

EĞİTİM SİGORTASI AİLE BÜTÇESİNİ KORUYOR

Artan eğitim maliyetleri güvence ihtiyacını büyütürken, ailelerin çocuklarının öğrenim hayatını uzun vadede nasıl sürdüreceği de daha fazla önem kazanıyor. Eğitim için yapılan planların önemli bir bölümü hanenin mevcut ve gelecekteki gelirinin devam edeceği varsayımına dayanıyor. Aileler çocuklarının hangi okulda okuyacağından üniversite eğitimine kadar pek çok konuda uzun vadeli plan yaparken, bu planın beklenmedik durumlarda nasıl devam edeceği çoğu zaman ikinci planda kalabiliyor. Eğitim sigortaları da tam bu noktada, çocuğun öğrenim hayatının aile bütçesinde yaşanabilecek ciddi bir değişimden mümkün olduğunca az etkilenmesini amaçlayan ürünler arasında yer alıyor. ▸S.20

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EYLÜL 2026 YIL: 42 / SAYI: 574 AYDA BİR YAYINLANIR



İklim değişikliği orman yangınlarının şiddetini artırıyor

Dünya 2026 yazında son yılların en ağır orman yangını krizi ile karşı karşıya kaldı. Avrupa'daki yangınlar birçok ülkeyi etkisi altına alarak büyük bir ekolojik tahribata yol açarken uzmanlar insan faktörünün baş rol oynadığı iklim değişikliğinin, afetin birinci nedeni olduğunun altını çiziyor. Orman yangınları ekosistemi ve biyolojik çeşitliliği büyük bir zarara uğratmanın yanı sıra can ve mal kayıplarına da neden olarak afet bölgesinde yaşayan nüfusun yaşamını derinden sarsıyor. Bu tablo oluşan koruma açığının telafisini güçleştiriyor.

Plansız kentleşme, hava kirliliği, karbon emisyonu ve küresel sıcaklıkların artmasına bağlı olarak gelişen iklim değişikliği orman yangınlarını tetikleyen en temel unsur olarak öne çıkıyor. Artan iklim riskleri karşısında sigorta, yalnızca hasarları karşılayan bir güvence değil, afetlerin ekonomik ve toplumsal etkilerini azaltan kritik bir risk yönetimi aracı olarak öne çıkıyor. Analizler Avrupa genelinde yaşanan orman yangınları ile birlikte afetin sigortacılar açısından daha bütüncül bir bakış açısını zorunlu kıldığını söylüyor. ▸S.16

KÜRESEL SİGORTA PRİMLERİNDEKİ BÜYÜME 2026'DA GERİLEYEBİLİR

Küresel sigorta prim üretimindeki reel büyümenin 2026 yılında %1,3'e yavaşlayacağını öngören Swiss Re Enstitüsü'nün sigma raporunda, jeopolitik parçalanma, arz şokları ve ekonomik büyümedeki ivme kaybının sektör üzerinde baskı oluşturduğu belirtiliyor. ▸S.12

EMEKLİLİK REFORMU TALEPLERİ ARTIYOR

Allianz Araştırma'nın 8 ülkede 8 binden fazla kişinin katılımıyla gerçekleştirdiği Emeklilik Reformu Araştırması 2026, sosyal güvenlik sistemlerinin sürdürülebilirliği için reform ihtiyacının geniş ölçüde kabul edildiğini ancak hükümetlerin gerekli düzenlemeleri hayata geçireceğine yönelik güvenin daha düşük seviyede kaldığını ortaya koydu. ▸S.22

2026'NIN İLK YARISINDA DOĞAL AFET BİLANÇOSU 112 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

2026'nın ilk yarısına ilişkin Münih Re, Swiss Re ve Aon değerlendirmeleri, doğal afet kaynaklı ekonomik ve sigortalı kayıpların farklı göstergeler üzerinden benzer bir tabloya işaret ettiğini ortaya koyuyor. Münih Re'nin değerlendirmesine göre, yılın ilk 6 ayında doğal afetler dünya genelinde yaklaşık 112 milyar dolarlık kayba neden oldu. Kayıpların 44 milyar dolarlık bölümü sigorta kapsamında karşılanırken, %60'lık sigorta açığı oluştu. ▸S.10





X1'DEN İLK ELEKTRİKLİ UÇUŞ

Heart Aerospace'ın geliştirdiği Heart X1, ilk uçuşunu gerçekleştirdi. Dünyanın en büyük bataryalı elektrikli uçağı olarak açıklanan X1, 27 dakika havada kalırken yaklaşık 5 dolarlık elektrik tüketti. Uçak, 32 metre kanat açıklığına ve 11 bin 340 kilogram ağırlığa sahip ▸S.29



YÜZYILIN İZLERİ KOLEKSİYON TUTKUNLARINI BEKLİYOR

Koç Topluluğu'na bağlı kurumsal ve kişisel koleksiyonlardan seçilen sanat eserleri, objeler, efemera, fotoğraflar ve arşiv malzemelerini bir araya getiren Yüzyılın İzleri sergisi Yapı Kredi Galeri'de ziyaretçilerini ağırlıyor. ▸S.31

Sigortanın geleceğini mega trendler belirleyecek

Sigorta sektörünün geleceğine yön verecek olan dinamikleri mercek altına alan Deloitte'in 'Sigortanın Geleceği 2025' raporu, sektörün büyüme seyrini küresel çapta analiz ediyor. Araştırmaya göre sürekli değişen yasal düzenlemeler, insan davranışlarındaki dönüşüm ve makroekonomik dalgalanmalar sigorta sektörünün geleceğine yön verecek olan yeni trendleri beraberinde getirecek. ▸S.14





SİGORTACI GAZETESİ UYGULAMASI ÜCRETSİZ

Sigortacı Gazetesi'nin güncel sayılarına ve 10 yıllık dijital arşivine bilgisayarınızdan, tabletinizden veya mobil uygulamamız üzerinden kolayca erişebilirsiniz.

Hemen İndirin App Store

Hemen İndirin Google Play

"ORMAN YANGINLARIYLA MÜCADELE BİREYSEL FARKINDALIKLA MÜMKÜN"



AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, orman yangınlarıyla mücadelenin bireysel farkındalık, toplumsal sorumluluk, erken uyarı ve güçlü bir risk yönetimi anlayışıyla birlikte ele alınması gerektiğini vurguladı." ▸S.3

"TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ ÖNEMLİ BİR DÖNÜŞÜM GEÇİRİYOR"



Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, Türk sigorta sektörünün yalnızca prim üretimi ve poliçe sayısı açısından değil, üstlendiği riskler, sunduğu ürünler, kullandığı teknoloji ve ekonomiye sağladığı katkı bakımından da önemli bir dönüşüm geçirdiğini belirtti. ▸S.7

"DİJİTAL HİZMETLER ARTIK BİR STANDART OLARAK GÖRÜLÜYOR"



Sigorta sektöründeki rekabetin artık müşteri deneyimi alanında yaşandığını ifade eden Swiss Re Türkiye Hayat ve Sağlık Reasüransı Bölge Müdürü Marc Hartenbach, dijital inovasyonun ve müşteriye erişimin bu rekabette kritik bir rol oynayacağını vurguladı. ▸S.23

YAPAY ZEKÂDA SORUMLU KULLANIM ÖNEM KAZANIYOR

Yapay zekâ kullanımının hızla yaygınlaşarak, karar ve değerlendirme süreçlerinin merkezine yerleşmeye başladığı günümüz dünyasında, denetim mekanizmaları ve sorumlu kullanımın önemine vurgu yapan Willis Towers Watson (WTW), bu noktada insan faktörünün kritik rol oynadığının altını çiziyor. ▸S.19

Çocuğunuzun Geleceğine
Bugünden Güvence: BES!

Yarınlara Özel Karne Hediyesi Kampanyası devam ediyor.
Siz de Türkiye Hayat Emeklilik'ten çocuğunuz için
BES başlatın, avantajlardan yararlanın.

18 Yaş Altı BES'e Özel Ayrıcalıklar

SON GÜN **30 EYLÜL**

200.000 TL Teminatlı Türkiye Sigorta Ferdi Kaza Sigortası Hediye

Geleceğin Güvencesi Ek Fayda Programı

Türkiye Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası'nda **%25 İndirim**

3.500 TL Ek Fayda

Detaylı bilgi için **QR kodu** okutabilirsiniz.

Aylık en az 3.500 TL katkı payı ile başlatılan sözleşmelerde geçerlidir.

Bu reklamda kullanılan insan görselleri yapay zekâ teknolojisi ile tasarlanmış olup gerçek kişileri temsil etmemektedir.

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

TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.

“Orman yangınlarıyla mücadele bireylerin sorumluluğuyla başlar”

Türkiye’nin farklı bölgelerinde yaşanan orman yangınları, iklim değişikliğiyle birlikte büyüyen yangın riskini ve önleyici tedbirlerin önemini bir kez daha gündeme taşıdı. AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, orman yangınlarıyla mücadelenin bireysel farkındalık, toplumsal sorumluluk, erken uyarı ve güçlü bir risk yönetimi anlayışıyla birlikte ele alınması gerektiğini vurguladı.

Uzun ve sıcak yaz aylarının etkisiyle artan orman yangını riski, Türkiye’nin farklı bölgelerinde doğal yaşamı, yerleşim alanlarını ve ekonomik faaliyetleri tehdit etmeyi sürdürüyor. Yüksek sıcaklıklar, kuraklık, düşük nem ve kuvvetli rüzgâr gibi iklim koşulları yangınların daha hızlı yayılmasına zemin hazırlarken, insan kaynaklı ihmal ve dikkatsizlikler önleyici davranışların taşıdığı kritik önemi bir kez daha ortaya koyuyor. Cambridge Üniversitesi İşletme Fakültesi bünyesindeki Risk Araştırmaları Merkezi tarafından AXA XL’in desteğiyle hazırlanan “Orman Yangınları: Giderek Büyüyen Bir Risk” başlıklı araştırma da iklim değişikliği ve artan yapılaşmayla birlikte orman yangınlarının daha yıkıcı ve maliyetli hale geldiğine dikkat çekiyor. Araştırma; önleyici planlama, güçlü yapı standartları, erken uyarı sistemleri, risk mühendisliği ve sigortanın afet sonrası toparlanmadaki rolünün toplumsal dayanıklılık açısından önemini ortaya koyuyor.

‘İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ RİSKİ BÜYÜTÜYOR’

AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, orman yangınlarının önlenmesinde her bireye sorumluluk düştüğünü belirterek şu değerlendirmede bulundu: “Ülkemizin farklı noktalarında yaşanan orman yangınlarıyla bir kez daha hepimizin içini acıtan bir tabloyla karşı karşıyayız. İklim değişikliği; sıcaklık, kuraklık ve aşırı hava olayları üzerinden yangın riskini büyütüyor. Ancak insan kaynaklı ihmallerin önüne geçmek büyük ölçüde bizim elimizde. Farkındalık dediğimiz şey aslında hiç zor değil.”





Sanem Çıngay Buçukoğlu AXA Health Global’in üst yönetim kadrosunda

AXA Türkiye, müşterilerinin sağlık yolculuğunun her aşamasında yanında olmayı hedefleyen bütüncül hizmet anlayışıyla, sağlık sigortacılığı alanında yenilikçi uygulamalar ve önleyici sağlık çözümleri geliştirmeye devam ediyor. Bu yaklaşımın uluslararası ölçekte de değer görmesiyle, AXA Türkiye Satış, Kurumsal İletişim ve Sağlık Başkanı Sanem Çıngay Buçukoğlu, Temmuz 2026 itibarıyla AXA Grubu’nun global sağlık stratejilerine yön veren üst yönetim kadrosunda görev alarak AXA Türkiye’yi uluslararası düzeyde temsil edecek. Çıngay Buçukoğlu, AXA liderlerinden biri olarak grubun “One AXA Health” vizyonunun şekillenmesine katkı sağlayacak. Çıngay Buçukoğlu’nun AXA Grubu bünyesinde üstlendiği bu ek görevlendirme, AXA Türkiye’nin sağlık sigortacılığı alanındaki deneyiminin global ölçekte paylaşılmasına katkı sağlayacak.

AXA’nın Afrika-Türkiye girişimine Seda Bora Arkan liderlik edecek

AXA, Afrika ve Türkiye arasındaki ekonomik ilişkileri desteklemek, uluslararası müşteriler ve iş ortaklarıyla etkileşimi artırmak ve yeni iş fırsatları yaratmak amacıyla Afrika-Türkiye Uluslararası Müşteriler ve Yatırımlar Girişimi’ni (Africa Türkiye International Clients & Investments Initiative – ATICI) hayata geçiriyor. Girişimin liderliğini, 1 Eylül 2026 itibarıyla mevcut görevlerine ek olarak AXA Türkiye KKTC, Uluslararası İş Geliştirme ve Yeşil Yatırımlar Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Seda Bora Arkan üstlenecek. ATICI; Fas, Senegal, Gabon, Fildişi Sahili, Kamerun, Nijerya, Mısır, Lübnan ve Cezayir başta olmak üzere AXA şirketlerinin faaliyet gösterdiği kilit pazarlara odaklanacak. Seda Bora Arkan’ın liderliğinde AXA’nın bu pazarlarda faaliyet gösteren ekiplerini, uzmanlığını ve iş ağlarını ortak bir çalışma modeli etrafında buluşturacak girişim; uluslararası müşterilerin farklı ülkelerdeki ihtiyaçlarına daha bütünsel çözümler sunulmasını ve yatırım potansiyelinin somut iş birliklerine dönüştürülmesini amaçlıyor.





“Bengisu Avcı-Deniz Yıldızı-Bir Cesaret Öyküsü” belgeselinin ön gösterimi gerçekleştirildi

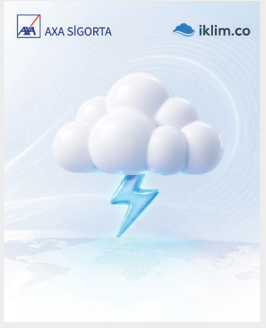
AXA Türkiye’nin Değerler Ortaklığı kapsamında desteklediği milli açık su yüzücüsü Bengisu Avcı’nın ilham veren yolculuğunu anlatan “Bengisu Avcı-Deniz Yıldızı-Bir Cesaret Öyküsü” belgeselinin ön gösterimi, iş, sanat ve spor dünyasından çok sayıda davetlinin katılımıyla Fişekhane’de gerçekleştirildi. AXA Türkiye desteğiyle hazırlanan belgesel, Bengisu Avcı’nın Ocean’s 7 hedefi doğrultusunda farklı coğrafyalarda gerçekleştirdiği açık su yüzüşlerini ve bu yolculuğa eşlik eden deneyimlerini aktarırken, iklim değişikliğinin doğa ve denizler üzerindeki etkilerine de dikkat çekiyor.

AXA Sigorta, CMU Risk Yönetimi ile stratejik iş birliğine imza attı

AXA Sigorta, kurumsal müşterilerinin risk yönetimi süreçlerini güçlendirmek amacıyla CMU Risk Yönetimi ile stratejik bir iş birliğine imza attı. İş birliği; AXA Sigorta’nın kurumsal müşterilerinin hayatını kolaylaştıran hizmetler sunuyor. İşletmeler; risk mühendisliği, deprem ve yangın risk analizleri, siber güvenlik, bilgi güvenliği, kriz yönetimi, iş sürekliliği, operasyonel dayanıklılık, enerji verimliliği ve üçüncü taraf risk yönetimi gibi birçok alanda verilen danışmanlık hizmetleri sayesinde, alanının en deneyimli uzmanlarına tek elden ulaşabilecek.

AXA’nın hava durumu erken uyarı hizmetinde memnuniyet oranı %97’ye ulaştı

AXA Sigorta, İklim.co ile 2021 yılından bu yana sürdürdüğü iş birliği kapsamında sigortalılarını beklenen olumsuz hava koşulları konusunda önceden bilgilendiriyor. Hizmetten duyulan memnuniyet 2023 yılından beri gerçekleştirilen anketlerle ölçülüyor. 1 Nisan–1 Temmuz 2026 tarihleri arasında 1.072 sigortalının katılımıyla gerçekleştirilen son araştırmada memnuniyet oranı %96,7’ye ulaştı. Sigortalıların paylaştığı geri bildirimler, erken uyarıların gerekli önlemlerin zamanında alınmasına katkı sunduğunu ortaya koydu.



Çok Farklı,
Çok Ayrıcalıklı:

Kasko black

Sıfır araçlara özel üç yıl sıfır değer güvencesi,
süresiz üst segment ikame araç ve sınırsız çekici hizmeti
ayrıcalıklarının verdiği iç huzuru doyasıya yaşayın.

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Doğa Sigorta yöneticileri kurumsal ve sektörel gelişmeleri değerlendirdi

Doğa Sigorta yöneticileri Moda Deniz Kulübü'nde bir araya geldi. Toplantıda yılın ilk yarısına ilişkin kurumsal ve sektörel veriler değerlendirilirken, yılın ikinci yarısına yönelik beklenti ve öneriler de yöneticilerle paylaşıldı.

Doğa Sigorta İcra Kurulu, Bölüm Müdürleri, Bölge Müdürleri ve Bölge Müdür Yardımcıları, Moda Deniz Kulübü'nde gerçekleştirilen strateji toplantısında bir araya geldi. Yılın ilk yarısına ilişkin verilerin değerlendirildiği toplantıda, şirketin mevcut durumu ve yılın ikinci yarısına yönelik beklentiler farklı başlıklar altında ele alındı. Toplantının devamında gerçekleştirilen atölye çalışmasında ise yöneticiler çalışma gruplarına ayrılarak belirlenen konular üzerinde çözüm ve öneriler geliştirdi.

İLK YARI VERİLERİ DEĞERLENDİRİLDİ

Toplantının açılış konuşmasını Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar gerçekleştirdi. Gölpınar, konuşmasında Doğa Sigorta'nın ve sigorta sektörünün yılın ilk yarısına ilişkin verilerine değinerek mevcut tabloya yönelik tespitlerini paylaştı. Yılın ilk yarısındaki gelişmelerin ardından önümüzdeki döneme de değinen Gölpınar, yılın ikinci yarısına ilişkin beklenti ve önerilerini yöneticilerle paylaştı.

TEMEL GÖSTERGELER VE MALİ SONUÇLAR ELE ALINDI

Doğa Sigorta Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcısı Kuntay Baydar ise şirketin temel göstergelerine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Baydar, portföy büyüklüğü ve prim oranlarının yanı sıra teknik ve mali kâr konularına değindi.

Toplantıda söz alan Doğa Sigorta Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay, yılın ilk altı aylık dönemindeki toplam üretimi değerlendirdi. Tuncay ayrıca acente sayısı ve acentelerin segmentasyonu hakkında yöneticilerle bilgi paylaşımında bulundu. Böylece toplantının ilk bölümünde şirketin üretim sonuçları ve acente yapılanmasına ilişkin mevcut durum da değerlendirilen başlıklar arasında yer aldı.

5 ÇALIŞMA GRUBU ÇÖZÜM VE ÖNERİLER GELİŞTİRDİ

Toplantının ikinci bölümünde yöneticilerin katılımıyla bir atölye çalışması gerçekleştirildi. Yöneticilerden oluşan 5 çalışma grubu, belirlenen 2 konu başlığı üzerinde çalıştı.

Çalışma gruplarında farklı alanlardaki uzmanlık ve deneyimler bir araya getirilirken, ele alınan konulara yönelik yaratıcı çözüm ve öneriler geliştirildi. Takım çalışması stratejik kararların alınmasına katkı sağladı.

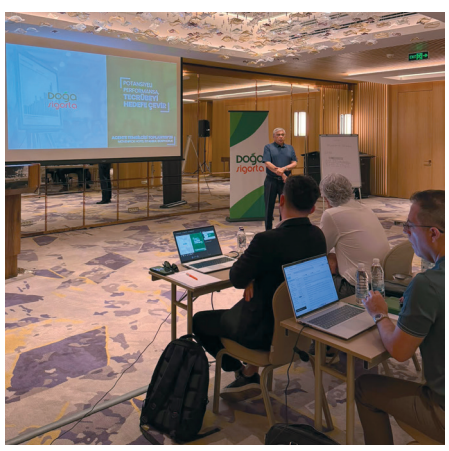














Doğa Sigorta yönetimi acente temsilcileriyle buluştu

Doğa Sigorta yönetimi, İstanbul Mövenpick Bosphorus Otel'de düzenlenen toplantıda acente temsilcileriyle buluştu. Toplantıda, hem Doğa Sigorta'nın hem de sigorta sektörünün yılın ilk altı aylık dönemi değerlendirilirken, yılın ikinci yarısına ilişkin hedef ve beklentiler de paylaşıldı. Toplantıda ayrıca şirketin önem verdiği kurumsal dijitalleşme çalışmaları, acentelerle kurulan ilişkilerin güçlendirilmesi ve Odak Acente modelinin ortaya koyduğu sonuçlar gündeme geldi. Programın devamında gerçekleştirilen atölye çalışmasıyla acente temsilcileri de karşılaştıkları zorluklara yönelik çözüm önerileri geliştirme fırsatı buldu.

'ACENTELERİMİZLE GÜÇLÜ BAĞLAR KURUYORUZ'

Toplantının açılış konuşmasını Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar gerçekleştirdi. Gölpınar, konuşmasında Doğa Sigorta'nın yılın ilk altı aylık dönemine ilişkin değerlendirmelerini paylaşırken, aynı zamanda sigorta sektörünün aynı dönemdeki görünümünü de ele aldı. Doğa Sigorta'nın büyük önem verdiği kurumsal dijitalleşme çalışmalarına değinen Gölpınar, dijitalleşmenin sağladığı faydalar üzerinde durdu. Acentelerle kurulan güçlü bağların her zaman taze tutulmasının gerekliliğine dikkat çeken Gölpınar, şirketin acenteleriyle sürdürdüğü ilişkinin önemini vurguladı.

ODAK ACENTE MODELİNİN BAŞARISI ELE ALINDI

Toplantının ikinci bölümünde gerçekleşen Genel Müdür Yardımcısı Arda Tuncay'ın söz aldı. Konuşmasında özellikle kuruma ve sektöre hareketlilik kazandıran inovatif bir proje olan Odak Acente modeline değinildi. Odak Acente modelinin başarısından duyulan memnuniyeti dile getiren Tuncay, hedeflere ulaşmaya yönelik değerlendirmelerini de acente temsilcileriyle paylaştı.

Sigortacılıkta rekabetin yeni anahtarı: Aktüeryal dönüşüm

Sigorta sektörü, son yılların en kapsamlı dönüşüm süreçlerinden geçiyor. Jeopolitik gelişmeler, ekonomik dalgalanmalar, değişen müşteri beklentileri, yapay zekâ destekli teknolojiler ve hızla gelişen düzenleyici çerçeve, şirketlerin riskleri yönetme ve değer sağlama biçimini yeniden şekillendiriyor.
Bu dinamik ortamda rekabet avantajı artık yalnızca doğru risk fiyatlandırması yapmakla sınırlı olmayıp, veriyi hızlı analiz ederek anlamlı öngörülere ve stratejik kararlara dönüştürebilme kapasitesi belirleyici hale geliyor.
Sigorta sektöründe aktüeryal dönüşüm hakkında açıklamalarda bulunan EY Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Tolga Özdemir, bu dönüşümün, aktüerya alanını şirketlerin stratejik karar alma süreçlerinin merkezine taşıdığını belirterek, şu ifadelere yer verdi: "Günümüzde aktüerya ekiplerinden beklenen, yalnızca rezerv hesaplamak veya düzenleyici kuruluşlara raporlamayı yerine getirmenin ötesinde; büyüme, sermaye verimliliği, kârlılık ve risk yönetimine doğrudan katkı sağlayacak içgörüler üretmeleri. Dolayısıyla aktüeryal dönüşüm, yalnızca operasyonel süreçlerin iyileştirilmesini değil, sigorta şirketlerinin uzun vadeli rekabet gücünü destekleyen stratejik bir dönüşümü ifade ediyor.



Aktüerya fonksiyonunun, şirketlerin finansal performansını güçlendiren ve uzun vadeli değer sağlayan stratejik bir yapı haline geldiğine vurgu yapan **EY Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Tolga Özdemir,** aktüeryal dönüşümün sigorta şirketlerinin geleceğe hazırlık yolculuğunda kritik bir yatırım aracı olarak öne çıktığını ifade etti.

AKTÜERYA KARAR SÜREÇLERİNDE KRİTİK BİR ROL ÜSTLENİYOR

Yeni muhasebe standartları, gelişen sermaye yeterliliği düzenlemeleri ve artan raporlama yükümlülükleri, aktüerya fonksiyonunun sorumluluk alanını önemli ölçüde genişletiyor. Ancak asıl değişim, üst yönetimin beklentilerinde yaşanıyor. Günümüzde CEO'lar, CFO'lar ve yönetim kurulları geçmiş performansı gösteren raporların yanı sıra; farklı senaryoları değerlendirebilen, geleceğe ilişkin öngörüler sunabilen ve karar alma süreçlerini destekleyen analizlere ihtiyaç duyuyor. Fiyatlandırmadan ürün geliştirmeye, reasürans stratejilerinden sermaye planlamasına kadar birçok kritik karar, aktüeryal analizlerden besleniyor. Bu nedenle aktüerya fonksiyonu artık yalnızca mevzuata uyum sağlayan bir yapı olmaktan uzaklaşarak; şirketlerin büyüme stratejisini şekillendiren, riskleri öngören ve sermayenin daha etkin kullanılmasını sağlayan stratejik bir iş ortağına dönüşüyor.

AKTÜERYAL DÖNÜŞÜMÜN ÖNÜNDEKİ EN BÜYÜK ZORLUK

Birçok sigorta şirketi dijital dönüşüm yatırımlarını hızlandırmış olsa da aktüerya süreçlerinin önemli bir bölümü hâlâ geçmişten gelen sistemler ve elektronik tablo tabanlı modeller üzerinde yürütülüyor. Bu yapı, veri hacminin ve analiz ihtiyacının hızla arttığı günümüz koşullarında çevik karar almayı zorlaştırabiliyor. Ancak aktüeryal dönüşümü yalnızca yeni yazılımlar satın almak olarak görmek doğru değil. Gerçek dönüşüm; teknoloji, veri, süreçler, yetenek ve organizasyon yapısının birlikte ele alınmasını gerektiriyor. Başarılı dönüşüm projeleri de ancak şirketin genel dijital dönüşüm ve iş stratejisiyle uyumlu ilerlediğinde kalıcı değer sağlayabiliyor. Bu noktada asıl amaç, hesaplama süreçlerini hızlandırmaktan çok, aktüeryal bilgiyi şirket genelinde daha etkin kullanılabilir hale getirmek olmalı.

TEKNOLOJİK GELİŞMELER ROLÜ YENİDEN TANIMLIYOR

Bulut teknolojileri, gelişmiş modelleme araçları, otomasyon ve yapay zekâ uygulamaları, aktüerya alanında önemli dönüşümlere zemin hazırlıyor. Daha güçlü hesaplama kapasitesi sayesinde karmaşık modellemeler çok daha kısa sürede tamamlanabiliyor; farklı ekonomik ve finansal senaryolar daha kolay analiz edilebiliyor. Otomasyon ise veri toplama, model çalıştırma ve raporlama gibi rutin süreçleri hızlandırarak hata riskini azaltıyor. Böylece aktüerya uzmanları operasyonel iş yükünden uzaklaşarak, şirket için daha fazla değer sağlayan analizlere, stratejik değerlendirmelere ve iş birimleriyle yakın çalışmaya daha fazla zaman ayırabiliyor. Yapay zekâ da bu dönüşümün önemli unsurlarından biri olarak öne çıkıyor. Veri analizi, dokümantasyon, model geliştirme ve senaryo değerlendirmeleri gibi alanlarda önemli fırsatlar sunan yapay zekâ uygulamaları, aktüerya ekiplerinin üretkenliğini artırma potansiyeli taşıyor. Ancak burada kritik olan, yeni teknolojiyi uygularken, aynı zamanda şirketin ihtiyaçlarıyla uyumlu kullanım alanlarını belirlemek ve bunu sağlam bir veri yönetişimiyle desteklemek.

ASIL DEĞER DAHA DOĞRU KARARLARIN ALINMASI

Aktüeryal dönüşümün en önemli çıktısı, operasyonel verimlilikten çok daha fazlasını ifade ediyor. Daha güçlü aktüeryal yetkinlikler; fiyatlandırma doğruluğunun artırılmasına, sermaye kullanımının optimize edilmesine, risklerin daha etkin yönetilmesine ve yatırım kararlarının daha sağlıklı verilmesine katkı sağlayabiliyor.
Aynı zamanda birleşme ve satın almalar, reasürans stratejileri, doğal afet modellemeleri, iklim riskleri ve sürdürülebilirlik gibi kritik alanlarda da daha derinlemesine analizler sunulmasına olanak tanıyor.
Özellikle piyasa koşullarının hızla değiştiği dönemlerde farklı senaryoları kısa sürede değerlendirebilmek ve bu analizleri yönetime zamanında sunabilmek, önemli bir rekabet avantajı oluşturuyor. Bugün fark yaratan unsur yalnızca daha doğru hesaplama yapabilmek değil; bu hesaplamaları stratejik kararlara hızla dönüştürebilmek.

TEKNOLOJİ KADAR YETENEK YÖNETİMİ DE KRİTİK ÖNEMDE

Dijitalleşme aktüerya alanını dönüştürürken, bu dönüşümün merkezinde insan yer almaya devam ediyor. Geleceğin aktüerya uzmanlarından beklenen yetkinlikler artık yalnızca matematiksel modelleme veya teknik hesaplamalarla sınırlı kalmıyor. Veri analitiği, yapay zekâ uygulamalarını yorumlayabilme, iş stratejisini anlayabilme ve farklı fonksiyonlarla etkin iletişim kurabilme becerileri de giderek daha fazla önem kazanıyor. Bu nedenle sigorta şirketlerinin yalnızca yeni teknolojilere yatırım yapması yeterli olmayacak. Aynı zamanda çalışanların yetkinliklerini destekleyen eğitim programları oluşturması, disiplinler arası çalışma kültürünü geliştirmesi ve aktüerya ekiplerini stratejik karar süreçlerinin daha aktif bir parçası haline getirmesi gerekecek.

GELECEĞİN REKABET AVANTAJI DÖNÜŞÜMDEN GEÇİYOR

Önümüzdeki dönemde sigorta sektöründe öne çıkacak şirketleri belirleyen unsurlardan biri, aktüerya fonksiyonunu şirket içinde nasıl konumlandırıldığı olacak.
Aktüeryal analizlerin yalnızca finans veya risk yönetimi ekipleri tarafından kullanılan teknik çıktılar olmaktan çıkıp yönetim kurulu ve üst yönetimin karar alma süreçlerini besleyen stratejik kararları destekleyen analizlere dönüşmesi gerekiyor.
Aktüerya liderlerinin CEO ve diğer üst düzey yöneticilerle daha yakın çalışması, şirketlerin hem riskleri daha etkin yönetmesine hem de büyüme fırsatlarını daha doğru değerlendirmesine katkı sağlayacaktır.
Bu yaklaşım aynı zamanda organizasyon genelinde daha güçlü veri kültürü oluşturulmasını, fonksiyonlar arasında daha yakın iş birliği kurulmasını ve stratejik kararların daha sağlam analitik temeller üzerine inşa edilmesini mümkün kılacaktır. Kısacası sigorta sektöründe, doğru teknoloji altyapısı, güçlü veri yönetişimi, otomasyon, gelişmiş analitik yetkinlikler ve nitelikli yetenek bir araya geldiğinde aktüerya fonksiyonu, şirketlerin finansal performansını güçlendiren ve uzun vadeli değer sağlayan stratejik bir yapı haline geliyor. Rekabet avantajı artık yalnızca riski doğru hesaplayan şirketlerde değil; bu bilgiyi hızlı, doğru ve öngörülebilir karar mekanizmalarına dönüştürebilen şirketlerde olacak. Aktüeryal dönüşüm de tam olarak bu nedenle, sigorta şirketlerinin geleceğe hazırlık yolculuğunda kritik bir yatırım alanı olarak öne çıkıyor."

“Türk sigorta sektörünün değeri artıyor”

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, Türk sigorta sektörünün yalnızca prim üretimi ve poliçe sayısı açısından değil, üstlendiği riskler, sunduğu ürünler, kullandığı teknoloji ve ekonomiye sağladığı katkı bakımından da önemli bir dönüşüm geçirdiğini belirtti. Ekonomik faaliyetlerin gelişmesi, şehirleşme, değişen yaşam biçimleri ve teknolojinin günlük hayatın ayrılmaz bir parçası hâline gelmesiyle sigortaya konu olabilecek varlıkların, faaliyetlerin ve sorumlulukların sürekli arttığına dikkat çeken Yılmaz, “Geçmişte ağırlıklı olarak araç, konut, iş yeri ve sağlık gibi temel alanlarda yoğunlaşan sigortacılık; bugün siber risklerden yenilenebilir enerji yatırımlarına, elektrikli araçlardan dijital platformlara, iklim değişikliğinden gelir kaybına kadar çok daha geniş bir alana yayılıyor. Bu gelişme, sigortacılığın büyümesini yalnızca mevcut ürünlerin daha fazla satılmasıyla açıklamanın yeterli olmadığını gösteriyor. Asıl büyüme, yeni ihtiyaçların doğru şekilde tespit edilmesi ve bu ihtiyaçlara uygun çözümler geliştirilmesiyle gerçekleşiyor. Toplumun yaşam biçimi, işletmelerin çalışma yöntemleri ve bireylerin risk algısı değiştikçe sigorta ürünlerinin de değişmesi gerekiyor. Sabit ve standart poliçelerin yerini giderek daha esnek, kişiye özel, ihtiyaca göre şekillenen ve kullanım esaslı ürünler alıyor” açıklamasında bulundu.



Sigortacılığın prim üretimi ve poliçe sayısının ötesinde önemli bir dönüşüm geçirdiğini belirten **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz,** artan riskler, teknoloji, yapay zekâ ve yeni dağıtım alanlarının sektördeki değişimi hızlandırdığını söyledi. Uzun vadeli büyüme kapasitesi ve değişen ihtiyaçlara çözüm üretme potansiyeliyle Türk sigorta sektörünün değerinin arttığını vurguladı.

