

Sigortacılığın yeni çağı ve yapay zekânın rolü



PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

NeovaNEXT ile
dijital dönüşümde
yeni dönem

Allianz Türkiye'den
yapay zekâ ile 100
milyon provizyon

Anadolu Sigorta,
güçlü büyümesini
sürdürüyor

Rahat bir emeklilik
büyük fark yaratır.
**Bireysel Emeklilik
Birikimi fark yaratır.**



ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Özlem Bayburs
obayburs@akilliyasamdergisi.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVASYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

Erişim Medya Radyo Televizyon
ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı
Cad. Hasırcıbaşı
Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul
Tel: 0216 550 10 61/62

BASKI

Plusone Basım Matbaa Ambalaj
ve Reklam San. Tic. Ltd.
100. Yıl Mah. Massit Matbaacılar
Sit. 3. Cadde No: 221
34204 Bağcılar / İstanbul
Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com

editör



Yapay zekâ çağında sigortacılığı yeniden düşünmek

Bu sayımızda sizleri, sigorta sektörünün inovasyon odaklı ilk ve tek ödül programı olan Smart Insurance Awards töreni kapsamında geçen ay düzenlediğimiz, sektörün geleceğinin tartışıldığı önemli bir panelin ayrıntılarıyla buluşturuyoruz: “InsurTech 2.0: Teknoloji ve İnovasyonla Sigortacılığın Geleceğini Şekillendirmek”.

Sektörde dijital dönüşümün sınırlarının ve yapay zekânın rolünün derinlemesine ele alındığı bu panelden

aktardığımız notlardan umarız siz de ilham alır ve sektördeki dönüşüm yolculuğunuzda fayda sağlarsınız.

Dergimizde ayrıca, sigorta ve sağlıkta yapay zekâ uygulamalarına dair somut örnekler de bulacaksınız: Allianz Türkiye’nin Smart STP sistemiyle sağlık sigortası poliçeleri için 100 milyon provizyonu otomatik olarak yönetmesi, Neova Sigorta’nın NeovaNEXT stratejisiyle yapay zekâyı kurum genelinde stratejik bir kaldıraç olarak konumlandırması, Türkiye Yapay Zekâ Zirvesi ve Opinion AI’nın “doktor - AI - hasta” üçgeniyle sağlıkta insan merkezli bir dönüşüm modeli...

Bu sayımız, yapay zekânın yalnızca teknolojik bir yenilik değil; adalet, güven, verimlilik ve insan odaklı bir dönüşüm aracı olduğunu gösteriyor. Tartışılan fikirler ve somut uygulama örnekleri, sigorta ve sağlık sektörlerinde yapay zekâyla geleceğin nasıl şekillendiğine dair bir perspektif sunuyor.

Unutulmamalı ki teknolojiyi anlamlı kılan insan dokunuşudur. Yapay zekâ sistemleri ne kadar gelişirse gelişsin, sigortacılığın özünde insan hayatına değer katmak, güven ve adalet üretmek var. Bizim için bu dönüşümün en heyecan verici yanı da tam olarak bu: İnsanın merkezde kaldığı, teknolojinin ona güç verdiği bir gelecek inşa etmek.

Bu arada Mastercard PSM Awards için başvuru süreci de tamamlandı. Sekizincisini düzenlediğimiz yarışmanın bu yılki teması “SİNOVASYON: Sinerji + İnovasyon”. Bu platformda ödül kazanmak yalnızca bir başarı değil, aynı zamanda geleceğe iz bırakmak anlamına geliyor. Kim bilir, belki de bir sonraki hikâyenin kahramanı siz olursunuz!

İyi okumalar.

Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

KASIM 2025



14

KAPAK

Sigortacılığın yeni çağı ve yapay zekânın rolü

“InsurTech 2.0: Teknoloji ve İnovasyonla Sigortacılığın Geleceğini Şekillendirmek” panelinden sektörün geleceğine yön verecek mesajlar çıktı. Agentic AI, sigorta süreçlerini sadece hızlandırmakla kalmıyor, aynı zamanda insana daha katma değerli işler yapması için alan açıyor. Kurumsal otomasyon ve yapay zekâ, operasyonel verimlilikte 10 kat etki yaratma potansiyeli taşıyor. Dinamik fiyatlama motorlarına geçiş, maliyetleri düşürürken risk paylaşımını daha adil hale getiriyor...

35 KAYHAN ÖZTÜRK



12

NeovaNEXT ile dijital dönüşümde yeni dönem

Neova Sigorta, “NeovaNEXT” adını verdiği yeni stratejisiyle yapay zekâyı kurum genelinde stratejik bir kaldıraç olarak konumlandırıyor.



20

Anadolu Sigorta, güçlü büyümesini sürdürüyor

22

Anadolu Hayat Emeklilik'ten yüzde 104 kâr artışı

24

Allianz Türkiye'den yapay zekâ ile 100 milyon provizyon

26

MAPFRE Sigorta, ana sermayedarıyla güven tazeledi

28

Türkiye Sigorta, 2024 yılı kârını ilk 9 ayda aştı

30

AXA CEO'sundan mesaj var: “Yatırımlarımız devam edecek”

32

Sigorta destekli konut üretme dönemi başladı

34

Yapay zekâ, sigortacılıkta adaletin terazisi olabilir mi?

36

Wellpoint, artık Bupa Türkiye çatısı altında

38

Gençler sigorta sektöründen ne bekliyor?

39

İhale Portal ile hasarlı araçlar için yeni dönem

40

DÜNYA EKRANI

42

Sağlıkta geleceğin üçgeni: Doktor - yapay zekâ - insan

Çocuğunuzun geleceğini Çocuklara BES ile güvence altına almak mı? Birlikte yaparız!

**%30
devlet
katkısı**

**Finansal
Danışmanlık**

**Farklı fon
seçenekleriyle
birikiminizi
yönetme**

**BES
ödeme
güvencesi**

Finansal Danışmanlık hizmeti kapsamında BES'te belli bir birikime ulaşmış Garanti BBVA Emeklilik müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerine uygun çözümler üretilmekte, tecrübeli ve uzman kadroyla kişiye özel yatırım danışmanlığı sağlanmaktadır. Sapphire Hizmet Hattı, BES birikimi 17.000 ABD Doları üzeri olan müşterilere, Diamond Hizmet Hattı ise BES birikimi 47.000 ABD Doları üzeri olan müşterilere hizmet vermektedir. Bir katılımcıya ödenebilecek devlet katkısı, yıllık brüt asgari ücretin % 30'uyla sınırlıdır. 2025 yılı için bu tutar maksimum 93.619,80 TL'dir. 1 Ocak-31 Aralık 2025 tarihleri arasında ödenen katkı payı toplamı ilgili yılda maksimum devlet katkısı tutarının üzerinde ise, üzerinde olan tutar bir sonraki yılın devlet katkısı limitine konu olmaktadır. Sistemde yer alan emeklilik yatırım fonları, para ve sermaye piyasalarında yatırım yapacağı varlıklar, ilgili fonun izahnamesinde ayrıntılı olarak anlatılan kurallara ve kısıtlara göre şekillenmektedir. Her bir fonun içerisindeki enstrümana göre, fonun türü, getirisi ve riski farklılaşmaktadır. Katılımcılar bireysel emeklilik yatırım fonlarını, yatırım tercihi ve getiri beklentisi doğrultusunda belirleyerek birikimlerini yönetebilirler. Velilerden birinin vefatı ya da tam ve daimi maluliyeti durumunda, çocuk 18 yaşını dolduruncaya kadar, aylık BES ödemeleri Garanti BBVA Emeklilik tarafından karşılanmaktadır.

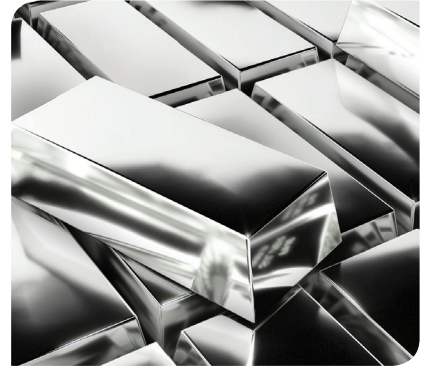
Gümüş yatırımcılarına özel yeni bir fon

Garanti BBVA Emeklilik, fon çeşitliliğini artırma stratejisi doğrultusunda geliştirdiği Gümüş Emeklilik Yatırım Fonu (EYF) ile yatırımcılara yeni bir alternatif sunuyor. 7 Ekim’de satışa çıkan Gümüş Fon Sepeti EYF ile katılımcılar, artık gümüşe dayalı fonların getirilerinden faydalanma imkanına sahip olacak.

Söz konusu fon; altın, döviz ve hisse senedi gibi mevcutların yanına eklenecek yatırımcılara daha dengeli ve çeşitlendirilmiş fon dağılımı oluşturma fırsatı

veriyor. Bu sayede katılımcılar, emeklilik birikimlerini uzun vadede gümüş piyasalarındaki gelişmelere göre değerlendireme imkânına kavuşuyor.

Gümüş Fon Sepeti EYF, portföyünün en az yüzde 80’ini gümüşe dayalı yerli/yabancı yatırım fonu katılma payları ve gümüş bazlı endeksleri takip eden borsa yatırım fonlarına yönlendiriyor. Böylece hem gümüş piyasasındaki fiyat değişimlerinden hem de döviz hareketlerinden yararlanma potansiyeli yaratıyor. Yatırımcıların farklı piyasalara dağıtılması riski



dengeleyerek finansal sağlığın güçlenmesine destek oluyor.

Gümüş Fon Sepeti EYF, katılımcılar için önemli bir alternatif oluşturuyor.

Türkiye Sigorta’dan afet yönetimi ve eğitime destek

Türkiye Sigorta, Elazığ’da iki önemli etkinliğe imza attı. 13-15 Ekim tarihlerinde düzenlenen 7. Uluslararası Dirençlilik Kongresi, Fırat Üniversitesi ev sahipliği ve Türkiye Sigorta ana sponsorluğunda gerçekleşti. Kongrede afet yönetimi ve şehirlerin dirençliliği masaya yatırıldı.

Açılış konuşmasını yapan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, sigortacılığı sadece finansal bir faaliyet değil, topluma ve millete karşı bir sorumluluk olarak gördüklerini belirtti. Kongrede ayrıca, Teknik Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Akpınar, 6 Şubat 2023’teki büyük deprem sonrasında 11 ilde 52 binin üzerinde hasar ihbarı aldıklarını ve toplamda 6.5 milyar TL hasar ödemesi yaptıklarını açıkladı.

Türkiye Sigorta, sosyal sorumluluk alanında da çalışmalarını sürdürüyor. Tohum Otizm Vakfı iş birliğiyle Elazığ’daki İsmet Paşa İlkokulu’nda otizmlili öğrenciler için başlatılan “Her Sınıf Bir Tohum” projesi kapsamında, modern ve tam donanımlı



lı iki özel eğitim sınıfı açıldı. Proje, eğitimde fırsat eşitliğini desteklemeyi

ve otizmlili çocukların eğitimine katkı sağlamayı hedefliyor.

QFLATS

KURTKÖY

GÜVENLİ KONUTLARA
GÜVENLE SAHİP OLMAK

HEPİMİZİN HAKKI

Hem sağlam ve güvenli hem de yatırım
değeri olan bir eve sahip olmak hakkınız.

QFlats; MHR GYO güvencesiyle, alanında
uzman şirketlerle birlikte güvenle yükseliyor.

Deprem güvenliği, modern yaşam alanları,
sosyal donatılar ve merkezi konumuyla
sadece bir ev değil, kazandıran bir yaşam
sunuyor.

Üstelik size özel ödeme seçenekleriyle...

%20 PEŞİNAT
48 AY VADE
0,99 VADE ORANI



0216 227 58 34

QFLATS.COM.TR

qflats@mhrgyo.com.tr



ARSA SAHİBİ



GELİŞTİRİCİ



ANA YÜKLENİCİ



DEPREM PERFORMANS ANALİZİ



Allianz
Teknik

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI



İNŞAAT TÜM RİSKLER SİGORTASI



TEB ve Zurich Sigorta'dan Uzun Süreli Kredi Sağlık Sigortası

Türk Ekonomi Bankası (TEB), Zurich Sigorta Grubu Türkiye iş birliğiyle Türkiye için bir ilk olan “Uzun Süreli Kredi Sağlık Sigortası”nı hizmete sundu. Ürün, müşterilerin hem sağlık hem de finansal güvenliğini aynı anda koruma altına alıyor.

Bu yeni sağlık ürünü kapsamında kredi koruma teminatıyla 3 gün ve üzeri hastane yatışlarında kredi borçları 250 bin TL'ye kadar güvence altına alınıyor. Tedavi teminatıyla da aynı süreçteki tedavi masrafları 50 bin TL'ye kadar karşılanıyor.

