veya e-Devlet üzerinden kurulacak yapı ve benzeri her türlü araç veya ortam 'kalıcı veri saklayıcısı' tanımı kapsamına alındı.

YENİ DÜZENLEMEYLE RÜCU KAPSAMI GENİŞLETİLDİ'

Yapılan bir diğer önemli değişiklik de sigortalıya meydana gelen trafik kazalarında belli istisnalar dışında olay yerinde bulunma zorunluluğu getiriyor.Trafik kazalarında sigortalının veya eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerin, can güvenliği nedeniyle uzaklaşma hali ile bedeni hasara neden olan trafik kazalarında tedavi veya yardım amaçlı sağlık kuruluşuna gitme gibi zorunlu haller hariç olmak üzere kaza yerini terk etmesi veya kaza tutanağı, alkol raporu ve benzeri kazanın oluş koşullarına ilişkin gereken belgelerin düzenlenmesi yükümlülüğüne aykırı davranması halinde sigorta şirketleri ödedikleri tazminatı sigortalıdan talep edebilecek. Eski düzenlemede bu rücu nedeni yalnızca bedeni hasara neden olan trafik kazaları için geçerliydi. Yeni düzenlemede ise 'trafik kazalarında' ibaresi ile kapsam genişletildi

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr



"700 BİN DOSYALIK DEĞER KAYBI SORUNU ÇÖZÜLÜYOR"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı ve Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, düzenlemenin son yıllarda trafik sigortalarında önemli bir sorun haline gelen değer kaybı dosyalarına yönelik olduğunu belirterek yeni düzenlemeyle birlikte değer kaybı taleplerinin ayrıca başvuru konusu olmaktan çıkacağını söyledi.

SEDDK'nın yaptığı yeni düzenlemeyle ilgili görüşlerini paylaşan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, son dönemde özellikle yetkisiz hasar aracılarının etkisiyle çok sayıda dosyanın yargıya ve tahkime taşındığını hatırlatarak "Bugün tahkimde görülen 700 bine yakın dosyanın tahmini olarak %95'i değer kaybı dosyalarından oluşmaktaydı" dedi.
Yeni düzenlemeyle birlikte değer kaybı taleplerinin ayrıca başvuru konusu olmaktan çıkacağını ifade eden Ahmet Yaşar, "Değer kaybı dosyalarının taleplerinin artık talep olmadan otomatik olarak maddi hasarla birlikte açılmasını sağlıyor" ifadelerini kullandı. Eksperlerin artık maddi hasarın yanı sıra değer kaybı tazminatını da hesaplayacağını kaydeden Yaşar, "Sigorta eksperi maddi zararı tespit etmek üzere görevlendirildiğinde aynı zamanda değer kaybı tazminat rakamının da hesaplanmasını yaparak eksper raporuna kaydedecek" şeklinde konuştu.
Düzenlemenin olası etkilerine ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Ahmet Yaşar, "Orta uzun vadede bizim beklentimiz dava maliyetlerinin düşmesi, vekalet ücretlerinin düşmesi, tahkim giderlerinin azalması, neticesinde sigortalılarımızın lehine sonuçlanmasıdır" dedi. Sigortalıları yetkisiz aracılara karşı da uyaran Yaşar, "Sigorta şirketleri onların hem maddi zararlarını hem değer kayıplarını ilk talepte ödeyecek duruma gelmişlerdir" dedi. Son olarak Bursa ve Ordu'da devam eden pilot uygulamayla ilgili de düşüncelerini aktaran Ahmet Yaşar 1 Nisan'da başlayan uygulamayla birlikte dosyaların %90'ı kapanmış durumda. Dosyalar artık kısa sürede açılıyor ve kapanıyor diyerek yeni düzenlemenin uygulamadaki başarasına dikkat çekti.



Ahmet Yaşar

Doğa Sigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin:

Hasar yönetimi daha veri temelli bir yapıya taşınacak

"Yeni Trafik Sigortası Genel Şartları değişikliklerini değerlendiren Doğa Sigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin, düzenlemenin hasar yönetiminde risk temelli ve standartlaştırılmış bir yapıyı güçlendireceğini belirtti.

Değer kaybı tazminatının hasar dosyasına entegre edilmesi ve eksper sürecinin merkezi bir yapıya taşınmasının sigorta tekniği açısından önemli bir dönüşüme işaret ettiğini vurgulayan Doğa Sigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Gültekin, "Değer kaybının ayrı bir talep olmaksızın hasar dosyası içinde otomatik değerlendirilmesi, tazminat hesaplamalarında bütünlük ve tutarlılık sağlarken aynı zamanda aktüeryal modellemelerin daha sağlıklı veri setleri üzerinden yapılmasına imkân tanıyacaktır" dedi.
Düzenlemenin yalnızca operasyonel bir kolaylık olarak değerlendirilmemesi gerektiğini ifade eden Gültekin, bunun fiyatlama, rezerv yönetimi ve hasar öngörü kabiliyetini de güçlendirecek çok kapsamlı bir gelişme olduğunu kaydetti.

'TEK EKSPER MODELİ VERİ TUTARLILIĞINI ARTIRACAK'

Merkezi eksper atama sistemiyle birlikte maddi hasar ve değer kaybı tespitinin aynı eksper tarafından yapılmasının süreçlere önemli katkılar sağlayacağını belirten Doğa Sigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin, "Tek eksper üzerinden yapılan değerlendirme hem veri tutarlılığını artırmakta hem de modelleme açısından daha homojen veri üretmektedir" ifadelerini kullandı. Bu yapının hasar frekans analizleri, segment bazlı risk fiyatlaması ve rezerv yönetimi gibi kritik alanlarda daha sağlıklı sonuçlar üretilmesine



katkı sağlayacağını belirten Gültekin, merkezi atama sisteminin eksper dağılımında kapasite kullanımını da destekleyeceğini söyledi.
Süreçlerin dijitalleşmesi ve standartlaşmasıyla birlikte hasar dosyalarının yaşam döngüsünün kısalacağını vurgulayan Gültekin, bunun hem müşteri deneyimi hem de likidite yönetimi açısından önemli iyileşmeler sağlayacağını ifade etti.

SEKTÖRÜ YENİ DENGE NOKTASINA YÖNELTECEK

Tebliğle birlikte hasar gören parçaların değişiminde orijinal parçanın esas alınmasına da değinen Doğa Sigorta Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ümit Gültekin, bu uygulamanın araç değerinin korunması ve hasar sonrası ekonomik kaybın azaltılması açısından önemli olduğunu belirtti. Bununla birlikte söz konusu yaklaşımın tedarik zinciri yönetimi ve maliyet dinamikleri açısından sektörü yeni bir denge noktasına yönelteceğini ifade eden Gültekin, düzenlemelerin sigorta sektörünü daha ölçülebilir, daha şeffaf ve daha veri temelli bir yapıya taşıyacağı değerlendirmesinde bulundu.

Sigorta sektöründe başarının anahtarı:
Doğru yetenek stratejisi

İnsan kaynaklarının geleneksel pozisyon doldurma anlayışından şirketlerin uzun vadeli stratejileri doğrultusunda yetenek kazanımı anlayışına evrildiği günümüzde dijital yetkinliğe ve güçlü iletişim becerilerine sahip çalışanların önemi her geçen gün artıyor. AON'un 'Sigortacılıkta yeni nesil insan kaynağı oluşturmanın 3 yolu' adlı raporu sigorta sektöründe geleceğin yetenek yönetimini bilinçli bir şekilde yürüten liderlerin elinde olacağını söylüyor.



Otomasyon, iklim riskleri ve değişen insan kaynağı beklentileri sigorta sektörünü yeniden şekillendirirken, geleceğin yetenek stratejisini kurmak sektörün karşı karşıya olduğu en önemli zorluklardan biri hâline geldi. Bu konu hakkında kapsamlı bir rapor yayınlayan AON, sigorta şirketlerinin hızla gelişen sektör taleplerini karşılamak adına dijital yetkinliğe, uyum yeteneğine ve farklı düşünme biçimlerine öncelik vermesi gerektiğini belirtiyor.

Bugün sigorta sektöründe kârlı büyümenin yalnızca pazar payını artırmakla sağlanmayacağını belirten AON; değişen risklere, yasal düzenlemelere ve müşteri ihtiyaçlarına hızla uyum sağlayabilen, yüksek performanslı ekipler oluşturmanın da büyük bir önem taşıdığını vurguluyor. 'Sigortacılıkta yeni nesil insan kaynağı oluşturmanın 3 yolu' adlı rapor, sektörde öne çıkan sigorta şirketlerinin yetenek stratejilerini iş hedefleriyle uyumlu hâle getirdiğini ve mesleki uzmanlığa, yapay zekâ yetkinliklerine, liderlik becerilerine önemli yatırımlar yaptığını söylüyor. AON'a göre bu şirketler aynı zamanda dinamizmi ve sürekli öğrenmeyi teşvik eden bir kurum kültürü oluşturarak, değişen piyasa koşullarında performanslarını korumayı başarıyor.

Araştırmaya göre sigorta şirketlerinin %97'si otomasyonu hızlandırırken bu oran, tüm sektörler arasında en yüksek seviyelerden birine işaret ediyor. Bu verilerden yola çıkan AON raporu, teknolojinin sigortacılıkta en büyük dönüştürücü güçlerden biri hâline geldiğini ve bu durumun yetenek rekabetinin kurallarını da yeniden şekillendirdiği söylüyor.

Sigorta sektörü yöneticilerin, dijital dönüşümün hızına ayak uydurabilmek için yetkinlik geliştirme çalışmalarına ağırlık verdiğini belirten çalışma şu önemli tespitlerde bulunuyor: Yalnızca yeni çalışan istihdam etmek, mevcut açığı kapatmaya yetmiyor. Sektörün, müşterilerin risklerini daha doğru değerlendirebilen ve ihtiyaçlarına uygun teminatlar sunabilen, teknik bilgi ile davranışsal becerileri bir arada taşıyan çalışanlara acil ihtiyacı bulunuyor.

Rapora göre ayrıca istisnalar olsa da sigortacılık sektörünün; bankacılık, teknoloji ve biyoteknoloji gibi sektörlere kıyasla yetenek gelişimine yönelik yatırımlar konusunda daha fazla adım atması gerekiyor.

"Değişim hiç olmadığı kadar hızlı yaşanıyor. Güçlü liderlik ise kurum kültürünü dönüştürmenin en etkili araçlarından biri olmayı sürdürüyor; dönüşüm için gerekli olan anlayışa yön veriyor."

Sigortacılıkta rol dönüşümünün açıkça görüldüğünün altını çizen rapora göre teknik, bir diğer anlamıyla mesleki yetkinlikler önemini korusa da sektör yeni bir döneme giriyor. Çalışanlardan artık uzmanlıklarını; uyum sağlama becerisi, merak duygusu ve gelişime açık bir bakış açısı gibi davranışsal ve iletişimsel yetkinliklerle birleştirmeleri bekleniyor.

Bu dönüşümün yalnızca yeni beceriler kazanmakla sınırlı olmadığını da kaydeden çalışma, bu durumun aynı zamanda yeni iş modellerini de beraberinde getirdiğini ifade ediyor. Sonuç olarak mesleki ve insani becerilerin eşit derecede değer gördüğü bir anlayış sigorta sektöründe giderek daha fazla önem kazanıyor.

Rapor, söz konusu dönüşümün sigorta şirketlerine nasıl yansıyacağı konusunda ise şu tespitlerde bulunuyor: Bu değişime en başarılı şekilde uyum sağlayan sigorta şirketleri, geleceğin çok yönlü yetkinliklere sahip çalışan profilleriyle şekilleneceğinin farkında olanlar. Ancak bu dönüşüm henüz tamamlanmış değil. Bugün için, geçiş sürecini destekleyen üç kritik çalışan profili öne çıkıyor: yeni nesil uzmanlar, sektörün geleceğini öngören vizyonerler ve değişimi yöneten liderler. Bu üç grup, sektörün dönüşümünde farklı roller üstleniyor. Bu üç rol bir arada değerlendirildiğinde, teknik beceriler ile davranışsal becerilerin giderek birbirini tamamladığı ve dönüşümü gerçekleştirmek için gerekli hale geldiği görülmektedir.

43%
Günümüzdeki küresel görevlerin %43'ü 2030 yılına kadar otomatikleşecek.

97%
Sigorta şirketlerinin büyük bir kısmı otomasyonu hızlandırıyor. Bu oran diğer söktörlere kıyasla en yüksek seviyede.

59%
Dünyadaki iş gücünün önemli bir kısmı yeni beceriler kazanmaya ihtiyaç duyacak.

91%
Sigorta şirketlerinin önemli bir kısmı öğrenme ve gelişim girişimlerine yatırım yapmayı planlıyor.

REKABET İNSAN KAYNAĞI ALANINDA YAŞANIYOR

Geçmişte yönetim kurullarının gündeminde sermaye ve teknolojinin ön planda yer aldığını hatırlatan AON, bugün ise sektörün en önemli gündem maddesinin insan kaynağı olduğu tespitinde bulunuyor. Rapor bununla birlikte sigorta şirketlerinin, değişimin hızına ayak uydurma konusunda hâlâ yeterince hazırlıklı görünmediğini söylüyor.

Öte yandan dijital teknolojiler, veri analitiği ve belirli risk alanlarında uzmanlaşmış çalışanlara yönelik rekabetin giderek kızıştığının da altın çizen rapor bu rekabetin yalnızca sigorta sektörüyle sınırlı kalmadığını; teknoloji, danışmanlık ve finansal hizmetler sektörlerinin de aynı yetenek havuzuna yöneldiğini ifade ediyor.

RİSK OLDUKÇA BÜYÜK

Aon'un araştırmasına göre, çalışanlara sunulan kurum kültürünün yeterince cazip bulunmaması, adayların %65'inin işe alım sürecinden çekilmesine yol açıyor.

Bu durum, günümüz iş gücü piyasasında işveren markasının ve kurum kültürünün ne kadar kritik olduğunu ortaya koyarken, sigorta sektörü için de önemli bir uyarı niteliği taşıyor.

Ayrıca Aon'un 2026 İnsan Sermayesi Görünümü raporu, ücret şeffaflığının artık yönetim kurullarının gündemine giren bir insan kaynağı riski hâline geldiğine dikkat çekiyor. Bu gelişme, kurumların yetenek kazanma ve elde tutma süreçlerinde adalet ve şeffaflık kavramlarının önemini daha da artırıyor.

ÇOK YÖNLÜ ÇALIŞANLAR SEKTÖRÜ DEĞİŞTİRECEK

Sigorta sektörünün gelişim gösterdikçe çok yönlü yetenek profilleri oluşturmayı hedeflediğini belirten rapor yeni çalışma biçimlerinin yalnızca derin uzmanlık değil; aynı zamanda uyum sağlama, merak ve iş birliği gibi iletişim becerilerini gerektirdiğine vurgu yapıyor. Çalışma, ayrıca bu noktaya ulaşmak adına sürekli yatırım yapılması, hedef odaklı yetkinlik geliştirme adımları atılması ve ekiplerin çalışma biçimlerinde bilinçli değişiklikler yapılması gerektiğinin de altını çiziyor.

"Daha önce bu sektörde yer almamış farklı beceri türlerini ve farklı profilde insanları benimsememiz gerekiyor."
Louisa Blain - AON İnsan Sermayesi Sigorta Bölümü Başkanı

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ALANINDA İHTİYAÇ ARTIYOR

İklim ve sürdürülebilirlik alanlarının, yetenek stratejisinin neden dönüşmesi gerektiğini açıkça ortaya koyduğunu aktaran rapor, iklim risklerindeki artışa ve bu konudaki sıkı yasal düzenlemelere paralel olarak sigorta şirketlerinin bu alandaki yetkinliklerini geliştirdiğini ifade ediyor. AON'a göre bu durum eğitim programlarına, çok yönlü yetenekleri hedefleyen alım süreçlerine ve kurum genelinde yetkinlik seviyesini yükseltmeye yönelik çalışmalara olan ihtiyacı artırdığını belirtiyor.