‘TEKNOLOJİ SİGORTACILIĞIN SINIRLARINI GENİŞLETİYOR’

Teknolojik gelişmelerin sigorta sektöründeki dönüşümün en güçlü itici unsurlarından biri hâline geldiğini vurgulayan Yılmaz, geçmişte uzun süren ve yoğun insan emeği gerektiren birçok işlemin artık dijital çözümler sayesinde daha hızlı, kolay ve düşük maliyetle gerçekleştirilebildiğini aktardı. Poliçe düzenleme, risk değerlendirme, hasar ihbarı, belge kontrolü, müşteri hizmetleri ve tazminat ödeme süreçlerinin dijitalleşmeyle birlikte önemli ölçüde hızlandığını belirten Yılmaz, “Sigortalılar artık günün her saatinde teklif alabilmek, poliçe satın alabilmek, hasarını bildirebilmek ve dosyasının durumunu takip edebilmek istiyor. Sektörün sunduğu hizmetin değeri de yalnızca teminatın kapsamıyla değil, bu hizmetlere ne kadar kolay ve hızlı ulaşılabildiğiyle ölçülüyor. Teknoloji bu beklentiyi karşılamanın yanı sıra sigortanın daha geniş kitlelere ulaştırılmasını da mümkün kılıyor. Yapay zekâ ise bu dönüşümü farklı bir boyuta taşıyor. Büyük miktarda verinin kısa sürede analiz edilmesi, risklerin daha doğru fiyatlanması, şüpheli işlemlerin belirlenmesi ve hasarların daha hızlı değerlendirilmesi mümkün hâle geliyor. Yapay zekâ, geçmişte insan gücü ve zaman yetersizliği nedeniyle gerçekleştirilemeyen pek çok analizin yapılabilmesini sağlıyor; karar vericilerin önündeki önemli sınırlamaları kaldırıyor. Bu sistemlerin amacı insanın yerini almak değil, insanın daha sağlıklı karar vermesini sağlamaktır. Doğru kullanıldığında yapay zekâ, çalışanların tekrarlayan işlerden kurtularak daha nitelikli konulara odaklanmasına yardımcı oluyor. Aynı zamanda müşteri ihtiyacının daha iyi anlaşılmasını, risklerin daha erken fark edilmesini ve kararların daha fazla veriye dayanmasını sağlıyor” diye konuştu.

‘SİGORTA SÜRECİN BİR PARÇASI OLUYOR’

Sektörün önündeki önemli büyüme alanlarından birinin de gömülü sigortacılık olduğunu belirten Yılmaz, sigorta ürününün başka bir ürün veya hizmetin satın alma sürecine dâhil edilmesinin, sigortayı müşterinin ihtiyaç duyduğu anda ve bulunduğu yerde erişilebilir hâle getirdiğini ifade etti. Seyahat bileti alınırken sunulan seyahat sigortası ile elektronik ürün satın alırken önerilen cihaz koruma teminatını gömülü sigortacılığın en bilinen örnekleri arasında gösteren Yılmaz, bu modelin sigortaya erişimi önemli ölçüde kolaylaştırdığını söyledi. Gömülü sigortacılığın sigortayı ayrıca araştırılması ve satın alınması gereken karmaşık bir ürün olmaktan çıkararak günlük hayatın doğal bir parçasına dönüştürdüğünü belirten Yılmaz, “Bu model yalnızca sigorta şirketlerinin değil; bankaların, finansal teknoloji şirketlerinin, e-ticaret platformlarının, seyahat kuruluşlarının, perakendecilerin, mobilite şirketlerinin ve teknoloji girişimlerinin de ilgisini çekiyor” dedi. Farklı sektörlerden şirketlerin sigortacılıkla daha fazla ilgilenmesinin yeni iş birliklerinin önünü açacağına dikkat çeken Yılmaz, geniş müşteri kitlesine sahip platformlar ile sigorta şirketlerinin teknik bilgi ve risk yönetimi yetkinliğinin bir araya gelmesinin önemli fırsatlar yaratabileceğini söyledi. Yılmaz, “Daha önce sigortaya ulaşamayan gruplar için yeni çözümler ortaya çıkabilir. Böylece sektör yalnızca kendi dağıtım kanallarıyla değil, ekonominin farklı alanlarıyla kurduğu ortaklıklar üzerinden de büyüyebilir” değerlendirmesini yaptı.

‘YATIRIMCILARIN İLGİSİ TESADÜF DEĞİL’

Sigorta sektöründeki büyüme potansiyelinin yatırımcıların da dikkatini çektiğini ifade eden Yılmaz, sigorta şirketlerinin düzenli prim geliri elde etmeleri, uzun vadeli fon oluşturmaları, veri ve teknolojiyle ölçeklenebilmeleri ve ekonominin hemen her alanıyla ilişki kurmaları nedeniyle stratejik bir değer taşıdığını belirtti. Yılmaz, Türkiye’nin genç nüfusu, gelişen ekonomik faaliyetleri, sigortalılık oranlarının artış potansiyeli ve henüz yeterince karşılanmamış koruma ihtiyacının sektörün gelecekteki değerini destekleyen önemli unsurlar olduğuna değinerek şu açıklamalarda bulundu: “Yeni ürünlere, dijital dağıtım kanallarına, yapay zekâya ve iş birliklerine yatırım yapan şirketler yalnızca bugünün prim üretimini değil, geleceğin sigortacılık modelini de oluşturuyor. Bu nedenle yatırımcıların sigorta şirketlerine ilgisi, sadece mevcut finansal sonuçlara dayanmıyor. İlginin arkasında sektörün taşıdığı uzun vadeli büyüme kapasitesi, sahip olduğu veri birikimi, güçlü dağıtım imkânları ve değişen ihtiyaçlara çözüm üretebilme potansiyeli bulunuyor.”

‘GÜVEN SEKTÖRÜN EN DEĞERLİ SERMAYESİ’

Sigortacılığın sürdürülebilir şekilde büyümesi için en önemli unsurun güven olduğunu belirten Yılmaz, sigortalıların ödedikleri prim karşılığında ihtiyaç duydukları anda haklarına ulaşabileceklerine inanmalarının sektör açısından kritik önem taşıdığını söyledi.
Son yıllarda sigortalının korunmasına, şirketlerin mali yapılarının güçlendirilmesine, süreçlerin daha şeffaf yürütülmesine ve denetimin etkinleştirilmesine yönelik düzenlemelerin güven ortamının gelişmesine katkı sağladığını ifade eden Yılmaz, resmî düzenlemelerin yanı sıra şirketlerin yeterlilik ve karşılık yapılarının daha yakından izlenmesi, tüketici haklarının güçlendirilmesi ve uyuşmazlık çözüm yollarının daha erişilebilir hâle gelmesinin sektörün kurumsal yapısını desteklediğini kaydetti. Yılmaz, sigortalı açısından daha öngörülebilir ve şeffaf bir sistem oluşturulmasının mevcut müşterilerin memnuniyetini artırmanın yanı sıra sigortaya mesafeli duran kişilerin de sisteme katılımını kolaylaştıracağını dile getirdi.

‘SİGORTANIN ÖNEMİ DAHA DA ARTACAK’

Sigorta sektörünün ekonomide yaratılan değeri ve kişilerin sahip olduğu varlıkları koruyan temel yapılardan biri olduğunu belirten Yılmaz, güçlü bir sigorta sektörünün yatırımların güvenle yapılabilmesi, işletmelerin risk alabilmesi, bireylerin geleceklerini planlayabilmesi ve büyük kayıpların ekonomik sistem içerisinde yönetilebilmesi açısından kritik rol üstlendiğini söyledi.
Türkiye’de sigortacılığın önünde önemli bir fırsat bulunduğunu ifade eden Yılmaz sözlerini şöyle tamamladı: “Artan ve çeşitlenen riskler yeni ürünlerin geliştirilmesini gerekli kılıyor; teknoloji hizmetleri hızlandırıyor; yapay zekâ karar kalitesini yükseltiyor; gömülü sigortacılık yeni dağıtım alanları yaratıyor; düzenlemeler güveni artırıyor ve bütün bu gelişmeler yatırımcıların sektöre yönelik ilgisini güçlendiriyor. Türkiye’de sigortacılık geliştikçe yalnızca sigorta şirketleri büyümeyecek; bireyler, işletmeler, yatırımlar ve ülke ekonomisi de daha güçlü bir güvenceye kavuşacaktır. Sektörün gelecekteki gerçek değeri ise değişimi izleyen değil, değişen ihtiyaçları önceden görerek yeni çözümler üreten bir yapıya dönüşme başarısıyla belirlenecektir.”

Quick Sigorta Türkiye'nin vergi rekortmenleri arasında

Quick Sigorta, 2 milyar 292 milyon lirayı aşan kurumlar vergisi tahakkukuyla Türkiye genelinde 66'ncı, hayat dışı sigorta şirketleri arasında ise 6'ncı sırada yer aldı. Şirket, böylece Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından açıklanan ilk 100 mükellef listesine ilk kez girdi.


Ahmet Yaşar

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), 2025 yılı vergilendirme dönemine ilişkin kurumlar vergisi rekortmenlerini açıkladı. Türkiye genelinde 1 milyon 215 bin 24 mükellefin kurumlar vergisi beyannamesi verdiği dönemde 1,6 trilyon lira kurumlar vergisi tahakkuk ettirildi. Quick Sigorta, 2 milyar 292 milyon 130 bin 914 lira kurumlar vergisi tahakkukuyla Türkiye genelinde 66'ncı sıraya yerleşti. Sigorta ve emeklilik sektöründen 12 şirketin yer aldığı listede Quick Sigorta, hayat dışı sigorta şirketleri arasında ise 6'ncı oldu. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın 9 yıllık geçmişinde ulaştığı noktaya dikkat çekerek, şirketin halka arzının hemen ardından vergi rekortmenleri arasında yer almasının ayrıca anlamlı olduğunu belirtti. Quick Sigorta'yı kurarken uzun vadeli, sürdürülebilir ve kârlı bir büyüme modeli hedeflediklerini ifade eden Yaşar, "Bu tabloyu yalnızca bir vergi sıralaması olarak görmüyorum. Bir şirketin büyümesi kadar, ürettiği ekonomik değerin ülkesine nasıl döndüğü de önemli. Vergimizi ödüyor, istihdam yaratıyor, binlerce acentemizle birlikte ekonomik faaliyet oluşturuyor, milyonlarca sigortalının riskini üstleniyoruz. Büyüdükçe ülke ekonomisine sağladığımız katkı da büyüyor" dedi. Halka arzda ortak satışı yapılmadığını ve kaynağın tamamının şirkete bırakıldığını hatırlatan Yaşar, finans ve sanayinin Türkiye'deki en büyük kuruluşlarıyla aynı listede yerli sermayeli bir sigorta şirketi olarak yer almaktan mutluluk duyduklarını söyledi. Quick Sigorta, Türkiye Sigorta Birliği'nin Mart 2026 verilerine göre 101,5 milyar lira aktif büyüklüğü, 25,1 milyar lira özsermayesi, 30 milyonu aşan poliçesi ve 9 bine yaklaşan acente ağıyla Türkiye'nin en büyük 5 hayat dışı sigorta şirketi arasında yer alıyor.





QCAR Mobilite yeni şubesini Ordu-Giresun'da hizmete açtı

QCAR Mobilite, Karadeniz'deki hizmet ağına yeni bir nokta daha ekledi. Magarsus Sigorta Brokerliği iş ortaklığıyla Ordu'nun Gülyalı ilçesinde faaliyete geçen Ordu-Giresun Şubesi, bireysel ve kurumsal müşterilere araç kiralama ve ikame araç hizmeti sunacak.
Türkiye genelindeki hizmet ağını genişleten QCAR Mobilite'nin yeni şubesi, 10 Ağustos'ta düzenlenen törenle açıldı. Yatırımcılığını Bekir Kılıç'ın üstlendiği şube, Ordu ile Giresun'u birbirine bağlayan ulaşım aksında ve havalimanı kavşağında konumlanıyor.
Açılış törenine Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Baş Danışmanı İbrahim Eroğlu, Ordu Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Adil Levent Karlıbel, Ordu Ticaret Odası Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Başkanı Nevzat Yavuz, Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Gültekin Kurtçul ve Trafik Şube Müdürü Hüseyin Satan katıldı.

Quick Sigorta motosiklet tutkusunu Karadeniz kıyısına taşıdı





Quick Sigorta'nın Türkiye'nin farklı noktalarında sürdürdüğü motofest buluşmalarının yeni durağı Fatsa oldu. 7-8 Ağustos tarihlerinde düzenlenen İkinci Quick Sigorta Fatsa Çınar Motofest, Türkiye'nin 62 ilinden 5 bine yakın motosiklet tutkununu bir araya getirdi. Motosiklet kültürüne yönelik desteğini sürdüren Quick Sigorta, festival rotasına Ordu'nun Fatsa ilçesinde devam etti. Fatsa Uzunkum Plajı'nda 2 gün süren organizasyona Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy'un yanı sıra bölgedeki Quick Sigorta acenteleri, iş ortakları ve motosiklet kulüpleri katıldı. Festivalde plaj voleybolu, kano ve yüzme yarışları, denizde halat çekme, akrobasi gösterileri, Colorfest ve köpük partisinin yanı sıra motosiklet korteji düzenlendi. Mehmet Beraç ve Kasamam konserleri ile DJ performansları da programda yer aldı.

KASKONOMIQ ile binlerce araç kaskoyla tanıştı

Quick Sigorta'nın KASKONOMIQ ve Corpus Sigorta'nın KASKONOMIC ürünleriyle daha geniş bir araç kitlesini kasko güvencesine dahil etmeyi hedefleyen Maher Holding Sigorta Grubu, ilk sonuçları açıkladı. KASKONOMIQ portföyünün yaklaşık %91'ini yeni sigortalılar oluştururken, toplam portföyün %55'i daha önce hiç kasko yaptırmamış araç sahiplerinden geldi.

Türkiye'de kasko güvencesinin dışında kalan araçları sisteme dahil etmeyi hedefleyen Maher Holding Sigorta Grubu, Quick Sigorta'nın KASKONOMIQ ve Corpus Sigorta'nın KASKONOMIC ürünleriyle kasko penetrasyonunu artırmayı amaçlıyor.

Araç yaşı sınırı bulunmayan KASKONOMIQ'de sigortalılar, riskin belirli bir bölümünü üzerinde tutarak daha erişilebilir primlerle büyük risklere karşı güvence satın alabiliyor. %15 ve %25 muafiyet seçenekleri sunan ürün; çarpma, çarpışma, hırsızlık, yangın, deprem, sel ve terör gibi riskleri kapsıyor.

Ürünün ilk sonuçlarına göre KASKONOMIQ portföyünün yaklaşık %91'ini yeni sigortalılar, %9'unu ise yenilemeler oluşturdu. Toplam portföyün yaklaşık %55'i daha önce hiç kasko yaptırmamış araç sahiplerinden gelirken, %36'sını geçmişte kaskosu bulunmasına rağmen daha sonra sistemden ayrılan araç sahipleri oluşturdu.

'KASKODA PAZARI BÜYÜTMEK İSTİYORUZ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, kaskoda önemli bir büyüme alanı bulunduğuna dikkat çekerek, "Biz bu alana yalnızca mevcut kaskolu araçların şirketler arasında el değiştireceği bir pazar olarak bakmıyoruz. Asıl potansiyel, bugün kaskosu olmayan milyonlarca aracın güvence altına alınmasında. KASKONOMIQ'in ilk sonuçları bize gösteriyor ki doğru ürün ve doğru fiyatlama modeliyle bunu yapmak mümkün" dedi.

Portföyün %55'ini daha önce hiç kasko yaptırmamış, %36'sını ise yeniden sisteme kazandırılan araç sahiplerinin oluşturduğunu belirten Yaşar, yalnızca poliçe üretmeyi değil, kasko farkındalığını ve sigortalılığı artırmayı hedeflediklerini ifade etti.

ESKİ ARACA YENİ KASKO

KASKONOMIQ'de araç yaşı sınırının bulunmaması, yaşı nedeniyle standart kasko ürünlerine ulaşmakta zorlanan araçların da güvence kapsamına alınmasına imkân sağlıyor. Yaşar, her araç sahibinin bütçesi ve güvence beklentisinin farklı olduğunu belirterek, KASKONOMIQ ve KASKONOMIC ile daha geniş bir araç kitlesine ulaşmayı hedeflediklerini söyledi.

Maher Holding Sigorta Grubu, kaskoda daha geniş teminat ve hizmet talep eden sigortalılara ise Quick Sigorta'nın Sınırsız Kasko ürünüyle seçenek sunuyor. Ürün kapsamında limitsiz ihtiyari mali mesuliyet, sınırsız ikame araç hizmeti, orijinal yedek parça ve onarım avantajlarının yanı sıra lastik saklama, mevsimlik lastik değişimi ve yol yardım hizmetleri sunuluyor.

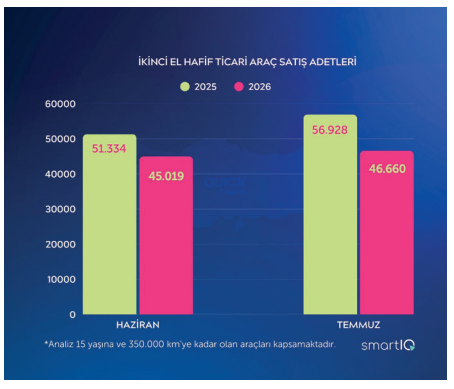






2.EL SATIŞ ADETLERİ	2025	GÜNCEL	GEÇEN YILIN AYNI AYINA GÖRE	AYLIK DEĞİŞİM
NİSAN	392.231	334.154	-%15	%3
MAYIS	383.614	344.158	-%10	%3
HAZİRAN	337.654	326.678	-%3	-%5
TEMMUZ	380.782	342.305	-%10	%5





Sıfır araç satışları gerilerken ikinci el pazarı direniyor

Quick Finans'ın SmartIQ iş birliğiyle yayımladığı 2. El Oto Raporu'na göre, sıfır otomobil ve hafif ticari araç satışları yıllık bazda %25 gerilerken ikinci el otomobil satışlarında bir önceki aya göre %5 artış kaydedildi. İkinci el elektrikli araç satışları ise 7 bin 498 adetle yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Türkiye'de sıfır otomobil ve hafif ticari araç satışları 80 bin 786 adet olarak gerçekleşirken, geçen yılın aynı dönemine göre %25, bir önceki aya göre ise %24 geriledi. Yılın ilk 7 ayında satışlar geçen yılın aynı dönemine göre %10,72 düşüşle 638 bin 965 adet oldu. 15 yaş ve 350 bin kilometre sınırına kadar olan ikinci el otomobil satışlarında ise farklı bir seyir izlendi. Haziran ayında 326 bin 678 adet olan satışlar, bir sonraki ay %5 artarak 342 bin 305 adede çıktı. Buna karşın satışlar geçen yılın aynı dönemine göre %10 geriledi. İkinci el hafif ticari araç satışları da aylık bazda yaklaşık %4 artarak 46 bin 660 adede yükselirken, yıllık bazda %18 düşüş kaydedildi. İkinci el otomobil pazarındaki hareketlilik stokta kalma sürelerine de yansıdı. Pazar ortalaması 50 günden 49 güne gerilerken, binek otomobillerde stokta kalma süresi 49, ticari araçlarda ise 46 gün olarak gerçekleşti. 15 yaşına ve 350 bin kilometreye kadar olan ikinci el araçların ortalama fiyatı 1 milyon 381 bin 934 TL ve 25 bin 715 Euro seviyesinde gerçekleşti. Türk Lirası bazında fiyatlar yılın ilk yarısındaki kademeli yükselişin ardından yataya yakın bir görünüm sergilerken, Euro bazında dar bir banttaki seyrini korudu.

ELEKTRİKLİ ARAÇLARDA YILIN EN YÜKSEK SEVİYESİ

İkinci el elektrikli araç pazarında satışlar 6 bin 979 adetten 7 bin 498 adede yükselerek aylık bazda yaklaşık %7 arttı. Böylece yılın ilk 7 ayındaki en yüksek ikinci el elektrikli araç satışına ulaşıldı. Raporda genel ekonomik görünüm, finansmana erişimde yaşanan zorluklar ve yüksek finansman maliyetlerinin hem sıfır hem de ikinci el otomobil pazarı üzerinde baskı oluşturmaya devam ettiği belirtildi.

2026'nın ilk yarısında doğal afet bilançosu 112 milyar dolara ulaştı



Münih Re'nin 2026 yılının ilk yarısına ilişkin değerlendirmesine göre, 2026'nın ilk yarısında doğal afet bilançosu 112 milyar dolara ulaştı. Kayıpların yalnızca 44 milyar dolarlık bölümü sigorta kapsamında kalırken, sigorta açığı %60 olarak gerçekleşti. İlk 6 aylık kayıplar son 10 yıllık ortalamanın biraz altında kalsa da Münih Re, iklim değişikliği ve artan risklerin gelecekte daha büyük kayıplara yol açabileceğine dikkat çekti.

2026'nın ilk yarısına ilişkin Münih Re, Swiss Re ve Aon değerlendirmeleri, doğal afet kaynaklı ekonomik ve sigortalı kayıpların farklı göstergeler üzerinden benzer bir tabloya işaret ettiğini ortaya koyuyor. 3 raporda da toplam kayıpların uzun dönem ortalamalarının altında kaldığı görülürken, sigorta koruma açığı, şiddetli hava olayları ve artan risk maruziyeti öne çıkan başlıklar arasında yer aldı.

Münih Re'nin değerlendirmesine göre, yılın ilk 6 ayında doğal afetler dünya genelinde yaklaşık 112 milyar dolarlık kayba neden oldu.

Kayıpların 44 milyar dolarlık bölümü sigorta kapsamında karşılanırken, %60 oranında sigorta açığı oluştu.

Toplam kayıp, son 10 yılın aynı dönemine ilişkin enflasyona göre düzeltilmiş 113 milyar dolarlık ortalamasının hemen altında kaldı.

Sigortalı kayıplar da 50 milyar dolarlık 10 yıllık ortalamanın altında gerçekleşti. Son 5 yıl dikkate alındığında ise fark daha belirgin hale geldi. 5 yıllık ortalamada yılın ilk yarısındaki toplam kayıplar 136 milyar dolar, sigortalı kayıplar ise 66 milyar dolar seviyesinde bulunuyor.

Münih Re Yönetim Kurulu Üyesi Thomas Blunck, yılın ilk yarısındaki tablonun önceki yıllarda yaşanan yüksek doğal afet kayıplarının ardından bir rahatlama sağladığını belirtirken, bunun risklerin azaldığı şeklinde yorumlanmaması gerektiğine dikkat çekti. Blunck, iklim değişikliği ve artan risklerin gelecekte daha büyük kayıp ihtimalini yükselttiğini vurgulayarak, kayıpların azaltılmasında yüksek riskli bölgelerde yapılaşmadan kaçınılması ve önleme yatırımlarının sürdürülmesinin önemine işaret etti.

EN YIKICI DOĞAL AFET VENEZUELA DEPREMİ

Yılın ilk yarısındaki en yıkıcı doğal afet 24 Haziran'da Venezuela'da meydana gelen çifte deprem oldu. Başkent Caracas'ın yaklaşık 200 kilometre batısındaki Morón kasabası yakınlarında dakikalar içinde 7,2 ve 7,5 büyüklüğünde 2 güçlü deprem yaşandı. ABD Jeolojik Araştırmalar Kurumu'na (USGS) göre depremler, yüksek deprem riskine sahip bölgeyi 1900'den bu yana vuran en güçlü sarsıntılar oldu. Binlerce kişinin hayatını kaybettiği depremlerde toplam zararın yaklaşık 30 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Buna karşın sigortalı kayıpların 1 milyar doların altında kalacağı tahmin ediliyor. Ekonomik kayıpla sigortalı kayıp arasındaki büyük fark, afetlerde sigorta koruma açığını da bir kez daha gündeme taşıdı.

ABD'DE FIRTINALAR KAYIPLARDA ÖNE ÇIKTI

Sigortacılar açısından yılın ilk yarısındaki kayıpların en büyük kaynağı ABD'de meydana gelen şiddetli fırtınalar oldu. Fırtınaların neden olduğu toplam kayıp yaklaşık 30 milyar dolar olarak hesaplanırken, bunun 22 milyar dolarlık bölümü sigortalı kayıplardan oluştu.Bununla

SWISS RE: DOĞAL AFET KAYIPLARININ %42'Sİ SİGORTA TARAFINDAN KARŞILANDI

Swiss Re Enstitüsü'nün Kıdemli Afet Veri Analisti Lucia Bevere ve Afet Veri Analisti Shivangi Singh tarafından hazırlanan değerlendirmesine göre, 2026'nın ilk yarısında doğal afetlerden kaynaklanan 100 milyar dolarlık küresel ekonomik kaybın yaklaşık %42'si sigorta tarafından karşılandı. Bu oran, %33 seviyesindeki 30 yıllık ortalamanın üzerinde gerçekleşti. Küresel sigortalı doğal afet kayıpları 42 milyar dolar ile 2020'den bu yana en düşük ilk yarı seviyesinde kaldı ve 66 milyar dolarlık trend tahmininin altında gerçekleşti. Şiddetli konvektif fırtınalar ise 28 milyar dolarlık sigortalı kayıpla yılın en büyük sigortalı risk kaynağı oldu. Buna rağmen şiddetli hava olaylarının sayısı 30 Haziran itibarıyla 2016-2025 ortalamasının %20 üzerinde gerçekleşti. Swiss Re, düşük kayıpların fırtına aktivitesindeki azalmadan değil, yüksek etkili olayların yoğun nüfuslu ve yüksek sigortalı bölgeleri daha sınırlı etkilemesinden kaynaklandığına dikkat çekti. Swiss Re Enstitüsü, ilk yarıdaki görece düşük kayıp tablosunun uzun vadeli görünümü değiştirmediğini vurguladı. Artan risk maruziyeti, yükselen varlık değerleri, yeniden inşa maliyetleri ve değişen tehlike modellerinin uzun vadeli sigorta kayıplarında yıllık yaklaşık %5-7'lik artışa katkıda bulunabileceği tahmin ediliyor.



birlikte söz konusu rakamlar da son 10 yıllık ortalamaların altında kaldı. ABD'deki fırtınaların son 10 yıllık ortalama toplam kaybı 34 milyar dolar, sigortalı kaybı ise 26 milyar dolar seviyesinde bulunuyor.
Münih Re, kasırga ve dolu olaylarının beklenen aralıklarda gerçekleşmesine rağmen kayıpların ortalamanın altında kalmasına dikkat çekti. Mevcut fırtına aktivitesinin normal koşullarda daha yüksek kayıplara işaret edebileceği belirtildi.

SICAKLIKLAR AVRUPA VE ABD'Yİ OLUMSUZ ETKİLEDİ

Yılın ilk yarısında kayıpların bir diğer önemli başlığını Kuzey Amerika ve Avrupa'da görülen rekor sıcaklıklar oluşturdu.
Özellikle Haziran ayında Orta ve Batı Avrupa'nın büyük bölümünü etkileyen sıcak hava dalgasında birçok noktada yeni sıcaklık rekorları kaydedildi.
Doğu Almanya'daki Möckern kasabasında sıcaklık 41,8°C'ye ulaşarak ülkenin 2019'da kaydedilen önceki rekorunu 0,6°C aştı. Avrupa'da Mayıs ayında yaşanan ilk sıcak hava dalgasında da aylık sıcaklık rekorları kırılmıştı.
Münih Re'nin aktardığı çalışmalara göre, sıcak hava dalgaları ile iklim değişikliği arasında açık bir bağlantı bulunuyor. Avrupa'daki son sıcak hava dalgasının 50 yıl önce meydana gelmesi durumunda sıcaklıkların yaklaşık 3,5°C daha düşük olacağı tahmin ediliyor.
Avrupa, küresel ortalamanın 2 katından daha hızlı ısınan kıta konumunda bulunuyor.
Haziran ayında ABD'de yaşanan sıcak hava dalgasında da sıcaklık ve nemin birleşimi, iklim değişikliği olmadan neredeyse imkânsız kabul edilen seviyelere ulaştı. ABD'nin doğusundaki birçok eyalette gece sıcaklıkları dahi 27°C'nin altına nadiren indi.

SICAK HAVA EKONOMİYİ YAVAŞLATIYOR

Sıcak hava dalgaları en fazla can kaybına yol açan doğal afetler arasında gösterilirken, ekonomik etkilerinin ölçülmesi doğrudan fiziksel hasara neden olan afetlere göre daha güç oluyor.
Robert Koch Enstitüsü'nün tahminlerine göre yalnızca Almanya'da Nisan-Haziran döneminde sıcağa bağlı ölümlerin sayısı 5 bini aştı.
Sıcaklıkların ekonomik etkisi ise ağırlıklı olarak verimlilik düşüşü, üretim kesintileri, altyapı hasarı, ulaşımdaki aksamalar ve tarımsal kayıplar üzerinden ortaya çıkıyor.
OECD'nin 23 gelişmiş ekonomideki şirket verilerine dayanan araştırmasına göre, sıcaklığın 35°C'nin üzerinde olduğu 10 ilave gün yıllık işgücü verimliliğinde ortalama %0,3'lük düşüşe neden oluyor. Bu etkinin enerji fiyatlarında yaklaşık %5'lik artışın yarattığı etkiye yakın olduğu belirtilirken, yüksek nemin sıcaklık stresini daha da artırdığı ifade ediliyor.

SÜPER EL NİÑO İÇİN UYARI YAPILDI

Münih Re, 2026'nın ikinci yarısının El Niño iklim fenomeninin etkisi altında şekillenmesini bekliyor. Pasifik'teki sıcaklık ve atmosfer koşullarında dönemsel değişikliklere yol açan ENSO döngüsünün bir parçası olan El Niño, dünyanın farklı bölgelerinde farklı aşırı hava olaylarını tetikleyebiliyor.
Avustralya, Orta Amerika ve Güneybatı Afrika'da kuraklık ve orman yangını riskini artırabilen El Niño; Batı Güney Amerika, Brezilya'nın bazı bölgeleri ve ABD'nin güneybatısında ise şiddetli yağış ve ani sel riskini yükseltebiliyor.
El Niño'nun Kuzey Atlantik'te kasırga aktivitesini azaltırken, Kuzeybatı Pasifik dahil Kuzey Pasifik'in çeşitli bölgelerinde tropikal siklon aktivitesini artırabileceği belirtiliyor.
İklim değişikliğinin etkisiyle zaten yüksek seyreden sıcaklıklara El Niño'nun da eklenmesiyle küresel ortalama sıcaklıkların daha da yükselmesi bekleniyor. Küresel ortalama deniz yüzeyi sıcaklıkları halihazırda rekor seviyelerde bulunurken, mevcut tahminler yıl sonuna doğru rekor düzeyde El Niño koşullarına işaret ediyor.
Münih Re Baş İklim Bilimcisi Tobias Grimm, küresel ısınmanın devam ettiği bir dönemde dünyanın sıcaklıkları daha da artırabilecek bir Süper El Niño'ya doğru ilerlediğine dikkat çekti. Etkilerin yılın ikinci yarısında belirgin biçimde hissedilebileceğini belirten Grimm, zamanında alınacak önlemlerin can kayıplarının önlenmesi ve afetlerin ekonomik etkilerinin sınırlandırılması açısından önem taşıdığını vurguladı.

AON: EKONOMİK KAYBI 1 MİLYAR DOLARI AŞAN 23 AFET MEYDANA GELDİ

Aon'un 2026 Yıl Ortası Küresel Doğal Afetler Raporu'na göre, yılın ilk 6 ayında doğal afetlerden kaynaklanan küresel ekonomik kayıplar 111 milyar dolara ulaştı. Bu rakam 21. yüzyıl ortalamasının %25 altında kalarak 2018'den bu yana kaydedilen en düşük ilk yarı ekonomik kaybı olurken, kayıpların %57'sinin sigorta kapsamı dışında kalması koruma açığının yüksek seyrini sürdürdüğünü gösterdi.
Yılın ilk yarısında ekonomik kaybı 1 milyar doları aşan 23 afet meydana geldi. Bu sayı uzun dönem ortalamasıyla aynı seviyede kalırken, en az 1 milyar dolar sigortalı kayba neden olan 13 afet yaşandı ve milyar dolarlık sigortalı kayıp yaratan afetlerin sayısı tarihsel ortalamanın üzerine çıktı.
ABD'deki doğal afetler yaklaşık 36 milyar dolarlık sigortalı kayıpla küresel sigortalı kayıpların %75'ini oluşturdu.
Ülkede meydana gelen 11 milyar dolarlık sigortalı afet olayının dokuzu şiddetli konvektif fırtınalardan, ikisi ise kış fırtınalarından kaynaklandı.
23-29 Nisan arasında yaşanan şiddetli konvektif fırtına ise 5 milyar doların üzerindeki sigortalı kayıpla yılın ilk yarısındaki en büyük sigortalı doğal afet olayı oldu.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr



İklim değişikliği afet risklerinin modellenmesini zorlaştırıyor

Willis Towers Watson(WTW) tarafından yayımlanan değerlendirmeye göre iklim değişikliği, doğal afetlerin sıklığı ve şiddeti üzerindeki etkisini artırırken, şirketlerin karşı karşıya olduğu fiziksel risklerin modellenmesini de daha önemli hale getiriyor. Farklı coğrafyalarda faaliyet gösteren kuruluşlar açısından risklerin geçmiş verilere dayanarak sabit kabul edilmesi, gerçek maruziyetin olduğundan düşük hesaplanmasına yol açabiliyor. Fiziksel risklerin değerlendirilmesinde iklim, afet ve hava tehlikesi modellerinden yararlanılıyor.
İklim modelleri gelecekteki değişimleri öngörürken, afet modelleri doğal tehlikelerden kaynaklanabilecek finansal kayıpları hesaplıyor. Hava tehlikesi modelleri ise sel, kuraklık ve orman yangını gibi olayların gerçekleşme olasılığını değerlendiriyor. Ancak tek bir modelin bütün riskleri eksiksiz biçimde ortaya koyamadığı belirtiliyor. Bu nedenle kuruluşların doğal afetlerin potansiyel etkilerini değerlendirirken farklı araç ve yaklaşımlardan yararlanması gerekiyor.
İklim değişikliğinin etkileri tehlike türlerine ve bölgelere göre farklılaşıyor. Güney Avrupa, Avustralya ve ABD'de sıcak ve kuru hava koşullarının yaygınlaşması orman yangını riskini artırırken, ısınmanın devam etmesi durumunda Amazon havzası, Batı Akdeniz ve Orta Asya'da yangınların daha sık görülmesi bekleniyor.
Küresel ısınma tropikal siklonların daha fazla yağış üretmesine ve güçlü fırtınaların daha sık görülmesine neden olurken, yükselen deniz seviyeleri kıyı taşkını riskini de büyütüyor. Daha sıcak bir dünyada büyük dolu taneli fırtınaların artabileceği öngörülüyor. Buna karşın dolu fırtınalarının belirli bölgelerde nasıl değişeceğinin tahmin edilmesinde belirsizlikler sürüyor. WTW, fiziksel risklerin değerlendirilmesinde güncel verilerin, farklı modelleme yöntemlerinin ve olası belirsizliklerin birlikte dikkate alınmasının önem taşıdığını vurguluyor. Değişen iklim koşulları nedeniyle geçmiş deneyimlere ve mevcut risk seviyelerine dayanarak geleceğe yönelik değerlendirme yapılmasının tek başına yeterli olmayacağı belirtiliyor.