TEB Bankasürans Grup Direktörü Ali Lülü, ürünle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Müşterilerimiz, ağustos ayından bu yana tüm TEB şubelerinden belirli şartlara uygun ihtiyaç kredileriyle birlikte bu ürüne de sahip olabiliyor. Ürüne erişimi kolaylaştırmak amacıyla yaptığımız geliştirmeler sonucunda, sigortayı artık mobil bankacılık uygulamamız CEPTETEB üzerinden de müşterilerimize sunmaya başladık.”



Ali Lülü

Viennalife 27 yaşında!



Viennalife Emeklilik ve Hayat, sigorta sektöründeki 27 yıllık birikimini, bu yıl Antalya'da düzenlenen 2025 Satış Konferansı ile kutladı. İki ayrı oturumda yaklaşık bin 700 kişinin katıldığı konferansta, yapay zekâ destekli dijital dönüşüm süreci ve geleceğe yönelik stratejik vizyonu hakkında paylaşımlar yapıldı. Konferans boyunca Viennalife'in yıl içinde hayata geçirdiği yenilikler, dijitalleşme yolculuğu ve müşteri deneyimini ileriye taşıyan uygulamalar ele alındı. Etkinliğin ana teması olan “Birlikte Daha Akıllıyız. Ortak Akılla Yükseliyoruz” mottosu, şirketin birlik, dayanışma ve ortak akıl temelli kurumsal kültürünü yansıttı. Üst düzey yönetim kadrosu, yapay zekâ destekli dijital altyapı sayesinde müş-

teri odaklı çözümler üretmeye ve sektörde fark yaratmaya devam edeceklerini vurguladı.

Vienna Insurance Group CEO'su Hartwig Löger, Türkiye'nin grup içindeki stratejik konumuna şöyle dikkat çekti: “Türkiye, Orta ve Doğu Avrupa'daki büyüme stratejimizde özel bir yere sahip. Bölgesel gücümüzü ve teknolojik dönüşümümüzü geleceğe taşıyoruz.”

Viennalife CEO'su Uğur Tozşekerli de VIG'nin 200 yıllık tecrübesi ve Viennalife'in 27 yıllık köklü geçmişine “Hayat sigortacılığındaki büyümemizi kararlılıkla sürdürüyor, pazar payımızı yüzde 20'nin üzerine taşımayı hedefliyoruz” sözleriyle vurgu yaptı.



Birlikte Daha İyi!

Hepsi Birlikte Sağlık Sigortası

İhlamra limon eklemek kadar faydalı bir yeniliğe imza attık,
Özel Sağlık Sigortası ile **Tamamlayıcı Sağlık Sigortası** hizmetlerini
Hepsi Birlikte Sağlık Sigortası'yla **tek poliçede** topladık.

Ayakta muayene, yatarak tedavi, annelik teminatı ve
rutin hamilelik kontrolleri **MAPFRE Sigorta** ile artık tek sigortada.



Fırat Kuruca

AgeSA'dan 8 yeni BES fonu

AgeSA, farklı sektör ve temalarda yatırım imkanı sunan 8 yeni emeklilik yatırım fonunu yatırımcılarla buluşturdu.

Aralarında sektör için ilk olan 2 fonun da yer aldığı yeni fon portföyü, yerel ve global piyasalardaki büyüme fırsatlarını değerlendirmek isteyen yatırımcılara; gayrimenkul, enerji, tarım, teknoloji ve kıymetli madenler gibi farklı sektörlerde çeşitlendirilmiş yatırım fırsatları sunuyor.

AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, yeni fonlar hakkında şu bilgileri verdi: "Taşınmaz ve İnşaat Sektörü Değişken Fonu sektörde

ilk kez, Amerikan ve Global Depo Sertifikaları aracılığıyla uluslararası piyasalardaki gayrimenkul şirketlerine yatırım yapma imkanı sağlıyor. Enerji Sektörü Değişken Fonu ise yenilenebilir enerjiden fosil yakıtlara, enerji teknolojilerinden altyapı hizmetlerine kadar sektörün tüm alt kategorilerindeki potansiyeli değerlendiriyor. Yatırımcılara ilk kez hem BİST hem de ABD borsalarındaki enerji devlerine erişim olanağı sağlıyor."

AgeSA'nın hayata geçirdiği diğer 6 fonun isimleri de şöyle: Kıymetli Madenler Fonu, Tarım ve Gıda Sektörü Değişken Fonu, Teknoloji Şirketleri Hisse Senedi Fonu, Sabancı Topluluğu Şirketleri Endeksi Fonu, Altın Fonu ve Katılım Hisse Senedi Fonu.

Magdeburger Sigorta kaskoda "ÇarpışMAG" diyor

Magdeburger Sigorta, yeni nesil kasko ürünü "ÇarpışMAG" ile sigorta deneyimine pratik ve erişilebilir yaklaşım kazandırmayı amaçlıyor. ÇarpışMAG, otomobil ve kamyonet sahiplerine uygun fiyatlarla kapsamlı koruma sağlayarak, daha fazla sürücünün kasko güvencesiyle trafikte yer almasına imkan tanıyor.

Ürün, araç bedeli 1 milyon 500 bin TL'ye kadar olan ve mevcutta kaskosu bulunmayan 0-30 yaş aralığındaki otomobil ve kamyonetler için gerçek kişilere özel olarak sunuluyor. Böylece trafikte en yüksek hasarsızlık kademesine (8. kademe) ulaşmış sürücüler, trafik sigortası tavan priminin dahi altında kalan avantajlı fiyatlarla kasko yaptırma fırsatından yararlanabiliyor.

ÇarpışMAG, araçta çarpışma veya deprem sonucu meydana gelebilecek hasarları 500 bin TL'ye kadar teminat altına alıyor.



ÇarpışMAG güvencesi kapsamında yapılan onarımlar yalnızca yetkin özel servislerde gerçekleştiriliyor.

Magdeburger Sigorta, bu yeni ürün için 6 taksit seçeneğiyle müşterilere kolay ödeme imkanı sağlıyor.

Allianzlılar Hastanede Beklemez



Allianz 

Sigorta | Hayat & Emeklilik

→ allianz.com.tr | Allianz'ım mobil uygulaması

Allianz Sağlık Sigortası ayakta tedavilerde, provizyon işlemleri için 01.01.2024 - 31.12.2024 arasındaki verilerle hesaplanmıştır. Süreler işlem türüne göre değişebilmektedir.

“NeovaNEXT” ile dijital dönüşümde yeni dönem

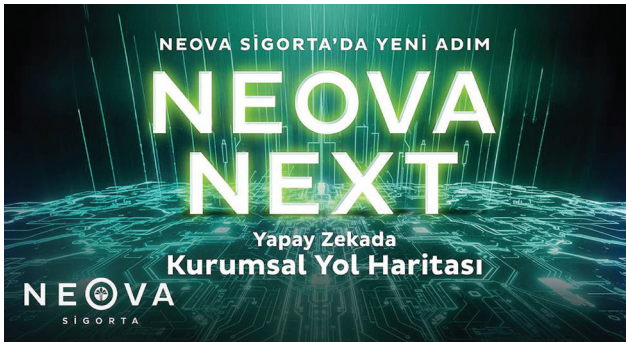
Neova Sigorta, “NeovaNEXT” adını verdiği yeni stratejisiyle yapay zekâyı kurum genelinde stratejik bir kaldıraç olarak konumlandırıyor. Şirket, veri analitiği ve makine öğrenmesiyle müşteri deneyimini güçlendirirken, etik yapay zekâ, veri güvenliği ve sürdürülebilir büyüme odaklı dönüşüm vizyonuyla sektörde öncü olma yolunda ilerliyor..

Neova Sigorta, dijitalleşme ve sürdürülebilir büyüme hedefleri doğrultusunda önemli bir adım attı. İş yapış biçimlerini yeniden şekillendirecek NeovaNEXT stratejisiyle yapay zekâyı kurum genelinde stratejik bir kaldıraç olarak konumlandıran Neova, bu yaklaşımla müşteri odaklılık, operasyonel mükemmellik, yenilikçilik ve güvenilirlik değerlerine doğrudan katkı sağlamayı hedefliyor.

Neova Sigorta, yapay zekâyı çalışanların kararlarını destekleyen, tekrarlayan işleri azaltan ve insan uzmanlığını güçlendiren bir yardımcı olarak konumlandırıyor. NeovaNEXT, veri analitiği ve makine öğrenmesiyle daha doğru risk analizi, kişiselleştirilmiş ürün tasarımı ve proaktif, hızlı müşteri deneyimi sunarken; etik yönetim ve veri güvenliği odağıyla da sağlam bir çerçeve oluşturuyor.

YOL HARİTASI

NeovaNEXT, kısa, orta ve uzun vadeye yayılan yol haritası sayesinde sektörde öncü bir yapay zekâ işletim modeli oluşturmayı hedefliyor. Bu bütüncül yaklaşım yalnızca teknolojik bir dönüşüm değil; şirketin kültürünü, süreçlerini ve müşterileri kurduğu ilişkiyi baştan aşağı yeniden tanımlıyor.



Aslıhan Çandır

STRATEJİK BİR GÜÇ

Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyon Genel Müdür Yardımcısı Aslıhan Çandır, stratejiye ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi:

“Yapay zekâyı sadece yeni bir teknoloji değil, iş yapış biçimimizi kökten dönüştüren stratejik bir güç olarak görüyoruz. Bu stratejiyle çalışanlarımızın yetkinliklerini destekliyor, müşterilerimize daha kişisel ve hızlı çözümler sunuyor, veriye dayalı karar alma kültürünü güçlendiriyoruz. Etik yapay zekâ kullanımı ve veri güvenliği bizim için vazgeçilmez. Kurum stratejimizle entegre, tüm iş aileleriyle birlikte yürüttüğümüz uzun ve kapsamlı çalıştayların bir sonucu olan yapay zekâ stratejimizle, sigorta sektöründe öncü bir model oluşturmayı hedefliyoruz.”



Sevgidir yuvayı yuva yapan, Türk Nippon'dur onu sıcak tutan!



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon Sigorta'ya gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.



Sigortacılığ ve yapay zeka

smart
awards

INSURTECH 2.0
OLASILIKLARI KEŞFET

PANEL

TEKNOLOJİ VE İNOVASYONLA
SİGORTACILIĞIN GELECEĞİNİ ŞEKİLLENDİRMEK

“InsurTech 2.0: Teknoloji ve İnovasyonla Sigortacılığın Geleceği” paneli, değerli mesajlar çıktı. Agentik AI, sigorta süreçlerini sadece değerli işler yapması için alan açıyor. Kurumsal otomasyon potansiyeli taşıyor. Dinamik fiyatlamaya motorlarına geçiş, mal



Sigorta sektörünün inovasyon odaklı ilk ve tek ödül programı olan Smart Insurance Awards (Smart-i Awards) töreni, sadece ödüllerle değil bir panelle de sektörün geleceğine ışık tuttu.

4. Sigorta Haftası ve 4. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında 29 Eylül’de düzenlenen törende, Altın Sponsor Türkiye Sigorta ev sahipliğinde “InsurTech 2.0: Teknoloji ve İnovasyonla Sigortacılığın Geleceğini Şekillendirmek” başlıklı bir panel gerçekleştirildi.

Yapay zekâdan müşteri deneyimine, yeni nesil sigortalıdan dijital iş birliklerine kadar pek çok önemli konu masaya yatırıldı.

ın yeni çağı ekânının rolü



**ceğini Şekillendirmek” panelinden sektörün geleceğine yön
hızlandırmakla kalmıyor, aynı zamanda insana daha katma
ve yapay zekâ, operasyonel verimlilikte 10 kat etki yaratma
yetileri düşürürken risk paylaşımını daha adil hale getiriyor...**

Panelin moderatörlüğünü İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı yaptı. Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç, Turkcell Dijital İş Servisleri, Genel Müdürü Gürkan Arpacı, Treomind Yönetici Ortağı Hakan Tarhan ile UiPatch Türkiye ve Doğu Avrupa Başkan Yardımcısı Tuğrul Cora da konuşmacı olarak yer aldı.

Katılımcılar, sigorta teknolojilerinde inovasyonun hangi alanlarda en kritik rol oynadığını, önümüzdeki yıllarda sektörün nasıl bir değişim yaşayacağını ve şirketlerinin bu değişime hangi adımlarla öncülük ettiğini paylaştı. Özellikle yapay zekâ ve otomasyonun, hem süreçleri hızlandırma hem

de çalışanları daha katma değerli işlere yönlendirme potansiyeli öne çıktı.

Moderatör İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, paneli açarken, “Sigorta sektöründe teknolojinin geleceğini; dijitalleşme, yapay zekâ ve müşteri deneyimi ekseninde birlikte tartışacağız” dedi.



