



Sektörün ortak sesi — bağımsız sigorta gazetesi

WWW.SIGORTANINSESI.COM

MANŞET · ŞİRKET SAĞLIĞI

Trafikte 29 şirketten yalnız beşi teknik kâr etti

Türkiye Sigorta Birliği'nin sekiz aylık prim raporları ile Haziran 2026 mali tablolarını şirket şirket birleştirdik: prim üretimi, hasar-prim oranı, trafik branşının teknik sonucu ve özsermaye. Tablo, sektörde sık kurulan iki cümleyi de doğrulamıyor. Trafikte çok yazmak tek başına sağlamlık göstergesi değil; trafiğe bağımlı olmak da tek başına risk göstergesi değil.

Zorunlu trafik sigortası, acentenin masasındaki en tartışmalı üründür. Fiyat baskısı en sert burada, müşteri sirkülasyonu en yüksek burada, “bu şirket sağlam mı” sorusu en çok burada sorulur.

Soruyu yanıtlamak için dört veriyi yan yana koyduk: TSB'nin 1 Ocak-31 Ağustos 2026 prim üretim raporları ile Haziran 2026 dönemine ait hasar-prim oranları, gelir tablosu ve bilanço özetleri. Kapsam, zorunlu trafik branşında prim yazan 29 şirket.

Not: prim verisi sekiz aylık, mali veriler altı aylık. Dönemler farklı; birbirinin yerine değil, yan yana okunmalı.

BU SAYININ ÖZÜ

Bu sayıda dokuz metin var ve dördü aynı yere bakıyor: rakam yayımlanıyor, o rakamı okunur kılan oran yayımlanmıyor. Trafikte prim var kâr yok; OVP'de hedef var ölçü yok; acentede portföy var hukuki tarif yok; önleyici sigortacılıkta model var gelir yapısı yok.

BU SAYIDA

Analiz · Trafikte ilk sekiz ay: 197 milyar liralık branşta ilk dört şirket başa baş

Analiz · Doğa Sigorta pay devrinde ne soruldu, ne yanıt geldi

Analiz · AXA'nın “2030” buluşmasında aracıya biçilen rol

Analiz · Acente portföyü hukuken ne?

Analiz · OVP'de sigorta hedefleri var, acente masasında kim var?

Analiz · BES'te katılımcı 10 milyonu geçti

Haber · Türk Reasürans'ta iki atama · Aon'un katastrof raporu

Köşe · Bedelini kim ödeyecek?

Reklam & İş Birliği · Künye

TRAFİK BRANŞI — HAZİRAN 2026

Sektör net hasar-prim	%122,5
Şirket bazında medyan	%119,1
Altı aylık teknik zarar	22,3 milyar TL
Teknik zarar açıklayan	24 şirket
Teknik kâr açıklayan	5 şirket

Net hasar-prim oranı, Yeşil Kart ve Derk hariç.

Önce tabloyu bozan gerçek: branş zararda

Trafik branşında sektörün Haziran 2026 itibarıyla net hasar-prim oranı (Yeşil Kart ve Derk hariç) yüzde 122,5. Şirket bazında medyan yüzde 119,1.

sigortaninsesi.com'da Beş ülke. Beş dil. Markanız hepsinde.

Acentenin, brokerin, eksperin ve şirket yöneticisinin her gün okuduğu haberlerin yanında — beş ayrı edisyon, her biri kendi dilinde.

TÜRKİYE Türkçe	KKTC Türkçe	RUM KIBRIS Ελληνικά Yunanca	LÜBNAN English İngilizce · Arapça	AZERBAYCAN Azərbaycan dili Azerbaycan Türkçesi
--------------------------	-----------------------	--	--	---

Reklamınız ülke ülke seçilir — Lübnan'a verdiğiniz reklam Lübnan sayfalarında çıkar.

REKLAM ALANI

01

Ana sayfada, haber sayfalarında, arşivde ve araç sayfalarında.

02

Büyük ekranda 970×250, telefonda 300×250 afiş. Sessiz ve 15 saniyeyi aşmayan video afiş de olur.

03

Ölçüler sektörde yaygın olanlar: hazır afişiniz değişiklik gerekmeden girer.

OKURU SİTEYE GETİREN ARAÇLAR

Kasko Değer Listesi

sigortaninsesi.com/arac/kasko-degeri

Türkiye Sigorta Birliği listesiyle model yılı, marka ve modele göre aracın kasko değeri ve geçen aya göre değişimi.

DASK Teminat Hesaplayıcısı

sigortaninsesi.com/arac/dask-teminat

Zorunlu deprem sigortası tam hasarda ne öder? Sigorta bedeli, muafiyet ve ödenecek tutar.

Veri Merkezi

sigortaninsesi.com/veri

Prim üretimi, satış kanalları, DASK tarifi ve tahkim verileri; kaynağı ve dönemiyle.

Kaynak Arşivi

sigortaninsesi.com/kaynak

Haberlerin dayandığı genelge, Resmî Gazete, yönetmelik ve raporlar; birinci el bağlantısıyla.

İLKEMİZ

Manşet satılık değildir. Tanıtım yazıları her zaman “Tanıtım” etiketiyle yayımlanır. Okurumuzun güveni, reklamınızın da değeridir.

Egemen Bağdaş

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

ALANLAR · ÖRNEK YERLEŞİMLER · FİYATLAR

sigortaninsesi.com/reklam

info@sigortaninsesi.com · +90 543 254 02 60

Yani sektör toplamında her 100 liralık kazanılmış net trafik primine karşılık 122,5 liralık hasar yükleniyor. Bu oran, faaliyet giderleri ve komisyon hesaba katılmadan önceki hâli.

Altı ayda trafik branşının toplam teknik zararı 22,3 milyar lira. Prim yazan 29 şirketten 24'ü bu branşta teknik zarar, yalnız beşi teknik kâr açıkladı. Hasar-prim oranı yüzde 100'ün altında olan şirket ise yalnız ikisi: Hepiyi Sigorta yüzde 95,6 ve Ana Sigorta yüzde 98,7. (GIG Sigorta'nın oranı eksi çıkıyor; şirketin trafik primi 545 bin lira, tabloda ağırlığı yok.)

Bu tabloda “başarı”, çoğu şirket için kâr etmek değil; az kaybetmek.

Çok yazan mı sağlam, az yazan mı?

Şirketleri trafik prim üretimine göre sıraladık ve üç gruba böldük.

PRİM BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE ÜÇ GRUP

Grup	Medyan hasar-prim	Teknik sonuç / özsermaye (medyan)
İlk 10 şirket	%117,7	–%4,6
Ortadaki 10 şirket	%119,5	–%8,5
Son 7 şirket	%122,4	–%11,2

Son grupta iki şirket ölçü dışı bırakıldı: GIG Sigorta'nın hasar-prim oranı eksi, Magdeburger Sigorta'nın özsermayesi eksi. Gruplandırma ve medyanlar bu gazete tarafından hesaplanmıştır; TSB böyle bir gruplandırma yayımlamamaktadır.