Küresel sigorta primlerindeki büyüme 2026'da gerileyebilir

Küresel sigorta prim üretimindeki reel büyümenin 2026 yılında %1,3'e yavaşlayacağını öngören Swiss Re Enstitüsü'nün sigma raporunda, jeopolitik parçalanma, arz şokları ve ekonomik büyümedeki ivme kaybının sektör üzerinde baskı oluşturduğu belirtiliyor. Rapora göre küresel enflasyonun %4 seviyesinde seyretmesi beklenirken, sigorta sektörü giderek daha kırılgan hale gelen ekonomik ortamda önemli bir dayanıklılık unsuru olarak öne çıkıyor.

Swiss Re Enstitüsü tarafından yayımlanan '2026 Dünya Sigortacılığı: Parçalanan Bir Dünyada Sigortanın Dengeleyici Rolü' başlıklı sigma raporu, küresel sigorta sektörünün 2026 yılına ilişkin görünümünü kapsamlı biçimde analiz ediyor. Rapor, artan jeopolitik belirsizlikler, ekonomik büyümedeki yavaşlama, enflasyonist baskılar ve teknolojik dönüşümün sigorta piyasaları üzerindeki etkilerini mercek altına alıyor. Hayat ve hayat dışı sigorta branşlarına yönelik büyüme beklentilerinin yanı sıra sektörün kârlılık, sermaye yeterliliği ve risklere karşı dayanıklılık görünümü değerlendirilen araştırmada, sigortacıların giderek daha parçalı hale gelen küresel ortamda üstleneceği rolün önemi vurgulanıyor.

JEOPOLİTİK RİSKLER EKONOMİYİ ETKİLİYOR

Rapora göre küresel ekonomi, Orta Doğu'da yaşanan çatışmaların enerji arzı üzerindeki etkileri nedeniyle bu yıl bir kez daha önemli bir sınamayla karşı karşıya kaldı. Rapora göre bu gelişme, 2019 yılından bu yana küresel ekonomiyi etkileyen 4'üncü büyük arz şoku olarak öne çıkıyor. COVID-19 pandemisi, Rusya-Ukrayna Savaşı ve 2025 yılında hayata geçirilen ticaret tarifelerinin ardından gelen bu yeni şok, dünya ekonomisindeki kırılganlıkları daha da belirgin hale getirdi. Raporda, art arda yaşanan bu gelişmelerin küresel ekonomide parçalanma eğilimini güçlendirdiği ve jeopolitik risklerin artık geçici dalgalanmalardan ziyade ekonomik düzenin kalıcı unsurları arasında yer almaya başladığı vurgulanıyor.

KÜRESEL PRİM ÜRETİMİ %1,3'E GERİLEYEBİLİR

Raporda, sigorta sektörü açısından bakıldığında küresel sigorta prim üretimindeki reel büyümenin 2025 yılındaki %3,9 seviyesinden 2026 yılında %1,3'e gerileyeceği öngörülüyor. Rapora göre bu görünümün arkasında 3 temel dinamik bulunuyor: İlk olarak, ekonomik büyümedeki yavaşlama ve enflasyonun beklenenden daha kalıcı seyretmesi, sigorta korumasına yönelik talebi zayıflatırken hasar maliyetlerini artırıyor. İkinci olarak, art arda yaşanan küresel şoklar, hayat dışı sigorta sektörünün yumuşak piyasa dönemine girdiği bir ortamda gerçekleşiyor. Bu durum, fiyatlama baskılarının arttığı, kapasitenin yüksek seyrettiği ve prim oranlarının döngüsel olarak zayıfladığı bir dönemde enflasyon kaynaklı baskıları daha da güçlendiriyor. Üçüncü olarak ise veri merkezleri, elektrik şebekeleri ve üretim tesislerine yönelik devam eden yatırımlar, sigortalanabilir varlık stokunu genişletirken yeni sigorta koruma ihtiyaçları ve ek prim üretimi fırsatları yaratıyor.



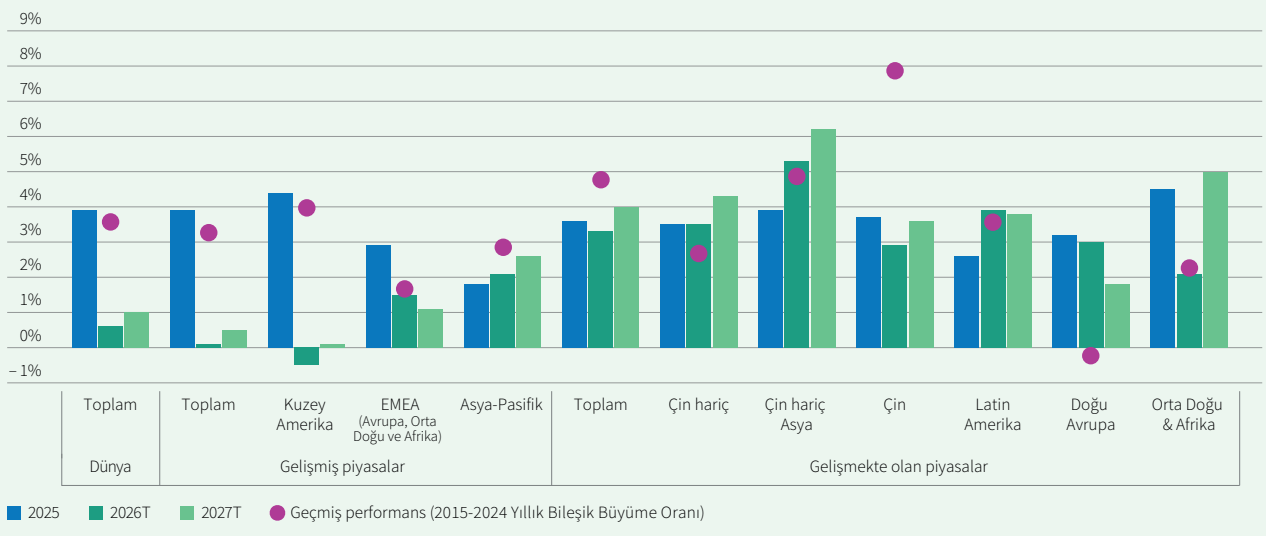
'YENİ RİSK ÇAĞINDA SİGORTANIN STRATEJİK ROLÜ ARTIYOR'

Swiss Re Grup Başekonomisti Jérôme Haegeli konuya ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Son dönemde Orta Doğu'da yaşanan çatışma, tek seferlik bir şok olmanın ötesinde, son altı yılda yaşanan dört büyük arz şokunun da gösterdiği üzere, jeopolitik risklerin küresel ekonominin yapısal bir unsuru haline geldiğinin yeni bir göstergesi niteliğinde. Ekonomiler yapay zekâ altyapılarına, enerji sistemlerine ve daha dayanıklı tedarik zincirlerine yatırım yaptıkça, tamamen yeni risk alanları ortaya çıkıyor. Sigorta sektörü ise yalnızca bu yatırımların taşıdığı risklerin yönetilmesinde değil, aynı zamanda ekonomik dönüşümün hayata geçirilmesinde ve ortaya çıkan risklerin doğru şekilde fiyatlandırılmasında da kritik bir rol üstleniyor."

Hayat dışı sigortada reel prim büyümesi 2026'da döngüsel dip seviyeye iniyor.

Küresel hayat dışı sigorta primlerindeki reel büyümenin 2026 yılında %0,6 ile döngüsel olarak en düşük seviyesine gerilemesi bekleniyor. Bu oran, 2015-2024 dönemindeki %3,6'lık uzun vadeli trendin altında kalıyor. Nominal prim büyümesindeki yavaşlamanın ise daha sınırlı olması (2026'da %5) ve yüksek enflasyon ile döviz kuru etkilerinin büyümeyi desteklemesi öngörülüyor.

Bölgelere göre hayat dışı sigortalarda reel prim büyümesi

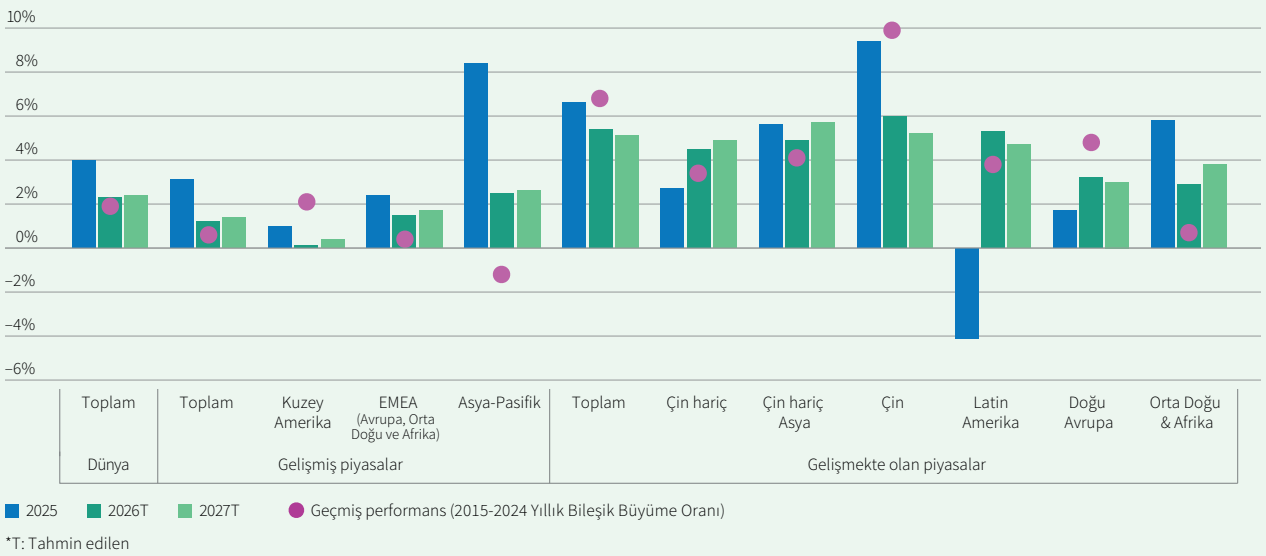


*T: Tahmin edilen

Hayat sigortalarında reel prim büyümesinin güçlü seyrini koruması ve uzun vadeli trendin üzerinde kalması bekleniyor

Küresel hayat sigortası primlerinin 2026 yılında reel olarak yüzde 2,3 (nominal olarak yüzde 7,0) büyümesi ve böylece 2015-2024 dönemindeki yüzde 1,9'luk uzun vadeli trendin üzerinde gerçekleşmesi bekleniyor. Yüksek faz getirisi ortamının, tasarruf ağırlıklı hayat sigortası ürünlerini desteklemeyi sürdürmesi öngörülüyor.

Bölgelere göre hayat sigortalarında reel prim büyümesi



*T: Tahmin edilen

KÜRESEL GSYH BÜYÜMESİ %2,5 SEVİYESİNDE OLACAK

Raporda, Orta Doğu'daki çatışmalar da dahil olmak üzere jeopolitik parçalanma ve tekrarlanan arz şoklarının, küresel ekonomiyi daha kırılgan hale getirirken politika yapım süreçlerindeki öngörülebilirliği de azalttığı belirtiliyor. Rapora göre buna karşılık, küresel ölçekte hız kazanan yapay zekâ yatırımları, özellikle ABD ve Asya'nın bazı bölgelerinde ekonomik büyümeyi destekliyor. Ancak söz konusu yatırım dalgasının, kaynaklar üzerindeki rekabeti artırarak orta vadede enflasyonist baskıları güçlendirme potansiyeli bulunuyor. Raporda, küresel reel GSYH büyümesinin 2026 yılında %2,5, 2027 yılında ise %2,7 seviyesinde gerçekleşeceği öngörülürken, tüketici fiyat enflasyonunun 2026 yılında yaklaşık %4 düzeyinde seyretmesi ve faiz oranlarının daha uzun süre yüksek kalması bekleniyor.

HAYAT DIŞINDA SINIRLI BİR YAVAŞLAMA BEKLENİYOR

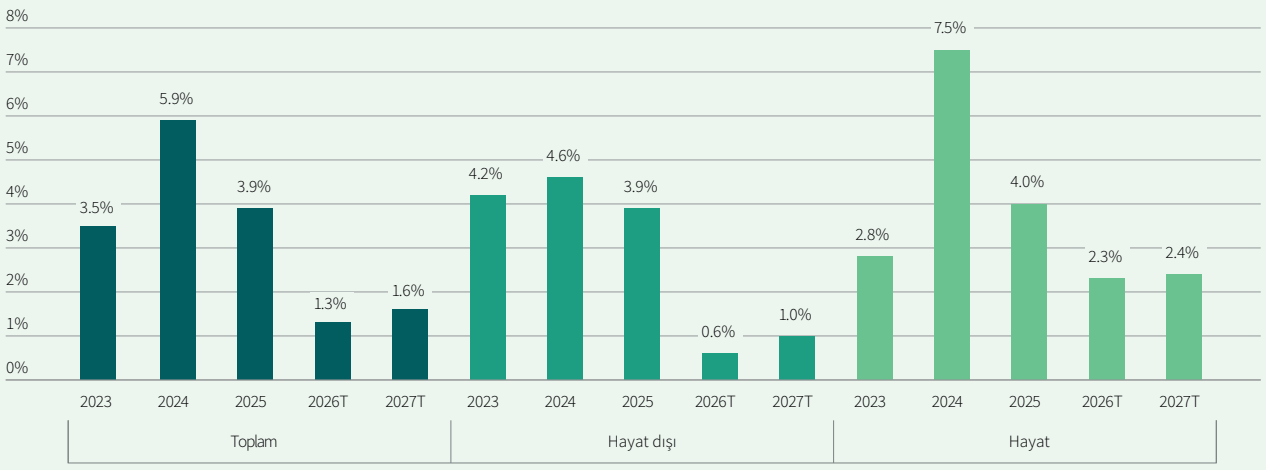
Hayat dışı sigorta sektörünün teknik fiyatlama döngüsünün daha yumuşak bir evresine girdiği ifade edilen raporda, bu döngünün, geçmiş dönemlerden farklı bir ortamda şekillendiği vurgulanıyor. Rapora göre artan hasar enflasyonu, jeopolitik belirsizlikler ve büyüyen katastrofik riskler, aşağı yönlü döngünün derinleşmesini sınırlandırabilecek unsurlar olarak öne çıkıyor.

Küresel hayat dışı sigorta primlerindeki reel büyümenin 2026 yılında %0,6 seviyesine gerilemesi bekleniyor. Bu oran, 2015-2024 döneminde kaydedilen yıllık bileşik %3,6'lık uzun vadeli büyüme trendinin oldukça altında bulunuyor. Yavaşlamanın temel kaynağını gelişmiş piyasalar oluştururken, gelişmekte olan piyasaların görece daha dirençli kalacağı öngörülüyor.

Rapora göre Orta Doğu kaynaklı enflasyonist baskıların uzun süre devam etmesi halinde, bu etkilerin onarım, ikame ve sorumluluk maliyetlerine daha fazla yansıması söz konusu olabilir. Bu durum, fiyatlar üzerindeki aşağı yönlü baskıyı kısmen dengeleyebilir. Rapora göre mevcut döngünün geçmişteki yumuşak piyasa dönemlerine kıyasla daha sınırlı kalması muhtemel görünüyor. Büyük hasarlar, enflasyon ve sermaye göstergelerinin beklentilerin ötesinde bozulması halinde sigortacılar daha hızlı ve daha güçlü fiyat ayarlamalarına yönelebilir.

Raporda, daha yumuşak fiyatlama koşulları ve yükselen hasar maliyetlerine rağmen hayat dışı sigorta şirketlerinin kârlılıklarını korumaları bekleniyor. Swiss Re Enstitüsü araştırmasında, sektörün özkaynak kârlılığının 2025 yılındaki %14'lük zirve seviyeden 2026 yılında %11,4'e, 2028 yılında ise %7,7'ye gerileyeceğini öngörüyor. Rapora göre buna karşılık olarak yatırım gelirlerindeki yüksek seyir, teknik sonuçlardaki zayıflamaya karşı önemli bir tampon işlevi görüyor.

Toplam, hayat dışı ve hayat sigortalarında reel prim büyümesi, 2023-2027 (Tahmini)



*T: Tahmin edilen

HAYAT BRANŞINDA KÂRLI BÜYÜME DEVAM EDİYOR

Hayat sigortası sektörünün, yüksek faiz ortamından olumlu etkilenmeye devam ettiği belirtilen rapora göre, küresel hayat sigortası primlerinin 2026 yılında reel olarak %2,3 büyümesi ve uzun vadeli eğilimin üzerinde performans göstermesi bekleniyor. Yüksek getiriler, tasarruf ve yıllık gelir ürünlerini desteklemeyi sürdürürken; gelişmekte olan piyasalar da olumlu demografik görünüm, düzenleyici reformlar ve sigorta penetrasyonundaki artıştan faydalanıyor. Hayat sigortası şirketlerinin kârlılık görünümünün de olumlu seyrini koruduğu ifade edilen raporda, daha yüksek yeniden yatırım getirileri, yatırım gelirlerini desteklemeye devam ederek sektörün finansal performansını güçlendiriyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



DÜNYA YAPAY ZEKÂ ÖNCÜLÜĞÜNDE GÜÇLÜ BİR YATIRIM DÖNEMİNE GİRİYOR

Swiss Re Enstitüsü'nün araştırmasına göre, yapay zekâ altyapılarına yönelik hızlanan yatırımlar, arz şoklarının ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkilerini önemli ölçüde dengeliyor. Dünya genelinde veri merkezleri, enerji altyapıları ve ileri teknoloji üretim tesisleri odağında büyük bir sermaye harcaması döngüsü yaşanıyor. Swiss Re Enstitüsü'nün tahminlerine göre, büyük ölçekli internet altyapıları kuran teknoloji şirketlerinin yapay zekâ alanındaki sermaye harcamaları 2026 yılında nominal bazda 750 milyar dolara ulaşacak. Bu yatırımların ABD ekonomik büyümesine yaklaşık 0,2 ila 0,3 puan katkı sağlaması bekleniyor. Söz konusu varlıklar; yangın ve mühendislik sigortaları, siber sigortalar, sorumluluk sigortaları ve iş durması sigortaları başta olmak üzere birçok alanda sigorta korumasına yönelik talebi artırırken, küresel reasürans kapasitesinin önemini de güçlendiriyor. Swiss Re Corporate Solutions CEO'su Ivan Gonzalez, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Küresel ekonomi ve tedarik zincirleri daha parçalı bir yapıya dönüşürken, uluslararası ticareti, yatırımları ve iş sürekliliğini destekleyen uzmanlaşmış çözümlere yönelik talep artıyor. Aynı zamanda yapay zekâ yatırımlarındaki hızlı büyüme, benzeri görülmemiş ölçekte altyapı yatırımlarını beraberinde getiriyor. Günümüzde en büyük yapay zekâ veri merkezlerinden bazılarının toplam varlık değeri, teknoloji ekipmanları kurulmadan önce dahi 20 milyar doların üzerine çıkıyor. Bu durum önemli inşaat, operasyonel ve birikim riskleri yaratıyor. Birbiriyle bağlantılı bu riskler, geleneksel sigorta çözümlerinin ötesine geçen; risk mühendisliğini, alternatif risk transfer mekanizmalarını ve finansman çözümlerini bir araya getiren yaklaşımları gerekli kılıyor. Böylece şirketler yatırımlarını daha güçlü bir dayanıklılık zemini üzerinde gerçekleştirebiliyor."

Sigortanın geleceğini yeni mega trendler belirleyecek



Sigorta sektörünün geleceğine yön verecek olan dinamikleri mercek altına alan 'Sigortanın Geleceği 2025' raporu, sektörün büyüme seyrini küresel çapta analiz ediyor. Araştırmaya göre sigorta primlerindeki toplam tutar 2035 yılına kadar 5,9 trilyon dolardan 8,95 trilyon dolara çıkabilir.

Sürekli değişen yasal düzenlemeler, insan davranışlarındaki dönüşüm ve makroekonomik dalgalanmalardan kaynaklı olarak sigorta sektörünün geleceğini öngörmenin hiç olmadığı kadar zorlaştığını söyleyen Deloitte'in Sigortanın Geleceği 2035 raporu, bu belirsizliğin arkasında yatan nedenin ise geçmişte benzeri görülmemiş teknolojik dönüşümler ve yeni risk türleri olduğunu belirtiyor.

Yapay zekâ teknolojilerindeki gelişmelerin, ürün stratejilerini de dönüştürmeye başladığını vurgulayan Deloitte, ulaşım alanındaki gelişmelerin de risk tanımını ve buna bağlı teminatların kapsamını yeniden şekillendirdiğini söylüyor.

Demografik yapıdaki değişimlere de değinen araştırma, yaşlanan nüfusun ve artan kronik hastalıkların, sağlık hizmetlerine duyulan ihtiyacı artırdığını, bunun doğal bir sonucu olarak da sağlık alanındaki harcamaların yükseldiğini belirtiyor.

Deloitte, mevcut tabloda sigorta şirketlerinin koruma açığını kapatmaya odaklandığını, finansal kapsayıcılığın her zamankinden daha önemli hâle geldiğini vurguluyor.

Öte yandan değişen tüketici davranışlarının, daha esnek ve kişiselleştirilmiş sigorta ürünlerine yönelik beklentileri yukarı taşıdığını da kaydeden rapor, tüm bu gelişmeler ışığında şu tespiti yapıyor:

"Jeopolitik belirsizlikler, makroekonomik baskılar ve ekstrem hava olaylarının etkileriyle şekillenen bir çağdayız. Buna ek olarak, değişen kamu politikaları, özel sektörün üstlendiği roller ve yasal düzenlemelerdeki değişiklikler, sigorta sektöründeki ürün ve hizmetleri günden güne şekillendiriyor. Bu mega trendlerin etkisiyle ortaya çıkan beş temel dönüşüm, sigorta şirketlerinin iş modellerini yeniden tasarlamasına, hizmet kalitesini artırmasına ve yalnızca risk koruması sunan bir yapıdan çıkarak daha geniş bir rol üstlenmesine olanak tanıyabilir.

Rapor, bu beş dönüşümü ise şöyle sıralıyor:

- Danışmanlık hizmetleri, giderek daha kişiselleştirilmiş hâle gelecek ve web sitesi, mobil uygulamalar gibi farklı iletişim kanallarına entegre biçimde sunulabilir.
- Kârlılık alanları değişip sektörler arasındaki sınırlar belirsizleştikçe, sigorta şirketleri standart ürünlerin ötesine geçebilir.
- Sunulan hizmetler, tek seferlik işlem odaklı bir yapıdan proaktif ve sürekli devam eden müşteri ilişkilerine evrilebilir.
- Yapay zekâ ve dijital platformlar, büyük olasılıkla şirketlerin temel operasyonlarının ayrılmaz bir parçası hâline gelecek.
- Sigorta şirketleri ve brokerler sahip oldukları yetkinlikleri, iş birlikleri ile birleşme ve satın almalar yoluyla giderek daha fazla güçlendirecek.
- Rapora göre bu değişimlerin bir kısmı, mal ve sorumluluk ile hayat ve sağlık sigortası branşlarını farklı düzeylerde etkileyecek.

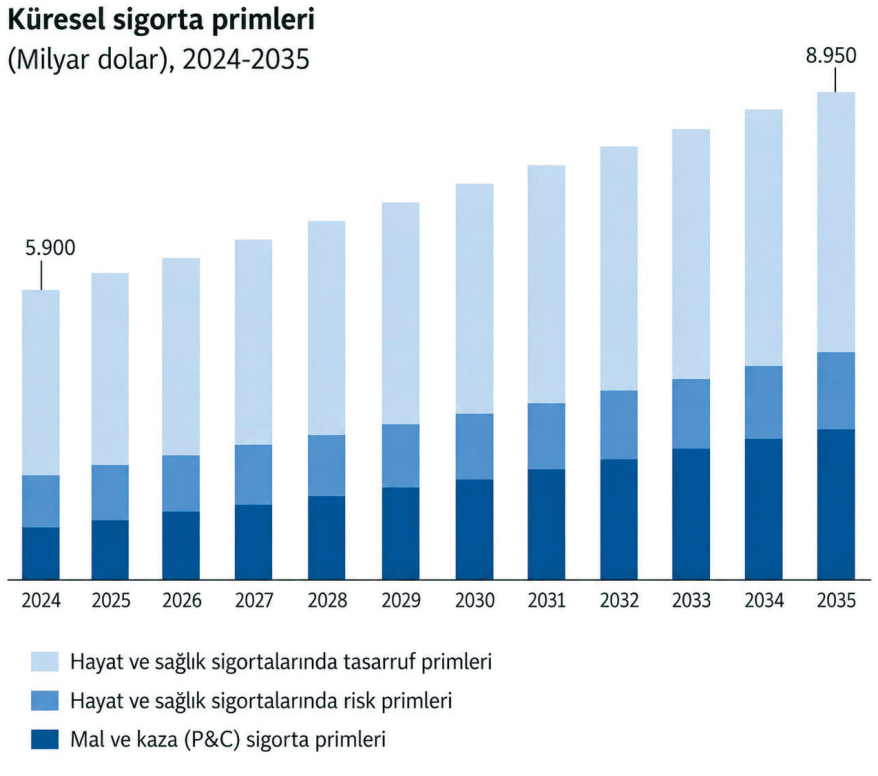
Tüm bu gelişmeler birlikte değerlendirildiğinde, sigortanın tek başına sunulan bir üründen çıkarak entegre ve değişen ihtiyaçlara uyum sağlayan bir hizmete dönüşeceğine işaret ediyor. Bu dönüşüm ise doğru iş birliklerini ve iş modellerini hayata geçiren, erken harekete geçen şirketlere avantaj sağlayacak.

KÜRESEL GÖRÜNÜM

Araştırma genel olarak, küresel sigorta primlerinin 2024-2035 döneminde %150 artacağını öngörerek bu büyümenin önemli ölçüde; koruma ihtiyacındaki artış, sigorta hizmetlerine yeterince erişemeyen pazarlardaki istikrarlı genişleme ve sigorta şirketlerinin müşterileriyle etkileşim kurma biçimini yeniden tanımlayan dijital yenilikler tarafından destekleneceğini belirtiyor.

Hayat ve sağlık sigortalarındaki küresel primlerin 2024'te %5 büyüyerek son on yılın en güçlü artışını kaydettiğinin altını çizilirken bu büyümede büyük ölçüde tasarruf ürünlerine yönelik talebin etkili olduğu vurgulandı. Paylaşılan bir diğer veride ise önümüzdeki dönemde pazarın yıllık yaklaşık %3 büyüyerek 2035'te 4,8 trilyon dolara ulaşabileceği de belirtildi.

Ancak büyüme dağılımının zaman içinde değişmesinin beklendiğini kaydeden Deloitte, küresel pazara yönelik şu tespitte bulundu "Tasarruf ürünlerindeki büyüme yavaşlarken, özellikle Asya ve Latin Amerika gibi gelişmekte olan pazarlarda koruma ürünlerinin öne çıkması bekleniyor. Artan sağlık hizmetleri maliyetleri ve sağlık sistemleri üzerindeki baskının özel sağlık sigortasına olan talebi artırmasıyla, sağlık sigortası primlerinin de çoğu bölgede hayat sigortası primlerinden daha hızlı büyümesi bekleniyor." Bu süreçte kaza sigortalarının da büyümeye devam ettiğini ve son 20 yılda iki katına çıkarak bugün 2,4 trilyon dolara ulaştığını paylaşan rapor pazar büyümesinin gayri safi yurt içi hasıla ile paralel seyretmesi ve 2040'a kadar yeniden yaklaşık iki katına çıkmasının beklendiğini kaydetti. Deloitte göre talebin iki alandaki risk artışından kaynaklanması bekleniyor. Bunlardan ilki, doğal afet riskleri; diğeri ise siber tehditler, tedarik zinciri kesintileri ve çevresel sorunlar gibi giderek daha komplike hale gelen ticari riskler.



Grafiğe göre küresel sigorta primlerindeki toplam tutarın 2035 yılına kadar 5,9 trilyon ABD dolarından 8,95 trilyon ABD dolarına çıkması bekleniyor.

BÜYÜMEYE YÖN VERECEK OLAN YENİ MEGA TRENDLER

Sigortanın Geleceği 2035 raporu, büyümenin sürmesini destekleyen yapısal dinamikler etkisini korurken, bu sürecin ne kadar hızlı ve sürdürülebilir olacağını yeni mega trendlerin belirleyeceğini söylüyor. Bu mega trendler yaşlanan nüfus, genişleyen koruma açığı, değişen yaşam tarzı, ulaşımın geleceği, yapay zeka, küresel belirsizlikler, büyüyen iklim krizi, kamu ve özel sektörün değişen rolleri olarak şu şekilde sıralanıyor:

Yaşlanan nüfus: 2030 yılına kadar dünyadaki her 6 kişiden biri 60 yaş ve üzerinde olacak. Yaşlanan nüfus ve artan yaşam beklentisi karşısında, sigorta şirketlerinin özellikle yüksek etkili kronik rahatsızlıklara sahip bireyler için artan koruma ve sağlık hizmetleri talebine yanıt vermesi gerekebilir. Bu dönüşüm, günümüzdeki teminatların yeterliliğine ilişkin soru işaretlerini beraberinde getirirken, mal varlıklarının korunması, uzun süreli bakım ve finansal güvence alanlarındaki değişen ihtiyaçları da gündeme getiriyor.

Genişleyen koruma açığı: 2020 yılında yaklaşık 2 milyar Asyalı orta sınıfa mensupken, bu sayının 2030 yılına kadar 3 buçuk milyara yükselmesi bekleniyor. Büyüyen orta sınıf ile genişleyen koruma ve emeklilik açıkları, sigorta şirketlerini; servet dağılımındaki eşitsizlikler, finansal erişim eksikliği ve yeterli sigorta güvencesine sahip olmama gibi sorunlardan ciddi şekilde etkilenen yüksek riskli, topluluklara nasıl hizmet sunduklarını yeniden değerlendirmeye yöneltecek.

Değişen yaşam tarzı: Kanada'da 18-34 yaş grubunda ev sahibi olanların oranı son 3 yılda 2021'deki %47 seviyesinden 2024'te %26'ya geriledi. ABD'de genel konut sahibi olanların oranı, devam eden konut maliyeti sorunlarının etkisiyle 2025'in ikinci çeyreğinde %65'e geriledi. Bu, 2019'un sonlarından bu yana görülen en düşük seviye oldu. Bununla birlikte geleneksel yaşam anlayışı da değişime uğruyor. Genç nesiller varlık sahibi olma anlayışlarını yeninden değerlendirirken evlilik ve çocuk sahibi olmak gibi planlarını erteliyor. Tüketicilerin yaşam beklentileri değiştikçe, kişiselleştirilmiş ürün ve deneyimlere olan ilgileri daha da artıyor.

Ulaşımın geleceği: Araç paylaşımı pazarının, 2024-2032 yılları arasında %16,60 bileşik yıllık büyüme oranıyla büyüyerek 2032'de yaklaşık 465 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Özel araç sahibi olmanın şehir merkezlerinde daha az cazip hale gelmesiyle birlikte, ulaşımın talep üzerine sunulan, paylaşımlı ulaşım modellerine doğru kayması bekleniyor. Araç paylaşımı hizmetleri, otonom ve elektrikli araçlar ile mikromobilite sayesinde çok çeşitli ulaşım ve sürdürülebilirlik giderek daha fazla önem kazanıyor.

Yapay zekâ ve teknolojinin yaygınlaşması : Küresel giyilebilir teknoloji pazarının 2025-2029 yılları arasında yaklaşık 100 milyar dolara ulaşacak şekilde büyümesi bekleniyor. Dijital teknolojinin tüketiciler tarafından daha fazla benimsenmesi, bağlantılı ekosistemlerin gelişimini hızlandırabilir. Nesnelerin interneti (IoT), giyilebilir cihazlar ve sensörler, üretken yapay zekâ ve yapay zekâ ajanları, kuantum bilişim ve açık veri gibi teknolojiler sürekli veri akışları oluşturma potansiyeli sahip hale geliyor.

Küresel belirsizlikler: Dünya genelindeki risk uzmanlarına önümüzdeki 10 yıla ilişkin beklentileri sorulduğunda, %57'si geleceği 'çalkantılı' olarak öngörerek küresel felaket riskinin yüksek olduğu bir dönem beklediklerini belirtti. Geleceğin, daha sık yaşanabilecek jeopolitik krizler, makroekonomik gerilimler, büyük tedarik zinciri kesintileri ve siber saldırılar gibi etkilerden daha fazla etkilenmesi bekleniyor. Böyle bir ortamda istikrarsızlık yeni normal haline gelebilir. Bu senaryoda dayanıklılık ise belirgin bir avantaj olacak.

Büyüyen iklim krizi: Mevcut seyir devam ederse iklim krizi etkisinin 2050 yılına kadar küresel gayrisafi yurt içi hasılanın %7-10'una ulaşacağı tahmin ediliyor. Çevresel etkiler giderek ağırlaşıyor; ekstrem hava olayları ve doğal afetler daha sık yaşanıyor. Bu durum, işletmelerin yasal düzenlemelere ve tüketici taleplerine uyum sağlamak amacıyla sürdürülebilirlik alanında yenilikçi çözümler geliştirmesini gerektiriyor.

Kamu ve özel sektörün değişen rolleri: Dünya nüfusunun yaklaşık %48'i, en temel sosyal güvencelerden dahi yararlanamıyor. Kamu politikaları ile kamu ve özel sektörün rolleri, yeni ticari ve stratejik iş birlikleriyle birlikte değişiyor. Bu değişim, yeni finansman ve iş modellerinin ortaya çıkmasını sağlayabilir ve özellikle yeterli hizmet alamayan risk altındaki topluluklar için sağlık hizmetleri, sosyal hizmetler ve ekstrem hava olaylarına karşı mevcut güvence açıklarının giderilmesine katkıda bulunabilir.

DAHA KAZANÇLI BİR GELECEK İÇİN CESUR ADIMLAR ATILMALI

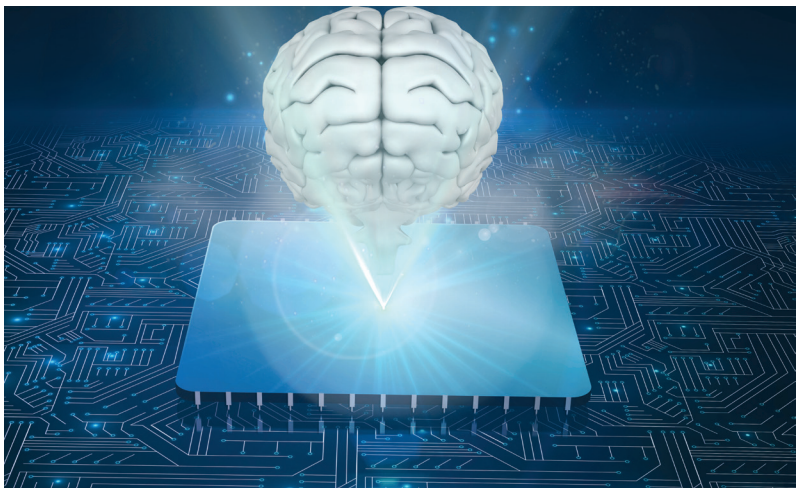
Küresel sigorta sektörü bir yol ayrımında olduğunu ifade eden rapor önümüzdeki 10 yılda sigortacıların, dış kaynaklı birçok etkenin kesişmesiyle yalnızca önemli bir dönüşümle değil, aynı zamanda sektördeki rollerinin yeniden tanımlanmasıyla da karşı karşıya kalacağını öngörüyor. Bu etkenlerin tümü, geleneksel iş ve faaliyet modellerini sorgulatırken, sektör oyuncularını kendilerini yeniden yapılandırmaya teşvik edecek. Deloitte 2035 yılına gelindiğinde sektörün, ağırlıklı olarak risk transferine odaklanan yapısından çıkarak önleme, dayanıklılık ve uzun vadeli finansal güvenliğin temel unsurlarından biri hâline geleceğini söylüyor. Ancak sigortacılar son yıllarda değişen koşullara uyum sağlama konusunda başarılı olsa da, megatrendlerin hızlanması ve etkilerinin artmasıyla önümüzdeki dönemin daha zorlu geçeceği konusunda uyarıda bulunarak şu tespiti yapıyor: "Bu mega trendlerin birbirleriyle kesişmesi, etkilerinin artık tek tek ele alınamayacağı anlamına geliyor. Asıl belirleyici olan çoğu zaman bu gelişmelerin birbirini güçlendiren bileşik etkisi olacak."

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr



Yaşlanan ve kentleşen nüfus risk haritasını değiştiriyor

Capgemini, yayımladığı analizde yaşlanan nüfus ve hızlanan kentleşmenin mülk ve kaza (P&C) sigortacılığında risk yapısını köklü biçimde dönüştürdüğüne dikkat çekti. Analize göre demografik değişim, sigortacıların risk değerlendirme modellerinden ürün tasarımına, fiyatlamadan müşteri hizmetlerine kadar birçok alanda yeni yaklaşımlar geliştirmesini zorunlu kılıyor. Capgemini'nin değerlendirmesine göre dünya nüfusunun 2050 yılına kadar 9,66 milyara ulaşması beklenirken, aynı dönemde 65 yaş ve üzeri nüfusun toplam nüfus içindeki payı önemli ölçüde artacak. Küresel bağımlılık oranının da yükselmesiyle birlikte yaşlı nüfusun ekonomik ve sosyal sistemler üzerindeki etkisi daha belirgin hale gelecek. Öte yandan kentleşme hız kesmeden devam edecek ve 2050 itibarıyla dünya nüfusunun yaklaşık %70'inin şehirlerde yaşaması öngörülüyor. Rapora göre bu iki eğilim, sigorta sektörü açısından risklerin belirli bölgelerde yoğunlaşmasına neden oluyor. Analiz, demografik dönüşümün artık yalnızca hayat sigortacılığını ilgilendiren uzun vadeli bir trend olmaktan çıktığını, hasar ve kaza sigortacılığı için de stratejik bir öncelik haline geldiğini vurguluyor. Capgemini'ye göre gelecekte rekabet avantajı elde edecek sigortacılar; risk yönetiminde teknolojiyi etkin kullanan, müşteri deneyimini geliştiren ve yeni risk türlerine uygun ürünler geliştiren kurumlar olacak.



Yapay zekâ sigorta sektöründe rekabetin kurallarını değiştirebilir

McKinsey'nin yayımladığı yeni bir rapora göre yapay zekâ, sigorta sektöründe uzun süredir değişmeyen ekonomik dinamikleri dönüştürme potansiyeline sahip. Rapora göre küresel sigorta sektöründe brüt yazılan primler 2005'ten bu yana yıllık ortalama %4,9 büyüyerek 2025'te yaklaşık 8,3 trilyon dolara ulaşırken, vergi öncesi kârın büyümesi %4,3'te kaldı ve yaklaşık 580 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. McKinsey, yapay zekânın bu yapıyı değiştirebilecek önemli bir fırsat sunduğunu belirtiyor. Raporda yapay zekânın ilk önemli çıktılarından biri olarak yeni sigortalanabilir risk alanlarının ortaya çıkması gösteriliyor. Yapay zekâ kaynaklı sorumluluklar, fiziksel olmayan iş kesintileri ve yapay zekâ destekli iş gücündeki dönüşümden doğan risklerin yeni bir sigorta pazarının oluşmasına katkı sağlayabileceği belirtiliyor. Bunun yanı sıra yapay zekânın büyüttüğü siber risklerin de önemli bir fırsat alanı oluşturacağı ifade ediliyor. McKinsey'ye göre küresel siber maliyetlerin %1'inden daha azı bugün sigorta kapsamında bulunuyor. Bu durum, sigortacılar açısından önemli bir koruma açığına ve büyüme potansiyeline işaret ediyor. Yapay zekâ, sigorta ürünlerinin de daha küçük ve spesifik ihtiyaçlara göre tasarlanmasını sağlayacak. Raporda parametrik ürünler ve gerçek zamanlı verilerle çalışan talep üzerine sigorta çözümleri bu dönüşümün öne çıkan örnekleri arasında sıralanıyor.



İklim değişikliği orman yangınlarının şiddetini artırıyor

Dünya 2026 yılında son yılların en ağır orman yangını krizi ile karşı karşıya kaldı. Amerika ve Avrupa'daki yangınlar birçok ülkeyi etkisi altına alarak büyük bir ekolojik tahribata yol açarken uzmanlar insan kaynaklı faaliyetlerin neden olduğu iklim değişikliğinin afetin birinci nedeni olduğunun altını çiziyor.

Ülke genel alan toplamının %30'u kadar orman alanına sahip olan ve orman varlığını her geçen yıl büyük bir hızla artıran Türkiye, bu yaz da birden fazla bölgede meydana gelen orman yangınlarıyla mücadele etti. Antalya-Alanya, Kocaeli-Dilovası, Balıkesir-Marmara Adası, İzmir-Buca, Aydın-Çine ve Balıkesir-Susurluk'ta yaşanan yangınlar binlerce hektarlık yeşil alanı küle çevirirken aynı zamanda bölgede ciddi hasarlara da neden oldu. Öte yandan her yıl olduğu gibi bu yıl da meydana gelen yangınlarda insan unsuru ön plana çıktı. Yapılan soruşturmalarda bazı yangınların kasten çıkarıldığı, bazılarının ise ihmal ve tedbirsizlik nedeniyle başladığı tespit edildi. Alevler bu yaz sadece Türkiye'de değil Avrupa'da da ağır bir bilanço doğurdu. Orman yangınları Avrupa Birliği ülkelerinde son yılların en yıkıcı seviyesine ulaştı. Çeşitli kaynakların paylaştığı istatistiklere göre ağustos başı itibarıyla kıtada 500 ila 600 bin hektarlık alan küle döndü. Afetten en çok etkilenen ülkeler ise yüksek hava sıcaklıklarının da etkisiyle İspanya ve Fransa oldu. Felakette yaşanan ekonomik kayıp hakkında henüz resmi bir açıklama yapılmasa da maliyetin 15 ila 19 milyar avro arasında olabileceği öngörülüyor.

YANGINLAR AĞIR BİR TABLOYA YOL AÇTI

AON'un son bir ayda yayımladığı doğal afet raporları dünyada yaşanan orman yangınlarının bilançosunu gözler önüne seriyor. AON'nun paylaştığı bilgilere göre 1 Ağustos'tan bu yana Washington eyaletinin Spokane bölgesinde çıkan Old Trails, Autumn Lane ve Fairview yangınları büyük hasara yol açtı. Yangınların, sıcak hava, kuraklık, düşük nem ve kuvvetli rüzgârların oluşturduğu elverişli koşullar nedeniyle hızla yayıldığı belirtiliyor. Hatta Ulusal Hava Servisi'nin bölge tarihinde ilk kez "Particularly Dangerous Situation (Özellikle Tehlikeli Durum)" uyarısı yayımladığı ifade ediliyor. Önümüzdeki günlerde kuvvetli rüzgârlarla birlikte riskin yeniden artabileceği vurgulanıyor. Yangınların yerleşim alanlarına ulaşması nedeniyle Washington genelinde olağanüstü hâl ilan edildi. 19 Ağustos tarihinde kontrol altına alınan yangında 4 bin 194 hektarlık bir alan zarar gördü; 846 yapı yok oldu ve 65.000 kişi tahliye edildi. Aon, toplam ekonomik ve sigortalı kayıpların yüz milyonlarca dolar seviyesine ulaşacağını, yangınların Washington eyaleti tarihindeki en maliyetli olaylardan biri olabileceğini öngörüyor. Raporda ayrıca Avrupa'daki sıcak hava dalgasının yangın riskini artırdığı belirtiliyor. Günlük sıcaklıkların 40°C'nin üzerine çıkması, birçok ülkede orman yangınları için elverişli koşullar oluşturdu. Yunanistan'da, Atina'nın yaklaşık 60 kilometre kuzeybatısındaki büyük yangın 15 bin hektardan fazla alanı etkiledi; iki itfaiyeci yaşamını yitirdi, yüzlerce kişi tahliye edildi ve çok sayıda ev zarar gördü. Türkiye'de ise onlarca orman yangınının etkili olduğu, bakanlık verilerine göre çoğunluğu Antalya ve Muğla'da olmak üzere en az 65 evin hasar gördüğü veya yıkıldığı ifade ediliyor. AON 21 Ağustos tarihinde yayımladığı raporunda Hırvatistan ve Belçika'da meydana gelen yangınlara da yer verdi. Verilere göre 13 Ağustos'ta Split-Dalmaçya bölgesinde başlayan yangın yaklaşık bin hektara yayılarak yerleşim alanlarına ulaştı; bazı ev, araç ve tekneler zarar gördü. Afet neticesinde yaklaşık 2 bin 500 kişi tahliye edildi, 1 kişi hayatını kaybetti. Ekonomik kaybın ise milyonlarca dolara ulaşacağı belirtiliyor. Bir diğer yangın felaketi ise 14-16 Ağustos arasında doğu Belçika'daki Hautes Fagnes doğa rezervinde meydana geldi. Yangın sonucunda yaklaşık 3 bin hektarlık alan zarar gördü. Yangın ülke tarihindeki en büyük yangınlardan biri olarak belirtiliyor.

ORMAN YANGINLARINDA 'KIRBAÇ' ETKİSİ

Dünyada her yıl yaşanan orman yangınları ekosistemi ve biyolojik çeşitliliği büyük bir zarara uğratmanın yanı sıra can ve mal kayıplarına da neden olarak afet bölgesinde yaşayan nüfusun yaşamını derinden sarsıyor. Plansız kentleşme, hava kirliliği, karbon emisyonu ve küresel sıcaklıkların artmasına bağlı olarak gelişen iklim değişikliği orman yangınlarını tetikleyen en temel unsur olarak öne çıkıyor. İklim değişikliğinin dünya üzerindeki etkilerini araştıran

Dünya Hava Olayları İlişkilentdirme Girişimi'nin (WWA) yayımladığı analize göre Ocak 2026, İspanya'da son 25 yılın en yağışlı ayı oldu. Özellikle Ávila–Madrid–Toledo yangınından etkilenen bölgede yağış miktarı normalin %175 üzerinde gerçekleşti. Bu durum, bölgede büyük miktarda bitki örtüsü ve biyokütlenin birikmesine neden oldu. Ardından gelen 2026 yazı rekor sıcaklıklar ve şiddetli bir kuraklıkla başladı; bitki örtüsü kuruyarak son derece kolay tutuşabilir hale geldi ve yangınların şiddetini artırdı. WWA bu ekolojik döngüyü havanın yarattığı 'kırbaç' etkisi olarak nitelendiriyor. Araştırma her iki durumun da insan faaliyetlerinden kaynaklı iklim değişikliğinin etkisiyle yaşandığını vurgularken, yangınların bir kısmının ihmal kaynaklı olduğunu da belirtiyor. WWA, kentsel bölgelerin kırsal alanlara doğru genişlemesinin de orman yangınlarına sebebiyet verdiğini ve risk maruziyetini de kaçınılmaz olarak artırdığının altını çiziyor. WWA benzer bir döngünün Türkiye için de geçerli olduğunu belirtiyor. 2025 yılında İspanya, Portekiz, Türkiye, Kıbrıs ve Yunanistan'daki yangınlar üzerine yaptığı bir analize dikkat çeken kuruluş yapılan çalışmalarda insan kaynaklı iklim değişikliğinin olağanüstü kuraklık koşullarını şiddetlendirerek yangına neden olan hava koşullarının temel itici gücü olduğunu tespit etti.

KÜRESEL SİGORTA SEKTÖRÜ NASIL ETKİLENDİ?

Kredi derecelendirme kuruluşu Morningstar DBRS, Avrupa sigorta şirketlerinin 2026 orman yangını sezonuna güçlü sermaye pozisyonları ve likidite ile girdiğini, bundan dolayı mevcut orman yangınlarının büyük Avrupa sigorta şirketleri için olumsuz ancak yönetilebilir etkiler yaratacağını öngörüyor. Kuruluş ayrıca sigortalı kayıpların, yanan toplam alandan ziyade, yangınların yoğun nüfuslu bölgelere ve yüksek değerli ticari varlıkların bulunduğu yerlere ulaşıp ulaşmamasına bağlı olacağının altını çiziyor. Morningstar DBRS, küresel reasürans sermayesinin 2026 yılının ilk çeyreğinin sonunda rekor seviye olan 790 milyar dolara ulaşmasıyla, reasüransın Avrupa sigortacıları için önemli bir tampon görevi göreceğine de dikkat çekiyor. Bir diğer kredi derecelendirme kuruluşu Moody's ise durumu farklı bir perspektiften ele alıyor. Sigorta sektörünün geçmişte orman yangınlarını küresel etkileri sınırlı olan bölgesel bir felaket olarak görme eğiliminde olduğunu belirten kuruluş, son 10 yıl içerisinde bu durumun tersine döndüğünü ifade ediyor. Yapılan analiz, bu yaz Avrupa genelinde yaşanan orman yangınları ile birlikte afetin daha bütüncül bir bakış açısını zorunlu kıldığını söylüyor. Bunun yanı sıra yaşanan felaketin yalnızca bir ülke ile sınırlı kalmayarak kıta genelinde eş zamanlı bir şekilde meydana gelmesi, birçok turistik işletmenin ve yerleşim yerinin tahliye edilmesi ve kritik altyapı tesislerinin zarar görmesi gibi etkenler zararın tek boyutlu olmadığını gözler önüne seriyor. Moody's mevcut tabloyu sigorta pazarı açısından da değerlendirerek Fransa'nın Nouvelle-Aquitaine bölgesinde konut sigorta oranlarının bu yıl yaklaşık %20 arttığı aktardı. Analize göre Kaliforniya gibi diğer pazarlardaki deneyimler, sigorta fiyatlarının artmasının ve şirketlerin yüksek riskli bölgelerden çekilmesinin zaman içinde sigorta arzında sıkıntıya yol açabileceğini gösteriyor.

NASA'nın derin uzay ağı (Deep Space Network) İspanya'nın başkenti Madrid yakınlarında meydana gelen orman yangını nedeniyle tahliye edildi.

Türkiye'de ise orman yangınları neticesinde konut ve araçlarda meydana gelen hasarlar, konut paket poliçeleri ile koruma altına alınıyor. Yaşanan son yangınların ardından hasar tespit çalışmaları devam ederken Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Mahinur Özdemir Göktaş, afetzede vatandaşların acil ihtiyaçları için Aydın, Balıkesir, Antalya ve Muğla illerine 25 milyon liralık kaynak aktarıldığını söyledi. Öte yandan son dönemde toplumda DASK olarak bilinen Zorunlu Deprem Sigortası'nın, Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) adını alarak tüm doğal afetleri kapsayacak bir yapıya bürünmesi için yasal düzenleme çalışmaları yapılıyor. Çalışmalar tamamlandığında başta orman yangınları olmak üzere tüm doğal afetler DASK kapsamına alınacak; bunun yanında kırsal alanda bulunan konutlar da ZAS güvencesi kapsamına girecek.

ORMAN YANGINI DUMANI SAĞLIĞI TEHDİT EDİYOR

Dünya Hava Olayları İlişkilendirme Girişimi (WWA) analizinde orman yangınlarının meydana getirdiği hava kirliliğinin Fransa'da ulaştığı boyutu anlattı. Afetin yangından etkilenebilecek yapı ve varlıkların yoğun olduğu bölgelerde meydana gelmesinin büyük hasarlara yol açtığını kaydeden kuruluş Fransa'daki durumu şöyle özetliyor: "Fransa'da yangınlar, yoğun nüfuslu bölgelere ve önemli turistik yerlere hızla yaklaştı; bu da geniş çaplı tahliyeleri zorunlu kılarak giderek kentleşen bir bölgeyi hem yangınlara hem de yangın dumanına maruz bıraktı. Yangınlar sonucunda çok büyük miktarda zararlı madde açığa çıktı. Bordeaux şehrinde partikül madde seviyesi, "iyi" hava kalitesi olarak kabul edilen seviyenin 20 katını aştı; kötü hava koşulları 400 kilometreye kadar hissedildi. Bu durum, koruyucu maske rezervinin yerel eczanelere dağıtılmasına yol açtı. Bu tür tehlikeli bir hava kirliliği oranı mayıs ayından bu yana tekrarlanan sıcak hava dalgalarından zaten ağır şekilde etkilenen bir nüfus için zararlı koşulların daha da ağırlaşmasını sağladı." Dünya Sağlık Örgütü de yayımladığı bildiride orman yangınlarından yayılan dumanın hem fizyolojik hem de psikolojik sağlık risklerine yol açabileceği konusunda uyarıda bulundu. Orman yangınlarının ülkeler ve hatta kıtalar boyunca yayılarak, rüzgar yönündeki yerleşim yerlerinin hava kalitesini bozabileceğini ve yangından uzakta yaşayan insanlar da dahil olmak üzere, hem fiziksel hem de psikolojik etkilere yol açabileceğini belirten Dünya Sağlık Örgütü, değişen iklimsel koşullarla birlikte orman yangını riskinin giderek arttığını hatırlattı. Orman yangınlarının doğurduğu tehlikenin alevlerle sınırlı olmadığını, aynı zamanda dumandan da kaynaklandığını ifade eden bildiri, orman yangını dumanından korunmanın önemini vurguladı. Orman yangını dumanının yangınla birlikte açığa çıkan bir gaz ve parçacık karışımından meydana geldiğini söyleyen DSÖ, orman yangınlarının kentsel veya endüstriyel alanları etkisi altına aldığında, zararlı madde riskini artırdığını ve rüzgarla yayılan ince partiküllerin akciğerlere ulaşarak kan dolaşımına karışabildiğini belirtti. DSÖ, olası sağlık riskleri konusunda ayrıca birtakım uyarılarda bulundu. Bebekler ve küçük çocukların henüz gelişmemiş akciğerleri, yaşlıların ise kirli havaya karşı daha savunmasız bir bünyeye sahip olması nedeniyle yüksek risk grubunda olduğuna dikkat çeken DSÖ; hamilelerin, engelli bireylerin, evlerini korumakta zorlanan kişiler ile evsizlerin daha savunmasız gruplar arasında yer aldığını ifade etti.

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkan Yardımcısı Ali Burak Kurtulan:

Doğal afetlerde ciddi bir artış söz konusu

SEDDK Başkan Yardımcısı Ali Burak Kurtulan, son yıllarda iklim değişikliği risklerine ilişkin olarak sel, su, fırtına hortum, kuraklık risklerinin zararlarının frekans ve şiddetinin arttığını, bu risklerin tarımsal varlıklara doğrudan veya yangın olayları gibi dolaylı etkisinin de sıklıkla görülmeye başlandığını belirtti. Devlet Destekli Tarım sigortaları kapsamında yangın ve diğer doğal afetlere karşı teminatlar verildiğine dikkat çeken Kurtulan, özellikle meteorolojik kökenli risklerin tarım ürünlerine verdiği zararların yıllar itibariyle frekans ve şiddetindeki değişimin de takip edildiğini ifade etti. Ali Burak Kurtulan, buna ek olarak alınan sonuçlara göre yeni teminatların geliştirilmekte, mevcut teminat içeriklerinin revize edilmekte, ürünlerin teminat başlama evreleri genişletilmekte ve teminat dışı durumların azaltılmakta olduğunu kaydetti. Ali Burak Kurtulan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yangın sigortası sözleşmeleri; ilgili mevzuata uygun olmak kaydıyla sigorta ettiren ile sigortacı arasında serbestçe düzenlenebilmektedir. Bu çerçevede, hem sivil konutlar, hem de otel, alışveriş merkezi, özel hastaneler gibi toplu yaşam alanlarının ve sınai tesislerin poliçelerinde yangın teminatına ek olarak doğal afetlere



ilişkin teminatlar da sunulmaktadır. Bununla birlikte, söz konusu ürünlerin geliştirilmesinde risklerin sigortalanabilirliği, aktüeryal esaslar, primlerin erişilebilirliği, reasürans kapasitesi ve ilgili mevzuata uyum gibi hususların birlikte değerlendirilmesi önem taşımaktadır. Kurumumuz, sektörün artan iklim ve afet riskleri doğrultusunda mevcut ürünlerin kapsayıcılığını artırması ve yeni ürün modelleri geliştirmesine ilişkin süreçleri anılan hususlar çerçevesinde yakından takip etmekte ve desteklemektedir."

KÖY ALANLARININ ZAS'A TABİ OLMASI PLANLANIYOR

Tüm dünyada başta seller ve orman yangınları olmak üzere doğal afetlerde ciddi bir artış söz konusu olduğunu vurgulayan Kurtulan, "Ülkemizin de bu afetlere karşı korunması adına Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) projesi Kurumumuz ve DASK işbirliği ile yürütülen ülkemiz adına çok kıymetli bir çalışmadır. Bu itibarla, ZAS ile sivil konutlarda deprem teminatına ek olarak, sel, heyelan, fırtına, dolu, çığ ve orman yangını da teminat kapsamına alınacaktır. Ayrıca, deprem dışındaki afetler nedeniyle konut sakinlerinin acil ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik ek teminat sağlanması ve özellikle bu afetler özelinde daha riskli olabilecek köy alanlarının da ZAS'a tabi olması planlanmaktadır" dedi.

> Son yıllarda iklim değişikliği faktörüne bağlı olarak doğal afet risklerinden kaynaklı zararların frekans ve şiddetinin arttığını belirten SEDDK Başkan Yardımcısı Ali Burak Kurtulan, "Ülkemizin bu afetlere karşı korunması adına Zorunlu Afet Sigortası (ZAS) projesi Kurumumuz ve DASK iş birliği ile yürütülen çok kıymetli bir çalışmadır" dedi.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken:

Riskleri doğru analiz etme sorumluluğumuz bulunuyor

İklim değişikliğinin artık ekonomik ve toplumsal sonuçlarını bugün yaşadığımız bir gerçeklik olarak karşımızda durduğunu vurgulayan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "Orman yangınlarının sıklığı, yayılma hızı ve etkilediği alan artarken sigorta sektörünün rolünü yalnızca yangın sonrasında oluşan zararı karşılamakla sınırlandırmamız mümkün değil. Risk, sigortacılığın ham maddesini oluşturuyor. Dolayısıyla sektör olarak riskleri doğru analiz etme ve gerçekleşmeden önce azaltmaya katkı sağlama sorumluluğumuz bulunuyor. Bu doğrultuda geçmiş hasar verilerinin; uydu görüntüleri, meteorolojik veriler, bitki örtüsü, kuraklık düzeyi ve yerleşim bilgileriyle birlikte değerlendirilmesi büyük önem taşıyor" dedi. Yapay zekâ ve coğrafi bilgi sistemleriyle desteklenen risk haritaları sayesinde yüksek risk taşıyan bölgeler ve dönemlerin daha doğru belirlenebileceğini; kamu kurumları, yerel yönetimler, akademi ve sivil toplum kuruluşları arasındaki veri paylaşımıyla erken uyarı ve önleme mekanizmalarının da güçlendirilebileceğini ifade eden Yavuz Ölken, özellikle ormanlık alanlarla yerleşim ve sanayi bölgelerinin kesiştiği noktalarda yapı malzemelerinden çevre düzenlemesine, tahliye planlarından yangına müdahale altyapısına kadar uzanan bütüncül risk mühendisliği çalışmalarının de yürütülebileceğini söyledi.



'SEKTÖR DOĞAL VARLIKLARI GÖZETMELİ'

Sigortanın afet konusundaki önleyici rolüne dikkat çeken Yavuz Ölken, "Yenilikçi sigorta çözümleriyle sigorta şirketleri, risk azaltıcı yatırımları teşvik eden fiyatlama ve teminat modelleri de geliştirebilir. Yangına dayanıklı malzeme kullanımı, düzenli bakım, çevresel risk analizi ve acil durum planlaması gibi önlemleri hayata geçiren sigortalıların desteklenmesi, sigortayı önleyiciliği teşvik eden güçlü bir mekanizmaya dönüştürebilir. Bununla birlikte sektörün yalnızca zarar gören ekonomik varlıkları değil, doğal varlıkların ve ekosistemlerin taşıdığı değeri de daha fazla gözetmesi gerekiyor. Ormanların yeniden kazanılmasına, biyolojik çeşitliliğin korunmasına ve yangın sonrası ekolojik iyileşmeye katkı sağlayacak modeller geliştirilmesi bu yaklaşımın önemli bir parçası olmalı. AXA Türkiye olarak 2030 Adaptif Sigortacılık vizyonumuzla; değişen riskleri öngören, bu risklere uyum sağlayan ve sürekli gelişen bir sigortacılık anlayışıyla hareket ediyoruz. Empati Güvencesi yaklaşımımız da bu vizyonun en güçlü yansımalarından birini oluşturuyor. İnsanların risklere karşı hazır olmalarını destekleyen, dayanıklılıklarını güçlendiren ve daha güvenli bir gelecek kurmalarına katkı sunan çözümler geliştirmeyi önceliklendiriyoruz" dedi.

> AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, orman yangınlarıyla ilgili değerlendirmesinde "Sektör olarak riskleri doğru analiz etme ve gerçekleşmeden önce azaltmaya katkı sağlama sorumluluğumuz bulunuyor. Bu doğrultuda geçmiş hasar verilerinin; uydu görüntüleri, meteorolojik veriler, bitki örtüsü, kuraklık düzeyi ve yerleşim bilgileriyle birlikte değerlendirilmesi büyük önem taşıyor" dedi.

Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer:

İklim değişikliği yangın riskini artırıyor

> Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, sigorta şirketlerinin yalnızca binaları ve ekonomik varlıkları değil, orman ekosistemlerinin kendisini de risk yönetiminin bir parçası olarak algılaması gerektiğini belirtti.

Türkiye'de ve dünyada her yıl yaşanan orman yangınlarının yalnızca ormanları ve biyolojik çeşitliliği yok etmekle kalmayarak can ve mal kayıplarına da yol açtığını belirterek sözlerine başlayan Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, iklim değişikliği, artan sıcaklıklar, kuraklık, karbon emisyonları ve plansız kentleşme gibi faktörlerin yangın riskini giderek artırırken, sigorta sektöründe zararın karşılanması, azaltılması ve önlenmesi yönünde çalışmalar yapılmasının büyük fayda sağlayacağını söyledi. Tümer, konuyla ilgili değerlendirmesinde "Sigorta şirketleri yalnızca binaları ve ekonomik varlıkları değil, orman ekosistemlerinin kendisini de risk yönetiminin bir parçası olarak algılamalıdır. Yangına dirençli orman yapısının oluşturulması, su havzalarının korunması ve doğal yaşam alanlarının iyileştirilmesi gibi projelerde aktif rol almalıdır. Döngüsel Onarım Modeli ile, hasar anında nakit tazminat veya sıfır parça değişimi yerine, yenilenmiş/geri dönüştürülmüş parça kullanımını ve çevreci onarım merkezlerini teşvik eden ürünlerin oranı artırılmalıdır" ifadelerini kullandı. "Sigorta şirketlerinin uydu görüntüleri, meteorolojik veriler, yangın geçmişi, bitki örtüsü ve yapılaşma yoğunluğu gibi verilerle desteklediği risk kabul kriterlerinin, orman yangınlarıyla mücadelede kamu kurumları, yerel yönetimler, üniversiteler, bilim insanları ve sivil toplum kuruluşlarının çalışmalarıyla bir araya getirilmesi; erken uyarı, risk haritalama ve afetlere hazırlık konusunda önemli katkılar sağlayabilecektir. Böylece oluşturulacak yangın risk haritaları ile riskin nerede ve hangi koşullarda yoğunlaştığı daha erken görülebilecektir" diyen Mehmet Tümer, riski gerçekleşmeden önce öngören ve azaltan proaktif bir sigortacılık yaklaşımının benimsenmesi gerektiğini ise şu sözlerle vurguladı: "Yangına dayanıklı uygun çatı ve cephe malzemelerinin kullanılması, yangın tampon bölgeleri oluşturulması, arazi temizliği yapılması, erken uyarı, algılama, önleme ve söndürme sistemlerinin aktif olarak kurulumunun yönlendirilmesi hem sigortalı bilincinin artırılmasını sağlayacak hem de prim mekanizması, yatırım gücü ve sahip olduğu risk verisini doğru kullanan bir sigorta sektörünün gelişimini sağlayacaktır. Parametrik Doğal Afet Sigortaları ile; biyoçeşitlilik kaybı, kuraklık veya orman yangınları sonrasında ekosistemin hızla iyileştirilmesini finanse eden, doğrudan uydu verilerine bağlı hızlı ödeme mekanizmalarını destekleyen ürünler teşvik edilmeli ve yaygınlaştırılmalıdır."



'İKLİM RİSKİNİ ELE ALAN ÜRÜNLER GELİŞTİRİLMELİ'

Günümüz dünyasında değişen iklim ve afet risklerine göre özellikle orman yangınlarının yoğunlaştığı kırsal bölgelerde sigorta sektörünün mevcut ürünlerin kapsamının genişletmesi ve iklim risklerini doğrudan ele alan yenilikçi ürünler geliştirmesi önemli bir ihtiyaç olarak değerlendiren Tümer, sözlerini şöyle sürdürdü: "Tarım, hayvancılık, ormancılık ve küçük ölçekli kırsal işletmeler açısından bir yangının etkisi, yalnızca fiziksel varlıkların kaybıyla sınırlı olmayıp üretimin durması, gelir kaybı, yeniden üretime başlanamaması gibi sorunlar yaratmaktadır. Bu nedenle teminat kapsamı genişletildikçe sigortalı ihtiyaçları daha kolay sağlanabilecektir. Öte yandan sıcaklık, kuraklık, aşırı yağış veya yangın riski gibi belirli göstergelere bağlı çalışan parametrik sigorta modelleriyle, hasarın uzun ekspertiz süreçleri beklenmeden belirli koşullar gerçekleştiğinde hızlı ödeme yapılmasını sağlayacak ve böylece çok daha kısa sürede toparlanma gerçekleşebilecektir. Riskin yüksek olduğu bölgelerde risk azaltıcı yangın önleme altyapısına yatırım yapan veya risk azaltma standartlarını karşılayan üreticilere prim avantajı sağlanması sigortalılık bilincini artıracak müşteri memnuniyeti sağlayacaktır."

İklim krizinin etkisiyle artan orman yangınları ve ekolojik afetlerin kırsal alandaki ekonomik ekosistemi doğrudan tehdit ettiğine de dikkat çeken Tümer, "Sigorta sektörünün bu bölgelerdeki ürün kapsayıcılığını artırması sadece bir tercih değil, üretim sürekliliği ve finansal dayanıklılık açısından stratejik bir zorunluluktur. Orman yangınları yalnızca ağaç kütlesini yakmakla kalmıyor; arıcılık, zeytincilik, hayvancılık, odun dışı orman ürünleri üretimi ve ekoturizm gibi kırsal geçim kaynaklarını bir anda yok ediyor. Kırsaldaki lokal üreticinin teminatsız kalarak üretimden çekilmesi, ulusal gıda ve ham madde tedarik zincirinde kalıcı hasarlara yol açıyor. Parametrik Sigortalar; hasar ekspertizi beklenmeksizin sıcaklık, rüzgâr hızı ve nem oranı gibi belirlenen eşik değerler (örneğin yangın risk endeksi) aşıldığında otomatik ödeme yapar. Kırsaldaki üreticiye acil likidite sağlar. Kamu-Özel Sektör İş Birliği ile TARSİM ve DASK benzeri yapıların kapsama alanları genişletilerek iklim kaynaklı yangın ve orman köylüsü riskleri devlet destekli reasürans havuzlarıyla desteklenmelidir" dedi.

Yapay zekâ riski, sorumluluğu ve dayanıklılığı yeniden şekillendiriyor

Willis Towers Watson Network (WTW) Araştırma Ağı, risk ve dayanıklılık değerlendirmesi serisinde, yapay zekânın sigortacılığı nasıl dönüştürdüğü ile risk yönetimi, yönetim ve operasyonlar alanlarında sorumlu kullanıma ilişkin ortaya çıkan yeni zorlukları ele alıyor.
Teknolojik gelişmelerin çoğunda, bir noktadan sonra yeniliklerin nasıl bir dönüşüm yaratacağının asıl soru haline geldiğine dikkat çeken rapor, yapay zekâ için de bu sorunun ana gündem maddesi haline geldiğini belirtiyor. Yapay zekânın artık iş süreçlerinin ayrılmaz bir parçası hâline geldiğini söyleyen WTW, bu yeni teknolojinin artık hasar dosyalarını incelediğini, sigortalama kararlarının şekillenmesine katkı sağladığını ve siber tehditleri filtrelediğini söylerken aynı zamanda, finansal, operasyonel ve insani açıdan önemli sonuçlar doğuran karar ve süreçlerin arka planında giderek daha fazla yer aldığını vurguluyor. Artık asıl meselenin yapay zekânın sorumlu bir şekilde benimsenmesi olduğunun altını çizen rapor, bu durumun göründüğü kadar basit olmadığına dikkat çekiyor. WTW yapay zekâ kullanımıyla ilgili mevcut durumu şu şekilde özetliyor:
"Bu ilk bakışta basit gibi görünse de uygulamada durum hiç de öyle değil. Yapay zekâ teknolojileri hızla gelişirken, denetim mekanizmaları aynı hızda ilerleyemiyor. Pek çok kuruluş, tam anlamıyla sorgulayıp denetleyemediği sistemlere güveniyor; her zaman filtreden geçmemiş verileri kullanıyor ve hâlâ gelişim sürecinde olan kullanım politikaları içinde faaliyet gösteriyor. Bunun sonucunda ise riskin nasıl ortaya çıktığı, nasıl dağıldığı ve bazı durumlarda nasıl büyüdüğü konusunda önemli bir dönüşüm yaşanıyor."



YAPAY ZEKÂ SEKTÖRÜ RİSKE AÇIK BİR HALE GETİREBİLİR

Sigorta sektörü açısından bunun, adaptasyon süreci kolay olmayan bir alan olduğunu kaydeden çalışma, "Sektör belirsizliklerle çalışmaya alışkın olsa da bunu genellikle geçmiş deneyimler, veriler ve emsal uygulamaların sağladığı güçlü bir temel üzerinden yapıyor. Ancak yapay zekâ söz konusu olduğunda bu dayanaklar çok daha zayıf. Risk maruziyeti birçok branşta giderek artarken, hukuki sorumluluk, hesap verebilirlik ve sigortalanabilirlik gibi temel konular ise hâlâ netlik kazanma sürecinde" tespitini yapıyor.
Ancak rapora göre söz konusu durumun her durumda mutlaka temkinli davranılması gerektiği anlamına gelmiyor. Yapay zekânın hâlihazırda sigortacılığın birçok alanında hız, tutarlılık ve öngörü kapasitesini artırarak somut değer yarattığına vurgu yapılırken bu değerin tam anlamıyla ortaya çıkarılmasının ise güçlü denetim yapıları, insan faktörünün devreye girdiği net kontrol noktaları ve güvenilirliğini oluşturmaya yönelik ölçülü bir yaklaşıma bağlı olduğu ifade ediliyor.
Willis Towers Watson Network Araştırma Ağı yayınladığı Risk ve Dayanıklılık Değerlendirmesi serisinin bu sayısı, bu boşluğa odaklanarak yapay zekânın uygulamada nasıl kullanıldığını ve risklerin hangi alanlarda ortaya çıkmaya başladığını inceliyor.
Rapor, konuyla ilgili kaleme alınan bazı makalelerin ana fikirlerini paylaşarak yapay zekânın sorumlu şekilde benimsenmesine ilişkin bütüncül bir bakış açısı sunarken; insan, süreç ve sistemler arasında birbirini etkileyen bir dizi zorluğa da dikkat çekiyor. Kuruluş açısından bu konu, üzerinde sürekli çalışılan bir alan olmayı sürdürüyor. WTW'ye göre yapay zekânın kendisi yeni bir teknoloji değil. Değişen şey, yapay zekânın nasıl kullanıldığı ve bununla birlikte sistemlerin riske ne kadar açık hale geldiği. Bu riskin önemli bir bölümü ise ancak şimdi görünür hâle gelmeye başladı. Rapor, artık amacın genel tartışmaların ötesine geçerek daha somut bir yaklaşıma yönelmek ve riskin nerelerde biriktiğini, nasıl yayıldığını ve etkili bir yapay zekâ kullanımının pratikte nasıl olması gerektiğini belirlemek olduğunu belirtiyor. Yapılan analizde hedefin yalnızca olumsuz etkileri kontrol altına almaktan ibaret olmadığı vurgulanırken yapay zekâ sistemlerin insan ile birlikte çalışarak nasıl daha iyi ve güvenilir sonuçlar ortaya koyabileceğini anlamanın önemine değiniliyor. WTW bu çerçevede yazılmış makale ve analizlerin temel çıkarımlarını derleyerek konuyla alakalı kapsamlı bir özet sunuyor.

2026'da yapay zekâ riski, sorumluluk ve sigortalanabilirlik

Yapay zekâ günlük karar alma süreçlerinin bir parçası hâline geldikçe, sorumluluk konusundaki sorular da teoriden uygulamaya taşınmaya başlıyor. Bu makale, özellikle kuruluşların sigortalama süreçleri, operasyonlar ve müşteri etkileşimlerinde yapay zekâ çıktılarından yararlandığı durumlarda sorumluluk kavramının nasıl şekillenmeye başladığını inceliyor. Ayrıca, bu kullanım alanlarının yaygınlaşmasıyla mevcut sigorta yapılarının hangi noktalarda baskı altında kalabileceğine dikkat çekiyor.

Yapay zekâ destekli tehdit tespiti: Siber risk yönetiminde yeni bir dönem

Siber riskler de yapay zekâ ile birlikte dönüşüm geçiriyor. Yapay zekâ bir yandan tehditleri daha hızlı tespit ederek bunlara daha hızlı yanıt vermeyi sağlarken buna paralel olarak siber güvenlik yeteneklerini güçlendiriyor. Diğer yandan ise daha gelişmiş saldırıların önünü açıyor.
Bu makale, yapay zekânın siber risk ortamının her iki tarafını da nasıl yeniden şekillendirdiğini ortaya koyarak bu ikili dinamiği inceliyor. Sigortacılar açısından zorluk, daha uyarlanabilir, daha ölçeklenebilir ve geleneksel yaklaşımlarla ölçülmesi giderek zorlaşan bir risk yapısına ayak uydurmak.

Hasar yönetimi ve kurumsal dayanıklılık danışmanlığında yapay zekâ kullanımı

Yapay zekânın en hızlı ve doğrudan etkilerinden bazıları, sigortacılığın temel süreçlerinde görülmeye başlanıyor. Bu makale, yapay zekânın hasar süreçleri ve dayanıklılık danışmanlığında nasıl kullanıldığını, verimliliği artırırken karar alma biçimlerini de nasıl değiştirdiğini ele alıyor. Ayrıca bu yetkinliklerin yaygınlaştırılmasının önündeki pratik zorluklara, özellikle denetim ve tutarlılık konularına değiniyor.

Bir yapay zekâ liderinin anatomisi

Tüm kuruluşlar yapay zekâ konusunda aynı hızda ilerlemiyor ve bunun nedenleri yalnızca teknolojiye erişimle sınırlı değil. Bu makale, önde gelen yapay zekâ kullanıcılarını diğerlerinden ayıran özellikleri; veri altyapısından yönetime, kurum kültüründen uygulama becerisine kadar farklı boyutlarıyla ele alıyor. Makale, basit ancak önemli bir noktaya dikkat çekiyor: Yapay zekâ kullanımındaki başarı, kullanılan araçlardan çok bu teknolojilerin kuruma nasıl entegre edildiğiyle ilgili. Risk liderleri açısından bu durum, operasyonel dayanıklılık ve uzun vadeli rekabet gücü üzerinde doğrudan etkiler yaratıyor.

Otonom araçlar: Güven yolculuğu

Otonom araçlar, yapay zekânın riski nasıl yeniden dağıttığını açıkça gösteren bir örnek sunuyor. Kontrol sürücülerden sistemlere doğru kaydıkça, sorumluluğun kapsamı daha karmaşık hale geliyor ve kapsama üreticilerden yazılım sağlayıcılarına ve işletmecilere kadar birçok paydaşı dahil oluyor. Bu makale, test süreçleri, doğrulama çalışmaları ve yönetim mekanizmaları aracılığıyla bu ortamda güvenin nasıl oluşturulduğunu inceliyor. Sigortacılar açısından ise bu durum, sorumluluğun paylaşıldığı, sürekli değiştiği ve teknolojik performansla yakından bağlantılı olduğu bir dünyaya uyum sağlama zorluğunu ortaya koyuyor.

Senaryo ile gerçek arasındaki fark: Yapay zekâ çağında insan faktörü

Yapay zekâ etrafındaki kamuoyu tartışmalarının büyük bölümü uç senaryolara odaklanıyor ancak risklerin çoğu gündelik kullanım alanlarında ortaya çıkıyor. Bu yazı, odağı günlük kullanıma geri getirerek insan aklının pratikte yapay zekâ sistemleriyle nasıl etkileşim kurduğunu inceliyor. Aşırı güven, yanlış yorumlama veya yetersiz denetimin erken fark edilmesi daha zor hata süreçlerine nasıl yol açabileceğini ortaya koyuyor. Makalenin mesajı ise şu: Dayanıklılık yalnızca sistemin kendisine değil, insanların bu sistemlerle nasıl etkileşim kurduğuna da bağlı.

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

Artan eğitim maliyetleri güvence ihtiyacını büyütüyor

Artan eğitim maliyetleri güvence ihtiyacını büyütürken, ailelerin çocuklarının öğrenim hayatını uzun vadede nasıl sürdüreceği de daha fazla önem kazanıyor. Okul ücretlerinden servis ve yemeğe, kırtasiyeden barınmaya kadar uzanan giderlerin yanında beklenmedik gelir kayıpları da eğitim planlamasında sigorta güvencesini gündeme getiriyor.



Yeni eğitim öğretim yılının başlamasına sayılı günler kala ailelerin eğitim harcamaları da yeniden hız kazanıyor. Okul ücretlerinin yanı sıra servis, yemek, kırtasiye, kurs, teknoloji ve barınma gibi farklı kalemler düşünüldüğünde, bir çocuğun eğitim hayatı aileler açısından uzun yıllar devam eden önemli bir bütçe planlamasını beraberinde getiriyor. Eğitim için yapılan planların önemli bir bölümü ise hanenin mevcut ve gelecekteki gelirinin devam edeceği varsayımına dayanıyor. Oysa yaşam kaybı, hastalık veya çalışma gücünün kaybedilmesi gibi beklenmedik durumlar, yalnızca ailenin mevcut yaşam standardını değil, çocuk için yıllar öncesinden yapılan eğitim planlarını da etkileyebiliyor. Bu nedenle eğitim giderlerinin nasıl karşılanacağının yanı sıra gelirin kesintiye uğradığı bir durumda eğitimin nasıl sürdürüleceği de finansal planlamanın önemli başlıklarından biri haline geliyor.

EĞİTİM UZUN VADELİ BİR BÜTÇEYE DÖNÜŞÜYOR

Türkiye'de örgün eğitimin büyüklüğü, eğitim için yapılan finansal planlamanın ne kadar geniş bir kesimi ilgilendirdiğini de gösteriyor. Millî Eğitim Bakanlığı'nın 2024-2025 örgün eğitim istatistiklerine göre Türkiye'de okul öncesi, ilköğretim ve ortaöğretimde 17 milyon 956 bin 523 öğrenci bulunuyor. Öğrencilerin eğitim hayatı boyunca ortaya çıkan ihtiyaçlar ise yaş ve eğitim kademesi ilerledikçe değişiyor.

Üstelik eğitim giderleri yalnızca okul ücretinden oluşmuyor. Servisten yemeğe, yardımcı kaynaklardan dijital araçlara kadar farklı harcama kalemleri ailelerin her eğitim döneminde yeniden karşılaştığı maliyetler arasında bulunuyor. Üniversite dönemine gelindiğinde başka bir şehirde eğitim, barınma ve günlük yaşam giderleri de bütçeye eklenebiliyor. Bu nedenle eğitim, tek dönemlik bir harcamadan çok yıllara yayılan finansal bir sorumluluk olarak öne çıkıyor.

BUGÜNÜN PLANI YARINI DA KAPSAMALI

Aileler çocuklarının hangi okulda okuyacağından üniversite eğitimine kadar pek çok konuda uzun vadeli plan yaparken, bu planın beklenmedik durumlarda nasıl devam edeceği çoğu zaman ikinci planda kalabiliyor. Eğitim sigortaları da tam bu noktada, çocuğun öğrenim hayatının aile bütçesinde yaşanabilecek ciddi bir değişimden mümkün olduğunca az etkilenmesini amaçlayan ürünler arasında yer alıyor. Hayat sigortacılığı çatısı altında sunulan bu ürünlerde temel yaklaşım, çocuğun eğitimini finanse eden kişinin başına gelebilecek belirli risklerin eğitim planını yarıda bırakmasının önüne geçmek. Ürünlerin kapsamı ve sağladığı güvenceler şirketlere göre farklılık gösterebilirken, ortak nokta gelecekte karşılaşılabilecek bir gelir kaybının çocukların eğitimine olan etkisini azaltmak.

FARKINDALIK ÜRÜNÜN GELİŞİMİNDE BELİRLEYİCİ

Sigorta ürünlerinde ihtiyaç çoğu zaman bir riskle karşılaşıldığında daha görünür hale geliyor. Eğitimde ise riskin sonucu yalnızca ortaya çıkan maddi kayıpla sınırlı kalmıyor; yıllardır sürdürülen bir eğitim planının değişmesi veya yarıda kalması da söz konusu olabiliyor. Bu nedenle eğitim sigortalarının yalnızca bir sigorta ürünü olarak değil, ailelerin uzun vadeli finansal planlamasının bir parçası olarak değerlendirilmesi önem taşıyor. Ürünün daha geniş bir kesim tarafından tanınması ise sunduğu güvencelerin doğru anlatılmasıyla doğrudan ilişkili. Eğitim dönemlerinin başlangıcı, okul tercihleri ve kayıt süreçleri gibi ailelerin eğitim bütçesini yeniden

değerlendirdiği dönemler, sigorta ihtiyacının da gündeme gelebileceği zamanlar olarak öne çıkıyor. Ailelerin ürünü hangi risklere karşı, ne kadar süreyle ve nasıl bir güvence sağladığını bilerek değerlendirmesi, bu alandaki farkındalığın gelişmesinde önem taşıyor.

EĞİTİM DEĞİŞTİKÇE İHTİYAÇLAR DA DEĞİŞİYOR

Eğitim biçimlerinin ve ailelerin harcama alışkanlıklarının değişmesi, eğitim sigortalarına yönelik beklentileri de çeşitlendiriyor. Geleneksel okul giderlerinin yanına dijital eğitim araçları, yabancı dil eğitimi, farklı şehirlerde veya ülkelerde öğrenim gibi yeni maliyetlerin eklenmesi, eğitim için yapılan finansal planlamanın kapsamını genişletiyor.

Bu değişim sigorta şirketleri açısından da ürünlerin farklı ihtiyaçlara göre geliştirilmesini önemli hale getiriyor. Ailelerin değişen beklentilerine cevap veren teminat yapıları, daha erişilebilir ürünler ve eğitim sürecinin farklı aşamalarına yönelik hizmetlerin önümüzdeki dönemde daha fazla gündeme gelmesi bekleniyor. Eğitim maliyetleri ve uzun vadeli finansal planlama ihtiyacı arttıkça, eğitim sigortalarının ailelerin çocuklarının geleceğini güvence altına almak için değerlendirdiği seçenekler arasındaki yeri de güçleniyor.



YAPAY ZEKÂYA SORDUK

Yapay zekâya göre eğitim sigortalarının önümüzdeki dönemdeki gelişiminde kişiselleştirme, erişilebilirlik ve değişen eğitim ihtiyaçlarına uyum öne çıkacak. Ailelerin gelir düzeyi, çocuğun yaşı, kalan eğitim süresi ve planlanan eğitim giderleri gibi değişkenlere göre şekillenen ürünlerin daha fazla önem kazanabileceği değerlendiriliyor. Yapay zekâ ayrıca eğitim sigortalarının yalnızca risk gerçekleştiğinde devreye giren bir güvence olarak değil, uzun vadeli eğitim planlamasının bir parçası olarak ele alınabileceğine dikkat çekiyor. Dijital kanallardan daha kolay erişilebilen, kapsamı anlaşılır ve farklı bütçelere uyarlanabilen ürünlerin yaygınlaşmasının, ailelerin eğitim sigortalarına yönelik farkındalığını artırabileceği öngörülüyor.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen:

Eğitim sigortası çocukların geleceğine finansal güvence sağlıyor

> Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, eğitim sigortasının ebeveynlerin karşılaşabileceği risklere karşı çocukların eğitim hayatının kesintisiz devam etmesini finansal güvence altına aldığını belirtti. Artan eğitim masraflarının ailelerin finansal güvence arayışını öne çıkardığını söyleyen Makaskesen, eğitim sigortalarına yönelik ilginin de arttığını ifade etti.

Eğitim sigortasının belirli riskler karşısında çocukların eğitim hayatlarının kesintisiz devam etmesini finansal güvence altına alan bir ürün olduğunu belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Didem Makaskesen, hane içindeki çalışan bireylerin çalışamaz duruma gelmesiyle ortaya çıkabilecek ekonomik zorluklara karşı çocuğun eğitim hayatının güvence altına alınabildiğini söyledi.

Yaşam kaybı riskine karşı teminat sağlayan eğitim sigortasında tercihe bağlı olarak kaza sonucu tam ve kalıcı sakatlık ya da kritik hastalık teminatlarının da sunulabildiğini aktaran Makaskesen, "Sigortalının, yani ebeveyn ya da bir öğrencinin eğitimini üstlenen kişinin, teminat altına aldığı risklerden herhangi birinin gerçekleşmesi durumunda çocuğun eğitim hayatını finansal güvence altına almak mümkün oluyor" dedi.

'EĞİTİM RİSKLERDEN BAĞIMSIZ HALE GELİYOR'

Teminat tutarının çocuğun kalan eğitim süresi ve yıllık eğitim giderleri dikkate alınarak belirlendiğini söyleyen Makaskesen, farklı ve çoklu risk teminatı seçeneklerinin de sunulduğunu belirtti. Çocuğun yıllık eğitim masrafının 10 bin dolar olduğu ve beş yıl boyunca eğitim güvencesi sağlanmak istendiği bir durumda teminat tutarının 50 bin dolar olarak belirlendiğini aktaran Makaskesen, bu tutarın her yıl 10 bin dolar azalarak beş yıllık eğitim süresi boyunca devam ettiğini kaydetti.

Makaskesen, sistemin sağladığı güvenceyi, "Böylece, bu ürün sayesinde çocuğun eğitim hayatı, ebeveynin başına gelebilecek olası risklerden bağımsız hale gelir. Belirlenen süre ve teminat tutarı kapsamında, çocuğun eğitim hayatı boyunca oluşacak eğitim giderleri sigorta şirketi tarafından karşılanır" sözleriyle anlattı.

'VERGİ AVANTAJI VE EK FAYDALAR SUNUYORUZ'

Eğitim sigortasının önemli avantajlarından birinin vergi avantajı olduğunu belirten Makaskesen, ödenen primin tamamının, primin ödendiği ayda elde edilen ücretin %15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla gelir vergisi matrahından indirilebildiğini ifade etti. Anadolu Hayat Emeklilik'in "Çocuğum için Eğitim Sigortası" ürününde vergi avantajının yanı sıra farklı ek faydalar da sunduklarını belirten Makaskesen, "Müşterilerimize vergi avantajına ek olarak acil durumlarda, S.O.S. International Ambulans Servisi A.Ş.'nin sunduğu kara ambulansı ve sağlık danışmanlığı hizmetinden ücretsiz yararlanma, anlaşmalı sağlık kuruluşlarında, Anadolu Sigorta ürünlerinde ve İş Kültür Yayınları'nda indirim gibi ek faydaları da sunuyoruz" dedi.



'FİNANSAL GÜVENCE ARAYIŞI ÖNE ÇIKARIYOR'

Türkiye Sigorta Birliği tarafından yayımlanan 2026-2027 dönemini kapsayan Hayat Sigortacılığı Pozisyon Belgesi'nde çocukların eğitiminin kesintiye uğramasının kritik risk kategorisinde ele alındığını hatırlatan Makaskesen, Millî Eğitim Bakanlığı Örgün Eğitim İstatistiklerine göre 2024-2025 eğitim öğretim yılında okul öncesi, ilköğretim ve ortaöğretim düzeyinde toplam 17 milyon 956 bin 523 öğrencinin eğitim aldığını, bunların 1 milyon 539 bin 579'unun özel eğitim kurumlarında bulunduğunu aktardı. Başta özel öğretim kurumlarında eğitim alan öğrenciler olmak üzere, ekonomik risklere karşı eğitim hayatının kesintisiz devamının güvence altına alınmasının önemine dikkat çeken Makaskesen, "Özel okulların yaygınlaşması, artan eğitim masraflarına karşı finansal bir güvence arayışını ön plana çıkarmaktadır. Bunun ışığında, çocuklarının öğrenim hayatını güvence altına almak isteyen ebeveynlerin eğitim sigortasına yöneliminin arttığını gözlemliyoruz" ifadelerini kullandı.



'FAYDALAR ÜRÜNÜ DAHA ÇEKİCİ HALE GETİRİYOR'

Eğitim sigortalarının daha yakından tanınması ve yaygınlaşması için velilere doğru kanallar üzerinden ulaşılması gerektiğini belirten Makaskesen, eğitim ihtiyaçlarının ortaya çıktığı dönemlerde gerçekleştirilecek kampanyaların da ürünlere yönelik ilgiyi artırabileceğini söyledi. Eğitim sigortasının yanında sunulan ek faydaların ebeveynler açısından ürünü çekici kılan unsurlardan biri olduğunu ifade eden Makaskesen, gündelik hayatı kolaylaştıran hizmetlerin kapsamının geliştirilmesi ve ihtiyaç duyulan noktalarda ürün tasarımının güncellenmesinin yeni ailelerin ürünle tanışmasında etkili olacağını kaydetti. Sektörde birçok şirketin eğitim sigortasını farklı seçenek ve özelliklerle zenginleştirerek sunmasının ve ürünün etkin biçimde iletişiminin yapılmasının ilgiyi artırdığına dikkat çeken Makaskesen, önümüzdeki döneme ilişkin beklentisini ise şöyle aktardı: "Bu çalışmaların odağında ve ailelerin artan bilincini düşündüğümüzde ilerleyen dönemlerde eğitim sigortaları için ayrılan hane bütçesinin artmasını bekleyebiliriz."

Emeklilik reformuna yönelik ihtiyaç öne çıkıyor

Allianz Araştırma'nın 8 ülkede 8 binden fazla kişinin katılımıyla gerçekleştirdiği Emeklilik Reformu Araştırması 2026, sosyal güvenlik sistemlerinin sürdürülebilirliği için reform ihtiyacının geniş ölçüde kabul edildiğini ancak hükümetlerin gerekli düzenlemeleri hayata geçireceğine yönelik güvenin daha düşük seviyede kaldığını ortaya koydu. Araştırma, emeklilik gelirinde bireysel tasarrufların öneminin artarken finansal ve emeklilik okuryazarlığındaki açıkların sürdüğüne de işaret etti.



Allianz Araştırma tarafından yayımlanan '2026 Emeklilik Reformu Araştırması' raporu, sosyal güvenlik ve emeklilik sistemlerinin sürdürülebilirliğine ilişkin kamuoyu beklentilerini ortaya koydu. Avusturya, Fransa, Almanya, İtalya, Polonya, İspanya, Birleşik Krallık ve ABD'de 8 bin 48 kişinin katılımıyla gerçekleştirilen araştırmaya göre, katılımcıların büyük bölümü mevcut sosyal güvenlik, emeklilik ve sağlık sistemlerinin sürdürülebilirliklerinin korunması için reforma ihtiyaç duyulduğunu düşünüyor. 8 ülkenin tamamında katılımcıların %80'inden fazlası reform gerekliliğine katılıyor. Buna karşılık, gerekli reformların hayata geçirileceğine yönelik güven daha düşük seviyede bulunuyor. Araştırmaya göre 8 ülke genelinde katılımcıların yalnızca yaklaşık yarısı, ülkelerinin uzun vadeli ekonomik sürdürülebilirliği sağlamak için gerekli reformları uygulayabileceğine inanıyor. Bu oran ABD'de yaklaşık %66, Polonya'da %63 seviyesinde bulunurken Almanya'da %42'ye, İtalya'da ise %36'ya geriliyor. Araştırmada yaş grupları arasında da dikkat çekici bir farklılık ortaya çıkıyor. Reform ihtiyacının daha ileri yaş gruplarında daha güçlü şekilde kabul edildiği görülürken, reformların uygulanacağına yönelik güven yaşla birlikte azalıyor. Gerekli reformların hayata geçirileceğine inananların oranı 18-34 yaş grubunda %61 iken, 35-49 yaş grubunda %54'e, 50-64 yaş grubunda %44'e ve 65-79 yaş grubunda %43'e düşüyor. Allianz Araştırma, bu tabloyu yaşlı kuşakların reform ihtiyacına daha güçlü şekilde inanmasına karşın reformların uygulanabilirliği konusunda daha temkinli olması şeklinde değerlendiriyor.

REFORM GÜNDEMİN İLK SIRALARINDA YER ALMIYOR

Araştırmaya göre emeklilik reformunun gerekli olduğu konusunda geniş bir kabul bulunmasına rağmen konu, kamuoyunun en acil reform öncelikleri arasında üst sıralarda yer almıyor. Katılımcılar sağlık sistemi, göç ve konut alanlarını emeklilik sistemlerinin önünde konumlandırıyor. Allianz Araştırma, bunun emeklilik reformlarının ertelenmesinde rol oynayabileceğine dikkat çekiyor.
Öte yandan emeklilik reformuna yönelik talebin yaşla birlikte güçlendiği görülüyor. Özellikle 50-64 yaş grubundaki katılımcılar, kamu emeklilik sistemini reform önceliği olarak değerlendirme konusunda öne çıkıyor.
Raporda, reform seçeneklerinin ülkeler arasında büyük ölçüde benzerlik gösterdiği, ancak uygulanacak politika bileşiminin ülkelerin demografik yapısı, iş gücü piyasası koşulları ve emeklilik sistemlerinin kamu, mesleki ve özel kaynaklara dayalı yapısına göre farklılaşması gerektiği belirtiliyor. Öne çıkan seçenekler arasında emeklilik yaşının yükseltilmesi, çalışma hayatının uzatılması, mesleki ve özel emeklilik sistemlerinin güçlendirilmesi, finansal okuryazarlığın geliştirilmesi ile prim ve aylık seviyelerinde düzenlemeler yer alıyor.

EK TASARRUF EN FAZLA KABUL GÖREN SEÇENEK

Katılımcıların reformların finansman yükünün nasıl paylaşılması gerektiğine ilişkin görüşleri ise daha fazla farklılaşıyor. Uzun vadede kamu maliyesinin sürdürülebilirliğinin sağlanması amacıyla katılımcıların en fazla kabul ettiği seçenek, daha fazla kişisel sorumluluk üstlenerek özel tasarrufların artırılması oldu. Bu seçeneği destekleyenlerin oranı %29 olarak ölçüldü.
Bunu daha uzun süre çalışma ve emekliliğin ertelenmesi izlerken, daha düşük kamu emeklilik ödemelerini kabul edebileceğini belirtenlerin oranı da yaklaşık dörtte bir seviyesinde kaldı. Daha yüksek vergi veya sosyal güvenlik primi ödenmesine yönelik destek ise sınırlı oldu. Katılımcıların %22'si ise sunulan seçeneklerin hiçbirini kabul etmeyeceğini belirtti.
Allianz Araştırma ayrıca, reform seçenekleri konusunda görüş ayrılıklarının reform karşıtlığıyla karıştırılmaması gerektiğini belirtiyor. Araştırmada önerilen tüm seçenekleri tamamen reddedenlerin azınlıkta kalması, katılımcıların önemli bölümünün emeklilik sistemlerinin uzun vadeli sürdürülebilirliği için bir tür düzenlemenin gerekli olduğunu kabul ettiğine işaret ediyor.

BİREYSEL SORUMLULUK ARTIYOR

Araştırmanın bir diğer bulgusu, emeklilik döneminde bireysel tasarrufların öneminin artmasına karşın katılımcıların önemli bölümünün emeklilik planlaması için gerekli bilgilere yeterince sahip olmaması. Katılımcıların yalnızca yüzde 18'i yüksek finansal okuryazarlık seviyesine sahipken, %57'si orta, %26'sı ise düşük finansal okuryazarlık seviyesinde bulunuyor. Emeklilik planlamasına ilişkin bilgi açığı, beklenen emeklilik süresinde de görülüyor. Araştırmaya göre ülkelerin çoğunda katılımcıların yalnızca yaklaşık üçte biri, emeklilik döneminde geçirmeleri muhtemel süreyi doğru tahmin edebiliyor. Kadınların ise emeklilikte geçirecekleri süreyi özellikle düşük tahmin etme eğiliminde olduğu belirtiliyor.
Benzer şekilde, katılımcıların yalnızca %11'i gelecekteki kamu emeklilik gelirine ilişkin ayrıntılı bir tahmine sahip olduğunu belirtiyor. Katılımcıların ortalama %45'i ise gelecekte ne kadar kamu emeklilik geliri elde edeceğini bilmediğini ifade ediyor. Araştırma, kamu emeklilik sistemlerinin emeklilik gelirindeki ağırlığı konusunda da ülkeler arasında farklılık bulunduğunu gösteriyor. Avusturya'da katılımcıların %53'ü, İspanya'da ise %64'ü emeklilik gelirlerinin yarısından fazlasının kamu emeklilik sisteminden geleceğini öngörüyor. Diğer ülkelerde bu oran %40'ın altında seyreden Birleşik Krallık ve ABD'den İtalya'daki %45 seviyesine kadar değişiyor.

EKONOMİYE UZUN VADELİ SERMAYE SAĞLAYABİLİR

Raporda, mesleki ve özel emeklilik sistemlerinin güçlendirilmesinin yalnızca emeklilik gelirlerinin güvence altına alınmasına değil, aynı zamanda ekonomiye uzun vadeli sermaye sağlanmasına katkıda bulunabileceği belirtiliyor. Fonlu emeklilik sistemlerinin güçlü olduğu ülkelerde hanehalkı finansal varlıklarının da daha yüksek olduğu ifade ediliyor. 2024 verilerine göre emeklilik varlıklarının GSYH'ye oranı Danimarka'da %204, ABD'de %147 ve Birleşik Krallık'ta %78 seviyesinde bulunurken Almanya'da %6 olarak gerçekleşiyor.
Raporda, emeklilik reformunun emeklilik döneminde gelir güvenliğini artırmanın yanı sıra uzun vadeli sermayenin ekonomiye kazandırılması, sermaye piyasalarının derinleştirilmesi ve gelecekteki ekonomik büyümenin desteklenmesi açısından da önem taşıdığı vurgulanıyor.

“Tüketiciler dijital hizmetleri artık bir standart olarak görüyor”

Sigorta sektöründeki rekabetin artık müşteri deneyimi alanında yaşandığını ifade eden **Swiss Re Türkiye Hayat ve Sağlık Reasüransı Bölge Müdürü Marc Hartenbach,** dijital inovasyonun ve müşteriye erişimin bu rekabette kritik bir rol oynayacağını vurguladı.

Swiss Re Türkiye Hayat ve Sağlık Reasüransı Bölge Müdürü Marc Hartenbach, Türkiye sigorta sektörünü dijital inovasyon çerçevesinden değerlendirerek şirketlerin underwriting ve operasyonel verimlilik konularında daha etkin bir süreç yürütmesi adına belli başlı önerilerde bulundu. “Underwriting süreçleri ve operasyonel verimlilik hâlâ sektörün en önemli gündem maddeleri arasında yer alıyor. Yapay zekâ ise bu alanlarda giderek belirleyici bir rol üstleniyor” diyen Marc Hartenbach, şu değerlendirmelerde bulundu:

Türk sigorta pazarını teknoloji inovasyonu açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?
Türkiye, dijitalleşme konusunda son derece dinamik bir pazar. Günlük hayatın her alanında güçlü bir dijital adaptasyon söz konusu. Online alışverişten streaming platformlarına, e-devlet uygulamalarından mobil hizmetlere kadar dijital kullanım yaygın ve doğal bir alışkanlık haline gelmiş durumda. Bu durum sigorta sektörü açısından da kritik bir eşik anlamına geliyor. Artık tüketiciler dijital hizmetleri “alternatif” olarak görmüyor — bunu bir standart olarak bekliyor. Hızlı, net ve sorunsuz bir deneyim talebi çok yüksek. Bu nedenle sigorta şirketlerinin dijital inovasyonu geleceğe yönelik bir yatırım değil, bugünün rekabetçi zorunluluğu olarak ele alması gerekiyor.

‘SÜREÇLERİ HIZLANDIRAN ŞİRKETLER ÖNE ÇIKACAK’

Bu dönüşüm sigorta şirketleri açısından pratikte ne ifade ediyor?
Sigorta şirketleri artık yalnızca kendi aralarında rekabet etmiyor. Müşteriler, yaşadıkları en iyi dijital deneyimi referans alıyor — bu bir e-ticaret platformu da olabilir, bir banka uygulaması da. Bu çerçevede, büyüme hedefleyen şirketler için müşteriye erişim kritik bir konu. Ve müşteri bugün dijital kanallarda. Öte yandan underwriting süreçleri ve operasyonel verimlilik hâlâ sektörün en önemli gündem maddeleri arasında yer alıyor. Yapay zekâ ise bu alanlarda giderek belirleyici bir rol üstleniyor. Buradaki temel mesaj net: Süreçlerini daha hızlı, daha anlaşılır ve daha kullanıcı dostu hale getiren şirketler rekabette öne çıkacaktır.

Türkiye’deki sigorta şirketlerinden beklentileriniz neler?
Pazarda hem kapasiteye hem de bilgiye yönelik güçlü bir talep var. Şirketler sadece reasürans kapasitesi değil; aynı zamanda yeni teknolojiler, underwriting inovasyonu ve veri kullanımına dayalı karar mekanizmaları konusunda somut, uygulanabilir bilgi talep ediyor. Biz de Swiss Re olarak bu noktada aktif bir rol üstleniyoruz. Çünkü pazarda bizim de ciddi bir risk paylaşımımız var. Amacımız, müşterilerimizin trendleri doğru okumasına, fırsatları değerlendirmesine ve daha güvenli adımlar atmasına katkı sağlamak.

Özellikle underwriting tarafında önemli bir paradigma değişimi var. Daha hızlı underwriting, müşteri kazanım süreçlerini hızlandırıyor. Ancak aynı zamanda underwriting, kârlılığın başladığı yer olmaya devam ediyor. Bu nedenle müşterilerin asıl sorusu artık “Bu teknoloji nedir?” değil, “Bu teknolojiyi nasıl en iyi şekilde kullanabilirim?” oluyor.

İnovasyonun önündeki en büyük engeller sizce neler?
En büyük zorluk fikir eksikliği değil. Asıl konu, teknolojinin en yüksek değeri yaratacağı doğru alanları belirlemek. İnovasyon mutlaka iş odaklı başlamalı. Bu konuda şu sorular sorulmalı: Hangi konuda pürüz var? Maliyet nerede oluşuyor? Gecikmeler nerede yaşanıyor? Ve teknoloji bu alanların hangisinde somut bir iyileştirme sağlayabilir? Bazı şirketler için odak noktası back-office olabilir: hasar süreçleri, doküman yönetimi, fraud tespiti ya da karmaşık underwriting işlemleri. Diğerleri için ise müşteri temas noktaları daha kritik olabilir: otomatik underwriting, hızlı onboarding ve satış noktası entegrasyonları gibi. Her iki yaklaşım da doğru olabilir. Önemli olan, somut değer yaratacak noktadan başlamak.

MagnumXP çözümünüz Türkiye’de yaygınlaşıyor. Bu süreç size ne kattı?
En önemli çıktı şu: Teknoloji tek başına değer yaratmaz, büyüme ile bağlantı kurduğunda anlam kazanır. MagnumXP, risk değerlendirme süreçlerini sadeleştirmek, kararları hızlandırmak ve sistem entegrasyonlarını güçlendirmek için tasarlanmış bir çözüm. Ancak asıl değer, sadece sistemi kurmakla değil; etrafındaki iş süreçlerini yeniden



tasarlamakla ortaya çıkıyor. Süreçleri sadeleştirmek, darboğazları ortadan kaldırmak ve hem müşteri hem de sigorta şirketi için daha akıcı bir deneyim yaratmak gerekiyor. Büyüme odaklı şirketler bu farkı çok iyi anlıyor ve buna göre hareket ediyor.

Son olarak Türk sigorta sektörüne nasıl bir mesaj vermek istersiniz?
Türkiye güçlü bir dijital altyapıya zaten sahip. Bundan sonraki adım, doğru uygulama ve ölçekleme. Şirketlere önerim: Öncelikle yüksek değer yaratacak bir veya iki kullanım alanı belirleyin. Sonuçları dikkatle ölçün ve başarılı uygulamaları hızla ölçeklendirin. İnovasyonu bir ‘imaj’ ya da pazarlama aracı olarak değil; hizmet kalitesini artırmak, süreçleri hızlandırmak, dağıtımı güçlendirmek ve daha iyi kararlar almak için bir araç olarak konumlandırmak gerekiyor. Bunu başaran şirketler için Türkiye, reasürans, teknoloji ve yerel pazar dinamizminin birleşerek güçlü bir büyüme hikâyesi yaratabileceği çok önemli bir örnek olacaktır.

HABER

Türk sigorta sektörünün aktif büyüklüğü 4 trilyon liraya yaklaştı

KPMG’nin dünyada ve Türkiye’de sigorta sektörünü değerlendirdiği ve geleceğe ilişkin öngörülerde bulunduğu 2026 yılı “Sigorta Sektörel Bakış” raporuna göre Türkiye sigorta sektörü, 2025 yılında brüt prim üretiminde nominal bazda %45,8, enflasyondan arındırılmış reel bazda ise %11,4 büyüme kaydetti. Bu artışla birlikte sektörün toplam prim üretimi 1,223 trilyon liraya ulaştı. Sektörün aktif büyüklüğü 3,8 trilyon liraya, özsermayesi ise 435 milyar liraya yükseldi. Genel bir artış eğilimi gösteren sigorta sektöründe, hayat sigortası primleri %79,1, hayat dışı sigorta primleri ise % 41,4 oranında büyüme gösterdi. Türkiye sigorta sektörünün net dönem kârı 2025 yılında %63 nominal artışla 168 milyar liraya yükselirken reel artış %25 düzeyinde gerçekleşti. Bu performans, sektörün son 3 yılda yaşadığı kârlılık dönüşümünü açıkça ortaya koyuyor: 2022 yılında 19,7 milyar lira olan net kâr, 2023’te 71 milyar liraya, 2024’te 112 milyar liraya ve nihayet 2025’te 168 milyar liraya ulaştı. Hayat dışı segment, 2015 yılında 856 milyon liralık zarar yaşamasına rağmen, sonraki dönemde tutarlı bir büyüme patikasına girdi ve 2023’te 47,6 milyar lira, 2024’te 69,5 milyar liraya ve 2025’te 115,1 milyar lira net kâr elde etti. Teknik kârlılık tarafında ise sektör 2025 yılında 192,5 milyar lira teknik kâr üretti, bu %86’lık bir artışa karşılık geliyor. Branş bazında değerlendirildiğinde; hayat dışı branşlar yüzde 84 artışla 154,7 milyar lira, hayat branşı yüzde 103 artışla 37 milyar lira teknik kâr sağladı. Buna karşılık emeklilik branşında teknik kâr %44 gerileyerek yaklaşık 800 milyon lira seviyesine düştü.



“Risk sözleşmenin ilk satırında başlar”

Av. Dr. Ahmet Karayazgan ile yeni kitabı ‘Ticari Sözleşmeler ve Kamu İhale Süreçlerinde Sigorta Hükümleri ve Uygulaması’ üzerine gerçekleştirdiğimiz röportajda, ticari sözleşmeler ve kamu ihalelerindeki sigorta hükümlerini konuştuk. “Risk, sözleşmenin ilk satırında başlar” diyen Karayazgan, yanlış hazırlanan sigorta hükümlerinin ciddi teminat kayıplarına yol açabileceğine dikkat çekti.

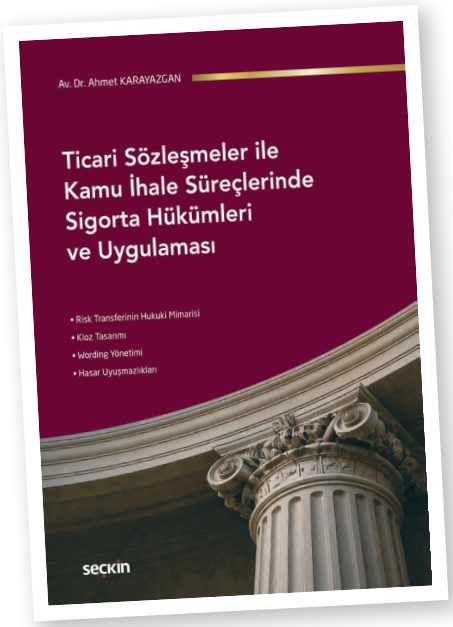
Av. Dr. Ahmet Karayazgan, uzun yıllardır sigorta ve reasürans hukuku alanında yürüttüğü çalışmalarını yeni kitabı “Ticari Sözleşmeler ve Kamu İhale Süreçlerinde Sigorta Hükümleri ve Uygulaması” ile okuyucularla buluşturuyor. Ticari sözleşmelerde yer alan sigorta hükümlerini hem hukuki hem de sigortacılık perspektifinden ele alan kitap; ticari sözleşmeler, EPC projeleri, kamu ihaleleri, inşaat projeleri ve büyük ölçekli yatırımlarda sigorta hükümlerinin nasıl hazırlanması gerektiğini uygulamaya dönük örneklerle inceliyor.
Sigorta şirketlerinden reasürans şirketlerine, brokerlerden eksperlere, risk mühendislerinden proje yöneticilerine, kamu idarelerinden yüklenicilere ve kurumsal hukuk departmanlarına kadar geniş bir kesime hitap eden çalışmada; uluslararası sigorta uygulamaları, sözleşme örnekleri, wording analizleri ve hasar senaryoları da yer alıyor. Karayazgan ile yeni kitabını, ticari sözleşmelerde sigorta hükümlerinin önemini, kamu ihalelerinde karşılaşılan riskleri ve sigorta sektöründe değişen risk yönetimi anlayışını konuştuk.

Sizi bu kitabı yazmaya yönlendiren temel ihtiyaç neydi?
Yaklaşık 30 yıldır sigorta hukuku alanında çalışıyorum. Bu süreçte gördüğüm en önemli sorunlardan biri, ticari sözleşmelerde yer alan sigorta hükümlerinin çoğu zaman standart metinler olarak kabul edilmesi ve yeterince analiz edilmemesiydi. Oysa milyonlarca dolarlık projelerde hasarın nasıl paylaşılacağı, hangi tarafın hangi riski üstleneceği ve sigorta teminatlarının kapsamı çoğu zaman birkaç maddelik sözleşme hükümleriyle belirleniyor. Kitabın temel amacı, bu hükümleri hem hukuki hem de sigortacılık perspektifinden değerlendirebilmek.

Kitap yalnızca hukukçulara mı hitap ediyor?
Kesinlikle hayır. Aslında kitabın hedef kitlesi oldukça geniş. Sigorta şirketleri, reasürans şirketleri, brokerler, eksperler, risk mühendisleri, proje yöneticileri, kamu idareleri, yükleniciler ve kurumsal hukuk departmanları da kitabın doğrudan hedef kitlesi içerisinde yer alıyor. Çünkü risk transferi artık yalnızca hukuki değil, aynı zamanda finansal bir yönetim aracı hâline geldi.

Ticari sözleşmelerde en sık karşılaşılan hata nedir?
En büyük hata, sigorta klozlarının başka sözleşmelerden kopyalanmasıdır. Her proje kendi riskini taşır. Bir enerji santralinde uygulanacak sigorta hükümleri ile bir altyapı projesindeki hükümler aynı olamaz. Yanlış hazırlanan tek bir sigorta maddesi milyonlarca





liralık teminat kaybına neden olabiliyor.

Kamu ihalelerinde sigorta neden daha kritik hâle geliyor?
Çünkü kamu projelerinde yalnızca tarafların menfaati değil, kamu kaynağı da korunuyor. İhale dokümanlarında yer alan sigorta şartlarının eksik veya hatalı hazırlanması hem yüklenici hem de idare açısından ciddi uyuşmazlıklara yol açabiliyor. Bu nedenle ihale sürecinin en başında risklerin doğru analiz edilmesi gerekiyor.

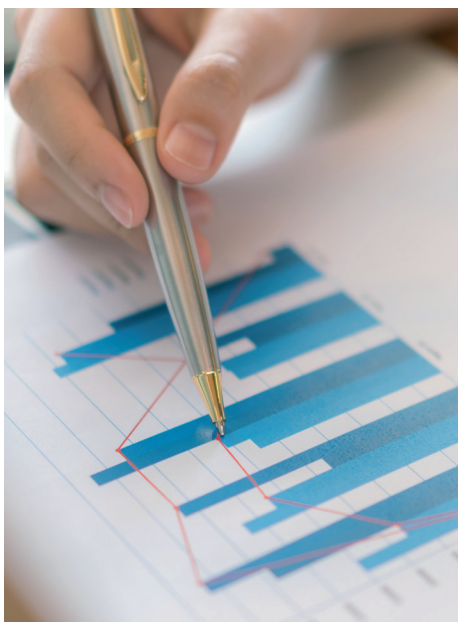
Kitabınızın diğer kaynaklardan ayrılan yönü nedir?
Bu kitap teorik bir çalışma değil. İçerisinde gerçek uygulamalar, uluslararası sigorta uygulamaları, sözleşme örnekleri, wording analizleri ve hasar senaryoları bulunuyor. Amacım okuyucunun yalnızca hukuki bilgi edinmesi değil; sözleşme hazırlarken doğrudan kullanabileceği bir kaynak sunmak.

Sigorta sektöründe son yıllarda hangi değişim dikkatinizi çekiyor?
Eskiden sigorta daha çok hasar gerçekleştikten sonra konuşulurdu. Bugün ise risk yönetimi, sözleşme tasarımı ve underwriting süreçleri çok daha önemli hâle geldi. Artık doğru hazırlanmış bir sözleşme, iyi düzenlenmiş bir sigorta programının ayrılmaz parçası.

Son olarak okuyucularınıza vermek istediğiniz mesaj nedir?
Sigorta yalnızca poliçeden ibaret değildir. Risk, sözleşmenin ilk satırında başlar. Bu nedenle sigorta hükümleri; hukukçuların, sigortacıların ve proje yöneticilerinin birlikte değerlendirmesi gereken stratejik düzenlemelerdir. Bu kitabın da sektörün bu alandaki uygulamalarına katkı sağlamasını ve ortak bir referans kaynağı olmasını diliyorum.

Temmuz sonu itibarıyla toplam prim üretimi 860 milyar lira oldu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2026 yılı Temmuz sonu prim üretim verilerini internet sitesi üzerinden açıkladı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre temmuz sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %28,4 artış ile 859 milyar 212 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 181 milyar 808 milyon lira ile zorunlu trafik oldu. Zorunlu trafik branşını 161 milyar 642 milyon lira ile hastalık-sağlık branşı takip etti. En fazla prim üretilen diğer branşlar ise şöyle sıralandı: 113 milyar 485 milyon lira ve %23,3 artış ile yangın ve doğal afetler, 96 milyar 627 milyon lira ve %24,1 artış ile kasko ve 89 milyar 695 milyon lira ve %48,5 artış ile genel zararlar. Hayat dışı toplamına bakıldığında toplam prim üretimi %25,7 artış ile 723 milyar 794 milyon lira olarak gerçekleşirken hayat tarafında %46,2 artış ile toplam prim üretimi 135 milyar 418 milyon lira olarak kayıtlara geçti.



sigortacı gazetesi

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

Yayın Koordinatörü Feyza Nimet Kırmızı

Editör Yağmur Ceren Kural

Görsel Yönetmen Volkan Öztürk

Haber Merkezi
Ömer Furkan Biber, Selim Yılmaz

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak - Ali Erül - Okan Utkueri - Fazıl Karaman - Mehmet Muratoğlu - Samim Ünan- Sema Tüfekçiler - Meral Öztürk Akbaş- Deniz Öztürk

GÜNEŞ REKLAMCILIK ve TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak İş Merkezi Eski Büyükdere Caddesi No:37 Kat:5 Maslak /İstanbul Tel: (0212) 256 67 67
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr

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

“Teknoloji acentenin yerine değil acentenin yanına gelmelidir”

Teknolojinin acentenin yerine değil, acentenin yanına gelmesi gerektiğine dikkat çeken TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, ″Acentelerin dijital araçları etkin kullanması, müşteri verilerini doğru değerlendirmesi ve yeni hasar uygulamalarını takip etmesi önemli″ dedi.

Van Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi koordinasyonunda gerçekleştirilen Doğu ve Güneydoğu Anadolu Sigortacılık Platformu Toplantısı'na Türkiye'nin 27 ilinden sigorta acenteleri katıldı. SEDDK, SAİK, SEİK, TARSİM, DASK ve SBM temsilcilerinin de yer aldığı toplantıda yetkisiz ekran paylaşımından korsan acenteliğe, haksız promosyon uygulamalarından portföy mülkiyetine, tarım sigortalarından DASK süreçlerine kadar birçok konu ele alındı.
TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, farklı illerden gelen acentelerin birbirinden bağımsız şekilde aynı sorunları dile getirmesinin, sektördeki meselelerin önemli bir bölümünün kişisel veya bölgesel değil, yapısal olduğunu gösterdiğini ifade etti.

SEKTÖRÜN GÜNDEMİ SAHADA ŞEKİLLENİYOR

Sigorta sektörünün gündeminin yalnızca Ankara, İstanbul veya merkez ofislerde yapılan toplantılarda oluşmadığını belirten Korkut, “Sektörün gerçek gündemi, her sabah işyerini açan acentenin masasında şekilleniyor” dedi. Teklif hazırlanırken karşılaşılan sorunların, poliçe düzenlenirken yaşanan uygulama farklılıklarının, yenileme dönemlerinin, tahsilat süreçlerinin ve hasar anında verilen mücadelenin sektörün gerçek fotoğrafını ortaya koyduğunu belirten Korkut, sahayı dinlemeden oluşturulan düzenleme, uygulama veya iş modellerinin eksiksiz bir sektör fotoğrafı ortaya koyamayacağını söyledi.
Acentelerin sigorta şirketleri ile sigortalılar arasındaki ilişkinin en önemli unsurlarından biri olduğuna dikkat çeken Korkut, riskin doğru analiz edilmesi, iletişimin doğru kurulması ve sigortalının doğru ürünle buluşturulmasında acentenin rolünün belirleyici olduğunu vurguladı. Korkut,acentelerin yaşadığı sorunların sigortalının aldığı hizmetin niteliğini de doğrudan etkilediğini ifade etti.
TOBB SAİK'in sorumluluğunun yalnızca sorunları dinlemek veya ilgili kurumlara aktarmak olmadığını belirten Korkut, “Sahadan gelen bilgiyi doğru değerlendirmek, ortak sorunları belirlemek, çözüm önerileri geliştirmek, ilgili kurumlarla istişare etmek ve sonuç alıncaya kadar süreci takip etmek zorundayız” dedi.
Van toplantısında tüm paydaşların aynı masa etrafında buluşmasının önemine dikkat çeken Korkut, masa başında doğru görünen bir uygulamanın sahada farklı sonuçlar doğurabileceğini belirterek, sahadan gelen sesin karar mekanizmalarına ulaşması ve somut çözüm önerilerine dönüştürülmesi gerektiğini vurguladı.

‘TALEBİMİZ AYRICALIK DEĞİL EŞİTLİKTİR’

Rekabetin ürünlerin gelişmesine, hizmet kalitesinin yükselmesine ve tüketicinin daha fazla seçeneğe ulaşmasına katkı sağladığını belirten Korkut, kuralların bütün dağıtım kanalları bakımından dengeli, şeffaf ve uygulanabilir olması gerektiğini söyledi.
Yetkisiz ekran paylaşımı, korsan acentelik, yetkisi olmayan kurumların sigorta satışı yapması ve haksız promosyon uygulamalarının yalnızca acentelerin ekonomik sorunları olarak görülemeyeceğini ifade eden Korkut, bunların tüketicinin doğru bilgilendirilmesini, hizmetin niteliğini ve sigorta sistemine duyulan güveni de ilgilendirdiğini belirtti.
“Biz dijital kanallara karşı değiliz. Banka kanalına karşı değiliz. Brokerlere veya doğrudan satış yöntemlerine de karşı değiliz. Ancak bütün kanalların aynı sorumluluk anlayışı ve adil rekabet koşulları içerisinde faaliyet göstermesi gerektiğine inanıyoruz. Talebimiz ayrıcalık değil, eşitliktir” dedi.

‘SİGORTADA MESELE YALNIZCA FİYAT DEĞİLDİR’

Sigortanın gerçek değerinin çoğu zaman bir hasar veya risk gerçekleştiğinde ortaya çıktığını belirten Korkut, satışta yalnızca düşük fiyatın yeterli olmadığını; poliçenin kapsamı, istisnaları, teminat limitleri, hasar şartları ve müşterinin gerçek ihtiyaçlarının birlikte değerlendirilmesi gerektiğini söyledi. Korkut, “Birkaç yüz lira daha düşük primle poliçe düzenlemek mümkündür. Ancak müşterinin gerçek riskini analiz ederek doğru güvenceyi oluşturmak, uzmanlık ve sorumluluk gerektirir. Bizim savunduğumuz rekabet anlayışı, yalnızca en düşük fiyatın değil, en doğru çözümün öne çıktığı bir sistemdir” dedi.

‘GÜÇLÜ ACENTE SİSTEMİN GÜCÜDÜR’

Acentelerin ofis yatırımı yaptığını, personel istihdam ettiğini, teknoloji kullandığını, yenilemeleri takip ettiğini, tahsilat süreçlerini yürüttüğünü, hasar sonrasında destek sağladığını ve mevzuat değişikliklerini izlediğini belirten Korkut, acentelerin ekonomik sürdürülebilirliğinin yalnızca kendi sorunları olmadığını vurguladı.
“Acentelerin ekonomik açıdan zorlandığı bir yapı yalnızca acenteyi değil; müşteriye verilen hizmeti, sigorta şirketlerinin sahadaki gücünü ve sonuç olarak sektörün tamamını zayıflatır” diyen Korkut, acentenin sistem açısından bir maliyet unsuru değil, sigorta sektörünün sahadaki en önemli güçlerinden biri olduğunu söyledi.
Risturn uygulamaları, komisyon yapıları, araç satış ve devir işlemlerindeki zeyil süreçleri ile doğrudan tazmin uygulamasının acentelerin ekonomik ve operasyonel yapısına etkileriyle birlikte ele alınması gerektiğini belirten Korkut, acentenin oluşturduğu iş yükü ve katma değerin görünmez hale gelmemesi gerektiğini ifade etti.
Doğrudan tazmin uygulamasının sigortalıya hızlı hizmet sunma amacını olumlu bulduklarını belirten Korkut, acentenin süreç içerisindeki rol ve sorumluluğunun açık biçimde tanımlanması gerektiğini kaydetti.

HASAR SÜREÇLERİNDE YENİ DÖNEM

SEDDK tarafından 24 Temmuz 2026 tarihinde yapılan duyuruyla Alo 193 Sigorta Hasar İhbar ve Şikâyet Hattı ile motorlu araç sigortalarında Ortak Hasar İhbar Merkezi'nin kurulmasına ilişkin düzenlemelerin açıklandığını hatırlatan Korkut, uygulamanın 1 Eylül 2026 itibarıyla başlamasının ve ilk etapta trafik ile kasko sigortalarındaki hasar ihbarlarının ortak merkez üzerinden alınmasının öngörüldüğünü belirtti.
Korkut, düzenlemenin başvuruların kolaylaştırılması, süreçlerin belirli bir standart içerisinde yürütülmesi, ilgili sigorta şirketine daha hızlı yönlendirilmesi ve yetkisiz veya mevzuata aykırı uygulamaların tespitine katkı sağlaması açısından önem taşıdığını ifade etti.
Ancak değişikliğin yalnızca hasar ihbarlarının tek merkezde toplanması olarak görülmemesi gerektiğini vurgulayan Korkut, “Hasar ihbarı ile hasar danışmanlığı aynı şey değildir” dedi. Sistemin ihbarı alabileceğini, veriyi kaydedebileceğini ve dosyanın açılmasını sağlayabileceğini belirten Korkut, sigortalının teminat, gerekli belgeler, eksper süreci ve tazminat başvurusundaki haklarına ilişkin sorularına sigorta aracılarının cevap vermeye devam edeceğini söyledi.

TEKNOLOJİ ACENTENİN YANINA GELMELİ

Ortak Hasar İhbar Merkezi'ni acentenin rolünü azaltan bir yapı olarak değil, doğru kurgulandığında operasyonel yükü azaltarak



danışmanlık kapasitesini artırabilecek bir fırsat olarak gördüğünü belirten Korkut, “Dijital sistem ihbarı alabilir. Ancak acente müşterisinin özel durumunu değerlendirir, poliçenin kapsamını anlatır ve müşterisinin süreçte ne yapması gerektiğini açıklar” dedi.
Dijitalleşme konusundaki yaklaşımlarının net olduğunu belirten Korkut, “Teknoloji acentenin yerine değil, acentenin yanına gelmelidir” ifadelerini kullandı.
Korkut, acentelerin dijital araçları etkin kullanması, müşteri verilerini doğru değerlendirmesi, yeni hasar uygulamalarını takip etmesi ve mesleki uzmanlığını geliştirmesi gerektiğini kaydetti.
Korkut, “Sigortalı, zor gününde güvenebileceği bir profesyonele ihtiyaç duymaya devam edecek. Bu nedenle acenteliğin geleceğinden endişe etmek yerine, geleceğin acenteliğini bugünden hazırlamamız gerekiyor” dedi.

‘GELECEĞİ BİRLİKTE İNŞA EDECEĞİZ’

Van'daki tablonun farklı şehirlerde faaliyet gösteren acentelerin sorunlarının, beklentilerinin ve mesleğin geleceğine ilişkin sorumluluklarının ortak olduğunu gösterdiğini belirten Korkut, ortak aklın büyütülmesi, sahanın dinlenmesi ve çözümün birlikte üretilmesi gerektiğini söyledi.
“Güçlü acente, güçlü şirket demektir. Güçlü acente ve güçlü şirket ise güçlü bir sigorta sektörü anlamına gelir” diyen Korkut, geleceğin sigortacılığının teknoloji ile insan temasını, hız ile danışmanlığı, rekabet ile adil uygulamaları birbirini tamamlayan unsurlar olarak görerek inşa edilmesi gerektiğini vurguladı.
Korkut, temel hedeflerinin “Acentenin gücünü koruyan, sigortalının hakkını gözeten ve sigorta sektörüne duyulan güveni büyüten sürdürülebilir bir yapı oluşturmak” olduğunu ifade etti.

Sigorta sözleşmelerinde görev ihlali sigortacının edim yükümlülüğünü etkiliyor

Sigorta sözleşmesi karşılıklı borç doğruna bir sözleşmedir. Sigorta ettiren prim ödeme borcu, sigortacı ise sigorta ettireni (veya sigorta sözleşmesinin üçüncü bir kişi lehine (de) yapılmış olması durumunda "sigortalı" olarak adlandırdığımız bu üçüncü kişiyi) sigorta korumasından yararlandırmak ve riziko gerçekleşince ona ödemede bulunmak borcu altındadır.
Sigorta korumasından tam ve kesin şekilde yararlanmak için prim ödemeye ek olarak başka bazı davranış yükümlerine uyulmuş olması da lazımdır. TTK'da yükümlülük olarak düzenlenen ve bundan sonra aşağıda "görev" sözcüğüyle tanımlayacağımız bu davranış yükümlerini (bunlar hakkında "külfet" deyimi de kullanılmaktadır) ikiye ayırabiliriz: Yasal görevler ve sözleşmesel görevler. Yasal görevler (sözleşme öncesinde: TTK 1435 vd.; sözleşme sırasında: TTK 1444(2); riziko gerçekleşince: TTK 1446, TTK 1447, TTK 1448) doğrudan yasada öngörülmüştür. Buna karşılık sözleşmesel görevler sigorta sözleşmesinde taraflarca kararlaştırılırlar. Aşağıda (rizikonun meydana gelmesini önlemeye yönelik olarak) taraflarca üzerinde anlaşılan sözleşmesel görevlerle ilgili bazı sorunları ele alacağız. (Sözleşmesel görevleri daha önce 2018 yılında yine Sigortacı Gazetesi'nde çıkan iki yazımızda da inceleme konusu yapmıştık. Bu sefer son zamanlardaki gelişmelere ve önceki yazılarımızda değinmediğimiz hususlara ağırlık vereceğiz).

SÖZLEŞMESEL GÖREVLERE İLİŞKİN TEMEL KURALLAR

Sözleşmesel görevlerin ihlali hukukumuzda TTK 1449'da hükme bağlanmıştır. Bu hüküm (kısaca) şunları öngörmektedir:

(1) Sözleşmeden doğan bir yükümlülüğün ihlali hâlinde, sigortacının sözleşmeyi kısmen veya tamamen feshederek ifadan kurtulabileceğine ilişkin hükümler, ihlalde kusur bulunmaması hâlinde sonuç doğurmaz.

(2) İhlal kusura dayandığı takdirde, durumun öğrenildiği tarihten itibaren bir ay içinde kullanılmayan fesih hakkı düşer;

(3) Sigortacı ihlalin, rizikonun gerçekleşmesine ve sigortacının yerine getirmesi gereken edimin kapsamına etki etmediği durumlarda, sözleşmeyi feshedemez.

Görüldüğü gibi TTK 1449 sigortacının ödeme borcundan kurtulması için sözleşmeyi feshetmesi gerektiğini öngörmüştür. Kanımızca fesih yalnızca sözleşmesel göreve aykırılığın sigortacı tarafından riziko gerçekleşmeden önce öğrenilmesi halinde anlamlıdır.



"Sözleşmesel görevin ihlali halinde sigortacının sözleşmeyi feshedebilmesi veya edim yükümlülüğünden kurtulabilmesi, ihlalin niteliğine ve rizikonun gerçekleşip gerçekleşmediğine göre değerlendiriliyor. TTK 1449 kapsamında, rizikonun gerçekleşmediği hallerde sigortacıya belirli koşullarla fesih imkânı tanınırken, rizikonun gerçekleştiği durumlarda ise sözleşmede hüküm bulunması halinde edim yükümlülüğünden kurtulma gündeme geliyor."

Fikrimizce TTK 1449 şu şekilde değiştirilirse mantıklı ve ihtiyaca cevap veren bir işleve kavuşacaktır:

- Riziko öncesinde sigortacı sözleşmesel görevin kast veya ağır ihmal ile ihlali söz konusu olduğu takdirde sözleşmeyi (ihlali öğrenmesinden başlayarak) belirli bir süre içinde (mesela bir ay) fesih yoluna gidebilmelidir. Fesih sigortacının fesih beyanını ulaştırdığı anda (ek bir süre gerekmeksizin) hüküm doğurmalıdır. Buna karşılık riziko öncesindeki sözleşmesel görev ihlali kusursuz veya yalnızca hafif ihmal sonucu söz konusu olmuşsa, sigortacı fesih hakkına sahip sayılmamalıdır.
- Rizikonun gerçekleştiği hallerde sözleşmesel göreve aykırılık sebebiyle sigortacının edim yükümlülüğünden (tamamen veya kısmen) kurtulması şu koşullarla mümkün olmalıdır:
  - Bu yaptırım (görev ihlali halinde sigortacının edimle yükümlü olmayacağı) sigorta sözleşmesinde açıkça kararlaştırılmışsa mümkün görülmelidir.
  - Görev ihlâli kasıtlı ise, sigortacı edim borcundan ancak sigorta ettiren veya sigortalının kastını kanıtlayarak kurtulabilmelidir.
  - Buna karşılık göreve aykırılık ağır ihmalden kaynaklanmışsa, sigortacının ödeyeceği tutar ihmalin ağırlığı ile orantılı şekilde indirime tabi tutulabilmelidir. Fakat bu olasılıkta kanıt yükü yer değiştirmeli ve sigorta ettiren/ sigortalı (teminattan tam olarak yararlanmak için) görev ihlalinde ağır ihmalinin bulunmadığını ortaya koymalıdır.
  - Sözleşmesel göreve aykırılık ile rizikonun gerçekleşmesi arasında nedensellik yoksa veya görev ihlali rizikonun (hangi koşullarda meydana geldiğinin) saptanması veya sigortacının edim yükümlülüğünün kapsamı üzerinde etki doğurmamışsa sigortacı (sigorta ettiren veya sigortalının görev ihlâlinde hileli hareket etmiş olması hariç) edim yükümlülüğünden kurtulmuş olduğunu ileri sürememelidir.
- Sözleşmesel görevlere ilişkin yasa hükmü sigorta ettiren/ sigortalı aleyhine değiştirtilememeli ve sigortacının göreve aykırılık halinde cayma hakkına sahip olacağına ilişkin anlaşma yapma hakkı bulunmamalıdır.

Yukarıdaki içerikte yeni bir hükme yasada yer verilene kadar TTK 1449'in mevcut şekli uygulanacaktır.

- Kanımızca TTK 1449(1) hükmünü söylemindeki feshe ilişkin kısıtlayıcı ifade dikkate alınmaksızın ("fesih" unsuru bütünüyle yok sayılarak) uygulamak doğru olur. Buna göre, rizikonun gerçekleşmediği hallerde sigortacı görevin ihlal edildiğini saptamışsa, TTK 1449(2) uyarınca bir ay içinde sözleşmeyi feshedebilmelidir. Rizikonun meydana gelmiş olduğu hallerde ise -eğer sözleşmede bu yolda hüküm varsa- edim yükümlülüğünden kurtulmuş olduğunu ileri sürebilmelidir.
- Sigortacının riziko öncesinde fesih beyanında bulunabilmesi veya rizikonun gerçekleştiği durumlarda edim yükümlülüğünden kurtulduğu savunmasını yapabilmesi sözleşmesel görevin "kusur" ile ihlal edilmiş olmasına bağlı olacaktır (TTK 1449(1) son).
- Rizikonun gerçekleşmiş olduğu hallerde sigortacının edim yükümlülüğünden kurtulduğu savunması sözleşmesel görevin ihlali ile rizikonun gerçekleşmesi arasında nedensellik bağı bulunmasına veya göreve aykırılığın sigortacıya düşen edim yükümlülüğünün kapsamına (sigortacı açısından olumsuz) etki yapmış olmasına bağlı olacaktır (TTK 1449(3)).

HÜKÜMLERİN BİRBİRİNDEN NASIL AYRILACAĞI KONUSU

Sigorta hukukunun en tartışmalı konularından biri de sigorta sözleşmesinde yer alan sözleşmesel görev hükümleri ile teminat dışı bırakılan hallere ilişkin hükümler arasında nasıl ayrım yapılacağıdır. Riziko öncesinde (rizikonun gerçekleşmesini önleme amacına yönelik olarak) yerine getirilmesi gereken sözleşmesel görevler çoğu halde sigorta ettiren ve/veya sigortalının önlem almasını veya bazı durumlarda da herhangi bir eylemde bulunmamasını (kısaca belirli şekilde hareket etmesini veya etmemesini) öngörürler. Bir davranış yükümü sözleşmesel görev olarak düzenlenebileceği gibi teminat dışında kalan hal (teminat istisnası) olarak da düzenlenebilir. Mesela:

- Taşımayı yapacak aracın yola elverişliliği sağlanacaktır.
- Yola elverişliliği sağlanmamış araçlarla yapılan taşımalar teminat dışındadır.

(Bundan başka, bir davranış yükümünün yerine getirilmesi sigorta korumasının ön şartı olarak da öngörülmüş olabilir: "Sigorta ettirenin x, y, z önlemlerini alması sigorta teminatının devreye girmesinin ön şartıdır". Sözleşmesel görev ile teminat dışında bırakılan hal arasındaki ayrım bakımından kabul edilecek ilkeler kural olarak teminatın ön şartı bakımından da geçerli sayılabilir).

Bir davranış yükümünün sözleşmesel görev olarak düzenlenmesi TTK 1449'un uygulanmasını gerektirir.





PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com

Bu düzenleme uyarınca özellikle sigortacının yararlanabileceği yaptırımlar kusur, hak düşürücü süre ve nedensellik koşulları yüzünden ancak sınırlı bir biçimde hayata geçirilebilecektir. Buna karşılık teminat dışında kalan hal bakımından bu gibi kısıtlamalar söz konusu değildir. Bu farklar dolayısıyla davranış yükümü öngören sözleşme kayıtlarının "sözleşmesel görev" olarak mı yoksa "teminat dışında bırakılan hale ilişkin hüküm" olarak mı değerlendirileceği büyük önem taşır. Önceleri sigorta ettiren veya sigortalının bir davranışına "teminat dışında kalma" sonucu bağlanmış olan hallerde bugün eleştirildiği görülen "gizlenmiş görev" çözümü gündeme gelmekte idi. Buna göre "teminat dışında kalan hal" olarak kaleme alınan bir sözleşme koşulunun "davranış yükümü" içermesi durumunda bunun sözleşmesel görev hükmü sayılması ve sözleşmesel göreve ilişkin yasal düzenlemeye tabi tutulması söz konusu idi.
Hangi tür davranış yükümlerinin "gizlenmiş görev" sayılmaya elverişli olduğu ise çok net değildi. Öğretide gizlenmiş görevin varlığı için sigorta ettirene (genel değil) "özel" (belirli) bir davranış yükümünün yüklenmiş olması gerektiği belirtilmekte idi. Mesela PEICL'da (Avrupa Sigorta Sözleşmesi Hukuku İlkeleri) sigorta sözleşmesinin içerdiği "gaz tüplerinin özel düzenlemelere aykırı olarak kusurlu şekilde işleme tabi tutulması sonucu çıkan yangından sorumluluğun kapsam dışında olacağı" kaydını sözleşmesel görev; buna karşılık "gaz tüplerinin işleme tabi tutulması sonucu çıkan yangından sorumluluğun sigorta kapsamı dışında olacağı" kaydını teminat dışı hal düzenlemesi saymak gerektiği değerlendirmesi yer almaktadır.
"Gizlenmiş görev" çözümünde eğer başlangıçta devreye girmiş olan sigorta koruması, sigorta ettirenin veya sigortalının daha sonraki davranışları nedeniyle yitirilmekte ise sözleşmesel görev hükmünün, buna karşılık sigorta ettiren veya sigortalının sonraki davranışlarından bağımsız olarak baştan itibaren sigortacının üstlenmediği bir durum söz konusu ise teminat dışında bırakılan halin varlığı söz konusu olmaktadır. Bir sözleşme koşulunun bunlardan hangisi olduğu değerlendirilirken, bunun metninin nasıl oluşturulduğuna ve sözleşmenin neresinde bulunduğuna bakılmayacaktır. Bu çerçeve içinde "gözetim altında olmayan taşıttaki değerli malların uğradığı zararın teminat dışında olacağı" biçimindeki sözleşme koşulu sigorta ettirene bir davranış yükümü yüklediğinden, bu tür zararların sigortanın koruma kapsamına dahil olmayacağını açıkça belirtmesine rağmen bir sözleşmesel görev hükmü olarak değerlendirilecektir. (Bunun sonucunda eğer araç üzerindeki gözetim eksikliği sigorta ettirenin kusuruna dayanmıyorsa veya aracın gözetim altında olmaması ile zarar arasında nedensellik bulunmuyorsa, sigortacı sorumlu olacaktır).
Alman yargı uygulamasında gizlenmiş görevin kabul veya reddedildiği bazı hallere örnekler:

- Değerli eşyanın taşınması sigortasında hangi önlemlerin alınacağı hususunun sigorta ettirene bırakılmış olması: Gizlenmiş görev (sigorta ettirene rizikoyu azaltıcı davranış yükümü yükleniyor)
- Değerli eşyanın en az 200 kg ağırlığında olan kilitlenmiş zırhlı çelik kasa veya duvara gömülü kapısı zırhlı çelik kasa veya üzerinde anlaşılacak özelliklere sahip kilitli koruyucu kap dışında olması hali için öngörülen tazminat sınırları: Gizlenmiş görev değil, riziko (teminat) sınırlaması.
- Gece vakti klozu (bisikletin çalınmasının saat 06.00 ile 18.00 arasında veya bisiklet kullanılmakta iken ya da bisiklet herkese açık bir bisiklet bırakma yerinde iken gerçekleştiği kanıtlanmak koşuluyla teminat altında olacağına ilişkin kloz): Teminat dışı hal.
- Haklı bir savunmanın yapılmaması veya geçerli bir hukuksal olanaktan hiç veya zamanında yararlanılmaması halinde meydana gelen alacak kaybının sigortanın kapsamı dışında kalacağı klozu: Gizlenmiş görev.
- Geminin elverişli olarak sefere çıkarılmamasından kaynaklanan zararların sigorta koruması dışında kalacağı klozu: Gizlenmiş görev.

Gizlenmiş görev çözümü, ortalama düzeydeki sigorta ettirenlerin teminat dışı hal ile gizlenmiş görev arasında ayrım yapmasının güç olduğu, benimsenen ayırt edici kıstasların daha çok konu hakkında uzmanlığı bulunan kişiler bakımından anlam taşıdığı belirtilerek eleştirilmekte idi. Bundan başka azınlıkta kalan bir görüş genel işlem koşulları hakkındaki ilke ve kurallar uyarınca (özellikle saydamlık ilkesine aykırılık dolayısıyla ve sigorta ettirenin hukuksal durumunu kötüleştirdiği için) gizlenmiş görevlerin geçersiz sayılması lazım geldiğini benimsemiş idiyse de çoğunluk buna katılmamıştır. Ayrıca Almanya Federal Mahkemesi'nin "sigorta genel şartları sigorta ettiren tarafından yorumlanırken bunların söyleminin esas alınması ve kullanılan sözcüklerin genel sözlük anlamlarına dayalı bir anlayışın belirleyici olması" ilkesini gizlenmiş görevler hususunda uygulamamasının çelişkili olduğu da vurgulanmıştır. Çünkü söze dayalı anlayış uyarınca teminat dışı hal olarak tanımlanmış bir durumu (mesela "yetersiz güvenlik önlemi olasılığında sigorta teminatı işlemeyecektir") sigorta korumasının devre dışında bırakıldığı hal saymak gerekecektir. Aynı şekilde, sigorta ettirenin bir davranışına (mesela "sigorta konusu malın gözetimsiz bırakılması") sigorta korumasından yoksunluk sonucunun bağlandığı hallerde de sigorta teminatının işlerlik kazanmayacağı düşünülecektir.
Alman yüksek yargısı ise gizlenmiş görevlerde bunun tersine bir çözüm benimsemekteydi.
Fakat günümüzde artık "gizlenmiş görev" çözümünün geçerli olmayacağı görüşü ağır basmaktadır. Bunun genel işlem koşullarına ilişkin düzenlemeye aykırılık yanında diğer bir gerekçesi şudur: Sigorta sözleşmesinde yer alan bir hüküm eğer "teminat dışında kalan hal" olarak belirtilmişse, öyle olduğu kabul edilmelidir. Ancak eğer bu hüküm sigorta ettirenin veya sigortalının bir davranışını esas almakta ise o zaman yasadaki sözleşmesel görev düzenlemesinin emredici niteliği ile çelişki meydana gelmiş olacaktır. Çünkü teminat dışında kalan hal söz konusu olduğunda sigorta ettirenin kusuru dikkate alınmayacaktır. Buna karşılık yasanın sözleşmesel göreve ilişkin hükmü kusur koşulunu içermektedir. Aslında sözleşmesel görev olarak düzenlenmesi gereken fakat teminat dışında bırakılan hal olarak öngörülen hüküm, yasanın sözleşmesel görevlere ilişkin kuralına uygun olmak zorundadır. Uygun değilse emredici hükme aykırılık dolayısıyla geçersiz sayılmalıdır.

DİKKATE ALINMASI GEREKEN BAZI HUSUSLAR

Belirli saptamaların (mesela çalışanın güveni kötüye kullanma eyleminin) öngörülen süre içinde ihmal edilmesi sözleşmesel görev kapsamında değildir. Bu gibi durumlarda sigorta ettiren veya sigortalıdan beklenen davranış değil, gecikmeye bağlı sakıncalar nedeniyle sigorta korumasının baştan itibaren devre dışı bırakılmasının uygun olacağı düşüncesi ön plana çıkmaktadır.
Süre içinde saptama yapılmış olmadığı takdirde sigorta ettiren veya sigortalının bunda kusuru olmasa dahi sigortacı edim ile yükümlü olmayacaktır.
Sözleşmesel görevin açıkça kararlaştırılmış olması lazımdır. Ancak bazı ayrık hallerde bir davranış yükümü açıkça sözleşmesel görev konusu yapılmamış olsa dahi, hukuk düzeni (özellikle yargı) sigortacının edim yükümlülüğünü ortadan kalkmış sayabilir. Sigorta ettiren hileli davranış sergilemiş ise, bu (güven kırıcı) davranış sigortacının edimini yerine getirmesini kendisinden beklenemez bir hale getirmiş olabilir.
Sözleşmesel görev saydam bir biçimde kaleme alınmış olmalıdır. Sigorta ettiren sözleşmesel görev kapsamında kendisinden nasıl davranmasının beklendiğini ve sigorta korumasından yararlanma olanağını hangi koşullar altında yitireceğini net bir şekilde anlayabilmelidir.
Bundan başka sözleşmesel görev sigorta ettirenin durumunu lüzumu olmayan bir şekilde ağırlaştırmamalıdır. Genel işlem koşulları hakkındaki düzenleme bunu gerektirmektedir (Türk Borçlar Kanunu m.23 ve m.25). Sigorta ettirenin çok kısa süre için sigortalı konut veya işyerinden ayrılması halinde dahi bu yer için öngörülen kilitleme ve alarmı kurmak gibi diğer güvenlik önlemlerini alması gerektiğine ilişkin sözleşme koşulu "gereksiz ağırlaştırma" sayılabilir.
Aynı şekilde, basit hırsızlıkları da temin eden bir sigorta sözleşmesinde yer alan "sigorta konusu malın kısa süre için dahi olsa gözetimsiz bırakılmaması veya ortada bırakılan giysi veya çanta içine konulmaması" koşulu da sigorta ettirenin durumunu gereksiz yere elverişsiz kılan bir koşul olarak kabul edilebilir. Bu son hüküm katı bir yaklaşımla değerlendirilirse, gece vakti dahi sigortalı mala ilişkin özel bir gözetim görevi içeriyor sayılabilecektir.
Eğer sigortacı sigorta sözleşmesinde kararlaştırılan sözleşmesel göreve ilişkin davranış yükümleri hakkında yazılı olarak veya web sayfasında açıklamalarda bulunmuş, fakat sigorta ettiren kendisinden ne şekilde davranış beklendiği hususunda duraksamaya düşmüşse (sözleşme hükmü ile açıklama arasında duraksama yaratacak farklar bulunmakta ise), sigorta ettirenin lehine olan açıklamalar esas tutulabilir. Sigorta ettirenin bu açıklamalara uygun hareket etmiş olduğu hallerde sözleşmesel görevin kusur ile ihlal edildiği artık ileri sürülememelidir. Sözleşmesel görev genel (soyut) biçimde tanımlanmış olabilir. O takdirde sigorta ettiren veya sigortalı tarafından uyulması gereken güvenlik önlemleri (yürürlükteki) başka kurallar dikkate alınarak somutlaştırılacaktır. Mesela "sigorta ettirenin mevzuatta öngörülen ve ilgili meslek örgütünün tavsiye ettiği bütün güvenlik önlemlerini alması" öngörülmüşse durum böyledir.
Sigortacı bir sözleşmesel göreve ilişkin açıklayıcı örnekler paylaşmış ise, bu örnekler sigorta ettirenin söz konusu görev hakkındaki anlayışını etkiler. Sigorta ettirenin davranışı açıklayıcı örnek ile bağdaştırılamıyor fakat sigorta sözleşmesindeki sözleşmesel göreve ilişkin genel (soyut) tanıma uygun bulunuyorsa, bu durum sözleşmesel görevin "açık" olmadığı veya (en azından) sigorta ettirenin ağır kusurlu sayılmayacağı şeklinde değerlendirilebilir.
Sözleşmesel görev sigorta ettirenin kişisel bilgilerini (mesela ekonomik durumunu, daha önce ceza yargılamasında aleyhine verilmiş olan cezaya çarptırılma kararlarını hatta sağlığı ile ilgili gelişmeleri) sigortacıyla paylaşmasını öngörebilir. Bu gibi bir sözleşme hükmü üzerinde anlaşılması hukuka uygundur. Bu bağlamda sınırları medeni hukuk kuralları çizer. Gen testi yaptırılması ve sonuçlarının sigortacıyla paylaşılmasını öngören anlaşmalar bağlayıcı sayılmamaktadır. Üzerinde anlaşılan (riziko sonrasında yerine getirilecek) sözleşmesel görevler sigorta ettirenin konutunda inceleme yapılmasını öngörebilir. Bunu konut dokunulmazlığı ilkesine aykırı saymamak lazımdır.



ALİ AKTUĞ
aliaktug@yasamkocutr.com

Retorik Yaklaşımı

TÜRKİYE'DE yöneticilerin çoğunlukla eğitimini almadıkları ve seneler boyunca kendilerini tecrübeyle geliştirdikleri bir bilim dalı var: "Retorizm"
Bu konuda bir eğitim programımı bazı şirket yöneticilerine yaptım ve beğeni kazandı.
Retorik, en temel tanımıyla söz söyleme ve ikna etme sanatıdır. Bir fikri, duyguyu dinleyici ya da okuyucuyu etkilemek, ikna etmek ve harekete geçirmek amacıyla dili ustalıkla ve stratejik olarak kullanma becerisidir.
Kökeni Antik Yunan'a dayanan retorik; özellikle felsefe, siyaset, hukuk ve edebiyatta merkezi bir yere sahip olmuştur. Senelerdir Avrupa ve dünyanın değişik ülkelerinde bazı mesleklerin kazanıldığı üniversitelerde zorunlu ders olarak okutulmaktadır.
Retorikte saç ayağı vardır.

- **Ethos (Karakter / Güvenilirlik):** Konuşmacının ya da yazarın güvenilirliği, yetkinliği ve ahlaki duruşudur. Dinleyici önce konuşanın niyetine ve uzmanlığına inanmak ister.
- **Pathos (Duygu):** Hedef kitlenin duygularına, değerlerine ve empati yeteneğine hitap etmektir. Bir savı heyecan, umut, korku veya gurur gibi duygularla destekleyerek etkiyi artırır.
- **Logos (Mantık / Akıl):** Argümanın rasyonel temeli; mantık yürütme, veriler, somut kanıtlar ve tutarlı çıkarımlardır.

Yukarıda bahsettiğim gibi retorik farklı alanlarda kullanılır.

- **Liderlik ve Yönetim:** Ekipleri ortak bir hedefe yönlendirmek, vizyon aktarmak ve müzakereleri yönetmek.
- **Hukuk:** Mahkemelerde delilleri ve argümanları jüri veya hakimi ikna edecek kurguda sunmak.
- **Yazarlık ve Edebiyat:** Okuyucuyu metnin dünyasına çekmek, anlatımı metaforlar ve anlatı teknikleriyle güçlendirmek.
- **Siyaset ve Diplomasi:** Kamuoyunu etkilemek ve kitleleri harekete geçirmek.

Retorik eğitimi, bir yönetici için sadece "güzel konuşma" becerisi değil; stratejik düşünme, etki alanı yaratma ve liderlik kaslarını güçlendirme yatırımıdır. Yönetim kademesinde teknik bilgi tek başına yetersiz kaldığında, retorik bu bilginin eyleme ve sonuca dönüşmesini sağlar.
Bir yöneticinin retorik eğitimi alarak kazanacağı temel yetkinliklere bakmak gerekirse

- **Dirençleri Aşma:** Değişim yönetimi süreçlerinde ekiplerin ve paydaşların direncini rasyonel ve duygusal argümanlarla aşmayı öğretir.
- **Müzakere Masasında Hakimiyet:** Argümanları doğru yapılandırma, karşı tarafın zayıf mantık kurgularını fark etme ve çatışmayı yapıcı bir uzlaşıya çevirme kabiliyeti kazandırır.
- **Rakamları Anlama Dönüştürme:** Salt veriler veya sıkıcı finansal tablolar yerine, insanları arkasından sürükleyen "anlatılar" kurabilmeyi sağlar.
- **Ortak Amaç Yaratma:** Şirket veya kurum vizyonunu çalışanların içselleştirebileceği somut ve ilham verici bir dile çevirir.
- **Liderlik Aurası :** Kriz anlarında doğru kelimeleri, doğru tonu ve uygun beden dilini kullanarak panik havasını dağıtır; sakin, yetkin ve güven veren bir duruş sergilemeyi sağlar.
- **Şeffaf ve Net İletişim:** Yanlış anlaşılmaları en aza indirerek belirsizlik ortamında net yön tayin eder.
- **Analitik Dinleme:** Retorik sadece konuşmayı değil, karşı tarafın konuşmasındaki satır aralarını, kullanılan retorik hileleri ve gizli ihtiyaçları analiz etmeyi öğretir.
- **Hızlı ve İsabetli Yanıt:** Beklenmedik sorular veya itirazlar karşısında savunmaya geçmeden, soğukkanlı ve yapıcı argümanlarla karşılık verme çevikliği kazandırır.
- **Kırıcı Olmadan Dönüştürme:** Ekipleri motive eden, hataları cezalandırıcı değil öğretici bir dille ele alan yapıcı bir üslup kazandırır.
- **Soru Sorma Sanatı:** Sorgulama ve doğru soru kalıplarıyla çalışanların kendi çözümlerini bulmalarını teşvik eder.

Günlük dilde bazen "içi boş, süslü laf kalabalığı" anlamında olumsuz bir tonda kullanılsa da felsefi ve kuramsal olarak retorik; doğru argümanı, doğru zamanda, doğru kitleye en etkili dille aktarma bilimi ve sanatıdır. Türkiye' de hem üniversitelerde hem de şirketlerde bu ve benzeri eğitimler ağırlık verilmesini fayda görüyorum.

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



Peugeot 308 207 km/s hıza ulaşabiliyor

Yeni Peugeot 308, Allure ve GT donanım paketleriyle Türkiye'de satışa sunuldu. Modelde 130 HP güç üreten dört silindirli 1,5 litrelik BlueHDi dizel motor, EAT8 otomatik şanzımanla eşleştiriliyor. 300 Nm maksimum tork üreten otomobil, 0'dan 100 km/s hıza 10,6 saniyede ulaşırken maksimum 207 km/s hız sunuyor. Yeni 308'in WLTP normlarına göre karma yakıt tüketimi 100 kilometrede 4,9 ila 5,1 litre arasında değişiyor.



Galaxy Tab S12 Ultra'da batarya kapasitesi öne çıkıyor

Samsung Galaxy Tab S12 Ultra'nın tasarımı ve beklenen teknik özellikleri ortaya çıktı. Resmi CAD dosyalarından hazırlanan görsellerde ekran çentiğinin korunduğu ve arka bölümde iki kameraya yer verildiği görülüyor. 5,12 mm kalınlığındaki tabletin MediaTek Dimensity 9500 işlemci ve 12 GB veya 16 GB RAM seçenekleriyle gelmesi bekleniyor. Depolama tarafında 256 GB, 512 GB ve 1 TB seçeneklerinin sunulacağı, cihazda 11.600 mAh batarya kullanılacağı belirtiliyor.

Minimal Phone 2 fiziksel tuşlarla geliyor

The Minimal Company tarafından tanıtılan Minimal Phone 2, fiziksel tuş takımı ve kompakt gövde yapısıyla klasik BlackBerry modellerini hatırlatıyor. İlk modeldeki e-ink ekranın yerini 3,92 inç FHD+ AMOLED ekranın aldığı cihaz, 90 Hz yenileme hızı sunuyor. 5G bağlantı desteğine sahip telefonun arkasında 50 MP çözünürlüklü tek kamera bulunuyor. Minimal Phone 2; beyaz, kırmızı ve siyah olmak üzere üç farklı renk seçeneğiyle geliyor.



Elektrikli Smart #2 60 kW güç üreten motora sahip



Smart ForTwo'nun devamı niteliğindeki tamamen elektrikli Smart #2'nin yeni fotoğrafları ve teknik detayları paylaşıldı. Electric Compact Architecture platformunu temel alan iki kişilik otomobil, 60 kW güç üreten elektrik motoruyla geliyor. CATL imzalı LFP batarya kullanacak modelin batarya kapasitesi henüz açıklanmadı. İki farklı gövde uzunluğuyla listelenen Smart #2, 6,95 metrelik dönüş çapına ve 140 km/s maksimum hıza sahip olacak. Modelin tüm detayları Paris Otomobil Fuarı'nda açıklanacak.



Ford Capri ve Explorer'ın menzili arttı

Ford, standart menzilli Capri ve Explorer modellerinde lityum-demir fosfat batarya kullanmaya başladı. Yeni bataryayla Explorer'ın şehir içi menzili 496 kilometreden 619 kilometreye, Capri'nin ise 471 kilometreden 586 kilometreye yükseliyor. Her iki modelde 105 kW DC hızlı şarjla yüzde 10'dan yüzde 80'e dolum 26 dakikada tamamlanıyor. Geliştirilen elektrik motoruyla 0-100 km/s hızlanma süresi de 8 saniyeye düşüyor.



Honor Robot Phone gimbal kamerasıyla tanıtıldı

Honor Robot Phone, açılarak gövdeden dışarı çıkan gimbal kamera sistemiyle tanıtıldı. Mikro motorlarla hareket eden sistemde 200 MP ana sensör kullanılıyor ve kamera yüz takibi yapabiliyor. Snapdragon 8 Elite Gen 5 işlemciden güç alan telefonda 6,31 inç 120 Hz ekran bulunuyor. 7.060 mAh batarya 120W şarj desteği sunarken, arka bölümde 200 MP periskop telefoto ve 50 MP ultra geniş açılı kamera da yer alıyor.

Redmi 17 serisi 7.500 mAh batarya sunuyor

Xiaomi, Redmi 17 ve Redmi 17 5G modellerini 7.500 mAh kapasiteli bataryayla tanıttı. Her iki telefonda da 45W şarj desteğinin yanı sıra 6,9 inç büyüklüğünde, 120 Hz yenileme hızına sahip HD+ LCD ekran bulunuyor. Redmi 17, MediaTek Helio G91 Ultra işlemciden güç alırken Redmi 17 5G'de Snapdragon 4 Gen 5 kullanılıyor. İki modelin ön tarafında ise 8 MP çözünürlüklü selfie kamerası yer alıyor.



X1'den ilk elektrikli uçuş

Heart Aerospace'ın geliştirdiği Heart X1, ilk uçuşunu gerçekleştirdi. Dünyanın en büyük bataryalı elektrikli uçağı olarak açıklanan X1, 27 dakika havada kalırken yaklaşık 5 dolarlık elektrik tüketti. 32 metre kanat açıklığına ve 11 bin 340 kilogram ağırlığa sahip X1, 2031'de kullanıma sunulması planlanan 30 kişilik ES-30'un geliştirme çalışmalarında kullanılacak. ES-30 ile 200 kilometre tamamen elektrikli, hibrit altyapıyla ise toplam 800 kilometre menzil hedefleniyor.



Taşınmaz satışlarında mevcut DASK poliçesi yeni malike devredilemeyecek

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından hazırlanan 'Zorunlu Deprem Sigortası Genel Şartlarında Değişiklik Yapılmasına Dair Genel Şartlar', 21 Ağustos 2026 tarihli Resmî Gazete'de yayımlandı. Düzenleme ile Zorunlu Deprem Sigortası sözleşmesinin taşınmazın el değiştirmesi durumundaki uygulamasında değişikliğe gidildi. Yeni düzenlemeye göre, sözleşme süresi içerisinde sigortalı taşınmazın satış veya satışa eşdeğer bir işlem sonucunda el değiştirmesi halinde, mevcut Zorunlu Deprem Sigortası sözleşmesi tapudaki tescil tarihi itibarıyla sona erecek. Böylece taşınmazın yeni malike geçmesiyle birlikte mevcut poliçenin yeni malik adına devam etmesi uygulamasına son verilecek. Taşınmazın el değiştirmesi nedeniyle sözleşmenin sona ermesi halinde, sigorta ettirenin veya önceki menfaat sahibinin talebi üzerine, poliçenin işlemeyen günlerine karşılık gelen prim tutarı iade edilecek. Taşınmazın yeni maliki adına Zorunlu Deprem Sigortası sözleşmesinin bulunması gerekecek. Tapu işlemi sırasında, yeni malik adına geçerli bir Zorunlu Deprem Sigortası poliçesi bulunup bulunmadığı kontrol edilecek.



SEDDK sigorta suistimallerine karşı yeni yol haritası belirledi

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), sigorta suistimalleriyle mücadele kapsamında 'Sigorta Suistimalleri ile Mücadele Komitesi' ile 'Suistimal Çalışma Heyeti' kuracak. Sigorta Suistimalleri ile Mücadele Komitesi ve Suistimal Çalışma Heyeti'nin oluşturulmasını öngören düzenlemeyle kurumlar arası iş birliğinin artırılması, ortak strateji ve yöntemlerin geliştirilmesi, risk alanlarının belirlenmesi ve yapay zekâ, makine öğrenmesi ile ileri analitik uygulamalarından yararlanılması hedefleniyor.



Katılım Emeklilik yeni Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu'nu sundu

Katılım Emeklilik, fon ailesini yeni bir ürünle genişletti. Türkiye'de faizsiz bireysel emeklilik alanında faaliyet gösteren sektörün öncü ve yenilikçi markası Katılım Emeklilik'in, SPK onayının ardından satışa sunduğu Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. Katılım Karma Emeklilik Yatırım Fonu (KLV), faizsiz finans ilkelerine uygun yapısıyla tüm BES yatırımcılarının erişimine açıldı. Katılım Emeklilik Danışma Komitesi tarafından icazeti onaylanan yeni fon, yatırımcılara hem güvenli hem de esnek bir portföy yönetimi imkânı sunuyor.



DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigorta Şirketlerinde Kârlılık Yaklaşımları...

PRİMİN kârlı bir teknik sonuca dönüşmesi ve yatırım gelirleriyle desteklenmesi gerçek bir başarı hikâyesi oluşturabilir. OECD'nin 2025 raporu da underwriting performansı ile yatırım sonuçlarının birlikte değerlendirildiğinde kârlılığın belirleyicileri olduğunu göstermektedir. Kârlılığın ilk unsuru doğru risk seçimi ve doğru fiyatlamadır. Şirket, poliçe düzenlerken yalnızca pazar payını değil, üstlendiği riskin beklenen hasar maliyetini ve sermaye ihtiyacını da dikkate almalıdır. Primlerin gereğinden düşük belirlenmesi satışları artırabilir; ancak yüksek hasar frekansı ve şiddeti, uzun vadede teknik kârlılığı zayıflatır. Bu nedenle aktüeryal modeller ve hasar verileri birlikte değerlendirildiğinde anlamlılıkları ortaya çıkar..

Önemli göstergelerden biri, birleşik orandır (combined ratio). Hasar oranı ile gider oranının toplamından oluşan bu oranın %100'ün altında olması, şirketin teknik olarak kâr ürettiğini gösterir. Dolayısıyla şirketlerin yalnızca prim üretimine değil, her 100 liralık prim karşılığında oluşan hasar ve gider tutarına odaklanması beklenir. İkinci kritik alan hasar yönetimidir. Hasar, yalnızca bir maliyet değil, aynı zamanda önemli bir veri kaynağıdır. Süreçlerin hızlandırılması, suistimallerin tespit edilmesi, doğru rezerv ayrılması ve gereksiz ödemelerin önlenmesi karlılığı doğrudan etkiler. Yapay zekâ ve analitik uygulamaları; hasar görüntülerinin incelenmesi, suistimallerin belirlenmesi ve dosyaların önceliklendirilmesinde önemli fırsatlar sunmaktadır. McKinsey araştırmaları, yapay zekânın hasar süreçlerinin doğruluğunu artırırken müşteri edinme ve operasyon maliyetlerinin iyileştirilmesine de katkı sağlayabileceğini göstermektedir. Üçüncü unsur operasyonel verimliliktir. Dağıtım komisyonları, personel giderleri, poliçe üretimi ve müşteri hizmetleri maliyetleri kontrol edilmediğinde, artan prim hacmi beklenen kârı yaratmayabilir. Dijital poliçe, otomatik underwriting ve süreç otomasyonu maliyetleri azaltabilecek stratejik yatırımlardır. Ancak teknolojiden beklenen değer, yalnızca yeni sistemlerin kullanılmasına değil, iş süreçlerinin yeniden tasarlanmasına bağlıdır. Dördüncü faktör yatırım yönetimidir. Sigorta şirketleri primleri, hasar ödemeleri gerçekleşene kadar çeşitli finansal varlıklarda değerlendirebilir. Bu nedenle faiz oranları, piyasa koşulları ve likidite yönetimi toplam kârlılığı etkiler. Ancak yatırım getirisi, zayıf underwriting performansını sürekli telafi etmemelidir. Sağlıklı bir iş modeli, teknik kâr ile riskle uyumlu yatırım getirisini birlikte üretmelidir. Bunların yanı sıra iklim değişikliği, doğal afetler, siber riskler, enflasyon ve ekonomik dalgalanmalar da kârlılık üzerinde önemli baskılar oluşturmaktadır. OECD, makroekonomik, afet ve siber riskleri sigorta sektörünün başlıca kırılganlıkları arasında göstermektedir. Bu nedenle şirketlerin geçmiş verilerin yanında senaryo analizleri, stres testleri ve dinamik fiyatlama yöntemlerinden yararlanması önem kazanmaktadır. Tüm bu unsurların merkezinde ise veri bulunmaktadır. Gelecekte sigorta şirketlerinin kârlılığını belirleyecek önemli unsurlardan biri, sahip oldukları veriyi ekonomik değere dönüştürebilmeleridir. Müşteri davranışları, hasar geçmişi, coğrafi riskler ve ekonomik göstergelerin birlikte analiz edilmesi, risklerin daha doğru fiyatlandırılmasını sağlayabilir. Yapay zekâ da yalnızca maliyetleri azaltan bir teknoloji değil; underwriting, hasar yönetimi ve müşteri hizmetlerinin yeniden tasarlanmasını sağlayan stratejik bir araç haline gelmektedir. McKinsey'nin 2026 tarihli değerlendirmesine göre yapay zekâ, sigortacılıkta birim işlem maliyetlerini düşürerek şirketlerin büyümeyi maliyet artışından daha hızlı gerçekleştirmesine olanak sağlayabilir. Bu nedenle teknoloji yatırımlarının amacı yalnızca dijitalleşmek değil; daha doğru karar almak, daha hızlı hizmet sunmak ve her bir poliçenin ekonomik değerini artırmak olmalıdır. Sonuç olarak sigorta şirketlerinin kârlılığı tek bir faktöre bağlı değildir.

OECD. (2025). Global Insurance Market Trends 2025. OECD Publishing, Paris.
Ralph, J., Lorenz, J.-T., Milinkovich, N., Kamath, S., Catlin, T., & Meijer, G. (2026). How AI will reshape the economics of insurance: A CEO's guide to strategy. McKinsey & Company, July 23, 2026.
OECD. (2025). Global Insurance Market Trends 2025 – Underwriting performance in the non-life insurance sector. OECD Publishing.
OECD. (2025). Global Insurance Market Trends 2025 – Investment performance in the insurance sector. OECD Publishing.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



CRUSH Modern pop müziğini elektronik altyapılarla harmanlayan Crush, Türkiye'de kurulan, 7 üyeli bir erkek müzik grubudur. Dans kareografileri ile dikkat çeken grubun yakın zamanda dinleyici ile buluşturduğu CRUSH! parçası ve klibi, kısa sürede yazın en iyi çıkış yapan parçalarından birisi oldu.

YERLİ

1. Crush - **CRUSH**
2. Sebebi Yar - **BLOCK3**
3. Toz Pembe - **Manifest**
4. Bana Ne Bu Sevdalardan - **Ezhel**
5. Ara Beni - **Hadise**
6. Başımda Belalar - **Poizi**
7. İhtimal - **KARM6**
8. Yangın Yeri - **Elif Buse Doğan**
9. Kıyamam - **Sibel Can, Eypio**
10. Diva - **Burak Bulut**

Kaynak: Spotify



KATSEYE: Farklı ülkelerden sanatçıları bir araya getiren bir kız müzik grubu. Los Angeles'ta kurulan grubun k-pop ve modern pop türündeki parçaları tüm dünyada geniş bir dinleyici kitlesine ulaştı. İlk çıkışını 'Debute' adlı single ile yapan grup 'Animal' parçasıyla kısa sürede listelerde zirveye yerleşti.

GLOBAL

1. Animal - **KATSEYE**
2. Babydoll - **Dominic Fike**
3. Sweater Weather - **The Neighbourhood**
4. Self Aware - **Temper City**
5. Stupid Song - **Olivia Rodrigo**
6. Kiss Me - **Ariana Grande**
7. Treat You Better - **Shawn Mendes**
8. Loser - **Tame İmpala**
9. Every Breath You Take - **The Police**
10. Riptide - **Vance Joy**

AKTÜEL / KİTAP

Elsa Morante Çocukluk Anıları

Elsa Morante, Çocukluk Anıları'nda çocukluğunun ülkesine geri dönüyor; ilk heyecanlarını, oyunlarını, korkularını, ilk aşklarını, kardeşlerini, okul arkadaşlarını ve Roma'nın gündelik hayatını çocuk Elsa'nın bakışıyla anlatıyor. Bir çocuğun gözünde devleşen eşyalar, eski evlerin gölgeli köşeleri, aile içindeki sessiz gerilimler ve yalnızlığın gizli sığınakları, yazarın benzersiz anlatımıyla masalsı bir dünyaya dönüşüyor. Morante'nin oyunbaz, ve dokunaklı çocuk sesinin tüm canlılığıyla yankılandığı Çocukluk Anıları; çocukluğun pırıl pırıl parlayan ışığını her bir sayfasından yansıtan sıcak bir kitap. Anı-Biyografi türündeki bu eser, okuyucuyu yazarın hafızasında ilham verici bir yolculuğa çıkarıyor.



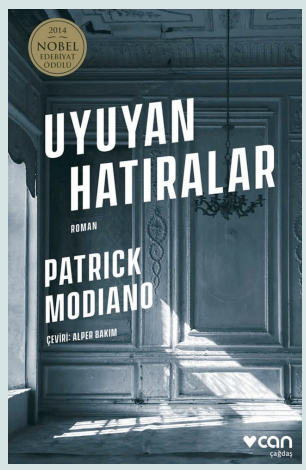
Natalia Ginzburg Küçük Erdemler

Anı, deneme ve kişisel anlatı arasında dolaşan ve 1944-1960 yılları arasında yazılmış bu metinlerde Ginzburg eğitimi, aileyi ve insanın iç dünyasını yeniden düşünmeye çağırıyor. Başarıyı ve parayı merkeze alan bir dünyanın karşısına cesareti, cömertliği ve yaşam sevgisini koyarken çocuk yetiştirmeye ilişkin bildik kalıpları da tersyüz ediyor. Meselenin ne disiplin ne de başarı olduğunu, aslolanın çocuğun kendi yönünü bulabilmesi ve yaşamla kurduğu bağı koruyabilmesi olduğunu söylüyor. Savaşın korku ve yoksullukla açtığı yaralar, kayıplar, kadın ve anne olmanın karmaşık deneyimi... Hepsi, Natalia Ginzburg'un bu sayfalarda ustalıkla kurduğu hem mütevazı hem de görkemli bir hikâyenin parçaları.



Uyuyan Hatıralar Patrick Modiano

60'lı yılların sonu, belleğin labirentlerine açılan bir kapı. Anlatıcı, 50 yıl sonra hayatının en gizemli dönemine dönerek, esrarengiz kadınların ve onların etrafında örülen tekinsiz olayların izini sürüyor. Paris'in arka sokaklarında, isimsiz otel odalarında ve yarım kalmış konuşmalarda yankılanan bu anılar, uykuya dalmış birer hayalet gibi gün yüzüne çıkmayı bekliyor. Tesadüfen karşılaşılan bir isim veya eski bir defterdeki telefon numarası, anlatıcıyı o dönemin belirsiz, uçucu atmosferine geri götürüyor. "Uyuyan Hatıralar", kaybolan gençliğin, sisli sabahların ve hiçbir zaman ulaşılamayacak olan mutlak gerçeğin peşinde, şiirsel bir 'kayıp zaman' arayışı.



SERGİ/MÜZE/GÖSTERİM/KONSER



THE BODYGUARD

Uluslararası ödüllere layık görülen hit müzikal The Bodyguard, BKM ve Zorlu PSM iş birliği ile ilk kez İstanbul'a geliyor. Dünyanın en çok konuşulan prodüksiyonlarından biri olarak gösterilen yapım, 11–20 Eylül tarihleri arasında, yalnızca 10 gün sürecek özel bir seriyle izleyiciyle buluşacak. The Bodyguard müzikali Zorlu PSM'de.



SENA ŞAHİN

Kendine özgün yorumu ile dikkat çeken genç sanatçı, popüler repertuvarını etkileyici performansıyla harmanlayarak dinleyicilerine samimi ve unutulmaz bir müzik deneyimi sunuyor. Enerjisiyle her konserinde dinleyicileriyle güçlü bir bağ kuran ve müzik tutkunlarına unutulmaz anlar yaşatan Sena Şahin, eylül ayında Zorlu PSM'de sahneye çıkacak.



DELUGE

Sosyal medyada yapılan bir çağrı yoluyla toplanan 40'tan fazla gerçek hikâyeden esinlenen Deluge, bir kadının iç dünyasının merdivenlere, Komodo ejderlerine ve bin kilo reçele doğru kayarken, hayal gücünü, gerçekliği ve bedenselliği birbirine karıştırıyor. Deluge, 25 Eylül'de Zorlu PSM %100 Studio sahnesinde.



ISTANBUL WEST SIDE COLLECTIVE

Farklı müzikal geçmişlerden gelen müzisyenlerin bir araya gelmesiyle İstanbul'da kurulan grup; modern caz, Anadolu halk müziği, psikedelia, disko, afrobeat ve serbest doğaçlamanın kesişiminden beslenen bir yapı oluşturuyor. IWSC, Zorlu PSM'de sahne alacak.



BEYKOZ KUNDURA'DA BİR AKŞAMÜSTÜ

Beykoz Kundura'nın her ay farklı müzisyen ve projeleri ağırladığı "Beykoz Kundura'da Bir Akşamüstü" konser serisi, sonbahar ve kış aylarında da farklı müzik geleneklerini dinleyicilerle buluşturmaya hazırlanıyor. "Beykoz Kundura'da Bir Akşamüstü" konser serisi eylül ayında başlıyor.



YÜZYILIN İZLERİ

"Yüzyılın İzleri", Koç Topluluğu'na bağlı kurumsal ve kişisel koleksiyonlardan sergi için seçilen sanat eserleri, objeler, efemera, fotoğraflar ve arşiv malzemelerinden oluşuyor. Mimariden tasarıma, arkeolojiden güncel sanata, etnografik objelerden endüstriyel tasarıma, restorasyondan kurumlara uzanan bir yelpazede, topluluğun sanatla ilişkisine bütüncül bakma fırsatı sunuyor. Sergi, Yapı Kredi Kültür Sanat'ta sanatseverlerle buluşuyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Ayaklar suya erince

"Bir yaz daha geçti,
Hiçbir şey anlamadan.
Oysa yapacak ne çok şey vardı
ve ne kadar az zaman..."

diyor Murathan Mungan.

Yaz geçti, bahar geçti kış geçti, derken bakıyorsunuz ki hayat geçmiş; gerçekten hiçbir şey, ama hiçbir şey anlamadan.

Sonunda ayakları suya eriyor insanın. Özellikle oyunun sonuna yaklaştığını anlayıp aklı başına geldiğinde...

Satrançta oyun bitince şahla piyonun aynı kutuya konulduğu gerçeğini göremiyor insan.

Oysa bir hayat boyu çalışıp mal, mülk, mevkii sahibi olmak dışında yapılacak o kadar şey var ki; ama hayat gailesi üstün geliyor, insan kendisi için yapacağı şeyler için zamanın daraldığını çok geç fark ediyor.

Hâlbuki hayatımız her şeyden daha değerli. Ancak belli bir yaştan sonra idrak edebiliyoruz böyle olduğunu. Kendimiz için yapılacak çok şey olduğunu ve ne kadar az zaman kaldığını, çok geç de olsa anlıyoruz sonunda.

Yetmişli yaşlarımdan sonra kafama dank etti, artık benim de ayaklarım suya erdi; kendim için yapamadıklarımı, gittikçe daralan zaman içinde yapma cesaretini gösterebildim.

Dedim ya "ayaklarım suya erdi" diye. "Ayakların suya ermesi" güzel bir deyim; insanın hatalarını veya bir işin gerçeğini anlayıp aklının başına gelmesini, gafletten uyanıp durumu kavramasını ifade ediyor.

Deyim, uyurgezerlikten kaynaklanmış. Eskiden uyurgezerlerin uykuda yürürken düşmemeleri için yataklarının etrafına su dolu leğenler konulurmuş; ayağı suya değince irkilip uyansın diye. Bir nevi alarm sistemi yani...

Sonuç; kişinin gerçekleri görmesi. Ben de bundan sonra kendim ve ailem için yapılacak şeyleri yapmaya, yapamadıklarımı da hayal etmek için zaman ayırmaya karar verdim.

Artan yapılacak işlerle, azalan zaman arasındaki ters orantıyı düşünerek, uygulamayı Bodrum seyahati ile başlattık.

Deniz benim öncelikli tercihim. Deyime bire bir uyalım diye sadece ayaklarımızı değil, bütün vücudumuzu Ege'nin tuzlu ve serin sularına bırakarak, önce tenimizi sonra ruhumuzu dinlendirmeye çalıştık.

Denizin tuzunu, kokusunu, esintisini iyice özlemişim. Denizin tuzu mayonuzun oturak yerine bir değsin, artık sizin için kurtuluş yok demektir. Tatil üç hafta sürdü, bu süre içinde hiç duş almak istemedi canım, denizin tuzu bütün vücuduma nüfus etsin diye... Aynen tuza yatırılmış sardalye gibi.

Yakıcı güneşi de inkâr etmeyelim; saygım büyük ama ne yalan söyleyeyim mümkün olduğunca kaçındım yakan ışınlarından. Çok sıcak. Yerini akşamüstü esen imbata devrettim. İmbat Ege Denizi'nde akşam saatlerinde esen serin bir meltem. Rahatlatıyor insanı.

Bu kısa süre içinde yapılması gereken çok şeyden bir kısmını yapabilme imkânını zorlattık. Denize girdik bolca, akşam imbatında soğuk bir bira okuduğumuz kitaplara eşlik etti. Ben kendi adıma üç tane deniz romanı bitirdim.

Ege'de incire "yemiş" derler. Karaincir'de hem tazesini hem de yeni mahsul kurusunu yedik.

Bir tirhandilin güvertesine adım atıp, dümen tutamadık ama bu da yeter; daha ne olsun?

Şimdilik bu kadarını yapabildik yapılacak işlerden; yapamadıklarımızı da hayal etmek üzere döndük İstanbul'a sonunda. Olsun, hayal etmek de güzel.

Ayaklarımız suya erdi artık.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Maliyet Muhasebesi

KITALAR arası uçuş yapan bir uçağın "optimal" gelir ve gider rakamları paylaşıldı sosyal medyada. Paylaşımı yapan daha önce büyük bir havayolunda çalışmış bir yönetici gibi duruyor.
Bu paylaşıma göre 200 yolculu ve 10 saatlik bir kıtalar arası uçuşta o havayolu 250 bin dolar gelir üretiyor (10 First Sınıf + 20 Business Sınıf + 170 Economy Sınıf yolcu ile).
Buna karşılık başta personel, akaryakıt olmak üzere amortisman dahil aynı uçuşun havayoluna maliyeti 210 bin dolar kabaca.
Yani bu ideal uçuşta havayolunun vergi öncesi net karı 40 bin dolar veya %15- %16 gibi bir kar oranı.
Size az mı çok mu geldi bilmiyorum ama bana göre makul bir marj. Tabii yaptığı işe inanan ve uzun soluklu iş yapmak isteyen bir girişimci için.
Yoksa öyle bir uçağa sahip olmak nereden baksanız 70-80 milyon dolar. Uçak alacağına finansal bir yatırım yapıp çok daha yüksek gelirler elde etmek olası.
Tabii o uçak benzer seferleri yılda belki 100 kez yapıyor ve tek seferdeki 40 bin dolar kar yıllık olarak 3-4 milyon dolar getirebiliyor şirkete, uçağın bedeline göre %4-5 getiri bugün gelişmiş piyasalarda kabul edilebilecek bir getiri ama %4-5 için o kadar sorumluluk, personel, piyasa riski (akaryakıt fiyatlarındaki değişim, politik riskler, pandemi gibi beklenmedik gelişmeler vs) alınır mı konusu var.
20 küsur yıl önce yabancı bir bankaya danışmanlık yapmıştım. Türkiye'de sigortacılık üzerine bir proje geliştirmek için 1 buçuk – 2 sene çalıştık birlikte. Anlaşmamız gereği bana sabit bir aylık ücret, bunun üstüne de çalışma saatlerime göre aylık bir ek ücret ödüyorlardı.
Ek ücretim hemen hiçbir ayda sabit ücretimi geçmedi ama hiç çalışmadan sabit ücreti aldığım aylarda kendimi gereksiz hissettim ve rahatsız oldum.
Çalışmadan kazanmak etik değil bence. Çalışıp büyük kazanmak da kısa soluklu işler için kabul edilebilir belki ama uzun soluklu süreçlerde "makul" olanın ötesinde kazanma arzusu çoğunlukla başarısızlık, hüsran ve iş kaybı ile sonuçlanıyor.
Tabii makul ücret nedir konusu var. Endüstri ortalaması olabilir, verilen hizmetin maliyeti hesabı olabilir ya da hedeflenen maddi sonucun veya getirinin bir yüzdesi olabilir. Bence makul ücret alanın kendini aklen ve vicdanen rahatsız hissetmeyeceği, karşı tarafı zorlamayacak ama bu ücret sorgulandığında da somut ve ölçülebilir kıstaslar eşliğinde sonuna kadar savunabilecek bir ücret seviyesidir.
Son yazılarından birinde Sn.Mahfi Eğilmez fiyat algımızın değiştiğine dair haklı ve önemli bir saptama yapmıştı.
Fiyat algısının değişmesi ücret belirlemede de benzer bir kaos yaratıyor. Ortada referans alınabilecek bir baz ücret kalmadığında her sunucu kendi gerçekleri ve beklentileri ile bir tarife yaratmakta, tarifeler birbirinden ayrışmakta ve sonuç olarak da o hizmete gereksinim duyan tüketiciler ne yapacağını bilememektedirler.
Su kaçıran bir musluğu yenilemek için bin lira işçilik isteyen de var 3 bin lira de. Ya da 10 m2'lik bir balkonun seramik işçiliği 15 bin lira ile 50 bin lira arasında telaffuz ediliyor.
Öte yandan tüketiciler de özellikle aldıkları hizmetler konusunda, ücret/hizmet bedeli ödemek konusunda çok istekli veya cömert olamıyorlar. Arkadaşın veya tanıdığın bedava danışmanlık almak ister, müşterin kazandığın komisyonu düşürmeni ister, randevu alıp ücret ödeyerek bir profesyonelden fikir almak yerine akraba – dostlar arasından bir avukat bulunmaya çalışılır bedava hizmet için.
Evet, fiyat algısının bir an önce düzelip normale dönmesi lazım ama bu sağlansa bile sunulan her hizmetin bir maliyeti olduğu farkındalığının yanında istenilen her hizmet bedelinin de yapılan iş ve sağlanan fayda ile orantılı olması kuralını da unutmamak gerekecek...
Görüşmek üzere.

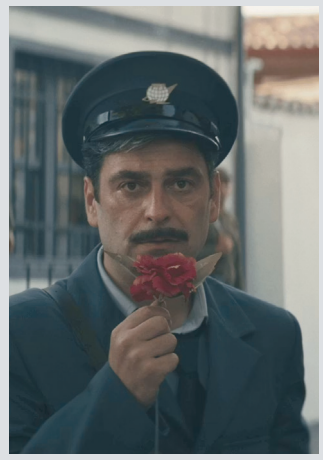
DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Erken Kış

Yönetmen: Özcan Alper
Oyuncular: Timuçin Esen, Leyla Tanlar, Nastya Bogdanova, Murat Kılıç, Umay Anadolu Kaboğlu
Tür: Dram
Platform: HBO MAX

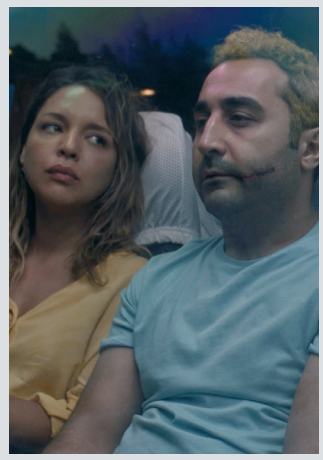
Ferhat, eşi Handan ile bebekleri Ada'nın taşıyıcı anneliğini yapan Lia'yı Gürcistan'a götürmek üzere yola çıkar. İstanbul'dan sınıra uzanan 3 günlük yolculukta Lia, geride bıraktığı bebeğin acısıyla mücadele ederken Ferhat da evliliğinde yaşadığı sorunlar ve iş hayatının baskısıyla yüzleşir. Özcan Alper'in yönettiği film, iki karakterin yolculuğu üzerinden annelik, aile, sınıf farklılıkları ve vicdan kavramlarına odaklanıyor. Timuçin Esen ve Leyla Tanlar filmin başrollerini paylaşıyor.



DRAM / FİLM ●●●

Bak Postacı Geliyor

1959 yılında küçük bir Ege kasabasında geçen film, postacı Osman'ın sevdiği Gülizar'a ulaşma çabasını merkezine alıyor. Gülizar'ı isimsiz mektuplarla etkilemeye çalışan Osman'ın planları, genç kadının evlenmek üzere olmasıyla çıkmaza giriyor. Yüksel Aksu'nun yazıp yönettiği filmde Ozan Akbaba ve Deniz Barut'a, Fikret Kuşkan eşlik ediyor. Bak Postacı Geliyor, Netflix'te.



DRAM, KOMEDİ / FİLM ●●●

Tebessüm

Bir devlet dairesinde çalışan Mustafa, çevresi tarafından asık suratlı ve asosyal biri olarak tanınır. İş arkadaşı Zeki'nin yönlendirmesiyle görünüşünü değiştirmeye karar veren Mustafa, kısa süre sonra babasının hastaneye kaldırıldığı haberini alır. Babasının kesilen bacağını gömmek için yola çıkması, Mustafa'yı beklenmedik bir maceraya sürüklüyor. Tebessüm TV+'ta.



DRAM / FİLM ●●●

Bağcık

Anne ve babalarını kaybeden iki kız kardeş, anneannelerinin Kanada'ya gitmesi üzerine bir süreliğine Bodrum'daki amcalarının yanına gönderilir. Yeni hayatlarına alışan kardeşler, Kanada'ya gitmek yerine amcalarıyla kalmak ister. Bu sırada kızların bakıcısı ile amcaları arasında başlayan yakınlaşma, aile içindeki dengeleri değiştirir. Film, TV+ üzerinden izlenebiliyor.

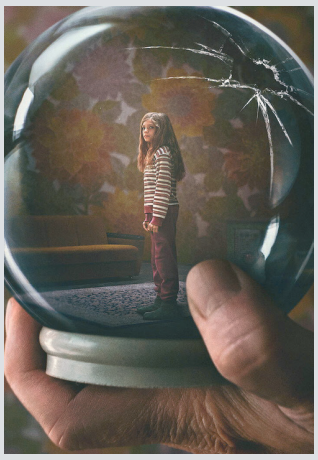




Yönetmen: Pablo Larraín
Oyuncular: Angelina Jolie, Pierfrancesco Favino, Alba Rohrwacher, Haluk Bilginer, Kodi Smit-McPhee, Valeria Golino
Tür: Biyografi, Dram
Platform: Netflix

Maria

Dünyanın en tanınmış opera sanatçılarından Maria Callas, 1970'lerin Paris'inde hayatının son günlerini geçirirken geçmişi, kariyeri ve kimliğiyle yüzleşir. Callas'ın kamuoyundan uzaklaştığı son dönemine odaklanan film, sanatçının görkemli kariyerinin ardındaki yalnızlığı ve iç dünyasını ele alıyor. Pablo Larraín'in yönettiği, senaryosunu Steven Knight'ın kaleme aldığı yapımda Maria Callas'ı Angelina Jolie canlandırıyor. Filmde Haluk Bilginer ise Aristotle Onassis rolüyle yer alıyor.



GERİLİM / DİZİ ●●●

Sevgili Çocuk

Lena, Hannah ve Jonathan adındaki iki çocukla birlikte yüksek güvenlikli bir evde, dış dünyadan tamamen izole yaşamaktadır. Günlük hayatları, onları esir tutan adamın koyduğu katı kurallarla şekillenir. Lena'nın bir gece kaçmayı başarmasıyla yıllardır çözülemeyen bir kayıp vakası yeniden gündeme gelir. Romy Hausmann'ın aynı adlı romanından uyarlanan Sevgili Çocuk Netflix'te



DRAM / FİLM ●●●

Süleyman'ın Hikâyesi

Paris sokaklarında yemek dağıtıcısı olarak çalışan Gineli göçmen Souleymane, bir yandan geçimini sağlamaya çalışırken diğer yandan sığınma başvurusunun sonucunu belirleyecek görüşmeye hazırlanmaktadır. Görüşmeye yalnızca iki günü kalan genç adam, kendisine anlatması öğretilen hikâyeyi ezberlerken şehirde zamana karşı yarışır. Süleyman'ın Hikayesi TV+'ta.



BİLİM KURGU / DİZİ ●●●

3 Cisim Problemi

1960'ların Çin'inde genç bir kadının verdiği karar, yıllar sonra dünyanın farklı noktalarında beklenmedik sonuçlar doğurur. Doğa yasalarının açıklanamaz biçimde bozulmaya başlaması üzerine bir grup bilim insanı, insanlığı tehdit eden büyük bir gizemin peşine düşer. Liu Cixin'in romanlarından uyarlanan diziyi David Benioff, D.B. Weiss ve Alexander Woo hazırladı. 3 Cisim Problemi Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

O mu, bu mu?

AŞAĞIDA ifade etmeye çalıştığım eşleşmeler insan davranışının çok ince çizgilerini göstermektedir. Aynı özellik, bağlama göre hem erdem hem de sorun haline gelebilmektedir. Psikolojik olarak "özelliğin dozu", sosyolojik olarak ise "ortamın normları" bu durumun belirleyicileri oluyor. Aşağıda her bir durum için kısa ama derin saptamalar yapmaya çalıştım. Hayatımın en kritik mottosu denge olmuştur hep, çok dengeli olmaya çalıştığım birçok durumda dahi uçlara kayan, ruhuma da iyi gelen bu yazı hepimize iyi dengeler getirsin inşallah. Optimum Denge Modeli (ODM), Tamer Dövücü tarafından geliştirilen, sistem düşüncesi ve Ericksoncu psikoterapiyi birleştiren bir yaşam modelidir. İnsanın biyolojik, psikolojik ve sosyal yönlerini dengeleyerek başarı, huzur ve "ben-biz" dengesine ulaşmasını hedefler. Amaç uyumlu, işlevsel ve dengeli bir yaşam sürmektir.

Optimum Denge Model'inin Temel Özellikleri:
Sistem Düşüncesi: Hayatı ve insanı bir sistem olarak ele alır; olayları doğru algılayıp uyumlu yetenekler geliştirmeyi sağlar.
Temel Bileşenler: İnsan doğasını "bilmek" ve "yapmak" olarak ikiye ayırır, bu ikisi arasındaki dengeyi kurar.
Uyum ve Düzensizlik: Sistem ya düzen (uyum) ya da düzensizlik (uyumsuzluk) yönünde hareket eder; amaç, uyum ve fonksiyonelliği korumaktır.
Uygulama Alanları: Kişisel gelişim, aile, kurum yönetimi ve psikoterapi süreçlerinde kullanılır.
Temel Yapı: Biyolojik (doğa), psikolojik (yürek) ve toplumsal (seven yürekler) unsurların dengelenmesini arar.

Tutku – hırs : Psikolojik: Tutku iç motivasyondan beslenir, hırs ise çoğu zaman dış onay ihtiyacından. Tutku sürdürülebilirken, aşırı hırs tükenmişliğe götürebilir. **Sosyolojik:** Rekabetçi toplumlarda hırs ödüllendirilir; daha kolektivist yapılarda ise tutku nispeten daha fazla kabul görür.
Dürüstlük – kabalık : Psikolojik: "Filtrelenmemiş doğruculuk" empati eksikliğine dönüşebilir. Dürüstlük, duygusal zekâyla dengelenmezse kaba algılanır. **Sosyolojik:** Bazı kültürlerde doğrudanlık değerliyken, bazılarında dolaylı iletişim saygı göstergesidir.
Özgüven – kibir : Psikolojik: Sağlıklı özgüven, kendini kabulden gelir; kibir ise çoğu zaman örtük güvensizliğin savunma mekanizmasıdır. **Sosyolojik:** Statü farklarının belirgin olduğu toplumlarda kibir daha görünür hale gelir.
Cesaret – cüret : Psikolojik: Cesaret riskleri değerlendirir; cüret riskleri küçümser. Aradaki fark farkındalıktır. **Sosyolojik:** Kriz dönemlerinde cesaret kahramanlık, aşırı cüret ise sorumsuzluk olarak yorumlanır.
Netlik – kırıcılık : Psikolojik: Netlik sınır koymaktır; kırıcılık ise empati eksikliğinin sonucu olabilir. **Sosyolojik:** Hızlı karar kültürlerinde netlik övülür, ilişkisel toplumlarda yumuşaklık beklenir.
Disiplin – tahakküm : Psikolojik: Disiplin öz denetimdir; tahakküm başkalarını kontrol etme ihtiyacıdır. **Sosyolojik:** Otoriter yapılarda disiplin kolayca tahakküme kayabilir.
Samimiyet – laubalilik : Psikolojik: Samimiyet güven üretir; sınır ihlali olduğunda laubalilik hissi oluşur. **Sosyolojik:** Hiyerarşik ortamlarda samimiyet daha sınırlı kabul edilir.
Nezaket – yapaylık : Psikolojik: Gerçek nezaket içtenlikten gelir; zoraki nezaket yapay görünür. **Sosyolojik:** Kurumsal ortamlarda "profesyonel mesafe" bazen yapaylık algısı yaratabilir.
Kararlılık – inat : Psikolojik: Kararlılık esneklik içerir; inat değişime dirençtir. **Sosyolojik:** Belirsizlikten korkan toplumlarda inat daha sık görülür.
Tartışma – kavga : Psikolojik: Tartışma bilişsel gelişim sağlar; duygular yükseldiğinde kavga olur. **Sosyolojik:** Fikir ayrılığına tolerans düşükse tartışma hızla çatışmaya dönüşür.
Mizah – küçümseme : Psikolojik: Mizah bağ kurar; alaycı mizah üstünlük kurma aracı olabilir. **Sosyolojik:** Güç dengesi eşit değilse mizah aşağılayıcı algılanır.
Sonuç ; Aynı özellik doz aşımı yaşadığında olumsuza döner. Empati, bu geçişi belirleyen en kritik psikolojik faktördür. Sosyal normlar, hangi davranışın "erdem" hangisinin "aşırılık" sayılacağını belirler. Sağlıklı iletişimde denge + bağlam farkındalığı anahtardır.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Sigortacılıkta “disruption” dalgası ufukta mı?

SİGORTA sektöründe dijitalleşme, yeni nesil uygulamalar ve insurtech ekosistemi üzerine kafa yorulan ortamlarda epeydir şu sorular tartışılıyor: Sigortacılıkta diğer sektörlere benzer bir yıkıcı inovasyon (disruption) dalgası yaşanacak mı? Yoksa bir devrimden ziyade bir evrim mi yaşanacak?

Müzik, perakende, medya gibi sektörlerde yaşanan keskin kırılmalar düşünüldüğünde, sigortacılığın benzer bir kaderle karşılaşması kaçınılmaz gibi görünebilir. Ancak son yıllarda yaşananlara ve büyük resme daha yakından baktığımızda genel izlenim pek öyle değil.

Sektörün kendine özgü doğası ve iş dinamiklerini iyi analiz etmek gerekiyor. Yüksek sermaye gereksinimi, yoğun regülasyon koşulları, karmaşık operasyonel altyapılar, kompleks ürünler, uzun vadeli risk yönetimi disiplini ve rezerv ihtiyaçları gibi sigortacılığı diğer sektörlerden ayrıştıran güçlü bariyerler ve koruma kalkanları var. Bu bariyerler, dışarıdan gelecek ani ve yıkıcı hamleleri sınırlarken, aynı zamanda girişimcilerin bu alana ilgisini de düşürüyor.

Dolayısıyla sigortacılıkta değişim oyunun kurallarını değiştiren bir devrimden ziyade, süreçlerin yeniden tasarlandığı, iş yapış biçimlerinin kademeli olarak dönüştüğü kontrollü ve çok katmanlı bir evrimsel yolculuk olarak şekilleniyor.

Öte yandan bu durum, sektörün “disruption” baskısından tamamen muaf olduğu anlamına da gelmiyor. Aksine, dijitalleşme, yapay zeka ve veri analitiği gibi teknolojik gelişmeler; sigortacılığı tüm değer zincirini yeniden düşünmeye ve tasarlamaya zorluyor. Artık teknoloji, tek başına bir araç değil; iş modellerini yeniden tanımlayan stratejik bir kaldıraç. Müşteri beklentilerinin hız, şeffaflık ve kişiselleştirme ekseninde yeniden şekillendiği bir dünyada, geleneksel yapıların bu beklentilere aynı hızda cevap vermesi giderek zorlaşıyor. Üstelik “deneyim geçişkenliği” yüzünden diğer sektörlerdeki başarılı uygulama ve örnekleri artık müşteriler sigortacılardan da bekliyor.

Ürün çeşitliliği, fiyatlama dinamikleri, hasar yönetimi, reasürans gibi unsurlar startup girişimlerin pek alışık olduğu ve sevdiği türden değil. Böyle olunca da, startup girişimlerin ilk atak edip, “disrupt” etmeye çalıştığı sektörler arasında sigorta yer almadı. Çünkü ağaçta alçakta çok daha cazip meyvalar vardı, önce onlara yöneldiler. Ama artık ağaçta toplanmamış meyve, yani henüz disruption yaşamamış sektör pek kalmadı. O yüzden de sigortacılık artık startup girişmlerin ve teknoloji devlerinin kaçınılmaz olarak radarına girmiş durumda.

Insurtech ekosisteminin bu resimdeki yeri neresi?

Tam da bu noktada insurtech ekosistemi devreye giriyor. Bu ekosistem; sigorta değer zincirinin farklı katmanlarında inovasyon üreten, yeni iş modelleri deneyen ve sektöre çeviklik kazandıran geniş bir yapı. Hasar yönetiminden müşteri deneyimine, sağlık teknolojilerinden mobilite çözümlerine kadar birçok alanda sigorta şirketlerinin daha hızlı, daha verimli ve daha ölçeklenebilir çalışmasına imkân tanıyor.

Burada kritik bir noktayı netleştirmek gerekiyor: Insurtech girişimlerin önemli bölümü sigorta şirketlerinin yerini almak için değil, onları güçlendirmek için var. Direk müşterileri hedefleyen ve sigortacılarla rekabet eden B2C örnekler çok sınırlı. Çünkü yukarıda saydığımız unsurlar yeni oyuncular için ciddi giriş bariyerleri oluşturmaya devam ediyor. Ekosistemdeki çok baskın olan iş modeli B2B veya B2B2C.

Kurumsal sigorta şirketleri ile startup girişimler arasındaki iş birliği stratejik bir zorunluluk haline geliyor. Kurumlar; ölçek, marka gücü, müşteri erişimi ve operasyonel derinlik sunarken, girişimler hız, esneklik ve inovasyon kabiliyeti getiriyor. Bu iki dünyanın birleşimi kolektif değer üretme potansiyeli barındırıyor. Özellikle giderek karmaşıklaşan müşteri ihtiyaçları ve hızla değişen risk dinamikleri düşünüldüğünde, bu sinerjinin önemi daha da artıyor. Bu nedenle geleceğin kazananları, tek başına hareket eden yapılar değil; doğru iş birlikleri kurabilen ekosistem oyuncuları olacak.

Sonuç olarak sigorta sektörü bir “disruption” hikâyesinin değil; daha sofistike bir dönüşümün içinde. Ve bu yolculukta en kritik yetkinlik, farklı kaslara ve DNA’ya sahip girişimlerle sağlıklı iş birliklerini kurabilmek olacak. Açıkcası bu da dışarıdan görüldüğü kadar kolay değil, benden uyarması.



Yapay zekâ müziği plağa taşınıyor

Yapay zekâyla oluşturulan müzikler dijital ortamdan çıkarak fiziksel formata taşınıyor. Yapay zekâ destekli müzik platformu Suno, kullanıcıların platformda oluşturdukları parçaları 12 inçlik plaklara bastırabilmelerini sağlayacak yeni hizmetini duyurdu.

Kullanıcılar Suno kütüphanelerinden toplam süresi 46 dakikaya kadar olan parçaları seçerek kendi plaklarını oluşturabilecek. Plakların kapak ve etiket tasarımları kullanıcı tarafından yüklenebileceği gibi platform üzerinden de hazırlanabilecek. 45 dolar artı gönderim ücretiyle sunulması planlanan plaklar için bekleme listesi açıldı. Yeni hizmet, yapay zekâ aracılığıyla oluşturulan dijital müziklerin kişiselleştirilmiş fiziksel bir ürüne dönüştürülmesini mümkün hale getiriyor.

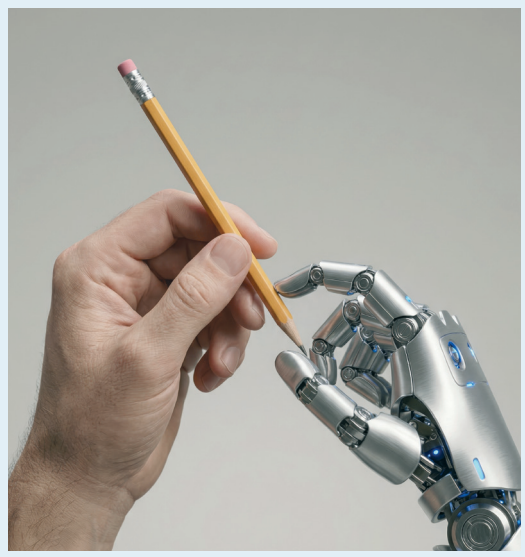
YAPAY ZEKÂ DOKTORLA GÖRÜNTÜLÜ GÖRÜŞÜYOR

Google araştırmacıları, tıbbi yapay zekâ sistemi AMIE’nin gerçek zamanlı görüntülü görüşme gerçekleştirebilen yeni versiyonunu geliştirdi. Gemini tabanlı AMIE Video, hasta ile konuşurken görüntü ve sesi birlikte değerlendirerek klinik akıl yürütme gerçekleştirebiliyor. Sistem, 30 birinci basamak hekimi ve 15 profesyonel hasta oyuncusunun yer aldığı 100 klinik senaryoda test edildi. Bağımsız klinik değerlendiriciler AMIE Video’yu öykü alma, tanı, tedavi yönetimi ve fiziksel gözlem gibi temel alanlarda hekimlerle aynı seviyede veya daha yüksek değerlendirdi. Hasta oyuncuları ise iletişim ve durumun açıklanması konusunda sistemi olumlu değerlendirirken, ilişki kurma ve iş birliği açısından hekimleri tercih etti.

Yapay zekâ bağımsız oyunlarda yaygınlaşıyor

Ağustos ayında yayımlanan yeni bir araştırmaya göre, yapay zekâ kullanımını açıklayan bağımsız oyunların sayısı 18 ay içerisinde 8 katına çıktı. Steam verileri ve sektör araştırmalarının incelendiği çalışmada, yapay zekânın özellikle üretim planlamasında maliyet ve zaman açısından önemli farklılıklar oluşturduğu belirtildi. Araştırmada geleneksel olarak saatlik yaklaşık 59 dolarlık bir üretici görevine karşılık gelen planlamanın, yapay zekâ aracılığıyla ortalama 5,1 dakikada ve 0,27 ila 0,58 dolar maliyetle gerçekleştirilebildiği hesaplandı. Araştırmacılar, bu verilerin yapay zekâ kullanılan oyunların doğrudan daha kaliteli olduğu anlamına gelmediğine de dikkat çekiyor.

Robotlar portre çizmeyi öğreniyor



Yapay zekâ, dijital ortamda görüntü üretmenin ötesine geçerek fiziksel olarak resim çizen robotlara taşınıyor. Ağustos ayında tanıtılan GeminiPainter adlı sistem, karşısındaki kişinin yüzünü algılayarak robot koluyla portresini çizebiliyor. Sistem, kameradan aldığı görüntüde yüzü tespit ettikten sonra Gemini Vision API aracılığıyla görüntüyü minimalist, tek çizgili bir eskize dönüştürüyor. Ardından çizgilerin sırasını planlayarak altı eksenli robot kolunu harekete geçiriyor ve portreyi fiziksel olarak oluşturuyor. Kullanıcı değerlendirmelerinde sistem; çizim kalitesi, uygulama ve genel deneyim açısından 5 üzerinden 4’ün üzerinde puan aldı.

Her Şey Çocuklarımızın Geleceği İçin!

%100 FAİZSİZ

+%20 DEVLET KATKISI

Güçlü Birikim İmkanı Sunan Fon Seçenekleri

Çocukların en büyük destekçisi **BESTİ** ile
bugün Erken BES başlatın,
gelecek hayalleri gerçek olsun.



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

Katılım Emeklilik
Şimdi Başla

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
/katilimemeklilik /katilimemek
/katilimemeklilik /katilimemeklilik

Katılım Cep uygulamasını indirmek için karekodu okutun.

Google play
Download on the App Store

Bu reklamda, karakterler ve ortamlar yapay zeka teknolojileri kullanılarak üretilmiştir.

CORPUS SİGORTA GÜÇ BİRLİĞİ

KASKO YAPTIRMA-YANLARIN YAPTIRDIĞI KASKO

KASKONOMiQ

Her 10 KASKONOMİQ'liden 9'u kaskoya ilk kez ya da yeniden "evet" dedi. Üstelik yarısından fazlası ilk kez kasko yaptırdı.

Çünkü KASKONOMİQ, araç yaşına takılmadan avantajlı primle genişletilmiş kasko güvencesi sunuyor.

Her yaşa, her araca KASKONOMiQ.



%91 YENİ SİGORTALI

- ARAÇ YAŞ SINIRI YOK
- ORİJİNAL YEDEK PARÇA
- İKAME ARAÇ
- KAZA HALİNDE ÇEKİCİ HİZMETİ
- HASARSIZLIK BOZULMAZ

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

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

QUICK SİGORTA