Prof. Dr.
Selim Yazıcı

DEĞER YARATAN YENİ BİR SİGORTACILIK ÇAĞINDAYIZ

Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Kılıç'a göre dijitalleşme, yapay zekâ, müşteri deneyimi ve inovasyon artık birbirinden ayrı kavramlar değil, aynı dönüşüm ekosisteminin parçaları.

Panelin ilk konuşmacısı Kılıç, müşteri deneyimini sorunsuz hale getirmenin dijitalleşmeyle mümkün olduğunu, dijitalleşmenin kalıcı olabilmesi için ise inovasyonun şirket kültürünün bir parçası haline gelmesi gerektiğini vurguladı.

Sigorta sektörünün entegre doğasına dikkat çeken Kılıç, "Camcıdan hastaneye, acenteden bankaya kadar herkes bu ekosistemin bir parçası. Gelecekte dijitalleşme yalnızca kurum içinde değil, bu paydaşların tamamında simetrik biçimde ilerleyecek" dedi.

Sektörün geleceğinin veriye dayalı, kişiselleştirilmiş ve otomasyonla desteklenen bir yapıya dayandığını ifade eden Kılıç, yapay zekânın evrimine şu şekilde değindi:

"Yapay zekâ ise artık sadece bir araç değil; agentic AI gibi insanla birlikte düşünen, karar alan bir zekâ biçimine evriliyor. Doğru yönetildiğinde bizi bekleyen şey, yalnızca dijital bir sigorta sektörü değil, insanla teknolojinin uyum içinde değer yarattığı yeni bir sigortacılık çağı."

"Bilge, yalnızca bir chatbot değil; hem acentelere hem müşterilere dokunan, doğal dille konuşabilen bir dijital sigorta danışmanı."

DİJİTAL ASİSTAN BİLGE

Türkiye Sigorta'nın bu vizyonunun en görünür örneğini, dijital asistanları Bilge üzerinden aktaran Kılıç, Bilge'nin sadece bir chatbot olmadığını, hem acentelere hem de müşterilere dokunan, doğal dille konuşabilen bir dijital sigorta danışmanı olduğunu söyledi.

Kılıç, Bilge'nin bugüne kadar 6 milyondan fazla soruya yanıt verdiğini ve bu sayede yaklaşık 20 kişilik iş gücü tasarrufu sağladığını vurguladı.

Yapay zekâyı belge okuma ve anlamlandırma süreçlerinde de kullandıklarını belirten Çiğdem Kılıç, bu sayede doküman trafiğini otomatik yönettiklerini ve sürtünmesiz bir müşteri deneyimi sağladıklarını ifade ederek şöyle devam etti: "Bir diğer önemli alan ise müşteri sesi analizi (sentiment analysis).



Çiğdem Kılıç
Türkiye Sigorta
Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı

Yapay zekâ, müşteri geri bildirimlerini analiz ederek hangi hizmetlerin değer yarattığını, hangi noktalarda iyileştirme gerektiğini gösteriyor. Bu veriyi hem inovasyon süreçlerimize hem de ürün geliştirmeye yön verici şekilde kullanıyoruz."

Kılıç, sözlerini şu mesajla tamamladı: "Kısacası, Türkiye Sigorta olarak yapay zekâyı 'moda olduğu için' değil, değer yarattığı noktada konumlandırıyoruz. Amacımız teknolojiyi değil, insanı ve deneyimi dönüştürmek. Çünkü bizim için asıl inovasyon, teknolojiyi insanın hayatını sadeleştiren bir dost haline getirebilmek."

MÜŞTERİ DENEYİMİ VE OPERASYONEL VERİMLİLİK

Turkcell Dijital İş Servisleri, Genel Müdürü Gürkan Arpacı, önümüzdeki 5 yılda sigortacılıktaki dönüşümün iki ana ekseninde yaşanacağını belirtti: Müşteri deneyimi ve operasyonel verimlilik.

Arpacı, müşteri deneyiminde, basit chatbot'ların yerini duy-guyu anlayan, proaktif öneriler sunan yapay zekâ asistanlarının alacağını ifade etti. Özellikle konuşma, görsel ve mekansal algıyı kullanan çok duyuolu etkileşimlere dikkat çekti.

Arpacı, bu dönüşümün en önemli çıktılardan birinin, her etkileşimden öğrenerek risk profili ve tercihleri güncelleyen “müşteri dijital ikizleri” olacağını, bunun sigorta hizmetlerinin temelini oluşturacağını vurguladı. Arpacı, “Bu sayede sigorta, bireyin ihtiyaçlarını önceden tahmin eden, sezgisel ve kişisel-leştirilmiş bir deneyim sunacak” dedi.

“ Operasyonlar yalnızca hızlanmayacak; davranışsal modellemeye dayalı otonom yapılara dönüşecek. ”

OTONOM OPERASYONLAR VE DİNAMİK FİYATLAMA

Operasyonel verimlilik tarafında ise yapay zekâ destekli belge işleme ve anomali tespit çözümlerinin, başvuru ve hasar süreçlerini dakikalara indireceğini ve sahtecilikleri proaktif biçimde yakalayacağını kaydetti. Arpacı, operasyonların yalnızca hızlanmakla kalmayıp, davranışsal modellemeye dayalı otonom yapılara dönüşeceğini belirtti. Bu yeni dönemin en önemli araçlarından birinin dinamik fiyatlama motorları olacağını ifade eden Arpacı, bu motorların ekonomik göstergeleri, iklim verilerini ve sosyal risk faktörlerini anlık analiz ederek kişiye özel teklifler üreteceğini ve ileriye dönük senaryoları hesaba katacağını anlattı. Bu yaklaşımın, maliyetleri düşürürken riski daha adil paylaşmayı sağlayacağını vurguladı.

ALTYAPI VE GÜVENLİK GÜVENCESİ

Turkcell'in bu dönüşüme nasıl destek verdiğini de aktaran Gürkan Arpacı, şöyle devam etti: “Turkcell Dijital İş Servisleri, Türkiye'nin en büyük Tier-III+ veri merkezleri (Gebze, Ankara, İzmir, Çorlu) ile sigortacılığa özel active-active yedeklilik ve yüksek SLA'larla kesintisiz, regülasyon uyumlu hizmet veriyor. Verileri Türkiye'de tutarak veri gölü, analitik ve yapay zekâ çözümleriyle süreçleri veri odaklı hale getiriyor; 25 yıldan fazla telekom tecrübesi ve DBS'in yönetilen hizmetler kabiliyetiyle petabayt seviyesindeki veriyi gerçek zamanlı içgörülere dönüştürüyor.



Gürkan Arpacı
Turkcell Dijital İş Servisleri
Genel Müdürü

7/24 izleme merkezleri, SIEM/SOC/SOAR altyapısı ve PaaS/IaaS modelleriyle güvenlik, esneklik ve operasyonel verimlilik sağlıyor. Yenilenebilir enerji ve düşük PUE değerleriyle çevresel etki azaltılırken sürdürülebilirlik raporlamasına destek veriliyor.

Hyperscaler bulut servis sağlayıcılarıyla iş birliklerimiz sayesinde global ölçekte esnek ve ölçeklenebilir çözümler sigorta sektörüne kazandırılıyor. 4.5G/5G ve IoT çözümleri, telematik, akıllı ev ve sağlık sigortalarında dinamik fiyatlama ve risk azaltma fırsatları sunuyor.

Fintek - InsurTech iş birlikleriyle yenilikçi ürünler geliştirerek geleceğin sigortacılığını bugünden şekillendirmek Turkcell'in öncelikleri arasında. Bu çok boyutlu yaklaşım, müşteri memnuniyetini artırırken sektörde rekabet avantajı yaratıyor.” →

SİGORTACILIĞIN GELECEĞİ GENERATİVE AI İLE YENİDEN YAZILIYOR

Treomind Yönetici Ortağı Hakan Tarhan, sigortacılığın köklü ve güven temelli yapısına rağmen, sektörün geleceğini şekillendirecek yeni bir dalgayı, üretken yapay zekâ (generati- ve AI) teknolojisini işaret etti.

Tarhan, “Önümüzdeki yıllarda sigorta sektörünü en derinden dönüştürecek teknoloji üretken yapay zekâ olacak. Çünkü bu teknoloji artık yalnızca analiz yapan değil, ürettiği bilgiyle karar alan, açıklayan ve yeni değer yaratan bir katmana dönüştü” dedi.

GENERATİVE AI’IN ÇOKLU YETENEKLERİ

Geleneksel yapay zekânın tek bir veri tipine odaklandığını hatırlatan Tarhan, üretken yapay zekânın ise metin, görsel ve sesi aynı potada birleştirdiğini anlattı. Bu çoklu yeteneğin polişe metinlerini okuyabilme, müşteriyle doğal dille konuşabilme ve hatta hasar fotoğraflarını ve videoları anlayabilme gücüyle sigortacılığın bütün süreçlerine dokunduğunu vurguladı.

Hakan Tarhan, üretken yapay zekânın özellikle karmaşık polişe belgelerini ve hukuk dilini saniyeler içinde özetleyip sade bir dille yeniden yazabilmesinin, müşteriyle iletişimde devrim niteliğinde bir dönüşüm anlamına geldiğini belirtti.

Tarhan, yapay zekânın artık hasar maliyetini tahmin eden, alternatif senaryolar oluşturan ve en uygun aksiyonu öneren bir karar ortağı haline geldiğini ifade etti.

“*Treomind olarak vizyonumuz net: Donanımdan orkestrasyona, üretken yapay zekâdan uçtan uca uygulamalara kadar sigortacılığın her katmanında değer yaratmak.*”

TREOMİND UYGULAMALARI

Bu vizyonu hayata geçirme noktasında Treomind’in çeviklik ilkesiyle hareket ettiğini söyleyen Tarhan, üretken yapay zekâyı müşteri etkileşiminden hasar yönetimine, belge analizinden sahtekârlık tespitine kadar pek çok alanda uygulamalarını dile getirdi.



Tarhan, uçtan uca hasar sürecine değinerek, “Müşteri uygulama üzerinden fotoğraf yüklediğinde, hasarı üretken yapay zekâ tanımıyor, maliyeti hesaplıyor ve sonucu doğal bir dille paylaşıyor. Bu süreç maliyetleri azaltırken müşteri memnuniyetini artırıyor ve sigortacılığın temel değeri olan güveni pekiştiriyor” diye konuştu.

Tarhan, konuşmasını, “Amacımız, geleceği konuşmak değil; geleceği bugünden uygulamak” diyerek sonlandırdı.

YAPAY ZEKÂ VE OTOMASYON

UiPath Türkiye ve Doğu Avrupa Başkan Yardımcısı Tuğrul Cora, konuşmasına dijitalleşme süreçlerinin sigorta sektörünün de dahil olduğu tüm alanları etkileyen çok geniş bir kavram olduğunu vurgulayarak başladı. Cora, “Yapay zekâ, bugüne kadarki teknolojiler arasında en dönüştürücü olanıdır” dedi.

Yapay zekânın bireyler tarafından oldukça kolay kullanılabildiğini, ancak kurumsal ortamlarda aynı kolaylığın sağlanmadığını belirten Cora, şöyle devam etti:

“İnsanlar ‘ChatGPT’de kendim birçok şey yapabiliyorum ama şirketin kurumsal süreçlerinde aynı şeyleri neden yapamıyorum’ diyor. Bunun nedeni aslında çok net: Yapay zekâ, her ne kadar büyük fayda sağlayan bir teknoloji olsa da aynı soruyu iki kere sorduğunuzda iki farklı cevap alabiliyorsunuz. Bu, kurumsal dünyada istenmeyen bir durum. Dolayısıyla bu teknolojileri kurumsal ortamlarda güvenilir hale getirmek esas mesele. Şu anda yapay zekâ bazı alanlarda etkin biçimde kullanılıyor, bazı alanlarda ise hâlâ deneysel aşamada.”

İNSAN ODAKLILIK

Cora, dijitalleşmeye Türkiye açısından bir başka pencereden de baktığını belirterek şunları söyledi: “Dijitalleşme adımlarında kullanılan her teknolojinin temel amacı, insan hayatını kolaylaştırmaktır. Çalışan kullanıyorsa çalışan, müşteri kullanıyorsa müşteri, herkes zaman kazanıyor. Zaman kazandırdığımız kişiyi de daha katma değerli işlere yönlendirmek istiyorsunuz. Bana göre Türkiye’nin en önemli sorunlarından biri, insanımızın yaptığı işlerin ürettiği katma değerini istediğimiz seviyede olmaması. Tüm bu teknolojiler, insanımıza alan açarak onların yaratıcılıklarını ortaya koyabilecekleri, bulundukları ortamlara, ister bir şirket olsun ister bir ülke, daha fazla katkı sağlayabilecekleri bir zemin oluşturuyor. Bu açıdan bakıldığında, dijitalleşme Türkiye için son derece önemli bir alan.”