Hasar-prim oranında üç grup birbirine yakın. Sermaye tarafında ise bir eğilim var: şirket küçüldükçe trafik zararının özsermayeye yükü ağırlaşıyor. Ama eğilim zayıf ve kural değil. Son grupta Kuru Sigorta özsermayesinin yüzde 10,3'ü kadar teknik kâr yazarken Türk Nippon eksi yüzde 31,3'te; ortadaki grupta Referans artı yüzde 27,1 ile Türkiye Katılım eksi yüzde 38,7 yan yana.

Yani “çok trafik yazan şirket riskli” ya da “az yazan güvenli” cümlelerinin ikisi de veriyle doğrulanmıyor. Hacim tek başına sağlamlığın göstergesi değil.

Ayrımı yapan birinci şey: hasar-prim oranı

Trafikte teknik kâr açıklayan beş şirketin ortak yanı hacim değil, hasar tarafı.

TRAFİKTE TEKNİK KÂR AÇIKLAYAN BEŞ ŞİRKET

Şirket	Teknik kâr	Net hasar-prim	Sekiz aylık trafik primi
Hepiyi Sigorta	2,15 milyar TL	%95,6	14,95 milyar TL
HDI Sigorta	727 milyon TL	%116,3	—
Referans Sigorta	677 milyon TL	%101,9	—
Kuru Sigorta	154 milyon TL	%119,3	3,41 milyar TL
Emaa Sigorta	106 milyon TL	%118,6	4,04 milyar TL

Teknik kâr ve hasar-prim oranı Haziran 2026 (altı aylık), trafik primi 1 Ocak-31 Ağustos 2026 (sekiz aylık). Prim sütununda boş bırakılan hücrelerde kaynakta ayrıca verilmiş bir rakam yoktur.

Hepiyi sekiz ayda 14,95 milyar lira trafik primiyle sektörün en büyükleri arasında; Emaa 4,04 milyar, Kuru 3,41 milyar lirayla alt sıralarda. Hepiyi'nin net hasar-prim oranı yüzde 95,6 — kayda değer prim yazan şirketler içinde yüzde 100'ün altındaki iki şirketten biri.

Karşı ucta en yüksek oranlar: Allianz yüzde 151,4, Şeker yüzde 144,2, Quick yüzde 139,6, Bereket yüzde 138,5, Doğa yüzde 137,5. Bu listede de sektörün en büyükleri (Quick, Allianz, Doğa) ile küçükleri (Şeker, Bereket) bir arada. Aradaki farkı hacim açıklamıyor.

Ayrımı yapan ikinci şey: sermayenin taşıma gücü

Aynı büyüklükteki zarar, her şirkette aynı ağırlıkta değil. Kritik ölçü, trafik branşındaki teknik zararın özsermayeye oranı.

Allianz

Trafikte 2,76 milyar lira teknik zarar · özsermaye 63,65 milyar lira → zarar sermayenin **yüzde 4,3'ü**.

Quick

Trafikte 4,93 milyar lira teknik zarar · özsermaye 23,35 milyar lira → zarar sermayenin **yüzde 21,1'i**.

Sermayeye oranla en ağır tablolar şöyle: Türkiye Katılım eksi yüzde 38,7, Türk Nippon eksi yüzde 31,3, Doğa eksi yüzde 27,6, Ray eksi yüzde 25,0, Bereket eksi yüzde 22,5, Quick eksi yüzde 21,1.

Doğa Sigorta'nın tablosu ayrıca dikkat çekiyor: 11,95 milyar lira trafik primi, 4,52 milyar lira özsermaye. Şirket sektörün en büyük trafik yazıcılarından biri; ama özsermayesi, trafikte bunun üçte biri kadar prim yazan Emaa'nınkiyle (3,95 milyar lira) yakın seviyede.

Bir şirketin özsermayesi eksi değerinde: Magdeburger Sigorta, Haziran 2026 bilançosunda eksi 141 milyon lira özsermaye ile görünüyor; trafik branşındaki teknik zararı 392 milyon lira.

Üçüncü ölçü: şirket trafiğe ne kadar bağımlı

Bir şirketin trafik primi tek başına bir şey söylemez; o primin şirketin toplam hayat dışı üretimindeki payı söyler.

TRAFİĞİN TOPLAM HAYAT DIŞI ÜRETİMDEKİ PAYI

En bağımlı yedi şirket	Pay	En az bağımlı beş şirket	Pay
Emaa	%96,2	Türkiye Sigorta	%7,7
Referans	%81,4	Eureko	%11,5
Quick	%75,3	Anadolu Sigorta	%11,9
Ethica	%73,1	Allianz	%12,8
Şeker	%65,9	Aksigorta	%16,0
Hepiyi	%65,4		
Koru	%62,0		

Pay, trafik priminin toplam hayat dışı prim üretimine oranıdır ve bu gazete tarafından hesaplanmıştır; TSB böyle bir oran yayımlamamaktadır.

İlk bakışta “trafiğe bağımlı olan riskli” denebilir. Veri bunu desteklemiyor. Trafikte teknik kâr eden beş şirketin dördü (Emaa, Referans, Hepiyi, Koru) en bağımlı yedi şirketin içinde. Trafiki yan branş olarak yazan, bağımlılığı en düşük yedi şirketin hiçbiri ise trafikte teknik kâr açıklamadı.

Ama aynı yedili listede en ağır zararlardan biri de var: Quick, özsermayesinin yüzde 21,1'i kadar teknik zarar yazdı; Şeker'de bu oran eksi yüzde 11,2.

Bağımlılık sonucu iki yönde de büyütüyor: trafiği iyi yöneten şirkette kârı, kötü yönetende zararı. Yönü belirleyen yine hasar-prim oranı.

SİGORTANIN SESİ'NİN DEĞERLENDİRMESİ

Acentenin müşterisine söyleyeceği tek cümle “bu şirket büyük” olamaz. Trafikte büyüklük, zararın büyüklüğü anlamına da gelebiliyor.

Üç soruyla okunabilir bir tablo bu. Birincisi: şirketin trafik hasar-prim oranı sektör medyanının (yüzde 119,1) altında mı üstünde mi? İkincisi: bu branştaki zarar, şirketin özsermayesinin ne kadarını götürüyor? Üçüncüsü: şirket trafiğe ne kadar bağımlı; bağımlıysa bu branşı kârlı mı yönetiyor, zararı dengeleyecek başka branşı var mı? Üç yanıt da kamuya açık verilerden çıkıyor; TSB raporları herkese açık.

Eksik kalan tarafı da söylemek gerekir: bu analiz teknik sonuca bakıyor, yatırım gelirin bakmıyor. Sigorta şirketleri trafikte teknik zarar yazıp topladıkları primi değerlendirerek kâr edebiliyor. O tabloyu görmek için gelir tablosunun tamamı gerekir ve bu, şirketin trafikte sürdürülebilir fiyat yazdığı anlamına gelmez — yalnız zararı taşıyabildiği anlamına gelir.

Asıl soru da burada: 29 şirketin 26'sı bu branşta yüzde 100'ün üzerinde hasar-prim oranıyla çalışıyorsa, sorun tek tek şirketlerin becerisinde mi, yoksa fiyatın kendisinde mi?