'Sigorta sektöründe yeni nesil insan kaynağı oluşturmanın 3 yolu' adlı çalışma bu konuda önemli veriler paylaşarak şu değerlendirmeyi yapıyor:

Küresel ölçekte 260 milyar dolar ekonomik kayıp ve %51'lik küresel koruma açığıyla birlikte, iklim okuryazarlığı hayati bir konu haline geldi. Sigorta şirketleri, iklim ve sürdürülebilirlik konularını tüm ilgili rollere entegre etmek için eğitim programları, atölyeler ve yönetim kurulu düzeyinde farkındalık çalışmaları hayata geçiriyor.

Sigortacılık uzmanlığını iklim riskleri



modellemesi, sürdürülebilirlik raporlaması, yasal çerçevelere uyum ve paydaş iletişimi becerileriyle birleştiren hibrit profillere olan talep ise giderek artıyor.

İnsan ve yapay zekâ verilerini birlikte değerlendirmek:
Yapay zekâ, otomasyon ve veri değerlendirmelerinin sigorta sektörünü yeniden şekillendirdiğini; dijital, siber ve veri alanındaki yetenekler için yeni roller yaratarak rekabeti artırdığını belirtiyor. Araştırmalara göre 2030'a kadar görevlerin %43'ünün otomasyona geçmesi beklenirken, sigorta şirketleri yeni beceriler ve farklı bakış açıları kazanmak için giderek daha fazla sektör dışına yöneliyor.
AON'na göre sigorta uzmanlarının artık mesleki bilgilerini dijital okuryazarlıkla birleştirmesi gerekiyor. Bu noktada karar alma süreçlerini geliştiren veri odaklı yapay zekâ araçlarının etkin kullanımı üzerinde duruluyor. Başarı, yalnızca geleneksel bakış açısıyla değil, teknoloji tarafından üretilen içgörüleri yorumlayıp uygulayabilme becerisine de bağlı olacak.
Yapılan değerlendirmeye göre teknoloji hızlandıkça insan faktörü daha da önemli hale geliyor: iş birliği, yaratıcılık, duygusal zekâ ve ilişki kurma becerileri ekiplerin çalışma modellerini belirliyor. Rapora göre ayrıca sigortacılıkta underwriting (risk değerlendirme) ve hasar süreçleri giderek bir ekip oyunu haline geliyor; bu süreçte insan muhakemesi ile makine zekâsı birlikte kullanılıyor.
İşe alım süreçleri artık teknik becerilerden çok temel yetkinliklere, potansiyele ve düşünce çeşitliliğine odaklanıyor. Sigorta sektöründe veri bilimciler, mühendisler, iklim bilimi ve sanat gibi farklı alanlardan gelen profesyonellerin önemli etkiler yarattığı pek çok başarı hikâyesi bulunuyor.
AON'un paylaştığı bir diğer veriye göre de sigortacıların %91'i, yeni becerilere duyulan artan ihtiyaç nedeniyle yeni öğrenme ve gelişim girişimlerine yatırım yapmayı planlıyor — bu oran sektör dışındaki organizasyonlarda %82.

"Otomasyon sektörü dönüştürürken, Aon'un analizine göre rollerin %14'ü ve toplam çalışan sayısının %23'ü yapay zekâ ve otomasyon nedeniyle ciddi ölçüde dönüşüm riskiyle karşı karşıya."

Şirketin çalışana sunduğu imkân ve değerlerin önemi
Rapora göre doğru yetenekleri çekmek ve elde tutmak isteyen sigorta şirketlerinin yalnızca rekabetçi ücretler sunması artık yeterli değil. Bu noktada amaç duygusu, kapsayıcılık, çalışan mutluluğu ve esneklik, şirketin çalışanlarına sunduğu değerlerin temel unsurları arasında yer alıyor.
AON sektörler arası rekabetin arttığı günümüzde, sigortacılığın toplumsal etkisinin yanı sıra çalışanlara sunduğu gelişimin, öğrenme ve yenilik fırsatlarının etkili bir şekilde anlatılmasının giderek daha fazla önem kazandığını belirtiyor.
Araştırma, hibrit çalışma modellerinin, çalışan mutluluğunu destekleyen uygulamaların ve sürekli gelişimi teşvik eden bir kurum kültürünün artık temel beklentiler olarak görüldüğünü ortaya koyuyor. Kapsayıcılık da en az bunlar kadar kritik bir unsur olarak öne çıkıyor; çünkü sigorta şirketlerinin inovasyonu besleyen farklı fikir ve bakış açılarından en üst düzeyde yararlanabilmesine olanak sağlıyor.
Aon'un bu konudaki bir diğer araştırması, konunun önemini açıkça ortaya koyuyor: Adayların %65'i, yeterince cazip bulmadıkları imkanlar ve kurum kültürü nedeniyle işe alım sürecinden çekiliyor. Kuruluşun 2025 Küresel Risk Yönetimi Araştırması'nda "Nitelikli Yetenekleri Çekememe veya Elde Tutamama" riski, sektörün en önemli riskleri arasında yer almaya devam ediyor. Bu durum, kurumların çalışanlara sundukları imkanları ve değer tekliflerini sürekli olarak güncelleyip modernize etmelerinin gerekliliğini ortaya koyuyor.

"Birleşme ve satın almaların hızlanan temposu ile Aon'un Küresel Risk Yönetimi Araştırması'ndan elde edilen sonuçlar, iş gücü planlamasında dinamik ve geleceğe hazır bir yaklaşım benimsenmesi gerektiğine işaret ediyor."

Sigorta şirketleri insan kaynakları yapısını dönüştürmeye başlıyor
İşe alımlarda görülen yeni yönelimlerin umut verici sinyaller sunduğunu ifade eden rapor, sigorta şirketlerinin giderek daha fazla veri uzmanlarına, değişim yönetimi profesyonellerine ve dönüşüm odaklı yeteneklere yöneldiğini söylüyor.
Bu adımlar, uzun vadeli dönüşümü desteklemek için gerekli yetkinliklerin giderek daha fazla kabul gördüğünü ortaya koyuyor. Bu dönüşü rakamlar üzerinden aktaran rapor şu tespitlerde bulunuyor: Sigorta şirketlerinin %97'si otomasyonu hızlandırırken, %91'i ise yeni öğrenme ve gelişim programlarına yatırım yapıyor. Bu yatırımların çoğunda teknolojiye güçlü bir vurgu yapılması, sektör genelinde hızlı dönüşüme yönelik kararlılığın göstergesi olarak öne çıkıyor.
AON'na göre sigorta liderleri, karşı karşıya oldukları yetenek sorununun da son derece farkında. Kuruluş, 25 önde gelen sigorta şirketinin CEO'larıyla yapılan görüşmelerin ardından, değişen beceri gereksinimlerine uyum sağlama ihtiyacının açıkça görüldüğünü söylüyor. Bu liderler, işe alım ve kariyer gelişim yollarına yönelik yeni yaklaşımları benimsiyor.
Yetenek yönetiminin liderliğin hem kritik hem de zorlu bir parçası haline geldiğini belirten AON; bu durumun geleceğin becerilerini anlamak ve sektör dışından büyük ölçekte yetenek çekebilmek açısından büyük önem taşıdığını vurguluyor. Çalışma, bu tip liderlerin, dönüşümü başarıyla yönetmeye ve değişen risk ortamında şirketlerinin güncelliğini korumaya kararlı olduğunu söylüyor.
Diğer sektörlerdeki önde gelen kuruluşlar bu sorunu, üç temel soru başlığı etrafında ele alıyor
- Uyum içinde miyiz?
- Geleceğe hazır mıyız?
- Stratejik yeteneği güvence altına alıyor muyuz?

Dinamik bir insan kaynakları yapısı inşa etmek için atılması gereken adımlar
- *Bir iş stratejisi geliştirerek çalışanların adaptasyonunu sağlamak:* Sigorta şirketleri sürece net bir iş stratejisiyle başlamalı. Sigorta uzmanları bu noktada farklı bakış açılarını bir araya getirerek, gelişen pazarlarda performansı sürdürmek ve büyümeyi desteklemek için gerekli becerileri belirleyebilir. Liderler ile ekip arasındaki stratejik uyum, çalışanların aidiyet duygusu geliştirmesi açısından kritik bir öneme sahip.
- *Geleceğin insan kaynakları yapısı oluşturmak:* Beceri setlerine veri odaklı bir yaklaşım geliştirmek, insan kaynağı planlarını ve kariyer yollarını daha net tanımlamayı sağlar. Sigorta şirketleri daima yenilikçiliği ve sürekli öğrenmeyi teşvik etmelidir. Küresel iş gücünün %59'unun yeniden beceri kazanmasına ihtiyaç duyduğu ve rollerin %14'ünün otomasyon riski altında olduğu göz önüne alındığında, düzenli beceri değerlendirmeleri ve psikometrik araçlar, gizli yetenekleri ortaya çıkarmak ve hedef odaklı gelişimi desteklemek için kritik hale geliyor.
- *Stratejik yetenek kazanımı, geleceğin iş modelli için kritik bir önem taşıyor:* Sektörün 'geleneksel' imajını değiştirmek için yetenek çekme ve geliştirme süreçlerinin yeniden tasarlanması gerekir. Potansiyele ve çeşitliliğe odaklanılmalı; iklim, siber güvenlik ve dijital becerilere yönelik eğitimlere yatırım yapılmalıdır. Ayrıca işveren değer önerisi (EVP), amaç, etki ve kariyer gelişimini vurgulayacak şekilde yenilenmelidir. Hedefe yönelik mesajlar ve veri odaklı içgörüler, yeni nesil yetenekleri çekmede önemli rol oynar.

'Sigortacılıkta yeni nesil insan kaynağı oluşturmanın üç yolu' adlı rapor, sonuç kısmında ise şu değerlendirmeyi yapıyor: Sigorta sektörünün geleceği, sermayeyi veya teknolojiyi yönettikleri kadar bilinçli ve stratejik biçimde yetenek yönetimini de organize edebilen kurumlar tarafından şekillendirilecek. Teknik uzmanlık, ileriye dönük vizyon ve dönüşüm liderliğini bir araya getiren sigortacılar, yarının zorluklarına hazır, uyum sağlayabilen ve yüksek performanslı ekipler oluşturabilir.
Fırsat nettir: Bugünden geleceğe uyumlu yeteneklere yatırım yapanlar; yeni büyüme alanlarını yakalamak, inovasyonu hızlandırmak ve giderek daha karmaşık hale gelen bir dünyada amaçlarını hayata geçirme konusunda çok daha avantajlı bir konuma sahip olacak.

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

Karbonsuzlaşma sürecinde yeni dönem:

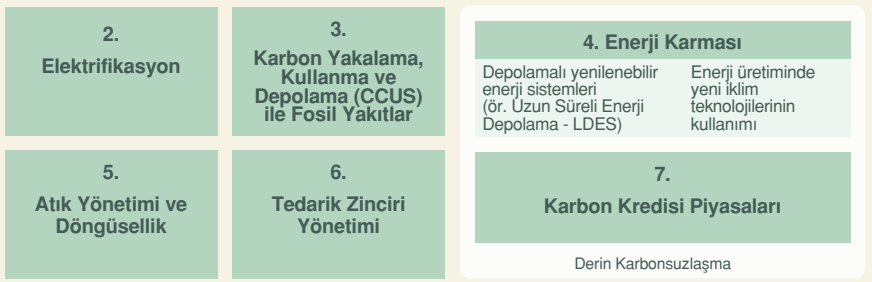
Riskler ve fırsatlar yeniden şekilleniyor

Cenevre Derneği'nin "Sektörel Karbonsuzlaşmanın Hızlandırılması: Sigorta Sektörü İçin Stratejik Çıkarımlar" başlıklı son raporuna göre, sektörel karbonsuzlaştırma süreci, uzun vadeli bir hedef olmanın ötesine geçerek stratejik bir zorunluk haline geliyor. Jeopolitik istikrarsızlıklar, enerji güvenliği endişeleri ve artan iklim riskleri, şirketlerin geçiş stratejilerini yeniden şekillendiriyor. Emisyon azaltımının yanı sıra dayanıklılık, endüstriyel rekabet gücü ve kritik malzemelere erişim gibi başlıklar da karbonsuzlaşma politikalarının merkezine yerleşiyor. Rapor, son dönemde Orta Doğu'da yaşanan jeopolitik gelişmeler, enerji güvenliği ile enerji dönüşümünün birbirinden bağımsız değerlendirilemeyeceğini ortaya koyuyor. Uzun süreli depolama sistemleri, güçlü altyapı ve enerji verimliliğiyle desteklenen düşük karbonlu enerji sistemleri, dış şoklara karşı daha dirençli bir yapı sunuyor. Buna karşılık, kritik minerallerin tedarik zincirlerinde yaşanabilecek aksaklıklar, temiz teknolojilerin yaygınlaşmasını yavaşlatabilecek önemli riskler arasında gösteriliyor. Bu tablo özellikle enerji, ulaşım, ağır sanayi, veri merkezleri ve binalar gibi küresel emisyonların önemli bölümünü oluşturan sektörlerde daha belirgin şekilde hissediliyor. Yüksek enerji yoğunluğu, uzun ömürlü varlıklar ve süreç emisyonlarının azaltılmasındaki zorluklar, bu sektörlerdeki dönüşümü daha karmaşık hale getiriyor.



Cenevre Derneği'nin "Sektörel Karbonsuzlaşmanın Hızlandırılması: Sigorta Sektörü İçin Stratejik Çıkarımlar" başlıklı son raporuna göre, jeopolitik riskler, enerji güvenliği endişeleri ve iklim kaynaklı tehditler, sektörlerin karbonsuzlaşma stratejilerini yeniden şekillendiriyor. Düşük karbonlu ekonomiye geçiş süreci, sigorta ve reasürans sektörü için yeni risk alanları yaratırken, risk yönetimi ve sermaye dağıtımı açısından da stratejik fırsatlar sunuyor.

KARBONSUZLAŞTIRMA İÇİN KULLANILAN STRATEJİLERİN PORTFÖYÜ



VERİMLİLİK KISA VADEDE ÖNE ÇIKIYOR

Cenevre Derneği raporuna göre karbonsuzlaştırma stratejileri 7 temel başlık altında şekilleniyor. Operasyonel verimlilik, elektrifikasyon, karbon yakalama ve depolama teknolojileri (CCUS), yeni enerji kaynakları, atık yönetimi ve döngüsellik, tedarik zinciri yönetimi ile karbon piyasaları bu başlıkları oluşturuyor. Kısa vadede enerji ve operasyonel verimlilik uygulamaları en önemli itici güç olarak öne çıkıyor. Atık ısı geri kazanımı, dijital optimizasyon ve bakım süreçlerinin iyileştirilmesi gibi uygulamalar, maliyet avantajı sağlarken emisyonların azaltılmasına da katkı sunuyor. Verimlilik uygulamalarının ötesinde sektörler, üretim süreçlerini dönüştürmeye yönelik yatırımlara yöneliyor. Çelik sektöründe elektrik ark ocakları ve hidrojen bazlı üretim sistemleri öne çıkarken, çimento sektöründe klinker ikamesi ve alternatif malzeme kullanımı dikkat çekiyor. Havacılıkta ise sürdürülebilir havacılık yakıtları ve operasyonel iyileştirmeler önemli araçlar arasında yer alıyor.

ELEKTRİFİKASYON VE YENİ TEKNOLOJİLER GÜNDEMDE

Cenevre Derneği'nin raporuna göre düşük karbonlu elektrik kaynaklarının kullanılabildiği alanlarda elektrifikasyon önemli ilerleme sağlıyor. Özellikle bina ve sanayi sektörlerinin bazı bölümlerinde önemli kazanımlar elde edilmesi bekleniyor. Ancak yüksek sıcaklık gerektiren endüstriyel süreçlerde elektrifikasyonun tek başına yeterli olmayacağı değerlendiriliyor.
Bu noktada karbon yakalama, kullanma ve depolama teknolojileri (CCUS), uzun süreli enerji depolama sistemleri ve yeni nesil enerji teknolojileri önem kazanıyor. Özellikle petrol ve gaz, çimento ve çelik gibi süreç emisyonlarının yüksek olduğu sektörlerde CCUS teknolojilerinin kritik rol oynayacağı ifade ediliyor. Yeşil hidrojen, küçük modüler reaktörler (SMR) ve endüstriyel jeotermal uygulamalar ise orta ve uzun vadede dönüşümün önemli unsurları arasında gösteriliyor.