Tuğrul Cora, çalışanları tekrarlayan ve yazılım teknolojileriyle yapılabilecek işlerden hızla kurtarıp, daha katma değerli işlere yönlendirmemiz gerektiğinin altını çizdi. Cora, “Bu alanda bankalar ve sigorta şirketlerinin dünya ortalamalarına kıyasla oldukça iyi bir konumda olduğunu düşünüyorum” diye konuştu.

“*Yapay zekâ ve otomasyonla iş süreçlerinde 10 kat daha fazla etki sağlanabilir.*”

SİGORTACILIĞA ÖZEL YENİLİKÇİ ADIMLAR

Tuğrul Cora, UiPath’ın, Türkiye’de 400 şirketle çalıştığını ve bunlardan 30’unun sigorta sektöründe faaliyet gösterdiğini



açıkladı. Cora, çalıştıkları en büyük sigorta şirketlerden birinin de Türkiye Sigorta olduğunu ifade etti.

Cora, bugüne kadar robotik süreç otomasyonu kural bazlı, tekrar eden ve yüksek hacimli işlerin otomatikleştirildiğini, son dönemde ise yapısal olmayan dokümanların da işlenerek otomasyon iş akışlarına entegre edildiğini vurguladı. Özellikle Türkiye Sigorta’da hasar bildirim süreçlerinde bu teknolojinin yoğun kullanıldığını ifade etti.

Yapay zekâyla birlikte artık dinamik karar verebilen ve muhakeme gerektiren işleri de yürütebildiklerini belirten Cora, insanların, robotların ve yapay zekâ ajanlarının birlikte çalışarak uçtan uca süreç otomasyonu sağladığına işaret etti. Tuğrul Cora, UiPath olarak bu teknolojiler sayesinde şimdiye kadar yazılım robotlarıyla elde ettikleri iş etkisinin en az 10 katına ulaşmayı hedeflediklerini belirtti.

ANADOLU SİGORTA

güçlü büyümesini sürdürüyor

Anadolu Sigorta, 2025'in ilk 9 ayında prim üretimini yüzde 46 artırarak 67.9 milyar TL'ye, net kârını ise 8.6 milyar TL'ye yükseltti. Şirketin çok prim ürettiği branş, 15.2 milyar TL ile "kara araçları sorumluluk" oldu...

Anadolu Sigorta, 2025'in ilk 9 ayında prim üretimini yüzde 46 artışla 67.9 milyar TL'ye ulaştırdı. Şirketin aktif toplamı 122.1 milyar TL'ye ulaşırken, yatırıma yönlendirilen portföy büyüklüğü de 30 Eylül 2025 tarihi itibarıyla yüzde 30.2 artışla 72.3 milyar TL oldu.

İkinci yüzyılında da kârlılık odaklı üretim hedefiyle yola devam eden Anadolu Sigorta, üçüncü çeyrek sonu itibarıyla 8.6 milyar TL net kâr elde etti. Öz sermaye toplamı 36.2 milyar TL'ye ulaşırken, ortalama öz sermaye kârlılığı ise yüzde 36.4 olarak gerçekleşti.

Şirketin sergilediği başarılı performansla birlikte üçüncü çeyrek net kâr 3.4 milyar TL'ye ulaşarak hem 2025 yılı ikinci çeyreğine hem de bir önceki yılın aynı çeyreğine göre büyüme kaydetti.



Geçen yılın aynı çeyreğine kıyasla net kârda yüzde 40.4 artış sağlanırken, 2025 yılı ikinci çeyreğine göre bu artış yüzde 15.8 olarak gerçekleşti.

Konsolide net kâr, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8.2 artışla 9 milyar TL olarak gerçekleşti.

Açıklanan sonuçlara göre Anadolu Sigorta'nın en yüksek prim ürettiği branş, 15.2 milyar TL ile "kara araçları sorumluluk" oldu. Bu branşı, 14 milyar TL ile "hastalık-sağlık", 13 milyar TL ile "yangın ve doğal afetler", 12.4 milyar TL ile de "kara araçları" takip etti.

100. YILA ÖZEL ESER

Anadolu Sigorta, kuruluşunun 100. yılı anısına, sigortacılık tarihine ve Türkiye'nin toplumsal belleğine ışık tutan "Yüzyıllık İmza" adlı kitabı yayınladı. Yaklaşık 2 yıl süren titiz bir akademik çalışmanın ürünü olan eserin yazar kadrosunda Prof. Dr. Mehmet Ö. Alkan, Prof. Dr. Murat Birdal ve Doç. Dr. Barış Kablamacı yer alıyor.

Sigortacılığın dünyadaki doğuşundan başlayarak, Osmanlı dönemindeki ilk örneklerden Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş yıllarına ve günümüzün dijital sigortacılık uygulamalarına uzanan kitap; yalnızca bir kurum tarihini değil, aynı zamanda ülkenin ekonomik, toplumsal ve kültürel dönüşümünü de ele alan kapsamlı bir bellek çalışması niteliği taşıyor.

"Yüzyıllık İmza"da Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün vizyonu ve Türkiye İş Bankası'nın öncülüğüyle 1925 yılında kurulan Anadolu Sigorta'nın doğuşu, ülkemizi derinden etkileyen deprem, yangın ve sel felaketlerinde üstlendiği roller ile sektöre kazandırdığı yenilikler ayrıntılı biçimde aktarılıyor.

Eserde ayrıca şirketin sigortacılık tarihinde imza attığı başarılar, Türkiye'nin önemli tesislerinin sigortalanmasındaki rolü ve sektöre kazandırdığı ilklerle birlikte, "Ormanın Gözleri", "Anadolu Sigorta Kütüphaneleri", "Kurtaran Araç" ve "Bir Usta Bin Usta" gibi sosyal sorumluluk projeleri de yer alıyor. Kitap, Anadolu Sigorta'nın yalnızca ekonomik değil, toplumsal hafızaya



yaptığı katkıları da görünür kılarak 100 yıllık yolculuğa kalıcı bir imza atıyor.



“RAY BEEEEE!”

DEDİRTEN TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Baştan Aşağıya Tamamlayan Sağlık Sigortası

Ray Sigorta'dan Baştan Aşağı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile Türkiye'de ilk defa hem fiziksel sağlığınız hem de mental sağlığınız geniş teminatlarla güvence altında.

Kaçırılmayacak fırsatlar 30 Haziran 2025 tarihine kadar!

Hoşgeldin
indirimi
%25

Yenileme
indirimi
%20

Transfer
indirimi
%15



Geniş
hastane ağı



Ayakta ve yatarak
tedaviler



Mental Sağlık
Hizmetleri



Kapsamlı
check up hizmeti

Anadolu Hayat Emeklilik'ten yüzde 104 kâr artışı

Anadolu Hayat Emeklilik, 2025'in üçüncü çeyreğinde aktif büyüklüğünü yüzde 56 artışla 376 milyar TL'ye, net dönem kârını ise yüzde 104 artışla 3.8 milyar TL'ye yükseltti...

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), 2025 yılı üçüncü çeyrek finansal sonuçlarına göre güçlü bir büyüme performansı sergiledi. Şirketin aktif büyüklüğü yüzde 56 artışla 376 milyar TL'ye, müstakil net kârı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 104 artışla 3.8 milyar TL'ye ulaştı. Şirketin yönettiği toplam BES ve hayat müşteri varlığı da 354 milyar TL'yi aştı.

AHE Genel Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, finansal sonuçlara ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "BES toplam fon büyüklüğümüz bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 57 artarak 315.2 milyar TL'ye ulaşırken, katılımcı sayımız 3.2 milyonu aştı. Şirketimiz, 363 bin çocuk katılımcısı ve yüzde 23 pazar payıyla 18 yaş altı müşteri grubunda sektördeki öncü rolünü sürdürüyor. Hayat sigortası prim üretimimiz ise aynı dönemde yüzde 66 artarak 14.5 milyar TL'yi geçti. Aktif büyüklüğümüz 376 milyar TL, özkaynaklarımız 11 milyar TL, net dönem kârımız ise 3.8 milyar TL seviyesinde gerçekleşti."



Serkan Uğraş Kaygalak

BAŞARILI ACENTELER LONDRA'DA BULUŞTU

Anadolu Hayat Emeklilik, yılın ilk yarısını kapsayan satış kampanyasında başarılı olan acenteleriyle 25-28 Eylül 2025 tarihlerinde Londra'da buluştu. Şirket üst yönetimiyle birlikte Londra'nın tarihi simgeleri keşfedilirken, İngiliz kültürüne özgü geleneksel deneyimlerle de unutulmaz anlar yaşandı. Buluşmada geçmiş yılın performansı değerlendirilirken, gelecek döneme yönelik planlamalar da ele alındı. Artan sinerji ve güçlenen iletişimle birlikte, ortak başarıyı destekleyecek aksiyonlar hakkında fikir alışverişi yapıldı.



PAZARAMA'DA HARCA, BES'TE KAZAN!

Pazarama ve Anadolu Hayat Emeklilik, "Pazarama'da harca, BES'te kazan!" sloganıyla bir kampanya başlattı. Kampanya, günlük alışveriş alışkanlıklarını geleceğe yönelik bilinçli bir birikime dönüştürerek, e-ticaret ve finans alanında yeni bir yaklaşım başlatma iddiasında. 1 Ekim - 31 Aralık 2025 tarihleri arasında geçerli kampanya kapsamında, Pazarama'dan her ay en az 2 bin TL alışveriş yapan ve aynı dönemde Pazarama Sigorta üzerinden düzenli katkı payının aylık karşılığı en az 3 bin TL ve üzeri olarak belirlenen BES hesabı açtıranlar, kampanya dönemi boyunca her ay yapacakları 2 bin TL ve üzeri alışveriş tutarının yüzde 10'u kadar ek katkı payı hediyesi kazanacak. Kampanyada yer alan BES planları arasında Çocuğum için BES, Geleceğe Yatırım Planı, Genç Emeklilik Planı, Usta Emeklilik Planı ve Ev Hanımları Emeklilik Planı bulunuyor.



İŞİNİZİN DİJİTAL TARAFINDA

SİBER GÜVENCE NEOVA'DA

Siz de Neova'nın **NeoSiber Güvenlik Sigortası** ile işinizi güvence altına alın, dijital dünyada içiniz rahat olsun.



ÖZEL SİBER
GÜVENLİK
DANIŞMANLIĞI

444 1 636 | neova.com.tr

NEOVA
SİGORTA



Allianz Türkiye'den yapay zekâ ile 100 milyon provizyon

Allianz Türkiye, yapay zekâ destekli Smart STP sistemiyle sağlık sigortası provizyonu sayısında 100 milyon eşliğini aştı. Böylece şirket, yüzde 92 otomasyon oranına ulaştı...

Sağlık sigortası provizyon süreçlerinde karar verme mekanizmasını yapay zekâyla otonom hale getiren Allianz Türkiye, Smart STP desteğiyle 100 milyon provizyon sayısına ulaştı. Allianz Türkiye Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Fahri Kaan Toker, geliştirdikleri Smart STP sisteminin sahip olduğu ölçek ve etki düzeyiyle sadece Allianz bünyesinde değil, sigorta sektöründe de benzeri görülmemiş bir dönüşüm yaratacağını söyledi.

Allianz Türkiye, tüm iş süreçlerinde veri odaklı bir şirket olma hedefiyle yapay zekâ teknolojilerine yatırım yapmaya devam ediyor. Bu vizyonla hayata geçirdiği Smart STP projesiyle sağlık sigortası provizyon süreçlerini, yapay zekâ desteğiyle insan eli değmeden yüzde 92 otomasyonla yürüten şirket, sigorta sektöründe yapay zekâ kullanımında da standartları yeniden belirliyor.

2025 yılı içerisinde 100 milyonuncu provizyon sayısına ulaşan Allianz Türkiye, Smart STP desteğiyle sağlık sigortalılarının provizyon taleplerini saniyeler içerisinde yanıtlıyor ve böylece hastanede onay bekleme süreci de ortadan kalkmış oluyor. Derin öğrenme algoritmalarından yeni nesil mimariye kadar uzanan güçlü teknik altyapısıyla Smart STP, sürekli kendini geliştiren ve ölçeklenebilen bir sistem olarak tasarlandı.



Fahri Kaan Toker



3 YILDA 3 MİLYON EURO'LUK YATIRIM

Allianz Türkiye, dijitalleşme yolculuğunu her noktada derinleştirerek, sigorta sektöründe teknolojiye yön veren bir şirket olma vizyonu ile hareket ediyor. Allianz Türkiye Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Fahri Kaan Toker, "Veriyi daha iyi kararlara dönüştüren bir organizasyon olmak için yapay zekâ projelerine son 3 yılda 3 milyon Euro tutarında yatırım yaptık. Bu yatırımlar sayesinde edindiğimiz deneyimi artık değere dönüştürmeye başladık. Bu noktadan sonra tüm operasyonlarımızı ve iş yapış şeklimizi 'yapay zekâ penceresinden' bakarak yapacak şekilde değiştiriyoruz" diyor.

TSS'DE LİMİTLER KALDIRILDI

Allianz Türkiye, tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürününde limitleri kaldırıyor. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Limitsiz Ayakta Tedavi Teminatlı Sigorta ile sağlık müşterilerine limitsiz ayakta tedavi seçeneği, yani doktor muayeneleri, röntgenler, laboratuvar tetkikleri ve ileri tanı yöntemleri hizmetlerinden sınırsızca faydalanma imkanı sunuluyor. Önceden yalnızca 4 ve 10 adet limitli ayakta tedavi seçeneği mevcutken, yeni ürünle bu limitleri ortadan kaldıran Allianz Türkiye, sağlık müşterilerine limitsiz opsiyonla daha fazla özgürlük sağlıyor.



Şimdi Yolculuk **DAHA GÜVENLİ**

Türkiye Katılım Sigorta ile tüm yolculuklarınız
katılım esaslı sigortacılık prensipleriyle koruma altına alınır,
geriye sevdiklerinizle huzurlu yolculuk yapmak kalır.

MAPFRE Sigorta, ana sermayedarıyla güven tazeledi

MAPFRE Sigorta ve MAPFRE Global Risks, sektör paydaşlarını bir araya getiren stratejik toplantıda güven temelli iş birliği vizyonlarını paylaştı. Pazardaki büyüme hedeflerini vurgulayan Global Risks CEO'su Bosco Franco, "Türkiye, stratejik öneme sahip bir pazar" dedi...

MAPFRE Sigorta, MAPFRE'nin küresel ölçekte faaliyet gösteren büyük şirketlere yenilikçi sigorta çözümleri sunan iş birimi Global Risks iş birliğiyle özel bir etkinliğe ev sahipliği yaptı.

Toplantıya MAPFRE Sigorta CEO'su Erdinç Yurtseven, MAPFRE Global Risks CEO'su Bosco Franco, MAPFRE Sigorta üst yönetim ekibi, iş ortakları ve müşteriler katıldı.

Etkinlikte MAPFRE Grubu'nun global faaliyet alanları ve stratejik hedefleri değerlendirildi. Sigorta sektörünün mevcut durumu, yerel pazarın ihtiyaçları ve sektörün geleceğine yönelik beklentiler üzerine fikir alışverişinde bulunuldu. MAPFRE Global Risks CEO'su Bosco Franco, sunumunda dünya genelindeki temel risk algılarını, sigorta sektöründeki trendleri ve MAPFRE Global Risks'in uzmanlık alanlarıyla sunduğu değer önerisini aktardı.

25 ÜLKE ARASINDA 6. SIRADA

MAPFRE Sigorta CEO'su Erdinç Yurtseven, toplantıda özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "MAPFRE Sigorta olarak 2024 yılını hem prim üretimini hem de kâr açısından, grubun direkt sigortacılık faaliyetleri yürüttüğü 25 ülke arasında 6. sırada tamamladık. EMEA bölgesinde ise lider ülke konumundayız. MAPFRE Global Risks'in desteğiyle 2025 yılında ticari ve endüstriyel işlerde yeni iş kazanımında önemli bir ivme yakaladık. 2026 yılında bu başarıyı daha da ileriye taşımaya hedefliyoruz. Yine 2025 yılında broker kanalındaki büyümemiz sektörün 20 puan



üzerinde gerçekleşti. Bu sonuçlar, iş ortaklarımızla kurduğumuz ilişkinin stratejik bir ortaklık ve karşılıklı değer yaratma zemini üzerine kurulduğunu gösteriyor. Önümüzdeki dönemde de güçlü iş birliğimiz sayesinde müşterilerimize sunduğumuz güveni ve değeri artırmayı sürdüreceğiz."

"TÜRKİYE KRİTİK BİR BÜYÜME ALANI"

Franco da şu mesajı verdi: "MAPFRE Global Risks olarak 163 ülkedeki uzman ağıımız, uluslararası program yönetimi gücümüz ve 'A' seviyesindeki finansal yapımızla müşterilerimizin karmaşık risk ortamını yönetmesine destek veriyoruz. Türkiye, MAPFRE Grubu için stratejik öneme sahip bir pazar. MAPFRE Sigorta ile birlikte iş ortaklarımızın sürdürülebilir büyüme hedeflerine katkı sağlamaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. İstanbul'daki bu buluşma, bölgesel iş birliklerimizi geleceğe taşıyacak stratejik fırsatların temelini oluşturuyor."



TOHUM OTİZM VAKFI İLE ANLAMLI İŞ BİRLİĞİ

Fundación MAPFRE, Tohum Otizm Vakfı'nın "Her Sınıf Bir Tohum" projesine verdiği destek kapsamında, özel eğitim sınıflarını yeniliyor. İş birliğinin ilk adımı olan İstanbul Adnan Menderes Ortaokulu'ndaki tam donanımlı sınıfın açılışı yapıldı. Bu yılın sonuna kadar Aydın ve Hatay'da da birer sınıfın yenilenmesi planlanıyor.

BİREYSEL EMEKLİLİK BİRİKİMİNİZE
ALTIN DOKUNUŞ:

ALTIN FONU

Hemen Anadolu Hayat Emeklilik Altın Emeklilik Yatırım Fonu ile tanışın, altın değerinde yatırımlar yapın.

Detaylı bilgi anadoluhayat.com.tr'de.



*www.tefas.gov.tr'de yer alan 14.10.2025 tarihli verilere göre, Altın Fonu kategorisinde yer alan fon getirileri esas alınmıştır.



TÜRKİYE SİGORTA

2024 yılı kârını ilk 9 ayda aştı

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2025 yılının üçüncü çeyreğinde de istikrarlı büyümesini sürdürdü. Geçen yılın aynı dönemine göre net kârını yüzde 57 artışla 25.8 milyar TL'ye ulaştıran iki şirket, böylece 2024 yılı net kârını ilk 9 ayda aşarak kendi rekorlarını kırdı...

Türkiye Sigorta, finansal gelişimini ve kârlılığını yılın üçüncü çeyreğinde de sürdürdü. Söz konusu dönemde prim üretimini yüzde 45 artırarak 105.1 milyar TL'ye ulaştıran şirketin net kârı, yüzde 49 artışla 14.3 milyar TL'ye yükseldi.

Türkiye Hayat Emeklilik ise ilk 9 ayda, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 70 artışla 416 milyar TL BES fon büyüklüğüne, 5.1 milyon katılımcı sayısına ve yüzde 69 artışla 11.4 milyar TL kârlılığa erişti. Şirket, hayat prim üretimini ise yine yılın üçüncü çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 126 büyümeye 20.5 milyar TL'ye ve poliçe sayısını da 6 milyon adete yükseltti.

İki şirket, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 57 büyümeye, toplamda 25.8 milyar TL net kâr elde etti. Böylece şirketler, 2024 yılı net kâr olan 22 milyar TL'yi 2025'in ilk 9 ayında geçerek kendi rekorunu da kırdı.

Türkiye Sigorta, ilk 9 ayda aktif büyüklüğünde yüzde 58 artışla 152.4 milyar TL'ye, öz sermaye büyüklüğünde yüzde 45 artışla 41.6 milyar TL'ye ulaşırken; Türkiye Hayat Emeklilik ise aktif büyüklüğünde yüzde 56 artışla 467.2 milyar TL'ye, öz sermaye büyüklüğünde yüzde 49 artışla 27.3 milyar TL'ye ulaştı.

SAĞLIK VE KASKO HIZLI BÜYÜYOR

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, üçüncü çeyrek performansıyla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Sektörün geneliyle karşılaştırıldığında yangın branşında her 4 poliçeden 1'i Türkiye Sigorta güvencesi altında. Ayrıca sağlık, kasko gibi bireysel ürünlerde sigortalı sayımız her geçen gün artıyor. 30 Eylül itibarıyla aktif yaşayan kasko poliçemiz 1 milyona ulaştı. Portföyümüzün en hızlı büyüyen branşı olan sağlıkta ise 1 milyon sigortalı sayısını aşmış durumdayız."

HER KESİME SİGORTA

Sigortalılık bilincini toplumun her kesimine yaygınlaştırma hedefi doğrultusunda çeşitli ödeme kolaylıkları sunduklarını söyleyen Çakmak, sözlerine şöyle devam etti: "31 Aralık 2025 tarihine kadar devam eden trafikte peşin fiyatına 10 taksit, kaskoda ve sağlıkta ise peşin fiyatına 12 taksit kampanyamızla



sigortalı sayısının artırılmasını ve sigortanın ulaşılabilir olmasını hedefliyoruz. Bu uygulama sadece bir ödeme kolaylığı değil, müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran ve toplumsal sorumluluğumuzu yansıtan bir yaklaşımdır."

Çakmak, Türkiye Hayat Emeklilik'in finansal performansı ile ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı: "Yılın ilk 9 ayında fon büyüklüğünü yüzde 70 artışla 416 milyar TL'ye ulaştırdık. Bu oran sektör ortalamasının üzerinde. Öyle ki fon büyüklüğü açısından en yakın rakibimizle aramızda 70 milyar TL'lik fark oluştu."



Yerel Risk, Global Değer

AXA CEO'sundan mesaj var: “Yatırımlarımız devam edecek”

AXA Global CEO'su Thomas Buberl, Türkiye'nin stratejik önemine dikkat çekerek yatırımların süreceğini ifade etti. Buberl, AXA Türkiye'nin teknoloji, insan kaynağı ve vizyon odaklı başarısının grup içinde örnek gösterildiğini vurguladı...



AXA Global CEO'su Thomas Buberl ve International Markets (IMA) İcra Kurulu Üyeleri, İstanbul'da düzenlenen toplantılar ve Genel Müdürlük binasında yapılan görüşmeler ardından AXA Türkiye çalışanlarıyla bir araya geldi.

AXA Global CEO'su Thomas Buberl, yaptığı konuşmada AXA Türkiye'nin performansına ve vizyonuna dikkat çekerek, şirketin grup içinde öne çıkışını teknoloji alanındaki gücü, insana yaptığı yatırımlar ve Türkiye'de bulunan fırsatlar olmak üzere üç temel noktayla özetledi.

Buberl, AXA Türkiye'nin son yıllarda yakaladığı ivmeyi hatırlattı ve “Türkiye'ye son ziyaretimden bu yana şirketin CEO'su Yavuz Ölken'in liderliğinde ulaştığı nokta çok tatmin edici. AXA Türkiye, grubumuz içinde başarısıyla örnek teşkil



ediyor ve her zaman daha da iyisini yapma tutkuları hepimize heyecan veriyor. Özellikle müşteriye, acenteyi merkeze alan ve empati güvencesi ile zenginleşen çözümler, büyük veri ve yapay zekâ alanlarında ortaya çıkan sonuçlar çok dikkat çekiyor” dedi.

AXA Türkiye'nin güçlü teknoloji altyapısının birçok ülke ve şirketin örnek almak istediği bir düzeyde olduğunu vurgulayan Buberl, şirketin mevcut imkanlarla yetinmeyip, risk alarak yeni çözümler deneme cesaretinden etkilendiğini ifade etti.

Buberl, AXA Türkiye'nin stratejik önemi ve büyüme potansiyeline de şu sözlerle değindi: “Türkiye'de çok büyük fırsatlar var ve biz bu fırsatlara yatırım yapmaya devam edeceğiz. AXA Türkiye'nin gerek grup içinde yükselen rolü gerekse Türkiye sigorta sektörüne ve topluma duyduğu güçlü bağlılığı takdire şayan.”



Kadın Olmak Bir Risk Olmamalı!

AXA'nın “Kadın Olmak Bir Risk Olmamalı” temasıyla düzenlediği global marka kampanyasının yayınlanması için seçilen ülkelerden biri de Türkiye oldu. AXA'nın ilerlemeye dair iyimser vizyonunu sunarken kadınların her zaman daha iyisini hedefleyebilme gücüne dikkat çeken kampanya, kadınların doğumdan yetişkinliğe kadar risklere maruz kaldığı tanıdık durumları ele alıyor. Kadınların sağlıktan iş yaşamına, spordan eğitime kadar birçok alanda çoklu risklerle karşılaştığının altını çizen reklam filmi, gerçeği olduğu gibi ortaya koyuyor ve herkesi farklı düşünmeye zorluyor.



Kasko, Sağlık ve Trafik Sigortalarında Peşin Fiyatına Taksit Avantajları!

Kasko ve
sağlık
sigortalarında

Trafik
sigortasında

TAKSİT

TAKSİT



Detaylı bilgi için
QR kodu okutun.

*Taksit kampanyalarında sadece anlaşmalı banka kredi kartları geçerlidir.

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

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

Sigorta destekli konut üretme dönemi başladı

QFlats, İstanbul Kurtköy'de sigorta destekli güvenli konut modeliyle yükseliyor. 347 dairelik proje, hem yatırımcılara hem de yaşam alanı arayanlara hitap ediyor...