ANALİZ · ZORUNLU TRAFİK SİGORTASI

Trafikte ilk sekiz ay: 197 milyar liralık branşta ilk dört şirket başa baş

Türkiye Sigorta Birliği'nin 1 Ocak-31 Ağustos 2026 trafik verileri şirket şirket yayımlandı. Tablonun tepesinde dört şirket 14 milyar lira bandında sıkışmış durumda; yirminci sıradaki şirketin payı yüzde 2'nin altında. Branşın tamamı, yayımlanan paylardan hesaplandığında 197 milyar liraya yaklaşıyor.

İKİ FARKLI SERİ — OKURKEN DİKKAT

Bu sayfadaki rakamlar, önceki sayfalarındaki mali analizden **farklı bir TSB raporundan** geliyor. Manşet analizi “Direkt-Endirekt Primler” raporunu, bu tablo ise “Trafik (Yeşilkart hariç) istatistikleri”ni esas alıyor. Aynı şirket için iki seride farklı tutar görülebilir: örneğin Hepiyi bu tabloda 14,00 milyar lira, mali analizde 14,95 milyar lira; Doğa bu tabloda 11,21 milyar lira, mali analizde 11,95 milyar lira.

İki seri birbirinin yerine kullanılamaz. Karşılaştırma yapılacaksa aynı rapor içinde kalınmalıdır.

Zorunlu trafik sigortasında 2026'nın ilk sekiz ayına ait şirket bazlı veriler açıklandı. Rakamlar, Türkiye Sigorta Birliği'nin 1 Ocak-31 Ağustos 2026 dönemine ait trafik istatistiklerine (Yeşilkart hariç) dayanıyor ve 17-18 Eylül 2026'da şirket şirket yayımlandı.

Tablo, branşın nasıl bölüştüğünü tek bakışta gösteriyor. Üst sırada dar bir grup var, altta uzun bir kuyruk.

Tepede dört şirket, aralarında bir milyar lira bile yok

ZORUNLU TRAFİK — SEKİZ AYLIK PRİM ÜRETİMİ (MİLYAR TL)

Şirket	Prim	Şirket	Prim
Sompo Sigorta	14,77	Ray	6,89
Quick Sigorta	14,24	Ankara	6,63
AXA Sigorta	14,09	Referans	4,71
Hepiyi Sigorta	14,00	MAPFRE	4,31
HDI Sigorta	12,66	Aksigorta	4,23
Allianz Sigorta	11,75	Türkiye Katılım	4,17
Doğa Sigorta	11,21	Emaa Sigorta	3,83
Neova	9,40	Bereket	3,44
Unico	9,25	Koru	3,23
Zurich	8,99	Corpus	3,19
Türkiye Sigorta	8,69	Şeker	2,07
Ethica	8,64	Eureko	1,98
Anadolu Sigorta	7,90	Ana Sigorta	1,69

Türk Nippon · Magdeburger

0,89 · 0,22

TSB 01.01.2026-31.08.2026 trafik istatistikleri (Yeşilkart hariç), şirket bazlı derlemelerden alınmıştır.

Dördünün arasındaki fark 770 milyon lira; yani bu branşta liderlik, sekiz ayın sonunda tek bir şirketin belirgin üstünlüğüyle değil, dört şirketin başa baş gitmesiyle şekillenmiş durumda.

Tablonun alt bölümü, branşın ne kadar geniş bir şirket kümesine yayıldığını gösteriyor. İlk dört şirketin her biri tek başına, alttaki on şirketin bazılarının toplamından fazla prim üretmiş durumda.

Branşın büyüklüğü: 197 milyar lira

Yayımlanan verilerde tek bir şirket için hem prim tutarı hem pazar payı birlikte verildi: Emaa Sigorta 3 milyar 826 milyon 135 bin 78 lira prim ile yüzde 1,94 paya ve 20'nci sıraya sahip.

Bu iki veriden branşın toplamı hesaplanabiliyor: 3,826 milyar liranın yüzde 1,94'e karşılık gelmesi, sekiz aylık toplam trafik primini yaklaşık 197 milyar liraya çıkarıyor. Bu hesap, yayımlanan iki veriden bu gazete tarafından yapılmıştır; Birlik böyle bir toplam açıklamamıştır.

Aynı şirketin teminat adedi 370 bin 917 olarak bildirildi. Prim dağılımı ise şöyle: otomobil 2,47 milyar lira, kamyonet 1,21 milyar lira, minibüs 116,8 milyon lira. Teminat adedinde otomobil 274 bin 663, kamyonet 82 bin 768, traktör 7 bin 147.

SİGORTANIN SESİ'NİN DEĞERLENDİRMESİ

Söylediği açık: zorunlu trafik, tek bir şirketin belirlediği bir branş değil. Üst sıradaki dördünün başa baş gitmesi, fiyat rekabetinin bu branşta hâlâ en sert alan olduğunu gösteriyor.

Söylemediği ise daha önemli: bu rakamlar prim rakamları, kâr rakamları değil. Zorunlu trafikte prim üretimini büyütmek ile o primden teknik kâr çıkarmak aynı şey değildir. Bir şirketin tabloda yukarıda olması, o branştan para kazandığı anlamına gelmiyor. Bu sayının manşetindeki mali tablo tam olarak bunu gösteriyor.

Hasar tarafı bu veride yok. Tazminat ödemeleri, dosya sayıları ve teknik sonuç ayrı bir yayında. Tablonun tamamlanması için gereken şey de tam olarak bu: aynı dönem için şirket bazlı hasar/prim oranı.

Teminat adedinin birlikte yayımlanması ise kıymetli. Prim ile adet yan yana okunduğunda ortalama poliçe primi çıkıyor ve bir şirketin büyümesinin fiyattan mı yoksa yeni poliçeden mi geldiği görülebiliyor. Bu iki veri ayrı ayrı açıklandığında ise bu soru yanıtsız kalıyor.

ANALİZ · ACENTE VE ŞİRKET İLİŞKİSİ

Acente birliği söylentiye değil muhatabı seçti: Doğa Sigorta pay devrinde ne soruldu, ne yanıt geldi

Sigorta Acenteleri Birliği, Doğa Sigorta'nın süren pay devri hakkında acentelerden gelen soruları doğrudan şirketin genel müdürüne iletti ve aldığı yanıtları yayımladı. Şirket, onay süreçlerinin tamamlanmadığını, devrin henüz gerçekleşmediğini ve yönetim kadrosunda değişiklik olmadığını bildirdi.

Sigorta Acenteleri Birliği (SAB) Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Çalık, Tera Yatırım tarafında yaşanan gelişmeler ve Doğa Sigorta'nın devam eden pay devri süreci hakkında acentelerden Birliğe ulaşan soruları, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar'a doğrudan ilettiklerini açıkladı. Açıklama 18 Eylül 2026'da yayımlandı.

Şirketin verdiği yanıtlar

SAB'ın paylaştığı bilgilendirmeye göre Gölpınar, Doğa Sigorta ile Tera arasındaki görüşmelerin halka arz sürecinde tarafların tanışmasıyla başladığını belirtti. Tera'nın finans alanındaki yapılanmasını genişletme düşüncesiyle Doğa Sigorta için bir teklifte bulunduğunu aktaran Gölpınar, teklifin Kırmızı Holding tarafından olumlu değerlendirilmesinin ardından gerekli izin süreçlerinin başlatıldığını ifade etti.

En kritik cümle şu: gerekli tüm onay süreçleri henüz tamamlanmadı, bu nedenle pay devri gerçekleşmedi.