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ ÖNEM KAZANIYOR

Karbonsuzlaştırma sürecinde atık yönetimi ve döngüsel ekonomi uygulamalarının stratejik önemi giderek artıyor. Malzeme verimliliği, geri dönüşüm uygulamaları ve döngüsel iş modelleri özellikle malzeme yoğun sektörlerde emisyon azaltımında önemli katkılar sunuyor. Öte yandan rapora göre şirketler, değer zincirleri boyunca oluşan Kapsam 3 emisyonlarını azaltabilmek için daha fazla şeffaflık ve koordinasyona ihtiyaç duyuyor. Tedarik zincirlerinin etkin yönetimi, sektörlerin karbonsuzlaşma hedeflerine ulaşmasında belirleyici unsurlar arasında yer alıyor. Karbon piyasalarının da düşük ve sıfır karbonlu teknolojilerin yaygınlaşmasını destekleyen tamamlayıcı mekanizmalar olarak gelişmesi bekleniyor. Ancak bu piyasalarda etkinliğin artırılabilmesi için güçlü standartlar ve yönetişim yapılarının oluşturulması gerektiği belirtiliyor.

KARBONSUZLAŞMANIN ÖNÜNDEKİ ENGELLER

Sektörler genelinde karbonsuzlaştırma sürecini yavaşlatan dört temel yapısal zorluk öne çıkıyor. İlk sırada iklim direnci yer alıyor. Aşırı hava olayları, yükselen sıcaklıklar ve su kıtlığı, yeni yatırımların planlanmasında ve mevcut varlıkların işletilmesinde önemli riskler oluşturuyor. Şirketlerin yatırım kararlarında iklim dayanıklılığını daha fazla dikkate aldığı görülüyor. İkinci önemli konu ise düzenleyici parçalanma olarak değerlendiriliyor. Farklı standartlar, teşvik mekanizmaları ve sorumluluk rejimleri, yatırımcılar ve sigortacılar açısından belirsizlik yaratıyor. Uzmanlar, enerji, çevre, finans ve sigorta düzenleyicileri arasında daha fazla koordinasyona ihtiyaç bulunduğunu vurguluyor. Üçüncü başlık sektörler arası iş birliği gerekliliği olarak öne çıkıyor. Özellikle CCUS ve yeşil hidrojen gibi teknolojiler, çok sayıda paydaşın yer aldığı karmaşık projeler gerektiriyor. Bu durum, proje yaşam döngüsü boyunca risklerin erken aşamada belirlenmesini ve koordinasyonun güçlendirilmesini zorunlu hale getiriyor.
Dördüncü temel zorluk ise güvenilir ve standartlaştırılmış karbon piyasalarının oluşturulması olarak gösteriliyor. Farklı metodolojiler ve değişken doğrulama standartları, piyasalardaki güveni ve ölçeklenebilirliği sınırlayan unsurlar arasında yer alıyor.

SİGORTA SEKTÖRÜNÜN ROLÜ GENİŞLİYOR

Jeopolitik riskler, enerji güvenliği endişeleri ve iklim kaynaklı tehditler, sektörlerin karbonsuzlaşma stratejilerini yeniden şekillendiriyor. Düşük karbonlu ekonomiye geçiş süreci, sigorta ve reasürans sektörü için yeni risk alanları yaratırken, risk yönetimi ve sermaye dağıtımı açısından da stratejik fırsatlar sunuyor.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta sektöründe ortak akıl dönemi güçleniyor

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, sigorta sektörünün uzun yıllardır gündeminde yer alan birçok önemli konunun bugün daha geniş katılımlı platformlarda ele alınmaya başladığını belirterek, sektörün geleceğinin ortak akıl ve iş birliği kültürüyle şekilleneceğini ifade etti.



Yetkisiz ekran kullanımı, portföy mülkiyeti, haksız fesih uygulamaları, dijitalleşmenin getirdiği yeni riskler, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin geleceği, hayat sigortalarının gelişimi ve acentelerin karşı karşıya kaldığı yapısal sorunların uzun yıllardır sektörün gündeminde yer aldığını hatırlatan TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, son dönemde gerçekleştirilen toplantılar, çalıştaylar ve sektör buluşmalarının önemli bir dönüşüm sürecine işaret ettiğini söyledi. "Sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu sorunların büyük bölümü yalnızca bir kurumun ya da bir grubun değil, sektörün tamamının ortak sorunudur. Dolayısıyla çözüm de ancak ortak irade ve ortak akılla mümkün olacaktır" diyen Levent Korkut, son dönemde ortaya çıkan diyaloğun gelecek açısından umut verici olduğunu vurguladı.

İTO'DAKİ BULUŞMA ÖNEMLİ MESAJLAR VERDİ

Levent Korkut, 4 Haziran 2026 tarihinde İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantının sektör açısından son yılların en önemli istişare buluşmalarından biri olduğunu belirtti. SAİK İstanbul İl Delegeleri, İTO Sigortacılık Meslek Komitesi üyeleri ile sigorta sektörünün farklı alanlarında faaliyet gösteren meslek örgütleri, dernekler ve sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerinin bir araya geldiği toplantıda sektörün ortak gündem başlıkları kapsamlı şekilde değerlendirildi. Geniş bir temsil yapısıyla gerçekleştirilen buluşmanın, sigorta sektörünün temel meselelerinde ortak akıl üretilebilmesi, çözüm önerilerinin birlikte değerlendirilebilmesi ve sektör paydaşları arasındaki iş birliğinin güçlendirilmesi açısından son derece değerli olduğunu belirten Korkut, sektörün ihtiyaç duyduğu en önemli unsurun güçlü bir iş birliği kültürü olduğunu ifade etti.

YETKİSİZ EKRAN KULLANIMI GÜNDEMDE

Toplantının öne çıkan başlıklarından birinin yetkisiz ekran kullanımı olduğunu belirten Levent Korkut, dijitalleşmenin hızlandığı bir dönemde sigorta sistemlerinin güvenli şekilde kullanılmasının yalnızca sektör profesyonellerini değil, milyonlarca sigortalıyı da doğrudan ilgilendirdiğini söyledi. Bugün gelinen noktada dijitalleşme ile denetim mekanizmalarının birlikte ilerlemesi gerektiğinin çok net görüldüğünü ifade eden Korkut, teknoloji ile mesleki disiplin arasındaki dengenin korunmasının önemine dikkat çekti. "Teknoloji sektörün büyümesini desteklemelidir ancak mesleki disiplinin zayıflamasına yol açmamalıdır" diyen Levent Korkut, sigortacılığın teknik bilgi gerektiren bir alan olduğunu vurguladı. Yetkisiz erişimlerin önlenmesi, kullanıcı bazlı izlenebilirlik sistemlerinin geliştirilmesi ve veri güvenliğinin güçlendirilmesinin yalnızca sektör açısından değil, tüketicinin korunması bakımından da büyük önem taşıdığını belirten Korkut, dijitalleşmenin doğru kurgulanmış denetim mekanizmalarıyla desteklenmesi gerektiğini ifade etti.

PORTFÖY MÜLKİYETİ VE HAKSIZ FESİH

Sektörün uzun yıllardır gündeminde bulunan portföy mülkiyeti ve haksız fesih konularının da artık daha güçlü şekilde tartışıldığını söyleyen Levent Korkut, sigorta acentelerinin yıllar boyunca emek vererek müşteri portföyü oluşturduğunu, danışmanlık hizmeti sunduğunu ve önemli yatırımlar gerçekleştirdiğini açıkladı. Ortaya çıkan portföyün yalnızca ticari bir değer olarak değerlendirilmemesi gerektiğini ifade eden Korkut, bunun aynı zamanda yılların emeğinin, güven ilişkisinin ve kurumsal birikimin sonucu olduğunu belirtti. Korkut, "Güçlü acente yapısı, güçlü sigortacılık demektir. Acentelerin yatırım yapabildiği, gelecek planlayabildiği ve emeğinin karşılığını alabildiği bir sistem sektörün tamamına katkı sağlayacaktır" dedi. Portföy mülkiyeti konusunun yalnızca acentelerin değil, sektörün tamamının sürdürülebilirliği açısından değerlendirilmesi gerektiğini belirten Korkut, bu alandaki çalışmaların sektörün geleceği açısından önem taşıdığını vurguladı.

TOBB GENEL KURULU'NDA SEKTÖRÜN GÜNDEMİ

Mayıs ayında gerçekleştirilen TOBB 82. Genel Kurulu'nun da sektör açısından önemli mesajlar verdiğini belirten Levent Korkut, Türkiye'nin dört bir yanından gelen oda ve borsa temsilcilerinin bir araya geldiği organizasyonun yalnızca iş dünyasının değil, sektörlerin geleceğinin de konuşulduğu önemli bir platform olduğunu söyledi. TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak Genel Kurul süresince gerçekleştirilen temaslarda sektörün beklentilerini, sahadaki sorunları ve çözüm önerilerini paylaşma fırsatı bulduklarını ifade eden Korkut, sigorta acentelerinin ekonomik sistem içerisindeki rolüne dikkat çekti. "Acenteler yalnızca poliçe düzenleyen yapılar değildir. İstihdam oluşturan, finansal farkındalığı artıran, vatandaşın risk yönetiminde en yakın danışmanı olan ve ekonomik sistem içerisinde önemli görevler üstlenen yapılardır" diyen Korkut, sektörün kurumsal temsil gücünün korunmasının büyük önem taşıdığını vurguladı.

MEVZUAT ÇALIŞMALARI KAYIT ALTINA ALINDI

Levent Korkut, İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi tarafından hazırlanan "Sigortacılık Sektöründe Güncel Mevzuat Değişiklikleri 2026" kitapçığının sektör adına önemli bir çalışma olduğunu belirtti. Söz konusu çalışmanın yalnızca mevzuat değişikliklerini sıralayan teknik bir yayın olmadığını ifade eden Korkut, aynı zamanda 2022-2026 döneminde sektör adına yürütülen çalışmaların, gerçekleştirilen toplantıların, kamu kurumlarıyla yapılan temasların ve çözüm arayışlarının kayıt altına alındığı önemli bir sektörel hafıza niteliği taşıdığını söyledi. Kitapçıkta Zorunlu Afet Sigortası sürecinden Trafik Teklif Platformu uygulamalarına, noter satışlarında başlayan yeni trafik sigortası uygulamalarından kısa süreli trafik poliçelerine, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nden brokerlik düzenlemelerine, MASAK yükümlülüklerinden BES, Hayat ve Sağlık branşlarına kadar sektörün gündemindeki çok sayıda kritik başlığın detaylı şekilde değerlendirildiğini belirten Korkut, özellikle Zorunlu Deprem Sigortası'ndan Zorunlu Afet Sigortası'na geçiş sürecinde yürütülen çalışmaların dikkat çektiğini ifade etti. Trafik sigortasında teklif alamama sorunu, yüksek riskli araçlar, noter satış süreçleri, ağır hasar uygulamaları, yetkisiz sigortacılık faaliyetleri ve sağlık branşındaki güncel düzenlemelerin de çalışmada önemli yer tuttuğunu belirten Korkut, kurumsal hafıza oluşturulmasının sektör açısından büyük önem taşıdığını söyledi.

SİGORTA İZMİR'DE GELECEK KONUŞULDU

Haziran ayında gerçekleştirilen Sigorta İzmir – Sigorta Paydaşları İş Birliği Fuar ve Zirvesi'nin sektörün geleceğine ilişkin önemli mesajlar verdiğini belirten Levent Korkut, SEDDK himayesinde düzenlenen organizasyonda kamu otoriteleri, sigorta şirketleri, acenteler, eksperler, destek hizmet kuruluşları, akademisyenler ve sektör temsilcilerinin bir araya geldiğini ifade etti. Üç gün boyunca gerçekleştirilen oturumlarda sigortacılık sektörünün gündemindeki güncel konuların yanı sıra geleceğe yön verecek stratejik başlıkların da kapsamlı şekilde ele alındığını belirten Korkut, dijital dönüşümün sektöre etkileri, değişen müşteri beklentileri, yeni nesil dağıtım kanalları, hasar yönetimi, yapay zekâ uygulamaları, siber riskler ve sürdürülebilirlik konularının öne çıktığını söyledi. "Sigorta İzmir yalnızca bugünün sorunlarının değil, önümüzdeki yılları şekillendirecek gelişmelerin de konuşulduğu önemli bir platform oldu" diyen Korkut, farklı paydaşların aynı çatı altında buluşmasının sektörün ortak vizyonuna katkı sağladığını ifade etti.

KÜRESEL GÜNDEM

Levent Korkut, sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu risk ve fırsatların artık küresel ölçekte şekillendiğini belirterek, iklim değişikliği, yapay zekâ uygulamaları, siber riskler, reasürans maliyetleri, jeopolitik gelişmeler ve sürdürülebilirlik başlıklarının tüm dünyanın ortak gündemini oluşturduğunu söyledi. Bu kapsamda İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi olarak 24-25 Haziran 2026 tarihlerinde İsviçre'nin Zürih kentinde gerçekleştirilen Re/Insurance Outlook Europe 2026 Zirvesi'ne katılım sağladıklarını ifade eden Korkut, Avrupa sigorta ve reasürans sektörünün önde gelen kuruluşlarının üst düzey yöneticilerinin organizasyonda yer aldığını belirtti. 200'ü aşkın sektör lideri ve 50'nin üzerinde konuşmacının katılımıyla gerçekleştirilen organizasyonda reasürans piyasalarındaki dönüşüm, iklim riskleri, yapay zekânın sigortacılığa etkileri, sermaye yapıları, yeni risk modelleri ve Avrupa sigorta sektörünün gelecek vizyonunun ele alındığını ifade eden Korkut, Türkiye sigorta sektörünün uluslararası gelişmelerden kopmadan ilerleyebilmesi açısından bu tür organizasyonların son derece değerli olduğunu söyledi.

Kiracının yükümlülüğü ödenmeyen kira tutarlarının toplamını aşmamalı



Kiracının yükümlülüğü hiçbir halde ödenmeyen (varsa ödeme vadesi geçirilmiş olan ve henüz vadesi gelmeyen) kira tutarlarının toplamını aşmamalıdır. Sigorta tazminatının yalnızca bu toplam tutara eşit bir bölümü finansal kiralama şirketine verilmelidir. Fazlası ise (yoksun bırakılmasını gerektiren özel bir sebep bulunmadıkça) kiracıya ait olmalıdır.

Ülkemizde yaygın şekilde başvurulan finansman yöntemlerinden biri de finansal kiralamadır.

Bu finansman çeşidi ilgili taraflar arasında yapılan bir finansal kiralama sözleşmesine dayanır. Bu sözleşme ve finansal kiralamaya ilişkin temel hususlar günümüzde 2012 yılında çıkarılan Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu (FKFFTFŞK) içinde yer almaktadır.

FKFFTFŞK'deki yasal tanıma göre "finansal kiralama" deyimi *"finansman sağlamaya yönelik olarak bir malın mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi; kiracıya kira süresi sonunda malın rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması; kiralama süresinin malın ekonomik ömrünün yüzde sekseninden daha büyük bir bölümünü kapsaması veya finansal kiralama sözleşmesine göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının malın rayiç bedelinin yüzde doksanından daha büyük bir değeri oluşturması hâllerinden herhangi birini sağlayan kiralama işlemini"* ifade etmektedir (FKFFTFŞK m.3(ç)).

Finansal kiralama sözleşmesinde kiraya veren ("kiralayan") tarafını finansal kiralama şirketleri, katılım bankaları ve kalkınma ve yatırım bankaları oluşturabilmektedir. Aşağıda finansal kiralama sözleşmesinin kiraya veren tarafının finansal kiralama şirketi olduğunu varsayarak açıklama yapacağız.