MHR GYO tarafından İstanbul Kurtköy'de hayata geçirilen QFlats'ın lansmanı, İstanbul Feriye'de düzenlenen basın toplantısıyla yapıldı. Söz konusu gayrimenkul projesi, baştan sona bina tamamlama sigortası güvencesiyle yürütülecek.

Toplantıda, TEM otoyoluna 1 dakika, Sabiha Gökçen Havalimanı'na 8 dakika mesafe uzaklıkta yer alan QFlats Kurtköy'ün şık ve konforlu bir tasarıma sahip olacağı belirtildi. Aralık 2027'de tamamlanması öngörülen proje, 70 adet 1+1 ve 277 adet 2+1 olmak üzere toplam 347 konuttan oluşuyor.

“BİNA TAMAMLAMA SİGORTASININ ÖNCÜSÜYÜZ”

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, lansmanda “QFlats ile gayrimenkul sektöründe ‘sigorta destekli güvenli konut’ modelini de ilk kez hayata geçirmiş olacağız” diyerek modelinin detaylarını şöyle paylaştı:

“Afetlere karşı toplumun direncini artırmak, kentsel dönüşümü hızlandırmak ve sigorta mekanizmalarını hayata geçirmek yalnızca bir kamu politikası olmamalı. Maher Holding Sigorta Grubu olarak, uzun süredir dile getirdiğimiz önleyici sigortacılık misyonumuz gereği bu vizyonun tam merkezindeyiz. Quick Sigorta öncülüğünde Türkiye’de ilk kez uygulamaya aldığımız bina tamamlama sigortası, kentsel dönüşümün ve yeni konut projelerinin güvence altına alınmasında kritik bir araç olacak.”

Bina tamamlama sigortası sayesinde vatandaşların sadece ev sahibi olmakla kalmayıp, aynı zamanda oturacakları konutun



tamamlanacağına dair kesin bir güvence elde etmelerine katkı kat çeken Yaşar, şöyle devam etti:

“Bina tamamlama sigortası, yalnızca finansal bir polise değil; toplumun geleceğini, şehirlerimizin güvenliğini ve ekonomimizin sürdürülebilirliğini teminat altına alan bir mekanizma. Türkiye’nin önünde çok büyük bir kentsel dönüşüm ihtiyacı var. Bu dönüşümün sağlıklı ve güvenli şekilde gerçekleşebilmesi için bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılması artık kaçınılmaz. Güçlü sermaye yapımız, uluslararası reasürans bağlantılarımız ve inovatif yaklaşımımızla bu alandaki öncü rolümüzü sürdüreceğiz.”

SİGORTA, GAYRİMENKUL SÜREÇLERİNE ENTEGRE EDİLDİ

MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz da lansmanda yaptığı konuşmada, 2 yıl önce gerçekleşen halka arz sürecinde yatırım planları arasında yer alan QFlats projesinin hem yatırımcılara hem de geleceğin şehir yaşamına değer katacağını vurguladı. Kaçmaz, bu yıl tamamlanan sermaye artışıyla MHR GYO’nun sermayesinin 1.24 milyar TL’ye yükseltildiğini hatırlatarak, “Güçlü özkaynak yapımız ve sürdürülebilir büyüme stratejimizle, sigortacılık güvencesini gayrimenkul geliştirme süreçlerine entegre eden sigortalı proje geliştiricisi olma vizyonumuz doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz” dedi.

ÜÇLÜ SACAYAĞI MODELİ

MHR GYO Gayrimenkul Yatırımları ve Proje Geliştirme Komitesi Üyesi Emin Murat Kan ise geliştirdikleri ilk konut projesi olan QFlats ile gayrimenkul sektöründe yeni bir dönemin öncülüğünü üstlendiklerini ifade etti.



**Tıkır tıkır işleyen sistem
durmasın diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

**Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.
Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

Yapay zekâ, sigortacılıkta adaletin terazisi olabilir mi?

Türkiye Yapay Zekâ Zirvesi'nde buluşan sektör liderleri, yapay zekânın sigortacılığa etkilerini ele aldı. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, adaleti artık insan yorumu değil algoritmik nesnelliğin sağlamaya başladığını vurguladı. SmartIQ Kurucu Ortağı Ali Kavak ise dönüşümü "Kaosu veriye, veriyi güvene dönüştürürsünüz" sözleriyle ifade etti...

Türkiye Yapay Zekâ İnisiyatifi (TRAI) tarafından bu yıl "Zekânın Ötesi" temasıyla düzenlenen Türkiye Yapay Zekâ Zirvesi, 23 Ekim 2025'te Wyndham Grand İstanbul Levent'te gerçekleşti. Farklı disiplinlerden gelen konuşmacılar, yapay zekânın ekonomi, teknoloji ve insan odaklı dönüşümdeki rolünü tartışırken, zirvenin en dikkat çeken oturumlarından biri Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ve SmartIQ Kurucu Ortağı Ali Kavak'ın yer aldığı "Yapay Zekâ ile Geleceği Sigortalıyoruz: Agentic Dönüşümün Hikayesi" başlıklı panel oldu.

"DEĞERLERİMİZİ KAYBETTİK"

Ahmet Yaşar, sigorta sektörünün en karmaşık alanlarından biri olan değer kaybı süreçlerini yapay zekâyla sadeleştirdiklerini belirterek şöyle konuştu: "Biz buna AI ile geleceği sigortalamak diyoruz. Ama samimi olalım, önce kendi geleceğimizi sigortalıyoruz. Dönüşümün merkezinde ise teknoloji değil, ustalık var. Yıllarca standardı olmayan bir alanda fiktif uzlaşmazlıklar ve araçlar üzerinden kayıp değer hesaplamaya çalıştık. Süreç sigorta sektörünün maliyetini artıran bir ticaret alanına dönüştü. Değer kaybı derken, değerlerimizi kaybettik. Anayasa Mahkemesi verdiği kararlar 'Keyfilik adaleti zedeler' dedi. Tam bu noktada SmartIQ ile geliştirdiğimiz sistem, bu karmaşayı veriye dönüştürdü. Artık adaleti insan yorumu değil, algoritmik nesnellik sağlıyor. Bizim için yapay zekâ sadece araç değil adaletin terazisi."

Yaşar, Quick ve Corpus Sigorta'nın bu çözümü Nisan 2024'ten itibaren aktif biçimde kullandığını ve ödeme sürelerinin 3'te 1'e düştüğünü, 140 binden fazla dosyanın ortalama 1.7 günde sonuçlandığını vurguladı.

"KAOSU VERİYE, VERİYİ GÜVENE DÖNÜŞTÜRDÜK"

Ali Kavak da yapay zekâ projelerinin yalnızca teknik bir dönüşüm değil, aynı zamanda güven inşasının da aracı olduğunu vurguladı: "Sigorta sektöründe verinin bütünlüğü ve doğru-



luğu hayatı önem taşıyor. Biz, Ahmet Yaşar ve Quick ekibiyle birlikte sadece bir yazılım değil, bir güven sistemi kurduk. Yapay zekâyı sahaya indirdiğinizde sonuç şudur: Kaosu veriye, veriyi güvene dönüştürürsünüz."

Kavak, SmartIQ'nun geliştirdiği modelin 10 binlerce dosyada tahkim oranlarını yüzde 60 iyileştirip şikayet oranını yüzde 85 azalttığını belirterek "Bu artık sadece bir teknoloji başarısı değil, kurumsal öğrenme modeli" dedi.

"YAPAY ZEKÂ TUTKU DEĞİL, İŞ DEĞERİ ÜRETME"

Yavuz Ölken ise yapay zekânın sadece maliyet optimizasyonu değil, büyümenin ve yaratıcılığın da motoru olması gerektiğini ifade ederek şu değerlendirmeyi yaptı: "Yapay zekâ tutku değil, iş değeri üretmeli. AXA olarak, yapay zekâyı büyüme dalgasına dönüştürmeye çalışıyoruz. Agentic AI döneminde sadece geleceğe hazır olmak yetmez, o geleceği inşa edecek kültürü oluşturmak da gerekir."

Panelin sonunda Ahmet Yaşar'ın şu sözleri de dikkat çekti: "Teknoloji geçici, ustalık kalıcıdır. Ustalık yapay zekâyı değil, insan zekasını doğru kullanabilmektir."



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

Pazarama'nın pazarlama ve iletişimi Pınar Güzey'e emanet

Türkiye İş Bankası'nın yüzde 100 yerli sermayeli e-ticaret platformu Pazarama, büyüme ve marka değerini güçlendirme yolunda önemli bir stratejik adım attı. Sektörün en deneyimli isimlerinden Pınar Güzey, Pazarama Pazarlama ve İletişim Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı.

Finans, sigorta, telekom ve perakende gibi farklı sektörlerde 20 yılı aşkın süredir önemli başarılarla imza atan Pınar Güzey, Pazarama'nın iletişim ve büyüme stratejilerine yön verecek. Güzey, özellikle Quick Sigorta'daki Pazarlama ve İletişim Grup Başkanlığı görevinde, şirketin kısa sürede Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinden biri haline gelmesinde kritik bir rol üstlenmişti.

Kariyeri boyunca yurt dışında global firmalarda ve Türkiye'de Turkcell, D&R gibi sektörün lider kurumlarında dijital dönüşüm, marka yönetimi ve büyüme stratejileri alanlarında lider pozisyonlarda bulunan Güzey, bu geniş deneyimini şimdi e-ticaret sektörüne taşıyor.

Yeni göreviyle birlikte Güzey, Pazarama'nın marka değerini ve iletişim stratejilerini güçlendirmeye, e-ticaret sektöründe güven ve yenilik ekseninde stratejik projelere ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine liderlik edecek.

Pınar Güzey, yeni göreviyle ilgili duygu ve düşüncelerini



Pınar Güzey

şöyle paylaştı: "E-ticaret sektöründe kullanıcı güveni, deneyimi ve sürdürülebilir büyüme her zamankinden daha kritik hale geldi. Çok kısa sürede sektörde yer edinen ve hızla büyüyen Pazarama'nın yenilikçi vizyonu ve güçlü ekibiyle, Türkiye'nin e-ticaret alanında fark yaratan markalarından biri haline gelmesi için çalışacak olmaktan büyük bir heyecan duyuyorum."



Esra Erdoğan Şahin

IBS'te yeni Özel Riskler Başkan Yardımcısı

Esra Erdoğan Şahin, IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. (UIB Türkiye) bünyesinde Özel Riskler Bölümü Başkan Yardımcısı olarak göreve başladı.

Şahin, İstanbul Üniversitesi Sigortacılık, Anadolu Üniversitesi İşletme ve İstanbul Bilgi Üniversitesi MBA programlarından mezun oldu. 1997'de Batı Sigorta'da başladığı kariyerinde Garanti

Sigorta, Aksigorta, Liberty ve Sampo Sigorta gibi şirketlerde görev aldı. Son olarak Sampo Sigorta'da Kıdemli Banka-sürans Bölge Müdürü olarak çalışıyordu.

IBS CEO'su Murat Çiftçi, Şahin'in 28 yıllık sektör deneyimi, stratejik vizyonu ve liderlik becerilerinin şirketin özel riskler alanındaki hizmet kalitesini artıracağına belirtti.

Wellpoint, artık Bupa Türkiye çatısı altında

Bupa Türkiye, sağlık sektöründe önemli bir stratejik satın almayı daha tamamladı. İş yeri sağlığı ve güvenliği, evde sağlık ve yerinde sağlık hizmetlerinde lider olan Platform Sağlık Hizmetleri ve Danışmanlık Organizasyon, artık Bupa Türkiye çatısı altında hizmet verecek...



Entegre sağlık hizmetleri alanında dünyanın en büyük kuruluşlarından biri olan Bupa Grubu'nun Türkiye iştiraki Bupa Türkiye, sağlık sektöründeki büyüme stratejisini güçlendirecek önemli bir adım attı. Şirket, iş yeri sağlığı ve güvenliği, evde sağlık ve yerinde sağlık hizmetlerinde sektör lideri olan Platform Sağlık Hizmetleri ve Danışmanlık Organizasyon'u satın aldığını duyurdu.

Bu satın almayla birlikte Bupa Türkiye, sağlık hizmetlerini evde, iş yerinde ve dijital ortamda kesintisiz bir şekilde sunan bütünsel bir yapıya kavuştu. Wellpoint markası taşıyan 3 iş yeri sağlığı kliniği ve 14 ofisiyle 68 ilde faaliyet gösteren Platform Sağlık; iş yeri klinikleri, evde bakım, uzaktan sağlık ve laboratuvar hizmetleriyle öne çıkıyor.

“TÜRKİYE'YE GÜVENİYORUZ”

Bupa Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürçan, “Platform Sağlık'ın Bupa ailesine katılması, Türkiye'de sağlık sektörünün dijitalleşme sürecine ve entegre hizmet yapısının gelişimine önemli bir katkı sunacak” diyor. Ardından da satın alma süreciyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Türkiye'nin sağlık sektöründeki gelişim potansiyeline olan güvenimizi, güçlü ve uzun vadeli yatırımlarla ortaya koyuyoruz. Platform Sağlık'ın Bupa ailesine katılmasıyla birlikte, üyelerimize evde, iş yerinde ve dijital ortamda di-



ledikleri zaman erişebilecekleri, entegre ve uçtan uca bir sağlık deneyimi sunacağız. Bupa'nın uluslararası tecrübesi, finansal gücü ve küresel bilgi birikimi, Türkiye'deki büyüme stratejilerinin en önemli dayanağı. Amacımız yalnızca bugünün ihtiyaçlarını karşılamak değil, geleceğin sağlık sistemine yön verecek yenilikçi çözümler geliştirmek.”

KÜRESEL GÜÇ, YEREL ETKİ

1947 yılında İngiltere'de kurulan Bupa Grubu, bugün dünya genelinde 60 milyondan fazla müşteriye entegre sağlık hizmetleri sunuyor. Türkiye'deki yatırımlarını hızlandıran Bupa Türkiye ise müşteri odaklı yaklaşımı, sürdürülebilirlik stratejisi ve “sağlıklı yaşam danışmanı” vizyonu ile toplumun her kesimine erişilebilir, yüksek kaliteli ve kesintisiz sağlık hizmeti sunmayı hedefliyor.

Doğa sigorta

Genişleyen Hizmet Ağımız ve Yeniliklerimiz ile Sağlığınızın Güvencesiyiz!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile yaygın anlaşmalı özel hastane ağıımızdaki, sağlık hizmetlerinden bütçenizi yormadan rahatça faydalanabilirsiniz.

Police şartları çerçevesinde
"Ömür Boyu Yenileme Garantisi"
veriyoruz!

8-18 yaş arası
çocukları ayrı
poliçelerde
sigortalıyoruz!

İlk sigortalanma
yaşını 56'dan 64'e
yükselttik!

Poliçesini az kullanan
sigortalılara %25'e
varan indirim fırsatı
sunuyoruz!





Gençler sigorta sektöründen ne bekliyor?

Fibasigorta'nın Twentify iş birliğiyle 15-29 yaş arası gençler arasında hazırladığı "Gençlerin Güvence Haritası" araştırması, gençlerin hayata dair beklentilerini, endişelerini ve sigorta kavramına bakışlarını detaylı biçimde ortaya koyuyor...

Fibasigorta, gençlerin sigorta sektöründen beklentilerini ve güvence arayışlarını anlamak amacıyla Twentify iş birliğiyle hazırladığı "Gençlerin Güvence Haritası" araştırmasının sonuçlarını kamuoyu ile paylaştı. Buna göre gençlerin yüzde 72'si sigortanın beklenmedik durumlarda hayatı kolaylaştırdığına inanırken, yüzde 66'sı aylık küçük ödemelerle sigorta alma fikrine sıcak bakıyor. Araştırmaya katılan gençlerin yüzde 58'i sigortayı dijital kanallardan almak istiyor.

Araştırma, gençlerin sigorta yaptırma kararında en çok yüzde 40 ile güvenilirliğe, yüzde 33 ile açık ve şeffaf bilgiye ve yüzde 19 ile kolay ulaşılabilirliğe önem verdiğini gösteriyor. Gençleri sigortaya teşvik edecek unsurlar arasında ise aylık küçük taksitlerle ödeme yüzde 36, ücretsiz deneme süresi yüzde 35 ve öğrencilere özel fiyatlandırma yüzde 29 ile öne çıkıyor.

FİNANSAL ÖZGÜRLÜĞÜN PEŞİNDE

Araştırmaya göre gençlerin 30 yaşına kadar ulaşmak istedikleri en önemli hedef yüzde 39 oranla finansal bağımsızlık olurken, seyahat etmek yüzde 34, araba sahibi olmak yüzde 33, kendi işini kurmak yüzde 33 ve hayallerinin peşinden gitmek yüzde 32 gibi bireysel özgürlük odaklı hedefler öne çıkıyor.

Önümüzdeki 5 yıl için hayattan en önemli beklentileri para kazanma yüzde 25 ve mutlu olmak yüzde 19 olan gençlerin, önceliklerinin ekonomik güvenceyle birlikte kişisel tatmin ve özgürlük arayışında yoğunlaştığını gösteriyor. Kendi gelecekleri için kurdukları hayalleri gerçekleştirme konusun-



da ise yüzde 63'ü tüm hayallerine ulaşabileceğini düşünüyor.

Gençlerin en çok değer verdiği konular arasında maddi güvence yüzde 45, özgürlük yüzde 38, fiziksel ve psikolojik sağlık yüzde 36, kariyer planı yüzde 31 ve aile desteği yüzde 30 yer alıyor. Eğitim, hobiler, güvenli yaşam ortamı ve seyahat özgürlüğü de dikkat çeken diğer başlıklar arasında. Deprem ve doğal afetler yüzde 48, trafik güvenliği yüzde 27, iş/gelir durumu yüzde 26 ve ruh sağlığı yüzde 26 gençlerin en çok güvende hissetmediği alanlar arasında. En büyük endişe kaynakları ise yüzde 45 ile büyük afetler yaşamak, yüzde 40'ar ile de ciddi sağlık sorunları ve aile bireylerine bir şey olması şeklinde sıralanıyor.

"KEŞKE SİGORTASI"

Araştırmaya katılan gençlerin "Hayatındaki en büyük keşke için bir sigortan olsaydı" sorusuna verdikleri yanıtlar arasında zaman ve emek kaybını telafi etme, eğitimde yapılan hatalı tercihleri düzeltme gibi konular yer alıyor. Gençler, sosyal hayat sigortası olsa gereksiz sosyalleşme baskısından korunma yüzde 22, ne giydiğine karışılmama yüzde 22 ve gönderilen mesajların silinme garantisi yüzde 21 gibi teminatları tercih edeceklerini belirtiyor.

SİGORTA ÜRÜNLERİNİ NE KADAR TANIYORLAR?

En çok bilinen sigorta türleri özel sağlık yüzde 59, deprem yüzde 59 ve araç/trafik sigortası yüzde 58 olurken; en çok sahip olunanlar arasında araç/trafik sigortası yüzde 16, BES yüzde 14 ve özel sağlık sigortası yüzde 14 yer alıyor. Sosyal medyada en çok karşılaşılan sigorta türleri ise deprem yüzde 23, BES yüzde 22 ve araç/trafik sigortası yüzde 18 olarak sıralanıyor.

İhale Portal ile hasarlı araçlar için yeni dönem

RS Holding, “İhale Portal” ile otomotiv ve sigorta sektöründe yeni bir dijital dönüşüm hamlesi başlattı. Platform, hasarlı araçların el değiştirme sürecine şeffaflık, hız ve güven getirmeyi; sigorta şirketleri, araç sahibi firmalar, kurumsal ve bireysel alıcılar için buluşma noktası olmayı amaçlıyor...

RS Holding’in yıllardır benimsediği “Değiştirmiyoruz, Onarıyoruz” yaklaşımından doğan İhale Portal, Türkiye’de bir ilke imza atma iddiasında. Bugüne kadar yalnızca kurumsal aktörlerin erişebildiği hasarlı araç ihaleleri, artık bireysel kullanıcıların da katılımına açıldı. Bu sayede sadece sigorta şirketleri ve filo firmaları değil, bireysel tüketiciler de hasarlı araç pazarına dahil olabiliyor.

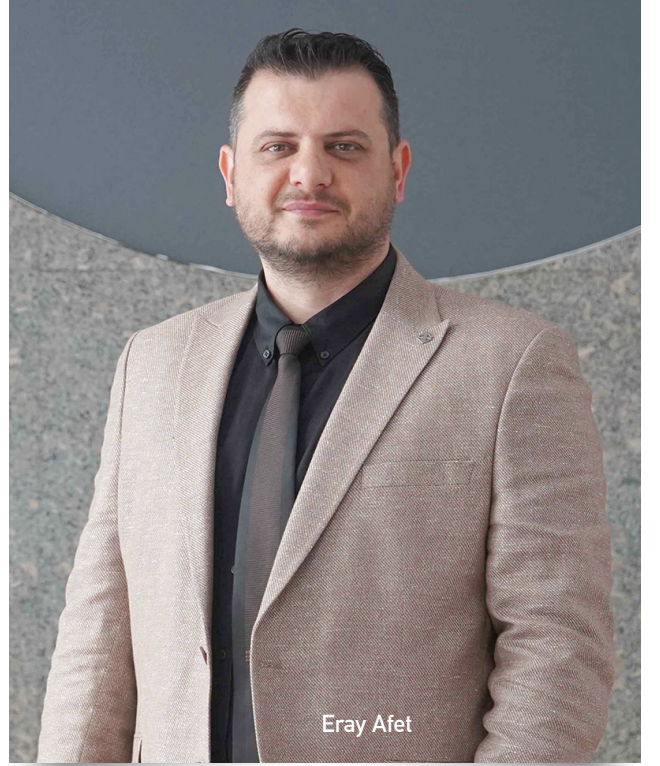
İKİNCİ EL ARAÇTA YENİ ALTERNATİF

Son dönemde sıfır ve ikinci el araç piyasasında oluşan sert fiyat dalgalanmaları, yüksek vergi yükleri ve finansmana erişimdeki zorluklar, tüketicilerin araç sahibi olmasını giderek daha güç hale getirdi. İhale Portal, tam da bu noktada bireysel kullanıcılara yeni bir fırsat sunuyor: Daha ulaşılabilir fiyatlarla araç sahibi olmak.

Platform üzerinden kullanıcılar, satın almak istedikleri aracın onarım maliyetlerini ihale öncesinde şeffaf biçimde görebiliyor. Çekici, ekspertiz gibi RS Holding güvencesindeki yan hizmetlerden faydalanarak süreci daha güvenli ve öngörülebilir kılabiliyorlar.

DİJİTALLEŞEN SEKTÖRE KATKI

İhale Portal, sadece bir ticaret platformu olmanın ötesinde, sektörde dijitalleşmenin hız kazanmasına da önemli bir katkı sağlamayı hedefliyor. Geleneksel yöntemlerle yürütülen araç



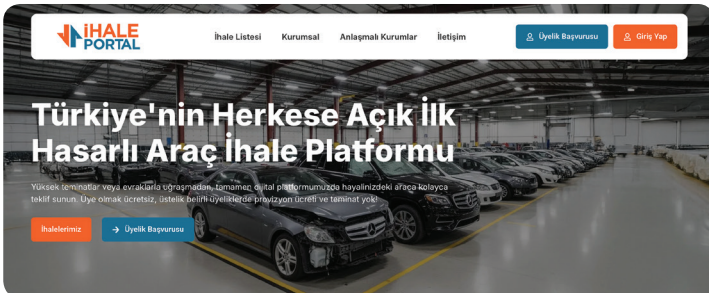
Eray Afet

devir süreçleri, artık online ortamda daha şeffaf, daha erişilebilir ve daha hızlı ilerliyor.

İhale Portal Genel Müdürü Eray Afet, yeni girişimin sektöre katacağı değeri şöyle anlatıyor: “Bu güçlü başlangıç, sektörün dijitalleşme ihtiyacının ve doğru bir çözüm sunduğumuzun en net göstergesi oldu. Önümüzdeki dönemde daha fazla kullanıcı, daha fazla ihale ve daha fazla değer yaratmak için çalışmaya devam edeceğiz. Hedefimiz, Türkiye’de hasarlı araç pazarında güvenin ve şeffaflığın adresi olmak.”

HEDEFLER

İhale Portal’ın önümüzdeki dönemdeki hedefleri arasında kullanıcı sayısını artırmak, daha geniş kitleleri ihalelere dahil etmek ve hem kurumsal hem bireysel pazarda kalıcı bir kategori oluşturmak yer alıyor. Bu vizyon doğrultusunda, RS Holding çatısı altındaki tüm hizmetlerin entegrasyonu da adım adım hayata geçirilecek. Türkiye otomotiv sektörünün önemli sorunlarından biri olan araç erişilebilirliği, İhale Portal sayesinde yeni bir perspektif kazanacak. Platform, yalnızca fiyat avantajı değil; aynı zamanda güven, şeffaflık ve dijital kolaylık da sunuyor.



DÜNYA EKRANI

TİCARİ SİGORTA FİYATLARINDAKİ GEVŞEME DEVAM EDİYOR

Küresel ticari sigorta fiyatları düşüş trendini sürdürüyor. Sigorta brokeri ve risk danışmanı Marsh'ın son raporuna göre, ticari sigorta oranları 2025'in üçüncü çeyreğinde yüzde 4 düşüş kaydetti. Bu düşüş, artan rekabet ve reasürans fiyatlarının gevşemesiyle açıklanıyor. Aynı dönemde tüm küresel bölgelerde prim düşüşleri de dikkat

çekti. Pasifik bölgesi yüzde 11 ile en büyük kaybı yaşarken, onu Latin Amerika, Karayipler ve Birleşik Krallık yüzde 6'şar düşüşle takip etti. Primler Asya ve Hindistan, Orta Doğu ve Afrika bölgesinde yüzde 5, Avrupa'da yüzde 4 ve Kanada'da yüzde 3 düştü. Amerika Birleşik Devletleri'nde primler, ikinci çeyrekte sabit kaldıktan sonra yüzde 1 düşmüştü.



ARAÇ SİGORTACISI **PREMIER** İFLAS ETTİ

Birleşik Krallık'ta faaliyet gösteren Cebelitarık merkezli araç sigortacısı Premier Insurance Company Limited, 14 Ekim 2025 tarihinde kayyum sürecine girerek resmen iflas ettiğini duyurdu. Mali zorluklarla boğuşan şirketin bu kararı, yaklaşık 16 bin poliçe sahibini doğrudan etkiledi. Müşteriler alternatif sigorta aramaya yönlendirildi.

İflasın ardından Financial Services Compensation Scheme (FSCS) derhal devreye girdi. FSCS, bireysel müşteriler ile cirosu 1 milyon Euro altında kalan küçük işletmelerin geçerli taleplerini karşılayacağını açıkladı.

Uzmanlara göre Premier Insurance'ın iflası, özellikle küresel reasürans zincirinde güven krizine yol açabilir.



Yapay zekâ odaklı dönüşüm hız kesmiyor

Dünya sigorta devleri, operasyonel verimliliği artırmak ve risk yönetimini geliştirmek için yapay zekâ (AI) ve üretken yapay zekâ (generative AI) yatırımlarını hızlandırdı.

EY Küresel Görünüm Raporu'na göre, şirketlerin büyümesi için inovasyona dayalı bir yol izlemesi kritik. Siber saldırılardan kaynaklanan kayıpların yüzde 99'unun ve doğal afetlerden kaynaklanan kayıpların yüzde 60'ının hala sigortasız olması, sektörün yeni ürünler geliştirmesi için büyük bir sorumluluk alanı yaratıyor.

Aon gibi büyük brokerler, yapay zekâ destekli tedarik zinciri risk danışmanlığı tekliflerini piyasaya sürüyor.

Benzer mali sorunlar yaşayan bazı küçük ölçekli sigorta şirketlerinin de önümüzdeki dönemde sermaye artırımına gitmesi veya birleşme yoluna başvurmaları bekleniyor.

Sektör analistleri, "Bu olay da sigorta denetim otoritelerinin erken uyarı mekanizmalarını güçlendirmesi gerektiğini gösteriyor" değerlendirmesini yapıyor.

Yaşlanan nüfus hayat sigortasını yeniden şekillendiriyor

Swiss Re'nin son Sigma raporuna göre, gelişmiş ülkelerde nüfus hızla yaşılanıyor. 2050'de insanların yüzde 27'si 65 yaşın üzerinde olacak. Bu demografik değişim, hayat sigortası ürünlerinin odak noktalarını değiştiriyor. Artık sigorta, yalnızca gelir yerine koyma ve aile odaklı risk koruma değil, servet planlama, uzun ömür risk yönetimi ve kişisel bakım finansmanı gibi alanlara yönelmek zorunda.

Yaşlılar arasında servet yoğunlaşması ve uzun yaşam beklentisi, garantili gelir, sağlık ve bakım hizmetlerini kapsayan çözümlere talebi artırıyor. Sigortacılar, birikim aşamasından azalma aşamasına geçen tüketicilere yönelik ürünler tasarlamalı; emeklilik sonrası uzun dönemlerde tasarrufları gelir akışına dönüştüren, sağlık ve bakım hizmetlerini güvence altına alan çözümler sunmalı.

Avrupa ve Kuzey Amerika'da 80 yaş üstü nüfusun hızla artması, uzun süreli bakım sigortasını kritik hale getiriyor. Ayrıca yaşlılara yönelik kanser ve kritik hastalık teminatları, emeklilikte ortaya çıkan riskleri karşılamak için önem kazanıyor. Swiss Re CEO'su Paul Murray, bu "gümüş ekonomisi"nin sigorta sektöründe inovasyonu hızlandıracağını vurguluyor.

"Gümüş ekonomi" kavramı, yaşlanan nüfusun ekonomik etkilerini ve bu nüfusa yönelik ürün ve hizmet piyasalarının ifade ediyor. Yani özellikle 65 yaş üstü, emekli veya emekliliğe yaklaşan bireylerin harcama gücü, tüketim alışkanlıkları ve yatırım ihtiyaçları üzerinden oluşan ekonomik alan.

Swiss Re Grup Baş Ekonomisti Jérôme Jean Haegeli'nin



görüşleri de şöyle: "Daha uzun yaşam süreleri, sigorta sektörünün hem risk hem de varlık tarafını etkileyecek. Nüfus yaşlandıkça ve insanlar birikimlerini tüketmeye başladıkça, enflasyon ve uzun vadeli faiz oranları artabilir ve bu da sigortacılar için daha güçlü yatırım getirileri ve kârlılık sağlayabilir."

2027 YILINDA İFLASLAR HIZ KESECEK

Dünyanın önde gelen ticari alacak sigortacıları Allianz Trade, ABD gümrük vergileri ve küresel ticaret rotalarındaki değişikliklerin ticari iflaslar üzerindeki etkisini analiz ettiği ve 2027 yılına kadar güncellenmiş tahminlerini içeren son "İflas Raporu"nu yayınladı.

Allianz Trade'e göre, küresel ticari iflaslar 2025 yılını yüzde 6 artış gibi yüksek bir seviyede tamamlayacak ve 2026'da yüzde 5 artışla zirveye ulaşarak üst üste beşinci kez artış sergileyecek. Allianz Trade, 2027 yılında ise iflaslarda yüzde 1 hafif bir düşüş öngörüyor.

Öte yandan, gümrük vergilerinin domino etkisi risklerini artırmasıyla iflaslar üzerindeki etkisinin 2026 yılında da devam edebileceği belirtiliyor.

TÜRKİYE'DE İFLAS HIZI 2026'DA AZALACAK

Raporda, konkordato anlaşmalarının iflaslardan iki kat daha fazla olduğu Türkiye'de de iflasların bu yıl yüksek hızla artışını sürdürdüğüne işaret ediliyor. Türkiye'de şirket iflaslarının artış hızı ise önümüzdeki yıldan itibaren düşecek.

Allianz Trade'in İflas Raporu'nda, mevcut görünüm çerçevesinde 2025 yılı için yüzde 6 olan küresel ticari iflaslardaki artış tahmininin korunduğu belirtiliyor. Bunun da 2024'te ticari iflaslardaki yüzde 10'luk artışın ardından iflasların daha da artarak bu yıl, 2019'dan bu yana en yüksek seviyeye ulaşacağı ve pandemi öncesi ortalamalara göre yüzde 19 daha fazla olacağı anlamına geldiği vurgulanıyor.



Geleceğin sağlık modelinde yapay zekâ, karar veren değil; karar süreçlerini destekleyen “yardımcı bir akıl” olacak...



ELİF ELKİN

Opinion AI Kurucu Ortağı

Sağlıkta geleceğin üçgeni: **Doktor - yapay zekâ - insan**

Yıllar boyunca sağlık sisteminin temelinde “doktor-hasta” ilişkisi vardı. Bir teşhis, bir güven duygusu, bir insan teması... Ancak bugün bu denklem değişiyor. Artık bu ilişkinin merkezine üçüncü bir aktör, yani yapay zekâ (AI) yerleşiyor. Yeni sağlık üçgeni “doktor - AI - hasta” şeklinde tanımlanıyor.

Bu dönüşümün bir parçası olarak her geçen gün daha fazla hasta, semptomlarını yapay zekâ destekli sistemlerle analiz ediyor, doktor randevularına veriyle hazırlanıyor ve sürece daha aktif katılıyor.

Bilginin demokratikleştiği bir döneme girdik. Artık sadece doktor değil, hasta da masada daha bilinçli bir şekilde yer alıyor. Ancak bir soru hala havada asılı: Bu değişim, sağlıkta insan temasını zayıflatıyor mu? Yapay zekânın bilgi uçurumunu kapattığı kadar, empati boşluğu açtığı da söylenebilir mi?

SADECE BİR ARAÇ DEĞİL, BİR DİYALOG ALANI

Yapay zekâ, yalnızca veri analiz eden bir sistem değil. Asıl potansiyel, onun iletişim biçimlerini dönüştürme gücünde yatıyor. Artık doktorlar karar süreçlerinde çok daha fazla veri desteğine sahip. Hastalar daha doğru sorular soruyor, doktorlar daha hızlı ve net yanıtlar verebiliyor. Bu, bilgi asimetrisini azaltan ve katılımı artıran bir süreç.

Yine de her dönüşüm gibi bu da bir sınav barındırıyor. Çünkü sağlık, sadece doğru teşhisi koymakla değil, güven inşa etmekle ilgili. Yapay zekâ hiçbir zaman bir doktorun göz teması, bir ses tonundaki sakinleştirici etki ya da bir dokunuşun verdiği güvenin yerini alamaz. Bu nedenle biz Opinion AI olarak “insan merkezli yapay zekâ” kavramını bir ilke haline getirdik.

EMPATİ VE ETKİNLİK ARASINDAKİ İNCE ÇİZGİ

Araştırmalar, yapay zekânın sağlık süreçlerine entegrasyonunun doktor başına düşen hasta sayısını artırarak sağlık sisteminde verimlilik sağladığını gösteriyor. Ancak bu verimlilik, beraberinde iletişimde bir mesafe yaratma riskini de getiriyor. Oysa dengeyi bulmak zorundayız: Teknoloji doktorun yükünü hafifletmeli ama hastanın güven duygusunu asla zedelememeli.

İŞ BİRLİKÇİ AKIL

Geleceğin sağlık modelinde yapay zekâ, karar veren değil; karar süreçlerini destekleyen “yardımcı bir akıl” olacak. Doktorun uzmanlığını, hastanın deneyimini ve yapay zekânın analitik gücünü aynı çerçevede buluşturduğumuzda sürdürülebilir bir sağlık dönüşümünden söz edebileceğiz.

Yapay zekânın potansiyelini sınırlayan şey teknoloji değil, insan merkezli yaklaşım eksikliğidir. Bizim amacımız, insanla teknolojiyi rekabet ettirmek değil, birlikte düşündürmek.

Opinion AI olarak, doktorların yanında konumlanan, onların karar süreçlerini hızlandıran ve güvenli veri yönetimiyle hasta mahremiyetini koruyan bir iş ortağıyız. Platformumuz, sadece teşhis süreçlerini kolaylaştırmakla kalmıyor; aynı zamanda doktorların mesleki gelişimine katkı sağlıyor. En güncel klinik bilgileri, tedavi yöntemlerini ve araştırma sonuçlarını doktorun parmaklarının ucuna getiriyoruz. Sağlıkta geleceğin üçgeni (doktor - yapay zekâ - insan) doğru kurulduğunda, bu dönüşüm ne bir tehdit ne de bir kopuş olacak. Aksine, insanlığın en büyük ortak hedefine, yani daha sağlıklı bir hayata giden yolda yepyeni bir iş birliği dönemini başlatacak.



AXA SİGORTA

AXA İşyerim Paket ürünümüzde, Elektronik Cihaz ve Makine Kırılması teminatları özelinde sunulan ilk Ateş Limitli alternatifine ek olarak artık Tam Bedel alternatifi ile de teminat verilebilmektedir.

Tam Bedel'in seçildiği alternatifte hem Elektronik Cihaz hem de Makine Kırılması teminatlarında ayrı ayrı girilebilecek maksimum bedel **120.000.000 TL** ile sınırlıdır.

AXA İşyerim Paket Ürününde Geliştirme: Tam Bedel Teminatı



axasigorta.com.tr

Ürünümüz hakkında
detaylı bilgilere ulaşmak,
teklif ve poliçe almak için
karekodu okutabilirsiniz.



Yüzyıllık İmza Yayında

Anadolu Sigorta...

Mustafa Kemal Atatürk'ün imzasıyla kurulan, Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi.

İlk imzadan bugüne, tam bir asır geçti.

O imzayla başlayan hikâye, yüz yıl boyunca inanca, emeğe ve güvene dönüştü.

Şimdi o yüzyıllık hikâye,

"Yüzyıllık İmza" kitabında can buluyor.

Kurum kültürümüzü, ortak değerlerimizi ve tarihimizi geleceğe taşımayı amaçlayan bu özel kitaba ulaşabilmek için QR kodu okutabilirsiniz.



Kitaba
ulaşmak
için kodu
okutun