Gölpınar ayrıca gerek ön görüşmelerde gerekse sonraki süreçte Tera lehine şirketin yönetim veya idari kadrolarında herhangi bir değişiklik yapılmadığını, mevcut yönetim ve ekibin tam kadro görevinin başında olduğunu vurguladı. Şirketin Munich Re gibi reasürörlerle çalışmaya devam ettiğini, sermaye yeterlilik oranının yüzde 107 seviyesinde bulunduğunu da Birliğe iletti. Sürecin acenteler veya sigortalılar açısından olumsuzluk yaratmasının söz konusu olmadığını da ekledi.

Birlik yalnız yanıtla yetinmedi

SAB, aldığı yanıtların yanına Türkiye Sigorta Birliği'nin Ağustos 2026 verilerini koydu. Paylaşılan verilere göre Doğa Sigorta, 26,848 milyar lira prim üretimi ve yüzde 2,76 pazar payıyla hayat dışı toplam prim üretiminde 11'inci sırada.

DOĞA SİGORTA — BRANŞ BAZINDA (TSB, AĞUSTOS 2026)

Branş	Pay	Sıra
Hayat dışı toplam	%2,76	11
Nakliyat	%5,20	8
Kasko	%3,27	11
Kara araçları sorumluluk ve trafik	%5,52 (ortalama)	7

Veriler SAB'ın paylaştığı TSB Ağustos 2026 derlemesinden alınmıştır. Bu seri, bu sayıdaki trafik tablolarından farklı bir dönemi ve kapsamı gösterir.

Çalık, süreçle ilgili değerlendirmesinde söylentiler üzerinden yorum yapmak yerine meslektaşların merak ettiği konuları doğrudan muhatabına sormayı, verileri kontrol etmeyi ve edinilen bilgileri acentelerle paylaşmayı tercih ettiklerini belirtti.

SİGORTANIN SESİ'NİN DEĞERLENDİRMESİ

Bir sigorta şirketinin el değiştirme ihtimali, o şirketle çalışan acente için soyut bir haber değildir. Portföyün akıbeti, komisyon yapısının süreceği, hasar süreçlerinin aynı kalıp kalmayacağı doğrudan masasına dokunur.

Bu yüzden açıklamadaki iki bilgi pratik değer taşıyor: devir henüz gerçekleşmedi ve yönetim kadrosu değişmedi. İkisi de “bugün itibarıyla” verilmiş bilgiler; kalıcı bir taahhüt değil, o günün fotoğrafı.

Sermaye yeterlilik oranının paylaşılması da anlamlı. Yüzde 107, mevzuatın aradığı asgari düzeyin üzerinde ama geniş bir tampon anlamına da gelmiyor; bu oranın devir sürecinde nasıl seyredeceği izlenmeye değer. Bu sayının manşetindeki tablo da ilgili: Doğa'nın trafik branşındaki teknik zararı özsermayesinin yüzde 27,6'sına denk geliyor.

Asıl mesele yöntemde. Bir birliğin “duyduk ki” cümleleriyle değil, soru-yanıt kaydıyla konuşması, aynı sorunun her seferinde yeniden dolaşıma girmesini engelliyor. Eksik kalan tek şey, sürecin sonraki aşamalarında bu bilgilendirmenin tekrarlanıp tekrarlanmayacağı.

Şirket brokeri masaya aldı: AXA'nın “2030” buluşmasında aracıya biçilen rol ne?

AXA Türkiye, broker ve captive iş ortaklarını “House of Brokers” başlığı altında bir araya getirdi. Şirket, “Adaptif Sigortacılık 2030” vizyonunu riskin gerçekleşmesini beklemek yerine öngörmek ve önlemek üzerine kuruyor. Bu vizyonda aracıya biçilen rol, poliçe satmanın ötesinde: sahadan içgörü taşımak.

AXA Türkiye, broker ve captive iş ortaklarıyla iş birliğini güçlendirmek amacıyla düzenlediği “House of Brokers” buluşmasını İstanbul'da Feriye'de gerçekleştirdi. Etkinlikte sektörün dönüşümü, dijitalleşme, değişen müşteri beklentileri, yeni iş modelleri ve sürdürülebilir büyüme başlıkları ele alındı.

Bir sigorta şirketinin aracı kanalıyla yaptığı buluşma tek başına haber değeri taşımaz. Burada dikkate değer olan, şirketin gelecek vizyonunu anlatırken aracıya verdiği yer.

“Risk gerçekleşmeden önce”

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, şirketin “Adaptif Sigortacılık 2030” vizyonunu şöyle tarif etti: risk gerçekleştikten sonra devreye giren geleneksel yaklaşımın ötesine geçmek; riskleri öngören, önlemeye yardımcı olan ve değişen koşullara uyum sağlayan bir sigortacılık anlayışı geliştirmek.

Ölken, broker iş ortaklarının “müşterilerimize sunduğumuz değer ve sürdürülebilir büyüme yolculuğumuzun en önemli paydaşları arasında” yer aldığını belirtti ve brokerların deneyiminin, sahadan taşıdığı içgörülerin bu dönüşümün en önemli unsurlarından biri olduğunu söyledi.

AXA Türkiye Teknik Başkanı Barış Altın ise broker ve captive iş ortaklarıyla kurulan iş birliğinin yalnızca bugünün başarılarını değil gelecekteki büyümeyi de şekillendirdiğini, sahanın birlikte okunduğunu ifade etti.

Cümlelerin altındaki iddia

“Risk gerçekleşmeden önce görmek” cümlesi, sigortacılıkta iş modelinin yerini değiştiren bir iddiadır. Klasik modelde sigortacı, riski fiyatlar ve gerçekleştiğinde öder. Önleyici modelde ise sigortacı, riskin gerçekleşme ihtimalini düşürmeye çalışır: erken uyarı, bakım, ölçüm, danışmanlık.

Bu modelin çalışması için sahadan sürekli veri gerekir. O veriyi taşıyan da aracıdır — müşterinin iş yerini gören, makinesini bilen, geçen yılki hasarını hatırlayan taraf. Dolayısıyla “brokerın içgörüsü” ifadesi bir nezaket cümlesi değil, modelin işleyiş şartı.

SİGORTANIN SESİ'NİN DEĞERLENDİRMESİ

Buluşmanın muhatabı broker ve captive yapılar. Oysa Türkiye'de dağıtımın geniş tabanı acentede. Aynı “önleyici sigortacılık” mantığı acente kanalı için de geçerli: risk analizi, doğru teminat, hasar öncesi uyarı.

Fark şu ki bu iş, acentenin bugünkü gelir yapısında karşılığı olan bir iş değil. Acente poliçe üzerinden komisyon alır; riski önlediği için değil. Bir müşterinin yangın riskini düşürmesi, ertesi yıl primi düşürür. Primin düşmesi komisyonu düşürür. Yani önleyici sigortacılık, aracıyı kendi gelirine karşı çalışmaya davet eden bir modeldir — gelir yapısı buna göre yeniden kurulmadığı sürece. Sektörün konuşmadığı soru bu: önleme iyi bir şeyse, önlemenin bedelini kim ödeyecek?