Finansal kiralama ile ilgili ilk düzenleme 1995 tarihli 2012 yılında çıkarılan 6361 sayılı Finansal Kiralama Kanunu'nda (FKK) yer almış idi. 1995 tarihli FKK m.17 fk.2 finansal kiralama şirketinin mülkiyeti kendisine ait olan finansal kiralama konusu malı sözleşme süresince sigorta ettirmek zorunda olduğunu; sigorta primlerinin ödenmesi yükümlülüğünün ise kiracıya ait bulunduğunu öngörmüştü. FKK m.13 fk.3 uyarınca ise sözleşmede aksine hüküm olmadığı takdirde kiracı, malın her türlü bakım ve korunmasından sorumlu idi ve bakım ve onarım masraflarını da karşılaması gerekmekteydi. Öte yandan FKK m.14 malın sözleşme süresi içinde tam veya kısmi hasar sorumluluğunu kiracıya yüklemiş ve bu sorumluluğun "ödenen sigorta miktarının karşılanmayan kısmı ile sınırlı olacağını; ancak kiracının bu farkı, finansal kiralama bedelleri ile ödemek zorunda olduğunu" hükme bağlamıştı. Buna göre sigorta tazminatı kiracının finansal kiralama şirketine karşı (hasar veya zıya) sorumluluğunu azaltıcı bir işleve sahip olacak ve sigorta tazminatının bütün hasar veya zıya tutarını karşılamaya yeterli olmaması durumunda, kiracı aradaki farkı kira ödemeleri ile kapatacaktı.

2012 yılında yasalaşan 6361 sayılı yürürlükteki FKFFTFŞK sigorta ile ilgili olarak bazı bakımlardan önceki düzenlemeye benzemekte bazı bakımlardan ise farklılık göstermektedir. "Tarafların hak ve borçları" başlıklı FKFFTFŞK m.14(3) kiracının, sözleşmede aksine hüküm yoksa malın her türlü bakımından ve korunmasından sorumlu olduğunu ve bakım ve onarım masraflarının da ona ait olacağını; FKFFTFŞK m.14(4) kiralama konusu malın sigorta ettirilmesinin zorunlu olduğunu; sigortanın kim tarafından yaptırtılacağının sözleşmede gösterileceğini; sigorta primlerinin kiracı tarafından ödeneceğini; FKFFTFŞK m.14(5) malın sözleşme süresi içinde tam veya kısmi hasar sorumluluğunun kiracıya ait bulunduğunu; bu sorumluluğun ödenen sigorta tazminatı tutarı ile karşılanmayan kısmına ilişkin olacağını ve sigorta tazminatı tutarını aşan bir zarar varsa bu aşan kısmın kiracı tarafından karşılanacağını hükme bağlamıştır.

Görüldüğü gibi FFK ile FKFFTFŞK arasındaki farklar yalnızca aşağıdaki hususlardan ibarettir:

- Sigortayı taraflardan hangisinin yaptıracağı sözleşmede kararlaştırılacaktır. Ancak FKFFTFŞK düzeninde de primler kiracıya ait olacaktır.
- Malın hasarlanması veya zayi olması (FKK'nda olduğu gibi) kiracının sorumluluğuna yol açacaktır. Kiracının bu sorumluluğu (yine FKK'ndaki gibi) yalnızca sigorta ile karşılanmayan zarar içindir. Ancak (FKK'ndan farklı olarak) kiracının söz konusu sorumluluğunu "finansal kira ödemeleri ile" kapatması çözümü terk edilmiş ve yalnızca kiracının "aşan kısmı karşılamak zorunda olduğu" belirtilmiştir.

KİRACININ SORUMLULUĞU

Önceki ve yürürlükteki yasada mevcut olan hükümler çerçevesinde, finansal kiralama konusu mala ilişkin olarak yaptırılacak sigortanın hem malın maliki olmayı bütün sözleşme ilişkisi boyunca sürdüren finansal kiralama şirketinin malik çıkarını (menfaatini) hem de kiracının tam veya kısmi hasar sorumluluğunu karşılaması söz konusudur. Sigorta sözleşmesini finansal kiralama şirketi veya kiracıdan hangisinin sigortacıyla yapacağı ise ayrı bir husustur. Sigorta sözleşmesinin tarafı olan (ve dolayısıyla prim ödeme borcunu üstlenmiş bulunan) sigorta ettiren bu ilgililerden hangisi olursa olsun satın alınan sigorta finansal kiralama şirketinin malik çıkarını ve kiracının da sorumluluğunu temin edecektir. Sigorta sözleşmesini kiracının yaptırması olasılığında malik çıkarı "finansal kiralama şirketi lehine" sigorta koruması altına alınmış olacaktır. Sigorta sözleşmesinin her halde "kiracının finansal kiralama konusu malın tam veya kısmi hasara uğraması halinde kiracının malike karşı bu hasar dolayısıyla mevcut olan sorumluluğunun da teminat kapsamında olduğu" (veya bununla aynı sonucu meydana getirecek olan "sigortacının finansal kiralama konusu mal tam veya kısmi hasara maruz kaldığında kiracıya rücu etmeyeceği") kaydını içermesi de gerekecektir.

Fikrimizce başkası lehine sigorta sözleşmesi yapmış olan bir sigorta ettiren, sigorta konusu mala gelen zarardan sorumlu ise, kendisinin sigorta sözleşmesini sigortacıyla kurmuş ve primleri ödemiş olması sigortacının zararı karşıladıktan sonra halef sıfatıyla ona rücu istemi yöneltmesine engel değildir. Bu nedenle sigorta ettiren kiracının finansal kiralama konusu mala ilişkin olarak finansal kiralama şirketi lehine sigorta yaptırmış olması, o malın tam veya kısmi hasara uğraması durumunda sigortacının kiracıya rücu hakkını ortadan kaldırmayacaktır. Ancak eğer kiracının tam veya kısmi hasar sorumluluğunun sigorta teminatı kapsamında olduğu (veya bir çeşit sorumluluk teminatı anlamına gelen "kiracıya rücu edilmeyeceği" kaydı) sigorta sözleşmesinde belirtilirse sigortacının kiracıya başvurması mümkün olmaz. (Öğretide sigorta ettirenin sözleşmeye yabancı bir üçüncü kişi olmadığı; tersine sözleşmenin tarafı ve o sözleşmeye ait primlerin de borçlusu olduğu gerekçesiyle sigortacının başkası lehine sigorta yaptırmış olan sigorta





PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com

ettirene rücu edemeyeceği görüşünü benimseyen yazarlar da mevcuttur. Kişisel kanımız sigorta ettirenin başkası lehine yaptırdığı mal sigortasının aynı zamanda bizzat sigorta ettiren yararına kurulmuş sorumluluk sigortası işlevine sahip olmaması gerektiği yönündedir).

SİGORTA PRİMİNİN YÜKÜMLÜSÜ KİMDİR?

Yasadaki "sigorta priminin kiracıya ait olacağı" kuralı ise kanımızca yalnızca finansal kiralama sözleşmesinin tarafları bakımından uygulanacaktır. Diğer bir anlatışla finansal kiralama konusu malı sigorta eden sigortacı ile sigorta ettiren arasındaki sigorta ilişkisi bakımından bu kuralın herhangi bir etkisi yoktur. Prim borcu sigorta ettiren sıfatıyla sigorta sözleşmesini kuran taraf her kimse (duruma göre finansal kiralama şirketi veya kiracı) ona aittir. Ancak eğer finansal kiralama şirketi sigorta ettiren olarak sigortacı ile sözleşme yapmışsa, sigortacıya ödeyeceği primi kiracıdan isteyebilecek veya kira alacağına ekleyebilecektir.

Uygulamada finansal kiralama konusu mallar için yaptırılan sigortanın finansal kiralama şirketinin malik çıkarını temin etmek üzere (bizzat finansal kiralama şirketi veya bu şirket lehine kiracı tarafından) yaptırıldığı, kiracının çıkarının ise sözleşme metninde hiç belirtilmediği görülmektedir.

Acaba yukarıda özetlediğimiz (finansal kiralama ilişkisinde kira konusu mal için yaptırılacak sigorta hakkındaki) yasal düzenleme ve mevcut uygulama ihtiyaçlara yanıt vermeye elverişli midir?

Finansal kiralama ilişkisinde kira konusu mal için sigorta yaptırılması esas olarak bu malın kira süresi boyunca kiracı tarafından kullanılırken zarar görmesi halinde finansal kiralama şirketini korumaya yöneliktir. Bununla birlikte kiracının da malın hasarlanması nedeniyle zarara uğraması söz konusudur. Özellikle kira süresi sonunda kiracının kira konusu malı edinme hakkına sahip olduğu sözleşmelerde, kiralama süresinin son aylarına doğru önlenmesi ve sonuçlarından kaçınılması mümkün bulunmayan bir doğa olayı sonucunda kira konusu malın telef olması kiracının önemli ölçüde ekonomik kayba maruz kalmasına yol açacaktır. Kira konusu mal kira süresinin bitmesinden sonra da uzun süre kullanılması mümkün bir mal ise, kiracı bu kullanım olanağından yoksun kalacak ve ödediği kiralar da (finansal kiralama ilişkisinin bitiminden sonraki kullanma imkânı bakımından ve malı edindiği andan sonra bunun üzerinde yapabileceği gelir getirici satış, kiraya verme gibi işlemler bakımından) boşa gitmiş olacaktır. Böyle bir durumda tazminatın tümüyle finansal kiralama şirketine ödenmesi uygun bir çözüm değildir. Çünkü finansal kiralama şirketi kira konusu (süre sonunda mülkiyetin kiracıya aktarılacağı) mal bakımından sigortalanabilir çıkara kira alacakları ile sınırlı olarak sahip bulunmaktadır. Bunu aşan bir ödeme finansal kiralama şirketini zenginleştirmiş olacaktır.

SİGORTALANABİLİR ÇIKARIN BELİRLENMESİ

Şu hâlde kanımızca uygun düşen çözüm, süre sonunda mülkiyetin kiracıya devredileceğini öngören finansal kiralama sözleşmelerinde, kira konusu mal üzerinde riziko anında kimin sigortalanabilir çıkara ne ölçüde sahip olduğu ve sigorta tazminatına hangi oranda hak kazanacağı sorusunu tahsil edilen ve henüz edilmemiş olan (kira süresi sonuna kadarki) kira bedellerine göre yanıtlamaktır. Ancak, bu çözümün benimsenmesi durumunda olası duraksamaların önüne geçmek için sigorta sözleşmesinin hem kiracının hem de finansal kiralama şirketinin çıkarlarının sigorta edilmiş olduğu yolunda açıklama içermesi sağlanmalıdır. Kiracının çıkarının (da) sigorta edilmiş olduğu sözleşmede açıkça belirtilmediği zaman TTK 1408(1) hükmünün nasıl uygulanacağı konusunda duraksama yaşanabilecektir. TTK 1408 sigortalanabilir çıkarın sözleşme yapıldığı anda var olması ve sözleşme sırasında da ortadan kalkmaması gerektiğini, aksi halde sözleşmenin geçersiz olacağını öngörmüştür. Buna göre, sözleşmenin geçerliliği açısından kimin çıkarının sigorta edildiğine ve bu çıkarın sözleşme anında ve süresi boyunca mevcut olup olmadığına bakılacaktır. Kimin çıkarının sigorta koruması altına alındığı acaba nasıl belirlenecektir?

1956 tarihli (önceki) TTK'nun "Denizcilik Rizikolarına Karşı Sigortalar" bölümünde yer alan "menfaatin sahibi" başlıklı 1342'nci maddenin 3'üncü fıkrası "sözleşmeden sigortanın başkası hesabına (lehine) veya kimin olacaksa onun hesabına (lehine) yaptırıldığı anlaşılmazsa sigorta ettirenin kendi hesabına (lehine) yapılmış sayılır" hükmünü içermekte idi. Kara sigortalarına da uygulanması gereken bu hüküm nedeniyle bir sigorta sözleşmesi uyarınca kimin sigorta koruması altında olacağını (kimin çıkarının sigorta edildiğini) saptamak için sözleşmeye bakmak lâzım gelmekte idi. Bu husus sözleşmeden anlaşılamadığında, kimin çıkarının temin edildiğini hal ve şartlardan yorum yoluyla çıkarmak yolu kural olarak kapalıydı. 2011 tarihli TTK'nda ise buna benzer bir hükme yer verilmemiştir. Dolayısıyla 2011 tarihli TTK döneminde kimin çıkarının sigortalandığı bütün hal ve koşullar göz önünde bulundurularak yorum yoluyla da belirlenebilecektir. Kimin sigortadan yararlanacağının mutlaka sigorta sözleşmesinde açıkça kararlaştırılmış ve poliçeye yazılmış olması zorunlu görülmeyecektir. İşin özelliği gereği çıkarı sigorta koruması altına alınması lazım gelen kişiler sigortalı olarak kabul edilebilecektir.

Bu durumda, finansal kiralama konusu bir malla ilgili sigorta sözleşmesini finansal kiralama şirketi yapmışsa kiracının çıkarı da (kendisi ayrıca sigortalı olarak belirtilmemiş olsa dahi) koruma altına alınmış sayılabilecektir. Kanımızca "müşterek menfaatlerin sigortası" başlıklı TTK 1455 hükmü de bu sonucu doğrulayan bir yasa kuralı olarak nitelendirilebilir. TTK 1455 uyarınca "bir malın veya o mala ilişkin bir hakkın yalnız bir kısmında menfaat sahibi olan kişi, kendisine ait kısımdan fazlasını da sigorta ettirmişse, sigortanın bu fazlaya ilişkin kısmı, sigorta ettirenle aynı menfaati olanlar lehine yapılmış sayılır". Finansal kiralama şirketi ile kiracı, süre sonunda kiracıya devredilecek finansal kiralamaya konu mal üzerinde fikrimizce benzer çıkarlara sahip sayılabilirler. Kiracı malın (henüz) maliki olmasa da ileride mülkiyet kendisine geçecek olduğundan bu hususta beklenen bir hakka sahiptir ve ödediği kira tutarları ile malik olmaya (her ödemede biraz daha) yaklaşmaktadır. Finansal kiralama şirketinin de mal üzerindeki çıkarı tahsil ettiği toplam kira tutarları kadar azalmaya maruz kalmaktadır.

KİRACI 'SİGORTALI' KABUL EDİLEBİLİR

Finansal kiralama ilişkisinde, kira konusu malın maliki olan finansal kiralama şirketinin mülkiyet hakkı kiracı lehine sınırlanmıştır. Mesela finansal kiralama şirketinin mal üzerinde dilediği gibi (serbestçe) tasarruf olanağı mevcut değildir. FKFFTFŞK m.27 uyarınca sözleşmede aksi öngörülmemişse finansal kiralama şirketi malın mülkiyetini bir üçüncü kişiye devredemez. Sözleşmede bu yetkinin tanınması hâlinde ise devir ancak başka bir başka kiralayana (katılım bankaları, kalkınma ve yatırım bankaları ile finansal kiralama şirketlerine) yapılabilir. Devralan sözleşme hükümlerine uymak zorundadır. Diğer taraftan, finansal kiralama kapsamında kiracıya tanınan haklar ve sorumluluklar da olağan kira ilişkisinin ötesindedir. Bu durumda finansal kiralama şirketi ile kiracının (her ikisinin) mal üzerinde sınırlı kapsamda malik hak ve yetkileri bulunduğunu ve aynı nitelikte çıkara sahip kabul edilebileceklerini söyleyebiliriz.

Öte yandan, finansal kiralama konusu malın kiracı tarafından finansal kiralama şirketi lehine sigorta ettirilmiş olması halinde, kiracı (da) aynı zamanda kendi çıkarı için sigorta yaptırmış olduğu sigorta sözleşmesinde belirtilmiş olmasa dahi, "sigortalı" kabul edilebilecektir. Bunun neden gerekli olduğu aşağıdaki gibi açıklanabilir:

Tam değeri üzerinden ve malik çıkarı bakımından finansal kiralama şirketi lehine sigorta ettirilmiş (ve süre sonunda bedelsiz veya sembolik bir bedelle kiracıya devri öngörülmüş) finansal kiralama konusu bir mal mesela kira süresinin ortalarında tam hasara uğrarsa, sigortacı finansal kiralama şirketine yalnızca kalan kira tutarları kadar ödeme yapmalıdır. Çünkü finansal kiralama şirketinin riziko anındaki sigortalanabilir çıkarı bakiye kira alacakları kadardır. Sigorta bedeli ile bu bakiye kira alacakları tutarı arasındaki fark ise sigortalının çıkarı tam olarak karşılandığı ve fazlasının ödenmesi lazım gelmediği gerekçesiyle sigortacının kasasında kalmamalı, kira konusu mal üzerinde çıkar sahibi olduğunu yukarıda belirlemiş bulunduğumuz kiracıya özgülenmelidir. Kuşkusuz kiracının da açıkça "sigortalı" olarak belirtildiği hallerde, kiracıyı yorum yoluyla veya TTK 1455 uyarınca çıkar sahibi ve sigorta koruması altında sayma gereksinimi olmayacaktır. Fakat (çoğu zaman olduğu gibi) sigorta konusu malın yalnızca finansal kiralama şirketi çıkar sahibi gösterilerek sigorta ettirilmesi halinde, kiracının da kendi çıkarı bakımından sigorta kapsamında sayılması bu belirttiğimiz gerekçelere dayanacaktır.

Finansal kiralama konusu malın (sigortacının ödeme yapmasına yol açacak olan) tam veya kısmi hasara uğraması hâli FKFFTFŞK m.24(5)'te düzenlenmiştir. Yukarıda da açıkladığımız gibi yasa tam veya kısmi hasardan kiracıyı sorumlu tutmuş ve "bu sorumluluğun ödenen sigorta miktarının karşılanmayan kısmı ile sınırlı bulunduğunu "ve "aşan kısmın kiracı tarafından karşılanmak zorunda olduğunu" hükme bağlamıştır.

Bu düzenleme uyarınca rizikonun gerçekleşmesi nedeniyle finansal kiralama konusu malın değerinin tümüyle ortadan kalkması veya malda meydana gelen değer azalması sigorta tazminatı aracılığıyla giderilecektir. Kiracı tam veya kısmi hasardan (kusuru olmasa da) sorumlu olduğu için, tam hasar durumunda ödeme finansal kiralama şirketine yapılacak ve bu ödeme oranında kiracının sorumluluğu son bulacaktır. Burada kiracının çıkarı yalnızca finansal kiralama şirketine karşı yasal sorumluluğu bağlamında dikkate alınmış, uğramış olabileceği diğer kayıplar bakımından bir koruma öngörülmemiştir. Kısmi hasar olasılığında kural olarak sigorta tazminatı onarım giderinin karşılanmasına özgülenecektir. Ancak onarım yapılmazsa, maldaki değer azalması finansal kiralama şirketine ödenecektir. Bu son olasılıkta da kiracının (sorumluluk dışındaki) çıkarı göz ardı edilmiş olacaktır.

Kiracının yükümlülüğü hiçbir halde ödenmeyen (varsa ödeme vadesi geçirilmiş olan ve henüz vadesi gelmeyen) kira tutarlarının toplamını aşmamalıdır. Sigorta tazminatının yalnızca bu toplam tutara eşit bir bölümü finansal kiralama şirketine verilmelidir. Fazlası ise (yoksun bırakılmasını gerektiren özel bir sebep bulunmadıkça) kiracıya ait olmalıdır. Kanımızca FKFFTFŞK m.24(5) kiracı yararına değiştirilmelidir.



ALİ AKTUĞ
aliaktug@yasamkocutr.com

Sigortalıdaki kaygı

SİGORTACILIK, doğası gereği "görünmez bir ürünün güvenini satma" işidir. Müşteri poliçeyi alırken aslında somut bir şeye dokunmaz; bir vaat satın alır. O vaadin gerçekliği ise genellikle hayatın en stresli, en kırılgan anlarında (bir kaza, bir hastalık veya bir hasar anında) test edilir. Bence bugün iyi bir müşteri deneyimi, sadece hasarı sorunsuz ödemek değil, "müşterinin hayatındaki sürtünmeyi sıfıra indirmek ve o kaygı anını profesyonel bir şefkatle yönetmektir."

Bunu biraz daha açarsak, iyi bir deneyim şu üç temel sütun üzerine kuruludur:

1. "Anlamlı" Hız ve Proaktiflik Hasar anında sigortalının zaman algısı değişir. 5 dakikalık bir bekleme, o stres altında 5 saat gibi gelebilir.
   - **Eski model sigortacılık:** " Evrakları gönderin, 15 iş günü içinde inceleyelim".
   - **Yeni/İyi tanım:** Yapay zekâ destekli hasar tespitiyle, aracın fotoğrafı çekildiği anda (daha çekici yoldayken) ikame aracın sigortalının kapısına organize edilmesi ve sigortalı "Şimdi ne yapacağım?» demeden çözümü sunabilmektir.
2. Radikal Şeffaflık ve Dijital Sadelik: Sigortalı, acı bir tecrübe yaşarken bir de poliçesindeki istisnalarla (genel/özel şartlar labirentiyle) boğuşmamalıdır. Sürecin hangi aşamada olduğunu (Hasar dosyası açıldı- Eksper atandı- Ödeme onaylandı) tıpkı bir kargo veya yemek siparişi takibi gibi canlı ve şeffaf görebilmelidir. Belirsizlik, kaygıyı besler; şeffaflık ise güveni.
3. "İnsani" Dokunuş ile Teknolojiyi Harmanlamak: Her şeyi dijitalleştirebiliriz, ancak hasar anı derin bir empati gerektirir. İyi bir deneyim, sigortalıyı chatbot'lar arasında sıkıştırıp çaresiz hissettirmez. Rutin işlemler (adres değişimi, zeyilname vb.) tamamen dijital ve saniyeler içinde çözülürken; kriz anında sigortalının karşısına ne yapacağını çok iyi bilen, sakinleştirici ve empati kurabilen bir insan çıkmalıdır.

Özetle; hasar anında sigortalıya "Yalnız değilsiniz, biz buradayız ve her şeyi hallediyoruz" hissini, yaşatabilmektir. Sigortalı o zor andan "İyi ki bu markayı seçmişim" diyerek çıkıyorsa, deneyim başarıya ulaşmıştır.

Son yıllarda sıkça duyduğumuz "Yapay zekâ" kullanımı: Güven ve insan ilişkisi üzerine kurulu bir sektörde yapay zekâ ve otomasyonu konumlandırırken formül aslında nettir. Rutin, hız ve veri gerektiren her yerde teknoloji; empati, kriz ve duygu gerektiren her yerde insan.

Yapay zekâ ve otomasyon, insanı devre dışı bırakmak için değil; insanı daha değerli ve odaklanmış işler yapabilmesi için özgürleştirmek üzere kullanılmalıdır. Bu dengeyi doğru kuran markalar hem operasyonel verimlilik sağlar hem de güven ilişkisini derinleştirir. Süreci bu iki kutupta şu şekilde konumlandırabiliriz:

Yapay Zekâ ve Otomasyonun Mutlaka Kullanılması Gereken Alanlar (Verimlilik ve Hız: Bu alanlar, müşterinin "bana hızlıca çözüm sun" dediği, arka planda büyük verilerin işlendiği ve hata payının sıfıra indirilmesi gereken rasyonel süreçlerdir.

- **Hasar Tespiti ve Hızlı Onay:** Araç kazalarında veya konut hasarlarında, sigortalının cep telefonuyla çektiği fotoğrafları yapay zekânın saniyeler içinde analiz edip hasar maliyetini çıkarması. Bu, günlerce süren bilirkişi sürecini dakikalara indirir.
- **Dolandırıcılık Analizi:** Büyük veri analitiği ve makine öğrenmesi, hasar ihbarlarındaki anormallikleri ve organize suistimal kalıplarını insan gözünden çok daha hızlı ve isabetli tespit eder. Bu durum, dürüst sigortalıların haklarının korunması ve primlerin yükselmemesi adına kritik bir "güven" unsurudur.
- **Kişiselleştirilmiş Risk Analizi ve Fiyatlandırma:** Her sigortalıya aynı standart ürünü sunmak yerine; kişinin sürüş alışkanlıklarına, yaşam tarzına veya geçmiş verilerine bakarak dinamik ve adil bir fiyatlandırma/teminat optimizasyonu yapmak çok değerlidir.
- **7/24 Rutin İşlemler ve Bilgi Akışı:** Adres değişikliği, poliçe kopyası alma, zeyilname süreçleri veya basit hasar durum sorgulamaları gibi işlemler online olarak çözülmelidir. Sigortalı bu tarz bürokratik adımlar için kuyrukta beklemek istemez.

Dolayısıyla artık sigortacılığın boyut değiştirmesi ne tam dijital ne de tam insana bağlı kalınması gerekmekte günümüzde.

Daha ileriki senelerdeki sigortacılık değişim sürecini zaten eski yazılarımda sizlerle paylaşmıştım. "SELF INSURANCE/SİGORTALININ KENDİ SİGORTASINI ONLINE BİR SİSTEM ARACIYLA KENDİSİNİN YAPMASI.

Unutmayalım ve hazır olalım!

TEKNOLOJİ

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



Micra EV elektrikli dönüşümle geri döndü

Nissan, Micra modelini tamamen elektrikli bir yapıyla yeniden geliştirerek şehir içi mobiliteye odaklanan yeni nesil bir otomobil ortaya koyuyor. Model, 90 kW ve 110 kW güç üreten iki farklı elektrik motoru seçeneğiyle sunulurken, 40 kWh ve 52 kWh kapasiteli batarya paketleriyle tercih edilebiliyor. Büyük bataryalı versiyon, WLTP normlarına göre 408 kilometreye kadar menzil sunuyor. Micra modern tasarım diliyle Nissan'ın elektrikli dönüşüm stratejisinin önemli modelleri arasında yer alıyor.



Lenovo Yoga Pro 9i Aura Edition: Yapay zekâ devri

Lenovo'nun yeni Yoga Pro 9i Aura Edition modeli, yüksek performans ile taşınabilirliği bir araya getiriyor. Yapay zekâ destekli işlemcilerle donatılan cihaz, özellikle içerik üreticileri ve profesyonel kullanıcılar için geliştirildi. Gelişmiş ekran teknolojileri ve güçlü donanımıyla dikkat çeken model, çoklu görev performansını artırmayı hedefliyor. Lenovo, yeni serisiyle premium dizüstü bilgisayar segmentindeki iddiasını sürdürüyor.

Sony Xperia 1 VII mobil içerik üretimine odaklanıyor

Sony, yeni Xperia 1 VII modeliyle kamera odaklı akıllı telefon yaklaşımını sürdürüyor. Profesyonel görüntüleme teknolojilerinden ilham alan cihaz, fotoğraf ve video üretimiyle ilgilenen kullanıcıları hedefliyor. Yüksek çözünürlüklü ekranı ve gelişmiş kamera sistemleriyle dikkat çeken model, güçlü donanım yapısıyla destekleniyor. Xperia 1 VII, Sony'nin mobil görüntüleme alanındaki deneyimini akıllı telefonlara taşımaya devam ediyor.



Cyber X Djital sürüş deneyimini merkeze alıyor



MG, yeni Cyber X modeliyle elektrikli mobiliteye farklı bir yorum getiriyor. Keskin hatlara sahip gövde tasarımı ve teknoloji odaklı yaklaşımıyla dikkat çeken araç, markanın genç kullanıcı kitlesine yönelik yeni vizyonunu ortaya koyuyor. Dijital sürüş deneyimini merkeze alan model, bağlantılı araç teknolojileri ve yenilikçi tasarım detaylarıyla öne çıkıyor. Cyber X, MG'nin gelecek planlarında önemli bir yere sahip modeller arasında gösteriliyor.



Kia EV4 günlük kullanıma odaklanıyor

Kia, elektrikli araç ailesini EV4 modeliyle genişletiyor. Markanın sedan segmentindeki yeni temsilcisi, aerodinamik tasarımı ve modern çizgileriyle dikkat çekiyor. Geniş iç hacim sunan model, günlük kullanım odaklı menzil yapısıyla öne çıkarken gelişmiş sürüş destek sistemleriyle destekleniyor. Dijital kokpit yapısı ve bağlantılı sürüş özellikleriyle donatılan EV4, Kia'nın elektrikli mobilite vizyonunu farklı segmentlere taşımayı hedefliyor.



Nothing Phone ışık tabanlı arayüzüyle dikkat çekiyor

Nothing'in yeni amiral gemisi modeli Phone (3), markanın karakteristik tasarım anlayışını korurken performans tarafında da önemli güncellemeler sunuyor. Şeffaf gövde yapısı ve ışık tabanlı arayüzüyle dikkat çeken cihaz, yapay zekâ destekli yeni özelliklerle geliyor. Güçlü donanımı ve sade kullanıcı deneyimiyle öne çıkan model, premium akıllı telefon pazarındaki rekabete farklı bir alternatif sunuyor.



Sony WH-1000XM6: Sessizlik deneyimi gelişti

Sony'nin popüler kulaklık serisinin yeni üyesi WH-1000XM6, gelişmiş aktif gürültü engelleme özellikleriyle öne çıkıyor. Yapay zekâ destekli ses işleme teknolojileriyle donatılan model, daha kişiselleştirilmiş bir dinleme deneyimi sunmayı hedefliyor. Uzun pil ömrü ve yenilenen tasarımıyla dikkat çeken kulaklık, günlük kullanım ve seyahat deneyimlerini daha konforlu hale getirmeyi amaçlıyor.



DJI Mavic 4 Pro: uzun uçuş süresiyle öne çıkıyor

DJI, yeni nesil Mavic 4 Pro modeliyle profesyonel drone segmentindeki iddiasını güçlendiriyor. Gelişmiş kamera sistemi ve uzun uçuş süresiyle dikkat çeken model, içerik üreticileri ve profesyonel kullanıcıları hedefliyor. Yapay zekâ destekli takip sistemleri ve gelişmiş güvenlik özellikleriyle donatılan cihaz, havadan görüntüleme deneyimini daha erişilebilir hale getirmeyi amaçlıyor. Mavic 4 Pro, drone teknolojilerindeki son gelişmeleri bir araya getiren ürünlerden biri olarak öne çıkıyor.



Hepiyi Sigorta 350 acentesiyle Ankara'da buluştu

Hepiyi Sigorta, acenteleriyle bir araya geldiği "Hepiyi Buluşmalar" toplantı serisinin 4'üncüsünü, bu kez Ankara'da gerçekleştirdi. 19 Haziran'da Sheraton Ankara Hotel & Convention Center'da düzenlenen organizasyona Ankara başta olmak üzere çevre illerden 350 acente katılım sağladı. Tanışma kahvesiyle başlayan programda, Hepiyi Sigorta'nın güncel performansı, sektörel gelişmeler, teknoloji yatırımları ve gelecek dönem hedefleri acentelerle paylaşıldı. Toplantının ardından düzenlenen kokteyl etkinliği, quartet performansı eşliğinde keyifli bir atmosferde devam etti. Toplantıda konuşan Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, şirketin 4 yıllık performansı ile 2026 yılı ilk çeyrek performansına ilişkin değerlendirmelerde bulundu. İlk poliçesini Haziran 2022'de kesen Hepiyi Sigorta'nın kısa sürede sektörün önemli oyuncularından biri haline geldiğini belirten Ortaç, şirketin yaklaşık 2 milyar lira net kâr elde ederek sektörün en kârlı ilk 5 şirketi arasında yer aldığını paylaştı. Hepiyi Sigorta'nın yönetilen varlıklarının 40 milyar lirayı aştığını belirten Ortaç, "Sektörde ilk 20 içerisinde öz sermayesi en fazla büyüyen şirketiz" dedi.



Hepiyi Sigorta, 4'üncü kuruluş yıl dönümünü kutladı

Kuruluşunun 4'üncü yıl dönümünü kutlayan Hepiyi Sigorta, düzenlediği özel etkinlikle çalışanlarını ve ailelerini doğayla iç içe keyifli bir atmosferde bir araya getirdi. Gün boyu süren organizasyon, şirketin güçlü kurum kültürünü ve birlikte başarma anlayışını yansıtan renkli görüntülere sahne oldu. Etkinlikte konuşan Hepiyi Sigorta Genel Müdürü Şenol Ortaç, şirketin bugün ulaştığı noktada çalışanların emeği ve özverisinin büyük payı olduğunu vurguladı. Ortaç, kuruluşundan bu yana Hepiyi Sigorta'nın büyüme yolculuğuna katkı sağlayan tüm ekip arkadaşlarına teşekkür ederek, dört yılda 2 milyonu aşkın müşteriye ve 9.306 acenteye ulaşmalarında çalışanların özverisinin belirleyici rol oynadığını ifade etti.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Zamanın Öcü

SABAH ofise gittiğimde ya da akşam eve gittiğimde aracımı hep sonraki kullanımımı düşünerek "çalıştır ve git" şeklinde park etmeye çalışırım, park ederken fazladan manevra yapmaya, hatta aracın yönünü değiştirmeye üşenmem; ofisim de evim de çıkmaz sokaklarda, aracım park halindeyken o çıkmaz sokaklarda ne olacağını öngöremem, bu sayede de baştan harcadığım fazla zaman sonrasında bana tasarruf ve kafa dinginliği olarak geri döner.

Bu örnek ile vurgulamaya çalıştığım bugün atılacak adımlar sonuçları, ileride ortaya çıkaracağı ikincil problem ve gereksinimler düşünülmeden atılırsa yarın tasarruf ettiğini düşündüğünden çok daha fazlasını senden intikam olarak alır zaman ve bu çoğu kez sadece zaman değil, ek maliyet, ek zahmet, ek iş gücü olarak da ortaya çıkar.

Bir başka örnek futboldan. Her takımın yeni sezon için bariz eksiklikleri var. Bu eksiklikler için piyasada adı geçen bir sürü transfer adayı futbolcu da. Ama futbol bir takım oyunu. Yani bireysel yetenekler hangi seviyede olursa olsun bu yeteneklerin bir araya geldiklerinde uyum ve iş birliği için bireysel toplamlarından daha fazlasını üretmeleri lazım. Dolayısı ile aday futbolcunun takım oyununa uyumu, katkısı, kişisel ilişkilerinin nasıl olduğu gibi kriterlere bakmadan o arayışı, medya ve taraftar baskısını vs bir an önce sonlandırmak için atılan cesur ve acele adımlar kısa süre sonra bozulan takım uyumu, maç sonuçlarında kötüleşme ve sokağa atılan servetlere dönüşebiliyor.

Sigortacılığa başladığımdan beri kulağıma sihirli gelen kelimelerden biri Consequential Loss, yani sonuç hasarları. Zaman kazanmak için gözü kapalı atılan, çoğu zaman planlama ve düşünceden uzak adımlar da sıkça sonuç hasarlarına yol açıyor.

Ve bu hasarlar ne yazık ki başta kazanıldığı düşünülen faydayı onlarca, yüzlerce kat olarak geri götürebilecek boyutlara ulaşabiliyor.

"Zaman kazanmak" sihirli bir terim, ve sanki doğuştan pozitif ve yapıcı bir tınıya sahip. Ama bazen değil ne yazık ki! Zaman kazanmak için arabasını biçimsiz bir şekilde park edip dörtlüleri yakıp giriyor dükkana, araç dükkanın önünde olduğu için kendi açısından zaman da kazanıyor hazretleri. Ama o birkaç dakikada dışarıda trafik akışı ağırlaşıyor, nizami park edenler yerinden çıkamıyor, ya da diğer araçlara ufak tefek dokunuşlarla çıkıp gidiyorlar. Bozulan sinirler, gerilen vücutlar, üstüne bir de maddi kayıp ve "sonuç hasarları". Ama hazret zaman kazandı, mühim olan bu!

Yanlış atılan adımlar sadece kişiye etki etse akılsız başın cezasını ayaklar çeker diyebiliriz ama adımlar/kararlar birçok kişi adına alınıyorsa sonuç işsizlik, sonuç göç, sonuç trafik yoğunluğu, sonuç çevre kirliliğine kadar gidebiliyor günümüzde.

Gerek iş yaşamında gerekse de özel yaşamlarda klişe olmuştur zaman planlaması, hepimiz de bir şeyler yapmaya çalışırız bu planlama konusunda. Ama bence esas planlanması gereken eylemler, ve eylemleri planlarken sonuçlarını öngörebilmek. Bu ikinci aşama bizim gibi tez canlı ve sıcak kanlı toplumlar için kolay değil çünkü biz yaparız olur, kervanı yolda düzeriz, hele bir ortaya çıksın da bakarız. Ama öte yandan da büyük lokma yiyip küçük sözler söyleriz, ayağımızı yorganımıza göre uzatıp elimizdeki kuşu daldaki kuşa da tercih ederiz gerektiğinde. Vadeleri uzatmak, karar alma süreçlerine daha fazla zaman ayırmak lazım. Vadeyi azıcık uzatırsak, yani baştan biraz daha fazla zaman tüketirsek aklımıza gelen ya da gelmeyen birçok farklı gelişmeyi öngörmeye başlarız. Ve ancak bu şekilde daha isabetli, daha yerinde adımlar atarız.

Benim hemen hiçbir şeyi acele yapacak kadar bol zamanım yok, geç kalmadan hızlı ama isabetli ve olabildiğince doğru kararlar almak olmalı insanın hedefi.

Görüşmek üzere,

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ

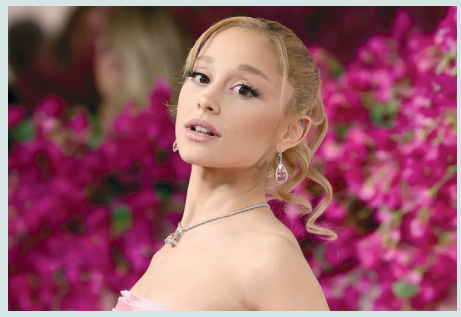


UZI Türk rap müziğinin en çok dinlenen sanatçılarından biridir. Şarkılarında sokak ve semt atmosferini melodik trap tarzıyla anlatan şarkıcı, kariyer çıkışını 2021 yılında 'Kan' albümüyle gerçekleştirdi. Son olarak rapçi Motive'yle birlikte 9 şarkılık Mortal Kombat albümünü çıkardı.

YERLİ

1. Ou - **Uzi, Motive**
2. Kusura Bakma - **BLOK3**
3. Seni Düşündüm - **Çağla, Doğu Swag, Büken**
4. Amatör - **Manifest**
5. Yağmurlar - **Şebnem Ferah**
6. Bir Çift Göz - **Norm Ender, Ebru Gündeş**
7. Maraton - **Ati242**
8. Bir Güldün - **Emre Fel, Funktakl**
9. Güldüğün Gün - **Wegh**
10. Mayın Tarlası - **Şebnem Ferah**

Kaynak: Spotify



ARIANA GRANDE Geniş ses aralığı ile tanınan Amerikalı pop şarkıcısı ve söz yazarı. Oyunculuk performansıyla da dikkat çeken sanatçı Victorious ve Sam & Cat dizisi ve Dont Look Up filminde canlandırdığı karakterlerle büyük beğeni topladı. Kariyeri boyunca çok sayıda Grammy Ödülü kazandı.

GLOBAL

1. Hate that ı made you love me - **Ariana Grande**
2. Billie Jean - **Michael Jackson**
3. SWIM - **BTS**
4. Earrings - **Malcolm Todd**
5. drop dead - **Olivia Rodrigo**
6. Self Aware - **Temper City**
7. Love Me Not - **Ravyn Lenae**
8. White Keys - **Dominic Fike**
9. DAISIES - **Justin Bieber**
10. Sailor Song - **Gigi Perez**

AKTÜEL / KİTAP

Buzlar Eriyince Hakan Bulgurlu



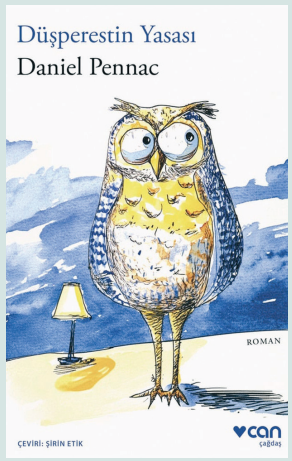
Daha önce Tehlikeli Tırmanış'la iklim krizinin hayatımızda yaratacağı değişikliklere dikkat çeken Hakan Bulgurlu, yeni kitabı Buzlar Eriyince'de bu kez odağına Antarktika'yı alıyor. Dünyanın dört bir yanından uzmanlarla görüşen Bulgurlu, buzulların erimesinin yalnızca deniz seviyesini yükseltmekle kalmayacağını gösterirken, bize çok önemli bir gerçeği hatırlatıyor: Günden güne dengesini bozduğumuz bu dünyada, sanki her şey yolundaymış gibi yapan politikacılarla daha ne kadar süre yaşayabiliriz, bilmiyoruz. Ama doğa affetmez ve iltimas geçmez, bunu biliyoruz. O halde, üstüne düşünmemiz gereken soru belli: Dünyanın yaşanabilir kalması için biz ne yapabiliriz?

Ravi ve Son Büyü Sanne Rooseboom



Ravi, annesi ve kardeşiyle bir apartman dairesinde yaşamaktadır. Komşularının doğal gaz sobası patlayınca herkes evinden geçici olarak ayrılmak zorunda kalır. Belediye, Ravi ve ailesine bir huzurevinde yer bulur. Fakat burada yaşayanlar sıradan insanlar değil, emekli büyücülerdir ve hâlâ eser miktarda büyü gücüne sahiplerdir. Bir de yakınlardaki spor salonunda yaşayan üç kötü büyücü vardır, hain planları için bir an önce harekete geçmek isterler. Ravi, çok geç olmadan onları durdurmayı başarabilecek midir? Ve tabii bir daha kendini gerçekten bir yere ait hissedebilecek midir? Sanne Rooseoom'un kaleme aldığı Ravi Ve Son Büyü,bu hikaye ile birey ve toplum temalarını ele alıyor.

Düşperestin Yasası Daniel Pennac



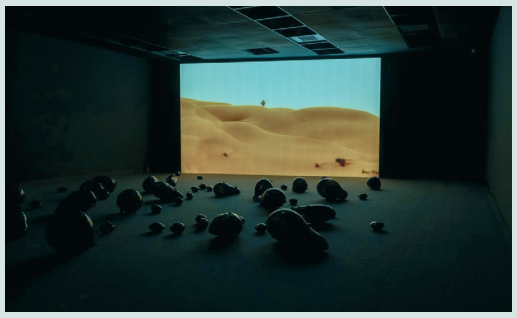
Rüyaların kendine özgü bir mantığı vardır; aklın değil çağrışımın izinden giden bir mantık. Düşperestin Yasası'ndaki anlatıcı da henüz on yaşındayken en yakın arkadaşına bir akşam, "Işık Şudur" dedikten sonra gerçek ile rüya arasındaki sınır neredeyse tamamen ortadan kalkar: Patlayan bir gece lambası, zemine su gibi yayılan ve her yeri ele geçiren bir ışık...Ve beklenmedik dönemeçlerle dolu, katman katman açılan bir gerçekliğin hüküm sürdüğü bir dünya. Mizah ile melankoli arasında mekik dokuyan bu kitap, rüyalarını filmlerinin hammaddesi olarak kullanan muhteşem Federico Fellini'ye ve düşlerin yaratıcı gücüne bir saygı duruşu.

SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



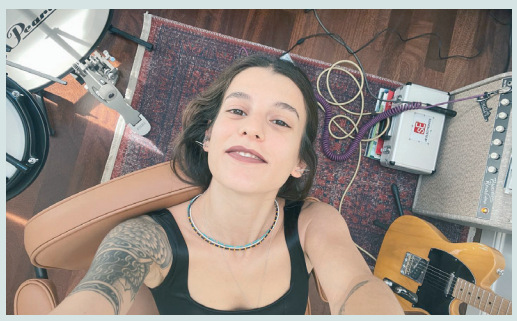
SILA

Güçlü yorumuyla milyonlarca dinleyiciye ulaşan Sıla, Jolly Joker organizasyonuyla Harbiye Açık Hava Sahnesi'nde sevenleriyle buluşuyor. "Vur Kadehi Ustam", "Yan Benimle", "Vaziyetler", "Acısa da Öldürmez" gibi unutulmaz şarkılarını seslendirecek olan sanatçı hayranlarına unutulmaz bir yaz akşamı yaşatmaya hazırlanıyor.



BARAJDAN SIZANLAR

Adını insan hakları avukatı Noura Erakat'ın "Barajı yarıp geçiyoruz; mücadeleye devam edin" sözünden alan sergi, altyapıları sadece bir tahakküm aracı olarak değil, sızıntıların ve direnişin metaforu olarak konumlandırır. Durağan görünen bir nehrin ansızın taşkına dönüşmesi gibi. Sergi, Salt Beyoğlu'nda.



BELİZ "AKUSTİK"

Alternatif müziğin özgün seslerinden Beliz, şarkılarında genellikle toplumsal ve küresel dertlere dair hislerini çeşitli hikâyeler altında işliyor. Ağırlıklı olarak rock elementleri barındıran sound evreninde duygusal melodilerden neşeli ritimlere geniş bir yelpaze açılıyor. Beliz, temmuz ayında Zorlu PSM'de hayranlarıyla buluşmaya hazırlanıyor.



BİR YAKA İKİ HİKÂYE

Tarihi Yarımada'yı gören, Beyoğlu Tünel Meydanı'nın en güzel yapılarından Metrohan'ın yeni sergisi "Bir Yaka, İki Hikâye: Süleymaniye ve Zeyrek, Dünya Mirası Alanlarında Yaşam" ziyaretçilerle buluştu. Sergi, Süleymaniye ve Zeyrek mahallelerinin ahşap konut dokusunu ve 50 yıllık belgeleme serüvenini odağına alıyor.



SAVATAGE

Zak Stevens (vokal), Al Pitrelli ve Chris Caffery (gitar), Johnny Lee Middleton (bas) ve Jeff Plate (davul)'dan oluşan güçlü kadrosuyla sahne alan Savatage; progressive, power ve klasik hard rock unsurlarını bir araya getiren eşsiz tarzını herkese coşkulu performansla sunacak. Savatage konseri Zorlu PSM'de.



YAPIM AŞAMASINDA

Yapım Aşamasında, Arter'in sergiler programı kapsamında üretimine destek verdiği ve bir kısmı daha sonra Arter Koleksiyonu'na dahil edilen 300'ü aşkın yapıt arasından seçilenleri, bu sergiye özgü yeni üretimlerle bir araya getiriyor. Yaratıcı süreçlere alan açmak; sanatsal üretimi içeriden bir kavrayışla birlikte deneyimlemek; farklı pratik ve disiplinlerden sanatçıları, kültür-sanat çalışanlarını ve izleyicileri aynı çatı altında buluşturmak, üretmek ve paylaşmakla geçirilen on beş yıllık bir zaman dilimini hatırlamaya açan serginin ilk bölümünde, 27 sanatçının 39 yapıtı yer alıyor.



Neova Sigorta Türkiye genelinde acenteleriyle bir araya geldi

Neova Sigorta, acenteleriyle iş birliğini güçlendirmek ve saha ile bağını daha da kuvvetlendirmek amacıyla hayata geçirdiği bölge buluşmalarını tamamladı. Gaziantep, Adana, İstanbul Anadolu, İstanbul Avrupa, Kocaeli, Antalya, Kayseri, İzmir, Bursa, Ankara ve Trabzon'da düzenlenen buluşmalarda Neova Sigorta yönetimi, iş ortaklarıyla bir araya gelerek sektörün gündemini, şirketin büyüme hedeflerini ve önümüzdeki döneme ilişkin yol haritasını paylaştı. Bölge buluşmalarında Neova Sigorta'nın 2026 yılı öncelikleri, büyüme stratejileri ve sektörel gelişmeler de ele alındı. Teknik ve reasürans alanındaki güncel gelişmelerin yanı sıra ekonomik görünüm ve sigorta sektörüne olası etkileri de katılımcılarla paylaşıldı. Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Neciboğlu, bölge buluşmalarına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Sigortacılığın sahada büyüyen ve güçlenen bir sektör olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle acentelerimizle düzenli olarak bir araya gelmeyi, sektörün gündemini değerlendirmeyi ve önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerimizi paylaşmayı oldukça önemsiyoruz. Neova Sigorta olarak acentelerimizle birlikte büyümeyi, sahadan aldığımız güçle müşterilerimize daha iyi deneyimler sunmayı ve sektörün geleceğine birlikte yön vermeyi sürdüreceğiz."



Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'in 20'nci yılında ödüller sahiplerini buldu

Anadolu Hayat Emeklilik'in 20 yıldır aralıksız düzenlediği, Türkiye'nin kadınlara özel tek fotoğraf yarışması "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler"in 2026 yılı ödülleri sahiplerini buldu. İstanbul'da İş Vapur'da gerçekleştirilen törende, bu yıl binlerce eser arasından seçilen fotoğraflar ödüllendirildi. "Hayata Dair" temasıyla düzenlenen yarışmaya bu yıl 2 bin 262 kadın fotoğrafçı toplam 7 bin 615 eserle katıldı. Değerlendirme sürecinin ardından 46 eser ödül ve sergileme almaya hak kazandı. Ödül alan ve sergilenmeye değer bulunan eserler, Tepe Nautilus'ta düzenlenen sergide sanatseverlerle buluşuyor. Törende konuşan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, yarışmanın 20 yıllık yolculuğuna dikkat çekerek, kadınların hayata dair bakış açılarını görünür kılmak amacıyla başlatılan organizasyonun bugün önemli bir sosyal ve kültürel değer yarattığını söyledi. Bu yıl yarışmanın 1'incilik ödülünü "Bulmaca" adlı eseriyle İlham Kazdal kazanırken, Ayşe Eslem Aydın "Rengarenk Gülümse" ile 2'nci, Gülsün İnan ise "Momentum" adlı çalışmasıyla 3'üncü oldu. Çevresel Sürdürülebilirlik Ödülü Canan Yıldırım Sayak'a, 20'nci Yıl Özel Ödülü ise Pınar Ergül Bayram'a verildi.



Türkiye Sigorta dijital itibarda 3 yıldır zirvede

Dijital kanallardaki güçlü performansını sürdüren Türkiye Sigorta, 18.45 İletişim Ajansı ve Inbusiness dergisi tarafından hazırlanan "Dijital İtibar Raporu'nda (DİR100)" sektörünün lideri olmaya devam ederken, Türkiye'nin en büyük markalarının yer aldığı genel sıralamada da 28 basamak birden yükselerek 21'inci sıraya çıktı. Dijital İtibar Raporu'nda üst üste 3'üncü kez sektör lideri olmanın son derece kıymetli olduğunu ifade eden Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu, elde edilen başarıya ilişkin değerlendirmesinde, şunları ifade etti: "Bu sonucu sadece dijital kanallardaki görünürlüğümüzün değil, paydaşlarımızla kurduğumuz güçlü iletişimin ve uzun vadeli güven ilişkisinin bir yansıması olarak görüyoruz. Türkiye Sigorta olarak müşterilerimizden iş ortaklarımıza, çalışanlarımızdan kamuoyuna kadar tüm paydaşlarımızla açık, anlaşılır ve istikrarlı bir iletişim kurmaya özen gösteriyoruz. Dijital mecraları da yalnızca bilgi paylaşımı yaptığımız platformlar olarak değil, paydaşlarımızın beklentilerini daha iyi anlayabildiğimiz ve onlarla etkileşim kurabildiğimiz önemli bir alan olarak değerlendiriyoruz. Genel sıralamada 28 basamak yükselerek 21'inci sıraya çıkmış olmamız ise marka yönetimi ve iletişim alanında ortaya koyduğumuz çalışmaların karşılık bulduğunu göstermesi açısından ayrıca anlamlı. Önümüzdeki dönemde de paydaşlarımızla kurduğumuz ilişkiyi daha da güçlendirmeye, dijital iletişim alanındaki yetkinliklerimizi geliştirmeye ve marka değerimizi ileri taşımaya devam edeceğiz."

18. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı Ekim ayında gerçekleştirilecek

Sigorta ve reasürans sektörünün uluslararası ölçekte takip edilen etkinlikleri arasında yer alan Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı, bu yıl da sektör profesyonellerini aynı çatı altında buluşturmaya hazırlanıyor. Sigorta Tatbikatçıları Derneği ev sahipliğinde ve IUC Group'un organizasyon sponsoru olduğu konferans, Ekim ayının ilk haftasında düzenlenecek. Katılımın ücretsiz olacağı etkinlik, yıllardır olduğu gibi bu yıl da farklı ülkelerden sektör temsilcilerini, yöneticileri ve uzmanları bir araya getirecek. Her yıl artan katılımcı sayısıyla dikkat çeken konferansın, bu yıl da 30'un üzerinde ülkeden katılımcıyı ağırlaması bekleniyor.



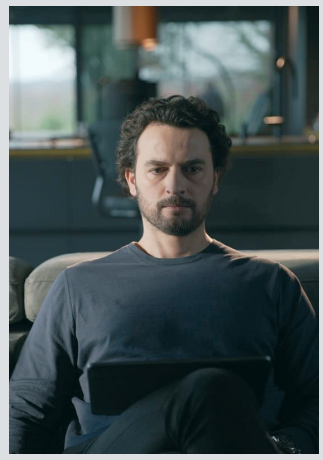
DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Kimler Geldi Kimler Geçti (3.sezon)

Yönetmen: Bertan Başaran
Oyuncular: Serenay Sarıkaya, Fatih Artman, Hakan Kurtaş, Metin Akdülger, Boran Kuzum
Tür: Romantik Komedi
Platform: Netflix

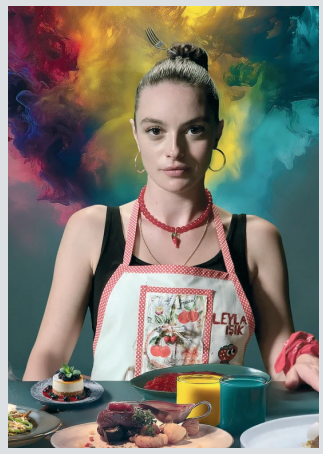
Leyla, hayatını altüst eden ilişkisinin ardından hem kariyerini hem de özel yaşamını yeniden kurmaya çalışıyor. Karşısına çıkan yeni insanlar ise eski yaraları yeniden açıyor. Ece Yörenç'in kaleme aldığı, Bertan Başaran'ın yönettiği dizinin final sezonunda Serenay Sarıkaya'ya Fatih Artman, Hakan Kurtaş ve Metin Akdülger eşlik ediyor. Aşk, dostluk ve hayal kırıklıkları arasında gidip gelen hikâye, romantik komedi ile dram arasında dengeli bir çizgide ilerliyor. Dizi, karakter ilişkilerini merkeze alıyor.



ROMANTİK KOMEDİ / DİZİ ●●●

P.A.Y.

Osman Hamdi Bey'in Yeşil Cami Önünde tablosunun çalınmasıyla başlayan olaylar, birbirini tanımayan insanların yollarını aynı suç ağında kesiştiriyor. Süleyman Mert Özdemir'in yarattığı dizide Birkan Sokullu, Devrim Özkan ve geniş oyuncu kadrosu, her bölümde yeni bir karakterin gözünden açılan hikâyenin merkezinde yer alıyor. Çok karakterli yapısıyla dikkat çeken dizi, Tabii'de.



PSİKOLOJİK GERİLİM / DİZİ ●●●

Leyla Hâli

Koruyucu annesinden kalan küçük dükkânı sıra dışı bir restorana dönüştürmeye çalışan Leyla'nın hikâyesi, hayaller ile gerçekler arasındaki mesafeyi samimi bir dille anlatıyor. Ender Mıhlar yönetmenliğinde ekranlara gelen dizide Melis Sezen, Ali Gözüşirin, Onur Durmaz ve Elçin Afacan'a eşlik ediyor. Karakter merkezli anlatısıyla öne çıkan dizi, Tabii'de yayında.



DRAM / DİZİ ●●●

Şule: Senin Hikâyen

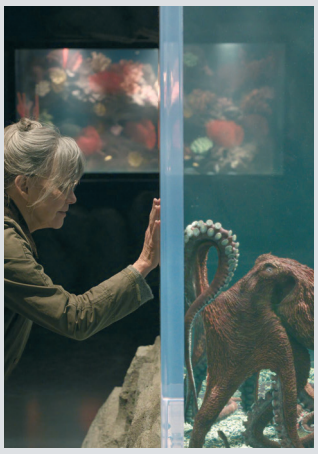
Bir biyografi projesi için Şule Yüksel Şenler'i canlandırmaya hazırlanan genç oyuncu Özge'nin yaşamı, üstlendiği rolle birlikte değişmeye başlıyor. Ece Erdek Koçoğlu'nun yönetmenliğini üstlendiği dizide İlayda Alişan ve Yıldız Çağrı Atiksoy iki farklı dönemin kadın hikâyelerini buluşturuyor. Toplumsal baskılar, kimlik arayışı ve bireysel özgürlük temaları etrafında şekillenen dizi, Tabii'de.



Yerime Geç

Yönetmen: Nathan Greno
Seslendirme kadrosu: Michael B. Jordan, Juno Temple, Tracy Morgan, Cedric the Entertainer, Justina Machado, Ambika Mod, Lolly Adefope
Tür: Animasyon
Platform: Netflix

Bir orman canlısı ile görkemli bir kuşun beklenmedik şekilde beden değiştirmesini konu alan Yerime Geç, eski rakipleri aynı maceranın içine sürüklüyor. Nathan Greno'nun yönettiği animasyonda Michael B. Jordan ve Juno Temple seslendirme kadrosunun merkezinde yer alırken Tracy Morgan ve Cedric the Entertainer hikâyeye mizahi bir ritim katıyor. İlk bakışta eğlenceli bir çocuk filmi gibi görünse de her yaş grubuna hitap etmeyi başarıyor.



AKSİYON / FİLM ●●●

Olağanüstü Akıllı Yaratıklar

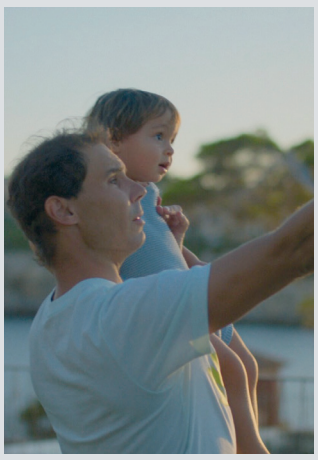
Yalnız biri olan Tova'nın bir akvaryumda kurduğu sıra dışı dostluk, geçmişle hesaplaşmanın ve yeniden bağ kurmanın hikâyesine dönüşüyor. Olivia Newman'ın yönettiği filmde, kayıplar, aile bağları ve ikinci şanslar üzerine kurulu hikâye tercih ediliyor. Olağanüstü Akıllı Yaratıklar büyük dramatik çıkışlar yerine küçük duygusal anlarla ilerlemeyi tercih ediyor. Sakin temposuyla öne çıkan film, Netflix'te.



AKSİYON / DİZİ ●●●

Mahalleler

Eşini kaybettikten sonra sakin bir yaşam umuduyla emeklilik sitesine taşınan bir adam, kısa süre içinde yaşadığı yerin göründüğü kadar huzurlu olmadığını fark ediyor. Jeffrey Addiss ve Will Matthews imzalı bilimkurgu dizisinde Alfred Molina, Geena Davis ve Alfre Woodard güçlü bir oyuncu kadrosuyla izleyici karşısına çıkıyor. Komşuluk ilişkilerinin karanlık sırlarla örüldüğü dizi, Netflix'te.



DRAM / BELGESEL ●●●

Rafa

Rafael Nadal'ın kariyerinin son dönemine odaklanan belgesel serisi, tenis tarihinin en büyük sporcularından birinin perde arkasını izleyiciye açıyor. Zachary Heinzerling yönetimindeki yapımda Nadal'ın yanı sıra Carlos Moyá ve Toni Nadal da hikâyenin önemli tanıkları olarak yer alıyor. Sakatlıklar, geri dönüş mücadeleleri ve vedaya yaklaşan bir kariyerin duygusal yükünü konu alan belgesel, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Hatçepsut: Sessiz Gücün Tarihi

GEÇTİĞİMİZ aylarda yaptığımız Mısır Tarihi Gezisi 'nin ardından beni derinden etkileyen bir kadını anlatmak istiyorum bu ay sizlere: Hatçepsut. Ama yalnızca bir firavun olarak değil; bir kadın, bir lider, bir stratejist ve bir psikolojik direniş figürü olarak. Çünkü tarih çoğu zaman bağıranların, fethedenlerin, yıkanların hikâyesini yazar. Ama inşa edenleri, sürdürenleri, sessizce güç yaratanları çoğu zaman dipnotlara iter. Kadınlar tarihte genellikle "eş", "anne", "kraliçe" ya da "istisna" olarak anılır. Lider olarak değil. Hatçepsut ise bu algının karşısında duran bir figürdür. O, "erkek gibi" liderlik yapan bir kadın değildir. O, liderliğin tanımını değiştiren bir kadındır.

Hatçepsut, MÖ 15. yüzyılda, Eski Mısır'ın 18. Hanedanlığı döneminde yaşadı. Bir firavunun kızıydı, bir firavunun eşiydi. Ama bunların hiçbiri onun hikâyesini anlatmaya yetmez. Çünkü o, resmen tahta çıkan ilk güçlü kadın firavunlardan biridir.

Kadın olduğu için "geçici" görülmüş, "emanetçi" sayılmış, "asıl yönetici gelene kadar bekleyen" biri olarak düşünülmüştür. Ama Hatçepsut beklemedi.

Onun önünde görünmez ama çok güçlü bir duvar vardı: Toplumsal meşruiyet duvarı. O dönemde firavunluk yalnızca siyasi değil, ilahi bir kimlikti. Firavun, tanrıların yeryüzündeki temsilcisiydi ve bu temsil yalnızca erkekti. Kadın olmak bir eksiklik olarak görülmüyordu belki ama tamlık da sayılmıyordu. Bugün bile kaç kadına "Çok iyisin ama bu pozisyon için erken", "Biraz daha tecrübe", "Bu rol sert, sana uygun değil", "Biraz bekle" deniyor. Hatçepsut'un duyduğu cümleler de bunlardan farklı değildi. Ama o şunu fark etti: Bu sistemle kavga edersen kaybedersin. Bu sistemi anlarsan dönüştürürsün.

Hatçepsut'un yaptığı şey tarih boyunca yanlış anlaşıldı. Erkek firavun kıyafetleri giydi, takma sakal kullandı, heykellerinde erkek bedeniyle tasvir edildi. Bazıları bunu "Kadınlığını inkâr etti" diye okudu. Oysa bu büyük bir yanılgıdır. Hatçepsut kadınlığını inkâr etmedi; sistemin sembollerini ödünç aldı. Bu bir teslimiyet değil, yüksek düzeyli bir stratejiydi. Bugün pek çok kadın bunu çok iyi anlar: Daha az duygusal görünmeye çalışmak, daha sert konuşmak, daha fazla kanıt sunmak, daha az hata yapmaya zorlanmak. Hatçepsut'un mesajı şudur: "Bazen görünüş değişir. Ama niyet asla."

Hatçepsut'un yönetiminde Mısır büyük savaşlarla değil; refahın arttığı, ticaretin geliştiği, mimari ve sanatın zirve yaptığı bir dönem yaşadı. Güç, yıkmak zorunda değildir. Güç, sürdürebilir ve dönüştürebilir. Bu, kadın liderliğinin en güçlü ama en az takdir edilen yönüdür. Hatçepsut'un belki de en çarpıcı yönü, sürekli kendini ispat etme ihtiyacında olmamasıydı. Bugün kadınların en çok yaşadığı psikolojik yüklerden biri "Hak ettiğimi anlatmak zorundayım" duygusudur. Hatçepsut anlatmadı; yaşadı. Çünkü meşruiyet dışarıdan değil, içeriden başlar. Bir kadın "Ben buradayım" dediği anda değil, "Ben buraya aitim" dediği anda güçlenir.

Sabır, kadınlara genellikle "dayan", "katlan", "idare et" şeklinde öğretilir. Hatçepsut'un sabrı ise zamanı kendi lehine çalıştırmaktı. Bu, ileri düzey bir liderlik becerisidir. Hatçepsut öldükten sonra adı her yerden kazındı, heykelleri yıkıldı, anıları silinmek istendi. Çünkü çok güçlüydü. Çünkü istisna olarak kalmamıştı. Çünkü örnek olmuştu. Tarih bize şunu tekrar tekrar gösterir: Güçlü kadınlar, yaşarken tolere edilir, öldükten sonra susturulmak istenir. Ama gerçek etki silinmez. Bugün Hatçepsut yeniden konuşuluyorsa, bu onun gerçek liderliğinin kanıtıdır.

Eğer Hatçepsut bugün burada olsaydı muhtemelen şunu söylerdi: "Herkes seni anlamak zorunda değil. Sen kendini biliyorsan yeter. Gücünü bağırarak değil, varlığınla kur." Kadın olmak bir engel değildir. Ama kadın olduğun için senden vazgeçmeni isteyenlere karşı uyanık olmalısın. O, tahta çıkan ilk kadın değildi belki; ama tahtın ne olduğunu yeniden tanımlayan ilk kadındı. Çünkü güç, sen vazgeçmediğin sürece senden alınamaz.

Tüm insanlığa örnek bir direniş ile ruhu şad olsun diyorum.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Yapay zekâ çağındaki "Atsız Arabalar"

NEREDEYSE 15 yıl önce katıldığım bir konferansta ilk kez duymuştum "atsız araba" metaforunu.
O günlerin ana temaları inovasyon, mobil teknolojiler, dijitalleşme ve yeni nesil iş modelleriydi. Bu konuda pek çok şirket çaba gösteriyor; zaman, enerji ve para anlamında ciddi kaynak ayırıyor, ama yine de bir türlü istediği başarıyı elde edemiyordu.
Etkinliğin ana konuşmacısı bu duruma dikkat çekmek adına, yaşanan bu başarısızlığın başlıca sebebine ilişkin güzel bir anekdot aktarmıştı. Konuşmasının açılış slaytı olarak ilk motorlu aracın resmini gösterdi ve dinleyicilere bunun ne olduğunu sordu. Çoğunluğun verdiği yanıt "ilk otomobil" oldu. İstediği yanıtı alınca, bunun ilk otomobil değil, aslında bir "atsız araba" olduğunu söyleyerek herkesin dikkatini çekmeyi başardı.
Sonrasında o dönemde yoğun kullanılan bir at arabası resmi göstererek, iki aracın ne kadar birbirine benzediğini ortaya koydu. Sanayi Devrimi ile birlikte motor gücü icat edilince, ilk akla gelen, kolay yol olarak at arabasından atı çıkarıp, yerine bir motor koymanın tercih edildiğini söyledi.
At - motor değişimi dışında, aracın diğer tüm tasarımının at arabasıyla aynı kaldığının altını çizdi. Böylece, aslında ortaya çıkanın otomobil değil, bir "atsız araba" olduğunu söyledi.
Sonrasında, at arabasından oldukça farklı bir tasarıma sahip, kendine özgü teknolojisi ve mühendislik unsurlarıyla üretilen gerçek ilk otomobilin resmini gösterdi.

* * *

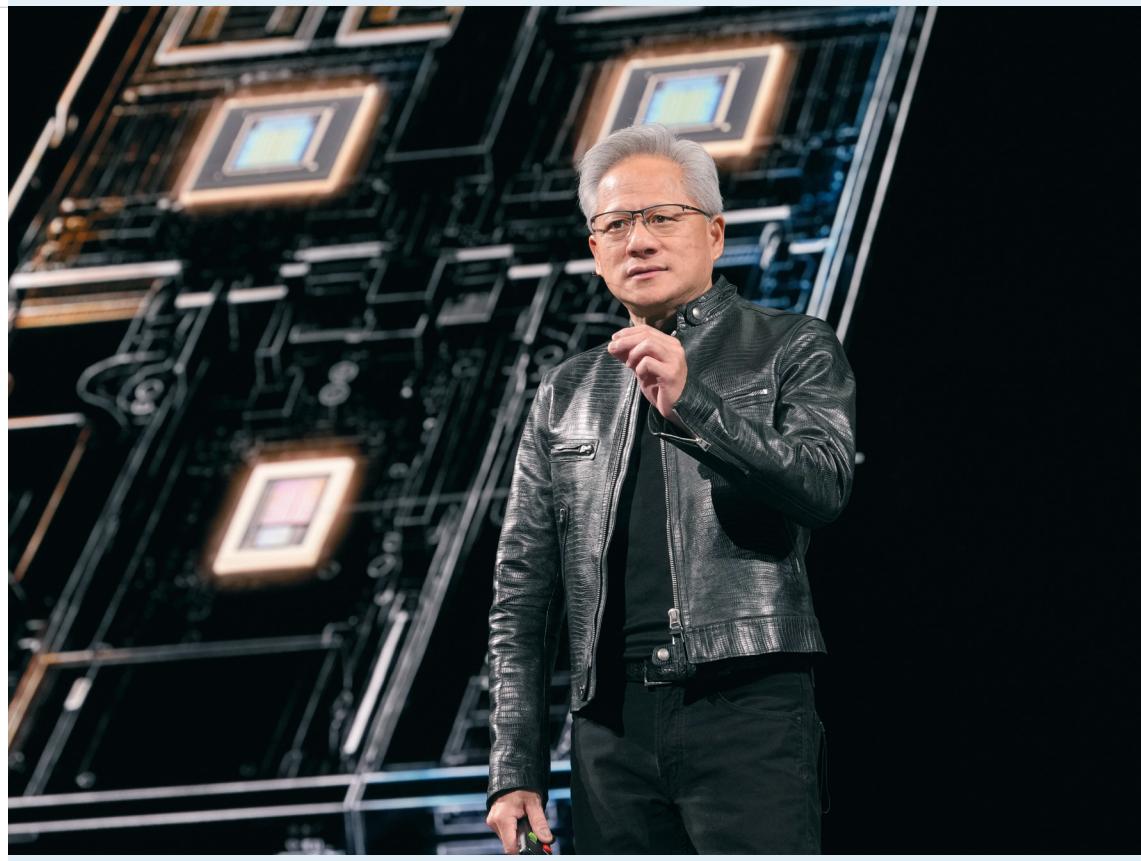
Günümüzde dijitalleşmeyi, e-dönüşümü, yeni nesil teknolojilere uyumlanmayı hedefleyen birçok şirket aynı tuzağa düşüyor.
Şirketin ana organizasyon yapısını, iklimini, kültürünü, çalışma ortamını, yönetsel modelini, operasyonel süreçlerini aynen koruyup, değişimi sadece yeni ve popüler teknolojik araçların kullanımından ibaret sanıyor.
Halbuki çok daha köklü bir dönüşümü başarmak, şirketin tüm tasarımını yenilemek gerekiyor. Çünkü, içinde olduğumuz dijital çağ teknolojiden çok daha fazlasını ifade ediyor.
Geleneksel, hiyerarşiye dayalı kurallar ve kalıplarla örülü, kontrol ve baskı ortamında çalışan, egosu yüksek, her şeyi kendisi yapabileceğini düşünen bir şirketin, sadece IT yatırımı yaparak, teknolojik araçları yoğun kullanarak dijital çağa uyumlanması söz konusu değil.
Bu tarz şirketler olsa olsa bir "atsız araba" olabiliyorlar.

* * *

Şimdi benzer bir durumu yapay zekâ çağıyla birlikte yine yaşıyoruz.
Çok sayıda şirket yapay zekâ çağına ayak uydurmak için zaman, emek ve para harcıyor, ama çok azı bunu gerçek anlamda başarabilecek. İnanılmaz bütçelere yola çıkılan yapay zekâ dönüşüm projelerinin önemli bölümü maalesef başarısız olacak.
Çünkü yine aynı hata yapılıyor. Büyük çoğunluğun ana odağı yapay zekâya dayalı teknolojik araçların kullanımını. Kaynakların ve odağın neredeyse tamamı yapay zekâ araçların kullanımına yönelik IT projelerine gidiyor.
Öte yandan yapay zekâ çağı teknolojiden çok daha fazlasını ifade ediyor. Asıl olan arkadaki bu önemli ve köklü değişimi, içinde olduğumuz yeni dönemin ana felsefesini kavrayabilmek.
Başarının sırrı, iş yapış şeklini, çalışma iklimini, insan kaynakları yaklaşımını, kurum kültürünü, yani organizasyona ait tüm tasarımı bu felsefeyi destekleyecek ve yeni döneme uyumlanacak şekilde revize edebilmekte saklı. Yoksa sadece bazı popüler yapay zekâ araçlarını kullanmak, teknoloji dönüşüm projelerini hayata geçirmekle başarı gelmeyecek.

* * *

Yapay zekâ çağı çok önemli tehditler ve aynı zamanda fırsatlar barındırıyor.
Bu tarz tarihsel dönüm noktalarında başarıyı yakalayan örneklerin bir çoğu yola yeni çıkmış, daha dinamik ve çevik şirketler. Köklü ve geleneksel kurumsal şirketlerin bu devasa tasarım güncellemesinin üstesinden gelmesi çok kolay olmuyor.
Böyle olunca da, pek çok şirketin yapay zekâ çağında birer "atsız araba" durumuna düşmesi kaçınılmaz olacak.



Nvidia yeni nesil yapay zekâ altyapısını tanıttı

Yapay zekâ sistemlerinin arkasındaki en önemli teknoloji sağlayıcılarından biri olan Nvidia, yeni nesil veri merkezi çözümlerini duyurdu. Şirketin tanıttığı yeni altyapı, büyük dil modellerinin daha hızlı eğitilmesini ve çalıştırılmasını hedefliyor. Artan yapay zekâ talebiyle birlikte veri merkezlerine yönelik yatırımlar da büyümeye devam ediyor. Nvidia, yeni sistemlerin enerji verimliliğini artırırken işlem kapasitesini önemli ölçüde yükselttiğini belirtiyor. Uzmanlar, yapay zekâ pazarındaki büyümenin önümüzdeki dönemde çip ve altyapı yatırımlarını hızlandırmayı sürdüreceğini değerlendiriyor.

YAPAY ZEKÂ AJANLARI İŞ DÜNYASINA TAŞINIYOR

Microsoft, düzenlediği Build 2026 etkinliğinde yapay zekâ ajanlarına yönelik yeni araçlarını tanıttı. Şirket, kullanıcıların farklı görevleri kendi başına yerine getirebilen yapay zekâ sistemleri oluşturmasını kolaylaştırmayı hedefliyor. Yeni çözümler sayesinde toplantı planlama, veri analizi, rapor hazırlama ve müşteri süreçleri gibi birçok iş adımının otomatik olarak yönetilebilmesi amaçlanıyor. Microsoft, yapay zekâ ajanlarının yalnızca içerik üreten sistemler olmaktan çıkarak iş süreçlerinde aktif rol üstleneceğini belirtirken, şirketlerin operasyonel verimliliğini artıracak yeni bir dönemin başladığına dikkat çekiyor.

Google arama motorunda yapay zekâ dönemi

Google, yapay zekâ destekli arama deneyimini daha fazla kullanıcıya açacağını duyurdu. Şirketin geliştirdiği yeni sistem, kullanıcıların yaptığı sorgulara yalnızca bağlantı listeleri sunmak yerine kapsamlı özetler ve doğrudan yanıtlar hazırlıyor. Böylece kullanıcıların bilgiye daha hızlı ulaşması hedefleniyor. Google, yapay zekâ destekli sonuçların özellikle karmaşık araştırma konularında zaman tasarrufu sağlayacağını ifade ediyor. Teknoloji şirketleri arasında yapay zekâ destekli arama yarışının hız kazandığı bir dönemde gelen bu adımın, internet kullanım alışkanlıklarında yeni değişikliklere yol açması bekleniyor.



Yapay zekâ destekli film üretimi yaygınlaşıyor

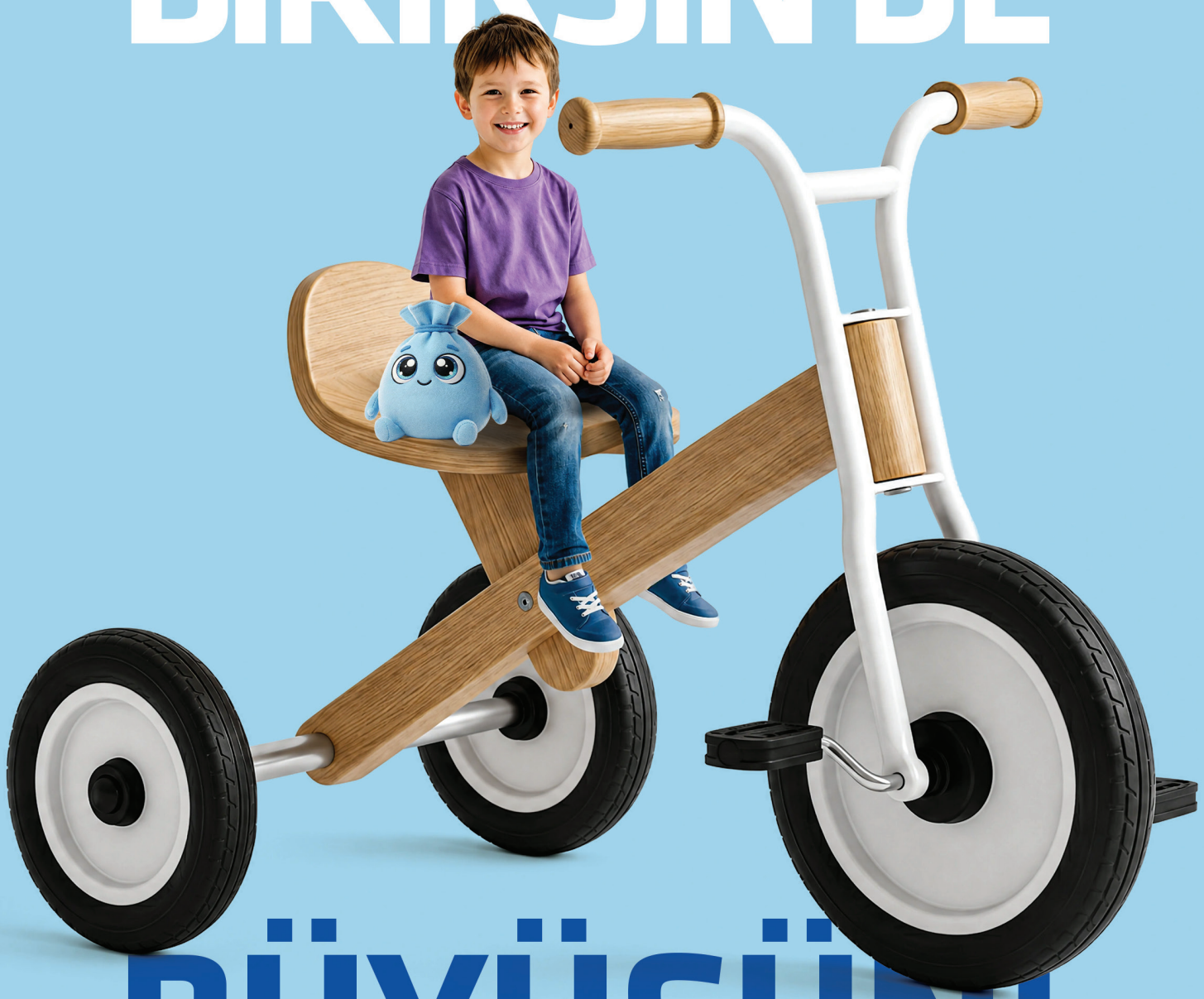
Yapay zekâ teknolojileri medya ve eğlence sektöründe de daha görünür hale geliyor. Birçok teknoloji şirketi, metinden video üretebilen yeni yapay zekâ modellerini kullanıma sundu. Bu sistemler sayesinde kısa videolar, reklam içerikleri ve görsel tasarımlar daha kısa sürede hazırlanabiliyor. Yapım süreçlerinde maliyet ve zaman avantajı sağlayan teknolojiler, içerik üreticileri tarafından kullanılmaya başlandı. Sektör temsilcileri, yapay zekânın yaratıcı süreçleri tamamen değiştirmeyeceğini ancak üretim aşamalarını hızlandıran bir yardımcı araç haline geleceğini belirtiyor.

%100 FAİZSİZ

+%20 DEVLET KATKISI

Güvenli ve Kazançlı Faizsiz Fon Seçenekleri

BİRİKSİN DE



BÜYÜSÜN!

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

Katılım Emeklilik
Şimdi Başla

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr

QUICK SİGORTA × CORPUS SİGORTA

GÜÇ BİRLİĞİ

Artık kasko her araç için ekonomik

HER YAŞA HER ARACA KASKONOMiQ



İSTEYENE İMM
SERVİS SEÇİMİ ARAÇ YAŞI SINIRSIZ

KAZA HALİNDE ÇEKİCİ KURTARICI İKAME ARAÇ

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

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

Her yaşa, her araca KASKONOMiQ.

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA