

SİGORTA VE EMEKLİLİKTE YENİ DÖNEM OVP İLE ŞEKİLLENİYOR

2027-2029 Orta Vadeli Programı, sigorta ve emeklilik sektöründe yeni dönemin yol haritasını ortaya koyuyor. Zorunlu Afet Sigortası'ndan BES ve OKS'de planlanan değişikliklere, birikimli hayat ürünlerinden uzun dönemli bakım sigortasına kadar birçok başlık sektörün önümüzdeki 3 yıllık gündeminde yer alıyor. Prim üretimindeki büyümeye rağmen sigorta penetrasyonunun %2,62 seviyesinde kalması ise büyümenin sigortalılık oranına ne ölçüde yansıyacağı sorusunu öne çıkarıyor. OVP'de yer alan düzenlemelerin hayata geçirilmesiyle sektörün çalışma alanının genişlemesi beklenirken, önümüzdeki dönemin temel göstergelerinden biri sigortanın ekonomideki payının değişimi olacak. ▸S.14

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2026 YIL: 42 / SAYI: 575 AYDA BİR YAYINLANIR

TRAFİK SİGORTASINDA YENİ DÜZENLEMELER:

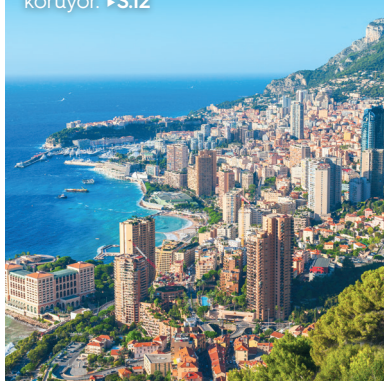
Hasar süreçleri daha şeffaf bir hale geliyor



Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, 5 aşamalı eylem planı doğrultusunda trafik sigortalarında reform niteliği taşıyan düzenlemeleri hayata geçirdi. Türkiye'deki milyonlarca araç sahibini doğrudan ilgilendiren değişiklikler, ihbar ve hasar süreçlerinin daha şeffaf ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşmasını hedefliyor. Yeni eylem planı sigortalıların trafik kazalarının ardından hasar tespit ve tazminat süreçlerinde yaşadıkları mağduriyetleri gidermeyi, suistimallerin önüne geçmeyi ve eksper süreçlerini merkezi bir yapıda birleştirmeyi amaçlıyor. Yeni yasal düzenlemeler aynı zamanda teknik uygulamaları da tek bir standarda bağlamayı hedefliyor. SEDDK'nın bu konuda attığı adımlardan birisi Alo 193 Ortak Hasar İhbar Hattı'nın kurulması oldu. Yeni sistem, trafik kazalarının ardından sigortalıları hasar takip vekaleti vermeye yönlendiren yapılara karşı korumayı amaçlıyor. Bunlara ek olarak eksper atamalarının Eksper Atama ve Takip Sistemi üzerinden yürütülmesine, eksper raporlarının belirlenen ölçütlere göre hazırlanmasına ve araçta oluşan değer kaybının otomatik olarak hesaplanmasına karar verildi. ▸S.18

MONTE CARLO'DA DOĞAL AFET VE ÇEŞİTLENEN RİSKLER VURGUSU

Monte Carlo'da düzenlenen 68'inci Rendez-Vous de Septembre (RVS), 1 Ocak 2027 yenilemeleri öncesinde artan kapasite arzı ve rekabetin reasürans fiyatları üzerinde aşağı yönlü baskı oluşturduğunu ortaya koydu. İklim değişikliği, jeopolitik gelişmeler, siber tehditler ve yapay zekâ kaynaklı riskler ise reasürans piyasasının gündemindeki önemini koruyor. ▸S.12





JENSEN INTERCEPTOR GTX 960 BEYGİR GÜÇ SUNUYOR

Jensen, piste özel geliştirilen Interceptor GTX'i tanıttı. 6,8 litrelik V8 motoruyla 960 beygir güç üreten otomobilin gücü bin 200 beygire kadar çıkarılabiliyor. Yeni model, klasik Interceptor'ın karakterini modern mühendislikle buluşturuyor. ▸S.28

ZAMAN-SIZ\TIME-LESS SERGİSİ HB ART GALLERY'DE



Balkan Naci İslimyeli'nin 79'uncu yaş günü anısına hazırlanan ve sanatçının 50 yıllık sanat hayatına ışık tutan "zaman-sız / time-less" sergisi, HB Art Gallery'de sanatseverle buluşuyor. ▸S.31

Yapay zekâ sigorta ekonomisini dönüştürüyor

McKinsey'nin 'Yapay zekâ sigorta ekonomisini nasıl dönüştürecek?' başlıklı raporuna göre yapay zekâ, son 20 yılda büyüme ve kârlılık açısından sınırlı değişim gösteren sigorta sektörünün ekonomik yapısını dönüştürebilir. Çalışmaya göre teknolojinin geniş bir alanda kullanılması, sektörün maliyet yapısını iyileştirirken yeni risk alanları ve büyüme fırsatları da yaratabilir. ▸S.16



KÜRESEL REKABET SİGORTA FİYATLARINI AŞAĞI ÇEKİYOR

Aon'un 2026 yılı 2'nci çeyrek raporuna göre artan reasürans kapasitesi ve yoğun rekabet, sigorta fiyatlarını aşağı çekerken sigortalıların yüksek limitlere ulaşmasını da kolaylaştırdı. Ancak artan hasar maliyetleri ve jeopolitik riskler, fiyatlar üzerindeki baskının sürmesine neden oluyor. ▸S.14

SEDDK: HASAR ÇETELERİNE KARŞI MÜCADELE TÜM HIZIYLA SÜRÜYOR

Hasar tazmin süreçlerini iyileştirme çalışmaları kapsamında hayata geçirilen düzenlemeleri içeren bir basın duyurusu yayımlayan SEDDK, açıklamasında hasar tazmin uygulamalarında sigortalıları mağdur edenlere karşı yürütülen çok katmanlı tedbir planının, illegal yapıların tamamı sektörden tasfiye edilene kadar kararlılıkla sürdürüleceğini belirtti. ▸S.29



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

"GELECEĞİN SİGORTACILIĞI ÖNLEYİCİ, EMPATİK VE ADAPTİF OLACAK"



Geleceğin sigortacılığının önleyici, empatik ve adaptif olacağını söyleyen AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "Geleceği kesin olarak tahmin edemeyiz; ancak riskleri bugünden anlayabilir; tüm paydaşlar arasında güçlü iş birlikleri kurabilir ve değişime birlikte uyum sağlayabiliriz" dedi. ▸S.3

"KASKODA SİGORTALI TERCİHLERİ FİYATTAN DENEYİME YÖNELİYOR"



Kaskoda rekabetin yalnızca fiyat konusunda yaşanmadığını vurgulayan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Sigortacılıkta beklentiler önemli bir dönüşümden geçiyor. Sigortalılar artık yaşayacakları deneyime ve poliçenin günlük hayatlarına kattığı değere odaklanıyor" dedi. ▸S.5

HAYAT SİGORTASINDA PRİM ÖDEMESİ ARAÇ BİRİKİMİNE DÖNÜŞÜYOR



Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, Lüküs Hayat Sigortası'nın özellikle düzenli geliri olan beyaz yakalı çalışanlara, bugünkü gelirlerinden planlı biçimde prim ödeyerek otomobil veya motosiklet hedeflerine hazırlanma imkanı sağladığını ifade etti. ▸S.8

"DAHA UZUN YAŞAM GÜVENCE İHTİYACINI ARTIRACAK"



Türkiye'de son yıllarda yaşanan demografik dönüşümün emeklilik ve sağlık gibi alanlarda güvence ihtiyacını artıracağını belirten Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Nurdan Tunay Günaylı, bu durumun sektör açısından önemli bir potansiyel barındırdığını ifade etti. ▸S.10

TÜRKİYE SİGORTA'DAN

SGK EMEKLİLERİNE BÜYÜK FIRSAT DEVAM EDİYOR!

VADE FARKSIZ 12 TAKSİT İMKÂNIYLA!

KASKO VE TSS'DE PEŞİN ÖDEMEDE İLAVE %10 İNDİRİM

31 ARALIK'A KADAR

KONUT SİGORTASINDA	TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINDA	KASKO SİGORTASINDA	TRAFİK SİGORTASINDA
%30 İNDİRİM	%15 + %15* İNDİRİM	%10 İNDİRİM	%5 İNDİRİM

*İlave hoş geldin indirimi yeni poliçelerde geçerlidir.

Emekli Dijital Kartı aktif olan ve SGK tarafından doğrulanan sigortalılar indirimden yararlanabilir. İndirimler, ürünlerin ana teminatları üzerinden uygulanacaktır. Kasko ve Trafik Sigortası indirimleri sadece otomobil ve kamyonet araç sınıflarında geçerlidir. Trafik poliçelerinde havuz kapsamındaki araç grupları indirime dahil değildir. Taksit kampanyası anlaşmalı banka kredi kartlarında geçerlidir. Detaylı bilgi için **turkiyesigorta.com.tr** adresini ziyaret edebilirsiniz.

Görseldeki karakterler yapay zekâ teknolojisi kullanılarak oluşturulmuştur.

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

TÜRKİYE SİGORTA
Gücü, adında.

AXA bugünün krizlerinden doğan 5 yeni dünyayı haritaladı

Türkiye, kasım ayında Antalya'da düzenlenecek COP31'e hazırlanırken AXA'nın "AXA Öngörü Raporu 2026: Geleceklerin Atlası" başlıklı yeni raporu, iklim kriziyle birlikte hızlanan teknolojik, toplumsal ve jeopolitik dönüşümlerin geleceği nasıl yeniden şekillendirebileceğini ortaya koyuyor. Gerçek verilerden ve güncel işaretlerden beslenen 5 kurgusal bölge üzerinden ilerleyen çalışma; geleceğin tek, doğrusal ve herkes için aynı olmayacağına dikkat çekiyor.



İklim krizi, yapay zekâdaki hızlı gelişmeler, göç dalgaları, yaşlanan nüfus ve jeopolitik gerilimler artık eş zamanlı olarak dünyayı şekillendiriyor. Birbiriyle etkileşim halinde ilerleyen bu küresel dinamikler; kentleri, çalışma hayatını, üretimi, doğal kaynakları ve toplumsal ilişkileri bütünsel bir dönüşüme sürüklüyor. AXA Öngörü Ekibi'nin Berlin merkezli gelecek araştırmaları ve tasarım stüdyosu NORMALS iş birliğiyle hazırladığı "AXA Öngörü Raporu 2026: Geleceklerin Atlası", "Gelecek nasıl olacak?" sorusuna tek bir yanıt vermek yerine, bugünün işaretlerinden hareketle birbirinden farklı 5 olası geleceği görünür kılıyor. Klasik gelecek tahminlerinden ayrılarak "Yeni Gelecek Arketipleri" yaklaşımını kullanan rapor, her biri farklı bir coğrafi ve sosyoekonomik bağlama dayanan bu arketipleri; kurumların, toplumların ve karar vericilerin olası dönüşümleri bugünden tartışmasına yardımcı olmak üzere tasarlanmış düşünce araçları olarak sunuyor. Raporda yer alan gelecek senaryolarında iklim değişikliği tek başına bir çevre sorunu olarak kalmıyor. Nerede yaşayacağımızı, hangi işlerde çalışacağımızı, gıdayı nasıl üreteceğimizi, kentlerin kimler için güvenli olacağını, göç yollarını ve ekonomik değerin nasıl tanımlanacağını değiştiren sistemsel bir kuvvete dönüşüyor.

'RİSK SİGORTACILIĞIN HAM MADDESİ'

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, rapora ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Risk, sigortacılığın ham maddesi. Ancak bugün karşı karşıya olduğumuz riskler artık tek başına ortaya çıkmıyor; iklim değişikliği teknolojiden, göçten, kentleşmeden, sağlıktan ve ekonomik eşitsizliklerden beslenerek çok daha karmaşık bir yapı kazanıyor. Bir bölgede başlayan risk kısa sürede farklı coğrafyalara, sektörlere ve toplumsal kesimlere yayılabiliyor. Bu nedenle geleceğin en kritik sorularından biri, dayanıklılığın kimler için mümkün olacağıdır. Güvenliğe, doğru bilgiye, güçlü altyapıya ve finansal korumaya erişimin adil biçimde sağlanamadığı bir dünyada, yalnızca daha ileri teknolojiler geliştirmek dayanıklı toplumlar kurmak için yeterli olmayacaktır. Bu değişim, sigortacılığın rolünü de yeniden tanımlıyor. Önleyici sigortacılık yaklaşımımızla riskleri gerçekleşmeden önce anlamayı, kırılganlıkları azaltmayı ve müşterilerimizin değişen koşullara hazırlanmasına yardımcı olmayı amaçlıyoruz. Empati Güvencesi anlayışımız da tam olarak burada anlam kazanıyor. Müşterinin yaşadığı kaygıyı, ihtiyacını ve içinde bulunduğu koşulları anlayarak yalnızca poliçe sunmakla kalmayıp, hayatın farklı anlarında yanında olan bir yol arkadaşı olmayı önemsiyoruz. 2030 Adaptif Sigortacılık vizyonumuzla iklimsel, teknolojik ve toplumsal değişimleri yalnızca izleyen değil; bu değişimlerden öğrenen, öngörülerini sürekli güncelleyen ve çözümlerini yeni ihtiyaçlara göre uyarlayan bir sigortacılık modeli oluşturuyoruz."

AXA Sigorta'dan genç para sporculara destek



Yiğit Doğukan Bozkurt, Murat Aksu, Yavuz Ölken, Meryem Hanne Erbil

Sürdürülebilir büyüme, toplumsal katkı ve kapsayıcılık vizyonu doğrultusunda spora ve sporculara desteğini aralıksız sürdüren AXA Sigorta, Türkiye Milli Paralimpik Komitesi (TMPK) ile genç para sporcuların yetiştirilmesini ve uluslararası başarı hedeflerinin desteklenmesini amaçlayan 3 yıllık değerler ortaklığına imza attı. AXA Sigorta ve TMPK tarafından hayata geçirilen bu program kapsamında, Los Angeles 2028 Paralimpik Oyunları'na hazırlık sürecinde gelişim potansiyeli taşıyan genç sporcular birlikte belirlenecek. Seçilecek sporculara hazırlık süreçleri boyunca maddi destek sağlanarak sportif gelişimlerine ve uluslararası arenaya uzanan yolculuklarına katkı sunulacak. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, imza töreninde yaptığı konuşmada şirketin insan odaklı ve kapsayıcı yaklaşımına dikkat çekerek, şunları söyledi: "Gençlerin sporda karşılaştığı zorlukların farkındayız; ancak Paralimpik çatısı altındaki sporcularımızın göğüslediği engeller ve zorluklar hepsinden çok daha farklı. Bu doğrultuda AXA Sigorta olarak tüm kaynaklarımızı değerlendirerek Türkiye Milli Paralimpik Komitesi ile iş birliği yapmaya karar verdik."

AXA Türkiye, 'House of Brokers' buluşmasında iş ortaklarıyla bir araya geldi


Yavuz Ölken

AXA Türkiye, broker ve captive iş ortaklarını "House of Brokers" çatısı altında ağırladı. Feriye'de gerçekleştirilen buluşmada, birlikte elde edilen başarılar kutlanırken geleceğe yönelik ortak hedefler değerlendirildi. Brokerlar arasındaki dayanışmayı merkeze alan "House of Brokers", sektörün mevcut dinamikleri ile önümüzdeki dönemin fırsatlarının ele alındığı özel bir buluşma noktası oldu. Etkinlikte; değişen müşteri beklentilerine daha hızlı çözümler sunmanın yolları, dijitalleşmenin iş süreçlerine ve müşteri deneyimine etkileri başlıklarında görüş alışverişinde bulunuldu. AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, etkinlikte yaptığı konuşmada, "Broker iş ortaklarımız, müşterilerimize sunduğumuz değerin en önemli paydaşları arasında yer alıyor. House of Brokers ile yalnızca bugüne kadar birlikte elde ettiğimiz başarıları kutlamıyor, aynı zamanda geleceğe yönelik ortak hedeflerimizi de güçlendiriyoruz" dedi.


Tuna Tunca

Tuna Tunca Catalina Kanalı'nı başarıyla geçti

Santa Catalina Adası ile Los Angeles arasındaki yaklaşık 35 kilometrelik parkuru 11 saat 3 dakika 20 saniyede tamamlayan Tuna Tunca, güçlü bir performans ortaya koydu. 1 Eylül gecesi başladığı yüzüşünü Los Angeles kıyısında tamamlayan Tunca, Catalina Kanalı'nı da geride bırakarak Ocean's 7 hedefinde önemli bir adımı daha başarıyla tamamladı. Daha önce Manş Denizi, Cebelitarık Boğazı ve Kuzey Kanalı'nı başarıyla geçen Tunca, Catalina Kanalı ile birlikte Ocean's 7 serisindeki 4 parkuru tamamlamış oldu. Tunca, Molokai Kanalı, Tsugaru Boğazı ve Cook Boğazı etaplarını da tamamlaması halinde Ocean's 7'yi bitiren ikinci Türk olacak. Tuna Tunca'nın Catalina Kanalı başarısı, nöroçeşitliliğin gücünün ilham veren bir göstergesi olarak öne çıkıyor. AXA Türkiye, Tuna Tunca'nın cesaretle sürdürdüğü yolculuğunda Değerler Ortağı olarak yanında olmaya devam ediyor.



Yangın teminatı varsa vergi de söz konusu mu?

Yangın teminatı içeren poliçelerde YSV uygulamasına ilişkin belediyeler ile sigorta şirketleri arasındaki tartışmanın, yangın riskine isabet eden primin belirlenmesine odaklandığını belirten EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı Güven Kurtar, hazırlanmakta olan Genelge ile poliçelerde yangın priminin gösterilmesi ve primin ayrıştırılmasına yönelik açık ve yeknesak kurallar getirilmesinin önemine dikkat çekti.

Yangın teminatlı poliçelerde Yangın Sigortası Vergisi'ne esas primin nasıl belirleneceği hakkında değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Vergi Bölümü Şirket Ortağı Güven Kurtar, açıklamasında şu ifadelere yer verdi:

"Daha önceki yazılarımızda Yangın Sigortası Vergisi (YSV) yönünden sigorta şirketlerinin hangi noktalarda zorlandığını, neler yaşadığını ve hangi aksiyonların alınması gerektiğini değerlendirmiştik. Bu yazıda ise sigorta şirketlerinin gündemini bugünlerde sıkça meşgul eden Yangın Sigortası Vergisi'ni farklı bir açıdan ele alarak konuya belediyeler açısından bakmaya çalışacağız. Bu doğrultuda, "Belediyelerin talepleri neler? Nerelerde problem yaşanıyor? Nerede bir düzenleme olursa konu çözülecektir?" yaklaşımıyla konuyu irdeleyeceğiz.

Son dönemde bir belediye üzerinden tüm sigorta şirketlerine yazılar gönderiliyor ve yangın riski teminatı barındıran poliçelerde YSV beyanında bulunulmadığı veya yangın riski matrahının ayrıştırılmadığı gerekçesiyle YSV beyan edilmediğinin görüldüğü ifade ediliyor.

Yazının devamında da bu konuda verilen yerleşik özelgelerin bulunduğu ve örnek bir yargı kararı uyarınca poliçenin adı veya türü fark etmeksizin, içerisinde yangın teminatı bulunan tüm sözleşmelerde yangın riskine isabet tutarının tespit edilerek YSV'ye tabi tutulması gerektiği belirtiliyor.

Tartışmalı husus tam olarak bu noktada ortaya çıkıyor. Belediye Gelirleri Kanunu'nda;

- Belediye sınırları ve mücavir alanlar içindeki menkul ve gayrimenkul mallar için yapılan yangın sigortaları dolayısıyla alınan primlerin YSV'ye tabi olduğu,

verginin matrahının, yapılan yangın sigorta muameleleri dolayısıyla alınan primlerin tutarı olduğu hükmüne yer veriliyor.

POLİÇEDE YANGIN TEMİNATI VARSA YSV TARTIŞILIYOR

Dolayısıyla poliçede yangın teminatına yer verilmesi ancak poliçede yangın primine yer verilmemesi halinde belediyeler ile sigorta şirketleri arasında birbirine zıt değerlendirmeler ortaya çıkıyor.

Bu noktada sigorta şirketleri tarafından düzenlenen poliçelerde YSV için bir prim yazılma zorunluluğu bulunmamakla birlikte, belediyeler tarafından ise "yangın teminatı varsa YSV de fiyatlandırmanın içerisinde yer alıyordur" argümanı ile konu tartışmalı hale geliyor.

Bu aşamada da belediyeler tarafından toplam prim içerisindeki yangın riskine isabet eden net prim payının tespitine yönelik olarak, söz konusu poliçeler bazında düzenlenmiş Yeniden Sigortalama (Reasürans) Devir Sözleşmeleri/Kabul Belgeleri ile risk paylaşımına ilişkin diğer dokümanların ibraz edilmesi talep ediliyor. Ayrıca, yangın riskine ilişkin net prim payının poliçe bazında ayrıştırılmasının mümkün olmadığı veya bu ayrımın şirket nezdinde yapılmadığının ileri sürülmesi halinde, ilgili yıllara ait ve Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından onaylanmış İnşaat Bütün Riskler Ürün Tarife Matematiksel (Aktüeryal) Raporlarında yer alan yangın/infilak risk ağırlık katsayılarının ve bu katsayıların hesaplanmasına esas teşkil eden bilgi ve belgelerin sunulması da isteniyor.

Söz konusu bilgi ve belgelerin sunulması aşamasında, sigorta şirketleri belgelerin ticari sır ve sigortacılık faaliyetine ilişkin gizli bilgiler niteliğinde olabileceğinden, açık kanuni dayanak bulunmaksızın belediyeler ile paylaşılmasının mümkün olmadığı ifade ediliyor.

Belediyeler tarafından sürecin devamında sigorta şirketlerine gönderilen yazılarda ise özetle;

- Poliçenin adı önemli değildir, poliçede yangın riski bulunduğu için YSV doğar,
- Belediye Gelirleri Kanunu yangın riskini vergilendirir,
- Vergilendirmede gerçek mahiyet esastır,
- Yangın primi teknik olarak ayrıştırılabilir,
- SEDDK görüşleri vergi hukukunu değiştirmez,
- Belgeler verilmezse tüm primin YSV matrahı kabul edileceği başlıklarına yer veriliyor.

Yargıya taşınan bir olayda, yerel vergi mahkemesinin değerlendirmesinin de yangın riskine isabet eden matrahın nasıl hesaplanacağından ziyade, poliçede yangın teminatının bulunmasının YSV açısından beyanname verme yükümlülüğü doğurduğu yönünde şekillenmesi, uygulamadaki tartışmanın matrahın tespiti boyutunda devam etmesine neden oluyor.

POLİÇE ÜZERİNDE YSV MATRAHI GÖSTERİLMELİ

Gelinen noktada ise bir Genelge çalışması yapılmakla birlikte ilgili Genelge'nin yayımlanması ile poliçe üzerinde YSV matrahının gösterimine ve dolayısıyla YSV'nin kendisine yönelik bir çözümün getirilmiş olacağı kanaatindeyiz.

Bugün itibarıyla uygulamadaki temel zorluk, poliçede yangın teminatının bulunup bulunmadığından ziyade, yangın teminatına isabet eden prim tutarının hangi objektif, denetlenebilir ve hukuken öngörülebilir yöntemle belirleneceğidir. Açık bir hesaplama yöntemi ortaya konulmaksızın eksik incelemeye hatta varsayıma dayalı olarak toplam poliçe priminin tamamının YSV matrahı kabul edilmesi, verginin kanuniliği, vergilendirmede gerçek mahiyet ve ölçülülük ilkeleri bakımından ciddi hukuki anlaşmazlıklara sebep olabilecektir.

Bu nedenle hazırlanmakta olan Genelge ile yangın priminin poliçe üzerinde gösterilmesine, kapsamlı poliçelerde primin ayrıştırılmasına, kullanılabilecek aktüeryal ölçütlere ve belediyelerce talep edilebilecek bilgi ve belgelerin kapsamına ilişkin açık ve yeknesak kurallar belirlenmesi sürecin yargıya intikal etmeden ilerletilmesi açısından önem taşıyor.

Böyle bir düzenlemenin, belediyelerin vergi alacağını güvence altına alırken sigorta şirketleri bakımından da doğru verginin tam ve zamanında ödenmesini ve öngörülebilirliği sağlayarak cezalı tarhiyatlardan kaynaklanabilecek yeni uyuşmazlıkların önüne geçeceğini öngörüyorum."

Kaskoda müşteri tercihleri fiyattan deneyime kayıyor

Kaskoda tüketici tercihleri uzun yıllar büyük ölçüde fiyat üzerinden şekillendi. Bugün ise poliçe süresine yayılan deneyim ve müşterinin sigorta şirketiyle kurduğu temas anları giderek daha fazla ağırlık kazanıyor. Hasar sürecinin ne kadar hızlı ve şeffaf yönetildiği, poliçenin gündelik hayatta ne kadar karşılık bulduğu gibi başlıklar tüketicinin gözünde artık en az fiyat kadar belirleyici. Müşteri odaklı yaklaşımı ve yenilikçi ürünleriyle sektörde fark yaratan Ray Sigorta, beklentilerin değiştiği bu yeni eksende sigortacılığı poliçe sınırlarının ötesine taşıyor.


Koray Erdoğan

Kasko sigortası yaptıracaklar için poliçenin fiyatı kadar hasar anında yaşayacakları deneyim ve poliçeyle birlikte gelen ek faydalar da önemli bir tercih unsuru olarak öne çıkıyor. Ray Sigorta değişen beklentilere, müşterilerine ücretsiz olarak sunduğu otopark, araç yıkama, moto vale, lastik saklama ve araç check-up ayrıcalıklarıyla yanıt veriyor.

POLİÇENİN ÖTESİNDE BİR HİZMET PAKETİ

Bugüne dek yalnızca hasar anında devreye giren bir güvence olarak konumlanan kasko, günümüzde kaza, hırsızlık ve doğal afet teminatlarının yanı sıra ikame araç, yol yardımı ve asistans hizmetlerini de içeren geniş bir hizmetler bütününe dönüştü. Ray Sigorta bu hizmetleri, araç sahiplerinin şehir hayatında en çok vakit ve enerji harcadığı başlıklara odaklanan ücretsiz ayrıcalıklarla genişletiyor. Kasko poliçesi sahibi Ray Sigorta müşterileri, hizmet koşulları kapsamında bu ayrıcalıklardan hızlı, kolay ve ücretsiz yararlanabiliyor. Ray Sigorta'nın Türkiye geneline yayılan anlaşmalı servis ağı ve başlıca büyükşehirlerdeki iş ortaklarıyla sunduğu hizmetler arasında şunlar yer alıyor:

Lastik saklama: Ücretsiz lastik saklama hizmetiyle mevsim geçişleri binek araç sürücüleri için artık sorun olmaktan çıkıyor. Kasko sahiplerine anlaşmalı servislerde yılda 1 kez, 6 ay boyunca kış/yaz lastiklerini ücretsiz saklama imkânı sunuluyor.

Araç check-up: Ray Sigorta müşterileri yılda bir kez ücretsiz araç check-up ile yola çıkmadan önce araçlarının durumunu kontrol altında tutabiliyor. Garantili Oto Servis hizmet noktalarında verilen hizmetten, aktif Ray Sigorta müşterilerinin yanı sıra kasko teklifi almış ancak Ray Sigorta müşterisi olmayan kişiler de yararlanabiliyor.

Araç yıkama: Binek araç sahibi sigortalılar, araçlarının bakımı için yılda 2 kez anlaşmalı noktalarda ücretsiz iç/dış araç yıkama hizmetinden faydalanabiliyor.

Otopark: Anlaşmalı otoparklarda ücretsiz park imkânı ile büyük şehirlerde park yeri arama derdine son veriliyor. Müşteriler; İstanbul'daki İSPARK ile İstanbul, Ankara ve İzmir'deki PARKASSİST noktalarında yılda 2 kez, 0–2 saat arası araçlarını ücretsiz park edebiliyor.

Moto vale: Ray Sigortalılar, planları anlık değiştiğinde ya da araçla yola çıkmak istemediğinde yılda 1 kez ücretsiz moto vale hizmetiyle güvenli yolculuğun keyfini çıkarıyor. İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa'da sunulan hizmetle özel şoför, ihtiyaç duyulan anda bir tık uzakta oluyor.

Tüm bu hizmetler, kasko sahiplerine güncel piyasa koşullarında yaklaşık 10 bin lirayı bulan toplam ek fayda sağlıyor ve tamamı tek bir noktadan, Ray Connect üzerinden yönetiliyor. Araç yıkama, lastik saklama ve araç check-up hizmetleri için randevu doğrudan uygulamadan oluşturulabilirken, moto vale ve otopark hizmetlerinde uygulamadan alınan kod kullanılıyor.

'KASKO'DA SUNDUĞUMUZ DENEYİMLE AYRIŞIYORUZ'

Kaskoda rekabetin yalnızca fiyat üzerinden şekillenmediğini vurgulayan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, şunları söyledi: "Sigortacılıkta müşteri beklentileri önemli bir dönüşümden geçiyor. Müşteriler artık yalnızca poliçeyi satın aldıkları ana değil, ihtiyaç duyduklarında yaşayacakları deneyime ve poliçenin günlük hayatlarına kattığı değere de odaklanıyor. Yenilikçi ürünlerimizle oto branşında müşterilerimize hiçbir teminat açığı bırakmayan tek şirket konumundayız. Ancak sigortacılığı yalnızca geniş kapsamlı teminatlar sunmak ya da beklenmedik anlarda çözüm üretmek olarak görmüyoruz. Biz kaskoda yalnızca fiyatla değil; ürünlerimizin kapsamı, hizmet kalitemiz ve sunduğumuz deneyimle ayrışıyoruz.

Ray Connect aracılığıyla müşterimizin aracını park ettiği andan lastiklerini değiştirdiği güne kadar günlük hayatını kolaylaştıran çözümler sunuyoruz. Böylece 'farklı bir sigorta' yaklaşımımızı müşterilerimiz için somut bir değere dönüştürüyoruz. Ray Sigortalı olmanın ayrıcalığını her temas noktasında hissettirmeye devam edeceğiz."



Doğa sigorta

Bizimle İMMTİYAZLISINIZ

Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) teminatlı **Kasko Poliçemiz** ile karşı tarafın masrafları ne olursa olsun, **cebinizden hiçbir ücret çıkmaz.***



ÜCRETSİZ MEVSİMSEL LASTİK DEĞİŞİM VE SAKLAMA HİZMETİ

*Uygulama, yalnızca gerçek kişilere ait otomobil ve kamyonet tipi araçlar için geçerlidir.

DETAYLI BİLGİ İÇİN;

0850 811 51 00 | dogasigorta.com

“Riskler değişiyor, sigortacılığın geleceği bugünden şekilleniyor”

Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Sigortacılığın geleceğinde asıl farkı, risk gerçekleştiğinde sunduğumuz güvence kadar, risk gerçekleşmeden önce ne kadar hazırlıklı olduğumuz yaratacak. Sektör olarak yeni riskleri doğru okuyarak teknolojiyi, veriyi ve insan deneyimini bir araya getiren, riskleri azaltmaya ve olası kayıpları önlemeye odaklanan daha proaktif bir sigortacılık anlayışını hayata geçirmeliyiz” dedi.



Sigorta Haftası dolayısıyla değerlendirmelerde bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, değişen risk ortamına uyum sağlamanın sektörün geleceği açısından bir gereklilik olduğunu belirtti. Yılmaz, “Sigortacılığın temel sorularından biri her zaman ‘Bir risk gerçekleştiğinde ne yapacağız?’ olacak. Ancak bugün bu sorunun yanına ‘Bu riski gerçekleşmeden önce nasıl yönetebilir, olası zararları nasıl azaltabiliriz?’ sorusunu da eklememiz gerekiyor. Geleceğin sigortacılığı, hasarı karşılayan güçlü bir güvence yapısıyla birlikte, müşterisinin risklerini anlamasına ve bu risklere hazırlanmasına yardımcı olan bir anlayış üzerine kurulacak” dedi.

‘YENİ NESİL RİSKLER YENİ BAKIŞ AÇISI GEREKTİRİYOR’

Teknolojik gelişmelerin ve değişen yaşam biçimlerinin sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu risklerin niteliğini değiştirdiğini belirten Yılmaz; elektrikli araçların yaygınlaşmasının, otonom sürüş teknolojilerinin gelişmesinin, yapay zekâ uygulamalarının iş süreçlerinde daha fazla kullanılmasının ve siber tehditlerin çeşitlenmesinin ürün, fiyatlama ve risk değerlendirme yaklaşımlarını yeniden ele almayı gerektirdiğini vurguladı. Yeni nesil risklerin değerlendirilmesinde daha fazla değişkenin birlikte dikkate alınması gerektiğini ifade eden Yılmaz, “Elektrikli bir aracın riskini değerlendirirken yalnızca kaza yapma ihtimaline bakamayız. Batarya teknolojisinden onarım yöntemlerine ve maliyetlerine, şarj altyapısından yangın riskinin niteliğine kadar farklı unsurları birlikte değerlendirmemiz gerekiyor. Aracın sahip olduğu teknoloji, hasarın nasıl oluşabileceğini ve nasıl giderileceğini de etkiliyor. Bu nedenle teminat yapımızı ve risk değerlendirme süreçlerimizi bu özellikleri dikkate alarak geliştirmeliyiz” diye konuştu. Otonom sürüş teknolojilerinin de sorumluluk değerlendirmesinde yeni soruları gündeme getirdiğini belirten Yılmaz, “Sürücünün, araç üreticisinin, yazılım geliştiricisinin ve diğer teknoloji sağlayıcılarının sorumluluklarının nasıl değerlendirileceği, önümüzdeki dönemin önemli başlıklarından biri olacak. Dolayısıyla yeni riskler, bize yeni ürünlerin yanında farklı uzmanlıkları bir araya getiren daha kapsamlı bir sigortacılık bakış açısı da kazandırmak zorunda” ifadelerini kullandı. Benzer bir dönüşümün siber riskler ve yapay zekâ kaynaklı riskler için de geçerli olduğunu söyleyen Yılmaz, “Teknoloji hayatımızı kolaylaştırırken yeni risk alanları da oluşturuyor. Bir işletmenin riskini anlamak için bugün fiziksel varlıklarıyla birlikte veriye, yazılıma ve dijital altyapıya olan bağımlılığını da değerlendirmemiz gerekiyor. Bu nedenle sektörümüz teknolojiyi hem hizmetlerini geliştirmek hem de teknolojinin beraberinde getirdiği riskleri anlamak ve yönetmek için kullanmalı” dedi. Sigortacılıkta dijitalleşmenin kapsamının operasyonel süreçlerin hızlandırılmasının çok ötesine geçtiğini belirten Yılmaz, veri analitiği ve yapay zekânın risk değerlendirmesinden hasar yönetimine, suistimal tespitinden müşteri ihtiyaçlarının anlaşılmasına kadar birçok alanda önemli imkânlar sunduğunu ifade etti. Yılmaz, “Yapay zekâ, sigortacının bilgi birikimini ve karar verme kapasitesini güçlendiren bir araç. Büyük miktardaki veriyi analiz ederek risk işaretlerini daha erken fark etmek, hasar süreçlerini hızlandırmak, suistimal şüphesi taşıyan işlemleri belirlemek ve müşterilerin ihtiyaçlarına daha uygun çözümler geliştirmek mümkün hâle geliyor. Burada asıl değer, veriyi anlamlı bilgiye, bu bilgiyi de doğru kararlara ve müşteri için somut faydaya dönüştürebilmek” dedi. Bu faydanın sürdürülebilir olabilmesi için veri kalitesinin ve insan değerlendirmesinin önemine dikkat çeken Yılmaz, “Teknolojiden elde ettiğimiz sonuçları, kullandığımız verinin doğruluğu ve güncelliğiyle birlikte değerlendirmeliyiz. Yapay zekânın sunduğu analizleri sigortacılık deneyimiyle yorumlamak, kararların gerekçelerini anlayabilmek ve gerektiğinde sorgulayabilmek büyük önem taşıyor. Teknolojik yetkinliğimizi geliştirirken çalışanlarımızın bu araçları etkin kullanma becerilerini de güçlendirmeliyiz” diye konuştu. Teknolojik dönüşümün merkezinde insanın ve güven ilişkisinin bulunmaya devam edeceğini vurgulayanYılmaz, “Sigortacılıkta teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin, müşteriyi dinlemenin, ihtiyacını anlamanın ve zor anında yanında olmanın değeri değişmeyecek. Güven, verilen sözün yerine getirilmesiyle oluşur. Geleceğin modeli, insan deneyimi ile teknolojinin birbirini tamamladığı ve birlikte daha güçlü bir hizmet ürettiği bir yapı olacak” açıklamasında bulundu.

‘İKLİM RİSKLERİ KARŞISINDA SİGORTANIN ROLÜ BÜYÜYOR’

İklim değişikliği ve iklim kaynaklı afetlerin sigorta sektörünün öncelikli gündemleri arasında bulunduğuna dikkat çeken Yılmaz, bu risklerin değerlendirilmesinde uzun vadeli ve çok boyutlu bir yaklaşımın önem kazandığını söyledi. Yılmaz, “Sel, fırtına, dolu ve aşırı hava olaylarının yaratabileceği kayıplar karşısında sigortanın sağladığı finansal güvence büyük önem taşıyor. Bununla birlikte sektörümüz, toplumun ve ekonominin afetlere karşı dayanıklılığının güçlendirilmesine de katkı sağlayabilir. Riskleri doğru analiz etmek, koruyucu önlemleri teşvik etmek ve sigortalıları karşılaşabilecekleri tehlikeler konusunda bilinçlendirmek, bu katkının önemli parçaları” dedi. Riskin gerçekleşmesinden önce atılacak adımların hasarın boyutunu azaltabileceğini belirten Yılmaz, sigortacılığın bilgi birikiminin önleyici çalışmalara daha fazla yansıtılması gerektiğini ifade etti. Yılmaz, “Sigortalının hangi risklerle karşı karşıya olduğunu bilmesi, alabileceği önlemleri öğrenmesi ve sahip olduğu teminatın kapsamını doğru anlaması, daha güçlü bir korumanın başlangıcıdır. Bu noktada sigorta şirketleri, acenteler ve ilgili tüm paydaşlar arasında bilgi paylaşımı ve iş birliği önem taşıyor” diye konuştu. İklim kaynaklı risklerin geleceğe dönük değerlendirmeleri de gerekli kıldığını vurgulayan Yılmaz, “Bugünün risklerini yönetirken yarının koşullarını da düşünmek zorundayız. Geçmiş hasar verileri bize önemli bir temel sunuyor; ancak değişen iklim koşullarını, bölgesel farklılıkları ve bunların yaratabileceği ekonomik sonuçları da analizlerimize dâhil etmeliyiz. Sigortacılığın geleceği, bu değişimi ne kadar doğru okuyabildiğimizle de şekillenecek” ifadelerini kullandı.

‘DİJİTALLEŞMENİN BAŞARISI FAYDAYLA ÖLÇÜLMELİ’

Değişen risklerle birlikte sigortalıların beklentilerinin de farklılaştığını belirten Yılmaz, hız, kolaylık, erişilebilirlik ve şeffaflığın müşteri deneyiminin temel unsurları hâline geldiğini söyledi. Yılmaz, “Bugünün müşterisi, satın aldığı poliçenin kendisine hangi güvenceyi sunduğunu kolayca anlamak istiyor. İhtiyaç duyduğunda sigorta şirketine ulaşabilmeyi, işlemlerini kolaylıkla tamamlamayı ve hasar sürecinin her aşamasında bilgi alabilmeyi bekliyor. Bu beklentilere yanıt verebilmek için hizmet süreçlerimizi müşterinin gözünden değerlendirmemiz gerekiyor” dedi. Dijital dönüşümün başarısının, yapılan yatırımların müşterinin hayatındaki karşılığıyla ölçülmesi gerektiğini ifade eden Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürdü: “Hasar ihbarından ekspertize, değerlendirmeden tazminat ödemesine kadar tüm sürecin daha hızlı, anlaşılır ve erişilebilir olması gerekiyor. Müşteri, kendisinden hangi bilginin neden istendiğini, dosyasının hangi aşamada bulunduğunu ve bir sonraki adımın ne olacağını bilmek istiyor. Teknoloji bize bu iletişimi güçlendirme ve süreçleri kolaylaştırma imkânı sunuyor. Koru Sigorta olarak dijitalleşmeye bakışımızın merkezinde de müşterinin hayatını kolaylaştırmak yer alıyor. Her geliştirmeyi, sigortalımıza sunduğu fayda ve hizmet kalitemize sağladığı katkı üzerinden değerlendirmeliyiz.”

‘SİGORTACILIK RİSKE HAZIRLIKLA GÜÇLENECEK’

Sigorta sektörünün önümüzdeki dönemde risklerin yönetiminde daha aktif rol üstlenmesi gerektiğini belirten Yılmaz, bu dönüşümün teknoloji yatırımları, insan kaynağı ve sektör içi iş birliğiyle birlikte ele alınmasının önemine dikkat çekti.
Yılmaz, “Sigortacılığın geleceğini prim üretimi ve poliçe sayılarının yanında, sunduğumuz güvencenin niteliği, değişen riskleri anlama kapasitemiz ve sigortalılarımızın dayanıklılığına sağladığımız katkı belirleyecek. Asıl farkı; teknolojiyi ne kadar doğru kullandığımız, uzmanlığımızı ne kadar geliştirdiğimiz ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına ne kadar zamanında yanıt verebildiğimiz yaratacak. Geleceğin sigortacılığı, riskleri daha erken fark etmeye, olası zararları azaltmaya ve hasar gerçekleştiğinde güçlü bir güvence sunmaya odaklanacak” dedi. Sektörün geleceğine hazırlanmanın ortak bir sorumluluk olduğunu vurgulayan Yılmaz, sözlerini şöyle tamamladı: “Bilgiyi ve teknolojiyi bu deneyimle buluşturarak toplumun daha geniş kesimlerine güvence sunabilir, bireylerin ve işletmelerin geleceğe daha sağlam adımlarla ilerlemesine katkıda bulunabiliriz. Bu vesileyle, her geçen gün değişen riskler karşısında güvence sunmak için emek veren tüm sigorta çalışanlarının ve sektörümüzün değerli paydaşlarının Sigorta Haftası’nı kutluyor, sektörümüzün gelişimine katkı sağlayan herkese teşekkür ediyorum.”

Hayat sigortasında prim ödemesi araç birikimine dönüşüyor

Maher Holding Sigorta Grubu şirketlerinden Quick Hayat, Lüküs Hayat Sigortası ile hayat sigortası güvencesini, düzenli prim ödemesini, vergi avantajını ve araç sahibi olma imkânını aynı yapıda bir araya getiriyor. Model, özellikle düzenli geliri olan beyaz yakalı çalışanlara bugünkü gelirlerinden planlı biçimde prim ödeyerek gelecekteki otomobil veya motosiklet hedeflerine hazırlanma imkânı sağlıyor.

Araç edinme davranışındaki değişimin yeni finansman ve tasarruf modellerine ilgiyi artırdığını belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Tasarruf finansman şirketlerine gösterilen yoğun ilgi bize önemli bir şeyi söylüyor: İnsanlar ev veya otomobil sahibi olmak için artık yalnızca klasik krediye bakmıyor. Özellikle düzenli geliri olan beyaz yakalılar, gelirlerinin bir bölümünü sistematik biçimde gelecekteki hedeflerine ayırabilecekleri modeller arıyor. Biz de bu ihtiyaca sigortacılığın içinden farklı bir cevap veriyoruz" dedi.

VERGİ AVANTAJI %40'A KADAR ÇIKABİLİYOR

Lüküs Hayat'ın beyaz yakalılar açısından dikkat çeken özelliklerinden birini vergi avantajı oluşturuyor. Ödenen primlerin %100'ü, brüt gelirin %15'ini ve yıllık brüt asgari ücret tutarını aşmamak kaydıyla gelir vergisi matrahından indirilebiliyor. Çalışanın tabi olduğu gelir vergisi dilimine bağlı olarak bu avantaj %40'a kadar ulaşabiliyor. Yaşar, "Özellikle beyaz yakalı için Lüküs Hayat'ın matematiği güçlü. Ödediğiniz primin arkasında öncelikle bir hayat sigortası güvencesi var. Mevzuattaki sınırlar dahilinde ödediğiniz primin %100'ünü gelir vergisi matrahınızdan indirebiliyorsunuz. Vergi diliminize göre bunun sağladığı avantaj %40'a kadar çıkabiliyor. Aynı zamanda primleriniz, ileride otomobil veya motosiklet sahibi olma hedefinizin bir parçasına dönüşüyor" diye konuştu.

ARAÇ EDİNME MODELİ QCAR İLE YÜRÜTÜLÜYOR

Lüküs Hayat'ın erken araç edinme modeli QCAR iş birliğiyle yürütülüyor. Ürünün şartları çerçevesinde gerekli prim ödeme süresi ve hedeflenen araç değerine ilişkin koşullar sağlandığında sigortalı, dilerse araç edinme opsiyonunu kullanarak QCAR ortaklığıyla otomobil veya motosiklet kullanma imkânına kavuşabiliyor. Sonraki dönemde payını artırarak aracın tamamına sahip olma imkânı da bulunuyor. Araç edinme opsiyonunu kullanmak ise zorunlu değil. Yaşar, "Biz müşteriye yalnızca otomobil sunmuyoruz; bir tercih özgürlüğü sunuyoruz. Sigortalımız zamanı geldiğinde ister araç edinme opsiyonunu kullanır, ister birikimini kendi ihtiyaçları ve gelecek planları doğrultusunda farklı şekilde değerlendirir. Karar sigortalının, birikim sigortalının, tercih sigortalının" dedi.





LÜKÜS HAYAT SİGORTASI

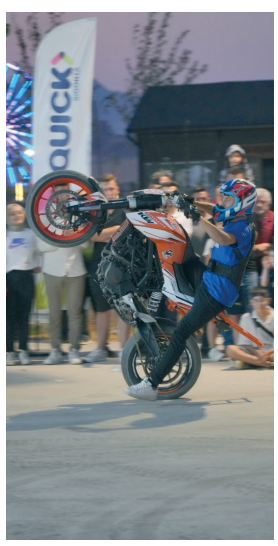


LÜKÜS HAYAT SİGORTASI









Quick Sigorta motosiklet tutkunlarını Balıkesir ve Kahramanmaraş'ta buluşturdu

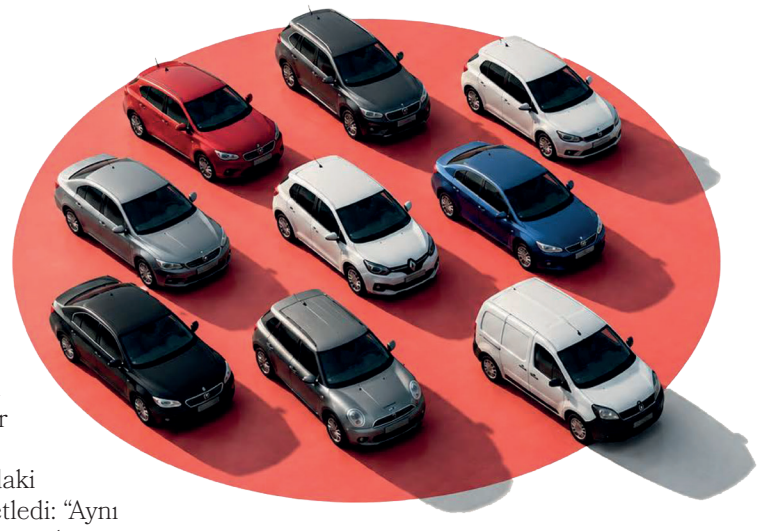
Quick Sigorta'nın 2026 boyunca Türkiye'nin farklı şehirlerinde sürdürdüğü motosiklet festivalleri serisi eylül ayında Balıkesir ve Kahramanmaraş'taki organizasyonlarla devam etti. 14'üncü Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motofest'in ardından sezon finali, 50 bin ziyaretçiyi ağırlayan 2'nci Quick Sigorta Kahramanmaraş Motofest ile yapıldı.
3-6 Eylül tarihlerinde 10Riders Balıkesir Motosiklet Kulübü organizasyonuyla Sındırgı Eman Termal'de düzenlenen 14'üncü Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motofest, Türkiye'nin farklı noktalarından gelen motosiklet kullanıcılarını 4 gün boyunca aynı festival alanında buluşturdu.
Dünyanın birçok ülkesinden katılımın olduğu festivalde konserler, yarışmalar, çekilişler, kamp etkinlikleri ve motosiklet kültürüne yönelik farklı aktiviteler gerçekleştirildi.
Retrobüs, Necati ve Saykolar'ın sahne aldığı organizasyonda Quick Sigorta da acenteleri, iş ortakları ve motosiklet tutkunlarıyla buluşurken motosiklet kullanıcılarına yönelik ürün ve hizmetlerini tanıttı.

SEZON FİNALİNDE 50 BİN ZİYARETÇİ

Motofest maratonunun finali ise 11-13 Eylül tarihlerinde Kahramanmaraş EXPO Fuar Alanı'nda gerçekleştirildi. Türkchopper Kahramanmaraş Motosiklet Kulübü organizasyonu ve Onikişubat Belediyesi'nin katkılarıyla düzenlenen festival, Türkiye'nin 81 ilinden ve yurt dışından gelen 50 bin ziyaretçiyi üç gün boyunca bir araya getirdi. İngiltere, Almanya ve Azerbaycan'dan gelen motosiklet tutkunlarının da yer aldığı organizasyonda festivale ulaşmak için 5 bin kilometre yol yapan sürücüler de bulundu. Festivalde motosiklet gösterileri, yarışmalar, konserler, farklı etkinlikler ve stantlar ilgi gördü. Kent dışından gelen katılımcılar için oluşturulan kamp alanı da festivalin buluşma noktalarından biri oldu. Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, sezon finaline ilişkin, "Bir sezon boyunca yollar bizi aynı tutkunun etrafında buluşturdu ve Kahramanmaraş, motofest maratonuna sezon finali oldu. Seneye yine motosiklet tutkunları ile buluşmaya devam edeceğiz" dedi.

KASKONOMİQ'DE DİKKAT ÇEKEN SONUÇ:

Her 10 sigortalıdan 9'u yeni



Sigortacılıkta büyüme çoğu zaman prim üretimi, poliçe adedi ve pazar payıyla ölçülüyor. Oysa KASKONOMİQ'in ilk sonuçları başka bir büyüme hikayesine işaret ediyor: Daha önce sigortalanmamış riski sisteme kazandırmak. KASKONOMİQ portföyünün yalnızca %9'u yenilemelerden geliyor. %91'i ise yeni sigortalılardan oluşuyor. Ancak bu rakamın arkasındaki dağılım, ürünün yarattığı etkiyi çok daha iyi anlatıyor.

Portföyün yaklaşık %55'i daha önce hiç kasko yaptırmamış araç sahiplerinden oluşuyor. Yaklaşık %36'lık kesim ise geçmişte kasko yaptırmış ancak daha sonra sistemden ayrılmış araç sahiplerinden geliyor. Yani KASKONOMİQ bir taraftan binlerce araç sahibini ilk kez kaskoyla tanıştırıyor, diğer taraftan kaskodan uzaklaşmış araç sahiplerini yeniden güvence sistemine dahil ediyor.

SEKTÖRÜN BÜYÜME ALANI KASKOSUZ ARAÇLAR

Türkiye'de araç sahiplerinin önemli bir bölümü hâlâ kasko güvencesinin dışında. Araç değerleri, yedek parça ve onarım maliyetleri yükselirken olası bir hasarın araç sahibinin bütçesinde yaratabileceği yük de büyüyor. Maher Holding Sigorta Grubu bu tabloyu yalnızca rekabet konusu olarak görmüyor. Grubun kasko stratejisinin merkezinde, mevcut kaskolu müşterinin şirketler arasında el değiştirmesinden çok bugün sistemin dışında bulunan araçların güvenceye kazandırılması bulunuyor. Quick Sigorta'nın KASKONOMİQ, Corpus Sigorta'nın ise KASKONOMİC ürünü bu stratejinin iki önemli ayağını oluşturuyor.

ESKİ ARAÇ DA KASKOYLA BULUŞUYOR

KASKONOMİQ'in fark yarattığı alanlardan biri de araç yaşı sınırının bulunmaması. Sigortalı, riskin belirli bir bölümünü üzerinde tutarak daha erişilebilir primlerle büyük risklere karşı kasko güvencesi satın alabiliyor. %85 ve %75 koruma seçenekleri bulunan ürün; çarpma, çarpışma, hırsızlık, yangın, deprem, sel, yer kayması ve terör gibi önemli risklere karşı güvence sağlayan genişletilmiş kasko ürünü olarak sunuluyor. Üstelik şimdi 5 milyon liraya varan ihtiyari mali mesuliyet teminat limiti seçenekleriyle. Böylece aracının yaşı, bütçesi veya farklı nedenlerle standart kasko ürünlerinden uzak kalan araç sahipleri için yeni bir seçenek ortaya çıkıyor.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, KASKONOMİQ'in ilk sonuçlarının rakamlardan daha büyük bir anlam taşıdığına dikkat çekerek: "Ben %91 rakamını bu nedenle çok önemsiyorum. Çünkü burada başka bir şirketten müşteri alıp pazar payımızı büyütmekten söz etmiyoruz. Portföyümüzün %55'i daha önce hiç kasko yaptırmamış kişilerden geliyor. %36'sı ise kaskodan çıkmış ve yeniden sisteme dönenlerden oluşuyor. Yani yeni bir alan açıyoruz" dedi.

Yaşar, grubun kaskodaki yaklaşımını şöyle özetledi: "Aynı sigortalıyı şirketler arasında dolaştırırsak şirketlerin pazar payları değişir ama Türkiye'nin sigortalılık oranı değişmez. Bizim için asıl mesele daha önce güvenceye ulaşamamış riski sigortayla buluşturmak. KASKONOMİQ ve KASKONOMİC'in amacı bu: Kaskoyu daha geniş bir araç kitlesi için ulaşılabilir hale getirmek ve pazarın kendisini büyütmek."

HEDEF DAHA BÜYÜK BİR KASKO PAZARI

KASKONOMİQ'in ilk sonuçları yalnızca bir ürünün satış başarısını anlatmıyor. Ortaya çıkan tablo, Türkiye sigorta sektörünün büyümesi açısından daha temel bir soruyu gündeme getiriyor: Büyüme, aynı müşteriyi paylaşmakla mı; yoksa daha önce sigortasız olanları güvence sistemine dahil etmekle mi sağlanacak?

Maher Holding Sigorta Grubu'nun yaklaşımı; kaskoyu daha fazla araç sahibine ulaştırmak, kasko farkındalığını artırmak, sigortalılığı genişletmek ve pazarın kendisini büyütmek üzerine kurulu olarak karşımıza çıkıyor.



%91
YENİ SİGORTALI ARAÇ SAHİPLERİ



%55
DAHA ÖNCE HİÇ KASKO YAPTIRMAYANLAR



%36
BİR DÖNEM KASKOSU OLDUĞU HALDE SİSTEMDEN ÇIKANLAR



Quick Sigorta Sigortacılık Haftası'nda kentsel dönüşümü gündeme taşıyor

Quick Sigorta, Sigortacılık Haftası kapsamında "OVP'nin Dayanıklılık Vizyonu: Riskten Dirençliliğe Kentsel Dönüşüm ve Sigorta" başlıklı panele ev sahipliği yapacak. 6 Ekim'de Quick Tower'da gerçekleştirilecek panelin moderatörlüğünü Noyan Doğan üstlenecek. Etkinlik Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar'ın açılış konuşmasıyla başlayacak. Panelin ardından program, "Dünyada ve Türkiye'de Sigorta ve Reasürans Brokerliği – Tarihsel Gelişimi ve Uygulamaları" kitabının lansmanıyla devam edecek. Sigortacılık Haftası programı, Quick Art Space'te düzenlenecek "Aynı Yerde Yolculuk" sergisiyle tamamlanacak.









Maher Holding Sigorta Grubu 43. dönem mezunlarını verdi

Maher Holding Sigorta Grubu çalışanları, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV) Temel Sigortacılık Eğitim Programı 43. Dönem Mezuniyet Töreni'nde mezuniyet heyecanı yaşadı. Programı başarıyla tamamlayan grup çalışanları, düzenlenen törende sertifika ve plaketlerini aldı. Sigorta sektöründe nitelikli insan kaynağının gelişimine yönelik eğitimlere katılımını sürdüren Maher Holding Sigorta Grubu, yeni mezunlarını sektöre kazandırdı.



“Daha uzun bir yaşam güvence ihtiyacını artıracak”

Sigortacı Gazetesi’nin bu ayki sayısında Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Nurdan Tunay Günaylı ile bir röportaj gerçekleştirdik. Günaylı, yaşam süresinin uzaması, bireysel emeklilik sistemi, dijital fon danışmanlık hizmetleri ve hayat sigortacılığı gibi önemli konu başlıkları ile ilgili görüş ve öngörülerini paylaştı.

Türkiye’de son yıllarda yaşanan demografik dönüşümün emeklilik ve sağlık gibi alanlarda güvence ihtiyacını artıracağını belirten **Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Nurdan Tunay Günaylı,** bu durumun sektör açısından önemli bir potansiyel barındırdığını da ifade etti. Günaylı, “Ömrün uzaması aynı zamanda daha uzun bir emeklilik dönemi, daha uzun vadeli finansal planlama ile artan sağlık ve bakım ihtiyaçları anlamına geliyor” dedi.

Yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki payının artmasının gelecek dönemde sigorta sektörünü nasıl etkileyeceğini düşünüyorsunuz?
Yaşam süresinin uzaması, beraberinde değişen ihtiyaçlar ve risk profilleriyle birlikte sigorta sektöründe de önemli bir büyüme ve dönüşüm alanı yaratacak. Daha uzun bir yaşam; emeklilik, sağlık ve bakım gibi alanlarda güvence ihtiyacının artması anlamına geliyor ve bu da sektör açısından önemli bir potansiyel barındırıyor. Ancak burada asıl mesele, daha uzun bir yaşama ne kadar hazır olduğumuz. Çünkü ömrün uzaması aynı zamanda daha uzun bir emeklilik dönemi, daha uzun vadeli finansal planlama ve artan sağlık ve bakım ihtiyaçları anlamına geliyor. Bu açıdan baktığımızda, bireylerin çalışma hayatları boyunca gelecekleri için düzenli birikim yapmalarını sağlayan BES gibi uzun vadeli tasarruf ve emeklilik ürünlerinin önemi giderek artacak.
Diğer taraftan, artık yalnızca uzun yaşamak değil, sağlıklı, aktif ve kaliteli bir şekilde iyi yaş almak da ön plana çıkıyor. Yaşlanan nüfusla birlikte artan sağlık ve bakım maliyetleri sektör açısından sürdürülebilirliği daha kritik hale getirirken, hayat ve sağlık sigortalarında da farklı yaşam evrelerine ve ihtiyaçlara uyum sağlayan daha esnek ve kişiselleştirilmiş ürünlere; koruyucu sağlık, erken teşhis ve bakım hizmetlerine olan ihtiyacı artıracak. Teknoloji ve yapay zekâ da risklerin daha iyi öngörülmesinden erken teşhise, kişiselleştirilmiş sağlık çözümlerinden maliyetlerin daha etkin yönetilmesine kadar bu dönüşümün önemli bir destekleyicisi olacak. Dolayısıyla geleceğin sigortacılığında odağın, uzayan ömrü finansal güvence, sağlık ve yaşam kalitesiyle birlikte destekleyen bütüncül ve sürdürülebilir çözümler olacağına inanıyoruz.

Sermaye piyasalarını da büyüten BES’in yatırımcılarına sağladığı fon getirilerini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Şirket olarak katılımcılarımıza farklı risk profilleri ve yatırım beklentilerine uygun, geniş ve çeşitlendirilmiş bir fon portföyü sunuyoruz. Değişen yatırım eğilimlerini de yakından takip ederek portföyümüzü yeni yatırım temalarıyla sürekli geliştiriyoruz. Bu kapsamda, Temiz Enerji Sektörü Hisse Senedi ve Altın Emeklilik Yatırım Fonlarını 12 Mayıs itibarıyla yatırımcılarla buluşturmuştuk. 16 Eylül’de de Emtia Fon Sepeti Emeklilik Yatırım Fonu katılımcılarımızla buluştu. Bu fonumuzla kıymetli metaller, enerji üretiminde kullanılan ham maddeler, tarım, hayvancılık ve gıda ürünleri gibi çok çeşitli emtialara yatırım gerçekleştirebilecektir.
Fonlarımız performans tarafında da sektör ortalamasının üzerinde seyrediyor. Ağustos sonu itibarıyla gönüllü BES fonlarımızın ortalama getirisi %16,9 ile sektör ortalaması olan %14,8’in, OKS fonlarımızın ortalama getirisi ise %25 ile sektör ortalaması olan %23,1’in üzerinde gerçekleşti. Katılımcılarımıza ücretsiz olarak sunduğumuz Otomatik Fon Koçu uygulamamız ise bu dönemde BES fonlarında risk ve yaş grubu bazında ağırlıklı %18,5 getiri sağladı. Fon bazında da güçlü performans gösteren ürünlerimiz bulunuyor. Yılbaşından bu yana Yeni Teknolojiler Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu %44, Katılım Hisse Senedi EYF %35,8, Temettü Ödeyen Şirketler Hisse Senedi EYF %29,3 getiri sağladı.

Dijital fon danışmanlık hizmetleri sigorta sektöründe müşteri deneyimini nasıl etkiliyor?
Dijital fon danışmanlık hizmetleri, yatırım sürecini müşteriler için daha kolay, erişilebilir ve kişiselleştirilmiş hale getiriyor. Fon yönetiminde doğru yatırım kararlarını doğru zamanda almak önemli olsa da her katılımcının piyasaları düzenli takip etmesi ve fon dağılımını aktif olarak yönetmesi mümkün olamayabiliyor. Bu hizmetler, müşterinin risk profili, yaşı ve hedeflerini piyasa koşullarıyla birlikte değerlendirerek yatırım kararlarında rehberlik sağlıyor ve profesyonel fon yönetimine erişimi kolaylaştırıyor. Biz de bu ihtiyaçtan yola çıkarak sektörde öncü olarak 2017 yılında Fon Koçu’nu, 2022 yılında ise Otomatik Fon Koçu’nu hayata geçirdik.
Fon Koçu, piyasa verileri ve makroekonomik göstergeler doğrultusunda kişiye özel fon dağılımı önerileri sunuyor. Otomatik Fon Koçu ise bu değişiklikleri katılımcı adına otomatik olarak gerçekleştiriyor. Böylece katılımcılar piyasaları sürekli takip etmek zorunda kalmadan, uzun vadeli ve disiplinli bir yaklaşımla birikimlerini yönetebiliyor.
2026 yıl başından bu yana Fon Koçu ile katılımcılarımıza 8 adet öneri sunduk. Ağustos sonu itibarıyla Otomatik Fon Koçu hizmetimiz yaklaşık 33 milyar lira fon büyüklüğüne ulaştı; 135 bin sözleşmenin fon dağılımını yönetiyor ve yüz bini aşkın katılımcımıza hizmet veriyor. 2025 yılında ise hizmeti Garanti BBVA Mobil’e taşıyarak fon yönetimini günlük bankacılık deneyiminin de bir parçası hâline getirdik.

‘BES EKONOMİYE UZUN VADELİ KAYNAK SAĞLIYOR’

Bireysel Emeklilik Sistemi’nin (BES) bir tasarruf ve emeklilik modeli olarak Türkiye’deki sigorta sistemine ve genel anlamda ekonomiye ne gibi katkılar sunduğunu düşünüyorsunuz?
BES’in en önemli katkılarından biri, bireylerde düzenli ve uzun vadeli tasarruf alışkanlığının gelişmesini desteklemesi. Yaşam süresinin uzamasıyla birlikte emeklilik dönemi de hayatın giderek daha uzun ve önemli bir evresine dönüşüyor. Türkiye’de ortalama yaşam süresi 78 yaşın üzerinde. Bu elbette çok güzel bir gelişme; ancak finansal açıdan baktığımızda önemli bir gerçeği de beraberinde getiriyor: Bugün 58-60 yaşlarında emekli olan bir kişinin önünde yaklaşık 18 ila 22 yıllık bir dönem var. Başka bir deyişle, önümüzde sadece bir emeklilik dönemi değil, neredeyse ikinci bir hayat var. Bu sebeple, çalışma hayatı boyunca düzenli birikim yapmak ve emeklilik dönemine finansal olarak hazırlanmak her zamankinden daha önemli hale geliyor. BES de sunduğu %20 devlet katkısıyla uzun vadeli tasarrufu teşvik ederken, bireylerin emeklilik döneminde yaşam kalitelerini destekleyecek ek bir finansal güvence oluşturmalarına katkı sağlıyor.
Diğer taraftan BES, biriken fonların uzun vadeli yatırımlara yönlendirilmesi sayesinde ekonomiye sürdürülebilir ve uzun vadeli kaynak sağlıyor. Sistemdeki fon büyüklüğünün ağustos sonunda 2 buçuk trilyon lirayı aşması ve katılımcı sayısının 18,27 milyona ulaşması; sermaye piyasalarının derinleşmesine, tasarrufların ekonomiye kazandırılmasına ve uzun vadeli finansman kapasitesinin güçlenmesine katkıda bulunuyor. Dolayısıyla BES’i yalnızca bireysel bir emeklilik ürünü olarak değil, bireylerin finansal dayanıklılığını artırırken ülkenin tasarruf tabanını ve ekonomik gelişimini de destekleyen stratejik bir yapı olarak değerlendiriyoruz.
6 Eylül’de açıklanan Orta Vadeli Program’da da BES ve OKS’nin daha fazla katma değer yaratacak şekilde geliştirilmesine yönelik önemli hedefler yer alıyor. Önümüzdeki dönemde standart emeklilik yatırım fonlarının yeniden tasarlanması, OKS’de fon çeşitliliğinin artırılması ve sistemin daha cazip hale getirilmesinin yanı sıra finansal okuryazarlığın yaygınlaştırılmasına yönelik adımların, sistemin derinleşmesine ve daha geniş kitlelere ulaşmasına katkı sağlayacağına inanıyoruz.

BES sisteminde güncel fon büyüklüğü 2 buçuk trilyon lirayı aştı. Bu büyüme performansı finans sektörü için ne anlama geliyor?
BES’te ulaşılan bu büyüklük, uzun vadeli tasarrufların finansal sistem içerisindeki ağırlığının giderek arttığını gösteriyor. Milyonlarca katılımcının düzenli katkılarıyla oluşan bu kaynak, finans sektöründe uzun vadeli yatırım perspektifine sahip güçlü bir yatırımcı tabanının oluşmasına katkı sağlıyor.
Önümüzdeki dönemde asıl potansiyeli, fon büyüklüğü artışının kişi başına düşen birikimde de karşılık bulmasında görüyorum. Katılımcıların daha yüksek tutarlarda ve daha uzun süreli birikim yapması, BES'in finansal sistem içindeki etkisini daha da artıracaktır. OVP’de yer alan, fon yapılarının geliştirilmesi ve katılımcılara sunulan seçeneklerin çeşitlendirilmesine yönelik adımların da sistemi daha cazip ve etkin hale getirerek bu gelişimi destekleyeceğine inanıyorum.

18 yaş altı BES’in genç kuşaktaki tasarruf bilincini artıracağını düşünüyor musunuz?
Kesinlikle artıracağını düşünüyoruz. Tasarruf bilincinin erken yaşta kazanılması, çocukların geleceğe yönelik finansal planlama kültürüyle yetişmesine önemli katkı sağlıyor.
18 yaş altı BES’in en değerli yönlerinden biri de tasarrufu çocukluk döneminden itibaren aile yaşamının doğal bir parçası hâline getirmesi. Nitekim yetişkin sözleşmelerinde cayma oranı %15-20 seviyesindeyken, 18 yaş altı BES’te bu oranın yaklaşık %5 düzeyinde olması, ailelerin çocuklarının geleceği için yaptıkları birikime ne kadar güçlü bir şekilde sahip çıktığını gösteriyor.
Genç kuşakların yatırım, tasarruf ve finansal planlama konularına ilgisinin

giderek arttığını da gözlemliyoruz. Dijitalleşmeyle birlikte finansal bilgiye erişim kolaylaşırken, bu ilginin doğru bilgi ve finansal okuryazarlıkla desteklenmesi çok önemli. Çünkü burada amaç yalnızca çocuklar adına bir fon oluşturmak değil; erken yaşlardan itibaren tasarruf etme, bilinçli finansal karar alma ve geleceği planlama kültürünün gelişmesine katkı sağlamak.
18 yaş altı BES'e gösterilen ilgi de bu yaklaşımın karşılık bulduğunu gösteriyor. Ağustos 2026 itibarıyla Garanti BBVA Emeklilik olarak yaklaşık 390 bin 18 yaş altı katılımcıya, yaklaşık 24,8 milyar lira fon büyüklüğüne ulaştık. Türkiye'deki 18 yaş altı nüfus dikkate alındığında, sistemin önünde hâlâ önemli bir büyüme potansiyeli bulunuyor. Çocuklara bırakabileceğimiz en değerli mirasın yalnızca birikim değil, doğru finansal alışkanlıklar ve geleceği planlama kültürü olduğuna inanıyoruz.

BES'teki ek faydaların tasarruf sahiplerine sağladığı avantajlar neler?
BES'i diğer tasarruf araçlarından ayıran en önemli özelliklerden biri, yatırım getirisi ile güçlü teşvik mekanizmasını aynı sistemde buluşturmasıdır. Katılımcılar %20 devlet katkısından yararlanırken, profesyonel fon yönetimi sayesinde birikimlerini farklı fonlarda değerlendirerek çeşitlendirilmiş bir portföy oluşturabiliyor. Uzun vadede sağlanan stopaj avantajı da sistemin cazibesini artırıyor.
Bunun yanında BES, katılımcıların değişen yaşam koşullarına uyum sağlayabilecekleri önemli esneklikler sunuyor. Katkı payına ara verme veya ek katkı payı yatırma, ödeme dönemini değiştirme ve fon dağılımını yılda 12 kez güncelleme gibi imkânların yanı sıra; kısmen ödeme ile belirli ihtiyaçlarda sistemden çıkmadan birikimin bir bölümüne erişilebilmesi, temlik uygulamasıyla BES birikimlerinin kredi süreçlerinde teminat olarak kullanılabilmesi katılımcılara finansal hareket alanı sağlıyor. Son yılların önemli kazanımlarından biri olan 18 yaş altı BES de bu ekosistemi daha da güçlendirdi. Çocukların erken yaşta tasarruf alışkanlığı kazanmasını desteklerken, ailelerin uzun vadeli finansal planlamalarına da katkı sağlıyor. Tüm bu özellikleriyle BES, yalnızca emeklilik dönemine yönelik birikim aracı değil, farklı yaşam evrelerine ve ihtiyaçlara uyum sağlayabilen, uzun vadeli ve sürdürülebilir bir tasarruf modeli sunuyor.
Biz de Garanti BBVA Emeklilik olarak BES'te belirli bir birikime ulaşan müşterilerimize sunduğumuz kişiye özel Finansal Danışmanlık hizmetimizle, fon getirilerini ve yatırım tercihlerini birlikte değerlendiriyor; portföy yönetimi ve fon danışmanlığı konusunda birikimlerine yön vermelerine destek oluyoruz. Müşterilerimiz kendilerine özel hizmet hattı üzerinden finansal danışmanlarına ulaşarak ihtiyaç duydukları konularda doğrudan destek alabiliyor. Sağlıklı Yaşa hizmetimizle finansal iyi olma hâlinin yanı sıra sağlıklı yaşamı destekleyen avantajlar sunuyoruz. Böylece BES'i yalnızca geleceğe yönelik bir birikim aracı olarak değil, müşterilerimizin farklı yaşam evrelerinde ihtiyaçlarına eşlik eden daha bütünsel bir deneyim olarak ele alıyoruz.
Dönemsel kampanyalarımızla katılımcılarımızın BES'in sunduğu avantajlara ek faydalarla ulaşmasını sağlarken, birikime başlama ve düzenli tasarruf etme motivasyonlarını da destekliyoruz. Bu kapsamda, dijital kanallarımız üzerinden BES sözleşmesi başlatan müşterilerimize çeşitli avantajlar sunuyor; Bonus Kart ile yapılan ödemelerde 10 bin lirayı varan Bonus fırsatlarıyla birikimlerini daha başlangıçta destekliyoruz. Böylece müşterilerimizin yalnızca gelecekleri için birikim yapmalarını değil, birikim yolculuklarına avantajlı bir başlangıç yapmalarını da sağlıyoruz.

B2B alanında sunduğunuz en önemli hizmetlerden bahsedebilir misiniz?
B2B tarafında odağımız, kurumların çalışanlarına sunduğu finansal güvence ve yan hakları güçlendiren çözümler. İşveren katkılı BES, Grup Hayat Sigortası, Grup Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Grup Ameliyat Sigortası ve Grup Kritik Hastalıklar Sigortası başlıca ürünlerimiz arasında yer alıyor. 2026 yılında grup sigortalarında 2,7 bin grupta toplam 348 milyon lira prim üretimine ulaştık. Özellikle çalışanların finansal refahını destekleyen kurumsal emeklilik ve sigorta çözümlerinde önemli bir potansiyel görüyoruz. Dijital kanallardan ticari kredilerle birlikte sunmaya başladığımız Garantör Hayat Sigortası ile 66 milyon lira prim üretimi sağladık. Böylece kurumların ve çalışanların ihtiyaç duydukları çözümlere daha hızlı ve kolay erişmesini sağlıyoruz. KOBİ segmentinde ise veri analitiği, yapay zekâ ve dijital platformlardan yararlanarak daha hızlı, kolay ve kişiselleştirilmiş bir deneyim sunmaya odaklanıyoruz.

'DİJİTALLEŞMEYE DEVAM EDİYORUZ'

Hayat sigortacılığının Türkiye'de geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?
Türkiye'de hayat sigortacılığının son yıllarda önemli bir gelişim gösterdiğini, ancak hâlâ güçlü bir büyüme potansiyeli taşıdığını düşünüyoruz. Ekonomik koşulların ve yaşam biçimlerinin değişmesiyle birlikte bireylerin kendilerini ve ailelerini beklenmedik risklere karşı güvence altına alma ihtiyacı daha görünür hale geliyor. Bu da hayat sigortasına yönelik farkındalığın ve talebin giderek artmasını sağlıyor. Hayat sigortacılığında güçlü bir büyüme ve ürün çeşitlenmesi görüyoruz. Temmuz 2026 itibarıyla sektörün toplam hayat sigortası



prim üretimi 135,4 milyar liraya ulaştı ve yıllık büyüme %45 oldu. Garanti BBVA Emeklilik olarak hayat sigortasında farklı ürün gruplarında büyümemizi sürdürüyoruz. Temmuz 2026 sonu itibarıyla 13,736 milyar lira prim üretimine ulaşırken, kredi bağlantılı hayat sigortalarında 8,2 milyar lira, birikimli ve prim iadeli hayat sigortalarında 3,5 milyar lira, ihtiyaca yönelik hayat sigortalarında ise 1,9 milyar lira prim üretimi gerçekleştirdik. Sigorta sektöründe müşteri beklentilerinin hız ve erişilebilirlik odağında değişmesiyle dijital kanalların önemi giderek artıyor. Biz de Garanti BBVA Emeklilik olarak ürünlerimizi değişen ihtiyaçlara göre çeşitlendirirken dijitalleştirmeye devam ediyoruz. Kadın ve erkeklerin kritik hastalık risklerine karşı finansal güvence sunan Kritik Kadın Hastalıkları ve Kritik Erkek Hastalıkları sigortalarımızın yanı sıra döviz cinsinden birikim imkânı ve vergi avantajları sunan Prim İadeli Hayat Sigortamız bugün Garanti BBVA Mobil'den uçtan uca dijital olarak satın alınabiliyor. Önümüzdeki dönemde ise güvenceyi birikim ve getiri potansiyeliyle bir araya getiren Kazançlı Yaşam Sigortamızı da dijital akışa dâhil etmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Müşterilerimizin farklı yaşam evrelerindeki ihtiyaçlarına yanıt verecek yeni ürünlerle portföyümüzü zenginleştirmeye devam edeceğiz.

Müşterilerinizin 'iyi oluş' hâlini desteklediğiniz sadakat programınız Sağlıklı Yaşa'nın kapsamını anlatır mısınız?
Sağlıklı Yaşa, müşterilerimizin günlük yaşamlarında iyi yaşam alışkanlıklarını desteklemek amacıyla geliştirdiğimiz bir program. Garanti BBVA Emeklilik Mobil üzerinden erişilebilen programda sağlıklı beslenme, spor, yoga, meditasyon, çocuk etkinlikleri, uzmanlarla webinarlar ve kültür-sanat aktiviteleri yer alıyor. Meditopia, Storytel ve Biletinial gibi farklı alanlarda öne çıkan iş ortaklarımızın sunduğu hizmetlerden müşterilerimizin ücretsiz veya indirimli olarak yararlanmasını sağlayarak iyi yaşamı günlük hayatın farklı alanlarına taşıyoruz. İçeriklerimiz bununla sınırlı kalmıyor; düzenli bültenler, blog yazıları, fiziksel etkinlikler ve sosyalleşmeyi destekleyen deneyimler de sunuyoruz. Bu yıl 21 Haziran Dünya Yoga Günü'nü de müşterilerimizle birlikte kutladık. Artık gelenekselleşen bu buluşmayı, iyi yaşam odağında müşterilerimizle bir araya geldiğimiz düzenli etkinliklerimizden biri hâline getirdik. Hedefimiz, müşterilerimizin finansal güvence yolculuğuna yaşam kalitesini destekleyen ve iyi yaşamı sürdürülebilir kılan deneyimleri de dâhil etmek. Programımız kısa sürede güçlü bir ilgi gördü. Bugüne kadar yaklaşık 45 binden fazla müşterimiz sunduğumuz avantajlardan yararlanırken, toplam kullanım sayısı 95 bini aştı. İstanbul, Ankara ve İzmir'de düzenlediğimiz fiziksel etkinliklerde ise binin üzerinde katılımcıyla bir araya geldik.
Bu sonuçlar bize müşterilerimizin artık yalnızca finansal ürün değil, yaşamlarını iyileştiren bütünsel deneyimler beklediğini de gösteriyor.

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

68. RENDEZ-VOUS DE SEPTEMBRE GERÇEKLEŞTİ

Buluşmada artan kapasite, doğal afetler ve çeşitlenen riskler gündeme geldi

Monte Carlo'da düzenlenen 68'inci Rendez-Vous de Septembre (RVS), 1 Ocak 2027 yenilemeleri öncesinde artan kapasite arzı ve rekabetin reasürans fiyatları üzerinde aşağı yönlü baskı oluşturduğunu ortaya koydu. Fiyatlarda bir miktar gerileme beklenirken, şart ve koşullar ile riske uygun fiyatlama yaklaşımının genel olarak korunacağı öngörülüyor. İklim değişikliği, jeopolitik gelişmeler, siber tehditler ve yapay zekâ kaynaklı riskler ise reasürans piyasasının gündemindeki önemini koruyor.

Her yıl Monte Carlo'da sigorta ve reasürans piyasası oyuncularını bir araya getiren sektörün en büyük buluşması Rendez-Vous de Septembre (RVS), 5-9 Eylül tarihlerinde gerçekleştirildi. Yaklaşık 4 bin küresel sigorta ve reasürans oyuncusunu bir araya getiren Rendez-Vous de Septembre, 1 Ocak 2027 yenilemeleri öncesinde reasürans piyasasının yönüne ilişkin önemli mesajlar verdi. Artan kapasite arzı ve rekabetin etkisiyle fiyatlarda aşağı yönlü hareket beklenirken, reasürans şart ve koşullarının genel olarak korunacağı öngörülüyor. Hannover Re de 1 Ocak 2027 yenilemelerinde fiyatların bir miktar gerilemesini, buna karşılık şart ve koşulların yanı sıra sigorta şirketlerinin üzerlerinde tuttukları risk seviyelerinin genel olarak iyi seviyelerde kalmasını bekliyor.

Monte Carlo'da öne çıkan tablo, reasürans piyasasında kapasite bolluğunun belirginleştiği ve fiyatlamada daha seçici bir döneme girildiğini gösteriyor. Bununla birlikte iklim değişikliği, jeopolitik gelişmeler, siber tehditler ve yapay zekâ kaynaklı yeni riskler, reasürörlerin risk değerlendirmesindeki ağırlığını koruyor. Munich Re, özellikle doğal afetler ve ikincil doğal afetlerin yanı sıra siber ve yapay zekâ risklerinin sigorta ve reasürans piyasasının gündemindeki önemine dikkat çekiyor. Hannover Re'ye göre, 1 Ocak 2027 tarihli mülk ve sorumluluk reasüransı yenilemelerinde cazip iş fırsatlarının devam etmesi bekleniyor. Giderek rekabetçi hale gelen piyasa ortamında fiyatların bir miktar gerilemesi, buna karşılık şart ve koşulların genel olarak istikrarlı kalması öngörülüyor.



HANNOVER RE: GİDEREK ZORLAŞAN PİYASA ORTAMINDA KÂRLI BÜYÜME FIRSATLARI DEVAM EDİYOR

- Yüksek kaliteli ve güvenilir reasürans korumasına yönelik talep devam ediyor
- Mal ve sorumluluk reasüransında giderek zorlaşan piyasa ortamı
- İş kalitesinin iyi seviyede kalmasıyla birlikte fiyatlarda hafif gerileme
- Şart ve koşullar ile sigorta şirketlerinin üzerlerinde tuttukları risk seviyeleri hâlâ iyi düzeyde
- Riske uygun fiyatlarla seçici büyüme hâlâ mümkün

'ARTAN BELİRSİZLİK BASKIYA NEDEN OLUYOR'

Hannover Re İcra Kurulu Başkanı Clemens Jungsthöfel yaptığı değerlendirmede, "Artan belirsizlikler ve yoğunlaşan rekabet, reasürans sektörü üzerinde giderek daha fazla baskı oluşturuyor. Jeopolitik gerilimler, enflasyon, dijital tehditler ve iklim kaynaklı riskler, uzun vadeli hasar maliyetlerinin değerlendirilmesini ve dolayısıyla riske uygun fiyatlandırma yapılmasını zorlaştırıyor" dedi.

YENİLEMELERE İLİŞKİN BEKLENTİLER

Hannover Re, mülk ve sorumluluk reasüransı portföyündeki 1 Ocak 2027 tarihli treteli yenilemelerde genel olarak riske uygun fiyatların korunmasını bekliyor. Fiyatların bir miktar gerilemesinin yanı sıra şart ve koşulların büyük ölçüde değişmeden kalacağı öngörülüyor. Hannover Re, riske uygun fiyatların elde edilebilmesi koşuluyla yenilemelerde en azından istikrarlı reasürans kapasitesi sunmayı planlıyor. Hannover Re'nin Mal ve Sorumluluk Reasüransından Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Sven Althoff, "Fiyatların risklerle uyumlu olduğu alanlarda büyüyor, kârlılık gerekliliklerimizi karşılamayan işlerden ise çıkıyoruz. Sigorta penetrasyonunun ve ekonomik büyümenin arttığı bölgelerin yanı sıra, payımızı seçici bir şekilde artırdığımız pazarlarda da büyüme fırsatları bekleniyor" dedi. Althoff, "Düşük gider oranımız, yalnızca reasüransa odaklanan iş modelimiz ve uzun yıllara dayanan müşteri ilişkilerimiz sayesinde, kârlı büyüme fırsatlarından yararlanırken aynı zamanda kârlılığımızı kalıcı olarak güvence altına alabiliyoruz" ifadelerini kullandı. Hannover Re'ye göre siber riskler, yapılandırılmış reasürans ve doğal afet teminatları gibi dinamik segmentlerde, yüksek kaliteli ve güvenilir reasürans korumasına yönelik talep güçlü seyretmeye devam ediyor. Düzenlemelerdeki değişiklikler, teknolojik gelişmeler, doğal afetlerden kaynaklanan risklerdeki değişim ve özellikle gelişmekte olan piyasalarda artan bölgesel ekonomik faaliyet de piyasaya ek ivme kazandırıyor. Hannover Re'ye göre Avrupa'da fiyatlar ile şart ve koşullar genel olarak istikrarlı seyretti. Yüksek kaliteli ve güvenilir reasürans korumasına yönelik güçlü talep sürerken, düşük hasar aktivitesi ve sektörün güçlü sermaye yapısı, özellikle hasar yaşanmayan programlarda fiyatların gerilemesine zemin hazırlıyor. Bununla birlikte, artan enflasyon beklentileri ve hasar frekansındaki yükseliş fiyatlar üzerindeki aşağı yönlü baskıyı sınırlıyor. Artan doğal afet riski ve aşırı hava olaylarının etkileri ise reasürans teminatlarına yönelik talebi destekliyor. Hannover Re, bölgesel reasürans piyasalarındaki gelişmeleri ve yenileme dönemine ilişkin beklentilerini şöyle değerlendiriyor:

AVRUPA'DA FİYATLARDA AŞAĞI YÖNLÜ BASKI

Hannover Re'ye göre Avrupa'da fiyatlar ile şart ve koşullar genel olarak istikrarlı seyretti. Yüksek kaliteli ve güvenilir reasürans korumasına yönelik güçlü talep sürerken, düşük hasar aktivitesi ve sektörün güçlü sermaye yapısı, özellikle hasar yaşanmayan programlarda fiyatların gerilemesine zemin hazırlıyor. Bununla birlikte, artan enflasyon beklentileri ve hasar frekansındaki yükseliş fiyatlar üzerindeki aşağı yönlü baskıyı sınırlıyor. Artan doğal afet riski ve aşırı hava olaylarının etkileri ise reasürans teminatlarına yönelik talebi destekliyor.

Almanya: Sigorta piyasası genel olarak kârlı seyrederken, motor branşında toparlanma görüldü. Bununla birlikte özellikle dolu kaynaklı hasarlar ve yüksek hasar enflasyonu sektördeki temel sorunlar olmaya devam ediyor. Hasarların olağan seyretmesi halinde gelecek yıl fiyatlar üzerindeki baskının artması bekleniyor.

Fransa: Orman yangınları ve yılın başındaki fırtınalar dışında doğal afet kaynaklı hasarlar sınırlı kaldı. Artan kapasite ve rekabet, birincil sigorta piyasasında fiyatlar üzerinde baskı oluştururken, yükselen hasar enflasyonu bu eğilimi kısmen dengeledi.

Birleşik Krallık: Yoğun rekabet ve kapasite fazlası, özellikle mülk ve motor reasüransında fiyatların gerilemesine yol açtı. Sorumluluk branşlarında fiyatlar büyük ölçüde istikrarlı kalırken, önümüzdeki yenilemelerde fiyat baskısının artması ve müşteri ile portföy kalitesine göre farklılaşmanın belirginleşmesi bekleniyor.

Orta, Doğu ve Güneydoğu Avrupa: Bölgede hasar deneyimi genel olarak sakin seyrederken, rafineri ve sanayi tesislerinde bazı önemli hasarlar yaşandı. Türkiye'nin de dahil olduğu bölgede reasürans fiyatları çoğu branşta riskle uyumlu seviyelerde istikrar kazandı. Bununla birlikte sıcak hava dalgaları, dolu, şiddetli yağış ve hortumlar kaynaklı hasarların artması, iklim değişikliğinin etkilerini daha görünür hale getiriyor.

Kuzey Avrupa: Reasürans teminatlarına yönelik talep güçlü kalırken, hasar yaşanmayan segmentlerde artan rekabet fiyatları aşağı çekiyor. Bölge bu yıl çok sayıda küçük ve orta ölçekli doğal afetle karşılaşsa da, Hannover Re önümüzdeki yenilemelerde riskle uyumlu fiyatların ve istikrarlı şart ve koşulların devam etmesini bekliyor.

ORTA DOĞU

Jeopolitik belirsizliklere rağmen düşük sigorta penetrasyonu ve sürdürülen ekonomik büyüme nedeniyle bölgenin uzun vadeli görünümü olumlu. Artan reasürans kapasitesi, özellikle hasarsız programlarda fiyat görüşmelerinde etkisini gösteriyor.

KUZEY AMERİKA

Mülk sigortalarında fiyatlar riskle uyumlu seviyesini korurken, fiyatlarda aşağı yönlü hareket sinyalleri görülüyor. Hasarsız programlarda fiyat ayarlamalarına yönelik kabulün arttığı belirtiliyor. Altyapı ve veri merkezleri kaynaklı artan sigorta bedelleri, gerekli kapasitenin sağlanmasını zorlaştırırken, sosyal enflasyon da sorumluluk branşında önemli bir sorun olmaya devam ediyor.

ASYA-PASİFİK

Yoğun rekabetin sürdüğü bölgede 2027 için reasürans fiyatlarının genel olarak istikrarlı veya bir miktar daha düşük olması bekleniyor. Doğal afetler, kaliteli ve istikrarlı reasürans desteğine duyulan ihtiyacı artırıyor.

Japonya, Kore ve Güneydoğu Asya: Yüksek sermaye arzı ve rekabet ortamında fiyatlarda ılımlı gerileme görülüyor. Reasürans teminatlarına yönelik talep genel olarak istikrarlı kalırken, özel çözümler gerektiren işlerde seçici büyüme fırsatları bulunuyor.

Hindistan: 2026'da yüksek kapasite arzı ve bazı branşlarda belirgin fiyat düşüşleri öne çıktı. Hannover Re, müşteri odaklı yaklaşımı ve

disiplinli risk değerlendirmesi sayesinde bölgedeki pazar konumunu güçlendirdiğini belirtiyor.
Çin: Sigorta ve reasürans piyasaları ekonomik büyümeye paralel olarak ılımlı şekilde büyüyor. Yeni teknolojiler ve enerji dönüşümü ek talep yaratırken, artan kapasite özellikle doğal afet teminatlarında fiyatlar üzerindeki baskıyı artırıyor.
Avustralya ve Yeni Zelanda: Hannover Re, reasürans faaliyetlerinde ana müşterileriyle iş birliğini genişleterek pazar konumunu güçlendirdi. Reasürans talebi piyasanın büyümesine paralel olarak artıyor.

LATİN AMERİKA

Bölge, Şili'deki orman yangınları, Guatemala'daki volkanik patlama ile Venezuela ve Kolombiya'daki depremler gibi önemli doğal afetlerden etkilendi. Bu olaylar sigorta ve reasürans korumasının önemini ortaya koyarken, ekonomik ve sigortalı kayıplar arasındaki farkın da yüksek olduğunu gösterdi. Hannover Re, etkilenen pazarlarda reasürans talebinin artmasını bekliyor.

DOĞAL AFET TEMİNATLARINA TALEP ARTIYOR

Hannover Re, doğal afet teminatlarında reasürans çözümlerine yönelik talebin uzun vadede artmaya devam etmesini bekliyor. İklim değişikliği, doğal afet riski yüksek bölgelerde değer yoğunlaşmasının artması ve enflasyon bu eğilimi desteklerken, ekonomik ve sigortalı kayıplar arasındaki fark da önemli bir açık oluşturuyor. Fiyatlar 2023 ve 2024'teki zirve seviyelerinin altında bulunmasına rağmen riske uygun seviyelerini koruyor. Hannover Re, önümüzdeki yenilemelerde hasar deneyimi ve bölgesel piyasa koşullarına bağlı olarak ılımlı fiyat hareketleri bekliyor.

MUNICH RE: Reasüransın değeri hiç olmadığı kadar önemli

Munich Re Yönetim Kurulu Üyesi Thomas Blunck, günümüzde reasüransın değerinin hiç olmadığı kadar belirgin hale geldiğini belirtiyor. Blunck'a göre güçlü ve dayanıklı bir reasürans sektörü, giderek karmaşıklaşan ve küresel ölçekte birbirine daha fazla bağlanan riskleri karşılayabilecek kapasiteye sahip. Güçlü finansal yapı, uzmanlık ve yenilikçi çözümlerle sunulan güvenilir kapasitenin istikrarı desteklediğini, yatırımların önünü açtığını ve büyük hasar olaylarının ardından toparlanmayı kolaylaştırdığını ifade eden Blunck, bu unsurların uzun vadeli ekonomik dayanıklılık ve risklerin sigortalanabilirliği açısından kritik olduğunu vurguluyor.

REASÜRANS TOPLUMUN BAĞIŞIKLIK SİSTEMİ GİBİ

Munich Re'ye göre piyasa ortamı, iklim değişikliğinin sonuçları, jeopolitik gerilimler ve hızlı teknolojik gelişmelerin aynı anda yaşanması ve birbirini güçlendirmesi nedeniyle çok sayıda belirsizlikle karşı karşıya. Bu ortamda reasüransın güvenilir bir iş ortağı ve toplumun tamamı için bir tür 'bağışıklık sistemi' olarak rolü öne çıkıyor. Sigortanın insanları koruduğu, finansal kayıpları azalttığı ve ilerlemeyi mümkün kıldığı belirtilirken, bağışıklık sisteminin vücudu yaşamı tehdit eden hastalıklardan korumasına benzer şekilde sigortanın da insanları ve işletmeleri varlıklarını tehdit edebilecek kayıplara karşı koruduğu ifade ediliyor.

DOĞAL AFET KAYIPLARI 100 MİLYAR DOLARI AŞTI

Munich Re'ye göre 2025'te doğal afetlerin yanı sıra dolu gibi büyük ölçekli olmayan doğal olaylardan kaynaklanan sigortalı kayıplar ilk kez 100 milyar doları aşarak 104 milyar dolara ulaştı. İklim değişikliğinin etkileri daha belirgin hale gelirken, sıcak hava dalgaları, seller ve diğer orta ölçekli doğal afetler altyapı, tedarik zincirleri, tarım ve binalar üzerinde giderek daha fazla ekonomik etki yaratıyor. Reasürörlerin değişen risklerin anlaşılması, önlenmesi ve hasar yükünün karşılanmasında önemli bir rol üstlendiği belirtiliyor.

SİBER RİSKLER YENİ ÇÖZÜMLER GEREKTİRİYOR

Yapay zekânın yaygınlaşması ve siber tehditlerin artması risk ortamını önemli ölçüde değiştiriyor. Siber sigortaya yönelik talep henüz sınırlı kalırken, saldırıların daha profesyonel hale gelmesi ve risklerin yapay zekâ, jeopolitik gerilimler ve sistemik bağlantılar nedeniyle karmaşıklaşması siber suçların maliyetini artırıyor. Munich Re, yapay zekâ risklerinde ise uzmanlık, gelişmiş risk modellemesi ve sözleşmelerde açık teminat tanımlarına duyulan ihtiyacın arttığını belirtiyor.

ÇEŞİTLENDİRME VE RİSK YÖNETİMİ ÖNE ÇIKIYOR

Munich Re, artan belirsizlik ve oynaklık ortamında risklerin bütünsel değerlendirilmesi ve portföy çeşitlendirmesinin önem kazandığını vurguluyor. Şirket, piyasa koşullarına göre büyümeden ziyade portföy kalitesi ve kârlılığa odaklanmayı öne çıkarıyor.

REASÜRANS SERMAYESİ BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Munich Re'ye göre reasürans sermayesi son 8 yılda yıllık ortalama %5,8 arttı. Bu gelişme, reasürans sektörünün sigorta piyasası için güvenilir bir sermaye kaynağı olma rolünü destekliyor.

SWISS RE: Riskler daha karmaşık hale geldikçe koruma ihtiyacı büyüyor

Swiss Re reasürans piyasasının, giderek daha fazla birbirine bağlı hale gelen ve hızla değişen risk ortamının etkisiyle yaklaşan yenileme dönemine girdiğine dikkat çekiyor. Swiss Re'ye göre doğal afet riskleri, reasürans talebinin önemli unsurlarından biri olmayı sürdürüyor. Sigortalı doğal afet hasarları; artan risk maruziyetleri, yükselen varlık değerleri ve değişen tehlike modellerinin etkisiyle yıllık %5 ila 7 arasında büyümeye devam ediyor. Swiss Re'nin modellemeleri, 2026 yılında yüksek hasar senaryosunda sigortalı kayıpların yaklaşık 320 milyar dolara ulaşabileceğini ortaya koyuyor. Swiss Re, bunun az sıklıkta ancak yüksek şiddette gerçekleşecek olaylara karşı reasürans korumasının değerini gösterdiğini belirtiyor. Swiss Re, doğal afet risklerinin nasıl değiştiğine ilişkin olarak Avrupa'daki 2026 orman yangını sezonuna da dikkat çekiyor. Şirkete göre orman yangını, küresel ölçekte en hızlı büyüyen doğal afet tehlikesi olurken, Avrupa'da sigortalı orman yangını hasarları son yıllarda yıllık tahmini %8-11 oranında arttı. Riskli bölgelerde daha fazla insan ve varlığın bulunması da maruziyetin yükselmesine neden oluyor. Daha iyi veri, modelleme, önleme ve uyum çalışmalarının değişen risklerin daha iyi anlaşılmasına ve daha etkili risk transferine katkı sağlayabileceği belirtiliyor. Swiss Re, veri merkezlerine yapılan toplam yatırımın 2030 yılına kadar 6 trilyon doları aşmasının beklendiğini ve bunun küresel ölçekte yaklaşık 91 milyar dolarlık bir sigorta primi fırsatı oluşturabileceğini belirtiyor. Veri merkezlerinin büyüklüğü ve öneminin artmasıyla birlikte risk profillerinin de daha karmaşık hale geldiğine dikkat çeken Swiss Re; yüksek varlık değerlerinin elektrik şebekeleri, su, teknoloji tedarik zincirleri ve dijital altyapıya olan bağımlılıkla birleşmesinin, tek tek tesislerde ve daha geniş ağlarda risk yoğunlaşmalarına yol açabileceğini ifade ediyor. Swiss Re'ye göre jeopolitik gerilimler, risk ortamındaki belirsizliği artırıyor. Küresel değer zincirlerindeki kesintiler; enerji, emtia ve tedarik zincirlerinde tekrarlanan şoklara neden olarak enflasyonist baskıyı artırabiliyor. Bu durum sigorta ve reasürans şirketleri açısından onarım ve yenileme maliyetlerinin, dolayısıyla hasar maliyetlerinin yükselmesine yol açabiliyor. Swiss Re, bu gelişmelerin zincirleme etkilerinin ve oluşabilecek risk yoğunlaşmalarının anlaşılmasının dayanıklılığın güçlendirilmesi açısından giderek daha önemli hale geldiğini belirtiyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr





Küresel sigorta piyasasında rekabet fiyatları aşağı çekiyor

Aon'un 2026 yılı ikinci çeyrek raporuna göre artan kapasite ve yoğun rekabet, birçok branşta sigorta fiyatlarını aşağı çekerken sigortalıların daha geniş teminat ve yüksek limitlere ulaşmasını kolaylaştırdı. Ancak artan hasar maliyetleri ve jeopolitik riskler, özellikle ticari oto ve sorumluluk sigortalarında fiyatlar üzerindeki baskının sürmesine neden oluyor.

Küresel ticari sigorta piyasasında 2026 yılının ikinci çeyreğinde artan kapasite ve yoğun rekabet birçok branşta fiyatların gerilemesini sağladı. Aon'un 2026 yılı ikinci çeyrek Küresel Sigorta Piyasası Görünüm Raporu'na göre sigortalılar, bazı piyasalarda daha geniş teminatlara ve yüksek limitlere ulaşırken muafiyet ve diğer poliçe koşullarında da daha avantajlı seçeneklerle karşılaştı. Buna karşılık sigorta şirketleri, büyüme hedeflerine rağmen hasar maliyetlerinin yükseldiği ve risklerin daha karmaşık hâle geldiği alanlarda seçici yaklaşımını sürdürdü. Rapora göre Asya, EMEA, Latin Amerika ve Pasifik bölgelerinde genel fiyat seviyesi %1 ila %10 arasında gerilerken Kuzey Amerika'da fiyatlar büyük ölçüde sabit kaldı.

YÜKSEK KAPASİTE FİYATLARI AŞAĞI ÇEKTİ

Sigorta şirketlerinin büyüme hedefleri, elverişli reasürans koşulları ve yeni oyuncuların piyasaya girmesi birçok branşta kapasite arzını artırdı. Özellikle iyi yönetilen mal ve sorumluluk risklerinde mevcut kapasitenin talebin üzerine çıktığı durumlar görüldü. Bu ortam sigortalılara yalnızca fiyat avantajı sağlamadı. Birçok piyasada daha yüksek limitlere ulaşmak, alt limitleri genişletmek ve sert piyasa döneminde uygulanan bazı kısıtlamaları yeniden müzakere etmeyi mümkün hâle geldi. İyi hasar geçmişine ve güçlü risk yönetimine sahip işletmeler, daha düşük muafiyetlerden de yararlanabildi. Bazı sigortalılar ise fiyatlardaki düşüşten sağladıkları tasarrufu ek limit satın almak ve sigorta programlarının kapsamını genişletmek için kullandı. Aon, mevcut piyasa ortamının alıcılara sigorta programlarını yeniden değerlendirmek için önemli bir fırsat sunduğuna dikkat çekti. Risk yöneticilerinin bu dönemde program yapılarını, limitlerini, muafiyet ve retansiyon seviyelerini yeniden değerlendirebileceği, alternatif risk transferi seçeneklerini de gündemine alabileceği belirtildi. Ancak sorumluluk sigortalarındaki olumsuz hasar eğilimleri, katastrofik kayıplar veya jeopolitik gelişmelerin sigorta şirketlerinin kârlılığını baskılaması hâlinde mevcut fırsat penceresinin daralabileceği vurgulandı. Ürün bazında bakıldığında mal ve siber sigortalar küresel ölçekte en rekabetçi branşlar olarak öne çıktı. Her iki branş da Asya, EMEA, Latin Amerika, Kuzey Amerika ve Pasifik'in tamamında düşük piyasa koşulları altında değerlendirildi. Mal sigortalarında artan kapasite birçok bölgede önemli fiyat indirimlerini beraberinde getirdi. Özellikle iyi korunan, ayrıntılı maruziyet verisi sunabilen, güçlü risk mühendisliği uygulamalarına ve temiz hasar geçmişine sahip işletmeler daha avantajlı yenileme sonuçlarına ulaştı. Kuzey Amerika dahil bazı piyasalarda iyi performans gösteren mal risklerinde çift haneli fiyat indirimleri görüldü. Siber sigortalarda da yüksek kapasite ve rekabet fiyatları aşağı çekmeye devam etti. Güçlü siber güvenlik kontrollerine, olay müdahale mekanizmalarına ve iş sürekliliği planlarına sahip kuruluşlar daha geniş teminatlara ve yüksek limitlere ulaşabildi. Buna karşın fidye yazılımları, dijital tedarik zinciri olayları, bulut hizmetlerindeki yoğunlaşma ve veri gizliliği riskleri sigorta şirketlerinin temkinli yaklaşımını korumasına neden oldu.

2026 İkinci Çeyrek Küresel Sigorta Piyasası Görünümü

	Fiyatlama	Kapasite	Risk kabulü	Limitler	Muafiyetler	Teminatlar
Asya	-%1–10 düşüş	Yüksek	Esnek	Arttı	Sabit	Stabil
EMEA	-%1–10 düşüş	Yüksek	Esnek	Sabit	Sabit	Stabil
Latin Amerika	-%1–10 düşüş	Yüksek	Temkinli	Arttı	Sabit	Stabil
Kuzey Amerika	Sabit	Yeterli	Temkinli	Sabit	Sabit	Stabil
Pasifik	-%1–10 düşüş	Yüksek	Esnek	Arttı	Azaldı	Genişledi

2026 İkinci Çeyrek Küresel Sigorta Branşları Görünümü

	Otomobil	Sorumluluk	Siber	Yönetici Sorumluluk	Mal
Asya	Orta	Rekabetçi	Rekabetçi	Rekabetçi	Rekabetçi
EMEA	Orta	Rekabetçi	Rekabetçi	Orta	Rekabetçi
Latin Amerika	Rekabetçi	Rekabetçi	Rekabetçi	Soft	Rekabetçi
Kuzey Amerika	Orta	Orta	Rekabetçi	Orta	Rekabetçi
Pasifik	Orta	Rekabetçi	Rekabetçi	Rekabetçi	Rekabetçi

Yapay zekânın siber suçlular tarafından kullanımının artması da risk değerlendirmelerinde daha fazla dikkate alınmaya başladı.

OTO SİGORTALARI GENEL EĞİLİMDEN AYRIŞTI

Rekabetçi piyasa koşullarının en belirgin istisnalarından biri ticari oto sigortaları oldu. Hasar enflasyonu, yükselen araç onarım maliyetleri ve bedensel zarar tazminatlarındaki artış birçok piyasada fiyatların gerilemesini engelledi. Küresel değerlendirmede oto sigortaları Latin Amerika dışındaki tüm bölgelerde orta seviyedeki piyasa koşulları altında sınıflandırıldı. Özellikle ABD ticari oto piyasası ana sorumluluk branşları arasında en zorlu alanlardan biri olmayı sürdürdü. ABD'de yüksek tek haneli fiyat artışları devam ederken olumsuz hasar geçmişine sahip veya büyük ve büyüyen filolar gibi daha karmaşık risklerde fiyat baskısı daha belirgin oldu. EMEA'da da ticari oto sigortalarında hasar enflasyonu fiyatlar üzerinde yukarı yönlü baskı yaratmayı sürdürdü. Elektrikli araçlardaki yüksek onarım maliyetleri ile toplu taşıma ve karayolu taşımacılığı riskleri sigorta şirketlerinin yakından izlediği alanlar arasında yer aldı. Latin Amerika'da ise oto sigortalarında daha yumuşak bir görünüm hâkim oldu. Güçlü kontrollerini ve kaliteli filo verilerini ortaya koyabilen şirketler avantajlı koşullardan yararlanmayı sürdürdü.

JEOPOLİTİK RİSKLER TEMİNATLARI ETKİLEDİ

Sigorta piyasasında genel görünüm alıcılar lehine olsa da jeopolitik gelişmeler belirli branşlarda koşulları olumsuz etkiledi. Özellikle Orta Doğu'daki çatışmalar savaş, politik şiddet, denizcilik ve enerji teminatlarında fiyatlama ve risk kabul politikalarını etkiledi. Rapora göre sigorta ve reasürans şirketleri savaş risklerine yönelik kapasitelerini daha kontrollü kullanmaya başladı. Orta Doğu maruziyeti bulunan bazı enerji ve doğal kaynak şirketlerinde teminat boşlukları oluşurken, reasürörlerin belirli savaş risklerinden çekildiği veya bu riskleri yeniden fiyatlandırdığı görüldü. Standart savaş istisnalarının uygulandığı ve ayrıca politik şiddet teminatı satın alınmadığı durumlarda özellikle enerji ve doğal kaynak sektöründeki bazı şirketlerin koruma açıklarıyla karşılaşabildiğine dikkat çekildi. Denizcilik ve enerji sigortalarında ise coğrafi tanımlar, tedarik zinciri bağlantıları ve iş durması maruziyetleri daha ayrıntılı incelenmeye başladı.

HASAR ENFLASYONU BASKISINI SÜRDÜRÜYOR

Fiyatlardaki gerilemeye karşın hasar maliyetleri sigorta şirketleri açısından önemli bir baskı unsuru olmaya devam ediyor. Mal sigortalarında onarım, nakliye ve işçilik maliyetlerindeki artış; sorumluluk sigortalarında ise yükselen tazminat kararları, sağlık giderleri ve hukuki savunma maliyetleri hasar enflasyonunu destekliyor. Orta Doğu'daki gelişmelerin enerji ve yakıt maliyetlerini artırması ve petrokimya ürünleri dahil çeşitli tedarik zincirlerinde aksamalara yol açması da bu baskıyı güçlendirdi. Çatışmalarla bağlantılı hasar bildirimleri sürerken denizcilik, enerji, savaş, terör ve politik şiddet teminatları fiziksel zararlar ve iş durması kayıplarından etkilendi. Aon, ticari mal ve sorumluluk sigortalarında fiyatlar üzerindeki baskının artmasıyla bazı sigorta şirketlerinin büyük ve karmaşık hasarlarda daha sert bir yaklaşım benimsemeye başladığına dikkat çekti. Bu durum sigortalıların şirket seçiminde yalnızca poliçe fiyatına değil, geçmiş hasar ödeme performansına ve hasar yönetim kabiliyetine de daha fazla önem vermesine yol açıyor.

RİSK DEĞERLENDİRMESİ DEĞİŞİYOR

Yapay zekâ, sigorta piyasasında yalnızca yeni bir risk başlığı değil, aynı zamanda riskleri değerlendirme biçimini değiştiren önemli bir araç hâline geliyor. Sigorta şirketleri başvuruları ön elemeden geçirmek, risk sinyallerini tespit etmek, riskleri daha ayrıntılı biçimde birbirinden ayırmak ve hasar süreçlerini hızlandırmak amacıyla yapay zekâ ve gelişmiş analitik sistemlerden giderek daha fazla yararlanıyor. Aon'a göre yapay zekâ henüz piyasanın genel fiyat hareketlerini belirleyen temel unsur değil. Fiyatlar esas olarak kapasite, rekabet ve hasar deneyimi tarafından şekilleniyor. Ancak yapay zekâ, fiyatlamanın daha teknik ve ayrıntılı yapılmasını, risk kabul süreçlerinin ise daha seçici ve bilgiye dayalı hâle gelmesini sağlıyor. Bu gelişme sigortalıların sunduğu risk verilerinin önemini de artırıyor. Yüksek kaliteli risk bilgisi sunabilen, kontrollerini belgeleyebilen ve operasyonel dayanıklılığını ortaya koyabilen işletmelerin yenilemelerde daha avantajlı sonuçlara ulaşabileceği belirtiliyor. Yapay zekânın etkisi hasar süreçlerinde de görülüyor. Sigorta şirketleri dijital araçları dosyaların önceliklendirilmesi, idari yükün azaltılması ve süreçlerin hızlandırılması amacıyla kullanıyor. Bununla birlikte raporda, otomasyonun aşırı kullanımının zaman içinde hasar uzmanlığının zayıflaması ve ekiplerde kaynak yetersizliği gibi yeni sorunlar yaratabileceğine de dikkat çekiliyor.

YAPAY ZEKÂ SİBER RİSKLERİ DE BÜYÜTÜYOR

Yapay zekâ sigorta şirketlerinin risk değerlendirmelerini daha hızlı ve ayrıntılı yapmasına yardımcı olurken siber sigortalarda yeni bir risk alanı da yaratıyor. Rapora göre sigorta şirketleri fidye yazılımları, bulut hizmetlerindeki yoğunlaşma ve dijital tedarik zinciri risklerinin yanı sıra yapay zekânın tehdit aktörlerinin kapasitesini artırmasına da odaklanıyor. Bu nedenle şirketlerin yalnızca siber güvenlik kontrollerini değil, yapay zekâ yönetişimi ve veri bütünlüğünü de daha açık biçimde ortaya koyması bekleniyor.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

SEKTÖRDEN



Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'ten 6 yıllık başarı yolculuğu

Haziran sonu itibarıyla aktif büyüklüklerinin toplamı 791,7 milyar liraya ulaşan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik; 2 bin 600'ü aşkın çalışanı, 4 bin 500'ü aşan acente ve brokeri, 6 bin 300'ü aşan anlaşmalı banka şubesi, sağlıkta 6 bini aşkın ve kaskoda 4 bine yakın anlaşmalı oto servisiyle Türkiye'nin dört bir yanındaki sigortalılarına hizmet sunarken, iş ortakları ve paydaşlarıyla da değer üretmeyi sürdürüyor. 6 yılda toplam 13,3 milyon sigortalıya ulaşan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, hayat dışında 72,5 milyon poliçe adedi ve 432,3 milyar lira prim üretimi, BES ve OKS'de 531 milyar lira fon büyüklüğü ve 6,3 milyon sözleşme adedi, hayat branşında 88,3 milyar lira prim üretimi ve 59 milyon poliçe adediyle Türkiye ekonomisine katkı sağlarken, geniş müşteri portföyü, yaygın dağıtım ağı ve güçlü insan kaynağıyla da milyonlara güvencesi olmaya devam ediyor. Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak 6 yılda güçlü bir büyüme kaydettiklerini belirten Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü Taha Çakmak, "Bugün geldiğimiz noktada finansal gücümüzü ve sektörümüzdeki lider konumumuzu, daha fazla vatandaşımızı sigorta ve emeklilik güvencesiyle buluşturma sorumluluğuyla birlikte değerlendiriyoruz. Bizim için başarı sadece prim üretimini, fon büyüklüğünü ya da kârlılığımızı artırmak değil, sigortayı toplumun her kesimi için erişilebilir kılmak ve ülkemizde sigortalılığın yaygınlaşmasına katkı sunmaktır" dedi.



Neova'nın 2025 faaliyet raporu Platinum Award'ın sahibi oldu

Neova Sigorta'nın 2025 yılı faaliyetlerini, finansal performansını, kurumsal yaklaşımını ve gelecek vizyonunu paydaşlarıyla buluşturan 2025 Faaliyet Raporu, uluslararası alanda önemli bir başarı elde etti.
LACP tarafından düzenlenen 2025 Vision Awards değerlendirmesinde Özet Rapor kategorisinde 100 üzerinden 99 puan alan Neova Sigorta, Platinum Award'ın sahibi oldu. Rapor; ilk izlenim, kapak, paydaş mesajı, rapor anlatısı, finansal içerik, yaratıcılık ve bilgiye erişilebilirlik başlıklarında tam puan alırken mesaj netliği kriterinden 9 puan aldı.
Neova Sigorta'nın 2025 Faaliyet Raporu, Top 100 Reports Worldwide sıralamasında 87'nci, Top 100 Reports EMEA listesinde ise 24'üncü sırada yer aldı.

Yapay zekâ sigortacılığın ekonomisini yeniden şekillendiriyor

McKinsey'nin 'Yapay zekâ sigorta ekonomisini nasıl şekillendirecek?' başlıklı raporu, yapay zekâ teknolojisinin sektörün yerleşik yapılarını ve dinamiklerini kökten değiştirebileceğini ifade ederken duruma bugünden hazırlık yapan sigorta şirketi ve acentelerin rekabette bir adım önde olacağını söylüyor.
Son 20 yılda küresel sigorta sektörünün yerinde saydığını belirten McKinsey araştırması, sigortacıların primlerde istikrarlı bir büyüme sağlamasına rağmen hayat dışı, hayat ve sağlık sigortası branşlarında, prim büyümesinin kârlılığa yansıma gücünün azaldığını kaydediyor. Rapor, bu konuyla ilgili şu verileri paylaşıyor: "Brüt primler 2005'ten bu yana yıllık yaklaşık %4,9 oranında artarak 2025 yılında yaklaşık olarak 8,3 trilyon dolara ulaştı. Buna karşın, maliyetler düşüldükten sonra elde edilen kâr aynı dönemde yalnızca yaklaşık %4,3 büyüyerek yaklaşık 580 milyar dolara yükseldi. Artan sermaye maliyetleri de bu görece düşük performansta etkili olan faktörlerden biri oldu."



McKinsey'nin 'Yapay zekâ sigorta ekonomisini nasıl dönüştürecek?' başlıklı raporuna göre yapay zekâ, son 20 yılda büyüme ve kârlılık açısından sınırlı değişim gösteren sigorta sektörünün ekonomik yapısını dönüştürme potansiyeli taşıyor. Yapay zekâ teknolojisinin sektör ekonomisini nasıl dönüştürebileceğini ele alan çalışmaya göre teknolojinin risk değerlendirme ve fiyatlamadan hasar yönetimi, dağıtım ve müşteri hizmetlerine kadar geniş bir alanda kullanılması, sektörün maliyet yapısını iyileştirirken yeni risk alanları ve büyüme fırsatları da yaratabilir.

SEKTÖR DEĞİŞİMLERE KARŞI GÜÇLÜ BİR DURUMDA

Bunun yanı sıra sektörün, değişimlere karşı güçlü bir duruş sergilediğini belirten rapor, şu önemli tespitlerde bulunuyor: "Diğer sektörleri köklü biçimde yeniden şekillendiren küreselleşme ve dijitalleşmenin yükselişi gibi önemli ekonomik faktörler, sigorta sektörünün sınırlarını zorlasa da ekonomik yapısını dönüştüremedi. Rekabetin dengesi kademeli olarak değişti. Sermaye, ülkeler ve branşlar arasında yavaş hareket etti. Yatırımcılar açısından sigorta sektörü, yapısal değişimlerden sınırlı ölçüde etkilenen, istikrarlı bir kazanç kaynağı olarak görülmeye devam etti. Özel fonlar, bilanço ve yatırım yönetimi alanında yenilikler getirse de işin diğer birçok alanına henüz sirayet etmedi."
Sektörün günümüzde yeni baskılarla karşı karşıya kaldığını belirten McKinsey raporu, yapay zekânın sektörün son 20 yıldaki görece durağanlığının temelinde yer alan 4 ana dinamiği yeniden şekillendirme potansiyeline sahip olduğunun altını çiziyor. Raporda bu dinamikler şöyle sıralanıyor:
Büyümedeki yavaşlama: Sigorta sektörünün ekonomik fırsatlardan aldığı pay, temel risklerdeki artışa ayak uyduramadı. Son 10 yılda sektör gelirleri, çoğu büyük sektörün ve hatta dünya ekonomisindeki büyümenin gerisinde kaldı.
Yüksek dağıtım maliyetleri: Komisyonlar hayat dışı sigortada her 1 dolarlık primin 10-25 sentini, hayat sigortasında ise ilk yıl ödenen primlerde 1 doların 80 sentini tüketiyor.
Yüksek gider oranları: Gider oranları son 20 yılda büyük ölçüde değişmeden kaldı. Hayat dışı sigortada ortalama gider oranı, 2005'ten bu yana %27 ile %32 arasında seyretti.
Düşük değişim temposu: Sektör değişim hızını artırmaya başlamış olsa da teknoloji ve inovasyonu benimseme konusunda tarihsel olarak diğer sektörlerin gerisinde kaldı.

YAPAY ZEKÂ POTANSİYEL PAZARI BÜYÜTÜYOR

Sigorta sektörünün büyüme ve gelir artışı konusunda çoğu büyük sektörün gerisinde kaldığına dikkat çeken araştırmada ayrıca bireysel sigortaların da giderek daha az ilgi gördüğünü belirtiliyor. Bu bağlamda yapay zekânın yeni risk kategorileri yaratarak sigorta sektörünün toplam potansiyel pazarını genişlettiğini belirten raporda şu tespiti yapılıyor: "Yapay zekâ sorumluluğu, dijital kaynaklı iş kesintileri ve iş gücündeki dönüşüm, sektörün mevcut ürün yelpazesinin karşılayabileceğinden daha hızlı büyüyen risk alanları arasında yer alıyor."
Bunun yanı sıra yapay zekânın salt risk transferinden risk ortaklığına geçişi kolaylaştırabileceğini de ifade eden rapor, yapay zekâ teknolojisinin müşterilerin risklerini hasara dönüşmeden önce anlamasına, ölçmesine ve azaltmasına yardımcı olan, sürekli ve veriye dayalı risk izleme modeline dönüşebileceğini belirtiyor. Rapora göre pazarı genişletmenin bir diğer yolu ise risk değerlendirme ve hasar süreçlerinin kalitesinden geçiyor. Pek çok riskte daha geniş kapsamlı sigortanın önündeki engel talep eksikliği değil, riskin doğru bir şekilde fiyatlandırılamaması.
McKinsey raporu, bu konuda şu değerlendirmeyi yapıyor: "İklim risklerine maruz kalan varlıklar, siber riskler ve yapay zekâ kaynaklı risklerin ortak bir sorunu var: Risk uzmanlarını bu riskleri hassas biçimde fiyatlandırabilecek yeterli ve güvenilir veriye sahip olmaması. Ayrıca bu alanlarda hasarların ne sıklıkta ve ne ölçekte gerçekleşeceğini öngörmek de zor."
Rapor, yapay zekânın bu konuda da sigortacılar için önemli avantajlar sunabileceğini ifade ediyor.
Rapor ayrıca kötümser senaryoların da en az iyimser senaryolar kadar gerçekçi olduğunu söyleyerek ortak bulut altyapılarının kullanılması, aynı yapay zekâ modellerine olan bağımlılık ve birbirine bağlı tedarik zincirleri nedeniyle tek bir arızanın, aynı anda yüz binlerce şirketi etkileyerek büyük kayıplara yol açabileceği konusunda uyarıyor.

ACENTELERİN ROLÜ DÖNÜŞÜME UĞRUYOR

McKinsey'nin 'Yapay zekâ sigorta ekonomisini nasıl şekillendirecek' raporu, hasarlardan sonra dağıtım kanallarının, hayat dışında en büyük maliyet kalemini oluşturduğunu vurguluyor. Araştırma, çok kanallı faaliyet gösteren hayat dışı sigorta şirketlerinin maliyet oranlarının, yalnızca doğrudan satış kanalları üzerinden faaliyet gösteren şirketlere kıyasla en az %30 daha yüksek olduğunu ortaya koyuyor. Bu farkın neredeyse tamamı satış ve dağıtım maliyetlerinden kaynaklanıyor.
Yapay zekânın bu alanda köklü bir değişim yaratma potansiyeline sahip olduğunu belirten çalışma, Kuzey Amerika'daki müşterilerin neredeyse yarısının, kişisel sigorta satın alma süreçlerinde şimdiden yapay zekâ kullanmaya başladığını; aynı müşterilerin araştırma yapma, danışmanlık alma ve diğer karmaşık hizmetleri satın alma süreçlerinde de yapay zekâyı kullanmaya başladığını söylüyor. Rapora göre bu noktada şu soru önem kazanıyor: Bugünkü satın alma deneyiminin hangi unsurları, müşterileri mevcut dağıtım kanallarında tutacak kadar kalıcı bir role sahip?
Çalışma ayrıca özellikle daha basit risklerde müşteriler adına hareket eden yapay zekâ robotlarının yenileme tarihlerini takip edebildiğini, sigorta şirketlerinin sistemlerine gerçek zamanlı olarak erişerek bilgi sorgulayabildiğini, farklı ürünler arasında teminat ve fiyat karşılaştırması yaparak müşteri henüz süreci başlatmadan poliçe değişikliği önerisinde bulunabildiğini de ifade ediyor.

Rapora göre bu değişimin etkileri şimdiden görülüyor olsa da dağıtım kanallarının geleceği tek bir biçimde şekillenmeyecek. Aracıların devreden çıkması, bazı ürün ve segmentlerde hızla ilerlerken, diğerlerinde çok daha yavaş gerçekleşecek ya da hiç gerçekleşmeyecek.

Yapay zekâ, uzun süredir beklenen maliyet azaltma vaadini gerçekleştirecek mi?

Sigorta sektörünün, diğer birçok sektörün aksine son 20 yılda maliyetlerini gelirlerine kıyasla azaltmayı başaramadığı ifade edilen çalışmada, telekomünikasyon, otomotiv ve havayolu sektörlerinin 2005'ten bu yana maliyet oranlarını önemli ölçüde düşürdüğünü gösterirken, sigorta sektöründe otomasyon ve dijital araçlara yapılan yoğun yatırımlara rağmen maliyet oranlarının %10 daha yüksek olduğu vurgulanıyor.

Raporda, teknolojinin işgücü verimliliğini artırmada başarısız olması değil; aksine, hasar, hizmet ve poliçe düzenleme süreçlerinde, kasko sigortasında %14, hayat sigortasında ise %24 oranında verimlilik artışı sağladığını ancak elde edilen kazanımlara karşılık bilgi teknolojileri (BT) maliyetlerinin de arttığını belirtiliyor.

Çalışmaya göre yapay zekâ bu tabloyu iki açıdan değiştirebilir. İlk olarak önceki teknolojilerin yapamadığı şekilde tüm maliyet kalemlerinde uygulanabilmesi sayesinde, fiyatlama ve risk değerlendirme, hasar yönetimi ve müşteri hizmetlerinde marjinal maliyetleri eş zamanlı olarak önemli ölçüde düşürebilir. Bugün, belirli iş alanlarında gerçekleştirilen dönüşümler, müşteri kazanma maliyetlerinde halihazırda %20 ila %40 arasında düşüş sağlarken, sigorta acentelerinin üretkenliğinde %10 ila %20 arasında artış yaratıyor. İkinci olarak da yapay zekâ, fiyatlama ve risk değerlendirme, müşteri hizmetleri ve hasar süreçlerindeki birçok işlemin birim maliyetini, bugün insan gücüne dayalı yöntemlerle oluşan maliyetlerin önemli ölçüde altına indirme potansiyeline sahip. Bu da yapay zekâyı merkeze alan sigorta şirketlerinin, maliyetlerinden çok daha hızlı şekilde iş hacimlerini artırmasına olanak tanıyabilir.

Sigorta şirketleri, teknolojinin hızına ayak uyduran bir operasyon modeli kurabilir mi?

Sigortacılıkta süreçlerin risklerin doğası gereği uzun bir zamana yayılabildiğini, buna bağlı olarak bir ürünün geliştirilmesinin de aynı şekilde ciddi bir süreç gerektirdiğini belirten çalışma teknoloji hızında ilerleyen rekabet ortamının, bu yapıyı sektöre yönelik yapısal bir dezavantaja dönüştürdüğüne dikkat çekiyor. Yapay zekâyı merkeze alan acentelerin ürünlerini haftalar içinde geliştirerek, test ettiğini ve iyileştirdiğini söyleyen çalışma dijital platformların, öneri algoritmalarını saatler içinde güncellediğini söylüyor. MCKinsey'e göre değişim hızı giderek artıyor ve mevcut sigorta şirketlerinin çoğunun operasyon modelleri tamamen farklı bir çalışma temposuna göre tasarlanmış durumda.

Rapor durumu şöyle özetliyor: Buradaki rekabet riski, öncelikle yapay zekâ kapasitesiyle ilgili değil. Çoğu sigorta şirketi, brokerlar da dahil olmak üzere, benzer modellere ve araçlara erişebiliyor. Asıl mesele, şirketlerin çalışma sisteminin ve karar süreçlerinin bunları artık piyasanın gerektirdiği hızda kullanacak şekilde tasarlanıp tasarlanmadığı. Yapay zekâyı eski hantal çalışma sistemlerinin bir parçası haline getiren şirketlerde bu teknolojinin getirdiği hız, iş süreçlerine tam olarak yansımıyor.

Yapay zekâ çağında stratejik hareket kabiliyeti

Rapor sonuç değerlendirmesinde ise günümüzde yöneticiler açısından asıl meselenin geleceğin belirsiz olduğu bir ortamda stratejik hareket kabiliyeti olduğunu vurguluyor. Tek bir stratejik plana bel bağlamak yerine, hızla ve yön değiştirebilme kapasitesi oluşturan şirketlerin, koşullar değiştikçe sahip oldukları avantajları daha da güçlendirme fırsatını yakalayacağını belirtiyor.

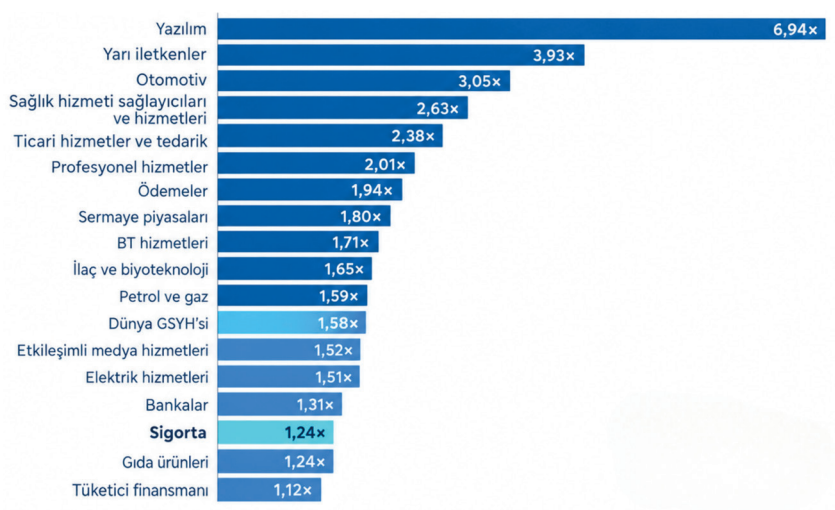
McKinsey bu konuda CEO'lara ilk olarak bir hedef belirleme ve bu konuda sorumlu bir kişi atama önerisinde bulunuyor. Yapay zekâda en kalıcı değeri yaratan şirketlerin, işe net bir hedef belirleyerek başladığını söyleyen çalışma aşağıdaki soruların belirleyici olacağını söylüyor.

- Nasıl bir şirket kurmak istiyoruz ve çözmeye çalıştığımız problem ne?
- AI'ı öncelikli olarak "müşteri tarafını" güçlendirmek, yani müşterileri kendi bünyemizde tutmak ve portföyü korumak için mi kullanacağız? Yoksa aracı şirketler üzerinden değer yaratabilecek güçlü risk değerlendirme ve ürün geliştirme yapısına mı dönüşeceğiz?
- AI sayesinde esas olarak maliyet avantajıyla mı öne çıkacağız, yoksa başkalarının kolayca ulaşamayacağı belirli bir alanda derin uzmanlaşmayla mı fark yaratacağız?

Çalışmaya göre amaç yalnızca bir veya iki alan belirleyip diğerlerinden vazgeçmek değil; AI konusunda en büyük yatırımların hangi alanlara yapılacağını netleştirmek ve şirketin çalışma sistemini, öncelik verilen alanlarda gerçekten başarılı olacak şekilde yeniden tasarlamak. Birçok farklı alan ilk bakışta cazip görünebilir. Ancak bunların hepsini aynı anda, herhangi birinde lider olacak ölçüde kararlılık ve yatırım ortaya koymadan takip etmeye çalışmak neredeyse hiçbir zaman işe yaramaz. McKinsey'ye göre öncelikli alanlarda en yetkin çalışanlar yoğunlaşmalı. Bu kişiler, iş bilgisi ile yapay zekâ yetkinliğini birleştirerek çalışmalı ve bir uzmanlık merkezinde işten uzakta konumlanmak yerine, işin fiilen yürütüldüğü departmanların içinde yer almalı. Bu kişiler bugün sektörün en öncelikli ihtiyacı durumunda ve bu ihtiyaç yalnızca işe alımlarla giderilemeyecek. En fazla yatırım yapılan alanlarda yetkin insan kaynağını artırmak hem sonuçları hem de öğrenme sürecini hızlandırabilir. Öncelikli alanlarda geliştirilen yetkinlikler de zamanla işletmenin geri kalanına yayılmanın temelini ve yol haritasını oluşturur. Bu konuda öne çıkan şirketlerin, yapay zekayı benimsemeyi, başlı başına stratejik bir yetkinlik olarak ele aldığının da altını çizen rapor bu şirketlerin çalışanlarına, yapay zekânın, kuruluşun temel amacını gerçekleştirmesine nasıl katkı sağladığını gösterdiğini de ifade ediyor. Ardından, geniş ölçekte sahadaki ekipleri sürece dahil eden uygulama programları ve yönetim sistemleri tasarladığını; çalışanlara teorik bilgiler vermek yerine, yeni yetkinlikleri somut, hızlı ve doğrudan kullanabilecekleri şekilde kazandırdığını belirtiyor. Raporun verdiği bilgiye göre bu şirketler ilerlemeyi gerçek zamanlı olarak takip etmek için geri bildirim mekanizmaları da oluşturuyor.

Sigorta sektörünün gelir artışı, 2015-2025 döneminde hem çoğu sektörün hem de GSYH büyümesinin gerisinde kaldı

2015 yılından itibaren hangi sektör kaç kat büyüdü?



Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

SEKTÖRDEN

Sektörün ilk 8 aylık prim üretimi 971 milyar lira oldu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2026 yılı Ağustos sonu prim üretim verilerini internet sitesi üzerinden açıkladı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre ağustos sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %28,1 artış ile 971 milyar 813 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 210 milyar 509 milyon lira ile zorunlu trafik oldu. Zorunlu trafik branşını 179 milyar 978 milyon lira ile hastalık-sağlık branşı takip etti. En fazla prim üretilen diğer branşlar ise şöyle sıralandı: 128 milyar 311 milyon lira ve %23,3 artış ile yangın ve doğal afetler, 110 milyar 113 milyon lira ve %23,8 artış ile kasko ve 95 milyar 502 milyon lira ve %46 artış ile genel zararlar.



Anadolu Sigorta net sıfır hedefi için güneş enerjisine yatırım yaptı

Anadolu Sigorta'nın, Sinop'un Boyabat ilçesinde hayata geçirdiği güneş enerjisi santrali, şirketin yenilenebilir enerji kullanımını artırma ve net sıfır hedefine ilerleme çalışmalarının önemli adımlarından birini oluşturuyor. Yaklaşık 19 bin metrekarelik alanda kurulan santralin yıllık 2.450 MWh enerji üretmesi öngörülüyor. Anadolu Sigorta, GES'te üreteceği yenilenebilir enerji sayesinde sera gazı emisyonlarının hesaplanmasında uluslararası standartlardan biri olan GHG Protokolü kapsamında "Kapsam 2: Satın Alınan Elektrik" kaynaklı emisyonlarını sıfırlamayı hedefliyor. GES, Türk sigorta sektöründe devreye alınan ilk öz tüketim santrali olma özelliği taşıyor.

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

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 - Ali Aktuğ
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 - Ekim 2026, İstanbul
Baskı Şan Ofset
Anadolu Caddesi No: 50/3 Kağıthane/İstanbul

TRAFİK SİGORTASINDA YENİ DÜZENLEMELER:

Hasar süreçleri daha şeffaf hale geliyor

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, 5 aşamalı eylem planı doğrultusunda trafik sigortalarında reform niteliği taşıyan yeni yasal düzenlemeleri hayata geçirdi. Türkiye'deki milyonlarca araç sahibini doğrudan ilgilendiren değişiklikler, ihbar ve hasar süreçlerinin daha şeffaf ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşmasını hedefliyor.



Zorunlu trafik sigortasında son dönemde adım adım hayata geçirilen yasal düzenlemeler sigortalılar için yeni bir dönemin başlangıcı oldu. SEDDK tarafından başlatılan 5 aşamalı eylem planı doğrultusunda hasar ve ihbar süreçlerini kapsayan yeni değişiklikler Türkiye'deki 34 milyon araç sahibini doğrudan etkileyerek bir reform niteliği kazandı. Sigortalıların trafik kazalarının ardından hasar tespit ve tazminat süreçlerinde yaşadıkları mağduriyetleri gidermek, suistimallerin önüne geçmek ve eksper süreçlerine şeffaflık getirme amacıyla yürürlüğe giren yeni eylem planı aynı zamanda tüm teknik uygulamaları da tek bir standarda bağlamayı hedefliyor. İstatistikler, Türkiye'de trafiğe kayıtlı araç sayısının her geçen ay arttığını gösteriyor. TÜİK'in paylaştığı son verilere göre trafiğe kayıtlı toplam taşıt sayısı ağustos sonu itibarıyla 34 milyon 911 bin 879 sayısına ulaştı. Ağustos sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı taşıtların %51,7'sini otomobil, %21,8'ini motosiklet, %14,3'ünü kamyonet, %6,7'sini traktör, %3'ünü kamyon, %1,6'sını minibüs, %0,6'sını otobüs ve 0,3'ünü özel amaçlı taşıtlar oluşturdu. Bu bilgiler ışığında trafik alanında reform niteliği taşıyan yeni düzenlemelerin oldukça geniş bir kesimi ve birden fazla sektörü etkilediği görülüyor.

SEDDK'nın bu konuda attığı en dikkat çekici adım Alo 193 Ortak Hasar İhbar Hattı'nın kurulması oldu. Yeni sistem, trafik kazalarının ardından sigortalıları ısrarla arayan ve onları hasar takip vekaleti vermeye yönlendiren yapılara karşı korumayı amaçlıyor. Bunlara ek olarak eksper atamalarının merkezi bir yapı üzerinden yürütülmesine, eksper raporlarının belirlenen ölçüt uygun biçimde hazırlanmasına ve araçta oluşan değer kaybının otomatik olarak hesaplanmasına karar verildi. Böylece hasar tespitinden tazminatın ödenmesine uzanan sürecin kazazedeler açısından çok daha kolay ve güvenilir bir hale gelmesi sağlandı.

EKSPER ATAMALARINDA YENİ DÖNEM

12 Şubat'ta Resmi Gazete'de yayımlanan Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği ile trafik sigortasında eksper atamalarının Eksper Atama ve Takip Sistemi (EKSİST) üzerinden sıralı bir şekilde yapılması kararlaştırıldı. Buna ek olarak değer kaybı tazminatının da gerçek zarar ilkesi gözetilerek ve detaylara yer verilerek aynı raporda eksper tarafından hesaplanacağı belirtildi. İlk olarak Bursa ve Ordu illerinde pilot olarak uygulanan bu sistem ile eksper atama süreçlerinde standart ve merkezi bir uygulamaya geçilerek hasar tespitlerindeki güveni pekiştirecek bir adım atıldı. İlgili yönetmeliği takiben SEDDK tarafından yayımlanan ve 1 Temmuz 2026 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarında Değişiklik Yapılmasına Dair Genel Şartlar, eksperler tarafından yapılacak olan değer kaybı hesaplamalarına ilişkin yeni detaylara yer verdi. Buna göre araçta meydana gelen değer kaybının, Kurum tarafından belirlenecek usul ve esaslara göre atanacak sigorta eksperi tarafından aracın markası, yaşı, modeli, kullanılmışlık düzeyi, hasar gördüğü kısımları, geçmiş hasar durumu ve aracın kaza tarihinden önceki ikinci el satış değeri ile onarılmasından sonraki ikinci el satış değerinin arasındaki fark dikkate alınarak tespit edileceği belirtildi. Bu teminat kapsamında araç hasarı için başvuruda bulunan hak sahibinin, değer kaybı talebinde de bulunmuş kabul edileceği de ayrıca vurgulandı. Düzenlemede sigortacının, hesaplanan değer kaybı tutarını, yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla, en geç nihai eksper raporunun kendisine ulaştığı tarihi takip eden iş günü içerisinde hak sahibine bildirmesine de karar verildi.

TEMİNATLARDA ÖNEMLİ DEĞİŞİKLİKLERE GİDİLDİ

SEDDK yeni düzenlemede Maddi Zararlar Teminatı, Sağlık Giderleri Teminatı, Sakatlanma Teminatı, Destekten Yoksun Kalma Teminatı başlıkları çerçevesinde de önemli değişikliklere gitti. Ayrıca meydana gelen kazalarda hasar gören parçaların değişimi ile ilgili de yeni kurallar getirildi. Trafik kazalarında maddi hasar yaşayan araç sahiplerinin araçlarında hasar gören parçanın değişimi sürecinde sigorta şirketleriyle yaşadığı uyuşmazlıkları giderme amacı taşıyan yeni kurala göre hasar gören orijinal parçanın onarımı mümkün değilse değişim orijinal parça ile yapılacak. Ancak, hak sahibinin onayının alınması veya hasar gören parçanın orijinal parça ile değiştirilmesine imkân olmaması halinde hasar gören parça, yeniden kullanılabilir veya eşdeğer parça ile değiştirilecek. Bunun yanı sıra hasar gören parçanın orijinal parça ile değiştirilmesine imkân olmadığında,

durumun ispat yükü sigortacıya ait olacak. Bir diğer değişiklik de sağlık giderleri konusunda yapıldı. Yeni düzenlemeye göre meydana gelen trafik kazasından kaynaklanan sağlık giderlerinin Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından karşılanmasına karar verildi. Ancak kaza nedeniyle mağdurun tedavisine başlanmasından itibaren mağdurun tedavi süresince ortaya çıkan bakıcı giderleri ile sürekli sakatlık oranının belirlenmesinden sonra ortaya çıkan ve tıbben gerekli olan sürekli bakıcı giderleri sigorta şirketleri veya Güvence Hesabı kapsamında karşılanacak. Mağdurun bakıcı ihtiyacı süresi ile tedavi sürecinin tamamlanması sonrasında sürekli bakıcı ihtiyacının belirlenmesinde kurul raporunun dikkate alınacağı belirtildi.

OHİM HASAR İHBARLARINI ŞEFFAF HALE GETİRİYOR

SEDDK'nın trafik sigortalarını kapsayan eylem planın son aşaması ise 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi (OHİM) oldu. Trafik ve kasko sigortalarına ilişkin hasar ihbarlarının tek merkez üzerinden kolay ve hızlı şekilde iletilmesini sağlamak amacıyla kurulan OHİM, 1 Eylül 2026 tarihinde faaliyete geçti. Tüm sigorta şirketlerinin entegre olduğu OHİM ile araç sahiplerinin, hasar ihbarlarını tek bir merkez üzerinden iletebiliyor. Merkez üzerinden ilk aşamada trafik ve kasko sigortalarına ilişkin hasar başvuruları kabul ediliyor. Vatandaşlar ayrıca hasar sonrasında kendilerini rahatsız eden veya mağduriyet yaşamalarına neden olan yasa dışı yapılar hakkındaki şikâyetlerini de Alo 193 hattı üzerinden SEDDK'ya iletebilecek. OHİM ile ilgili değerlendirmede bulunan SEDDK Başkanı Davut Menteş, kurulan yeni merkez ile amaçlarının haksız kazanç elde eden illegal yapıları engellemek olduğunu söyledi. Bu yapıları "hasar çeteleri" olarak adlandıran ve uzun yıllardır faal olduklarını vurgulayan Davut Menteş, bunların, kurdukları sistemin ağına dahil ettikleri bilgi kaynakları vasıtasıyla trafik kazalarından saatler içinde haberdar olduklarını ve bu yolla vatandaşın mağduriyetini istismar ettiklerini anlattı. Davut Menteş, açıklamasının devamında "Ülkemizde her yıl yaklaşık 1 milyon 300 bin trafik kazası gerçekleşmekte ve bu illegal yapı yüz binlerce ihtilaf üretmektedir. Bu yapının bu hacimde bir işten elde ettiği haksız kazancın yıllık milyarlarca lira seviyelerinde olduğunu değerlendirmekteyiz. Sigorta sektörü otoritesi olarak, yaklaşık 1 milyon vatandaşımızın mağdur edildiği bu büyüklükteki bir vurgunu sonlandırmak için ne gerekiyorsa yapmaya kararlılıkla devam edeceğiz" dedi.

Selim Yılmaz
selim@sigortacigazetesi.com.tr

SEDDK Başkan Yardımcısı Ali Burak Kurtulan:

Önceliğimiz sigortalıların menfaatlerini korumak

Trafik kazalarına ilişkin bilgileri hukuka aykırı yöntemlerle temin eden ve hasar aracısı olarak tabir edilen kişi ve oluşumların trafik kazaları sonrasında kısa süre içerisinde mağdurlarla iletişime geçerek haksız kazanç elde etmeye çalıştıklarını belirterek sözlerine başlayan SEDDK Başkan Yardımcısı Ali Burak Kurtulan, bu yöntemlerle her yıl hak sahipleri ile sigorta şirketleri arasında yüz binlerce suni ihtilaf oluştuğunu, yargılama ve diğer süreç maliyetleriyle birlikte oluşan ilave yükün, nihayetinde tüm sigorta sektörüne ve sigortalılara yansıdığını söyledi. Kurtulan, bu çerçevede, trafik kazalarına ilişkin verileri hukuka aykırı şekilde temin eden kişi ve oluşumların hak sahiplerine ve sektöre verdiği zararların önlenmesi amacıyla 5 ana başlıktan oluşan eylem planı çerçevesinde çalışmalarını tamamladıklarını ifade etti.

Kurtulan, konuyla ilgili değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Hazırladığımız eylem planı kapsamında ilk olarak, araçlardaki değer kaybı hesaplamasını standart bir kurala bağladık ve eksper raporlarında herkes için aynı olan tek bir sistemin uygulanmasını sağladık. İkinci olarak da sistemin daha tarafsız ve hızlı işlemesi amacıyla akıllı eksper ataması uygulamasını nisan ayında pilot illerde, ağustos ayı itibarıyla da tüm ülkede devreye aldık. Eksperlerin önceden belirlenmiş objektif kriterlere göre otomatik olarak atanmasını sağlayan söz konusu uygulama ile sektörün temel yapı taşlarından biri olan eksperlik faaliyetlerinin şeffaf ve güvenilir bir biçimde yürütülmesi, adil iş dağılımının sağlanması, eksperlerin tarafsızlığı ve bağımsızlığının güçlendirilmesi, eksperler arası uygulama farklılıklarının ortadan kaldırılması ve hasar süreçlerinin standart hale getirilmesi amaçlanmaktadır. SEDDK olarak bu sistemden en önemli beklentilerimizden biri, sigorta hasar süreçlerine duyulan güvenin daha da artırılmasıdır. Tarafsız ve objektif kriterlerle gerçekleştirilen atamalar sayesinde hem sigortalılar hem sigorta şirketleri hem de eksperler açısından daha şeffaf bir süreç işletilecektir. Bu durum, sektörün tüm paydaşları arasında güvenin güçlenmesine katkı sağlayacaktır. Bunun yanında eksperler arasında dengeli iş dağılımı sağlanarak mesleki fırsat eşitliğinin geliştirilmesi, hizmet kalitesinin yükseltilmesi ve yoğunluk kaynaklı gecikmelerin azaltılması hedeflenmektedir. Daha hızlı ve etkin yürütülen hasar süreçleri, sigortalı memnuniyetini artırırken sektörün operasyonel verimliliğine de önemli katkı sunacaktır. Planımızın üçüncü aşamasında, mevzuat tarafında çok önemli adımlar attık. Yaptığımız genel şart değişikliği sayesinde, vatandaşlarımızın araç değer kaybı tazminatı alabilmesi için sigorta şirketine ayrıca başvuru yapma zorunluluğunu kaldırdık. Bu kapsamda değer kaybı, doğrudan maddi hasarla birlikte otomatik olarak hesaplanıp hak sahiplerine ödenebilecektir."

Ali Burak Kurtulan, dördüncü aşamada ise 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu Ek 6'ncı Maddesinin Uygulanmasına İlişkin Genelgede değişiklik yaparak hasara ve/veya tazminat alacaklısına ilişkin verileri 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu, 1136 sayılı Avukatlık Kanunu ile 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu hükümlerine aykırı olarak ele geçiren, işleyen ve aktaranlar ile hukuk hizmeti, hasar danışmanlık hizmeti ve benzeri isim, sıfat veya ünvanları kullanarak uzman mütalaa raporu, hasar ve/veya değer kaybı ekspertiz raporu ile maluliyet raporu temini veya trafik kazaları sonrası her türlü tazminat alacağının hak sahiplerine ödenmesinin sağlanacağı söylem veya iddiasında bulunan gerçek veya tüzel kişiler hakkında Kurum tarafından Cumhuriyet Başsavcılıklarına yazılı başvuruda bulunulacağı yönünde mevzuat düzenlemesi getirdiklerini kaydetti.

'HEDEFİMİZ BÜROKRATİK YÜKÜ HAFİFLETMEK'

SEDDK'nın hazırladığı eylem planının 5'inci maddesi kapsamında ise vatandaşların hasar ihbarlarını tek bir merkez üzerinden kolay ve süratli bir şekilde iletebilmelerini sağlamak üzere tüm sigorta şirketlerinin entegre olduğu Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi"ni (OHİM) 1/09/2026 tarihi itibariyle faaliyete açtıklarını belirten Kurtulan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Söz konusu hasar ihbar merkezi üzerinden ilk etapta trafik ve kasko hasar ihbarları kabul edilmeye başlandı. Diğer taraftan, haksız menfaat elde etmeye çalışan hasar danışmanlık firmaları ile hukuk hizmeti sağlayıcılarına yönelik Kurumumuzca suç duyurusunda bulunulması da dahil gerekli diğer hukuki süreçlerin işletilebilmesi için gerekli mevzuat düzenlemeleri yapılmış ve söz konusu oluşumların engellenmesine yönelik vatandaşlarımızın ihbarlarının hızlı ve etkin bir şekilde Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi (OHİM)" üzerinden iletmesine imkan sağlanmıştır. Özetle, hayata geçirdiğimiz tüm bu reformlarla temel hedefimiz; vatandaşlarımızın üzerindeki bürokratik yükü hafifletmek, tazminat süreçlerini basitleştirmek ve ödemelerin çok daha hızlı yapılmasını sağlamaktır. Yapılan düzenlemeler ile değer kaybı talepleri artık araç hasarıyla bütüncül bir şekilde değerlendirilecek; eksperlerin bizzat araç başında gerçekleştireceği somut ve yerinde incelemeler sayesinde değer kaybı tutarları çok daha adil, isabetli ve gerçeği yansıtan parametrelerle tespit edilecektir. Evrak üzerinden yapılan hesaplamaların önüne geçen bu yerinde tespit mekanizması hem vatandaşlarımızın hak kaybını önleyecek hem de sigorta sektörü genelinde uygulamadaki yorum farklarını ve hukuki anlaşmazlıkları ortadan kaldıracaktır."



SEDDK'nın temel önceliklerinden birinin, sigortalıların ve hak sahiplerinin menfaatlerinin korunması ve sigorta sisteminin sağlıklı işleyişinin temin edilmesi olduğunu sözlerine ekleyen Ali Burak Kurtulan, "Yapmış olduğumuz düzenlemeleri bu çerçevede hayata geçiriyoruz. Hasar ve tazminat işlemlerinin belirli standartlar çerçevesinde yürütülmesi, hak sahiplerinin süreç hakkında zamanında bilgilendirilmesi, izlenebilirliğinin artırılması, tazminat taleplerinin makul sürelerde sonuçlandırılması ve süreçlerde yaşanabilecek gecikme ve aksaklıkların önlenmesine yönelik esasların belirlenmesi önem arz etmektedir. Bu doğrultuda, hasar ve tazminat süreçlerinin daha etkin, şeffaf ve izlenebilir bir yapıya kavuşturulmasına yönelik Kurumumuz nezdinde çeşitli düzenleme çalışmaları yürütülmektedir. Yürütülen çalışmaların ilk aşamasında motorlu araç sigortaları ele alınmış olup sektörün ve ilgili paydaşların görüşlerinin de dikkate alınması suretiyle söz konusu süreçlerin daha etkin ve hak sahiplerinin menfaatlerini gözeten bir yapıya kavuşturulması hedeflenmektedir" dedi.

> SEDDK Başkan Yardımcısı Ali Burak Kurtulan, SEDDK'nın trafik sigortalarıyla ilgili yaptığı yasal düzenlemelerin çerçevesini oluşturan eylem planının detaylarını paylaşarak, kurumun temel önceliğinin, sigortalıların menfaatlerinin korunması olduğunu vurguladı.

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Ahmet Gökdağ

Uçtan uça izlenebilen bir yapı oluşturulmalı

Trafik sigortalarında son dönemde hayata geçirilen düzenlemeleri, hasar süreçlerinin daha hızlı, şeffaf ve bütünleşik bir yapıya kavuşturulması açısından önemli adımlar olarak değerlendiren Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Ahmet Gökdağ, Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi, eksper atama sistemindeki değişiklikler ve değer kaybının maddi hasarla birlikte otomatik olarak hesaplanmasını aslında aynı hedefi destekleyen ve birbirini tamamlayan düzenlemeler olarak nitelendirdi.
Özellikle Alo 193'ün devreye girmesiyle birlikte vatandaşın kaza sonrasında hangi sigorta şirketine veya kuruma başvuracağını araştırmasına gerek kalmadan, tek ve merkezi bir kanal üzerinden hasar ihbarında bulunabilmesi önemli bir kolaylık sağlayacağını da belirten Gökdağ, "Başvurunun tarih ve saatinin kayıt altına alınması, referans numarası üzerinden izlenebilmesi ve ilgili sigorta kuruluşuna doğrudan yönlendirilmesi, hasar süreçlerinde hem erişilebilirliği hem de izlenebilirliği artıracaktır" ifadesine yer verdi.
Bunun yanında, değer kaybının ayrıca bir başvuruya ihtiyaç duyulmaksızın, araç hasarını tespit eden eksper tarafından maddi hasarla birlikte



hesaplanması da önemli bir değişiklik olarak değerlendiren Ahmet Gökdağ, böylece hak sahibinin değer kaybı tazminatına ulaşmasının kolaylaştığına, süreçteki ilave başvuru ve aracılık ihtiyacının da önemli ölçüde azaldığına dikkat çekti.

> "Yeni düzenlemelerin sigortalıların kaza sonrasında yaşadığı tüm teknik prosedürleri son derece kolay bir hale getireceğini belirten Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Ahmet Gökdağ, bundan sonraki aşamada uçtan uca izlenebilen bir yapı oluşturulması gerektiğini vurguladı.

'VATANDAŞ TAZMİNATA DAHA KOLAY ULAŞACAK'

Ahmet Gökdağ konuyla ilgili değerlendirmesini şöyle sürdürdü: "Bu düzenlemelerin önemli sonuçlarından birinin de yetkisiz hasar aracılığıyla mücadele konusunda ortaya çıkacağını düşünüyoruz. Geçmişte özellikle değer kaybı gibi alanlarda vatandaş ile sigorta sistemi arasına giren yetkisiz kişi ve yapıların oluşturduğu ilave maliyetler hem şirketler hem de nihayetinde sigortalılar açısından önemli bir sorun teşkil ediyordu. Değer kaybının otomatik hesaplanması ve 'Alo 193' ile vatandaşın doğrudan sigorta sistemine yönlendirilmesi, bu yapıların faaliyet alanını önemli ölçüde daraltacaktır. Özetle, yapılan düzenlemelerin ortak yönü trafik sigortasında vatandaşın hasar ve tazminata daha kolay ulaşmasını sağlamak, süreçleri hızlandırmak, gereksiz aracılık maliyetlerini azaltmak ve sistemi daha şeffaf hale getirmek." Son dönemde atılan adımlarla trafik sigortalarında önemli bir altyapı oluşturulduğunu da kaydeden Gökdağ, bundan sonraki aşamada ise odağın, hasar sürecinin başından tazminatın ödenmesine kadar mümkün olduğunca bütünleşik, dijital ve izlenebilir bir yapının kurulması üzerinde olması gerektiğini vurguladı.
Alo 193'ün bu anlamda önemli bir başlangıç noktası olduğunu söyleyen Gökdağ, vatandaşın başvurusunun kayıt altına alınmasının, doğru sigorta kuruluşuna yönlendirilmesinin ve ilgili kuruluşun en geç takip eden iş günü içerisinde vatandaşla iletişime geçmesinin, hasar sürecini hızlandıracağını ifade etti.

'SÜRECİN TÜM AŞAMALARI ENTEGRE OLMALI'

Ahmet Gökdağ, değerlendirmesini şöyle tamamladı: "Bunun bir sonraki aşamasında vatandaşın yalnızca ihbar anını değil, dosyasının hangi aşamada olduğunu da mümkün olduğunca kolay takip edebildiği uçtan uca izlenebilen bir yapı oluşturulmasının faydalı olacağını düşünüyoruz.
Hasar ihbarından eksper atamasına, kusur değerlendirmesinden onarım sürecine, değer kaybı hesaplamasından tazminat ödemesine kadar sürecin farklı aşamalarının birbirleriyle daha güçlü şekilde entegre edilmesi hem vatandaş deneyimini iyileştirecek hem de sektörün operasyonel verimliliğini artıracaktır.

Neova Sigorta Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Samet Meşe:

Yapay zekâ ve veri analitiği hasar süreçlerine dahil edilmeli

Son dönemde hayata geçirilen düzenlemeleri, trafik sigortalarında hasar süreçlerini daha hızlı, şeffaf ve güvenilir hâle getirme açısından önemli adımlar olarak değerlendiren: Neova Sigorta Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Samet Meşe, Alo 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi'nin bu açıdan önemli bir yenilik olduğunu belirtti. Trafik ve kasko hasarlarının, şirketlerin doğrudan başvuru kanallarına ek olarak tek merkez üzerinden de ihbar edilebilmesiyle, sigortalıların ihbar sürecini başlatabileceği alternatif bir kanal tesis edildiğini ifade eden Abdullah Samet Meşe, "İhbarın kayıt altına alınması ve takip edilebilmesi de sürecin izlenebilirliğini artıracak. Bunun yanında, kaza sonrasında hak sahiplerine ulaşarak vekâlet almaya çalışan yetkisiz kişi ve aracıların neden olduğu mağduriyetlerin önüne geçilmesine katkı sağlamasını bekliyoruz. Eksper atamalarında merkezi bir yapıya geçilmesi de bağımsız ve tarafsız hasar tespiti açısından olumlu bir durum. Benzer şekilde, araç değer kaybının eksper tarafından hasar tespiti sırasında aynı rapor içerisinde hesaplanması, hak sahiplerinin değer kaybı için ayrıca başvuru yapma gereğini ortadan kaldırarak süreci kolaylaştırabilecektir" dedi.
Azami primlerde yapılan güncellemelerin ise hasar maliyetlerinde yaşanan yükselişle birlikte değerlendirilmesi gerektiğini söyleyen Meşe, yedek parça ve onarım işçiliği başta olmak üzere maliyetlerdeki artışın, trafik sigortasında hasar-prim dengesini doğrudan etkilediğini ifade ederek, "Bu açıdan prim tarafındaki düzenlemelerin şirketlerin sürdürülebilir biçimde hasar ödeme kapasitesinin korunmasını gözeten dengeli bir yapıda ilerlemesinin önemli olduğunu düşünüyoruz. Uygulamaların aşamalı biçimde devreye alınması ve sistemlerin geliştirilmesinde sigorta şirketlerinin sahadaki deneyiminden daha fazla yararlanılması gerektiği kanaatindeyiz. İtiraz ve hakem eksper süreçlerinin hızlandırılması, eksper raporlarının olası davalaşma durumlarındaki işlevinin daha net bir çerçeveye kavuşturulması gibi tamamlayıcı düzenlemeler de sistemin etkinliğine katkı sağlayacaktır" dedi.

> "Trafik sigortası özelinde güveni belirleyen en önemli unsurların hız ve şeffaflık olduğunun altını çizen Neova Sigorta Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Samet Meşe, özellikle yapay zekâ'nın hasar süreçlerine dahil edilmesinin, süreçlerin daha etkin yönetilmesi açısından fırsatlar sunacağını vurguladı.

'YAPAY ZEKÂ ÖNEMLİ İMKÂNLAR SUNABİLİR'

Trafik sigortası özelinde güveni belirleyen en önemli unsurların başında hız ve şeffaflık olduğunun altını çizen Meşe, bundan sonraki aşamada ise bu yapının teknoloji, veri ve ortak sektörel standartlarla desteklenmesi gerektiğini, özellikle yapay zekâ ve veri analitiğinin



hasar süreçlerine daha fazla dahil edilmesinin, süreçlerin daha hızlı ve etkin yönetilmesi açısından önemli imkanlar sunabileceğini vurguladı.
Bir diğer önemli konunun ise hasar maliyetlerinde öngörülebilirliğin artırılması olduğunu belirten Meşe, "Tüm paydaşların üzerinde uzlaşabileceği, şeffaf bir ulusal yedek parça ve onarım referans sistemi oluşturulmasının sektöre önemli katkı sağlayacağı kanaatindeyiz. Yedek parça ve onarım maliyetlerinin ortak bir referans üzerinden takip edilmesi, farklı uygulamaların önüne geçilmesine katkı sağlayabilir" dedi. Abdullah Samet Meşe, sözlerini şöyle tamamladı: "Bedeni hasarlara ilişkin tazminat süreçleri de üzerinde durulması gereken başlıklardan biri. Özellikle yaralanma veya vefatla sonuçlanan kazalarda uzun süren hukuki süreçler, hak sahipleri açısından ilave bir mağduriyet yaratabiliyor. Tazminat hesaplamalarında yoruma açık alanların azaltılması ve daha net hesaplama standartlarının güçlendirilmesi, hak sahiplerinin tazminatlarına daha hızlı biçimde ulaşmasına katkı sağlayacaktır. Sigortalıların dijital kanallar ile hasar dosyalarına ilişkin tüm aşamaları izleyebilmesi de müşteri deneyimine katkıda bulunacaktır."

Doğa Sigorta Lojistik, Hasar Denetim ve Suistimal Araştırma Direktörü Duran Çakı:

Tüm süreç veri odaklı bir yapıya kavuşturulmalı

Trafik sigortalarında son dönemde hayata geçirilen düzenlemeleri; hasar ile tazminat süreçlerini daha şeffaf, hızlı ve kontrollü hale getiren devrim niteliğinde bir dönüşüm olarak gördüklerini söyleyerek sözlerine başlayan Doğa Sigorta Lojistik, Hasar Denetim ve Suistimal Araştırma Direktörü Duran Çakı, sektörün uzun süredir karşı karşıya kaldığı hasar/prim dengesizliğini gidermeyi hedefleyen bu adımları, süreci yasa dışı aracılardan arındırması ve yönetilebilir, ölçülebilir bir yapı sunması bakımından kritik bir reform dönemi olarak değerlendirdi.
"Özellikle ALO 193 Ortak Hasar İhbar Merkezi (OHİM) vasıtasıyla ihbar süreçlerinin tek bir merkezi yapı üzerinden standartlaştırılması, biz sigorta şirketleri için veri bütünlüğü, kayıt izlenebilirliği ve operasyonel verimlilik açısından çok büyük bir kazanım sağlamıştır" diyen Duran Çakı, bu sistemin şirketler adına en kritik faydasının, kazazedelerin verilerine usulsüz erişerek "hasar takip vekaleti" toplayan ve sektörün hasar maliyetlerini yapay şekilde büyüten yasa dışı aracıların ve hasar çetelerinin sistem dışına itilmesi olacağının altını çizdi. Duran Çakı, "Bu sayede hak sahipleri doğrudan şirketlerimize yönlendirilmekte, operasyonel maliyetlerimiz kontrol altına alınmaktadır" dedi.
Duran Çakı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sıralı ve akıllı eksper atama sisteminin SBM üzerinden yürütülmesi, hasar değerlendirmelerinde standardizasyon sağlayarak tazminat hak edişlerinin daha şeffaf hesaplanmasına zemin hazırlamıştır. Bununla birlikte, değer kaybının maddi hasarla eş zamanlı ve sistemsel olarak hesaplanması, şirketlerimizin dosya sonuçlandırma sürelerini ciddi oranda kısaltmıştır. Bu adım, geçmişte Sigorta Tahkim Komisyonu ile yargı organlarında şirketlerimiz aleyhine ciddi bir operasyonel ve hukuki yük oluşturan uyuşmazlıkları ve dava masraflarını



kökten azaltmıştır. Diğer taraftan, azami primlerde yapılan %2'lik artışlar, enflasyonist ortamda sürekli yükselen yedek parça ve işçilik maliyetlerimize karşı teknik dengelerimizi korumak adına olumlu bir adımdır. Ancak sürdürülebilir bir trafik sigortası pazarı için yalnızca prim tarafındaki artışlar yeterli değildir; hasar frekansı, ortalama hasar maliyeti, suistimal ve operasyonel giderlerin bütünsel olarak yönetilmesi şirketlerimizin bilanço sağlığı açısından hayati önem taşımaktadır."

'YENİ DÖNEMİN BAŞLIĞI DENGE'

Önümüzdeki dönemde hasar dosyasının açılışından tazminatın ödenmesine kadar tüm sürecin mümkün olduğunca uçtan uca dijital, veri odaklı ve denetlenebilir bir yapıya kavuşturulması gerektiğine inanıyoruz diyen Çakı, bu kapsamda öncelikle SBM, sigorta şirketleri, eksperler, yetkili/özel servisler ve ilgili kamu kurumları arasındaki veri entegrasyonlarının daha da derinleştirilmesi gerektiğini vurguladı. Araç hasar geçmişinin, parça/işçilik maliyet standartlarının ve ödeme bilgilerinin ortak havuzda anlık paylaşılmasının, şirketler arasındaki uygulama farklılıklarını azaltacağını ve mükerrer hasar ödemelerinin önüne geçeceğini de sözlerine ekleyen Duran Çakı, "Bunun yanında, yapay zekâ ve analitik tabanlı suistimal tespit sistemlerinin sektör genelinde daha etkin kullanılması, gerçek zarar ilkesinin korunması ve organize hasar istismarının önlenmesi açısından kritik bir alan olacaktır. Hasar süreçlerinde ortak veri standartlarının ve performans kriterlerinin oluşturulması da şirketler arasında uygulama farklılıklarını azaltacaktır. Bence yeni dönemin en önemli başlığı, "daha hızlı tazminat + daha doğru tazminat + daha güçlü suistimal kontrolü" dengesinin kurulmasıdır. Bu denge sağlandığında hem sigortalının ve hak sahibinin mağduriyeti azalacak hem de trafik sigortasının teknik kârlılığı ve sürdürülebilirliği açısından daha sağlıklı bir yapı oluşacaktır" dedi.

> Doğa Sigorta Lojistik, Hasar Denetim ve Suistimal Araştırma Direktörü Duran Çakı, "Temel hedefin, hasar dosyasının açılışından tazminatın ödenmesine kadar tüm sürecin mümkün olduğunca uçtan uca dijital, veri odaklı ve denetlenebilir bir yapıya kavuşturulması olması gerektiğine inanıyoruz" dedi.

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem:

Değer kaybı konusunda Yargıtay kararları eksik okunuyor

> TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem, Yargıtay kararlarının eksik okunduğunu, yalnızca ikinci el piyasasından veya galerilerden fiyat alınarak aracın kaza öncesi ve sonrası piyasa değerinin karşılaştırılması gerektiği şeklindeki yaklaşımın doğru olmadığının altını çizdi.

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem, trafik sigortasında son dönemde yapılan düzenlemeleri birbirinden bağımsız uygulamalar olarak değil, hasarın meydana geldiği andan tazminatın ödenmesine kadar devam eden hasar yönetim sürecinin yeniden düzenlenmesinin parçaları olarak değerlendirdiklerini belirtti.
"Kaza anındaki panik ve bilgi eksikliği, olay yerindeki ilk işlemlerden başlayarak sonraki hasar ve tazminat sürecini doğrudan etkileyebilmektedir" diyen Ahmet Nedim Erdem, sözlerine şöyle devam etti: "Ortak Hasar İhbar Merkezi'nin en önemli işlevlerinden birinin, kaza anından itibaren sigortalı ve hak sahiplerinin doğru bilgiye ulaşmasını ve sürecin kolay, hızlı, etkin ve güvenli şekilde yürütülmesini sağlamak olduğunu düşünüyorum. Buradaki temel hedef, sigortalının veya hak sahibinin gerçek zararına karşılık gelen tazminata en kısa yoldan, doğru bilgiyle ve aracısız biçimde ulaşabilmesidir." Özellikle eksper atama sisteminde yapılan değişikliği ise yalnızca eksper atamasını yapan yeni bir algoritma olarak görmediğini söyleyen Ahmet Nedim Erdem, burada esas değişikliğin, ekspertiz hizmetinin asgari standartlarının belirlenerek hizmet ifasının nasıl ve hangi kurallara tabi olarak yürütüleceğinin yeniden tanımlanması olduğunu da sözlerine ekledi. Ahmet Nedim Erdem, buna ek olarak "Dolayısıyla eksper atamasının objektif kriterler üzerinden sıralı şekilde gerçekleştirilmesi; eksperin kim tarafından tercih edildiği veya edilmediği üzerinden değil, mesleki faaliyetinin niteliği ve belirlenmiş kurallara uyumu üzerinden sistem içerisinde yer almasını sağlayacaktır. Eksper Akıllı Atama Sistemi ile birlikte iş dağılımının daha dengeli yapılmasının yanı sıra, ekspertiz süreçlerinin ortak kurallara bağlanması ve eksper performansının objektif kriterler üzerinden değerlendirilmesi gibi ülkemiz sigortacılık sektörü ve hak



sahipleri adına önemli kazanımlar sağlanmıştır" dedi.
Ahmet Nedim Erdem, bu sistemde özellikle üzerinde durdukları ve sıkı bir şekilde takip ettiklerini konunun ekspertiz işleminin bizzat eksper tarafından fiilen ve hasarlı araç başında yapılması olduğunun altını çizdi. Erdem, bu konuyla ilgili "Teknolojinin yerinde ekspertiz işlemine alternatif olarak kullanılması yerine, eksperin teknik değerlendirmesini destekleyen ve operasyonel işlemlerini azaltan bir araç olarak kullanılması gerektiğini düşünüyoruz. Fotoğraf veya evrak üzerinden yapılan değerlendirme ile aracın fiziken görülmesi; hasarın niteliğinin, geçmiş hasarların, aynı sonucu vermemektedir" diyerek bunun en somut örneğinin bugün değer kaybı dosyalarında görüldüğünü kaydetti.

'DEĞER KAYBINDA TÜM UNSURLAR ELE ALINMALI'

Ahmet Nedim Erdem, son olarak bu konudaki Yargıtay kararlarına değinerek: "Değer kaybı hesaplamasında zaman zaman Yargıtay kararlarının, yalnızca ikinci el piyasasından veya galerilerden fiyat alınarak aracın kaza öncesi ve sonrası piyasa değerinin karşılaştırılması gerektiği şeklinde yorumlandığını görüyoruz. Kanaatimce bu yaklaşım, Yargıtay kararlarında ortaya konulan değerlendirme yöntemini eksik okumaktadır. Yargıtay yaklaşımı, değer kaybının belirlenmesinde aracın marka ve modeli, yaşı, kilometresi, hasarın niteliği ve kapsamı, hasar gören parçaları, gerçekleştirilen onarım ve değişim işlemleri, aracın geçmiş hasar durumu, kullanım özellikleri ve ikinci el piyasasındaki değerine etki eden unsurların birlikte değerlendirilmesini gerektiren bir zarar tespiti anlayışına dayanmaktadır. Dolayısıyla mesele yalnızca birkaç galeriden fiyat alınması veya ilan sitelerindeki fiyatların karşılaştırılması değildir" dedi.

Sigorta ve emeklilikte yeni dönem OVP ile şekilleniyor



2027-2029 Orta Vadeli Programı, sigorta ve emeklilik sektöründe önümüzdeki 3 yılın yol haritasını ortaya koyuyor. Zorunlu Afet Sigortası'nın kapsamının genişletilmesinden BES ve OKS'de planlanan değişikliklere, birikimli hayat ürünlerinden uzun dönemli bakım sigortasına kadar birçok başlık yeni dönemin çerçevesini oluşturuyor. Prim üretimindeki büyümenin sigortalılık oranına etkisi ise OVP'nin gündem maddeleri arasında yer alıyor.

Türkiye ekonomisinin 2027-2029 dönemindeki hedeflerini belirleyen Orta Vadeli Program'da sigorta ve özel emeklilik sektörüne yönelik yeni adımlar da yer aldı. Programda doğrudan sigortacılığa ilişkin düzenlemelerin yanında enflasyon, ekonomik büyüme, tasarrufların artırılması ve finansal sistemin geliştirilmesine yönelik hedefler de sektörün önümüzdeki 3 yıldaki seyrini yakından ilgilendiriyor.
Sektör yeni OVP dönemine prim üretiminde yüksek büyümeyle giriyor. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre 2025 yılında toplam prim üretimi %46 artarak 1,2 trilyon lirayı aştı. Bunun yaklaşık 1 trilyon lirasını hayat dışı sigortalar, 179 milyar lirasını ise hayat sigortaları oluşturdu. Aynı dönemde sektörün gerçekleştirdiği hasar ödemesi 498,5 milyar liraya ulaştı. Sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin toplam aktif büyüklüğü de 3,8 trilyon liraya yükseldi.
Prim üretimindeki artışa karşın sigortanın ekonomideki payı sektörün uzun süredir üzerinde durduğu konular arasında. 2025 sonunda sigorta penetrasyonu %2,62 seviyesinde gerçekleşti. TSB'nin 2030 hedefleri arasında bu oranın %4,7'ye çıkarılması bulunuyor.
Önümüzdeki 3 yıllık dönemde sektörün büyümesi kadar bu büyümenin sigortalılık oranlarına ne ölçüde yansıyacağı da izlenecek. OVP'de yer alan afet, emeklilik, hayat ve bakım sigortasına ilişkin düzenlemeler bu açıdan sektörün hareket alanını genişletiyor.

ENFLASYONDAKİ DÜŞÜŞ FİYATLAMAYA YANSIYABİLİR

OVP'de Türkiye ekonomisinin 2027'de %4,2, 2028'de %4,6 ve 2029'da %5 büyümesi hedefleniyor. Enflasyonun ise aynı dönemde sırasıyla %21, %13,5 ve %9 seviyesine gerilemesi öngörülüyor.
Enflasyon, son yıllarda sigorta sektörünün fiyatlama ve hasar yönetiminde karşılaştığı başlıca sorunlardan biri oldu. Otomotivde yedek parça ve servis maliyetleri, sağlık hizmetlerindeki fiyat artışları, işçilik giderleri ve inşaat maliyetleri doğrudan hasar tutarlarına yansıdı. Maliyetlerin kısa sürelerde değişmesi, poliçelerin düzenlendiği tarih ile hasarın gerçekleştiği tarih arasındaki farkı da önemli hale getirdi.
Enflasyonda OVP'de öngörülen gerilemenin gerçekleşmesi durumunda fiyatlama ve rezerv yönetiminde daha öngörülebilir koşullar oluşabilir. Burada sektör açısından genel enflasyonun yanında kendi hasar maliyetlerinin seyri de önem taşıyacak. Sağlık, otomotiv ve inşaat gibi alanlardaki maliyetlerin genel enflasyondan farklı hareket etmesi sigorta şirketlerinin fiyatlama ihtiyacını sürdürebilir.
Ekonomik büyüme hedefleri ise sigortalanabilir değerlerin artması açısından sektörün yakından takip edeceği bir diğer konu. Konut, otomobil, üretim ve ticarette yaşanacak büyüme sigorta ihtiyacını da beraberinde getirecek.

AFET SİGORTASININ KAPSAMI GENİŞLEYECEK

OVP'de sigorta sektörüne yönelik en açık hedeflerden biri afet sigortaları konusunda yer alıyor. Programda tüm afet tehlikelerini kapsayacak zorunlu afet sigortası mekanizmasının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması öngörülüyor. Afet sigortasına ilişkin beyan ve ödemelerin daha etkin takip edilmesi de hedefler arasında.
Hazırlıkları devam eden Zorunlu Afet Sigortası ile mevcut Zorunlu Deprem Sigortası'nın kapsamının genişletilmesi planlanıyor. SEDDK Başkanı Davut Menteş'in yaptığı açıklamalara göre yeni sistemde deprem dışında sel ve orman yangını gibi afetlerin de kapsama alınması üzerinde çalışılıyor.
Türkiye'nin son yıllarda yaşadığı büyük afetler, sigortalı ekonomik değerlerin önemini daha görünür hale getirdi. Zorunlu Afet Sigortası'nın devreye girmesi halinde daha geniş bir afet grubunun sigorta sistemi içinde karşılık bulması mümkün olacak. Sistemin kapsamı, uygulanacak teminatlar, sigorta bedelleri ve risklerin nasıl fiyatlanacağı ise yapılacak düzenlemelerle netleşecek.
Afet sigortalarında poliçe sayısının artırılması kadar sigortalı değerlerin doğru belirlenmesi de önem taşıyor. Eksik sigorta ve güncelliğini kaybeden sigorta bedelleri, büyük hasarlarda poliçeden alınan karşılığın ihtiyacın altında kalmasına neden olabiliyor. OVP'de beyan ve ödemelerin takibine ayrıca yer verilmesi de afet sigortasının uygulama tarafına ilişkin çalışmaların devam edeceğini gösteriyor.

BES VE OKS'DE DEĞİŞİKLİK HAZIRLIĞI

Programda uzun vadeli tasarrufların artırılmasına geniş yer ayrılıyor. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde standart emeklilik yatırım fonlarının yeniden tasarlanması, Otomatik Katılım Sistemi'nde ise fon çeşitliliğinin artırılması ve kesintilerin sadeleştirilmesi planlanıyor.
Emeklilik sistemi son yıllarda ulaştığı fon büyüklüğüyle finansal sistem içinde önemli bir yere geldi. Gönüllü BES ve OKS'de milyonlarca katılımcının birikimleri yönetilirken yeni dönemde katılımcıların sistemde kalma süresi ve fon tercihleri üzerinde duruluyor. OKS'de herhangi bir fon tercihinde bulunmayan çalışanların birikimlerinin nasıl değerlendirileceğine ilişkin sistemin değiştirilmesi de gündemde.
SEDDK'nın çalışmalarında farklı yaş ve risk tercihlerine göre fon seçeneklerinin genişletilmesi üzerinde duruluyor. Kesintilerin daha sade hale getirilmesi de programdaki hedefler arasında bulunuyor.
Önceki dönemde gündeme gelen Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ise 2027-2029 OVP'de yer almadı. Yeni program mevcut OKS'nin değiştirilmesi ve katılımcı sayısıyla fon büyüklüğünün artırılmasına odaklanıyor.

HAYAT SİGORTALARININ ÜRETİMDEKİ PAYI %14,6

Hayat sigortaları da OVP'de uzun vadeli tasarruflar kapsamında ele alınıyor. Yatırım fonlu ve birikimli hayat sigortalarının yaygınlaştırılması programdaki tedbirler arasında yer alıyor. Türkiye'de sigorta üretiminin büyük bölümünü halen hayat dışı branşlar oluşturuyor. 2025 yılında hayat dışı sigortaların toplam üretimdeki payı %85,4 olurken hayat sigortalarının payı %14,6 seviyesinde kaldı. Buna karşılık hayat branşında aynı yıl %79'luk prim artışı yaşandı.
Birikim özelliği taşıyan hayat ürünlerinin yaygınlaşması, hayat branşının toplam sektör içerisindeki

payını da etkileyebilir. OVP'nin bu ürünlere doğrudan yer vermesi, hayat sigortalarının önümüzdeki 3 yıllık dönemde sektörün takip edeceği alanlardan biri olacağını gösteriyor.

BAKIM SİGORTASI İÇİN ALTYAPI HAZIRLANACAK

Türkiye'nin değişen nüfus yapısı sigortacılık açısından yeni bir çalışma alanını da gündeme getiriyor. OVP'de bakım ekonomisinin güçlendirilmesi amacıyla uzun dönemli bakım sigortasının altyapısının oluşturulması hedefleniyor. Uzun dönemli bakım sigortası, yaşlılık veya günlük yaşam faaliyetlerinin yerine getirilmesini zorlaştıran durumlarda ortaya çıkan bakım ihtiyacının finansmanına yönelik bir sistem olarak ele alınıyor. Modelin nasıl uygulanacağı henüz netleşmiş değil. Kamu ve özel sektörün sistem içerisindeki yeri, prim yapısı, kapsam ve teminatların önümüzdeki dönemde yapılacak çalışmalarla belirlenmesi bekleniyor. Türkiye'de yaşlı nüfusun toplam nüfus içerisindeki payındaki artış dikkate alındığında bakım hizmetlerinin finansmanı önümüzdeki yıllarda daha fazla gündeme gelecek. OVP ile sigortanın bu alandaki rolü de resmi programda yer bulmuş oldu.

KOBİ'LERDE ALACAK RİSKİNE YENİ MODEL

KOBİ'lere yönelik sigortalar da sektörün büyüme alanlarından biri. Devlet Destekli Alacak Sigortası'nın daha etkin kullanılmasına yönelik çalışmalar kapsamında mevcut sistemin sadeleştirilmesi ve tazminat süreçlerinin hızlandırılması planlanıyor. Sistemin temel amacı, KOBİ'lerin vadeli satışlarından doğan ticari alacaklarını ödenmeme riskine karşı korumak. Yeni dönemde alacak sigortasının finansmana erişimde de kullanılabilmesi üzerinde çalışılıyor. Böylece sigortalı alacağın kredi süreçlerinde bir güvence olarak değerlendirilmesinin önü açılabilecek. KOBİ'lerin sigorta sistemine daha fazla dahil edilmesi, penetrasyon açısından da sektörün önündeki alanlardan biri. İşletmelerin yalnızca zorunlu sigortalara değil yangın, doğal afet, sorumluluk, alacak ve diğer ticari risklere karşı güvenceye ulaşması, sigortanın reel sektör içindeki payını artırabilecek başlıklar arasında bulunuyor.

PRİM BÜYÜMESİ PENETRASYONA YANSIMALI

Sektörün önündeki 3 yıllık dönemin önemli göstergelerinden biri sigorta penetrasyonu olacak. Prim üretiminin büyümesi sektörün mali büyüklüğünü artırırken daha fazla kişinin, konutun ve işletmenin sigortalanması koruma açığının azalması açısından önem taşıyor. Türkiye'de sigortanın yaygınlaşması için fiyat kadar ürünlerin anlaşılabilirliği ve erişilebilirliği de öne çıkıyor. Finansal ve sigorta okuryazarlığının artırılması, gönüllü sigortalarda daha geniş kesimlere ulaşılması, düşük gelir gruplarının ihtiyaçlarına uygun ürünlerin geliştirilmesi ve KOBİ'lerin sigorta sistemine daha fazla dahil edilmesi penetrasyonun yükselmesinde rol oynayacak. Dağıtım kanallarındaki dijitalleşme de sigortaya erişimi kolaylaştırıyor. Ancak erişimin kolaylaşması tek başına yeterli değil. Sigortalının satın aldığı poliçenin kapsamını bilmesi, ihtiyacına uygun teminatı seçebilmesi ve sigortayı yalnızca zorunlu ürünlerden ibaret görmemesi gönüllü sigortalardaki büyümenin önünü açacak. 2027-2029 döneminde OVP'de yer alan hedeflerin ne kadarının uygulamaya geçirileceği sektörün önündeki tabloyu da şekillendirecek. Zorunlu Afet Sigortası'nın hayata geçirilmesi, BES ve OKS'de yapılacak değişiklikler, birikimli hayat sigortalarının yaygınlaştırılması ve uzun dönemli bakım sigortasının altyapısının oluşturulması doğrudan sektörün çalışma alanını genişletecek adımlar arasında. Sektör açısından rakamların yanında takip edilecek asıl gösterge ise sigortalılık olacak. Prim üretimi büyürken penetrasyonun da aynı yönde hareket etmesi, sigortanın ekonomideki payının artması açısından önümüzdeki 3 yılın en önemli başlıklarından biri olacak.

Ömer Furkan Biber
omerfurkan@sigortacigazetesi.com.tr

YAPAY ZEKÂYA SORDUK

Yapay zekâya göre OVP'de yer alan hedeflerin sigorta sektörüne en önemli etkisi, bugün yeterince sigortalanmayan alanların sisteme dahil edilmesi olabilir. Afet sigortasının kapsamının genişletilmesi konutlarda, yeni hayat ve emeklilik ürünleri bireysel tasarruflarda, alacak sigortası ise KOBİ'lerde sigorta kullanımını artırabilir. Uzun dönemli bakım sigortasının hayata geçirilmesi de sektör için yeni bir alan açabilir. Önümüzdeki 3 yılda prim üretimindeki artışın penetrasyona yansıması halinde sigorta sektörünün ekonomideki payı da büyüyecektir.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar:
Sigorta sektörü OVP'nin önemli paydaşlarından biridir

2027-2029 Orta Vadeli Programı'nın Türkiye ekonomisinin önümüzdeki 3 yıllık dönemine ilişkin temel politika önceliklerini ortaya koyduğunu belirten Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, dezenflasyon ve sürdürülebilir büyümenin yanı sıra yatırımların, üretimin ve ihracatın desteklenmesi, finansmana erişimin kolaylaştırılması ve uzun vadeli tasarrufların artırılmasının sektör açısından önem taşıdığını söyledi. OVP'de "dayanıklılık" kavramına güçlü biçimde yer verilmesine dikkat çeken Yaşar, enerji ve su arz güvenliğinden tarımsal dayanıklılığa, stratejik sektörlerden afet risklerine kadar geniş bir risk alanının bulunduğunu belirterek, "Sigortacılık; risklerin önceden yönetilmesi, ekonomik kayıpların paylaşılması ve kamu maliyesi üzerindeki yükün azaltılması yoluyla ekonomik ve toplumsal dayanıklılığın temel finansal araçlarından biridir" dedi.

'AFET RİSKİ SİGORTAYLA PAYLAŞILMALI'

6 Şubat depremlerinin afetlerin ekonomik ve mali boyutunu ortaya koyduğunu belirten Yaşar, 2023-2026 döneminde deprem harcamalarının 2026 yılı fiyatlarıyla 5,4 trilyon liraya, yaklaşık 104 milyar dolara ulaşacağını; toplam harcamanın ise yaklaşık 116 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmesinin beklendiğini ifade etti. Yaşar, 2027 yılında da yaklaşık 10 milyar dolarlık ilave harcama öngörüldüğünü aktardı. Afetlerin ülke ekonomisi ve kamu maliyesi açısından büyük bir risk oluşturduğuna dikkat çeken Yaşar, "Afet sonrasında kamu kaynaklarıyla kayıpların telafi edilmesinin yanında, afet öncesinde riski azaltan kentsel dönüşüm politikalarının hızlandırılması ve kalan riskin daha büyük bölümünün sigorta, reasürans ve sermaye piyasaları aracılığıyla paylaşılması gerektiğine inanıyoruz" dedi. Yaşar, Zorunlu Afet Sigortası'nın kapsamının genişletilmesini de finansal dayanıklılığın güçlendirilmesine yönelik önemli adımlardan biri olarak değerlendirdi.

'İHRACAT POLİTİKALARININ TEMEL ARACI SİGORTA'

OVP'de ihracat sigortalarının daha etkin kullanılmasına yönelik yaklaşımın önemine değinen Yaşar, ihracatçıların ticari ve politik risklere karşı korunmasının yeni pazarlara daha güvenli biçimde açılmalarına ve rekabet güçlerinin artırılmasına katkı sağlayacağını söyledi.



Sigortanın ihracat politikasını tamamlayan tali bir unsur olarak görülmemesi gerektiğini vurgulayan Yaşar, "Bu çerçevede sigorta sektörünün, ihracat politikasını tamamlayan tali bir unsur olarak değil; finansmanla birlikte ihracat politikalarının temel araçlarından biri olarak değerlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz" dedi.

'BANKA DIŞI FİNANSMANIN PAYI GÜÇLENMELİ'

Programda banka dışı finansal kuruluşların geliştirilmesi ve finansmana erişimin kolaylaştırılmasına yönelik yaklaşımın önemine değinen Yaşar, Türkiye'nin büyümesinin ağırlıklı olarak bankacılık sistemi üzerinden finanse edildiği yapıdan; sigorta, emeklilik, sermaye piyasaları ve diğer banka dışı finansal kuruluşların daha güçlü rol üstlendiği bir finansal mimariye geçişi desteklediklerini belirtti.
Sigorta ve emeklilik sektörlerinin büyümesinin risklerin finansal sistem içinde daha geniş bir tabana yayılmasına katkı sağladığını ifade eden Yaşar, bunun aynı zamanda Yuzun vadeli fonların ekonomiye kazandırılmasını mümkün kılacağını söyledi.

'TASARRUFLAR YERLİ KAYNAĞI GÜÇLENDİRECEK'

Hayat sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nin büyümesinin yalnızca bireylerin geleceklerini güvence altına almakla sınırlı olmadığını belirten Yaşar, bu alanların Türkiye ekonomisinin ihtiyaç duyduğu uzun vadeli yerli kaynakların oluşmasına ve sermaye piyasalarının derinleşmesine de katkı sağladığını söyledi.
Yaşar, tasarrufların artırılması ve uzun vadeye yönlendirilmesinin Türkiye'nin yatırımlarını daha güçlü bir yerli finansman tabanıyla destekleyebilmesi bakımından stratejik önem taşıdığını ifade etti.

'YEŞİL VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM YENİ RİSKLER GETİRİYOR'

Yeşil ve dijital dönüşümün hızlandırılması hedefini sektör açısından önemli bir fırsat alanı olarak gördüklerini belirten Yaşar, yenilenebilir enerji yatırımlarından enerji verimliliğine, iklim risklerinden yeni teknolojilere ve dijital altyapılara kadar dönüşümle birlikte ortaya çıkan risklerin yönetiminde sigortanın rolünün giderek arttığını söyledi.

> Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün OVP hedeflerine doğrudan katkı sağlayabileceğine dikkat çekerek, "Sektörümüzün üstlenebileceği önemli sorumluluklar bulunmaktadır" dedi. Yaşar, bu çerçevede sigorta sektörünün OVP'nin önemli paydaşlarından biri olduğunu vurguladı.

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken:

Sigorta ekonomik dayanıklılıkta stratejik rol üstlenecek

"AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, 2027-2029 Orta Vadeli Programın sigorta sektörüne yeni gelişim alanları açacağını belirterek, OVP'de yer alan hedeflerle birlikte sigortanın ekonomik ve toplumsal dayanıklılık üreten stratejik bir rol üstleneceğini ifade etti.

2027-2029 Orta Vadeli Programın fiyat istikrarını, sürdürülebilir büyümeyi, finansal sistemin derinleşmesini ve ekonomik dayanıklılığı birlikte ele alan yaklaşımının sigorta sektörü açısından önem taşıdığını belirten AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, enflasyonun kademeli olarak gerilemesi ve öngörülebilirliğin artmasının şirketlerin doğru fiyatlama, rezerv yönetimi ve uzun vadeli ürün geliştirme kapasitesini destekleyeceğini söyledi. Programda öne çıkan finansal istikrar, ekonomik güvenlik ve dayanıklılık hedeflerinin sigorta sektörünün temel misyonuyla örtüştüğünü ifade eden Ölken, dijital ve yeşil dönüşümün de veri odaklı risk yönetimi, iklim risklerinin modellenmesi ve müşteri deneyiminin geliştirilmesi açısından önemli fırsatlar sunduğuna dikkat çekti.

'SORUMLULUK ALANI GENİŞLİYOR'

İklim değişikliği, doğal afetler, siber tehditler, sağlık maliyetleri ve yaşlanan nüfusun sigorta sektörünün sorumluluk alanını genişlettiğini belirten Ölken, önümüzdeki 3 yılda afet ve sağlık sigortaları, hayat ve emeklilik ürünleri, KOBİ'lere yönelik koruma çözümleri ve siber sigortaların öne çıkmasını beklediklerini söyledi. Yapay zekâ ve veri analitiğinin daha etkin kullanılmasının sigortacılık anlayışındaki değişimi de hızlandıracağını ifade eden Ölken, riskleri yalnızca gerçekleştikten sonra karşılayan değil, önceden öngören ve azaltan daha adaptif bir sigortacılık anlayışına geçişin hızlanacağını belirtti.

'KORUMA AÇIĞI AZALIYOR'

Tüm afet tehlikelerini kapsayacak zorunlu sigorta mekanizmasının geliştirilmesinin Türkiye'deki koruma açığının azaltılması açısından önemli bir adım olduğunu belirten Ölken, yaygınlaşmanın yalnızca poliçe sayısı üzerinden değerlendirilmemesi gerektiğine dikkat çekti. Güncel risk haritaları, doğru beyan, etkin denetim ve risk azaltıcı uygulamaların da



sürecin parçası olması gerektiğini ifade eden Ölken, bu yapıyla sigortanın afet sonrasında finansal kayıpları karşılamanın yanında daha dirençli şehirlerin oluşmasına da katkı sağlayabileceğini söyledi. Uzun dönemli bakım sigortasına yönelik altyapı çalışmalarının ise yaşlanan nüfus ve değişen bakım ihtiyaçları karşısında önemli bir sosyal politika alanı açacağını belirten Ölken, kamu ile özel sektörün birbirini tamamladığı, erişilebilir ve aktüeryal açıdan sürdürülebilir bir modelin sağlık, hayat ve emeklilik ekosistemine yeni bir gelişim alanı kazandırabileceğini ifade etti.

'TASARRUFLAR EKONOMİYE KAYNAK SAĞLAYACAK'

BES fonlarının yeniden tasarlanması, OKS'nin cazibesinin artırılması ile yatırım fonlu ve birikimli hayat sigortalarının yaygınlaştırılmasının hane halkı tasarruflarının büyümesine katkı sağlayacağını belirten Ölken, bu adımların ekonomiye daha uzun vadeli kaynak sağlayacağını söyledi. Bu yaklaşımın OVP'nin uzun vadeli tasarrufların artırılması ve finansal sistemin güçlendirilmesi hedeflerini destekleyeceğini ifade eden Ölken, istikrarlı büyümenin finansmanında da sigorta sektörünün önemli bir rol üstlenebileceğini belirtti. Ölken, programda yer alan hedeflerin sigortayı güvence sunmanın yanında ekonomik ve toplumsal dayanıklılık üreten stratejik bir sektör haline getireceğini söyledi.

'HEDEF EKONOMİK DEĞERİ KORUMAK'

Sigorta sektörünün hedefinin poliçe üretiminin ötesinde değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayan AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, "Bizim için asıl hedef daha fazla poliçe üretmenin ötesinde, daha fazla insanı, birikimi ve ekonomik değeri koruyarak sigortanın Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasındaki rolünü büyütmektir" dedi.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar:

OVP'de yer alan hedefler sektörün ürün çeşitliliğini artıracak

2027-2029 Orta Vadeli Programın dezenflasyon politikasının sürdürülmesi, aktüeryal dengelerin korunması ve finansal istikrarın güçlendirilmesine yönelik hedeflerinin sigorta sektörü açısından önemli sonuçlar doğuracağını belirten Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, enflasyonun kademeli olarak gerilemesinin sektörün teknik kârlılığı, yedek ayırma süreçleri ve fiyatlama dinamiklerinde öngörülebilirliği artıracağını söyledi.
Önümüzdeki 3 yıllık dönemde fiyatlama istikrarı ve reasürans kapasitesinin sektörün önemli gündem maddeleri arasında yer alacağını ifade eden Gölpınar, enflasyonist baskının azalmasının özellikle oto ve sağlık branşlarında hasar maliyetlerindeki artışın dengelenmesine katkı sağlayacağını belirtti. Bu ortamın şirketlerin daha gerçekçi sermaye yeterliliği rasyolarıyla çalışmasına da imkân tanıyacağını ifade etti.
KOBİ'lerin ticari risklerinin yönetilmesine yönelik uygulamalara da değinen Gölpınar, Devlet Destekli Alacak Sigortası ile Türk Eximbank iş birliğinde ihracat kredi sigortalarının kapsamının genişletilmesinin bu alandaki koruma kapasitesini artıracağını söyledi.

'SİGORTALANMA ORANI ARTACAK'

OVP'de doğrudan sigorta sektörünü ilgilendiren düzenleme ve hedeflerin ürün çeşitliliğini artırarak yeni pazarların ve hedef kitlelerin oluşmasına katkı sağlayacağını belirten Gölpınar, bu alanların başında Zorunlu Afet Sigortası'nın geldiğine dikkat çekti.
Yalnızca deprem riskine odaklanan mevcut zorunlu deprem sigortası yapısının sel, heyelan ve iklim krizine bağlı diğer doğal afetleri de kapsayacak biçimde genişletilmesinin sigortalanma oranlarını artıracağını ifade eden Gölpınar, iklim



değişikliğinin Türkiye'de yarattığı risklere de dikkat çekti.
Gölpınar, "Önüne geçilmez olan doğal afetlerin en azından maddi sonuçlarını azaltmak ve ekonomik açıdan önlemler almak yönündeki bireysel farkındalığın bu tarz hedef ve geliştirmeler ile yükseleceğine inanıyorum" dedi.

'BAKIM SİGORTASI YENİ BİR ALAN YARATACAK'

Yaşlanan nüfus ve demografik dönüşüm doğrultusunda oluşturulması planlanan uzun dönemli bakım sigortası altyapısının sektör açısından yeni bir alan açacağını belirten Gölpınar, söz konusu modelin sosyal güvenlik sistemi üzerindeki yükün hafifletilmesine de katkı sağlayabileceğini söyledi.
Gölpınar, "Yaşlanan nüfus ve demografik dönüşüm dikkate alınarak kurulacak bakım sigortası altyapısı, sosyal güvenlik üzerindeki yükü hafifletirken özel sigortacılıkta yepyeni ve sürekli prim üreten Uzun Dönemli Bakım Sigortası branşının doğmasını sağlayacaktır. Bu branşın büyük ilgi göreceğini düşünüyorum" dedi. Türkiye'nin demografik yapısındaki değişime dikkat çeken Gölpınar, TÜİK verilerine göre 65 yaş ve üzerindeki nüfusun son beş yılda %20,5 artarak 9 milyon 583 bin kişiye ulaştığını ve toplam nüfus içerisindeki payının %11,1'e yükseldiğini belirtti.
Yaşlanan nüfusla birlikte kronik rahatsızlıkların ve uzun süreli bakım ihtiyacının da arttığına işaret eden Gölpınar; profesyonel bakıcı, yaşlı ve hasta bakımevi ile evde tıbbi bakım hizmetlerinin özellikle orta ve alt gelir grubundaki aileler açısından önemli bir maliyet oluşturduğunu söyledi.
Uzun dönemli bakım sigortasının bu noktada finansal güvence sağlayabileceğini ifade eden Gölpınar, "Vatandaşlar, yaşlandıklarında çocuklarına yük olmamak ya da çocuklarının bu ağır maliyet altında ezilmesini önlemek amacıyla bu sigortaya büyük bir finansal güvence gözüyle bakacaktır" dedi.

"OVP'de doğrudan sigorta sektörünü ilgilendiren düzenleme ve hedeflerin ürün çeşitliliğini artırarak yeni pazarların ve hedef kitlelerin oluşmasına katkı sağlayacağına dikkat çeken Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, bu alanların başında Zorunlu Afet Sigortası'nın geldiğini vurguladı.

“Büyüme yalnızca prim rakamlarıyla değil, sigortalılık oranıyla ölçülmelidir”

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, sigorta sektörünün büyümesinin yalnızca prim üretimindeki artış üzerinden değerlendirilmemesi gerektiğini belirterek, “Büyüme, yalnızca prim rakamlarıyla değil, sigortalılık oranıyla ölçülmelidir” dedi. Yılmaz, 2027–2029 Orta Vadeli Program ile birlikte sektör gündemindeki gelişmeleri değerlendirdi.

Son dönemde sigorta sektörünün gündeminde hem ekonomik hedeflerin hem de sahadaki uygulamaların öne çıktığını belirten İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı ve TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Özgür Yılmaz, 2027–2029 Orta Vadeli Program ile 1 Eylül itibarıyla başlayan Alo 193 ve Ortak Hasar İhbar Merkezi uygulamasına dikkat çekti.
Yılmaz, sigortacılığın geleceğinin yalnızca prim üretimi üzerinden değil; sigortalıya sunulan hizmet, acentenin danışmanlık rolü, adil rekabet ve güçlü mesleki temsil başlıklarıyla birlikte değerlendirilmesi gerektiğini söyledi.
Sahadan gelen birikimin kurumsal hafızanın önemini ortaya koyduğunu belirten Yılmaz, acentelerin teklif, poliçe yenileme, tahsilat ve hasar süreçlerinde karşılaştığı sorunların çoğu zaman daha önce başka meslektaşları tarafından da yaşandığını söyledi. Aynı sorunları yeniden keşfetmek yerine geçmiş deneyimlerin ortak çözümlere dönüştürülmesi gerektiğini vurgulayan Yılmaz, “Kurumsal hafıza, geçmişi saklamak değil; geçmişte edinilen tecrübeyi bugünün kararlarına ve yarının politikalarına taşımaktır” dedi.
Acentelerin bu hafızanın en önemli taşıyıcılarından olduğunu ifade eden Yılmaz, yıllar içinde edinilen tecrübenin yalnızca kişisel bir birikim değil, sektörün ortak aklını besleyen canlı bir kaynak olduğunu belirtti. Yılmaz, “Önemli olan aynı yolları yeniden keşfetmek değil, daha önce edinilmiş deneyimlerden yararlanmaktır. Tecrübe paylaşıldıkça çoğalır” dedi.

‘SEÇİMLER HAFIZAYI GELECEĞE TAŞIMALI’

1 Ekim–30 Kasım 2026 tarihleri arasında ticaret ve sanayi odalarının sigortacılık meslek komitelerinde gerçekleştirilecek seçimlere değinen Yılmaz, sürecin yalnızca bir seçim takvimi olarak görülmemesi gerektiğini söyledi. Yılmaz, odalarda oluşan mesleki hafızanın korunmasının, yeni kuşaklarla buluşturulmasının ve sahadan gelen sorunların ortak akılla çözüm gündemine taşınmasının önemine dikkat çekti. Yılın son çeyreğinde ilk 9 ayda elde edilen deneyimlerin değerlendirilmesi ve 2027’ye ilişkin önceliklerin belirlenmesi gerektiğini ifade eden Yılmaz, acentelerin ekonomik sürdürülebilirliği, dijital dönüşüme uyumu, hasar süreçlerinin etkinliği ve sigortalı memnuniyetinin öne çıktığını belirterek, “Sektör olarak günü kurtaran değil, geleceği planlayan bir bakış açısına ihtiyacımız var” dedi.

‘SİGORTA ACENTEDEN BAĞIMSIZ DÜŞÜNÜLEMEZ’

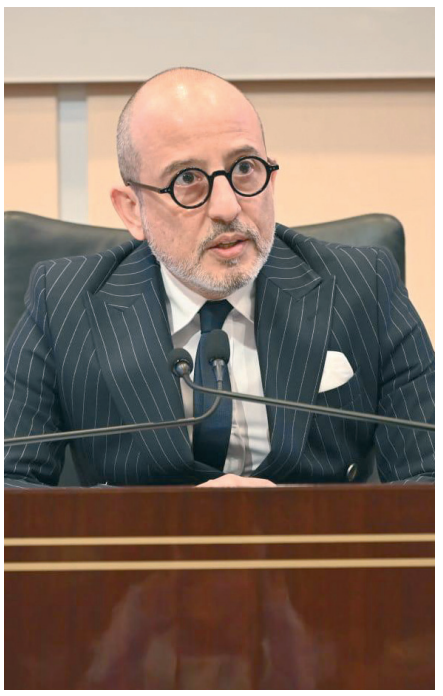
2027–2029 Orta Vadeli Program’ın sigortanın ekonomideki stratejik rolünü yeniden düşünmek için önemli bir çerçeve sunduğunu belirten Yılmaz, fiyat istikrarı, sürdürülebilir büyüme, finansal istikrar, dijital dönüşüm ve ekonomik dayanıklılık başlıklarının sektörü doğrudan ilgilendirdiğini ifade etti. Güçlü ve sürdürülebilir bir acentelik sistemi olmadan sigortanın stratejik rolünün tam anlamıyla hayata geçirilemeyeceğini vurgulayan Yılmaz, acentelerin yalnızca poliçe düzenleyen bir dağıtım kanalı olmadığını; vatandaşın, esnafın, KOBİ’nin, çiftçinin ve işletmenin riskini analiz ederek doğru teminatı anlattığını ve hasar sonrasında sigortalının yanında olduğunu söyledi. Yılmaz, asıl hedefin daha fazla vatandaş ve işletmenin gerçek risklerine uygun sigorta korumasına ulaşması olduğunu belirtti. Adil rekabet ve kanallar arası fiyat eşitliğine dikkat çeken Yılmaz, benzer risk ve teminat yapısına sahip ürünlerde farklı satış kanalları arasında fiyat farklılıklarının görülebildiğini söyledi. Maliyetlerden kaynaklanan nesnel farklılıkların değerlendirilebileceğini belirten Yılmaz, kanal farklılığının acenteyi rekabet edemez hâle getiren yapısal bir fiyat avantajına dönüşmemesi gerektiğini ifade etti. Dijital dönüşümü desteklediklerini vurgulayan Yılmaz, “Dijitalleşme, acenteyi dışlayan değil, acentenin hizmet kapasitesini artıran bir dönüşüm olmalıdır. Rekabet; fiyat, hizmet ve teknoloji alanlarında adil, şeffaf ve öngörülebilir kurallarla yürütülmelidir” dedi. Yetkisiz ekran paylaşımı üzerinden gerçekleştirilen sigortacılık faaliyetleriyle mücadeleye değinen Yılmaz, TOBB SAİK’in sahadan gelen şikâyetler doğrultusunda ilgili kurumlarla görüşmeler ve teknik çalışmalar yürüttüğünü söyledi.
Yetkisiz kişilerin sigorta şirketlerine ait ekranlara erişmesini ve bu yöntemlerle sigortacılık faaliyeti yürütmesini önlemeyi amaçlayan teknik projenin son aşamasına yaklaşıldığını belirten Yılmaz, projenin sigorta ekranlarına erişimi daha güvenli, kontrollü ve denetlenebilir hâle getirmesinin hedeflendiğini ifade etti. Çalışmanın ruhsatlı acentelerin emeğinin, yatırımının, müşteri portföyünün ve yasal çalışma alanının korunması açısından da önem taşıdığını vurgulayan Yılmaz, “Teknolojinin gelişmesini desteklerken, teknolojinin mevzuatı aşmanın veya yetkisiz sigortacılığa alan açmanın aracı hâline gelmesine izin verilmemelidir” dedi.
Yılmaz, TOBB SAİK’in sorunları yalnızca gündeme getiren değil, çözüm üreten ve sonuç alınıcaya kadar takip eden bir anlayışla çalışmaya devam edeceğini belirtti.

AFET RİSKLERİNDE SİGORTANIN ROLÜ

Afet risklerinin sigortanın stratejik rolünü ortaya koyduğunu belirten Yılmaz, deprem, sel, yangın ve iklim kaynaklı riskler karşısında kamu kaynaklarının tek başına yeterli olamayacağını söyledi. Zorunlu ve ihtiyari sigortaların yaygınlaştırılması ve sigorta bilincinin artırılması gerektiğini ifade eden Yılmaz, acentelerin kamu ile toplum arasında güvene dayalı bir köprü kurduğunu belirtti. KOBİ’lerin, ihracatçıların ve üreticilerin güvence altına alınmasının Türkiye ekonomisinin dayanıklılığı açısından da gerekli olduğunu vurgulayan Yılmaz, sigortanın bu kesimler için yalnızca bir maliyet kalemi değil, faaliyetlerin sürekliliğini sağlayan bir güvence unsuru olduğunu söyledi.

HASAR SÜREÇLERİNDE YENİ ADIMLAR

SEDDK tarafından 17 Ağustos 2026 tarihinde yayımlanan 2026/27 sayılı Genelge ile Sigorta Suistimalleri ile Mücadele Komitesi ve Çalışma Heyeti’nin oluşturulduğunu hatırlatan Yılmaz, suistimallerin sistematik biçimde ele alınması ve kurumlar arası koordinasyonun güçlendirilmesinin sektör açısından önemli olduğunu ifade etti. SEDDK’nın haziran ayı sonunda yasa dışı hasar takibine yönelik aldığı tedbirler ile motorlu araç sigortalarında tazminat süreçlerine ilişkin düzenlemelere de değinen Yılmaz, yetkisiz kişi ve yapıların hasar süreçlerine müdahalesinin sınırlandırılmasının önemine dikkat çekti. Yılmaz, hasar yönetiminin şeffaf, izlenebilir ve yetkili kişiler üzerinden yürütülmesinin sigortalının güvenini ve sektörün itibarını güçlendireceğini belirtti. 23 Temmuz 2026 tarihinde Sigortacılık Destek Hizmetleri Hakkında Yönetmelikte yapılan değişikliğe de değinen Yılmaz, teknoloji ve dış hizmet kullanımının arttığı bir dönemde sigortacılık faaliyetinin asli unsurları ile destek hizmetleri arasındaki sınırların açık olması gerektiğini söyledi. Yılmaz, dijitalleşmeden yararlanılırken acentenin mevzuattan kaynaklanan yetki ve sorumluluk alanının korunması gerektiğini vurguladı.



AFET SİGORTALARINDA YENİ DÜZENLEMELER

Afet sigortaları alanındaki düzenlemelere değinen Yılmaz, Zorunlu Deprem Sigortası Genel Şartlarında değişikliğe gidildiğini ve Doğal Afet Sigortaları Kurumu’nun çalışma esaslarına ilişkin yönetmeliğin 29 Ağustos 2026 tarihinde güncellendiğini belirtti.
Bu düzenlemelerin yalnızca teknik mevzuat değişiklikleri olarak görülmemesi gerektiğini ifade eden Yılmaz, bunların afet sonrası ekonomik dayanıklılığın ve sigortalılık bilincinin güçlendirilmesine yönelik çalışmaların bir parçası olduğunu söyledi. Yılmaz, doğru teminatı anlatan, poliçenin devamlılığını takip eden ve hasar anında sigortalının yanında olan acentenin rolünün vazgeçilmez olduğunu vurguladı.
Alo 193 Sigorta Hasar İhbar ve Şikâyet Hattı ile Ortak Hasar İhbar Merkezi’nin 1 Eylül 2026 itibarıyla trafik ve kasko sigortalarındaki hasar ihbarları için devreye girdiğini hatırlatan Yılmaz, uygulamanın bildirimlerin ortak bir merkez üzerinden alınarak ilgili sigorta kuruluşuna yönlendirilmesi bakımından önemli olduğunu söyledi.
Alo 193’ün yalnızca yeni bir telefon hattı olarak görülmemesi gerektiğini belirten Yılmaz, bir sistemin hasar ihbarını alıp dosyanın açılmasını sağlayabileceğini ancak sigortalının poliçe kapsamını, gerekli belgeleri, eksper sürecini ve haklarını anlamasına yardımcı olmanın farklı bir uzmanlık gerektirdiğini ifade etti.
“Hasar ihbarı ile hasar danışmanlığı aynı şey değildir” diyen Yılmaz, yeni uygulamanın acentenin rolünü azaltan değil, doğru kurgulandığında danışmanlık kapasitesini güçlendiren bir yapıya dönüşmesi gerektiğini belirterek, “Teknoloji işlemi hızlandırabilir; ancak güveni ve doğru yönlendirmeyi tek başına oluşturamaz” dedi.

Sigorta sözleşmesinin içeriği ile ilgili bazı sorunlar

Sigorta sözleşmesi birçok hükümden oluşan karmaşık bir sözleşmedir. Belirli bir malı (mesela bir işyerini, konutu, makineyi) veya bir faaliyetin sürdürülmesinden doğabilecek (mesela motorlu aracı trafiğe çıkarmış bulunma ya da avukatlık veya hekimlik mesleğinin icra edilmesi nedeniyle söz konusu olabilecek) sorumluluğu sigorta koruması altına alan sigorta sözleşmeleri sigorta ettirenler açısından uzun ve anlamı kolay kavranamayacak hükümler içeren metinlerdir.

Sözleşmeler hukukunda ana kural, bir sözleşmenin tarafların karşılıklı ve birbirine uygun irade açıklamaları ile kurulması ve yalnızca üzerinde anlaşılan hususlar bakımından bağlayıcı olmasıdır.

Ülkemizde bağıtlanan sigorta sözleşmelerinin büyük çoğunluğu sigortacı (onu temsil eden şirket görevlisi veya acente ya da acente görevlisi) ile çabuk ve yüzeysel bir anlaşma sonucunda yapılmakta veya yapılmış sayılmaktadır. Mesela içinde yaşadığı konutu sigortalatmak isteyen ve bu amaçla sigortacıya veya acentesine başvuran bir sigorta ettirenle sigortacı arasında, birçok durumda yalnızca o konuta ilişkin bir poliçe düzenlemeye imkân veren ayrıntılar (konutun bulunduğu binanın hangi sene hangi malzeme kullanılarak inşa edildiği, yüz ölçümü ve adresi, hangi katta olduğu, vb.) konuşulmaktadır. Bunları öğrenen sigortacı yaptığı değerlendirmede sigortalamaya engel bir hal olmadığını saptarsa primi bildirmekte ve eğer sigorta ettiren bu primi ödemeyi kabul etmekte ise sigorta sözleşmesi tamamlanmış olmaktadır. Daha sonra sigortacı TTK 1424(1) uyarınca poliçeyi düzenleyip vermektedir.

Sigorta ettirene verilen poliçe (konut sigortası örneğini sürdürürsek) ön yüzünde sigorta konusu konuta ilişkin ayrıntıları, kaça sigorta edildiğini, primin tutarını ve eğer takside bağlanmışsa taksitlerin ödeme günlerini ve sağlanan teminatların bir dökümünü (mesela yangın, patlama, su baskını, hava aracı düşmesi, gemi çarpması, yer kayması vb.) ve bunların her biri için öngörülen maksimum teminat tutarlarını (sigorta bedellerini) ve ayrıca bu sigortanın hangi sigorta genel ve özel şartlarına tabi olarak yapıldığına ilişkin açıklamayı içerecektir. Poliçenin izleyen sayfaları ise, sağlanan teminatlara (ve birçok halde de ayrıca teminatın hangi durum ve koşullarda devreye girmeyeceğine) ilişkin çok sayıda ayrıntılı hükme yer verecektir. Bu hükümler esas olarak sigorta genel şartlarından ve sigorta özel şartlarından oluşacaktır.

Türkiye'de sigorta genel şartları sigortacılık alanında düzenleme ve denetleme yapmakla görevli olan kamu otoritesi (SEDDK) tarafından belirlenmekte ve yürürlüğe konulmaktadır. Sigorta genel şartları, hukuken Türk Borçlar Kanunu (TBK) m. 20 vd. anlamında "genel işlem koşulu" (çok sayıda benzer sözleşmede kullanılmak üzere önceden oluşturulmuş ve diğer tarafa sunulan hüküm) niteliğini taşımaktadır. Tartışmalı olmakla birlikte, sigorta genel şartlarının sigortacı tarafından tek taraflı olarak hazırlanmış olmaması ve Sigortacılık Kanunu m.11(1) uyarınca sigortacının da (ana içerik bakımından) bu genel şartlara uygun sigorta sözleşmeleri yapma yükümlülüğü altında bulunması, SEDDK'nın hazırladığı genel şartların TBK m.20 ve devamında düzenlenen genel işlem koşullarına ilişkin kurallara tabi sayılmasına engel değildir.

Bu noktada sigorta genel şartları hakkında şu açıklamayı yapmamız gerekir: Kamu otoritesi "kloz" adı altında bazı sigorta genel şartlarına eklenebilecek teminatları da düzenlemiş ve yayınlamış bulunmaktadır. Mesela Yangın Sigortası Genel Şartları ile birlikte kullanılabilen Terör Klozu, Kötü Niyetli Hareketler Klozu, Deprem ve Yanardağ Püskürmesi Klozu vb. ile Mesleki Sorumluluk Sigortası Genel Şartları ile birlikte kullanılabilen Hekim Mesleki Sorumluluk Sigortası Klozu veya Serbest Muhasebeci, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ve Yeminli Mali Müşavir Mesleki Sorumluluk Sigortası Klozu vb. Bunlar da "sigorta genel şartı" niteliğini taşımaktadırlar. Aynı şekilde, sigortacıların "özel şart" olarak poliçelere ekledikleri önceden benzer sözleşmelerde kullanılmak üzere hazırlanmış hükümler de (mesela endüstriyel sigortalarda kullanılan "Münich Re Klozları") hukuken "genel işlem koşulu" sayılacaklardır.

Sigortacı ve sigorta ettiren arasında sigorta sözleşmesi kurmak için karşılıklı yapılan (örtülü veya açık) beyanlar çok sınırlı kaldığı ve sigorta genel ve özel şartlarını çok büyük çoğunlukla kapsamadığı için uygulamada genel işlem koşulu niteliğindeki bu hükümlerin "sigorta sözleşmesi içeriğine nasıl dahil olduğu" üzerinde özellikle durulması gereken tartışmalı bir husus olmaktadır. Bu bağlamda değişik yorumlar yapılabilir.

İlkin, kamu otoritesince yürürlüğe konulmuş sigorta genel şartlarının varlığı ve sigortacıların sigorta sözleşmelerini yasa gereğince (ana içerik itibariyle) bunlara uygun olarak yapması gerektiği sigorta ettirenler tarafından da bilindiği için, sigorta ettirenlerin en azından örtülü iradelerinin bu hükümlerle bağlı olmak yönünde olduğu kabul edilebilir. Çok uzun zamandır ülkemiz uygulamasının bu yönde olduğu ve sigorta genel şartlarının da 1956 tarihli önceki Türk Ticaret Kanunu (TTK) döneminde (bugünkü TTK'na göre) sigorta ettiren ve sigortalıları (özellikle "görev" şeklinde adlandırdığımız sözleşme öncesi sigortacıya tam ve doğru bildirimde bulunma görevi; rizikoyu ağırlaştırmama görevi; rizikonun gerçekleştiğini sigortacıya en kısa sürede haber verme görevi; rizikodan kaynaklanabilecek zararın önüne geçmek ve mümkünse tümüyle önlemek için koruyucu nitelikte önlem alma görevine aykırılık olasılıklarında) yasal düzenlemeye kıyasla daha iyi bir konuma getirmek için onlar lehine hükümlerle donatıldığı anımsanırsa, sigorta genel şartlarının sigorta ettiren ve sigortalılar açısından sakınca taşımadığı sonucuna varılabilir. 1956 tarihli TTK yürürlükte iken (2012 yılı Temmuz ayına kadar) sigorta sözleşmelerinin sigorta genel şartları (ve bunlara ekli klozlar) temelinde kurulmasına ilişkin yazılı olmayan fakat ilgili tarafların itiraz etmedikleri ve bir kuralın uygulamayı belirlediği söylenebilir.

Bununla birlikte, sigortacıların poliçelere eklediği genel işlem koşulu niteliğini taşıyan Münich Re klozları gibi önceden hazırlanmış hükümler bakımından kamu otoritesince yürürlüğe konulmuş sigorta genel şartlarından (ve ekindeki klozlardan) farklı bir sonuca varmak lazımdır. Bunların sözleşme içeriğine dahil sayılacağına ilişkin herhangi bir yerleşmiş anlayış veya uygulama bulunmamaktadır. Dolayısıyla sözleşmeye dahil olacakları konusunda taraflar gereği gibi anlaşmadıkça sigorta ettiren ve sigortalıları bağlamaları söz konusu değildir.

İkinci ve hukuk kurallarına kuşkusuz daha uygun olan yorum, sigorta sözleşmesinin içeriğini borçlar hukuku ve sigorta sözleşmesi ticari veya mesleki gereksinim dışında kalan gereksinimleri için sigorta yaptıran bir tüketici ile kurulmuş bulunuyorsa Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (TKHK) hükümleri çerçevesinde belirlemektir. Türk Borçlar Kanunu'nun (TBK) bütün sözleşmeler hakkında geçerli olan "sözleşmenin nasıl kurulacağına" ilişkin düzenlemesi sigorta sözleşmesi bakımından da geçerlidir. Buna göre taraflar sözleşmeyi kurmaya yönelik iradelerini karşılıklı ve birbirine uygun şekilde (açık veya örtülü şekilde) açıklamış olmalıdırlar (TBK m.1). Sözleşmenin kurulmuş sayılması için tarafların sözleşmenin esaslı noktaları (essentialia negotii) hakkında anlaşmış olmaları yeterlidir (TBK m.2(1)). Ancak taraflar ikinci derecedeki noktalar üzerinde anlaşmaya varamazlarsa, bunları



Türkiye'de sigorta genel şartları sigortacılık alanında düzenleme ve denetleme yapmakla görevli olan kamu otoritesi (SEDDK) tarafından belirlenmekte ve yürürlüğe konulmaktadır. Sigorta genel şartları, hukuken Türk Borçlar Kanunu (TBK) m. 20 vd. anlamında "genel işlem koşulu" (çok sayıda benzer sözleşmede kullanılmak üzere önceden oluşturulmuş ve diğer tarafa sunulan hüküm) niteliğini taşımaktadır. Tartışmalı olmakla birlikte, sigorta genel şartlarının sigortacı tarafından tek taraflı olarak hazırlanmış olmaması ve Sigortacılık Kanunu m.11(1) uyarınca sigortacının da (ana içerik bakımından) bu genel şartlara uygun sigorta sözleşmeleri yapma yükümlülüğü altında bulunması, SEDDK'nın hazırladığı genel şartların TBK m.20 ve devamında düzenlenen genel işlem koşullarına ilişkin kurallara tabi sayılmasına engel değildir.



PROF. DR. SAMİM ÜNAN
samimunan@gmail.com



yargıç tamamlayacaktır. Sigorta sözleşmesinde esaslı noktalar sigorta ettirenin prim ödeme sigortacının da sigorta koruması sağlama yükümlülükleridir. Sigorta koruması sağlama borcunun kapsamına (sözleşmenin esaslı unsuru sayılacak şekilde) nelerin gireceği hususu net değildir. Sigortanın konusu (mal sigortalarında hangi malvarlığı unsurunun sigorta koruması altına alındığı), temin edilen riziko (yangın, hırsızlık vb.) ve sigortacının ödeme yükümlülüğü (para, aynen ifa ve ödeme yükümlülüğünün üst sınırını saptayan sigorta bedeli) esaslı nokta olarak kabul edilebilir.

Buna karşılık, teminat dışında kalan haller, muafiyet, sigorta ettiren ve sigortalıya yüklenen görevler "accidentalia negotii" (ikincil, tali nokta) olarak görülmektedir. Sigortanın süresinin (korumanın hangi tarihe kadar mevcut olacağının) tartışmaya açık olduğu görülmektedir. Sigorta genel şartlarında sözleşmenin esaslı noktalarından çok ikincil noktalar düzenlenmektedir.

Sigorta genel şartlarının ülkemizde tartışmasız biçimde sürdürüldüğü gözlemlenen uygulama çerçevesinde (taraflar bu genel şart hükümlerinin sözleşme içeriği haline geleceğini açıkça kararlaştırmış olmasalar dahi) bağlayıcı olacağı kabul edilirse ikinci noktaların yargıç tarafından belirlenmesi gerekmeyecek ve bunlar için sigorta genel şartlarına bakılacaktır. Buna karşılık sigorta genel şartlarının ancak TBK'ndaki genel işlem koşullarına ilişkin düzenlemeye uyulduğu takdirde bağlayıcı olacağı fikri benimsenirse, o zaman sigorta genel şartlarının (ve genel işlem koşulu niteliğini taşıyan diğer sözleşme hükümlerinin) TBK m.20 vd. gereğince yöntemine uygun olarak sözleşmeye dahil edilmiş olup olmadığını araştırmak lazım gelecektir.

Türk Borçlar Kanunu (TBK) m.20(1) genel işlem koşullarını, "düzenleyenin", ileride çok sayıdaki benzer sözleşmede kullanmak amacıyla, "önceden, tek başına hazırladığı" sözleşme hükümleri olarak tanımlamıştır. Türkiye'de sigorta genel şartları sigortacılar tarafından tek taraflı şekilde hazırlanan metinler olmadığı (bunları kamu otoritesi oluşturduğu) için sigorta genel şartlarının TBK'nun uygulama alanı dışında kalması gerektiği görüşü ileri sürülmüştür. Ancak bu görüşün genel kabul görmediği anlaşılmaktadır.

TBK m.21(1) "yazılmamış sayılma" başlığı altında şu düzenlemeye yer vermiştir: "Karşı tarafın menfaatine aykırı genel işlem koşullarının sözleşmenin kapsamına girmesi, sözleşmenin yapılması sırasında düzenleyenin karşı tarafa, bu koşulların varlığı hakkında açıkça bilgi verip, bunların içeriğini öğrenme imkânı sağlamasına ve karşı tarafın da bu koşulları kabul etmesine bağlıdır. Aksi takdirde, genel işlem koşulları yazılmamış sayılır"

TBK m.21(2) ise "sözleşmenin niteliğine ve işin özelliğine yabancı olan genel işlem koşullarının da yazılmamış sayılacağını" hükme bağlamaktadır. Yazılmamış sayılan bir sözleşme koşulu sigorta ettiren için bağlayıcı değildir. Diğer bir anlatışla (sigorta ettiren bakımından) "geçersiz" kabul edilecektir. Bununla birlikte, sigorta sözleşmesinin diğer koşulları geçerli olmayı sürdürecektir (TBK m.22). Yazılmamış sayılma yaptırımına bağlanan bir diğer hal TBK m.24'te düzenlenmiştir. Buna göre, genel işlem koşullarının bulunduğu bir sözleşmede veya ayrı bir sözleşmede yer alan ve düzenleyene tek yanlı olarak karşı taraf aleyhine genel işlem koşulları içeren sözleşmenin bir hükmünü değiştirme ya da yeni düzenleme getirme yetkisi veren kayıtlar yazılmamış sayılacaktır. TBK m.24 ile TTK 1414 uyumlu değildir. TTK 1414 sigortacının "ayarlama şartına dayanarak" primi yükseltebileceğini belirtmektedir. Demek ki ayarlama şartı (sigorta mevzuatına göre) geçerlidir. TBK m.24 ile TTK 1414 arasındaki temel fark, TBK m.24'ün ayrıca işleme gerek olmadan geçersizlik sonucunu öngörmesi buna karşılık TTK 1414'ün sigorta ettirene primin artırılması üzerine fesih hakkı vermesidir. Fakat eğer sigortacı prim artışını dengelemek üzere teminatın kapsamında sigorta ettiren lehine genişletme yapmışsa, sigorta ettiren fesih hakkını kullanamayacaktır.

Sigortacının TBK m.21(1) hükmüne uymuş olması için sigorta genel şartlarını (ve genel işlem koşulu niteliğini taşıyan diğer sözleşme hükümlerini) sigorta ettirene sözleşme öncesinde yazılı olarak vermiş olması gerekir. TBK m.21(1) hükmünü sigorta sözleşmesinde bilgilendirmeye ilişkin özel hükümlerle birlikte değerlendirmek lazımdır. TTK 1423(1) uyarınca (yapılacak) sigorta sözleşmesine ilişkin "tüm bilgiler" hakkında sigorta ettirene yazılı bilgilendirme yapılması gerekmektedir. Dolayısıyla TBK m.21(1)'e göre yeterli olan "genel işlem koşullarının içeriğini öğrenme imkânının sağlanması" (mesela web sayfasına yollamada bulunulması) sigorta mevzuatı bakımından yetersizdir.

Yalnızca tartışılmayan ve sigorta ettiren tarafından kabul edilmeyen genel işlem koşulları değil, fakat ayrıca sözleşmenin niteliğine ve işin özelliğine yabancı olan genel işlem koşulları da geçerli sayılmayacaktır.

TBK m.21(2) araya sıkıştırılan ve kolaylıkla gözden kaçırılabilen (olması gereken yerde bulunmayan sigorta ettirenin aleyhine) sözleşme koşulları ile ilgilidir.

TBK genel işlem koşulu niteliğini taşıyan hükümlerin hangi durumlarda sigorta sözleşmesinin içeriğine dahil edilmiş sayılacağına ilişkin düzenlemesine ek olarak bu hükümlere ilişkin başka sınırlayıcı kurallar da öngörmüştür: TBK m.23 genel işlem koşullarında yer alan bir hükmün, açık ve anlaşılır olmaması veya birden çok anlama gelmesi halinde karşı tarafın lehine yorumlanacağını öngörmektedir.

Bu temel ve genel ilke kısaca "contra proferentem" kuralı olarak isimlendirilmektedir. TBK m.23 "yorum denetimi" ile ilgilidir. Bundan başka "içerik denetimi" başlığı TBK m.25, genel işlem koşullarına dürüstlük kurallarına aykırı olarak karşı tarafın aleyhine veya onun durumunu ağırlaştırıcı nitelikte hükümler konulamayacağını hükme bağlamıştır. Burada söz konusu olan, bir koşulun sözleşme içeriğine dahil edilmiş olup olmadığı değil, geçerli şekilde sözleşme hükmü haline gelmiş olan bir koşulun dürüstlüğe aykırılık nedeniyle geçersiz sayılıp sayılmayacağıdır. TBK m.25 hükmünün sigorta sözleşmelerine uygulandığı hallerde tartışma ve farklı değerlendirmelerin gündeme gelmesi kaçınılmazdır. Teminatı sınırlayan veya bazı koşullara (mesela bazı önlemlerin alınmış olmasına) bağlayan bütün sözleşme hükümleri sigorta ettirenin aleyhinedir. Ancak bunların dürüstlüğe aykırı şekilde sigorta sözleşmesine konulmuş sayılması için hangi kıstaslara baş vurulacağı belirsizdir.

Genel işlem koşulu niteliğindeki sözleşme hükümleri TBK'ndaki kurallara uyulmaması (TBK m.21(1) uyarınca sigorta ettirene bunların içeriğini öğrenme imkânı sağlamaması veya sigorta ettirenin bu koşulları kabul etmiş olmaması) nedeniyle sigorta sözleşmesinin içeriği haline gelmemişse ne olacaktır? Yukarıda altını çizdiğimiz gibi, tarafların sigorta sözleşmesinin esaslı noktaları hakkında anlaşmaya varmış olmaları bu sözleşmenin kurulması için yeterlidir. İkincil noktalar, ilişki bakımından gerekli olduğu ölçüde yargıç tarafından belirlenecektir. Sigorta sözleşmesinde yargıcın bunu nasıl yapacağı açık olmayan ve duraksama yaratan bir hususdur. Bu arada eğer ikincil noktalar hakkında yasal düzenleme mevcutsa (mesela görevler hakkında birçok yasa kuralı bulunmaktadır TTK 1435- 1449) bu düzenlemenin uygulanması gerekecektir. Şu halde yargıcın rolü daha çok yasada düzenlenmeyen hususlar bakımından söz konusu olabilecektir.

Bu aşamada ayrıca değinmemizde yarar olduğunu düşündüğümüz bir diğer husus da şudur: TTK 1425(1) "sigorta poliçesinin genel ve varsa özel şartları içereceğini" öngörmektedir. Sigortacının düzenlediği poliçeyi teslim alan sigorta ettiren belirli bir süreyi suskunlukla geçirirse poliçede yazılı olan koşulları kabul etmiş sayılır mı? TTK 1425(2) «poliçenin içeriği teklifnameden veya kararlaştırılan hükümlerden farklıysa, sigorta ettirenin, sigortalının ve lehtarın aleyhine öngörülmüş bulunan hükümlerin geçersiz olacağını" hükme bağlamaktadır. Buna göre tarafların üzerinde anlaşmış olmadığı (sigorta ettirenin aleyhine olan) koşullar sigorta ettirenin itirazına konu olmasalar da onu bağlamayacaktır.

Sigortacının sigorta ettirenin kendisine yaptığı yazılı öneriyi poliçeyi göndererek kabul ettiği hallerde de poliçedeki aleyhe hükümler bakımından sonuç aynıdır. Sigorta ettiren bunlarla bağlı olmayacaktır.

Sigortacının sigorta ettirenle yaptığı anlaşmadan farklı bir poliçe düzenleyip sigorta ettirene ulaştırması acaba sözleşmede (yapılan anlaşmadan değişik olan poliçe hükümleri doğrultusunda) değişiklik yapılmasını hedefleyen bir öneri sayılabilir mi? TTK 1425(2) katı yorumlanırsa farklı hükümler "geçersiz" sayılacak ve bunlara ("değişiklik önerisi olma" dahil) hiçbir sonuç bağlanmayacaktır. Sigorta ettirenin yazılı önerisi (teklifname) üzerine sigortacı öneriden farklı hükümler içeren bir poliçeyi sigorta ettirene ulaştırarak kabul beyanında bulunursa (taraflar esaslı noktalarda anlaşmış oldukları takdirde) sözleşme öneri doğrultusunda yapılmış sayılacak ve öneriden farklı poliçe hükümleri herhangi bir sonuç doğurmayacaktır.

Sigortacının poliçeyi sözleşme önerisi olarak gönderdiği hallerde, eğer sigorta ettiren bu öneriyi kabul ederek sözleşme ilişkisine girerse tarafların poliçede yazılı koşullarla sözleşme kurdukları kabul edilecektir.

Yargıtay'ın bazı kararlarında TTK 1423(2) hükmüne öncelik tanındığı görülmektedir. TTK 1423(2) sigortacının bilgilendirme yükümlülüğünü ihlal etmesi halinde eğer sigorta ettiren sözleşmenin yapılmasına on dört gün içinde itiraz etmezse, poliçede yazılı şartlarla sözleşme kurulmuş olacağını öngörmektedir. Ülkemizde çok büyük çoğunlukla hiç bilgilendirme yapılmadığı dikkate alınırsa, bilgilendirme yükümlülüğüne aykırılığın söz konusu olduğu sigortalarda (bir görüşe göre sözleşme tarihinden değil, poliçenin verildiği tarihten itibaren hesaplanacak)14 günün sonunda sigorta sözleşmesi poliçede yazılı koşullar çerçevesinde bağlayıcılık kazanmış olacaktır.

Kanımızca TTK 1425(2) öncelikle uygulanmalı ve tarafların üzerinde anlaşmış olmadığı koşullar, (bilgilendirmenin yapılmadığı durumlarda) daha sonra TTK 1423(2) aracılığıyla sigorta ettiren için bağlayıcı hale gelmiş sayılmamalıdır.

Bilgilendirmenin (gereği gibi) yapıldığı durumlar ise yoruma açıktır. Hukuken bilgilendirme ayrı, sözleşmenin kurulması ayrıdır. Bilgilendirme sonrasında taraflar bilgilendirme metninden (en azından kısmen) farklı bir anlaşma yapabilirler. Ancak tarafların farklı karara bağladığı hususlar dışında, yapılan (TTK 1423 uyarınca sözleşmeye ilişkin tüm hususları, bu arada sigorta genel şartlarını ve ayrıca genel işlem koşulu niteliğinde olan veya olmayan özel şartları kapsaması gereken) bilgilendirme temelinde sigorta ilişkisine girdikleri yorumu benimsenebilir.



ALİ AKTUĞ
aliaktug@yasamkocutr.com

Özel sağlık sigortacılığında çağdaşlaşma

1989 senesinde sigortacılığa başladığımda o zaman çalıştığım sigorta şirketini sağlık sigortalarındaki pazar payı %65 civarındaydı. Özellikle kurumsal sağlık poliçeleri satıyorduk ve acente referanslarıyla direkt satış ekibimiz biraz ikna biraz da sistemin sağlıklı yürüdüğüne inandırarak bireysel ürünleri de sigortalılarla buluşturuyorlardı. Tabii hem sigorta şirketlerinin hem de kısıtlı sayıda olan anlaşmalı kurumların ürün oluşturma ve yönetme kapasitesi kısıtlıydı. Seneler geçtikçe her kesim kendi kurumunu ilerletti, yönetmelikler, tarifeler, yeni ürünler oluşmaya başladı. Artık başka hizmetleri konuşma zamanı geldi.

Özel sağlık sigortacılığında "özel ürünler" standart ve birbirine benzeyen teminat yapılarının ötesine geçerek hem pazarı büyüten hem de müşteri sadakatini artıran stratejik bir kaldıraçtır. Günümüz sigortacılığında standart "Yatarak + Ayakta" şablonları maliyet baskısı, artan medikal enflasyon ve değişen demografik beklentiler karşısında tıkanma noktasına gelmiştir.

Özel sağlık sigortacılığında özel ürünlerin olması kaçınılmazdır. Klasik sağlık sigortacılığı ürünleri genellikle geniş kitlelere tek tip teminat setleri sunar. Bu durum, risk profili düşük kişilerin yüksek prim ödemesine, riski yüksek grupların ise sistemi zorlamasına neden olur. Özel ürünler; yaş, yaşam tarzı, kronik durumlar, meslek grupları veya dönemsel ihtiyaçlara göre kurgulanmalıdır. "Her şey dahil" paketler yerine; sigortalı adaylarının kendi risk önceliklerine göre ana teminat üzerine ekleyebileceği terzi usulü teminat yapıları sunulmalıdır. Artan özel hastane maliyetleri ve döviz bazlı medikal giderler, tam kapsamlı poliçelerin fiyatlarını geniş kitleler için erişilmez kılmaktadır. Özel ürünler, maliyeti yüksek fakat gerçekleşme olasılığı belirli risklere odaklanarak erişilebilir primlerle sunulabilir. Böylece sigortalanacak kişi gündelik ayakta tedavi giderlerini kendisi üstlenirken, yıkıcı finansal riski sigortaya devreder. Belirli anlaşmalı kurum ağlarıyla sınırlandırılmış veya sadece belirli tıbbi branşları içeren özel ürünler, hem prim seviyesini kontrol altında tutar hem de alt gelir/orta-alt gelir grubunun sisteme girişini sağlar.

Özel ürünlerin içine entegre edilen rutin taramalar, genetik testler, beslenme danışmanlığı, giyilebilir teknoloji entegrasyonu ve kronik hastalık takip programları hem müşteri bağlılığını artırır hem de uzun vadede ağır hasar frekansını düşürür. Ayrıca 7/24 online doktor, dijital psikolojik danışmanlık veya evde laboratuvar tetkik hizmetlerini ana unsur yapan özel ürünler, fiziksel hastane ziyaretlerini azaltarak hem müşteri konforu sağlar hem de dosya başı maliyetleri optimize eder.

Özel ürünler, daha önce hiç sağlık sigortası almamış veya yüksek primler nedeniyle sistemden çıkmış kitleleri yeniden ekosisteme çekmek için birer "mıknatıs" görevi görmelidir. Doğum paketleri, tüp bebek özel ürünleri, yurt dışı eğitim/seyahat sağlık paketleri gibi hayatın spesifik dönemlerine temas eden ürünler, sigortalı ile ilk teması sağlar. Zamanla bu müşteriler standart veya geniş kapsamlı ürünlere yönlendirilebilir Giriş seviyesindeki özel ürünler, sigorta okuryazarlığını artırarak bireylerin özel sağlık sisteminin konforunu deneyimlemesine imkân tanır. Özel ürünler, karmaşık metinlerden arındırılmış, net, şeffaf ve birkaç tıkla satın alınabilir yapıda tasarlanmalıdır.

Acentelerin veya bankasürans kanallarının yanı sıra; e-ticaret platformları, spor salonları, sağlıklı yaşam uygulamaları veya kurumsal iş ortaklıkları (affinity) üzerinden satılabilecek dinamik ürünler geliştirilmelidir.

Özel sağlık sigortacılığında özel ürünlerin yeri, pazarda "lüks" veya marjinal bir deneme alanı değil; sektörün teknik kârlılığını koruma, maliyet krizini yönetme ve pazar payını genişletme stratejisinin ana sütunlarından biridir.

Başarılı bir özel ürün stratejisi riski ve kitleyi doğru tanımlar, fiyat/fayda dengesini net kurar, önleyici sağlık hizmetlerini odağına alır, sade, anlaşılır ve dijital satışa uygun bir operasyonel altyapıyla desteklenir.

Geleceğin kazanan sigorta şirketleri, herkes için aynı olan devasa paketleri satanlar değil; bireyin yaşam evresine, bütçesine ve spesifik riskine tam uyum sağlayan özel ve kıvrak ürünleri portföyüne doğru oranlarla entegre edebilenler olacaktır.

TEKNOLOJİ

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



Jensen Interceptor GTX 960 beygir güç sunuyor

Jensen, 1966-1976 yılları arasında üretilen Interceptor'ın ardından piste özel geliştirilen Interceptor GTX'i tanıttı. 6,8 litrelik V8 motoruyla 960 beygir güç üreten otomobilin gücü 1.200 beygire kadar çıkarılabiliyor. Altı vitesli sıralı şanzımana sahip GTX, aerodinamik parçaları sayesinde 350 kg'ın üzerinde yere basma kuvveti üretiyor. Yüksek performansın yanı sıra yol tutuş ve sürüş dinamiklerine odaklanan model, klasik Intercaptor'ın karakterini modern mühendislikle buluşturuyor.



Galaxy Z Fold8 taşınabilirliğe odaklanıyor

Samsung, Galaxy Z Fold8 ile katlanabilir telefon serisinin tasarım yaklaşımını değiştirdi. Şirket, seriyi Galaxy Fold8 ve Fold8 Ultra olmak üzere iki farklı modele ayırırken standart Fold8'i taşınabilirlik, ergonomi ve günlük içerik tüketimine odaklanan bir seçenek olarak konumlandırdı. Fold8 Ultra ise büyük ekran ve üretkenlik odaklı kullanımı serinin ayrı bir seçeneği olarak sürdürüyor.

Ray-Ban Meta artık Türkçe çeviri yapabiliyor

Ray-Ban Meta akıllı gözlüklerin gerçek zamanlı canlı çeviri özelliğine v26 güncellemesiyle Türkçe dil desteği eklendi. Güncellemeyle birlikte Türkçenin yanı sıra Arapça, Japonca, Korece, Mandarin, Rusça ve Yunanca dahil 14 yeni dil canlı çeviri kapsamına alındı. Böylece akıllı gözlükler üzerinden farklı dillerde gerçekleştirilen konuşmalar gerçek zamanlı olarak çevrilebiliyor.





Xiaomi CyberDog farklı görevler için programlanabiliyor

Xiaomi'nin geliştirdiği CyberDog, yapay zekâ kamerası, balık gözü kamera, ultrasonik sensör ve ToF sensörüyle çevresini algılayabiliyor. 3,2 m/s hıza ulaşabilen robot köpek, IP52 sertifikası sayesinde yağmur altında da çalışabiliyor. Açık kaynaklı yapısıyla farklı görevler için programlanabilen CyberDog, hareket kabiliyeti sayesinde ters takla atabiliyor ve iki ayağı üzerinde durabiliyor.



Ultrand T08 ve X5 Türkiye pazarına girdi

Çinli Ultrand, T08 pick-up ve X5 ticari modeliyle Türkiye pazarına giriş yaptı. T08, 160 beygir güç ve 420 Nm tork üreten 2,3 litrelik turbo dizel motor, 8 ileri otomatik şanzıman ve 4×4 seçeneği sunuyor. X5 ise 85 beygirlik 1.298 cc benzinli motor, 5 ileri manuel şanzıman ve bin 200 kg taşıma kapasitesiyle şehir içi kullanıma odaklanıyor. Araç, kompakt yapısı ve taşıma kapasitesiyle şehir içi kullanımda pratik bir seçenek olarak öne çıkıyor.



MOVA robotlara dokunma duyusu kazandırıyor

MOVA, IFA 2026'da 22 yeni ürün ve 15 teknolojisini sergiledi. Tanıtılan TactiPercept sistemi, 128 basınç sensörü ve esnek tampon yapısıyla robot süpürgelerin temas ettikleri yüzeyleri algılamasına imkan tanıyor. Marka ayrıca robotik kola sahip AstraX çim biçme robotunu tanıttı. AstraX; çim biçmenin yanı sıra engelleri kaldırabiliyor, meyve toplayabiliyor ve belirlenen alanları sulayabiliyor.

Gemini'ya Lyria 3.5 desteği geldi

Google, müzik üretimine yönelik geliştirdiği Lyria 3.5 yapay zekâ modelini Gemini uygulaması ve Gemini API'a entegre etti. Google DeepMind tarafından geliştirilen model, önceki Lyria 3'e kıyasla daha karmaşık melodiler oluşturabiliyor ve verilen komutları daha iyi takip edebiliyor. Lyria 3.5 ayrıca şarkı sözü üretimi, vokallerde gerçekçilik ve telaffuz konusunda da geliştirmeler sunuyor.



iPhone Duo'nun ekranı 10 katmandan oluşuyor

Apple'ın katlanabilir telefonu iPhone Duo, 7,6 inçlik iç ekranında ultra ince 10 katmanlı bir yapı kullanıyor. 120 Hz yenileme hızına sahip Super Retina XDR panelin üstünde ve altında yüksek mukavemetli esnek cam bulunurken, titanyum destek katmanı ekranın düz kalmasına yardımcı oluyor. Nano-texture kaplama yansımaları azaltırken özel yapıştırıcılar da katlanma sırasında katmanların hareket etmesini sağlayarak katlanma izini en aza indiriyor.



SEDDK: Hasar çetelerine karşı mücadele tüm hızıyla sürüyor

Hasar tazmin süreçlerini iyileştirme çalışmaları kapsamında hayata geçirilen düzenlemeleri ve iyileştirme çalışmalarını içeren yeni bir basın duyurusu yayımlayan SEDDK, açıklamasında sigortacılık ve hasar tazmin uygulamalarında sigortalıları mağdur edenlere karşı yürütülen çok katmanlı tedbir planının, illegal yapıların tamamı sektörden tasfiye edilene kadar kararlılıkla sürdürüleceğini belirtti. Kurum duyurusunda şu ifadelere yer verdi: "Trafik kazaları sonrası hasar tazmin süreçlerinin en hızlı ve adil bir şekilde sonuçlandırılmasını sağlamak ve vatandaşlarımızı mağdur eden illegal yapıları engellemek maksadıyla Kurumumuzca mevzuat, uygulama ve teknoloji alanlarında gerçekleştirilen iyileştirme çalışmaları kapsamında;

- Ekspertiz hesaplamalarının gerçek zarar ilkesine göre standartlaştırılması,
- Kazaya en uygun eksperin otomasyonla görevlendirilmesi (Akıllı Eksper Atama Sistemi),
- Hasar takibinin usul ve esaslarının yeniden belirlenmesi,
- Değer kaybı tazminatı için ilave başvuru şartının kaldırılması,

Alo 193 Ortak Hasar İhbar Hattının (OHİM) açılması konularındaki tedbirlerimiz son 9 ayda art arda hayata geçirilmiştir.

Denetim tarafında ise, Kurumumuzca hasar tazmin süreçlerini istismar eden illegal yapıların sektörün her kesimine sirayet etmiş tüm unsurlarına yönelik kapsamlı bir inceleme yürütülmüş ve suç teşkil ettiği değerlendirilen faaliyetlerle elde edilen milyarlarca lira haksız kazanca dair tespitler raporlaştırılarak adli mercilere intikal ettirilmiştir. Kurumumuz, sigortacılık ve hasar tazmin uygulamalarında vatandaşlarımızı mağdur edenlere karşı yürüttüğü çok katmanlı tedbir planını bu tür illegal yapıların tamamı sektörden tasfiye edilene kadar kararlılıkla sürdürecektir."

COP31'de sigortanın iklim direncindeki zorunluluğu ele alınacak

Birleşmiş Milletler Çevre Programı (UNEP) ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 13-14 Kasım 2026 tarihlerinde Antalya'da düzenlenecek BM İklim Değişikliği Konferansı kapsamında, Insurance House'da COP31 Küresel Sürdürülebilir Sigorta Zirvesi'ni ortaklaşa düzenleyecek. "İklim Direncinin Zorunluluğu" temasıyla gerçekleştirilecek zirve; küresel sigorta ve finans liderlerini, iş dünyasını, politika yapıcıları, düzenleyici kurumları, BM kuruluşlarını, akademi temsilcilerini ve sivil toplum kuruluşlarını bir araya getirecek.

Katılım Emeklilik'in 18 yaş altı BES sözleşme sayısı 207 bini aştı



Okula dönüş dönemi, çocukların eğitim ve gelecek planlarının yeniden gündeme geldiği bir dönem olurken, ebeveynlerin uzun vadeli finansal planlamaya ilgisi de artıyor. 18 yaş altı BES, çocukların daha erken yaşta birikimle tanışmasını sağlarken devlet katkısı ve uzun vadeli yatırım getirilerinden yararlanma imkânı sunuyor. Katılım Emeklilik de Erken BES planıyla çocukların doğumdan itibaren BES sistemine dahil edilebilmesine olanak sağlıyor. Şirketin 18 yaş altı BES sözleşme sayısı 207 bini aştı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, erken yaşta BES'e başlamanın sunduğu zaman avantajının yanı sıra devlet katkısının da uzun vadeli birikimi destekleyen önemli unsurlardan biri olduğuna dikkat çekerek şunları söyledi: "BES'te birikim yapan katılımcılar için devlet katkısı da birikimin önemli unsurlarından biri. %20 devlet katkısı, katılımcının kendi ödediği katkı paylarına ek bir avantaj sağlıyor. Düzenli katkı payı, devlet katkısı ve fonların yatırım performansının uzun vadeli etkisi bir arada değerlendirildiğinde ise erken başlamanın önemi daha da belirginleşiyor."

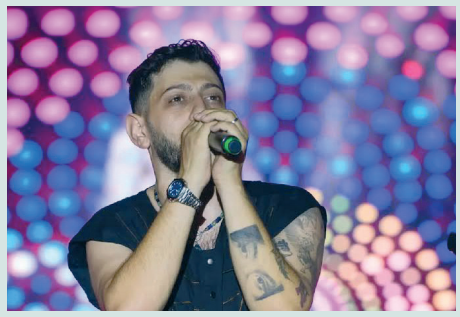


DR. MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Ekonomik dalgalanmalarda sigorta sektörü için risk ve belirsizlik...

EKONOMİK belirsizliğin kendisi uzun süreli ve yüksek düzeyde olduğunda, sigorta şirketleri de bu belirsizliğin dışında kalamaz. Çünkü sigorta şirketleri üstlenilen riskin yönetilebildiği bir sistem içinde rol üstlenmektedir. Sigortaya ilişkin kullanılan birçok kavram içinde yer alan belirsizlik ve risk tanımlarının ayrımının daha net açıklamasını Amerikalı iktisatçı Frank Knight, 1921 yılında "Risk, Uncertainty and Profit" adlı çalışmasında yapmıştır. Knight; belirsizlik ve risk arasındaki ayrımı riskin belirli bir olayla ilgili karar verilmesi gereken bir durum olduğunu ve bu olasılık dağılımının bilindiğini, belirsizliğin ise olasılık dağılımının bilinmediği bir durum olarak değerlendirmiştir. Knight aynı zamanda belirsizliğin riski kapsadığını, riski ise ölçülebilen ve sigorta edilebilen bir belirsizlik olarak tanımlamıştır. İşte bu nedenle ekonomiyi yakından etkileyen değerlerin "enflasyon, faiz oranları, döviz kurları, ekonomik büyüme, finansal piyasa oynaklığı ve tüketici güvenindeki değişimler" aynı anda sigorta sektörünün hem gelirlerini hem de maliyetlerini etkileyebilir. Bu nedenle Türkiye'de sigorta sektörünün geleceğine yönelik varsayıma dayalı yaklaşımlarda bulunurken yalnızca "prim üretimi ne kadar arttı?" sorusuna değil, "bu büyümenin ne kadarı reel, ne kadarı fiyat artışlarından kaynaklanıyor, sektör bu büyümeyi ne ölçüde sürdürülebilir kâra dönüştürebiliyor ve faaliyet kaynaklı karlılığın değeri nedir?" sorularına odaklanmak gerekir. TSB verilerine göre 2025 yılında sigorta sektörünün toplam prim üretimi %46 artarak yaklaşık 1,2 trilyon liraya ulaşmış, sektörün toplam aktifleri ise %68 artışla 3,8 trilyon lira seviyesine yükselmiştir. Bununla birlikte sigorta penetrasyon oranının %2,62 düzeyinde kalması, sektörün Türkiye ekonomisi içerisindeki potansiyelinin hâlâ ertelenen birer değer olarak kaldığı ve üretim kaslarının gerçek anlamda kullanılmadığını göstermektedir. Başka bir ifadeyle, Türkiye'de sigorta sektörü nominal olarak hızla büyürken, sigortalılık kültürünün ve sigortanın ekonomik yapı içerisindeki ağırlığının aynı hızda derinleştiğini söylemek mümkün değildir. Nedenine aşağıdaki şekilde açıklama getirmek mümkündür. Herkesçe bilinen en önemli risklerden biri yüksek enflasyonun yarattığı teknik ve finansal uyumsuzluktur. Enflasyon yalnızca poliçe fiyatlarını artırmaz; aynı zamanda araç, yedek parça, sağlık hizmetleri, işçilik, inşaat, enerji ve diğer hasar maliyetlerini de yükseltir. Sigortacı açısından sorun, poliçe düzenlendiği tarihte hesaplanan prim ile hasarın gerçekleştiği tarihteki gerçek maliyet arasındaki farkın büyümesidir. OECD'nin küresel sigorta piyasasına ilişkin 2025 değerlendirmesinde de enflasyon ve faiz oynaklığı, sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu başlıca makroekonomik riskler arasında gösterilmektedir. Özellikle yüksek enflasyonun oto kaza ve sağlık sigortalarında hasar maliyetlerini artırarak teknik marjları sıkıştırabileceği vurgulanmaktadır. Türkiye'de bu sorun daha da önemli hale gelmektedir. Çünkü yüksek enflasyon ortamında "prim artışı" ile "reel sektör büyümesi" aynı şey değildir. Örneğin bir branşta primlerin %40 artması ilk bakışta güçlü bir büyüme gibi görünse de aynı dönemde hasar maliyetleri ve operasyonel giderler %45-50 artıyorsa sektör gerçekte büyümemiş, yalnızca ekonomik değerleri nominal olarak daha yüksek rakamlarla ifade etmeye başlamış olabilir. Bu nedenle gelecekte sektör performansının değerlendirilmesinde prim üretiminden çok reel prim büyümesi, hasar/prim oranı, teknik kârlılık ve sermaye yeterliliği daha fazla önem kazanacaktır.İkinci önemli risk faiz ve finansal piyasa oynaklığıdır. Sigorta şirketleri yalnızca poliçe satarak gelir elde eden kuruluşlar değildir; topladıkları primlerin önemli bir bölümünü finansal varlıklarda değerlendirirler. Dolayısıyla faiz oranlarındaki değişimler ve finansal piyasa dalgalanmaları şirketlerin yatırım gelirlerini, varlık değerlerini ve bilanço dengelerini doğrudan etkileyebilir. Uluslararası Sigorta Denetçileri Birliği. (IAIS)'in 2026 değerlendirmesi ise, enflasyonist baskılar, jeopolitik gerilimler ve yüksek kamu borçlarının sigorta şirketlerinin bilançoları ve iş modelleri üzerinde yeni baskılar oluşturduğuna dikkat çekmektedir. Ancak burada Türkiye örneklemesinde dikkat değer bir paradoks (çelişki) ortaya çıkmaktadır: Yüksek faiz kısa vadede sigorta şirketlerinin yatırım gelirlerini destekleyebilirken, aynı yüksek faiz ortamı ekonomik faaliyetleri, kredi talebini, yatırımları ve hane halkının harcanabilir gelirini baskılayarak sigorta talebini zayıflatabilir. Dolayısıyla faiz artışı sektör için aynı anda hem fırsat hem de risk yaratabilmektedir.

DİJİTAL MÜZİK LİSTELERİ



BURAK BULUT: 'Ah Be Manolya' ile listenin en üst sırasında yer alan sanatçı Kurtuluş Kuş ile birlikte çıkardığı 'Sevmedim Deme' ve 'İçime Ata Ata' şarkılarıyla Türk müzik piyasasında güçlü bir çıkış yakaladı. Bulut, 47. Pantene Altın Kelebek Ödülleri'nde 'En İyi Çıkış Yapan' ödülünü kazandı.

YERLİ

1. Ah Be Manolya - **Burak Bulut**
2. Toz Pembe - **Manifest**
3. Gamsız Hayat - **Candan Erçetin**
4. Ara Beni - **Hadise**
5. Bana Ne Bu Sevdalardan - **Ezhel**
6. Ha Leylim - **Mabel Matiz**
7. Döndüm - **Bora Duran**
8. Gidişat - **Tan Taşçı**
9. Beyaz - **Ebru Gündeş**
10. Selam - **Ersay Üner**

Kaynak: Spotify



DUA LIPA : Dünya çapında büyük bir üne sahip, Kosova asıllı İngiliz şarkıcı ve model, kariyeri boyunca birden fazla kez Grammy ve Brit ödülü kazandı. Pop ve dans pop türündeki şarkılarını kimi zaman nostaljik esintilerle harmanlayarak kendisine özgü bir tarz ortaya koyuyor.

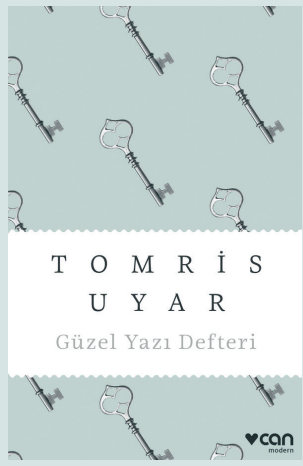
GLOBAL

1. Training Season - **Dua Lipa**
2. Fever Dream - **Alex Warren**
3. New Religinon - **Bebe Rexha, Faithless**
4. Amercan Girls - **Harry Styles**
5. Abracadabra - **Lady Gaga**
6. Mr. Know It All - **Teddy Swims**
7. Beautiful Things - **Benson Boone**
8. bloodstream - **Alyssa Grace**
9. Dancing In The Flames - **The Weeknd**
10. New Heart- **Crash Adams**

AKTÜEL / KİTAP

Güzel Yazı Defteri Tomris Uyar

Sonbahar, bir kalakalma, sokaklarda kışa doğru bir koşuşturma, Mağazaların donuk ışıkları renkleri bulandırıyor, kaldırımları loşlaştırıyor. Kent, daha kendi mevsiminin rengini bulamadı...Tomris Uyar'ın son öykü kitabı Güzel Yazı Defteri, ilişkilerdeki arzu, kırılma ve yılların biriktirdiği duyguları çok katmanlı bir anlatıyla ele alıyor. Dostluk, aşk ve ihanet etrafında şekillenen bu uzun öykü, bir yemek masasının etrafında buluşmuş dostların birbirleri için ifade ettikleri anlamları, insan ilişkilerinin karmaşık taraflarını görünür kılıyor. Tomris Uyar'ın öyküsüne paralel bir şekilde Ali Arif Ersen'in kitaba özel olarak çizdiği resimlerse Güzel Yazı Defteri'ni daha da derinlikli bir hale getiriyor.



Kara Eylül Sandro Veronesi

1972 yazı... Gigio Bellandi'nin çocuklukla gençlik arasında salındığı, dünyaya ilk kez başka gözlerle bakmaya başladığı yaz. Toscana kıyılarında geçen uzun günler, deniz, plaklar, spor müsabakaları, ilk heyecanlar ve adı konulmamış duygular... Gigio'nun çocuklukla arasındaki mesafe her geçen gün biraz daha açılırken, Münih'te yaşanan ve tarihe Kara Eylül olarak geçen trajedi de dünyanın masumiyetine ağır bir gölge düşürmek üzeredir. O yazdan sonra hiçbir şey eskisi gibi olmayacaktır. Strega Ödüllü yazar Sandro Veronesi, Kara Eylül'de bir yaz mevsimini, bir kuşağın hafızasını ve büyümenin kaçınılmaz hüznünü okuru sürükleyen bir incelikle anlatıyor.

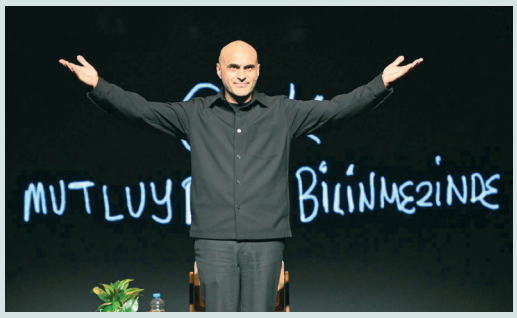


Yitik Bir Kadın Willa Carther

Amerikan edebiyatının en büyük yazarlarından Willa Cather, Yitik Bir Kadın'da bir kadının ve bir dönemin yavaş yavaş silinişini anlatır. Genç Niel Herbert'in hayranlıkla izlediği Marian Forrester, zarafeti, canlılığı ve özgürlüğüyle yaşadığı kasabanın göz kamaştıran simgesidir. Ancak Amerika'nın öncü kuşağı tarihe karışırken, eski değerlerin yerini hırs, çıkar ve yeni bir dünyanın acımasız gerçekleri almaya başlar. Marian'ın yaşamı da bu büyük dönüşümün en çarpıcı aynalarından biri haline gelir. Willa Cather'in en önemli yapıtlarından biri kabul edilen bu roman, kaybedilen masumiyete ve geride kalan dünyanın inceliklerine yazılmış bir ağıt olarak sayfalardaki yerini alıyor.



SERGİ / MÜZE / GÖSTERİM / KONSER



ÇOK TATLI Bİ HİKÂYE - ALPER KUL

İlişkiler, duygular, alışkanlıklar, evlilik, erkeklerin dünyası, kadınların dünyası, arkadaşlıklar, kavga etmek, susmak... "Çok tatlı bi hikâye" kimi zaman kahkaha attıran, kimi zaman insanın boğazında düğüm bırakan, hepimizin bildiği ama pek konuşmadığı bir yere dokunuyor. Oyun, 4 Ekim'de Zorlu PSM'de.



ZAMAN-SIZ-TIME-LESS

Balkan Naci İslimyeli'nin 50 yıllık sanat hayatında zaman, yalnızca geçmişle bugün arasında ilerleyen doğrusal bir süreç değil; çok katmanlı bir deneyimdir. Sanatçının 79'uncu yaş günü anısına hazırlanan "zaman-sız / time-less" sergisi, HB Art Gallery'de 5 Kasım 2026 tarihine kadar sanatseverlerle buluşacak.



MOR VE ÖTESİ - SENFONİK

Türk rock müziğinin özgün temsilcilerinden Mor ve Ötesi, müzikal yolculuğunu çizgisinden ödün vermeden sürdürüyor. Grup; yalnızca müziğiyle değil, toplumsal meselelere duyarlı duruşuyla da Türk müzik sahnesinde özel bir yere sahip. Mor ve Ötesi Senfonik konseri, 9 Ekim'de Zorlu PSM Turkcell Sahnesi'nde.



PROFESYONEL - BÜLENT EMİN YARAR, YETKİN DİKİNCİLER

Dušan Kovačević'in zamansız eseri, Bülent Emin Yarar ve Yetkin Dikinciler'in usta yorumuyla sahnede yeniden kurulan bir hesaplaşmaya dönüşüyor. Eser, 40 yaşlarında bir edebiyat adamı, bir sekreter ve bir gizli polisin süprizlerle dolu soluk soluğa izlenecek hikayesi. Oyun, Zorlu PSM'de.



DENİZAŞIRI: ÖZER KABAŞ VE ZAMANLARI

Denizaşırı: Özer Kabaş ve Zamanları, sanatçı, eğitimci ve yazar Özer Kabaş'ın resimden sinemaya, tiyatrodan tasarıma uzanan çok yönlü pratiğini ve Türkiye'nin kültür tarihindeki yerini Salt Araştırma Özer Kabaş Arşivi'nden derlenen belgeler eşliğinde inceliyor. Sergi, Salt Beyoğlu'nda.



QUICK ART SPACE "AYNI YERDE YOLCULUK" İLE SEZONU AÇIYOR

Maher Holding'in girişimiyle Quick Tower bünyesinde Mayıs 2023'te faaliyete geçen Quick Art Space, 5'inci grup sergisi "Aynı Yerde Yolculuk" ile sezonu açıyor. 29 Eylül-20 Aralık 2026 tarihleri arasında gerçekleştirilecek serginin küratörlüğünü Nergis Abıyeva üstleniyor. Sergide Ayşe Kapusuz, Şebnem Keçeli, Ayça Özkaynak, Erinç Seymen ve İrem Tok'un yapıtları gösteriliyor. Quick Art Space Yönetim Kurulu Başkanı Mine Erdemoğlu'nun geliştirdiği kolektif çalışma ise ziyaretçilerin serginin sunduğu içsel yolculuğa kendi katkılarıyla dahil olmalarını sağlıyor. Kolaj çalışması, ortak bir iz bırakma deneyimi sunuyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Hazan ve hüzün üzerine

GÜFTESİ ve bestesi Şekip Ayhan Özışık'a ait nihavend şarkı şöyle başlıyor;
Yine hazan mevsimi geldi,
Yine yapraklar rüzgarların peşi sıra gidecek.

Evet, yine geldi sonbahar. Paldır küldür, hiç izin falan almadan.
Ne diyordu Murathan Mungan?

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

İnsan en çok Eylül'de anlıyor şairin ne demek istediğini. Yapılacaklar hep çok büyük, üstelik çok fazla ama zaman hep aceleci. Sabun köpüğü gibi kayıp gidiyor avuçlarımızın arasından.
Sonra bir bakıyoruz yapamadıklarımız değil, ertelediklerimiz yoruyor bizi.
Belki de mesele hepsini yapmak değil; azalan zaman içine çok anlam sığdırabilmek. Onun içinde sanatçı olmak lazım.
Beni fersah, fersah aşar.
Ben yine sanatçının, Murathan Mungan'ın duygularıyla devam edeyim. Mungan için Eylül hep geç kalmışlık, biten bir yaz, yetişememe demek.

"Eylül bitiyor sevgilim
Uzun Eylül'ü ömrümüzün
Bir kitap gibi bitiyor."

Cemal Süreya'nın, *"Sonbahar sanattır, diğerleri mevsim"* dediği kadar romantik değil; daha hüzünlü ve biraz da acıtıcı.
Evet, Eylül bir sanattır. Yaz gibi bağırmaz, kış gibi küstürmez.
Ne yaprağın tam yeşil, ne de tam sarı olduğu bir arada kalmışlık...
Tam bir renk cümbüşü.
İşte sanatın başladığı ve zirve yaptığı ay. Onun için diğerleri sadece mevsim, eylül ise tam bir ruh hali. Hazan ve hüzün mevsimi...
O da gelip geçiyor.
Bakalım Turgut Uyar ne demiş bu işe.

Eylül toparlandı gitti işte,
Ekim falan de gider bu gidişle

Yapacak fazla bir şey yok. Şimdi de, güftesi Enis Behiç Koryürek'e, bestesi Erol Sayan'a ait şarkıya kulak verelim.

Geçsin günler, haftalar,
Aylar, mevsimler, yıllar.
Zaman sanki bir rüzgâr
Ve bir su gibi aksın...

Geçsin de, biz geçmeyelim kendimizden.
Herşeyi oluruna bırakalım.
Şimdi Ekim'e bakma zamanı.
Artık ne olursa Ekime...
Hepinize iyi bir kış geçirmenizi temenni ediyorum.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Martı

GEÇTİĞİMİZ günlerde bir öğle arasında hafif bir şeyler yemek için ofisten çıkıp Garipçe'ye gittim. Garipçe Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün Avrupa ayağında eski bir balıkçı köyü. Köprü yapılana kadar ücra ve az bilinen bir yer iken sonrasında epey gözde oldu ama hala şehir gibi olmayan bir yer.

Deniz kıyısındaki restoranlardan birine oturdum, siparişimi verdim ve beklemeye başladım. Sahilin bir metre kadar yukarısında bir terastayım, su hafiften kıyıdaki kayalara vuruyor. Çekilen suyun kayaların üzerinde bıraktığı, güneş altında kurumuş yosunların kokusu beni çocukluğuma götürüyor. Eskiden neredeyse tüm Moda sahili böyle kokardı. Kısmen iyot, kısmen yosunun kendi kokusu. Masalardaki QR kodlu menüler ve müşterilerin cep telefonları olmasa sene 2026 değil 1970'ler olabilirdi kolayca.

Ve o küçük koydaki martılar...Kimi suda avda, kimi kayalarda veya kumsalda dinlenmede.

Değerli bir dostum bir zamanlar "Sen martısın" demişti bana. O ana dek ne kadar uzun, iri, hacimli canlı varsa benzetilen ben şaşırmıştım. "Neden martı?" diye sormuştum. "Özgürlüğe tutkun, bağımsızlığına verdiğin önem" demişti.

Martı farklı kültürlerde farklı şeyleri simgeleyen bir canlı ama bu özgürlük, bağımsızlık vurgusu o günden sonra yer etti bende. Geçenlerde yazmıştım, genelde hep aracımı sonraki gidişime uygun park etmeye çalışırım diye. Bu da bir bağımsızlık, özgürlük arayışı aslında.

Ya da telefonumun, bilgisayarımın şarjının hep belirli bir seviyenin üzerinde olması, eve alışveriş yaparken aldıklarımın günlük gereksinimden daha fazla bir süreyi göz önüne alacak şekilde alınıyor olması, yolculuğa giderken valize kalınacak gün sayısının üstünde kıyafet koymam falan. Öncelikle tedbirli olmak gibi görünebilir ama bence kimseye bağımlı olmamak ve her şeye hazırlıklı olmak aslında.

"Bu akşam ne yiyelim?" sorusu da benzer bir şey bence. Onca saat öncesinden bir şeyi belirleyip ona bağlanmak yerine karnımız acıkınca düşünelim, belki çok farklı bir şey gelir aklımıza ve değişik bir şey yaparız bu sayede.

Konvoy halinde yolculuğu da sevmem, turizm şirketleri ile gidilen gezileri de, "şu saat ile bu saat arasında geleceğiz" deyip 4 saatlik geniş bir aralık beyan eden servis veya kargo şirketlerini de, "yarın bir ara ofisine uğrarım" diyen kişiyi de.

Berbere sabah erkenden giderim, gün boş kalsın diye; kalabalık bir yerde işim varsa onu da sabahtan halletmeyi tercih ederim sonrasında kuyruklarda zaman kaybetmemek için.

Eskiden yola da gün ağarmadan çıkardım gün gitmesin diye ama biraz yumuşadım o konuda.

Bunları yazınca takıntılı gibi düşünebilirsiniz ama değilim. Tek kıstas kimseye bağımlı olmamak, hedefe en hızlı şekilde ulaşırken aynı zamanda tüm olumsuz gelişmelere de hazırlıklı olmak.

Garipçe'ye geri dönüyorum. O öğlen pek kalabalık değildi etraf. Restoran ve kafelerde birkaç kişi, ortalıkta sessiz ve sakince dolaşan köy sakinleri, birkaç araba ve evcil hayvan...Belki hafta sonu olsaydı durum farklı olurdu ama o gün çok huzurluydu ortam.

Özgürlük vardı orada, bağımsızlık da. Sanıyorum doğanın ritmine uyumlu bireylerin normlar ve değerlere uygun davrandığı, bir diğerinin alanına ve haklarına saygılı olduğu her yerde var aslında bunlar. Ne zaman ki ritim bozuluyor, yapay gündem ve öncelikler oluşturuluyor, kaynaklar olması gerektiği gibi dağılmıyor o zaman bağımlılık ve esaretler ortaya çıkıyor.

Richard Bach'ın "Martı" kitabında yazdığı gibi: "Kendin olma özgürlüğün var, gerçek kendin. Hemen ve şu an. O zaman hiçbir şey önünde duramaz..."

Görüşmek üzere,

DİJİTAL FİLM / DİZİ ●●●



Öğretmenler Odası

Yönetmen: İlker Çatak
Oyuncular: Leonie Benesch, Leonard Stettnisch, Eva Löbau, Michael Klammer, Anne-Kathrin Gummich, Rafael Stachowiak, Uygar Tamer, Özgür Karadeniz
Tür: Dram
Platform: TOD

İdealist öğretmen Carla Nowak, çalıştığı okulda peş peşe yaşanan hırsızlık olaylarının ardından gerçeği ortaya çıkarmaya karar verir. Ancak attığı her adım öğrenciler, veliler ve öğretmenler arasındaki dengeleri daha da sarsar. Berlin Film Festivali'nde prömiyer yapan ve Almanya'nın Oscar adayı olan İlker Çatak imzalı Öğretmenler Odası, adalet duygusu ile kurum düzeni arasındaki çatışmayı merkezine alıyor. Film, doğruyu aramanın beraberinde getirdiği ahlaki ikilemleri de sorguluyor.



DRAM / FİLM ●●●

Çıkış Yolu

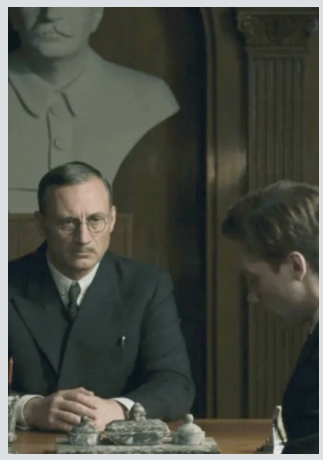
Uzun yıllardır yaşadığı Londra'dan ayrılarak doğduğu Orkney Adaları'na dönen Rona, alkol bağımlılığıyla mücadelesi sırasında geçmişiyle yeniden yüzleşir. Saoirse Ronan'ın başrolünde yer aldığı film, iyileşme sürecini anlatırken doğayla kurulan bağı merkeze alıyor. Amy Liptrot'un kitabından uyarlanan Çıkış Yolu, son dönemin dikkat çeken edebiyat uyarlamaları arasında gösteriliyor. Çıkış Yolu, TOD'da



DRAM / BİLİM KURGU / FİLM ●●●

Mavi İz

Yakın gelecekte geçen filmde hükümet, belirli bir yaşın üzerindeki vatandaşları özel kolonilere göndermeye başlar. Bu uygulamanın kapsamına giren Teresa ise kendisi için çizilen kaderi kabul etmek yerine Amazon boyunca sıra dışı bir yolculuğa çıkar. Gabriel Mascaro'nun yönettiği Mavi İz, distopik atmosferi içinde yaşlanma, özgürlük ve aidiyet kavramlarını sorgulayan bir hikâye anlatıyor. Mavi İz, Netflix'te



DRAM / TARİH / FİLM ●●●

İki Savcı

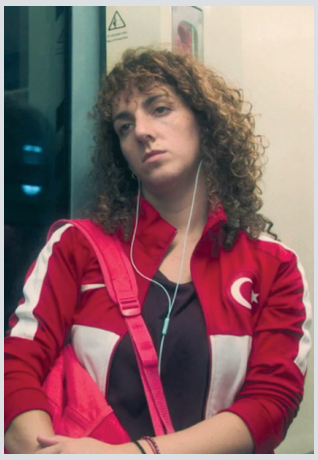
1937 yılında Sovyetler Birliği'nde geçen film, bir mahkûmdan gelen yardım mektubunun peşine düşen genç bir savcının hikâyesini konu alıyor. Gerçeği ortaya çıkarmaya çalışan savcı, kısa süre içinde devlet mekanizmasının karanlık yüzüyle karşı karşıya kalır. Sergei Loznitsa'nın yönettiği İki Savcı, baskı rejimlerinde adalet arayışına odaklanan etkileyici bir dönem filmi. İki Savcı, TOD'da



Aniden

Yönetmen: Melisa Önel
Oyuncular: Defne Kayalar, Öner Erkan, Şerif Erol, Dilan Çiçek Deniz, Ayşenil Şamlıoğlu
Tür: Dram
Platform: MUBI

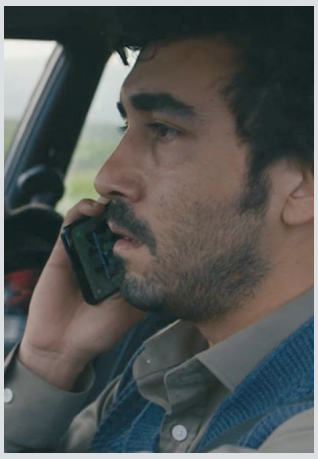
Hamburg'da kurduğu hayatı geride bırakarak kısa süreliğine İstanbul'a dönen Reyhan, bir gün koku duyusunu kaybettiğini fark eder. Sağlığıyla ilgili kaygılar büyürken geçmişiyle yüzleşmeye başlayan Reyhan, şehrin sokaklarında kendi hikâyesinin izini sürer. Defne Kayalar'ın başrolünde yer aldığı, Melisa Önel imzalı Aniden, bir kadının özgürleşme arayışını anlatıyor. Aniden, insanın kendine ait bir hayat kurabilmesinin ne anlama geldiğini sakin ve kişisel bir hikâye üzerinden ele alıyor.



DRAM / FİLM ●●●

Atlet

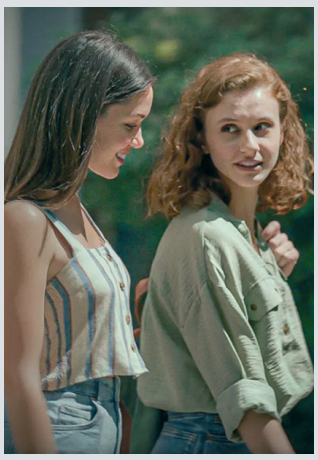
Uluslararası başarının hayalini kuran genç halterci Hatice, hedeflerine ulaşabilmek için bedenini ve geleceğini riske atabilecek kararlarla karşı karşıya kalır. Semih Gülen ve Mustafa Emin Büyükcoşkun'un yönettiği film, spor dünyasının görünmeyen baskılarını genç bir kadın karakter üzerinden ele alıyor. Atlet, başarı arzusu ile kişisel bedeller arasındaki ince çizgiye odaklanan bir hikâye sunuyor. Atlet, TOD'da



DRAM / FİLM ●●●

Bars

Zoolog Emre ve Veysel, soyu tükendiği düşünülen Anadolu parsının izini bulmak amacıyla Anadolu'da uzun bir yolculuğa çıkar. Ancak aradıkları yalnızca bir hayvan değil, aynı zamanda kaybolan bir hafıza ve geçmişle kurulan bağdır. Orçun Köksal'ın ilk uzun metrajlı filmi Bars, doğa ile insan arasındaki ilişkiyi sakin ve şiirsel bir dille anlatırken izleyiciye doğruyu düşündürüyor. Bars, TOD'da



DRAM / FİLM ●●●

Başlangıçlar

Paris'te sürdürdüğü hayatını yarıda bırakarak İstanbul'a dönen Defne, bir sanat galerisinde çalışmaya başlar. Restore edilmesi gereken eski bir tabloyla ilgilenirken kendi geçmişiyle de yüzleşmek zorunda kalır. Ozan Yoleri'nin yönettiği Başlangıçlar, kayıp, aidiyet ve yeniden başlama duyguları etrafında şekillenen modern bir şehir hikâyesi anlatıyor. Başlangıçlar, TOD'da



SEMA TÜFEKÇİLER
sema.tufekciler@yuksektopuklar.org

Eleştirip üretmeyen zihniyetlere psikolojik bir yaklaşım

ELEŞTİRİ, bir kişi, eser ya da konuyu doğru ve yanlışlarını göstererek anlatmak amacıyla yazılan kısa metinlerdir. Sanat, edebiyat, düşünce eserlerini hem öz hem yapı yönünde açıklayan, başarılı ve başarısız ya da değerli ve değersiz yönlerini gösteren, bunları örneklerle somutlayıp belirten yazıdır.

Eleştirmek, asla ve asla ayıplamak, kınamak, lanetlemek, mahkûm etmek, kınamak, açıkça kusur bulmak anlamına gelmez, gelmemelidir.

Kişileri ve yaptıkları eylemleri eleştiri ise içimizdeki negatifliklerin söze ve mimiklere vurumudur bana göre. Genel olarak mutlu insanlar daha az takılır ve daha az olumsuz eleştiride bulunurlar. Eleştirel insanlarla yaşamak özgüveninizi yıpratır. Devamlı hata yapıyor/ yapabilirim hissi yaşarsınız ve kimseye de bir faydası olmaz.

Etrafımızdaki bazı insanlar, siz ne yaparsanız yapın, çıkan sonuca önce bir KULP bulurlar, buna da eleştiri özgürlüğü derler ve buna itiraz edene de "ay hiç eleştiri kaldıramıyorsun" diye de savunma yaparlar.

İş hayatında, sosyal çevremizde ya da topluluklarda sıkça karşılaşılan bu profiller: çok konuşan, çok eleştiren ama hiçbir somut katkı sunmayan bireyler. Bu kişiler çoğu zaman fikir üretme, çözüm önerme ya da risk alarak sorumluluk almak yerine sadece yapılanları eleştirmeyi tercih ederler. Bu davranış biçiminin ardında yatan psikolojik nedenler, bireysel gelişim kadar kolektif başarı açısından da önemlidir.

Bu tür bireylerin temel motivasyonu genellikle kontrol hissini koruma ihtiyacından doğar. Üretmek, fikir ortaya koymak ya da sorumluluk almak; onların nezdinde, beraberinde hata yapma, eleştirilme veya başarısız olma riskini de getirir. Bu riski almak istemeyen birey, daha güvenli bir alana – yani eleştirme pozisyonuna – çekilir. Çünkü eleştirmek, çaba göstermeden "üstte kalma" hissi verir. Konforlu bir alandır ve somut bir sorumluğu yoktur. "Beğenmediysen buyur sen yap" dediğinizde koşarak ortamdan yok olur bu bireyler.

Bir diğer neden ise özgüven eksikliği olabilir. Kendi yeterliliklerinden şüphe duyan kişi, başkalarının çabalarını küçümseyerek kendini geçici olarak değerli hissedebilir. Bu geçici tatmin hali, uzun vadede hem bireyin gelişimini engeller hem de çevresine zarar verir.

Sosyal psikolojide bu durum, "gölgeleme (projection)" ve "savunma mekanizmaları" ile açıklanabilir. Birey, kendi eylemsizliğini veya korkularını fark etmek yerine, dışdünyaya yönelerek eleştiri oklarını başkalarına

Kısadan Hisse ;

- "Eleştirmek kolaydır; üretmek cesaret ister."
- "Sürekli kusur arayan göz, çoğu zaman kendi aynasına bakmaktan kaçınır."
- "Eleştirinin değeri, gösterdiği kusurdan çok sunduğu çözümle ölçülür."
- "Hiçbir şey üretmeyen insanın en kolay üretimi, başkalarının emeğine yorum yapmaktır."



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Sigortacılık ve cool olmak: İmkansız aşk mı?

YENİ neslin çok kullandığı "cool" kavramı üzerine kafa yoruyorum bir süredir. İngilizce'deki bazı kelimeler gibi bunun da Türkçe'de tam karşılığı yok.

Kullanıma göre değişse de genelde kendine özgü bir tarz sahibi, trend belirleyen, cazibe yaratan anlamına geliyor. Bireyler için olduğu kadar şirketler, markalar ve sektörler için de kullanılan bir kavram. Elbette benim kafamı meşgul eden daha çok ikinci kategori.

Zenginlik, lüks, şöhret ya da gösteriş ile pek ilgisi yok. En pahalı kıyafeti giymek, en çok paraya sahip olmak birisini cool yapmadığı gibi, en kârlı olmak ya da pazar lideri olmak da bir şirketi cool yapmıyor.

Cool kavramının daha derin ve biraz da gizemli bir yanı var. Belki de en basit haliyle, insanların dikkatini doğal biçimde çekebilmek ve onlarda "Ben de bunun bir parçası olmak isterim" duygusu yaratabilmek.

Cool olmanın temelinde ne var?

Bence ilk sırada özgünlük. Kendi yolunu, tarzını bulmak. Ardından cesaret geliyor "bunu başka türlü yapabilir miyiz?" diye sormak... Çünkü özgün olmak, çoğu zaman mevcut kuralları sorgulamayı gerektiriyor.

Bir başka unsur da zahmetsizlik. İyi tasarlanmış bir deneyim, kullanıcıya arkasındaki karmaşıklığı hissettirmez. Cool deneyim biraz da budur: Teknoloji, operasyon ve tasarım arka planda çalışır; kullanıcı ise sadece mükemmel deneyimi hisseder.

Cool markalar insanların nasıl yaşadığını, neye önem verdiğini, neleri konuştuğunu ve hangi değişimlerin yaşandığını çok iyi içselleştirir. Sonuçta birçok puzzle parçasının bir araya gelip "cool" bir resim oluşturması gerekiyor.

Ayrıca, cool olmak ile cool görünmeye çalışmak aynı şey değil. Göze sokmanıza gerek kalmadan doğal olarak fark edilmesi gerekiyor.

Fazla çaba gösterdiğiniz, başkasını taklit ettiğiniz veya "bakın ne kadar farklıyız" diye sürekli kendinizi anlatmaya çalıştığınızda o doğal çekim gücü kayboluyor. Gençler yapmacıklığı çok hızlı yakalıyor.

Neden şimdi daha önemli?

Çünkü yeni neslin davranış alışkanlıkları ve bir markayı, ürünü tercih etme sebepleri farklı. Fiyatla değil deneyimle bağlanıyor, anlamla motive oluyor.

Cool olmak sadece basit bir pazarlama aracı, müşteriye dönük bir marka meselesi değil. Şirketin ve sektörün genç yetenekler açısından nasıl göründüğü de çok önemli. Yeni nesilde bir şekilde ilgi ve merak uyandırmanın, onları cezbetmenin yolu buradan geçiyor.

"Bu marka bana ne hissettiriyor?" Bu soruya net ve sağlam cevap veremeyen bir şirket ve sektör, yeni nesil için "cool" olamaz, onların tercih listesinde yer alamaz.

Peki sigortacılıkla ne ilgisi var?

Buraya kadar anlattıklarımız aslında sigortacılıktan oldukça uzak görünebilir. Ama bence çok yakından ilgili.

Renkli yaka yolculuğumda yoğun bir şekilde girişimciler ve gençler ile temas halindeyim. Onların kafasındaki sigorta algısının pek pozitif olduğunu söyleyemem. Gençlere "sigorta sektörü niçin ilginizi çekmiyor" diye sorduğumda aldığım yanıt genelde şu oluyor; "Sigortacılık hiç cool değil, bana hiç cazip gelmiyor"

Sigortacılığın geleceği sadece teknoloji, yeni ürünler veya dağıtım kanalları üzerinden konuşulmamalı. Sektörün önündeki daha temel sorulardan biri şu: Yeni nesil sigortacılığı neden sevsin, merak etsin, sektöre cazip baksın ve hayatının doğal bir parçası olarak görsün?

Türkiye'de sigortacılığın tabana yayılması ve potansiyeline ulaşması için uzun yıllardır farkındalık, güven ve finansal okuryazarlık konuşuyoruz. Bunlar elbette önemli. Ancak yeni nesle ulaşmak için aynı zamanda onların dünyasına girebilmek gerekiyor.

Onların ilgisini kazanmanın yolu da "cool" olmaktan geçiyor. Belki de artık sigortacılığın daha "cool" olması gerekiyor.

Dürüst olalım: Mevcut jenerasyon için bu şansı büyük ölçüde kaçırdık. Hedefimiz yeni nesil olmalı.

"Sigorta ve cool; bu ikisinin birlikte anılması imkansız." Bu ön kabulle yola çıkarsanız elbette imkansız. Ama gerçekten öyle mi? Dünyada dikkat çeken örnekler hiç yok mu? Sektörde neler yapılabilir? Cool olmanın yolları neler?

Bu soruların yanıtlarını merak edenler gelecek sayıyı kaçırmasın...



Yapay zekâ ameliyathaneye girdi

İngiltere'de yapay zekâ ilk kez canlı bir beyin ameliyatı sırasında cerraha gerçek zamanlı destek verdi. University College London tarafından geliştirilen sistem, operasyon sırasında kamera görüntülerini anlık olarak analiz ederek görme sinirleri, damarlar ve diğer kritik yapıların belirlenmesine yardımcı oldu. Böylece cerrahın ameliyat bölgesindeki hassas yapıları daha net biçimde ayırt edebilmesi amaçlandı. Hipofiz tümörü bulunan 48 yaşındaki hastanın tümörü başarıyla çıkarılırken görme yetisi de korundu. Yüzlerce ameliyat videosundan elde edilen görüntülerle eğitilen sistem, yapay zekânın cerrahi operasyonlarda gerçek zamanlı bir destek aracı olarak kullanılabileceğini gösteren örneklerden biri oldu. Bu gelişme ile birlikte yapay zekanın cerrahi alanda gelişimi sürdü.

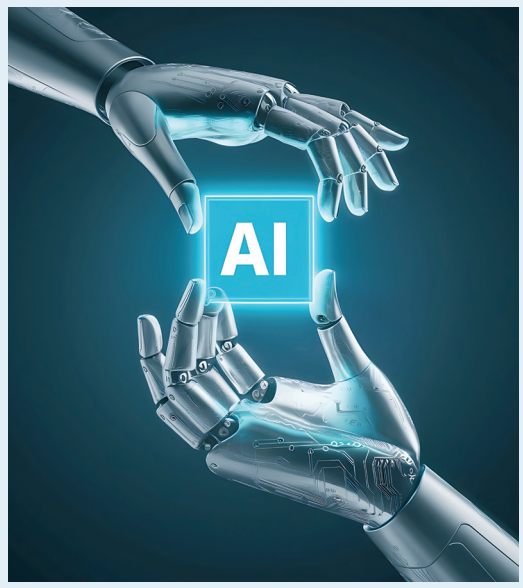
NOT DEFTERİNE YAPAY ZEKÂ DESTEĞİ

iFLYTEK'in IFA 2026'da sergilediği AINOTE 2, 4,2 mm kalınlığındaki E Ink ekranıyla dijital not alma deneyimini yapay zekâ özellikleriyle bir araya getiriyor. Cihaz, konuşmaları 18 dilde yazıya aktarabiliyor ve 14 dil arasında gerçek zamanlı çeviri yapabiliyor. Toplantı sırasında alınan kayıtları otomatik olarak özetleyebilmesi de AINOTE 2'nin öne çıkan yapay zekâ özellikleri arasında yer alıyor. El yazısını 133 dilde dijital metne dönüştürebilen model, böylece hem el yazısıyla not almayı tercih edenlere hem de dijital çalışma araçlarını kullananlara hitap ediyor. Android 14 işletim sistemiyle çalışan cihaz, yapay zekâ özellikleri tek bir dijital not alma cihazında topluyor. Böylece kullanıcılar, notlarını farklı dillerde düzenleyebiliyor ve ihtiyaçlara göre yeniden şekillendirebiliyor.

Çocukların çizimleri hikâyeye dönüşüyor

Luka Kids, çocukların çizim yapmasına yardımcı olan yapay zekâ destekli Drawing Projector'ı IFA 2026'da tanıttı. Çocukların fikirlerini çizime dönüştürmelerine yardımcı olmak üzere geliştirilen cihaz, yapay zekâyı doğrudan yaratıcı sürecin bir parçası haline getiriyor. Drawing Projector, teknolojiyi çocukların yerine üretim yapan bir araç olarak konumlandırmak yerine çizim sürecine destek sağlamayı amaçlıyor. Luka Kids, fuarda Drawing Projector'ın yanı sıra çocukların kitaplarla etkileşimini artırmak üzere geliştirdiği Reading Robot ve Luka AI Cube modellerinin yeni sürümlerini de sergiledi. Böylece marka, yapay zekâyı okuma ve çizim gibi farklı yaratıcı alanlarla buluşturan ürünlerini IFA 2026 ziyaretçileriyle bir araya getirdi.

Yapay zekâda yavaşlama çağrısı



Yapay zekâ modellerinin hızla gelişmesi, teknoloji sektöründe güvenlik tartışmalarını yeniden gündeme taşıdı. Anthropic CEO'su Dario Amodei, gelişmiş yapay zekâ modellerinin yeteneklerinin artırılma hızının düşürülmesi gerektiğini belirterek şirketlere kontrollü ilerleme çağrısında bulundu. Amodei'nin önerisi, güvenlik ve denetim mekanizmalarının teknolojideki gelişime yetişebilmesi için ilerleme hızının azaltılmasını öngörüyor. OpenAI CEO'su Sam Altman, Elon Musk ve Google DeepMind'dan Demis Hassabis de çağrıya destek verirken, Meta CEO'su Mark Zuckerberg ve Nvidia CEO'su Jensen Huang ortak bir yavaşlama yaklaşımına karşı çıktı.

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.

MOTOSİKLET SAHİBİ OLMANIN HAYATTAKİ EN İYİ YOLU!



Primleri motosiklete dönüştüren hayat sigortası

Lüküs Hayat Sigortası, herkes için yepyeni bir motosiklet sahipliği yolu sunuyor.

Primlerini öde, biriken tutarı ister nakit al ister QCAR ayrıcalığıyla borca girmeden direksiyona geç. Bütçen kısıtlıysa aracına ortak ol, dilediğin gibi kullan.

Üstelik %40'a varan vergi avantajı ve yaşam kaybı teminatı da yanında.

- %40'a varan vergi avantajı
- Dilersen ortaklık modeliyle düşük maliyet
- Dilersen aracın tamamına sahip olma fırsatı
- Yaşam kaybı teminatıyla finansal güvence

QCAR MOBİLİTE İŞBİRLİĞİ İLE

QR KODU OKUT, DETAYLARI ÖĞREN

*Şartlar ve koşullar geçerlidir. Araç sahipliği süresi, hedeflenen birikime ulaşılması için ödenen prim tutarına ve seçilen araç değerine göre değişiklik gösterebilir.

QUICK HAYAT