Buluşmadan sayısal bir hedef, yeni bir ürün ya da yapısal bir değişiklik duyurusu çıkmadı; açıklamalar vizyon düzeyinde kaldı. Buna karşılık şirketlerin aracı kanalını nasıl konumlandığı, önümüzdeki dönemin en somut göstergelerinden biri olacak. Bir şirket aracıyı “dağıtım kanalı” olarak tarif ediyorsa ilişki hacim üzerinden kurulur; “sahadan içgörü taşıyan ortak” olarak tarif ediyorsa ilişkinin bilgi ve yetki tarafı da konuşulur. İkinci tarif, acente için de talep edilebilir bir tariftir.

ANALİZ · ACENTENİN HAKLARI

Acente portföyü hukuk ne? Bir kahvaltı masasında sektörün en az konuşulan sorusu

Acenteler Değer Akademisi Platformu'nun düzenlediği buluşmada acente portföyünün hukuki niteliği, KVKK kapsamında veri erişimi ve haksız rekabet başlıkları avukat ve akademisyenlerle ele alındı. Gündem küçük görünüyor; oysa acentenin en büyük varlığının kime ait olduğu sorusu burada duruyor.

Acenteler Değer Akademisi Platformu (ADAP), düzenlediği kahvaltı buluşmasında sigorta acentelerini hukuk ve akademi dünyasından konuklarla bir araya getirdi. Buluşmada acentelerin mesleki hakları ve sigortacılık eğitiminde sektör-akademi iş birliği ele alındı. Duyuru 18 Eylül 2026'da yayımlandı.

Programın ilk bölümünde Avukat Elvan Kakıcı Şimşek, acente portföyünün hukuki niteliği, acentelerin hakları ve bu hakların korunması üzerine değerlendirmelerde bulundu. KVKK kapsamında veri erişimi ve haksız rekabet konuları, acentelerin soruları ve sahadaki deneyimleriyle birlikte görüşüldü.

Neden bu soru sektörün en az konuşulan sorusu

Bir acentenin bilançosunda görünmeyen ama en değerli varlığı portföyüdür. Yıllar içinde kurulan müşteri ilişkisi, yenileme alışkanlığı, hasar anında aranan telefon numarası — hepsi o portföyün içinde.

Buna karşılık portföyün hukuk ne kime ait olduğu, devredilebilir olup olmadığı, acentelik sözleşmesi sona erdiğinde ne olacağı sektörde en az konuşulan başlıklardan biri. Konu genellikle bir ilişki bittiğinde, yani tartışmanın en zor olduğu anda gündeme geliyor. Bu yüzden konunun bir uyumsuzluk anında değil, bir eğitim masasında ve avukat eşliğinde konuşulması kayda değer.

Veriye erişim ve haksız rekabet

Buluşmada ele alınan ikinci başlık KVKK kapsamında veri erişimi. Acentenin müşteri verisine hangi sıfatla eriştiği, hangi verileri hangi süreyle tutabildiği, ilişki sona erdiğinde bu verilerin akıbetinin ne olacağı doğrudan portföy tartışmasının parçası.

Üçüncü başlık haksız rekabet. İki konu birbirine bağlı: veriye kimin erişebildiği sorusu yanıtlanmadan, rekabetin hangi noktada haksız hâle geldiği de yanıtlanamıyor. Duyuruda bu başlıkların acentelerin kendi soruları ve saha deneyimleriyle birlikte görüşüldüğü belirtiliyor.

Eğitim tarafı: müfredata giren bir ders

Buluşmanın ikinci bölümünde İstanbul Şişli Meslek Yüksekokulu Müdürü Doç. Dr. Selin Sarılı ile Bankacılık ve Sigortacılık Bölüm Başkanı Dr. Öğr. Üyesi Sibel Kahraman Ak, İşletmede Mesleki Eğitim uygulaması hakkında bilgi verdi. Öğrencilerin mesleki deneyim kazanmasına katkı sağlayacak iş birliği imkânları değerlendirildi.

Ayrıca ADAP Başkanı Sonnur Polat'ın, aynı yüksekokulda 2027-2028 eğitim öğretim döneminde sigortacılık alanında müfredata eklenecek yeni bir dersin eğitimini vereceği paylaşıldı.

SİGORTANIN SESİ'NİN DEĞERLENDİRMESİ

Sektörün eğitim tarafındaki kronik şikâyeti, mezunun sahaya hazırlıksız gelmesi. Sahadan birinin müfredata girmesi bu şikâyete verilmiş somut bir yanıt; sonucu ise dersin içeriğine ve sürekliliğine bağlı.

Bu buluşma bir karar üretmiyor; bir platformun düzenlediği bir sohbet. Ama gündemi, sektörün kurumsal masalarında nadiren açılan iki başlığa getirmiş durumda: portföyün hukuki niteliği ve veriye erişim.

Asıl eksik, bu iki başlığın bir kahvaltı masasında değil, düzenleyici metinde karşılığının olması. Acentelik ilişkisi sona erdiğinde portföyün ve verinin akıbetine dair yazılı ve genel bir kural bulunmadığı sürece, her ilişki kendi sözleşmesinin ve tarafların gücünün belirlediği bir sonuca varıyor.

Bir mesleğin hakları, o mesleğin en zayıf üyesinin elindeki sözleşmeyle ölçülür. Bu tartışmanın bir sonraki adımı, masada konuşulunun metne dönüşüp dönüşmeyeceğidir.

OVP'de sigorta hedefleri var, acente masasında kim var? İcra Komitesi bir çalışma grubu istedi

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levet Korkut, 2027-2029 Orta Vadeli Program'ın sigorta hedeflerini değerlendirirken somut bir öneri yaptı: Bakanlık, SEDDK, TOBB icra komiteleri, TSB ve Brokerler Derneği'nin katılımıyla bir “Sigorta Sektörü OVP Çalışma Grubu” kurulsun.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levet Korkut, 2027-2029 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program'daki sigorta hedeflerini değerlendirdi ve sektörün bütün paydaşlarını tek masaya çağıran bir öneri getirdi.

Öneri şu: Hazine ve Maliye Bakanlığı, SEDDK, TOBB Sigorta Acenteleri ve Eksperleri İcra Komiteleri, Türkiye Sigorta Birliği, Brokerler Derneği ve sektörün diğer paydaşlarının katılımıyla bir “Sigorta Sektörü OVP Çalışma Grubu” oluşturulması.

Acentenin tarifi: satıcı değil danışman

Korkut'un değerlendirmesinde acentenin tanımı dikkat çekiyor. Acenteyi; risk analizi yapan, doğru teminat konusunda danışmanlık veren, sigorta bilincini artıran, hasar süreçlerinde sigortalının yanında duran, KOBİ'lerin ve işletmelerin risk yönetimine katkı sağlayan ve sigorta ürünlerinin toplumun geniş kesimlerine ulaşmasını sağlayan “sahadaki danışman” olarak tarif ediyor.

Bu tarif yeni değil; sektörde yıllardır tekrarlanıyor. Yeni olan, aynı tarifi bir OVP tartışmasının içine yerleştirilmesi. Çünkü orta vadeli programlar hedef koyar: prim üretimi, sigortalılık oranı, penetrasyon. Bu hedeflerin sahada kimin eliyle tutulacağı ise genellikle programın konusu olmaz.

Dört şart

KORKUT'UN SAYDIĞI DÖRT ŞART VE ACENTE MASASINDAKİ KARŞILIĞI

Şart	Masadaki karşılığı
Adil rekabet	Aynı riskin farklı kanallarda farklı şartlarla fiyatlanıp fiyatlanmadığı
Şeffaf fiyatlama	“Bu fiyat neden böyle” sorusuna verilebilecek bir yanıtın olması
Sürdürülebilir acentelik modeli	Komisyon, portföy ve yenileme haklarının tek tek sözleşmelerin insafına bırakılmaması
Güçlü istişare mekanizmaları	Önerilen çalışma grubunun kendisi

Sol sütun açıklamada yer aldığı şekliyle, sağ sütun bu gazetenin yorumudur. Korkut'un çağrısı tek cümle: “Sektörün tamamını birlikte büyütmeliyiz.”

SİGORTANIN SESİ'NİN DEĞERLENDİRMESİ

Bir çalışma grubu önerisi, ilk bakışta bürokratik bir ayrıntı gibi görünür. Ama sektörün yapısına bakıldığında anlamı değişiyor. Sigortacılıkta düzenleme SEDDK'da, prim üretimi şirketlerde, dağıtımın büyük bölümü acentede, kurumsal işin önemli kısmı brokerde. Bu dört taraf aynı masada oturmadığında, her biri kendi cephesinden doğru ama eksik bir tablo anlatıyor. Önerinin kıymeti burada: hedefi yazan ile hedefi sahada tutan arasındaki mesafeyi kapatmayı istiyor.

Açıklamada çalışma grubunun neyi üreteceği, hangi takvimle çalışacağı ve kararlarının bağlayıcı olup olmayacağı yer almıyor. Bu üç soru yanıtlanmadan bir çalışma grubu, sektörde daha önce birçok örneği görülen istişare toplantılarından biri olarak kalabilir.

İkinci eksik, ölçü. “Adil rekabet” ve “şeffaf fiyatlama” herkesin katılacağı başlıklar; katılmayan yok. Tartışma, bunların neyle ölçüleceği konuşulduğunda başlıyor: kanal bazında fiyat farkı yayımlanacak mı, komisyon yapıları karşılaştırılabilir hâle gelecek mi, acentelik sözleşmelerinde asgari bir çerçeve olacak mı?

Çağrı yapıldı. Sıradaki adım, çağrının muhataplarının yanıt verip vermeyeceği.

BES'te katılımcı 10 milyonu geçti, fon 2,37 trilyon lira: peki bu para nasıl yönetiliyor?

Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre BES'te katılımcı sayısı 10 milyon 351 bini, toplam fon büyüklüğü 11 Eylül 2026 itibarıyla 2 trilyon 371 milyar lirayı aştı. Rakam büyüdükçe sorulan soru da değişti: yatırım fonu tarafındaki son gelişmelerin ardından “benzeri BES'te de olur mu” sorusu gündeme geldi.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin BES temel göstergelerine göre, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam fon tutarı 11 Eylül 2026 itibarıyla 2 trilyon 371 milyar lira seviyesine ulaştı. Şirketlerin katılımcı sayısı ise 10 milyon 351 bin 286 kişiye çıktı.

BES FON DAĞILIMI — 11 EYLÜL 2026 (MİLYAR TL)

	Faizli	Faizsiz	Toplam
Katılımcı fonu	1.370	796,9	2.167
Devlet katkısı fonu	257,3	37,3	294,5
Toplam			2.371

Rakamlar kaynaktan yayımlandığı şekliyle alınmış, milyar/trilyon karşılıkları yuvarlanarak verilmiştir. Katılımcı sayısı 10 milyon 351 bin 286.

Acente için ne anlama geliyor

On milyon katılımcı, Türkiye'de çalışan nüfusun önemli bir bölümü demek. Bu sayı, BES'i artık “yan ürün” olmaktan çıkarıp başlı başına bir portföy kalemi hâline getiriyor.

Acente açısından tablonun iki yüzü var. Birincisi hacim: mevcut müşteri tabanının içinde BES'i olmayan ya da katkı payını yıllardır güncellememiş büyük bir küme duruyor. İkincisi sorumluluk: BES uzun vadeli bir üründür, müşteri yıllar sonra sonucu gördüğünde ilk arayacağı numara poliçeyi satan kişinin numarasıdır.

Faizli-faizsiz dağılımı da satış masasında karşılığı olan bir veri: katılımcı fonunun yaklaşık üçte biri faizsiz fonlarda. Bu, tercihin sorulması gereken bir başlık olduğunu gösteriyor.

Gündeme gelen soru: BES fonları nasıl kontrol ediliyor

Yatırım fonu tarafında Tera ve Pusula fonlarında yaşanan gelişmelerin ardından “benzer sorunlar BES fonlarında da yaşanabilir mi” sorusu gündeme geldi. Finans ve emeklilik alanındaki çalışmalarıyla tanınan Zeynep Candan Aktaş, bu soruyu iki yapının farkı üzerinden değerlendirdi.

Aktaş'a göre Tera ve Pusula örneklerinde fonların kurucusu ve yöneticisi aynı kurumdu; alım-satım kararları ile fonların yatırım yapacağı varlıklara ilişkin süreçler aynı yapı içinde yürüyordu. Yatırım sınırlaması bulunmayan serbest fonlar da bu yapı içinde yer alabiliyor ve bu fonlara TEFAS üzerinden erişim kolay oluyordu.

BES tarafında ise model farklı: fonların kuruculuğunu emeklilik şirketleri, yönetimini portföy yönetim şirketleri üstleniyor. Emeklilik şirketlerinin kendi bünyelerinde de fon yönetim birimleri bulunması, Aktaş'ın tarifiyle çok katmanlı bir yapı oluşturuyor ve fonların belirlenen yatırım stratejisine uygunluğu süreç boyunca kontrol ediliyor.

Aktaş, BES fonlarında serbest fonlara benzer bir yapı bulunmadığını, fonların yatırım sınırlamalarına tabi olduğunu belirtiyor. Tek bir hisse senedine yapılabilecek yatırımın yanı sıra, fon kurucusu ve portföy yöneticisinin iştiraklerine yönelik yatırımlarda da sınırlamalar var. Bu sınırlamalara uyum yalnız SPK tarafından değil; emeklilik şirketleri, Emeklilik Gözetim Merkezi ve SEDDK tarafından da takip ediliyor.

SİGORTANIN SESİ'NİN DEĞERLENDİRMESİ

Bu değerlendirme bir güvence belgesi değil; iki yapının kuruluş ve denetim farkını anlatıyor. Ama acentenin işine yarayan tarafı şu: müşteri “benim param da böyle bir riskte mi” diye sorduğunda verilecek yanıt “merak etme” değil, yapının kendisi olmalı — kurucunun ve yöneticinin ayrı kurumlar olduğu, yatırım sınırlarının bulunduğu, uyumun birden fazla kurum tarafından izlendiği.

Eksik kalan tarafı da söylemek gerekir: yapısal ayrım, fon performansının iyi olacağı anlamına gelmiyor. Katılımcının yıllar sonra eline geçecek tutarı belirleyen şey denetim mimarisi değil, seçtiği fonun getirisi ve ödediği kesintiler.

On milyonu aşan katılımcı sayısı, bu iki başlığın — fon tercihi ve kesintiler — satış anında konuşulup konuşulmadığını daha önemli hâle getiriyor.

Türk Reasürans'ta iki genel müdür yardımcılığı: biri mali işler, biri retrosesyon ve hasar

Türk Reasürans'ın üst yönetimine 15 Eylül 2026 itibarıyla iki atama yapıldı. Dr. Ümit Aslan mali işlerden, Mehmet Emin Çelik retrosesyon, risk mühendisliği ve hasar yönetiminden sorumlu genel müdür yardımcısı oldu.

Sirketin duyurusuna göre Dr. Ümit Aslan; Finansal Raporlama ve Muhasebe, Teknik Muhasebe, Hazine ve Fon Yönetimi, İştirakler ve Özellikli Kuruluşlar ile Tahsilat ekiplerinin yönetiminden sorumlu olacak. Mehmet Emin Çelik ise retrosesyon, risk mühendisliği ve hasar yönetimi bölümlerinin yönetimini üstlenecek.

Birinci atama, her finansal kuruluştaki bulunan mali işler sorumluluğu. İkincisi ise reasürans şirketinin doğrudan iş modelini ilgilendiriyor. Retrosesyon, reasürörün üstlendiği riskin bir bölümünü kendisinin devretmesidir; yani riskin zincirdeki son halkası değil, bir sonraki halkası. Risk mühendisliği riskin baştan ölçülmesi, hasar yönetimi ise gerçekleştiğinde ödenmesiyle ilgili.

Üçünün tek bir genel müdür yardımcılığında toplanması, riskin alınması ile ödenmesi arasındaki hattın tek elden yönetileceği anlamına geliyor. Bu, reasürans tarafında sık rastlanan bir kurgu değil; genellikle teknik kabul ile hasar ayrı yönetilir.

SİGORTANIN SESİ'NİN DEĞERLENDİRMESİ

Türk Reasürans, Türkiye'nin reasürans kapasitesini yurt içinde tutma hedefiyle kurulmuş bir şirket ve sektörün risk devri zincirinde kritik bir yerde duruyor. Yerli reasürans kapasitesinin büyüklüğü, doğrudan sigorta şirketlerinin hangi şartlarla risk devredebileceğini belirliyor.

Duyuruda atamaların gerekçesi olarak şirketin stratejik hedefleri ve sürdürülebilir büyüme vizyonu belirtildi; bunun ötesinde sayısal bir hedef ya da yapısal bir değişiklik açıklanmadı.

Bu tür atamalar tek başına haber değeri taşımaz; hangi alanların hangi başlık altında toplandığı ise şirketin önümüzdeki dönemde neye ağırlık vereceğini gösterir. Burada işaret, riskin devri ve hasarın ödenmesi tarafında.

HABER · AFET VE HASAR

Aon'un haftalık katastrof raporu: bir haftada beş ülkede sel, ABD'de kayıp on milyonlarca dolar

Aon'un 18 Eylül 2026 tarihli Haftalık Katastrof Raporu, 10-17 Eylül arasında ABD'nin farklı bölgelerinde yaşanan ani selleri, Brezilya ve Panama'daki şiddetli konvektif fırtınaları, Vietnam, Meksika ve İspanya'daki sel olaylarını derledi. Rapor, sigortalı kayıpların hangi hava olaylarından geldiğini haftalık olarak gösteren sayılı kaynaklardan biri.

Aon'un küresel katastrof faaliyetlerini değerlendirdiği Haftalık Katastrof Raporu'nun 18 Eylül 2026 tarihli sayısı yayımlandı. Raporda ABD'deki sellerin yanı sıra Brezilya ve Panama'daki şiddetli konvektif fırtınalar ile Vietnam, Meksika ve İspanya'daki sel olayları ele alındı.

10-17 EYLÜL — RAPORDA YER ALAN OLAYLAR

Ülke	Olay	Can kaybı	Ekonomik kayıp tahmini
ABD	Ani seller	3	on milyonlarca dolar
Brezilya	Şiddetli konvektif fırtına	4	tahmin yok
Vietnam	Sel	3	tahmin yok
İspanya	Sel	1	milyonlarca dolar
Meksika · Panama	Sel · konvektif fırtına	bildirilmedi	tahmin yok

Raporun yönetici özetinde Meksika ve Panama için can kaybı bildirilmemiştir. Veriler raporda yer aldığı şekliyle aktarılmıştır.

ABD: aynı bölgeye art arda yağan fırtınalar

ABD'nin çeşitli bölgelerinde 10-17 Eylül arasında birbirinden bağımsız ani sel olayları yaşandı. Ohio Nehri Vadisi, Connecticut, New York metropol alanı, Arizona ve New Mexico etkilendi. Olayların nedeni arasında aynı bölgeler üzerinde art arda ilerleyen gök gürültülü fırtınalar ve ülkenin güneybatısındaki mevsim sonu muson hareketliliği sayıldı. New Mexico'daki sellerde üç kişi hayatını kaybetti.

10-11 Eylül'de Ohio'nun güneydoğusunda yavaş hareket eden fırtınalar tekrar eden şiddetli yağışlara yol açtı; kısa sürede 25 ila 100 milimetre yağış kaydedildi. 13-14 Eylül'de farklı bir hava sistemi kuzey New Jersey, New York'un Westchester bölgesi ve Connecticut kıyılarını vurdu. Connecticut'ta saatlik yağış 75 ila 100 milimetreye ulaşırken Norwalk ile Westport arasında toplam 125 ila 230 milimetre yağış ölçüldü.

Bu rapor neden takip edilir

Katastrof raporları, sigorta sektöründe fiyatın nereye gideceğini gösteren erken işaretlerdir. Sigortalı kaybın arttığı her hafta, reasürans yenilemelerinde pazarlık gücünün yön değiştirdiği bir haftadır.

Zincirin işleyişi şöyle: küresel hasar birikimi reasürans kapasitesini ve fiyatını etkiler; reasürans şartları doğrudan sigorta şirketlerinin hangi riski hangi fiyatla kabul edeceğini belirler; o karar da sahada acentenin önüne “bu riski yazamıyoruz” ya da “muafiyet yükseldi” biçiminde gelir. Yani Ohio'daki bir selin Türkiye'deki bir acentenin masasına ulaşma yolu vardır; sadece yolu uzundur ve birkaç ay sürer.

SİGORTANIN SESİ'NİN DEĞERLENDİRMESİ

Raporda Türkiye'ye ilişkin bir olay yer almıyor. Buna karşılık sel, Türkiye'de de konut ve iş yeri poliçelerinin en çok tartışılan teminatlarından biri.

Acente masasındaki üç soru bu tür haftalarda yeniden gündeme geliyor: Konut poliçesinde sel ve su baskını teminatı gerçekten var mı, yoksa yalnız yangın ve deprem mi yazılmış? İş yeri poliçesinde iş durması teminatı bulunuyor mu? Muafiyet ve sigorta bedeli, bugünün yenileme maliyetine göre mi belirlenmiş?

Bu üç sorunun yanıtı hasar anında değil, poliçe düzenlenirken belirleniyor.

KÖŞE YAZISI



Kerim Bağdaş

KURUCU

Bedelini kim ödeyecek?

Bu sayıda dokuz metin var. Dördünde aynı soru duruyor ve dördünde de sorulmadan geçiliyor: iyi bir şeyin bedelini kim ödeyecek?

Bu sayıda dokuz metin var. Biri trafik branşının mali tablosu, biri aynı branşın pazar tablosu, biri bir şirketin el değiştirme süreci, biri bir şirketin 2030 vizyonu, biri acente portföyünün hukuki niteliği, biri OVP çalışma grubu önerisi, biri BES'in on milyonu aşan katılımcısı, ikisi de haber. Dokuzu ayrı masadan çıkmış.

Ama dördünde aynı cümle var. Herkesin iyi bulduğu bir şey öneriliyor ve bedelinin kimin bütçesinden çıkacağı konuşulmuyor.

Birinci: önleme

AXA'nın buluşmasındaki vizyon açık: riski gerçekleştikten sonra ödemek yerine gerçekleşmeden önce görmek. Buna itiraz edecek kimse yok. Ben de doğru buluyorum.

Ama şu hesabı kimse yapmıyor. Bir acente müşterisinin yangın riskini düşürdü; ertesi yıl prim düştü. Prim düşünce komisyon düştü. Yani acente, işini iyi yaptığı için daha az kazandı. Önleyici sigortacılık, bu hâliyle, aracıyı kendi gelirine karşı çalışmaya davet eden bir modeldir.

Bunun çözümü modelden vazgeçmek değil. Çözüm, önlemenin bir bedeli olduğunu kabul etmek: risk danışmanlığı için ayrı bir ücret mi, hasarsızlık üzerinden bir pay mı, çok yıllık bir sözleşme mi? Hangisi olursa olsun, konuşulması gerekiyor. Konuşulmadığı sürece “önleyici sigortacılık” bir slogan olarak kalır ve sahada kimse uygulamaz — çünkü uygulayan zarar eder.

Bir mesleğin hakları, o mesleğin en zayıf üyesinin elindeki sözleşmeyle ölçülür.

İkinci: portföy

ADAP'ın kahvaltısı masasında konuşulan konu, bu sayının en az gürültü çıkaran ama en uzun vadeli başlığı. Acentenin en değerli varlığı bilançosunda görünmüyor. Portföyün hukuken kime ait olduğu, ilişki bittiğinde ne olacağı, verinin akıbeti — hiçbirinin yazılı ve genel bir kuralı yok.

Olmadığı için de her ilişki, tarafların gücünün belirlediği bir sonuca varıyor. Bir tarafta sermayesi, hukuk müşavirliği ve standart sözleşmesi olan şirket; diğer tarafta tek başına bir acente. Bu masada “anlaşıyoruz” demek, güçlü tarafın cümlesidir.

Üçüncü: fiyat

Bu sayının manşeti bir rakam veriyor: trafikte prim yazan 29 şirketin 26'sı yüzde 100'ün üzerinde hasar-prim oranıyla çalışıyor. Sektörün toplam net oranı yüzde 122,5. Altı ayda 22,3 milyar lira teknik zarar.

Bu tabloya iki türlü bakılabilir. Birincisi: şirketler kötü yönetiyor. İkincisi: fiyat yanlış. Yirmi dokuz şirketten yirmi altısı aynı yerde duruyorsa, ikinci ihtimal birinciden daha güçlüdür.

Ama burada da aynı soru var. Fiyatın doğru yere gelmesi, prim artışı demek. Prim artışı, aracın sahibi için zam demek. Zorunlu bir üründe zammın siyasi bedeli var ve o bedeli kimse üstlenmek istemiyor. O yüzden fiyat orada duruyor, zarar da şirketin bilançosunda birikiyor.

Şunu da eklemek gerekir: şirketler bu zararı bugün taşıyabiliyor, çünkü topladıkları primi değerlendirip yatırım geliri yazıyorlar. Ama bu, fiyatın doğru olduğu anlamına gelmez; yalnız zararın şimdilik finanse edilebildiği anlamına gelir. Faiz ortamı değiştiğinde bu denge de değişir.

Dördüncü: masa

OVP çalışma grubu önerisi de aynı yerde duruyor. Öneri doğru: düzenleme SEDDK'da, üretim şirkette, dağıtım acentede, kurumsal iş brokerde; dördü aynı masada oturmuyor.

Ama bir çalışma grubunun neyi üreteceği, hangi takvimle çalışacağı ve kararının bağlayıcı olup olmayacağı yazılmadıkça, o masa da bir nezaket masası olur. Bedeli olan kararlar alınmazsa toplantı ucuzdur; herkes katılır.

Dördünü topladığımızda

AYNI SORU, DÖRT FARKLI MASA

Önerilen iyi şey	Sorulmayan soru
Önleyici sigortacılık	Önlemenin bedelini kim ödeyecek?
Acentenin hakları	Portföyün kime ait olduğu nerede yazacak?
Sürdürülebilir trafik branşı	Fiyat artışının siyasi bedelini kim üstlenecek?
Ortak çalışma grubu	Kararı bağlayıcı kılan ne olacak?

Tablo bu sayıdaki metinler esas alınarak hazırlanmıştır.

Dördünde de teşhis doğru, öneri doğru, niyet doğru. Dördünde de eksik olan tek şey aynı: bedelin nereden karşılanacağı.

Sektörümüzün alışkanlığı şu: iyi bir fikir ortaya atılır, herkes destekler, kimse maliyetini üstlenmez, birkaç yıl sonra “neden olmadı” diye sorarız. Oysa olmamasının sebebi fikrin kötülüğü değil, bedelinin sahipsiz bırakılmasıdır.

Bu yüzden bu sayının dört önerisine tek bir cümle eklemek istiyorum: her birinin yanına, bedelini kimin ödeyeceği yazılsın. Yazılmazsa dördü de doğru kalır ve dördü de uygulanmaz.

Kerim Bağdaş · Kurucu

KÜNYE

Bağımsız sigorta gazetesi

YAYIN BİLGİLERİ

Yayın: Sigortanın Sesi — Bağımsız Sigorta Gazetesi

Sahibi: Kerim Bağdaş

Genel Yayın Yönetmeni: Egemen Bağdaş

Tarih: 20 Eylül 2026 · Pazar

İletişim: www.sigortaninsesi.com · info@sigortaninsesi.com

Haber ve analiz metinleri üçüncü şahıs anlatımıyla, açık kaynaklara ve yürürlükteki mevzuata dayandırılarak hazırlanır. Yayının değerlendirmeleri yalnızca “Sigortanın Sesi’nin Değerlendirmesi” başlıklı kutularda yer alır; köşe yazıları yazarının kişisel görüşüdür ve hukuki görüş niteliği taşımaz. Gazete tarafından yapılan oran ve toplam hesaplamaları, ilgili tablonun ya da paragrafın altında ayrıca belirtilir. Aynı sayıda farklı raporlardan gelen seriler kullanıldığında, seriler arasındaki fark okura ayrı bir kutuda gösterilir. Devam eden süreçlere ilişkin bilgiler “bugün itibarıyla” kaydıyla verilir. İçerikler belirli bir şirket, kurum, kişi ya da grubu hedef almaz. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz.