

Tarih: Nisan 2025

Millî Reasürans T.A.Ş.
adına sahibi
F. Utku ÖZDEMİR

İnceleme Kurulu Üyeleri

Özlem CİVAN

Kaan ACUN

Esen TEMİZ ÖNAL

Seda ORMAN KÜÇÜKÇİRKİN

Asude TEMELLİ

Burcu ARTIK TOROS

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Selçuk ÜNAL

Basın Yayın Koordinatörleri

Simay BAŞ

İlayda SELİMOĞLU

Dizgi Sorumluları

Simay BAŞ

İlayda SELİMOĞLU

Kapak Dizaynı

Umut SİLE

Baskı

CEYMA MATBAASI

Matbaacılar Sitesi

Yüzyıl Mah. 4. Cad. No. 123

Bağcılar - İstanbul

Yönetim Yeri:

Merkez

**İş Kuleleri, Kule 3, Kat: 20-21-22-24
34330 Levent, Beşiktaş / İstanbul**

Tel : 0-212-231 47 30

E-mail : reasuror@millire.com.tr

Internet : <http://www.millire.com.tr>

Yayın Türü: Yerel süreli yayın

3 ayda bir yayımlanır.

**Dergide yer alan yazıların
içeriğinden yazı sahipleri
sorumludur.**

İÇİNDEKİLER

Denizlerde Artan Risk: İran-İsrail Gerilimi.....	4
Hayat-Dışı Sigorta Branşlarında Dağıtım Kanalları ve Etkinlikleri.....	9
Bayesian Yat Kazasının Sigortacılık ve Hukuk Açısından Değerlendirilmesi.....	25
2024 Yılında Türkiye Reasürans Piyasası ve Millî Reasürans.....	31
Gelişmekte Olan Sigorta Piyasaları ve 2025 Yılı Ocak Ayı Yenilemeleri.....	33
Asya Pasifik Bölgesi'nde 2025 Yılı Ocak Ayı Yenilemeleri.....	37
Lloyd's, Kaliforniya Orman Yangınlarında 2,3 Milyar ABD Doları Hasar Oluşmasını Öngörüyor.....	38

Değerli Okurumuz,

Reasürör dergisini gönderebilmemiz amacıyla tarafımıza iletilen kişisel verilerinizin, bu kapsam ile sınırlı olmak üzere işlenebileceğini, saklanabileceğini ve paylaşılabileceğini, konuyla ilgili Aydınlatma Beyanına;

<http://www.millire.com/KisiselVerilerinKorunmasi.html>

linkinden ulaşabileceğinizi bilgilerinize sunar, onay vermemeniz durumunda tarafımıza bilgi vermenizi rica ederiz.

Reasürör Gözüyle

Son dönemde dünyanın en önemli deniz ticareti yollarının olduğu bölgede yaşanan İran - İsrail gerilimi, tüm dünyayı olduğu gibi Türkiye sigorta sektörünü de yakından ilgilendirmektedir. Bu sayımızda sektörümüzün deneyimli profesyonellerinden H. Berk Ilgaz'ın çalışması söz konusu gerilimin deniz taşımacılığına etkisini Hürmüz ve Babülmendep Boğazları ekseninde ele almakta, transit geçiş rejimi, savaş riskleri ve nakliyat sigortası klostlarına ilişkin kapsamlı değerlendirmeleri içermektedir.

Günümüzün hızla değişen ekonomik ortamında sigorta dağıtım kanallarının önemi her geçen gün artmaktadır. Özyeğin Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Dr. Ferhat Yıldırım'ın Türkiye sigorta sektöründe geleneksel ve modern dağıtım kanallarının etkinliklerini karşılaştırmalı olarak ele aldığı çalışmasının bu alandaki literatüre katkı sağlayacağını umuyoruz.

Yine bu sayımızda Avukat Serap Sargın'ın denizcilik ve sigorta sektörlerinde büyük yankı uyandırmış olan Bayesian süperyatının battığı büyük deniz kazasını sigortacılık ve hukuk perspektiflerinden değerlendirdiği yazısı yer almaktadır.

2025 yılı Ocak ayı reasürans yenilemelerinde yurt içi ve yurt dışı piyasalarda yaşanan gelişmeler ve öne çıkan piyasa eğilimlerine ilişkin değerlendirmelere üç ayrı başlık altında yer verilmiştir.

Son olarak “Yabancı Basından Seçmeler” bölümümüzde ise 2025 yılı Ocak ayında ABD'nin Los Angeles kentinde gerçekleşen orman yangınlarının sigorta sektörüne etkileri ile ilgili bilgileri içeren bir çeviri bulunmaktadır.

Denizlerde Artan Risk: İran-İsrail Gerginliği

İran-İsrail gerilimi, tarafların Orta Doğu'nun stratejik deniz geçitlerine olan yakınlığı nedeniyle küresel deniz ticareti üzerinde ciddi ve çok boyutlu etkiler yaratmaktadır. Özellikle Babülmendep ve Hürmüz Boğazı gibi dünya ticareti ve enerji arzı açısından kritik öneme sahip bölgelerde artan askeri tehditler, bu rotalarda faaliyet gösteren armatörler için hem ticaret hem de güvenlik açısından önemli riskler doğurmaktadır. Bu bölgelerdeki seferlerin yalnızca fiziki tehditler bakımından değil, aynı zamanda uluslararası hukuk, deniz sigortaları ve ticari sözleşmeler bağlamında da dikkatle değerlendirilmesi gerekmektedir.

Bu çerçevede, uzun vadeli charter sözleşmeleri tahdında gemi kiralayan kiracılar, ticari menfaatleri doğrultusunda armatörlerden riskli bölgelerde sefer yapılmasını talep edebilmektedir. Armatörler her ne kadar güvenlik gerekçesiyle bu tür seferlerden kaçınmak isteseler de sözleşme hükümlerinin kiracılara tanıdığı haklar söz konusu talepleri hukuken geçerli ve zaman zaman zorlayıcı hale getirebilmektedir. Bu tür durumlar, seferin "hukuken kaçınılmaz" sayılmasına ve armatörün sorumluluklarının artmasına neden olabileceğinden armatörlerin taşımacılığı mümkün olan en üst düzeyde güvence altına alması büyük önem taşımaktadır.

Bu bağlamda; charter sözleşmelerinde gerekli harp kloczlarının yer alması ve armatörün olası deviasyon (rota değiştirme) haklarını ortadan kaldıracak kısıtlayıcı hükümlerin sözleşmelere eklenmemesi doğru ve yeterli harp ve grev sigorta teminatlarının brokerlar ve risk danışmanları aracılığıyla temin edilmesi bölgeye giriş yapacak gemi personelinin psikolojik olarak hazır olması ve özgüveninin sağlanması Hürmüz ve Babülmendep Boğazı geçişlerinde bölgesel

trafik kontrol otoriteleriyle yapılan radyo iletişimlerinde yaşanabilecek olası gerilimlerin ön görülerek dikkatli bir şekilde hareket edilmesi gereklidir. Ayrıca, siber saldırılar tahtında, GPS sistemlerine yönelik müdahale ihtimaline karşı, sefer planlarının alternatif seyir dinamikleri dikkate alınarak hazırlanması seyir esnasında güncel risk raporları doğrultusunda hareket edilmesi ve limana varılmadan önce alternatif tahliye limanlarının belirlenmesi —bu limanların hukuken 'güvenli liman' statüsünde olup olmadığının önceden analiz edilmesi koşuluyla— ideal bir yaklaşımı oluşturmaktadır. Tüm bu önlemlerin yanında, Hürmüz Boğazı'nın uluslararası hukuk çerçevesindeki özel statüsünün de operasyonel planlamalara entegre edilmesi gerekmektedir.

Hürmüz Boğazı'nın Uluslararası Deniz Hukukundaki Yeri

Hürmüz Boğazı, dünya deniz taşımacılığı açısından en stratejik geçitlerden biri olup Basra Körfezi'nden açık denizlere çıkılabilen tek deniz yolu konumundadır. En dar noktası 32 kilometre genişliğinde olan bu boğazdan, dünya genelinde deniz yoluyla taşınan petrolün ve sıvılaştırılmış doğal gazın yaklaşık %35'i geçmektedir.

1982 tarihli Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi (UNCLOS) kapsamında Hürmüz Boğazı uluslararası su yolu olarak kabul edilmektedir. Ancak İran, bu sözleşmeye taraf olmayan bir devlet statüsündedir. Bu nedenle İran, boğazın genişliğine rağmen kıyı şeritlerini esas alarak Hürmüz Boğazı'nın tamamının kendisi ve Umman'ın karasuları içinde olduğunu ileri sürmektedir. Bu iddia, İran'ın söz konusu alanların kendi karasuları olduğu ve transit geçiş rejiminin geçerli olmadığı yönündeki yaklaşımına dayanak oluşturmaktadır.

İran, boğaz geçişlerinde “transit passage” (geçiş hakkı) yerine daha sınırlı olan “innocent passage” (zararsız geçiş) rejimini uygulamak istemektedir, tarafı olmadığı transit geçiş rejimini kabul etmemektedir. Bu durum, İran’ın boğazdan geçen

ticaret ve savaş gemilerine yönelik tutumunu genel hatlarıyla belirlemektedir. İran, geçişin zararsız olmadığını öne sürerek gemileri durdurabilir, sorgulayabilir ve hatta geri çevirebilir.



Kaynak: Wikipedia

İran-İsrail Geriliminin Deniz Taşımacılığına Etkisi

İran destekli Yemen merkezli Husiler, bölgedeki çatışma dinamiklerinin kritik aktörlerinden biri olarak, özellikle Babülmendep Boğazı çevresinde deniz güvenliğini doğrudan tehdit eden önemli bir konuma sahiptir. Husiler, İran ile yakın askeri ve lojistik işbirliği sayesinde bölgedeki operasyonlarını güçlendirmiş, mayın döşeme, drone saldırıları ve küçük çaplı deniz saldırıları gibi asi-

metrik savaş yöntemleriyle deniz taşımacılığına yönelik ciddi riskler yaratmaktadır. Bu durum, Basra Körfezi ile Hint Okyanusu arasındaki dünya ticaretinin en stratejik deniz geçitlerinde güvenlik ortamını ciddi şekilde zedeleyerek uluslararası ticaretin sürekliliği ve güvenliği üzerinde büyük tehdit oluşturmaktadır.

İran’ın Hürmüz Boğazı’nı herhangi bir zamanda kapatma veya mayın döşeme kapasitesi, bölgedeki enerji arzı ve küresel petrol ticareti için varo-

luşsal risk teşkil etmektedir. Basra Körfezi'ne kıyısı bulunan ülkeler dünya petrol ve doğal gaz arzının kritik bir kısmını sağladığından, bu bölgede ortaya çıkacak herhangi bir çatışma veya abluka, küresel enerji piyasalarında dalgalanmalara sebep olacaktır, bu da tanker taşımacılığı navlunlarını artıracaktır.

Bölgede artan savaş riski nedeniyle, sigorta prim maliyetlerindeki yükseliş ve gemilerin daha uzun ve daha güvenli alternatif rotaları tercih etmesi (örneğin Aden Körfezi yerine Ümit Burnu rotası) dolayısıyla ton-mil maliyetlerinin artması kaçınılmazdır. Ayrıca, spekülasyon petrol alımları sebebiyle talepte ani ve öngörülemez artışlar yaşanmakta; bazı Very Large Crude Carrier (VLCC) tankerlerin geçici depo olarak kullanılması ve mürettebata ödenen ek ücretler, navlun fiyatlarının zirvelere ulaşmasına neden olmaktadır. Bu süreç, deniz taşımacılığı piyasasını hem doğrudan (sigorta, operasyonel ve rota maliyetleri) hem de dolaylı (arz daralması ve piyasa beklentileri) etkilerle derinden sarsmakta ve küresel ticaret zincirlerinde ciddi riskler barındırmaktadır.

Öte yandan, bölgedeki artan riskler nedeniyle sefer yapan gemi sayısında azalma yaşanmakta, bu durum arz-talep dengesini bozarak navlunların yükselmesini tetiklemektedir. Bu tür maliyet artışları ve operasyonel riskler, savaşın çoğu zaman göz ardı edilen ancak günlük hayatımıza doğrudan yansıyan ekonomik yükünü gözler önüne sermektedir.

Deniz Sigortalarında Savaş Riskleri

Deniz sigortalarında savaş riskleri, iki ana kloz setiyle kapsamlı şekilde ele alınmaktadır:

1. Enstitü Zaman Klozları (Institute Time Clauses - 281)
2. İskandinav Deniz Sigortası Planı (The Nordic Marine Insurance Plan)

Enstitü Zaman Klozları listelenmiş risklere dayalıdır ve genellikle 1983 versiyonu kullanılmaktadır. Bu nedenle, ilave klozlarla desteklenmesi, ihtiyaca uygun hale getirilmesi gerekmektedir. Olası bir Hürmüz Boğazı blokajı durumunda teminat sağlanabilmesi için "LPO 444-London

Blocking and Trapping" klozunun harp sigorta poliçelerine eklenmiş olması önemlidir. İskandinav Planı ise bu tür teminatlara matbu şekilde yer vermektedir. Zira söz konusu kloz takımı tüm risklerin "all risks" kapsamı altına alındığı ve enstitü zaman klozlarının aksine kapsam dışı olarak rizikoların not edildiği kloz takımıdır. Bu kloz takımı marketteki en geniş kapsamlı deniz sigortaları kloz takımları arasında yer almaktadır. Harp sigortacıları, Hürmüz Boğazı'nın olası bir blokajı ve gemilerin Basra Körfezi'nde mahsur kalması halinde, sözleşme şartlarına bağlı olarak 6 ila 12 ay sonra geminin kullanılamaz olduğuna hüküm vererek tam ziya ödemesi gerçekleştirebilirler.

Ayrıca; devletler tarafından yapılan alıkoymalar (fiziksel olmayan riskler), deniz mayınları, drone saldırıları ve savaşın denize taşması durumunda başıboş füzeler gibi riskler de harp sigortaları kapsamındadır.

Birleşik Savaş Komitesi (Joint War Committee) tarafından yüksek riskli olarak belirlenmiş bölge (Joint War Listed Areas) yıllık harp sigorta poliçeleri kapsamından hariç tutulmakta ve sürekli olarak güncellenmektedir. Bu bölgelere seyir yapan armatörler, yıllık harp poliçelerindeki sefer sahası klozunu ihlal etmiş sayıldıklarından, ek olarak 7 veya 14 günlük savaş teminatı paketleri almak durumundadır.

Bölgeye seyir yapan gemilere, uzun süreli —örneğin 270/365 gün— navlun/kira kaybı sigortası yaptırılması tavsiye edilmektedir. Brokerların ise sigortacılara riskli bölge geçişlerini bildirirken; yükleme ve boşaltma limanları, geçiş tarihleri, taşınan yükün cinsi ve niteliği ile ilgili bilgiler, seferin hangi bayrak altında gerçekleştirileceği, varsa taşımanın tarafı olduğu ülkelere yönelik yaptırımlar, sigortalı geminin geçmiş faaliyetleri ve güzergahları gibi tüm önemli detayları eksiksiz, doğru ve güncel biçimde sunmaları gerekmektedir. Aksi takdirde, bu bilgilerin eksik veya yanıltıcı beyan edilmesi, sigortalının beyan yükümlülüğünü ihlal etmesi anlamına gelecek ve olası bir rizikoda teminatın hükümsüz kalmasına yol açabilecektir.

Deniz Taşımacılığı: Çarter Sözleşmeleri ve Taşıma Kuralları

Pek çok çarter sözleşmesinde “Conwartime”¹ ve “Voywar”² klotları yer almaktadır. Boğaz’ın İran tarafından kapatılması durumunda, bu klotlar armatörlere seferleri iptal etme hakkı gibi çeşitli avantajlar tanıyabilir. Örneğin, İran’ın İsrail bağlantılı gemilere saldırması bu klotlar kapsamında değerlendirilmekte ve armatörlere seferden cayma hakkı verilmektedir. Ancak, bu durumun çarter sözleşmesi yapılırken biliniyor olması armatörlerin haklarına karşı engel teşkil edebilir.

Conwartime 2013 klotuna göre, kiracılar armatörlerin ödemek zorunda kalacağı ek harp sigortası primlerini karşılamakla yükümlüdür. Kiracıların, bu klot çerçevesinde ilgili kanıtları talep etme ve ek primlere itiraz etme hakları saklıdır.

Çarter sözleşmelerinde “suyolları her zaman kullanılabilir” (always allowed) ibaresinin bulunması, armatörlerin ancak çarter sözleşmesinin imza tarihinden sonra riskin niteliğinde ciddi değişiklikler olması halinde, bölgeye savaş riski sebebiyle seyirden vazgeçmesine olanak tanır.

Bu ve benzeri ibareler, armatörlerin tahliye limanında uygulamada olan ve uluslararası deniz taşımacılığında taşıma sözleşmelerini düzenleyen gemi sahipleri ile yük ilgilileri arasındaki sorumlulukları belirleyen kurallar—Hague-Visby, Rotterdam, Hamburg ve Hague Kuralları—kapsamında sahip oldukları hakları kısıtlayan (deviasyon hakkı gibi) klotların çarter sözleşmelerinde kullanılmasından mümkün mertebe kaçınılmasını armatörlere tavsiye eder.

Bir başka bakış açısıyla, bahse konu kurallar kap-

samında sahip olunan haklardan çarter sözleşmelerinde armatörler tarafından feragat edilmesi, armatörleri Koruma ve Tazmin P&I (Protection and Indemnity) sigorta teminatından da mahrum bırakabilir. P&I kulüplerinin sigorta kapsamı sınırlı sorumluluk ilkesine dayanır ve bu kapsamın dışına çıkılmaması için bazı kurallar mevcuttur. Örneğin, bir armatör kiracıya çarter sözleşmeleriyle olağanın dışında ve makul kabul edilmeyen haklar tanırsa, P&I sigortası bu durumlar için geçerli olmayabilir.

Kriz Ortamlarında Siber Güvenlik Açıkları

Kriz ortamları, deniz taşımacılığı sektöründe fiziksel tehditlerin yanı sıra siber güvenlik risklerini de önemli ölçüde artırmaktadır. Yüksek gerilimli bölgelerde, gemilerin navigasyon sistemleri, iletişim altyapısı ve operasyonel yazılımları hedef alınarak, dijital saldırılar yoluyla operasyonel güvenlik ciddi şekilde tehlikeye atılabilmektedir. Örneğin, GPS sinyallerinin kasıtlı olarak manipüle edilmesi veya sahte sinyallerle gemilerin yanlış yönlendirilmesi, gemilerin seyrüsefer hatalarına, karasuları ihlaline veya mayınlı bölgelere istem dışı yönelimine neden olabilir. Örneğin, Hürmüz Boğazı’nda İran tarafından bazı ticari gemilere yönelik yapılan konum manipülasyonları daha önce uluslararası kamuoyuna yansımıştır. Benzer şekilde, gemilerin kimlik ve konum bilgilerinin paylaşıldığı AIS (Automatic Identification System-Otomatik Tanımlama Sistemi) sistemlerinin karartılması veya değiştirilmesi, özellikle savaş ve kriz ortamlarında gemilerin tanınmasını zorlaştırarak hedef haline gelmelerine yol açabilir.

Diğer yandan, köprü üstü sistemlerine yönelik siber saldırılar, navigasyon ve haberleşme sistemlerinin işleyişini aksatabilir, bu da gemilerin güvenli seyrini doğrudan tehdit eder. Özellikle tanker terminallerindeki dijital altyapılar da siber saldırılarla hedef alınarak yükleme-boşaltma süreçlerinde aksamalara yol açabilir, dolayısıyla hem operasyonel hem ticari kayıplar yaşanabilir. Tüm bu gelişmelerin ışığında, gemi işletmecilerinin sadece fiziksel güvenlik tedbirlerine değil, aynı zamanda siber güvenlik önlemlerine de

¹ Conwartime, bir gemi time charter (zaman esaslı kiralama) sözleşmesi altındayken, savaş riski olan bölgelere gitmesi istenirse ne yapılacağına dair kuralları belirleyen bir klotdur. Örneğin savaş riskinin sonradan ortaya çıkması halinde, rota değiştirme, yüklememe, limana girmeme veya limandan ayrılma gibi kararları alma hakkı tanımaktadır.

² Voywar, bir gemi voyage charter (sefer bazlı kiralama) kapsamında çalışırken, savaş riski olan bir limana gitmesi istenirse ne yapılacağına dair şartları belirleyen bir sözleşme klotudur.

önem vermesi kaçınılmaz hale gelmektedir. Siber tehditlerin varlığı, sigorta şirketleri tarafından dikkatli bir şekilde ele alınmıştır. Tekne ve makine sigortacıları pratik olarak siber risklerin teminatını poliçelerden hariç bırakmaktadır. Sigortalılar, ihtiyaç halinde, bu teminatı spesifik olarak talep etmeli ve poliçeye derç ettirmelidir. Diğer yandan siber riskler, Koruma ve Tazmin (P&I) sigorta kapsamında yer almamaktadır. Ancak siber risklerin teminat kapsamında değerlendirilmesi kritik bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır; zira siber saldırı sonucu oluşan zararların sigorta kapsamında olup olmadığı, sigortalının gerekli güvenlik önlemlerini alıp almadığına da bağlı olarak değişebilmektedir. Bu nedenle gemilerin dijital altyapılarının güncel tutulması, gemi personelinin siber farkındalığının artırılması ve acil müdahale planlarının oluşturulması kriz dönemlerinde deniz taşımacılığının sürdürülebilirliği için vazgeçilmez stratejiler arasında yer almaya başlamıştır.

Sonuç

İran-İsrail gerilimi, sadece siyasi ve askeri boyutlarıyla sınırlı kalmayıp, aynı zamanda küresel deniz taşımacılığı, sigorta piyasaları ve dünya ticareti üzerinde yüksek maliyetli, karmaşık ve çok katmanlı etkiler yaratabilen kritik bir olgudur. Orta Doğu'nun stratejik öneme sahip Hürmüz ve Babülmendep Boğazları gibi deniz geçitlerinde yaşanabilecek herhangi bir çatışma veya gerginlik, doğrudan navlun fiyatlarında ani ve sert yükselişlere, sigorta primlerinde ciddi artışlara, deniz trafiğinde kesintilere ve lojistik zincirlerinde karmaşık planlama zorluklarına yol açmaktadır. Bu boğazlar, dünya enerji arzının bel kemiği niteliğinde olduğundan, bölgedeki istikrarsızlık küresel enerji piyasalarına ve dolayısıyla ekonomik istikrara doğrudan zarar vermektedir.

Bu kapsamda, deniz taşımacılığı alanında faaliyet gösteren tüm aktörlerin —gemi işletmecilerinden armatörlere, sigorta şirketlerinden brokerlara,

lojistik planlayıcılarından mürettebata kadar— hukuki altyapılarını güçlendirmeleri, sözleşmelerdeki sigorta klozlarını güncel tehdit ve risklere uygun hale getirmeleri ve operasyonel risk analizlerini sürekli ve dinamik bir şekilde yenilemeleri artık bir tercih değil, kaçınılmaz bir zorunluluk halini almıştır. Günümüzün hızlı değişen jeopolitik ve güvenlik ortamında, risklerin doğru öngörülmesi ve etkin yönetilmesi, sadece ticari başarıyı değil, aynı zamanda can ve mal güvenliğini de güvence altına almaktadır.

Küresel enerji arzının kalbinde yer alan bu hassas coğrafyada faaliyet göstermek, kapsamlı ve proaktif bir risk yönetimi yaklaşımı olmadan mümkün değildir. Sözleşmeye bağlı hukuki koruma, harp risklerine karşı sigorta güvenliği, alternatif ve esnek seyir planlaması ile bölgesel trafik kontrol otoriteleriyle etkin iletişim, bunların başlıca unsurlarını oluşturur. Ayrıca, gemi personelinin risk farkındalığının artırılması, psikolojik ve operasyonel olarak krizlere hazır hale getirilmesi de operasyonel başarının ve güvenliğin temel taşlarındandır.

Bütüncül bir risk yönetimi yaklaşımı sadece şirketlerin bireysel çıkarlarını korumakla kalmaz; aynı zamanda bölgesel istikrarın, küresel ticaret akışının sürekliliğinin ve uluslararası ekonomik düzenin korunmasına da büyük katkı sağlar. Bu nedenle, sektör paydaşlarının işbirliği içinde hareket etmeleri, bilgi paylaşımı ve yenilikçi çözümler geliştirmeleri kritik öneme sahiptir. Böylelikle, bölgedeki belirsizliklere rağmen sürdürülebilir bir deniz taşımacılığı altyapısı oluşturulabilir ve küresel ekonomik sistemin temel direklerinden biri olan deniz ticareti güvence altına alınabilir.

H. Berk Ilgaz

**Lockton Omni Sigorta ve Reasürans
Brokerlik Hizmetleri
Marine Teknik Operasyon ve
Offshore Riskleri Direktörü**

Hayat-Dışı Sigorta Branşlarında Dağıtım Kanalları ve Etkinlikleri

Giriş

İnsanlık günlük yaşamında çeşitli risklerle karşı karşıyadır. Bu risklerle baş edebilme noktasında sigortanın önemi tartışma götürmemektedir. Globalleşen dünya, hızla gelişen teknoloji ve ivmesi sürekli artış gösteren rekabet ortamı gibi çok sayıda faktör arasında sigorta şirketlerinin varlıklarını korumaları oldukça zorlaşmaktadır. Mevcut güçlüklerle karşı sigorta sektörü gerekli önlemleri almalı, özellikle rekabet ortamında rakipleri ile yarışabilmelidir. Bu nedenle sigorta hizmetlerinin pazarlanması, sektörde tutunabilmek için elzem bir husustur.

Sigorta şirketlerinin piyasalarda varlığını sürdürrebilmeleri, doğru pazarlama stratejisi oluşturmakla mümkün olabilir. Doğru pazarlama stratejisi de pazarlama karması ile sağlanabilir. Sigortacılık sektöründe pazarlama karmasına yüklenen anlam diğer sektörlerden daha farklı olmaktadır. Diğer sektörlerde mal ya da hizmet satışı sigorta sektöründeki kadar zor değildir. Sigorta sektöründe potansiyel alıcıya soyut bir ürün satılmaktadır. O nedenle doğru bir pazarlama stratejisi, pazarlama karması ile söz konusu zorluğun aşılabilir. İşletmenin sektörde varlığını sürdürebilmesi mümkün olabilecektir.

Pazarlama karmasının tüm unsurları ayrı ayrı önem taşımasına karşın, çalışmanın konusunu oluşturan dağıtım unsuru ayrı bir öneme sahiptir. Bir sigorta şirketi iyi bir hizmet sunabilir veya iyi bir ürün geliştirebilir, bunun için akılda kalıcı reklamlar yapabilir, hatta uygun fiyatı dahi belirleyebilir, ancak potansiyel alıcı bu hizmeti ya da ürünü doğru zamanda, doğru mekânda alamadığı takdirde, ürün ya da hizmetin varlığı bir şey ifade etmemektedir. Dağıtım unsuru, sigorta hizmetinin alıcı ile en uygun koşullarda buluşmasını hedefler. O nedenle pazarlama karmasında yer alan

dağıtım oldukça önemli bir unsurdur.

Sigortacılık alanında geleneksel dağıtım kanalları olarak kabul edilen acente ve brokerler yanında teknolojik gelişmelere bağlı olarak gündeme gelen bankasürans, internet sigortacılığı gibi dağıtım kanalları da mevcuttur.

Çalışmamızda sigortacılık sektörü için önem arz eden dağıtım kanalları ele alınmış, güncel veriler kapsamında dağıtım kanallarının mevcut durumu ve geleceği ile ilgili olarak görüş bildirilmiştir.

I. Sigorta Hizmetlerinde Pazarlama Karması

1.1. Pazarlama Tanımı

Pazarlamanın temeli çok geçmiş yıllarda atılmış olmasına karşın, genel geçer bir tanımın ancak 20. yüzyılın ilk yarısında yapılmış olduğu bilinmektedir. İlk defa Robert Bartels tarafından ortaya atılan pazarlama tanımlarının evrimi, George Zinkhan tarafından sekiz farklı döneme ayrılarak sınıflandırılmıştır. Zinkhan'a göre sınıflandırmalar ilk olarak 1910 yılında getirilen pazarlama, dağıtım, ticaret, alışveriş gibi ifadelerle kendisini göstermeye başlamış, ikinci dönemde ise Birinci Dünya Savaşı'nda meydana gelen gelişmeler sonucu malların dağıtımı, müşteri gibi kavramlar yer almıştır. Üçüncü dönem Büyük Ekonomik Kriz ve İkinci Dünya Savaşı dönemi olup bu dönemde 1935 yılında pazarlamaya dair ilk resmi tanımlama getirilmiş, ilerleyen yıllarda bu tanımlama çeşitli revizyonlara uğramıştır. Dördüncü dönem, pazarlama tanımındaki temel noktanın tüketici istek ve ihtiyaçları olduğuna işaret etmiş ve buradan hareketle tüketici davranışlarını dile getiren, bunları açıklayan ifadelerle yer verilmiştir. Beşinci ve altıncı dönemde pazarlama tanımlarının kapsamına yeni ürün geliştirme, kâr amacı

gütmeyen pazarlama gibi ifadeler girmeye başlamış, yedinci dönemde Amerikan Pazarlama Birliği (APB) tarafından bir tanım yapılmış ve nihayet sekizinci dönemin işletme etiği, küreselleşme, teknoloji gibi hususların ön planda olduğu bir dönem olması, pazarlama tanımının yeniden ele alınarak düzenlenmesi ve geliştirilmesine neden olmuştur.¹

Pazarlamaya ilişkin en rağbet gören tanımın, APB tarafından yapılan tanım olduğu söylenebilir. Tanım, “pazarlama, müşteriler, alıcılar, paydaşlar ve toplum için değer yaratan tekliflerin gerçekleştirilmesi, iletişimi, ulaştırılması ve değişimi için bir dizi faaliyet ve süreçtir.”² şeklindedir.

Mevcut açıklamalar neticesinde genel olarak pazarlamanın alıcıların ihtiyaç ve isteklerini tespit etme, anlama ve bu bağlamda sunulacak hizmetlerin nasıl ve ne şekilde sunulacağını belirleme süreci olduğu söylenebilir.³

1.2. Pazarlama Karması

Pazarlama karması kavramı ilk olarak 1949 yılında Harvard Üniversitesi işletme profesörü olan Neil H. Borden tarafından ortaya atılmıştır. Borden pazarlama karması altında birçok alt başlık belirlemiş ve yaptığı çalışmalarda, diğer bilim insanlarının da bu kavramın içeriğini farklı şekillerde belirleyebileceğini belirtmiştir. Nitekim ilerleyen yıllarda farklı yazarlar pazarlama karması kavramına farklı unsurlar eklemiş, çıkarmış, daha az alt başlıkla kavramı yeniden şekillendirmiştir. E. Jerome McCarthy’nin yaygınlaş-

tırdığı ve dört alt başlık altında ele aldığı pazarlama karması kavramı günümüzde kullanılan ve kabul gören karmadır. McCarthy tarafından ele alınan pazarlama karması dört alt başlıktan meydana gelmektedir. Bunlar;

- Ürün (product)
- Fiyat (price)
- Tutundurma (promotion)
- Dağıtım (place)

şeklindedir. McCarthy’nin pazarlama karmasını oluşturan unsurların ilk harfleri P ile başladığından, pazarlama karması 4P kuralı olarak anılmaktadır.⁴

1.3. Sigortanın Tanımı

İnsanların hayatlarında karşılaştıkları muhtemel tehlikeleri bertaraf etmek ve bu tehlikelerden ekonomik ve iktisadi anlamda zarar görmemek yahut en az zarar ile kurtulma isteği geçmiş zamanlardan günümüze uzanan bir amaçtır. Bu amaç sigortanın doğumu ve gelişmesinde en önemli etken olmuştur.⁵ Özel sigortayı bir teminat olarak tanımlamak mümkündür. Kişi bu özel teminat şekli ile bireysel olarak muhtemel tehlikelere ve bunların sonuçlarına karşı kendisini koruma altına almaktadır. Sigortanın amacı, olası tehlikelerin sonuçlarına karşı şahısların uğrayacakları

⁴ Aziz, ÖZTÜRK ve Ömer Faruk GÜVEN, **Bankacılık ve Sigortacılıkta Pazarlama**, 2. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları, 2019, s. 269

⁵ Oliver, MEIXNER ve René STEINBECK, **Allgemeines Versicherungsvertragsrecht**, 2. Baskı, Münih: C.H. Beck, 2011, s. 1; Dirk, LOOSCHELDERS ve Christina, PAFFENHOLZ, **Versicherungsvertragsrecht**, 1. Baskı, Stuttgart: W. Kohlhammer, 2011, s. 5; Andreas, KERST ve Holger, JÄCKEL, **Versicherungsrecht**, 1. Baskı, Münih: C.H. Beck, 2010, s. 1; Erwin, DEUTSCH ve Thore, IVERSEN, **Versicherungsvertragsrecht**, 7. Baskı, Karlsruhe: Versicherungswirtschaft GmbH, 2015, s. 4; Manfred, WANDT, **Versicherungsrecht**, 5. Baskı, Köln: Carl Heymanns Verlag, 2010, s. 2; Rayegan, KENDER, **Türkiye’de Hususi Sigorta Hukuku**, 10. Baskı, İstanbul: Oniki Levha Yayıncılık, 2011, s. 1; Huriye, KUBİLAY, **Uygulamalı Özel Sigorta Hukuku**, 1. Baskı, İzmir: Fakülteler Kitabevi Barış Yayınları, 2003, s. 3.

¹ M. Mithat Üner, Pazarlama Tanımı Üzerine, Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi (pi), 4, (4), 2003, 45; M. Mithat Üner, Pazarlama Karması Paradigmasında Pazarlama Tanımı, Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi (pi), 3, 2009, 5.

² American Marketing Association (2004), <<https://www.ama.org/the-definition-of-marketing-what-is-marketing/>> (05/04/2025).

³ Benzer tanımlama için bkz. Suzanne Walters, Marketing: a how-to-do manual for librarians, 1. Baskı, New York: Neal-Schuman Publishers, 1992, s. V; İlhan, CEMALCILAR, **Pazarlama**, 1. Baskı, Eskişehir: Hakan Ofset, 1983, s. 12

zararları bertaraf etmektir. İnsan, yaşamı süresince çeşitli tehlikelerle karşı karşıya kalmaktadır. Bu bağlamda sigortanın temel ihtiyaç haline geldiğini söylemek mümkündür.⁶

Sigortanın gerekliliği ve öneminden kısaca bahsettikten sonra sigortanın tanımı ele alınacak olursa; sigorta, aynı ya da benzer riziko ile karşı karşıya kalan kişilerin, rizikonun meydana gelmesi ile ortaya çıkan zararının bir bedel karşılığında (prim) giderilmesi ve bu zararın giderilmesine ilişkin talep hakkına sahip olunmasıdır.⁷ Bunun dışında sigorta için risk devrini konu edinen bir sözleşme olduğu şeklinde bir tanımlamanın da yapıldığı görülmektedir.⁸

Sigorta yaptıran kişiler sigorta primi olarak adlandırılan ödemelerini sigortacıya yapmakta, primler bir havuzda birikmekte ve gruptan bir ya da birkaçı için risk gerçekleştiğinde, sigortacı tazmin yükümlülüğünü (hasarı karşılama edimini) bu havuzda biriken fon ile yerine getirmektedir. Buradan hareketle, sigortanın tanımında önemli olan husus, kişilerin riskleri tek başlarına taşımayıp, benzer risk sahibi olan kişiler ile bunu paylaşmasıdır.

Sigorta sadece hukuki yapıdan oluşan bir müesseye değildir; aynı zamanda iktisadi unsurları da bünyesinde barındırmaktadır. Nitekim Türk doktrininde bazı yazarlar sigortanın tanımını

⁶ KENDER, a.g.e., s. 1.

⁷ KENDER, a.g.e., s. 3; Mustafa, ÇEKER, **Sigorta Hukuku**, 12. Baskı, Adana: Karahan Kitabevi, 2015, s. 2; DEUTSCH ve IVERSEN, a.g.e., s. 4.

⁸ Ferhat YILDIRIM, **Arabulucu Mesleki Sorumluluk Sigortası**, 1. Baskı, İstanbul: Filiz Kitabevi, 2024, s.252; Doktrinde Esenkaya "...sigorta, bir grubun (sigortacı) diğer bir grubu (sigortalı ya da poliçe sahibi) sigorta edilende parasal bir kayıp meydana getiren bir şey vukuu bulması durumunda toplam bir para ödemeye söz verdiği düzenlemelerdir. Böyle kayıpları ödemek için sorumluluk, poliçe sahibinden sigortacıya transfer edilir..."tanımla sigortanın bir risk transferi olduğunu vurgulamaktadır. Tanımlama için bkz. İbrahim Erdem ESENKAYA, "Zorunlu Mesleki Sorumluluk Sigortası", **TOTBİD Dergisi**, Yıl 2020, Sayı 10, s. 62.

yaparken bu özelliği de vurgulamaktadır.⁹

Sigortanın tanımı başlığını noktalamadan önce son olarak yasal düzenleme kapsamında sigortaya ilişkin bir düzenlemenin var olup olmadığına bakacak olursak, kaynak teşkil eden 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu (TTK)'nın "Sigorta Hukuku" başlığını taşıyan altıncı kitabı incelendiğinde, sigorta sözleşmesine dair TTK md. 1401 uyarınca bir tanımlamanın yapıldığını görmek mümkündür.¹⁰

TTK md. 1401, f. 1: "Sigorta sözleşmesi, sigortacının bir prim karşılığında, kişinin para ile ölçülebilir bir menfaatini zarara uğratan tehlikenin, rizikonun meydana gelmesi halinde bunu tazmin etmeyi ya da bir veya birkaç kişinin hayat süreleri sebebiyle ya da hayatlarında gerçekleşen bazı olaylar dolayısıyla bir para ödemeyi veya diğer

⁹ Mertol, CAN, **Sigorta Hukuku Ders Kitabı**, 1. Baskı, Ankara: İmaj Yayıncılık, 2005, s. 13. Yazar sigortanın iktisadi boyutuna da dikkat çekmekte ve sigortaya şu şekilde bir tanımlama getirmektedir. "*Sigorta, iktisadi sonuçlar doğuran tesadüfi risklerin olumsuz sonuçlarının sigortacı tabir olunan kişinin yaptığı organizasyon dahilinde bir araya gelen risk taşıyıcıları arasında paylaşılması esasına dayanan bir müessesedir.*"

¹⁰ Kanunda sigorta sözleşmesinin tanımının yapılmasının isabetli olup olmadığı hususunda doktrinde tartışmalar bulunmaktadır. Kanımızca, yasa koyucunun sigorta sözleşmesine ilişkin tanımlama getirmesi isabetli değildir. Tanımlama yapılacak ise de bunun olabildiğince geniş çerçeveleri çizilen bir tanımlama olması yerinde olacaktır. Şayet geniş bir tanım getirilirse, ileride sözleşmeye ilişkin mevcut unsurların dışında başkaca unsurlar eklenmek istendiğinde ya da mevcut unsurlardan bir ya da birkaçı çıkarılmak istendiğinde küllen hüküm değişikliğine gidilmesi söz konusu olabilir ki bu çok isabetli değildir. Nitekim mehaz kanunlar incelendiğinde gerek Alman gerek Avusturya ve İsviçre Sigorta Sözleşmeleri Kanunu ilk maddeleri sigorta sözleşmesine ilişkin spesifik tanım vermek yerine genel hatlarını belirlemekte ve özellikle sigorta türlerini (zarar ve can sigortası ayırımı) ele alarak açıklama getirmektedir. İlgili kanun tanımlamaları için bkz. § 1 VVG [Alman Sigorta Sözleşmesi Kanunu], § 1 VersVG [Avusturya Sigorta Sözleşmesi Kanunu] ve § 1 SchVVG [İsviçre Sigorta Sözleşmesi Kanunu]

edimlerde bulunmayı yükümlendiği sözleşmelerdir.”

1.4. Sigortacılık Hizmetlerinde Pazarlama Karması

Pazarlama karmasının en önemli unsurlarından olan ürün (product), sigortacılıkta yerini hizmete bırakmaktadır. Rekabetin artması, ürün çeşitliliği ve rakip firmaların çoğalması ve teknolojik gelişmelerin gün geçtikçe hızlanmasıyla doğal olarak mal ve hizmet üreten işletmeler açısından ortam çetin bir hal almaktadır. Bu sistem içerisinde var olmak ve bunu koruyabilmek çeşitli nedenlerle ilintili olsa da ürün ya da hizmet kalitesi bu nedenler içerisinde en önemli paya sahiptir diyebiliriz.¹¹

Sigorta sektöründe, sigorta şirketlerinin alıcıya sundukları temel hizmetin poliçe vasıtası ile satılan “güvence” olduğunu söylemek isabetli olacaktır. Nitekim bu ifade, sigortanın tanımı başlığı altında da belirttiğimiz üzere TTK md. 1401’de sigorta sözleşmesine getirilen tanımlama ile desteklenmektedir. İlgili düzenleme “...kişinin para ile ölçülebilir menfaatinin...rizikonun meydana gelmesi halinde bunu tazmin etmeyi... üstlendiği sözleşmelerdir” şeklindedir.

Sigorta hizmeti, yapısı gereği soyut özellik taşımaktadır. Soyutluktan anlaşılması gereken, satılmak istenen hizmetin alıcıya somut olarak gösterilmesinin mümkün olmamasıdır. Hizmetin satın alım öncesinde, alıcı tarafından kontrol edilmesi, değerlendirilmesi mümkün değildir ve alıcıların neyi satın alacak oldukları çoğu zaman yeterince algılanmamaktadır. Hizmet satımı sonucunda alıcının algısı “bir kâğıt satın almak” şeklinde olabilmektedir. Bu açıdan yorumlandığında, sigorta hizmetinin satışı, diğer ürün ya da hizmetlerinkine göre oldukça zordur. Bu zorluk nedeniyle sigorta şirketlerinin alıcıların ihtiyaç ve isteklerini iyi analiz ederek doğru bir pazarlama süreci tercih etmeleri gerekmekte, hizmetlerini bu verilere

göre iyileştirmeleri ve geliştirmelerini de içeren bir pazarlama süreci tercih etmeleri gerekmektedir.

Her sektörde olduğu gibi, sigorta sektöründe de pazarlama karması önem taşımaktadır. Pazarlama karması, işletmelerin seçtikleri hedef pazarda ve rekabet ortamında başarılı olmasına yardımcı olan temel stratejilerden biridir. Dolayısıyla sigorta hizmeti gibi tamamen soyut bir alanda pazarlama karmasına daha büyük önem atfetmek gerekir.

Sigorta hizmet karması unsurlarından biri olan dağıtım hizmetini potansiyel alıcıların erişebileceği uygun bir yere konumlandırmak, mevcut hizmetin talep görmesi ve satılabilmesi açısından önemlidir. Bu nedenle dağıtıma düşen görev, hizmeti doğru yere doğru zamanda ulaştırmaktır. Aksi halde ne kadar iyi bir hizmet ortaya çıkarılmış olsa da potansiyel alıcıların kolay erişebileceği uygun bir yere konumlandırma olmadığı takdirde hizmet talep görmeyecektir. Bu nedenledir ki, dağıtım kanalları sigorta hizmetinin pazarlama karmasında oldukça önemlidir.

II. Sigorta Hizmetlerinde Dağıtım Kanalları

2.1. Genel Olarak Dağıtım Kanalları

Pazarlama karmasının sigorta hizmetlerinin pazarlanmasında taşıdığı önem tartışma götürmektedir. Sigorta şirketi tarafından ne kadar iyi bir hizmet, ürün oluşturulsa dahi, bunun doğru zaman ve mekânda potansiyel alıcı ile buluşturulmamasının doğuracağı sonuçlar, pazarlama karmasında dağıtımın ne denli ciddi bir görev üstlendiğini göstermektedir. Bu bağlamda dağıtım kanallarının pazarlama karmasının vazgeçilmez unsuru olduğunu söylemek yerinde olacaktır.

2.2. Dağıtım Kanallarının Türleri

Dağıtım kanallarının sigorta hizmetlerinin pazarlama karmasında bulunan unsurlardan biri olduğunu, bu kanalların doğru bir şekilde seçilmesinin pazarlama karması hedeflerine ulaşmak adına önem arz ettiğini belirtmiştik. Bu noktada

¹¹ Özgür Akpınar, “Sigorta Sektöründe Müşteri İlişkileri Yöntemi ve Uygulamaları”, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, Cilt 10, Sayı 18, (2018), s. 7

akıllara, “sigorta şirketleri ürün ya da hizmetlerini potansiyel alıcılara ulaştırırken hangi dağıtım kanallarını kullanmaktadır?” sorusu gelmektedir. Gerek dünyada gerek Türkiye’de kullanılan belli başlı dağıtım kanallarından hangisinin daha çok tercih edildiği ülkelerin sigorta uygulamaları, sigorta bilinci, tercih edilen sigorta türü (hayat ya da hayat-dışı sigorta) ve benzeri faktörler açısından farklılık göstermektedir. Bununla birlikte dağıtım kanallarının sınıflandırılmasında ikili ayırım yapılmaktadır. Bunlar doğrudan ve dolaylı dağıtım kanallarıdır. Doğrudan dağıtım kanalları; direkt satış, çağrı merkezleri vasıtası ile satış, internet aracılığı ile satış olarak sıralanabilir. Dolaylı dağıtım kanalları ise; acente, broker ve bankasürans şeklindedir.

2.2.1. Dolaylı Dağıtım Kanalları

2.2.1.1. Acente

Sigorta acentesine ilişkin düzenlemeler 6102 sayılı TTK¹², 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu (SK)¹³ ve SK’ye dayandırılarak 22.04.2014 tarih ve 28980 sayılı Resmî Gazete (RG)’de yayınlanan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği (SAY)¹⁴,’nde yer almaktadır.

Acentelik, TTK md. 102 ile 123 arasında düzenlenmiştir. TTK md. 102/1 uyarınca acente; “Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki ko-

numa sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimse...” şeklinde tanımlanmıştır.

SK md. 2/1 (m) sigorta acentesini; “Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tabi bir sıfatı olmaksızın bir sözleşmeye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimî bir surette sigorta şirketlerinin nam ve hesabına sigorta sözleşmelerine aracılık etmeyi veya bunları sigorta şirketleri adına yapmayı meslek edinen, sözleşmenin akdinden önce hazırlık çalışmalarını yürüten ve sözleşmenin uygulanması ile tazminatın ödenmesinde yardımcı olan kişi” şeklinde tanımlamıştır.

Her iki yasal düzenleme mukayese edildiğinde, SK’nin tanımının TTK tanımına sadık kalınarak yapıldığı görülmektedir. Kanımızca bu, isabetli bir yasa yapma tekniğidir. Nitekim aynı spesifik konuya yönelik temel yasaların farklı tanım kabul etmeleri isabetli olmayacaktır. Benzer düzenlemelerin mevcudiyeti, iki düzenleme arasında yorum farklarını ve sorun yaşanmasını da peşinen önlemiş olmaktadır. Ancak her iki düzenleme ele alındığında SK’de TTK’den farklı olarak hükmün sonuna; sözleşmenin akdinden önce hazırlık çalışmalarını yürütmek ve sözleşmelerin uygulanması ile tazminatın ödenmesinde yardımcı olmak unsurlarının eklendiği¹⁵ görülmektedir. İlgili hükme yapılan bu ekleme, sigorta şirketi adına hareket eden acentenin sözleşmenin kurulmasından önce hazırlık çalışmalarını yapacağının ve yetki verilmişse tazminat ödemesinde ya da sözleşmenin uygulanmasında yardımcı olacağının açık olduğu gerekçesi ile elzem bir ekleme olmadığından doktrinde eleştirilere maruz kalmıştır.¹⁶ Kanımızca bu eleştiri de isabetli olmakla

¹² Ayrıca TTK md. 102/2, TTK’de hüküm bulunmaması halinde acentelere ilişkin Türk Borçlar Kanunu (TBK) kapsamında düzenlenen simsarlık sözleşmesi hükümlerinin, komisyon hükümlerinin ve bunlarda hüküm olmaması durumunda vekalet sözleşmesi hükümlerinin kademeli olarak uygulanabileceğinden bahsetmektedir. Bu çerçevede TTK’nin referansı ile TBK’nin ilgili hükümlerinin de acentelik için yasal dayanak olduğunu söylememiz mümkün olacaktır.

¹³ SK md. 23, SK md. 11/3 uyarınca acentelerin bilgilendirme yükümlülüğüne ilişkin düzenleme ve bununla ilintili olarak Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik.

¹⁴ SAY, SK’nin getirmiş olduğu acente tanımından hareketle, kendi bünyesinde acente tanımı yapmamış sadece, sigorta acentesinin gerçek ya da tüzel kişi olabileceğinden bahsetmiştir. Bkz. SAY md. 3 (a).

¹⁵ Eski Sigorta Murakabe Kanunu md. 9/1 hükmünde sigorta sözleşmelerine aracılık etmek veya akdetmekten söz edilmekteydi. Mevcut ekleme SK ile getirilen yeni bir düzenlemedir.

¹⁶ Fatma Dilek, KABUKÇUOĞLU ÖZER, **Sigortacılık Kanunu Şerhi**, 1. Baskı, İstanbul: Oniki Levha Yayıncılık, 2012, s. 19.

birlikte, zaruri değildir.¹⁷

Tanım konusunda önem arz eden bir diğer nokta ise sigorta aracıları ve keza acenteye ilişkin Avrupa Birliği'ndeki düzenlemelerdir. 13.12.1976 tarih ve 77/92/EWR¹⁸ sayılı Sigorta Acenteliği ve Sigorta Brokerliği Faaliyetlerinde Yerleşme ve Hizmet Sunma Serbestisinin Etkin Kullanımını Kolaylaştırmaya Yönelik Tedbirler, Özellikle Bu Faaliyetlere İlişkin Geçiş Dönemi Tedbirleri Hakkında Konsey Direktifi¹⁹ alana özgü getirilen ilk düzenlemedir. Her ne kadar bu düzenleme 2005 tarihinde yürürlükten kalkmış olsa da sigorta aracılarına ilişkin ilk düzenleme olma özelliğini hali hazırda muhafaza etmektedir. Bu düzenleme

¹⁷ Buraya TTK'dan farklı olarak SK'ye son eklenen ifadelerin eklenmesinin isabetli olup olmayacağının tartışılmasından öte hükümde kullanılan "tazminatın ödenmesine" ifadesinin tartışılması yerinde olacaktır. Nitekim tazminatın ödenmesi ifadesi ile bu durumun sadece zarar sigortaları açısından mümkün olabileceği gibi bir yorum ortaya çıkmaktadır. Oysaki, hayat sigortalarında sigorta bedelinin ödenmesi söz konusu olmaktadır. Bu çerçevede söz konusunun sadece zarar sigortalarında mümkün olabileceği gibi bir sonuç çıkmaktadır. Kanun koyucunun amacı bu olmakla birlikte, hükmün tesisinde bu durumu göz ardı etmiştir.

¹⁸ Direktifin getirdiği acente tanımı "*mesleki faaliyet olarak bir veya birden fazla sözleşme ya da temsil yetkisine dayanarak bir veya birden fazla sigortacı adına ve hesabına ya da sadece hesabına sadece sigorta sözleşmeleri teklif veya tavsiye eden, sözleşme akdine yönelik hazırlık çalışmaları yapan veya akdeden, özellikle rizikonun gerçekleşmesi hallerinde sözleşmelerin uygulanması ve ifasında yardımcı olan kişiler*" şeklindedir. Orijinal metin için bkz. Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften (1976). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:31977L0092&from=DE> (06/04/2025)

¹⁹ Richtlinie (RL), 77/92/EWG des Rates vom 13. Dezember 1976 über Maßnahmen zur Erleichterung der tatsächlichen Ausübung der Niederlassungsfreiheit und des freien Dienstleistungsverkehrs für die Tätigkeiten des Versicherungsagenten und des Versicherungsmaklers (aus ISIC-Gruppe 630), insbesondere Übergangsmaßnahmen für die solche Tätigkeiten. Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften (AEuG), Nr. L. 26/14-31.01.1977, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:31977L0092&from=DE> (06/04/2025), s. 14-19

akabinde 92/48/1992 sayılı tavsiye kararı getirilmiş ve nihayetinde 2002/92/EG sayılı Sigorta Aracıları Hakkında Direktif²⁰ yayımlanmıştır. Bu direktifin md. 2/5 çerçevesinde sigorta aracısı terimi "ücret karşılığında sigorta aracılığı faaliyeti buluncak olan veya bulunan gerçek ya da tüzel kişi herkesi" ifade etmektedir.²¹

Sigorta acentesi olarak faaliyette bulunmak levhaya kayıtlı olma şartına bağlanmıştır. Ancak levhaya kayıtlı olmak acente olunduğu anlamına gelmemekte, sadece acentelik yapma yetkisinin bulunduğunu göstermektedir. Aynı şekilde bir gerçek veya tüzel kişinin levhaya kayıtlı olmaması, hukuken o kişinin sigorta acenteliği yapamayacağı anlamını doğurmaz. Buradaki temel kriter sigorta acenteliğine ilişkin olan bağımsızlık, bir sözleşmeye dayanarak sigorta aracılığı faaliyeti buluncak, belirli bir yer ya da bölgede faaliyette bulunma, süreklilik ve meslek edinme gibi unsurların bulunup bulunmadığıdır.²²

Önem arz eden bir diğer alt başlık ise, acente türleridir. Gerek 6102 sayılı TTK md. 102 ile getirilen tanım gerek SK md. 2/1 (b) düzenlemesi ile getirilen tanım birlikte ele alındığında acentelerin, aracı acente ve (sözleşme yapmaya ve/veya prim tahsil etmeye) yetkili acente olmak üzere

²⁰ RL 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und Rates vom 9. Dezember 2002 über Versicherungsvermittlung, AEuG, L. 009-1501.2003, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002L0092&from=de> (06/04/2025), s. 3-10; Stephan, FUHRER, **Schweizerisches Privatversicherungsrecht**, 1. Baskı, Zürich: Schulthess, 2011, s. 167

²¹ Orijinal metin için bkz. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002L0092&from=de> (06/04/2025), s. 5; LOOSCHELDERS ve PAFFENHOLZ, **a.g.e.**, s. 57; Christian, ARMBRÜSTER, **Privatversicherungsrecht**, 1. Baskı, Tübingen: Mohr Siebeck, 2013, s. 192

²² Emine, Yazıcıoğlu, **Sigorta Aracıları Hukuku I**, 1. Baskı, İstanbul: Oniki Levha Yayıncılık, 2010, s. 104 vd.; Tamer BOZKURT, **Sigorta Hukuku**, 10. Baskı, İstanbul: Oniki Levha Yayıncılık, 2017, s. 47 vd.

ikiye ayrıldığı görülmektedir.²³

Aracı sigorta acentesi²⁴, acentelik sözleşmesi ile acentelik çalışmalarını bağlı olduğu sigorta şirketi ad ve hesabına yapan, yetkisi sadece sigorta sözleşmelerinin yapılmasına aracılık etmekle sınırlı olan acentedir.²⁵ Bu tür acente sadece olası sigorta ettirenle satıcıyı bir araya getirmekte, sigorta sözleşmesine dair olası sigorta ettirene bilgi vermekte, bu suretle de sigorta sözleşmesinin yapılmasına aracılık etmektedir. Yoksa acentenin burada sigorta sözleşmesinin kurulmasında öneride bulunması ve kabul gibi sözleşmenin in'ikadına ilişkin irade beyanlarında bulunması söz konusu olamaz.²⁶

Yetkili (sözleşme yapmaya ve/veya prim tahsil et-

meye) acente²⁷ ise, acentelik sözleşmesi ile bağlı olduğu sigorta şirketi adına sigorta sözleşmesi yapma yetkisi olan acentedir. Aracı acentenin aksine yetkili acente sigorta sözleşmesinin kurulması hususunda öneride bulunabilecek, kendisine sunulan öneriyi kabul edebilecektir. Kısacası acente, sözleşmenin in'ikadına ilişkin irade beyanlarını burada kullanabilecektir. Yetkili acente olmak, sigorta şirketi adına prim tahsil edebilme yetkisini kendiliğinden vermemekte, SAY md. 12/2 uyarınca ancak acentenin sigorta şirketi tarafından ayrıca yetkilendirilmesiyle mümkün olabilmektedir.²⁸

2.2.1.2. Broker

Sk'de sadece "broker" ifadesi kullanılmışken, Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği (SRBY)²⁹ "sigorta ve reasürans brokerleri" ifadesini kullanmıştır. SK md. 2/1 (d) kapsamında broker; "Sigorta veya reasürans sözleşmesi yaptırmak isteyenleri temsil ederek³⁰, bu sözleşmelerin yaptırılacağı şirketlerin seçiminde tamamen tarafsız ve bağımsız davranarak ve teminat almak isteyen kişilerin hak ve menfaatlerini gözeterek sözleşmelerin akdinden önceki hazırlık çalışmalarını yürütmeyi ve gerektiğinde sözleşmelerin

²³ Benzer düzenlemenin VVG md. 59/2'de de düzenlenmiş olduğunu görmek mümkündür. İlgili hüküm, bu yasa kapsamında sigorta acentelerinden, sigorta sözleşmelerine ya aracılık etmekte olan ya da bu sözleşmeleri sigorta şirketleri adına yapma (imzalama) yetkisine sahip olan acenteler anlaşılmaktadır, şeklindedir. Serkan, ACUNER, **Türk Hukukunda Bireysel Emeklilik Sistemi ve Vergilendirilmesi**, 1. Baskı, İstanbul: Oniki Levha Yayıncılık, 2017, s. 206; Alexander, BRUNS, **Privatversicherungsrecht**, 1. Baskı, Münih: C.H. Beck, 2015, s. 127 vd.; ARMBRÜSTER, **a.g.e.**, s. 190 vd.; KENDER, **a.g.e.**, s. 124.; Emine, YAZICIOĞLU ve Zehra, ŞEKER ÖĞÜZ, **Sigorta Hukuku**, 1. Baskı, Oniki Levha Yayıncılık, 2019, s. 60; Şaban, KAYIHAN ve Ömer, Bağcı, **Türk Özel Sigorta Hukuku Dersleri**, 1. Baskı, Kocaeli: Umut Yayıncılık, 2016, s. 155.

²⁴ Alman hukukunda bu acente türüne "Vermittlungsvertreter" adı verilmektedir; Uygulamada bu acente türüne (B) Tipi Acente adı da verilmektedir; KERST ve JÄCKEL, **a.g.e.**, s. 30; LOOSCHELDERS ve PAFFENHOLZ, **a.g.e.**, s. 57; MEIXNER ve STEINBECK, **a.g.e.**, s. 91

²⁵ YAZICIOĞLU, **a.g.e.**, s. 112; Ferudun, KAYA ve Mehmet, KAHYA, **Sigorta ve Sigortacılık**, 1. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık, 2017, s. 60; Emine, ORHANER, **Sigortacılık**, 1. Baskı, Ankara: Siyasal Kitabevi, 2013, s. 246.

²⁶ KAYA ve KAHYA, **a.g.e.**, s.; YAZICIOĞLU, **a.g.e.**, s. 112; ORHANER, **a.g.e.**, s. 246; MEIXNER ve STEINBECK, **a.g.e.**, s. 91.

²⁷ Uygulamada bu acente türüne (A) Tipi Acente adı da verilmektedir. Bu konudaki açıklama ile ilgili olarak bkz. KENDER, **a.g.e.**, s. 125; Alman ve Avusturya sigorta hukukunda "Abschlußvertreter" adı verilmektedir. Bkz. MEIXNER ve STEINBECK, **a.g.e.**, s. 92; WANDT, **a.g.e.**, s. 150.

²⁸ YAZICIOĞLU, **a.g.e.**, s. 112 ve 113; KAYA ve KAHYA, **a.g.e.**, s. 61; ORHANER, **a.g.e.**, s. 246.

²⁹ 27.05.2015 tarih ve 29368 no'lu RG, Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği (SRBY).

³⁰ Türk doktrininde KENDER ilgili hükmün brokera temsil yetkisi verdiğinden hareketle her ne kadar bu yetki *ipso iure* olsa da bunun hatalı bir düzenleme olduğunu, brokerin temsil yetkisinin olmadığını, temsilin borçlar hukukuna özgü önemli bir kural olduğunu, zaten tanım içerisinde geçen "sözleşmelerin yaptırılacağı şirketlerin seçimi, sözleşmelerin akdinden önceki hazırlık çalışmalarını yürütmek, sözleşmelerin uygulanması veya tazminatın tahsiline yardımcı olma" ifadelerin de brokerin temsil yetkisinin olmadığını gösterdiğini ileri sürmektedir. Bkz. KENDER, **a.g.e.**, s. 135.

uygulanmasında veya tazminatın tahsilinde yardımcı olmayı meslek edinen kişi” şeklinde tanımlanmıştır.

Tanımlama bir önceki başlık altında ele aldığımız acente tanımlaması ile mukayese edildiğinde, brokeri acenteden ayıran en temel özelliğin, brokerin sigortacı tarafında değil, aksine sigorta ettiren tarafında yer alması olduğu görülmektedir.³¹ Nitekim SK md. 2/1 (d) ile getirilen tanımlama içerisinde brokerin sigorta sözleşmesi yapmak isteyenleri temsil ettiği açık şekilde belirtilmiştir. Ancak kanundaki tanım brokerin sigorta sözleşmesi yapmak isteyenini doğrudan temsil edeceği anlamına gelmemektedir. Böyle bir temsil ilişkisinin olması isteniyorsa, sigorta sözleşmesi yapmak isteyen tarafın brokera bu konuda ayrıca bir yetki vermesi gerekmektedir. Aksi halde, brokerin bu kişi adına sigorta sözleşmesi ya da reasürans sözleşmesi akdetmesi mümkün değildir.

Brokerlik de acentelikte olduğu gibi ruhsat temin edilmesi koşuluyla yapılabilir (SK md. 21/2). Ruhsat verilmesine dair kural ve koşullar SK’de değil, Yönetmelikte ayrıntılı şekilde belirtilmiştir (SRBY md. 4).

Brokerin, sigorta ya da reasürans sözleşmesinin kurulmasından önce sözleşmenin akdine ilişkin çalışmalarda bulunmak, sözleşmenin kurulmasından sonraki aşamada ise, sözleşme hükümlerinin uygulanmasına yardımcı olması ve tazminatın tahsilinde de rol oynaması söz konusu olmaktadır. Bununla ilintili olarak da SRBY md. 17/3 brokerin yürürlükteki faaliyetleri nedeniyle komisyon, danışmanlık ve risk yönetim ücreti dışında başka bir menfaat sağlamasının mümkün olamayacağına işaret etmektedir.

Broker sigorta ve reasürans sözleşmesi yaptırarak isteyenlerin yanında yer alarak, onları temsil ederek, bu sözleşmelerin karşı tarafı olan şirketlerin seçiminde tamamen tarafsız ve bağımsız davranan gerçek ya da tüzel kişidir. Broker açık-

ça yetkilendirilmişse, sigorta ettiren adına sigorta veya reasürans sözleşmesi kurabilir. Brokerin kendisine verilen sözleşme kurma yetkisi, geniş şekilde yorumlanmamalıdır. Yani bu yetkiden hareketle, brokerin sigorta tazminatı ya da bedelini tahsil yetkisinin olduğu söylenemez. Bunun için broker, sigorta ettiren tarafından ayrıca yetkilendirilmelidir.

Acentede olduğu gibi, brokerliğe ilişkin getirilen tanım hükmünden hareketle, sigorta ve reasürans brokerliğinin unsurları olarak; bağımsızlık, sigorta ettireni temsil yetkisine sahip olmak (ipso jure), aracılık yapmak ve ücreti (komisyon) saymak mümkündür.³²

Brokerin hukuki niteliği öğretide tartışmalıdır. Broker, ifade olarak her ne kadar tellal anlamına gelse de³³ bir görüş brokerin tellal olduğunu söylemenin güç olduğunu savunurken³⁴, aksi görüş ise brokerin kelime olarak mukayeseli hukuktaki kullanımlarına da dikkat çekerek tellal olduğunu savunmaktadır.³⁵ Bir üçüncü görüş ise, kanunun vermiş olduğu yetkiler çerçevesinde brokerin bir aracı (sui generis) olduğunu savunmaktadır.³⁶ Kanımızca, brokerlik için her ne kadar ipso jure kullanımı söz konusu olsa da sırf bu durum brokerin temsil yetkisinin olduğunu kabul etmek için yeterli değildir. Kaldı ki, brokerin tellal olarak kabul edildiği ve bu bağlamda da temsil yetkisinin olmadığı SRBY md. 17’de belirtilen “brokerler sigorta poliçesi ve benzeri sigorta sözleşmesiyle

³² AYHAN, Rıza ve Hayrettin ÇAĞLAR, **Sigorta Hukuku Ders Kitabı (Cilt I)**, 1. Baskı, Ankara: Yetkin Yayıncılık, 2018, s. 129; KAYA ve KAHYA, **a.g.e.**, s. 62.

³³ Brokerin Alman, Avusturya ve İsviçre Sigortacılık Kanunundaki karşılığı “*Versicherungsmakler*” olup, bu tam olarak tellal ifadesine karşılık gelmektedir.

³⁴ BOZKURT, **a.g.e.**, s. 58.

³⁵ KENDER, **a.g.e.**, s. 136; Broker kelimesinin dilimize İngilizce’den geldiği ve kelime anlamı olarak tellal anlamına geldiği yönündeki açıklama için bkz. KAYIHAN ve BAĞCI, **a.g.e.**, s. 167; AYHAN ve ÇAĞLAR, **a.g.e.**, s. 125; ÖZTÜRK ve GÜVEN, **a.g.e.**, s. 316.

³⁶ Mehmet, ÖZDAMAR, “Sigorta Brokeri ve Hukuki Niteliği”, **Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi (AÜHFD)**, Cilt 57, Sayı 3, (2008), s. 554.

³¹ FUHRER, **a.g.e.**, s. 148; ÖZTÜRK ve GÜVEN, **a.g.e.**, s. 314 ve 315; MEIXNER ve STEINBECK, **a.g.e.**, s. 105; LOOSCHELDERS ve PAFFENHOLZ, **a.g.e.**, s. 64 ve 65.

ilgili belge düzenleyemez” ifadesiyle de açık şekilde anlaşılmaktadır.

Sigorta brokerliği yasal düzenlemeler neticesinde, sigorta dünyasında sigorta acentesi ve sigorta prodüktörlüğü dışında yeni bir tür aracı, dolayısıyla dağıtım kanalı olarak doğmuştur. Ancak 2007 yılında yürürlüğe giren SK ile sigorta prodüktörlüğü kaldırılmıştır. Sigorta aracıları olarak sadece sigorta acenteleri ve brokerleri kabul edilmiştir (SK md. 2/1 (b)).

2.2.1.3. Bankasürans

Fransızca bir kelime olan bankasürans (bancasurance), bankalarca sigorta ürünlerinin satışı için kullanılan bir terimdir.³⁷ Bankasürans, sigorta hizmetlerinin dağıtım ve üretiminde bankaların sigorta şirketleri ile olan işbirliğini ifade etmektedir.³⁸

Banka sigortacılığında, sigorta ürünlerinin banka çalışanları tarafından, banka müşterilerine, sigorta şirketi ile iletişime geçmeksizin satılması söz konusu olmaktadır. Uygulamada daha çok bankaların, kredili hayat sigortalarını bu yöntemle satmakta oldukları görülmektedir. Bankadan kredi kullanacak olan banka müşterisi, krediyi kullanabilmek adına ihtiyaç duyduğu hayat sigortasını banka aracılığı ile yaptırmakta ve banka da bu hizmet esnasında dolaylı yoldan dağıtım kanalı şeklinde davranarak, ihtiyaç duyulan sigorta hizmetini temin etmektedir. Bu yöntemle banka vermiş olduğu kredinin sigortalanarak güvence altına alınmasını sağlarken, sigorta şirketinin de amacı olan hizmet satışının gerçekleşmesi söz konusu olmaktadır.

Banka sigortacılığının konusu elbette sadece bankacılık işlemlerine bağlı sigorta hizmetlerinin satışı değildir. Bunun dışındaki diğer sigorta türleri açısından da banka ile potansiyel sigorta ettiren,

sigorta sözleşmesi akdedebilmektedir. Örneğin, banka vasıtası ile kasko sigortası yapılabildiği gibi, konut sigortası, seyahat sigortası ve benzerleri yapılabilmektedir.

Dünyadaki uygulamada sigorta şirketlerinin banka kurması söz konusu iken, Türkiye’de ise bankaların sigorta şirketleri kurmaları söz konusu olmaktadır.

Bankasüransın gerek sigorta şirketleri gerek bankalar gerekse de potansiyel sigorta alıcıları açısından avantajları kadar dezavantajları da bulunmaktadır.

Yöneltilen eleştiriler içerisinde özellikle bankasüransın gelişiminin diğer dağıtım kanallarına, özellikle de acentelere olan olumsuz etkisi öne çıkmaktadır. Prim üretiminde dünyada ciddi paya sahip olan acenteler, bankasürans sisteminin yaygınlaşması ile olumsuz etkilenir mi? Bunun mümkün olamayacağını savunanlar kadar aksi yönde, olumsuz etkilerinin olabileceğini savunanlar da bulunmaktadır. Kanımızca prim üretiminde ciddi yükü üstlenen acentelerin bankasürans karşısında gücünü kaybetmesi mümkün değildir. Bunun için iki temel ayırıcı özelliğin dahi kâfi olduğu düşünülebilir. Şöyle ki, bankasürans- ta, sigorta ürününü pazarlayacak olan, asıl işi banka işlemleri olan banka çalışanıdır. Uzmanlık alanlarının bankacılık olması nedeniyle, banka çalışanları doğal olarak çoğu zaman satılan ürüne ilişkin sigorta tekniği ve özelliklerine tam hakim olmadığından, ürünü sigorta hizmeti talep edene verimli bir şekilde sunamamakta, kendisine yöneltilen talepleri sigortacılık alanındaki bir profesyonel kadar tatmin edici şekilde karşılayamamaktadır. Oysa acenteler, bu konuda oldukça deneyimlidir. Bu açıdan mukayese ettiğimizde bankasürans sisteminin acente kanalı kadar tercih edilmeyeceği düşünülmektedir. Diğer bir neden ise, sigorta hizmetinde pazarlama artık ürün satmaktan öte, alıcının ihtiyaçlarını doğru kavrayabilme, bunun neticesinde de gerçekten ihtiyacı olduğu ürünleri onun hizmetine sunma ve sonuç olarak alıcıya kaliteli hizmet vererek memnuniyeti sağlamaktır. Sigorta pazarlamasında, ki

³⁷ Nurhan, ERKAN, “Finansal Bütünleşme”, **Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Raporu**, 2005, s. 14.

³⁸ ÖZTÜRK ve GÜVEN, a.g.e., s. 316; Kemal, CUHACI, (Ed.), **Açıklamalı Sigorta ve Reasürans Terimleri Sözlüğü**, 1. Baskı, İstanbul: Ceyma Matbaacılık, 2004, s. 28.

özellikle soyut bir hizmet alanı için, alıcı memnuniyeti karşılıklı temas ve sürekli ilişki ile sağlanmaktadır. İstatistiki veriler ve raporlarda da dağıtım kanalları arasında acentelerin payının yüksek olmasının bu nedenlerden kaynaklandığı söylenebilir. Şöyle ki, soyut bir hizmet alan alıcı neyi satın aldığı konusunda net bir fikir sahibi değilken, bir de bu süreçte karşısında sigorta alanına tam anlamıyla hâkim olan bir yetkili bulamadığı durumda, hizmet alımındaki memnuniyeti azaltmakta ve bu dağıtım kanalını tercih etmemesine neden olmaktadır. Bu nedenlerden ötürüdür ki, bankasüransın gelişimi ve tercih edilmesi kaçınılmaz olmasına karşın ileride acentelerin payı üzerinde tehlike yaratacak bir boyuta varacağını söylemek mümkün değildir.

2.2.2. Doğrudan Dağıtım Kanalları

2.2.2.1. Direkt Satış

Sigorta şirketlerinin kendi yapılarında yer alan direkt satış departmanı kanalı ile alıcılara ürünü doğrudan satması ile gerçekleşen dağıtım şeklidir. Alıcının bizzat sigorta şirketi ile etkileşime girmesi ve aracının olmaması söz konusu satış doğrudan satış yapmaktadır. Bankasürans başlığı altında belirttiğimiz üzere, artık pazarlama sadece ürünün satılması olmayıp, alıcının istek ve arzularını belirleme, buna göre ürünler oluşturma ve uygun, doğru zamanda bu ürünü ihtiyaçlarına sunmayı hedeflemektedir. Bu durum da netice olarak kaliteli hizmet ve müşteri memnuniyetini sağlamaya katkıda bulunmaktadır. Bu hedefe ulaşmak adına sigorta şirketinin direkt satış görevini devrettiği ekibin günceli takip eden, konuya hâkim, neyi pazarladığını iyi bilen, sigortacılık alanında teknik bilgiye sahip, iyi eğitilmiş bireylerden oluşması kaçınılmazdır. Aksi halde, sigorta şirketinin ana hedefi olan pazardaki varlığını koruma, hatalı politikalar neticesinde hedefine ulaşamayabilir.

Doğrudan satışın müşteri ile birebir iletişim kurma açısından olumlu bir yanı olmakla birlikte, altyapının tesis edilmesi ve uygulanması,

şirket açısından maliyetli olabilir.³⁹

2.2.2.2. Çağrı Merkezi Yolu ile Satış

Yaşanan teknolojik gelişmeler, dağıtım kanallarının maliyeti -ki pazarlama karmasında ürünü uygun zamanda, uygun yerde ve uygun maliyetle alıcıyla buluşturmak ana hedeftir- zamanın kıymetli oluşu ve benzeri unsurlar nazara alındığında, geleneksel yöntemlerin dışında alternatif dağıtım kanalları yolları aranmaktadır. Bunlardan biri de pazarlamanın sigorta şirketlerinin çağrı merkezleri vasıtası ile gerçekleştirilmesidir.

Şirketlerin oluşturdukları çağrı merkezleri, müşterilerden gelen istek, talep ve şikayetleri dinlemekte, bunları ilgili birim ya da birimlere aktararak hızlı bir şekilde çözüm üretilmesine vesile olmaktadır. Bunun yanında, sigorta şirketlerinin çağrı merkezlerince poliçe süresi bitmekte olan bir sigorta ettirene, poliçenin hangi tarihte sona ereceği aktarılmakta, uzatılıp uzatılmayacağı teyit edilmekte, güncel kampanyalar ya da avantajlar gibi hizmetlerin sunulması da söz konusu olmaktadır. Hasar sürecinde çağrı merkezi tarafından verilen destek de müşteri memnuniyetini etkileyen faktörlerdendir.

2018 yılında yapılan bir araştırmanın konusu Türkiye'nin en beğenilen çağrı merkezlerinin tespit edilmesi olmuş ve son bir yıl içinde giden çağrıların sektörel dağılımında en yüksek müşteri memnuniyeti sağlayabilenlerin sigorta çağrı merkezleri olduğu belirlenmiştir. Gelen aramalar toplam aramaların %11'ni, giden aramalar da %2'sini oluşturmuştur.⁴⁰

2.2.2.3. İnternet Aracılığı ile Satış

Yaşanan teknolojik gelişmeler, akıllı üretimin

³⁹ Onur, ŞEYRANOĞLU, “Banka Sigortacılığının (Bankasürans) Yapısal Analizi ve Bir Etkinlik Araştırması”, (Yayınlanmamış Yüksel Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2015), s. 83.

⁴⁰ Haber için bkz. *Call Center Life*, <https://www.callcenterlife.com.tr/en-yuksek-memnuniyet-orani-sigorta-cagri-merkezlerinde/> (6 Nisan 2025).

yaygınlaşması ve bu sürecin oldukça hızlı gelişim göstermesi, yapay zekâ, nesnelerin interneti, robotlar ve benzeri kavramlar her sektör gibi sigortacılık sektörünü de etkilemiştir. İster istemez sigorta sektörünün kendisini bu alanda güncellemesine, gelişmeleri takip etmesine, çetin rekabet ortamında mevcudiyetini koruma gayretine neden olmuştur. Uygulamada sigorta poliçelerinin acenteler, banka şubeleri, brokerler ve direkt satış yolu ile satıldığını görmekteyiz. Ancak bir diğer dağıtım kanalı olarak internet üzerinden yapılan sigorta ürünlerinin tanıtımları ve satışları gün geçtikçe değer kazanmaktadır.⁴¹

E-sigortacılık, sigorta poliçesinin pazarlama aşamasının, elektronik ortamda gerçekleşmesi halidir.⁴² Ülkemizde de dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi e-sigortacılık sisteminin uygulandığından bahsetmek mümkündür.

İnternetin, şeffaflığa katkı sağlaması, ürünlerin somutlaşmasına imkân vermesi, işbirliği ve hizmet payının artmasına olanak sağlaması, maliyetleri ciddi anlamda düşürmesi ve zamandan ciddi anlamda tasarruf sağlaması, sigortanın yaygınlaşmasını sağlaması gibi birçok olumlu katkısından bahsetmek mümkün olabilecektir.⁴³

Accenture tarafından gerçekleştirilen Türkiye’de

Dijitalleşme Etkisi ve Endeksi Araştırması verilerinde; dijitalleşme oranının 2016 yılında ortalama %60, 2017 yılında %61, sigorta ve emeklilik alanında ise 2017 yılında dijitalleşmenin %66 olduğu ve bu verilerle sigorta sektöründe dijitalleşmenin Türkiye’nin sektörler ortalamasının üzerinde olduğunu göstermiştir.⁴⁴

III. Dağıtım Kanallarına İlişkin Verilerin İncelenmesi

3.1. Dağıtım Kanallarına İlişkin Türkiye’de Prim Üretimi

Çalışmanın bir önceki bölümünde sigorta sektöründeki dağıtım kanallarının neler olduğunu ve bazı özelliklerini kısaca ele almaya çalıştık. Bu başlık altında da uygulamada dağıtım kanallarının prim üretimleri, bu prim üretimlerinin kendi alanlarındaki yüzdelik dilimleri hem genel olarak hem de branş bazında ele alarak incelenmeye çalışılacaktır. Çalışma konusu hayat-dışı sigortalar ile sınırlı olduğundan, hayat-dışı sigortalar ve branşları ayrıntılı şekilde ele alınacak olup sadece mukayese yapabilmek adına hayat sigortalarındaki toplam prim üretimine ve dağıtım kanallarının bu üretimdeki dağılımlarına da yüzde olarak yer verilecektir.

⁴¹ Berrin Vildan, UYANIK, “İnternet İçin Erken mi Geç mi?”, **Akıllı Yaşam Dergisi**, Sayı 36, (2014), s. 26 vd. Tam metin için bkz. [http://www.akilliyasamdergisi.com/pdf/sayi36.pdf\(06/04/2025\)](http://www.akilliyasamdergisi.com/pdf/sayi36.pdf(06/04/2025)).

⁴² ÖZTÜRK ve GÜVEN, **a.g.e.**, s. 318.

⁴³ Ahmet, KARAYAZGAN, **Sigortanın Mesafeli Satışı (E-Sigorta)**, 1. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık, 2018, s. 144.

⁴⁴ KARAYAZGAN, **a.g.e.**, s. 145.

3.2. Branş Bazında Dağıtım Kanallarının Prim Üretimleri

Tablo 1: Dağıtım Kanallarının Hayat-Dışı Sigorta Branşlarına Göre 2024 yılı Prim Üretimi
Satış Kanalı Bazında Primler

Hayat-Dışı Sigorta Branşı	Merkez	Acente	Banka	Broker	Diğer	Toplam Tutar (TL)
Kaza	206.216.397	6.737.659.975	9.992.709.856	1.035.441.572	149.072.965	18.121.100.764
Hastalık - Sağlık	11.810.231.936	77.599.587.135	9.765.095.611	36.928.716.403	481.827.106	136.585.458.191
Kara Araçları	1.526.192.219	90.201.152.678	10.277.006.914	10.398.710.061	187.913.671	112.590.975.543
Raylı Araç	0	0	0	0	0	0
Hava Araçları	212.548.613	396.975.565	485.941.621	1.092.741.231	1.368.885	2.189.575.914
Su Araçları	600.881.064	2.348.060.094	613.782.959	2.234.745.684	741.739.984	6.539.209.785
Nakliyat	908.618.379	5.435.369.089	469.562.310	3.479.223.960	28.526.832	10.321.300.570
Yangın / Doğal Afet	10.007.820.551	53.666.948.718	29.361.000.679	28.057.108.469	1.144.105.033	122.236.983.450
Genel Zararlar	17.361.479.728	18.096.607.287	25.261.630.659	8.562.548.241	5.467.889.941	74.750.155.856
Kara Araçları Sorumluluk	14.056.922.159	171.152.972.477	5.053.287.714	18.906.263.740	10.128.801.731	219.298.247.821
Hava Araçları Sorumluluk	53.236.716	321.321.275	745.159.122	540.429.799	4.358.962	1.664.505.875
Su Araçları Sorumluluk	45.676.428	82.407.430	8.684	647.614.569	8.708.448	784.415.560
Genel Sorumluluk	1.550.600.868	5.944.241.482	1.815.241.482	6.417.639.724	93.636.972	15.822.031.655
Kredi	337.780.496	298.167.342	80.342.459	1.630.390.857	21.839.801	2.368.520.955
Kefalet	73.047.797	404.156.522	289.018.285	357.883.319	449.818	1.124.555.741
Finansal Kayıplar	700.418.924	1.551.742.977	676.487.575	3.345.973.434	77.698.887	6.352.321.798
Hukuksal Koruma	40.481.605	4.169.339.579	812.644.410	523.499.656	7.747.649	5.553.712.899
Destek	420.235	2.114.544.380	48	169.305.645	4.871.681	2.289.141.989

Kaynak: TSB (Türkiye Sigorta Birliği) <http://tsb.org.tr> (30/04/2025)

01.01.2024 - 31.12.2024 dönemine ait yukarıdaki veriler hayat-dışı sigorta branşlarında dağıtım kanalları tarafından üretilen prim miktarlarını belirtmektedir. Tablo yakından incelendiğinde, hayat-dışı sigorta branşları içerisinde toplamda en fazla prim üretiminin 2023 yılında olduğu gibi yine kara araçları sorumluluk sigortasına ait olduğunu görmek mümkündür. Bu branşta yer alan prim üretimi 219.298.247.821 Türk Lirası'dır. Bu branş içerisinde de ilk sırayı zorunlu trafik si-

gortasının (yeşil kart sigortası hariç) aldığını görmekteyiz. Söz konusu sigortanın yaptırılmasının zorunlu olması, doğal olarak prim üretimin yüksek oranda olmasına da sebebiyet vermektedir. Kayıtlı araç sayısı dikkate alındığında, prim üretiminin düşük kaldığı görülmektedir. Yine bu branş içerisinde motorlu kara taşıtları ihtiyari mali sorumluluk sigortası 33.928.847.658 Türk Lirası ile ikinci sırada yer almaktadır.

Tablo 2: Yazılan Primlerin Satış Kanalı Payları

Hayat-Dışı Sigorta Branşı	Merkez Oran (%)	Acente Oran (%)	Banka Oran (%)	Broker Oran (%)	Diğer Oran (%)
Kaza	1,1	37,2	55,1	5,7	0,8
Hastalık - Sağlık	8,6	56,8	7,1	27,0	0,4
Kara Araçları	1,4	80,1	9,1	9,2	0,2
Raylı Araç	0	0	0	0	0
Hava Araçları	9,7	18,1	22,2	49,9	0,1
Su Araçları	9,2	35,9	9,4	34,2	11,3
Nakliyat	8,8	52,7	4,5	33,7	0,3
Yangın / Doğal Afet	8,2	43,9	24,0	23,0	0,9
Genel Zararlar	23,2	24,2	33,8	11,5	7,3
Kara Araçları Sorumluluk	6,4	78,0	2,3	8,6	4,6
Hava Araçları Sorumluluk	3,2	19,3	44,8	32,5	0,3
Su Araçları Sorumluluk	5,8	10,5	0,0	82,6	1,1
Genel Sorumluluk	9,8	37,6	11,5	40,6	0,6
Kredi	14,3	12,6	3,4	68,8	0,9
Kefalet	6,5	35,9	25,7	31,8	0,0
Finansal Kayıplar	11,0	24,4	10,6	52,7	1,2
Hukuksal Koruma	0,7	75,1	14,6	9,4	0,1
Destek	0,0	92,4	0,0	7,4	0,2

Kaynak: TSB (Türkiye Sigorta Birliği) <http://tsb.org.tr> (30/04/2025)

Tabloda, dağıtım kanallarının hayat-dışı sigorta branşlarında ürettikleri prim miktarının yüzdesel dağılımı yansıtılmaktadır. Tablo incelendiğinde, prim üretimi konusunda başı çeken acentelerin en çok prim ürettikleri branşın kara araçları sorumluluk sigortası (%78 oran) olmasına karşın toplam üretimde en yüksek oran ise %92,4 ile destek sigortalarında görülmektedir. Oysa bu branş Tablo 1'de de incelediğimiz üzere en az prim üreten sigorta branşlarından biridir. Benzer bir durumu su araçları sorumluluk sigortası branşında görmek mümkündür. Broker dışında diğer kanalların bu alanda nispeten daha az prim üretmesi toplamda en az ikinci prim üretimine sahip olan su araçları sigortasında brokerları doğal olarak yüksek bir orana taşımaktadır.

Tablolardaki veriler birlikte incelendiğinde ortaya ilginç bir durum çıkmaktadır. Dağıtım kanallarından acentelerin 171.152.972.477 Türk Lirası ile prim üretiminde ilk sırada yer aldığı, bu

prim üretim miktarının kara araçları sorumluluk sigortalarına ait olduğu görülmektedir. Acentenin prim üretiminde birinci olduğu branştaki satış kanalı payı ise %78'lik bir orana tekabül etmektedir. Nitekim acente bu oranla mevcut sıralama içerisinde dağıtım kanalları açısından üçüncü sırada yer almaktadır. Acentelerin prim üretiminde üst sıralarda yer almayan destek sigorta branşı, yazılan primlerin satış kanalı yüzde oranlarında ise %92,4'lük veri ile ilk sıraya taşımaktadır. Buradan hareketle her dağıtım kanalının ilgili branşın prim üretimindeki derecesinin, satış kanalı payı bakımından aynı orana ve sıraya tekabül etmediğini söylemek mümkündür.

Prim üretiminin yüzde olarak karşılığı en az olan dağıtım kanalları "Diğer" adı altında belirtilen merkez, banka, acente ve broker dışında kalanlardır. İnternet sigortacılığı bunlardan biridir. "Diğer" kategorisi altında belirtilen dağıtım kanallarının en yüksek ağırlığa sahip olduğu branş

prim üretimi pek yüksek olmayan su araçları sigortasıdır. En yüksek prim üretimi olan kara araçları sorumluluk, yangın/doğal afet ve hastalık/sağlık branşlarında yazılan primlerde acenteler dışındaki satış kanallarının payı yüzde olarak düşüktür. Acentelere rakip olarak görülen banka sigortacılığı ise kaza, hava araçları ve genel za-

rarlar branşlarında başı çekmektedir. Banka satış kanalının hukuksal koruma sigortasında acentelerden sonra ikinci en yüksek orana ve prim üretimine sahip olmasına karşın, bu branşta acente ile arasındaki farkın oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 3: Dağıtım Kanallarının Hayat Sigortalarında, Hayat-Dışı Sigortalarda ve Genel Toplamdaki Prim Üretim Miktarındaki Payları

	Toplam Miktar (TL)	Merkez Oran (%)	Acente Oran (%)	Banka Oran (%)	Broker Oran (%)	Diğer Oran (%)
Hayat ve Hayat-Dışı Genel Toplam	838.496.120.962	8,9	54,1	19,8	14,8	2,3
Hayat-Dışı Genel Toplam	738.592.214.366	8,1	59,6	13,0	16,8	2,5
Hayat Genel Toplam	99.903.906.596	15,1	13,4	70,0	0,6	0,9

Kaynak: TSB (Türkiye Sigorta Birliği) <http://tsb.org.tr> (30/04/2025)

Yukarıdaki tabloda dağıtım kanallarını hem hayat branşıyla hem de genel toplamla mukayese edebilmek adına üçlü bir ayırım ile karşılaştırma yapılmıştır. 01.01.2024 - 31.12.2024 tarihleri arasında sigortacılık sektöründe hayat ve hayat-dışı olmak üzere toplamda üretilen prim miktarı 838.496.120.962 Türk Lirası'dır. Bu miktarın 738.592.214.366 Türk Lirası hayat-dışına, kalan 99.903.906.596 Türk Lirası ise hayat sigortası branşına aittir. Bu veriler ışığında Türkiye'de hayat-dışı sigortaların hayat sigortalarına nazaran daha yaygın olduğu görülmektedir. Hayat-dışı branş toplamında dağıtım kanalları açısından mevcut veriler ışığında yorum yapmak gerekirse, acentelerin %59,6 gibi büyük bir paya sahip olduğunu görülmekte, acenteleri %16,8'lik bir payla brokerlar, brokerları da %13'lük oranla bankalar takip etmektedir.

Hayat-dışı sigortalar açısından değinilmesi gereken iki önemli husus bulunmaktadır.

Bunlardan ilki, dağıtım kanalları türlerini inceleyen de bahsettiğimiz üzere, acenteler ve bankalar arasında bir rekabetin olabilme ihtimali du-

rumudur. Mevcut verilere bakıldığında bunun uzun bir süre için pek de olası olmadığını görmek mümkündür. Özellikle hayat ve hayat-dışı toplamında acenteden sonra ikinci sırada banka kanalı, üçüncü olarak da broker kanalı yer almaktadır. Acente, banka ve broker kanalları peşi sıra gelmelerine karşın, aralarındaki yüzdelik farkının oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Özellikle acentenin kendisinden sonraki diğer dağıtım kanalları ile farkı oldukça yüksektir. Buna karşın ikinci sırada yer alan banka ve broker arasındaki fark ise bu denli yüksek değildir. Mevcut prim üretim oranlarına ilişkin veriler yorumlandığında acentenin dağıtım kanalları içerisinde lider konumunda olduğu ve diğer kanallarla arasındaki oran farkının fazla olduğunu söyleyebiliriz. Fakat söz konusu veriler, acente ile banka arasında bir rekabetin söz konusu olabileceği ve bunun endişe yaratacağından öte, banka ve broker arasında böyle bir rekabet durumunun söz konusu olup olmayacağını düşündürmektedir. Mevcut veriler incelendiğinde prim üretiminde gerek genel toplamda gerek hayat-dışı toplamda banka ve broker oranlarının çok yakın olduğu ve birbirlerini takip

ediyor olmaları, iki dağıtım kanalı arasındaki rekabet olgusunun daha gerçekçi olduğunu göstermektedir.

Değnilmesi gereken ikinci husus ise yine tablo 3'te yer alan tutar ve oranların yorumlanması ile elde edilen "Diğer" başlığı altında belirtilen dağıtım kanallarıdır. İçerisinde bulunduğumuz dijital çağın her sektöre sirayet eden değişim rüzgârı elbette sigortacılık sektöründe de kendisini göstermektedir. Hızla ilerleyen teknoloji süreci, sektörler açısından bu hıza ayak uydurmayı ve sürecin gerisinde kalmamayı zorunlu kılmaktadır. Ancak mevcut veriler ve göstergeler incelendiğinde finansal alanda ikinci büyük aktör olan sigorta sektörünün dijitalleşmede hala istenen düzeyde olmadığı görülmektedir. Bu ifade sigorta sektörünün kendisini dijital çağa yeteri kadar hazırlamadığı ya da adapte edemediği şeklinde yorumlanmamalıdır. Sektörün çağın gerektirdiği teknolojik gelişmelere açık ve hazır olmasına ya da bu alana özgü altyapısını oluşturmaya karşın, müşterilerin bu konuda yeteri kadar teşvik edilmediği, müşterilerin de bu yöntemleri kullanma konusunda henüz yeterli alışkanlığının olmadığını söylemek isabetli olacaktır. Nitekim tablolar içerisinde bulunduğumuz çağın gerekleri ile yorumlandığında toplamda yaklaşık %2,5'luk bir oranı olan ve "Diğer" başlığı altında başka dağıtım türlerinin de yer aldığı bir toplulukta özellikle internet sigortacılığının istenilen düzeyde olmadığı kanaatindeyiz. Bu noktada sigorta şirketlerinin geleneksel dağıtım kanallarının yanında alternatif dağıtım kanallarının da potansiyel sigorta ettirenler tarafından kullanılmasını cazip kılacak politikalar geliştirmesi gerektiğini düşünmekteyiz.

IV. Sonuç

Gündelik hayatta insanın karşı karşıya kaldığı birçok risk mevcuttur. Teknolojik gelişme, globalleşme gibi faktörler dikkate alındığında, risk türlerinin her geçen gün çeşitlendiği görülmektedir. Bu risklerle baş edebilmenin çeşitli yolları bulunmaktadır. Bu yollardan biri olan sigorta, belirli bir menfaate yönelik olarak ileride meydana gel-

mesi muhtemel risklerin, bir prim karşılığında sigortacıya devredilmesi, bu risklerin sigorta şirketi tarafından güvence altına alınmasıdır. Böylesi önemli fonksiyonu olan sigortanın önemi gün geçtikçe artmaktadır. Risklerin çeşitlenmesi ve sigortanın öneminin artması doğal olarak sigorta sektöründe hizmet ve ürünlerin de çeşitlenmesine neden olmaktadır.

Sigortacılık sektöründe hizmet ve ürün kadar, bu hizmet ve ürünlerin potansiyel alıcılara ulaştırılması da özellikle rekabet ortamı yoğunlaştıkça önem kazanmaktadır.

Pazarlama yöntem ve teknikleri de kendi içerisinde zaman, koşul ve müşteri ihtiyaçlarına göre şekillenebilmektedir. Günümüz koşullarında pazarlamanın temel amacının işletmeler adına sadece kar sağlamak olduğunu söylemek isabetli olmayacaktır. Mevcut dönemde pazarlama; iyi hizmet sağlama, kaliteli ürün sunma, alıcının gerçek istek ve taleplerini tespit ederek buna göre bir strateji belirleme, yani kısacası memnuniyeti sağlamayı amaçlar. Bu hedefin gerçekleştirilmesi adına diğer alanlarda olduğu gibi, sigortacılık sektöründe de pazarlama karması unsurları devreye girmektedir.

Doğrudan dağıtım kanallarından özellikle internet kanalı, içerisinde bulunduğumuz teknoloji çağı ile ele alındığında, sigorta sektörü açısından yeterli gelişimi gösterememiştir. Sigorta şirketleri bu alana yönelik altyapı çalışmalarını sürdürmektedir. Ancak malumdur ki, söz konusu gelişim sadece sektörün kendisini buna hazırlaması ile değil, aynı zamanda potansiyel alıcıların da bu sisteme alıştırılması ile mümkün olabilecektir. Özellikle finans alanındaki sektörlerin -bankacılık gibi- internet ve mobil alanda gösterdiği başarı sigorta hizmeti açısından da sağlanabilir. Keza bankasürans alanında aynı banka sisteminde var olan mobil ve internet altyapısının sigorta hizmeti satışı için (mevcut kullanılan durumdan) daha da geliştirilerek hizmete sunulmasının mümkün olacağını düşünmekteyiz. Ancak dünyanın geldiği nokta göstermektedir ki internet, mobil uygulama, nesnelerin interneti, yapay zekâ ve

benzeri teknolojik gelişmeler ilerleyen süreçte sigorta hizmeti içerisinde daha yoğun bir şekilde kullanılacak ve tüketici nazarında da kabul görecektir.

Dolaylı dağıtım yöntemleri ise içerisinde geleneksel dağıtım yöntemlerini barındırmaktadır ki, bunlar da sadece Türkiye’de değil, tüm dünyada çoğunlukla tercih edilen dağıtım kanalları olan acente ve brokerdir. Gerek dünya verileri gerekse Türkiye’deki veriler incelendiğinde halihazırda sigorta sektöründe en etkin dağıtım kanalı acentelerdir. Yıllık prim üretimlerinin yarıdan fazlası acenteler vasıtası ile gerçekleştirilmektedir. Ancak yukarıda belirttiğimiz üzere, dünyanın içerisinde bulunduğu çağın özellikleri ile gelişim ve ilerleme hızla gerçekleştiği için, acentelerin de kendilerini bu gelişime bir o kadar uyarlamaları gerekmektedir. Gerisinde kalma durumunda, mevcut pay oranının azalması söz konusu olabilir. Bir yanda hızla gelişen bir dünya, diğer tarafta insan faktörü de bazen mevcut tercihlerin belirlenmesinde etkili olabilmektedir. Kaldı ki özellikle ülkemiz açısından sigortaya karşı olan yaklaşımın değiştirilmesi ve önyargıların ortadan kaldırılması gerekmektedir. İşte bu ve benzeri tüm yaklaşımların sanal bir ortamda giderilmesinden öte, insan faktörü ile birebir, yüzyüze giderilmesi daha olumlu sonuç verebilmektedir. Bu açıdan bakıldığında teknolojik ne kadar gelişme yaşanırsa yaşansın acentelerin gücünün kalıcı olacağı görülmektedir.

Dağıtım kanalları açısından sigorta verileri incelendiğinde ise acentelerin toplam prim üretiminin yarıdan fazlasını sağladığı görülmektedir. Yıllar içerisinde dalgalanmalar söz konusu olsa da halihazırda acenteleri dağıtım kanallarının lideri konumunda görmek mümkündür. Dağıtım kanallarının prim üretimi içerisindeki paylarının yükseliş ve düşüşleri için çeşitli nedenler sayılabilir. Bu nedenleri özellikle hayat-dışı branşında yer alan sigorta türleri açısından tek tek ele alarak incelemekte fayda vardır. İlgili dağıtım kanallarının toplam üretim içerisindeki mevcut payına bakılarak ileride tercih edilen bir konumda olup olmayacağını öngörmek kanımızca eksik bir yorumlama olacaktır.

Dağıtım kanallarının prim üretme konusunda kendilerini geliştirmeleri, özellikle sigortanın teknik bilgiye dayalı olması nedeniyle sigorta tekniği açısından eksikliklerin giderilmesi, teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek günceli yakalamaları, ilerideki dönemde varlıklarını koruyabilmeleri ve dağıtım kanalları arasında var olan rekabet ortamında lider konuma gelebilmeleri ve bu statüyü devam ettirebilmeleri için elzemdir.

Ferhat YILDIRIM
Özyeğin Üniversitesi
Hukuk Fakültesi Ticaret Hukuku
Dr. Öğretim Üyesi

Bayesian Yat Kazasının Sigortacılık ve Hukuk Açısından Değerlendirilmesi

Britanya bandıralı S/V Bayesian (“Bayesian”) isimli yelkenli süperyat 19 Ağustos 2024 tarihinde İtalya’nın Porticello Adası’nın doğusunda alabora olarak batmıştır. Bu olayla ilgili ilk resmi kaza raporu 15 Mayıs 2025’te Birleşik Krallık Deniz Kazaları Soruşturma Bürosu (MAIB) tarafından yayımlanmıştır. Raporda kaza nedenleri, teknik detaylar, mürettebatın durumu ve olayın seyri hakkında bilgi verilmektedir.

Bayesian kazası, MAIB tarafından “Very Serious Marine Casualty” (Çok Ciddi Deniz Kazası) olarak sınıflandırılmıştır.

Çok Ciddi Deniz Kazası, geminin tamamen kaybına veya can kaybına ya da çevreye ciddi zarar verilmesine neden olan deniz kazası anlamına gelmektedir.¹

Kazayı Soruşturmaya Yetkili Mercii ve Kurumlar

Bayesian süperyat kazasında çeşitli ulusal ve uluslararası kurumlar soruşturma ve değerlendirme yetkisine sahiptir. İngiliz Bayraklı veya Birleşik Krallık’ta işletilen gemilerdeki ciddi deniz kazalarını incelemekle görevli kurum olan MAIB, Bayesian süperyatı İngiliz Bayraklı olduğu için kazayı doğrudan soruşturma yetkisine sahiptir. MAIB teknik nedenleri ve emniyet tavsiyelerini belirler ve cezai sorumluluk yüklememekle birlikte ihmalleri saptar.

Kaza İtalya karasularında gerçekleştiği için İtalya Sahil Güvenliği ve Denizcilik İdaresi’nin olay yeri yetkisi mevcuttur. İlk müdahale, kurtarma, cansız bedenlerin tahliyesi, çevre denetimi

ve adli ön soruşturma desteği sağlamaktadır.

İtalya Savcılık Makamları ölümlü deniz kazalarında, olası taksirle ölüme sebebiyet verme veya ihmal suçu yönünden cezai soruşturma yürütme yetkisine sahip olup gemi kaptanı, yat sahibi veya işletmecisi hakkında ceza soruşturması açabilir.

IMO uluslararası deniz güvenliği standartlarının belirleyicisi olup IMO kodlarına uygunluk denetimi talep edebilir. Doğrudan soruşturma yetkisi yoktur, ancak üye devletlerin IMO’ya raporlama yükümlülüğü vardır.

Bu kazadan sonra Birleşik Krallık Deniz Kazaları Soruşturma Bürosu, geminin ziyai ile ilgili soruşturma başlatmıştır. Bu soruşturma, İtalya Sicilya’daki Termini Imerese Başsavcılığı tarafından yürütülen ceza soruşturmasına paralel olarak yürütülmektedir. Başsavcılık tarafından yürütülen soruşturmada kaptan hakkında “taksirle gemi kazasına sebebiyet verme” ve “taksirle birden fazla kişinin ölümüne sebep olma” suçlarından mürettebat, yat üreticisi ve yöneticileri de dahil olmak üzere tüm sorumluların eylemleri soruşturma kapsamında incelenmektedir.

Ancak bu ceza soruşturmasında MAIB’nin enkaza ve birincil delillerin maddi unsurlarına erişimi kısıtlandığından yayımladıkları rapor sınırlı ölçüde doğrulanmış delillere dayanmaktadır.

Soruşturma Ön Raporuna Göre Olayın Özeti

Özel mülkiyete ait Bayesian isimli yat 14 Ağustos 2024’te Milazzo Limanı’ndan ayrılarak Aeolian Adaları ve Sicilya’nın kuzey kıyısı etrafında kısa bir geziye çıkmıştır. Yatın içinde 12 misafir ve 10 mürettebat bulunmaktadır. 19 Ağustos’ta misafirlerin karaya çıkarılması ve ardından teknenin bakım için Napoli’ye götürülmesi planlanmaktadır. 18 Ağustos’ta Bayesian, Sicilya’nın kuzey kıyısındaki Cefalu’da demirlemiştir. Ancak rüzgârın artmasıyla hem hava şartlarından

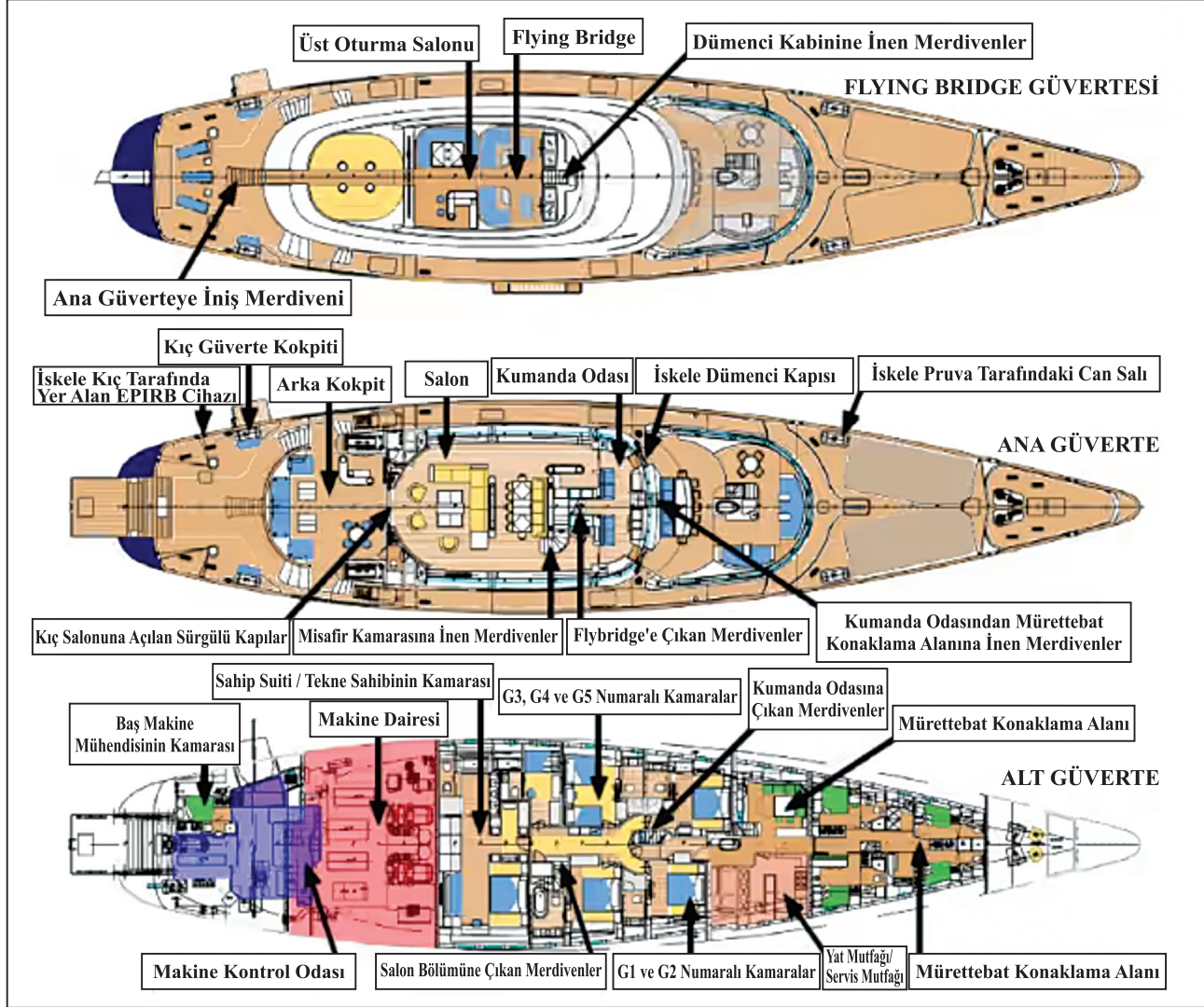
¹ <https://www.mot.gov.sg/what-we-do/transport-investigations/marine-safety-investigation-bureau/definition-of-very-serious-marine-casualty-marine-casualty-and-marine-incident>

REASÜRÖR

korunmak hem de ertesi gün misafirlerin kolayca karaya çıkmasını sağlamak amacıyla geceyi ge-

çirmek için motor gücüyle 25 deniz mili batıdaki Porticello'ya gitmeye karar verilmiştir.²

Resim Perini Navi SpA'nın izniyle



Yatın mürettebatı aniden gelen fırtınadan kaçınmak için denize açılmış ise de olayı izleyen yakındaki Sir Robert Baden Powell adlı yatın kaptanı motor gücünün kullanılmasına rağmen teknenin yaklaşık 11 dakika içinde 400 metre sürüklendiğini ve saat 03:57 civarında demir atmasına rağmen sürüklenmeye devam ettiğini ifade etmiştir. Diğer geminin kaptanı suya inen koyu bir şekil görmüş ve Bayesian'ın pruvasının batmakta olduğunu fark etmiştir. Saat 04:06'da şiddetli bir

rüzgâr yatı vurmuştur. Bayesian 15 saniyeden kısa bir sürede şiddetli bir şekilde yana yatmış ve 90 dereceye kadar eğilmiş, su sancak tarafındaki kollukların üzerinden aşarak hızla iç bölümlere, özellikle merdiven boşluklarına dolmuştur. Yat yaklaşık 18 dakika içinde tamamen suya gömülmüş ve 50 metre derinlikteki deniz tabanına

² <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6821ea1aced319d02c9060f2/2025-Bayesian-InterimReport.pdf>

oturmuştur. Sabah saat 04:34'te baş mühendis (çarkçı) mürettebat cankurtaran salından kırmızı bir paraşüt fişeği ateşlemiş ve hayatta kalanlar yaklaşık 30 dakika içinde geçen bir gemi tarafından kurtarılmıştır. Altı misafir ve bir mürettebatın hayatını kaybetmesiyle sonuçlanan Bayesian kazasında, kişilerin cansız bedenleri daha sonra yerel yetkililer tarafından bulunmuştur.³

Gemi Stabilitesi

Bayesian, 2008 yılında 'Salute' adıyla bir yelkenli yat olarak inşa edilmiştir. Gemi kaptanının gemiyi mevzuatta yer alan geçerli gerekliliklere uygun olarak işletmesini sağlayacak yeterli bilgiyi içermesi gereken Stabilite Bilgi Kitapçığı (SIB), o dönemde Birleşik Krallık Denizcilik ve Sahil Güvenlik Ajansı'nın (MCA) büyük yat hizmeti sunan Ensign'e onay için sunulmuştur. 03 Temmuz 2008 tarihinde, SIB, Büyük Ticari Yat Kodu (LY2) kapsamında, Ticaret Gemileri Bildirimi (MSN) 1792 (M) Bölüm 11 gerekliliklerine uygun olarak onaylanmıştır.⁴

Onaylanan SIB, belirli yükleme koşulları için ait olduğu geminin bir geminin belirli bir trim ve yükleme durumunda değişen açılardaki yana yatmalara karşı gösterdiği toparlanma momentini gösteren statik stabilite eğrilerini (GZ eğrileri) içermelidir; bu koşullar, %100 ve %10 tüketilebilir malzemelerle yüklü kalkış ve varış durumlarını kapsamaktadır. GZ eğrileri, en az 90°'lik pozitif bir aralığa sahip olmalıdır; ancak, LY2, 45 metreden uzun gemilerin, operasyonel kısıtlamalara tabi olarak 90°'den daha az bir GZ aralığına sahip olmasına izin vermektedir.⁵

Bayesian'ın SIB'si, yelkenli modda (yelkenler açık ve merkez salma aşağıda) ani rüzgarlar sıra-

sında su basmasını önlemek için maksimum sabit yatma açısı eğrilerini içermektedir. Ancak, motor modunda (yelkenler kapalı ve merkez salma yukarıda) bu tür eğriler bulunmamaktadır.⁶

MAIB, Southampton Üniversitesi'ne bağlı Wolfson Birimi'ne, SIB'de yer alan bilgileri yansıtan bir stabilite modeli oluşturması için talimat vermiş, bu çalışma, Bayesian'in stabilitesini değerlendirmek için kullanılmıştır.⁷

Çalışma, eğer rüzgâr doğrudan Bayesian'in bordasına eserse ve yat motor modunda ise (yelkenler kapalı ve merkez salma yukarıda), 63.4 knot (yaklaşık 117 km/s) üzerindeki bir rüzgâr hızının, yatın 70,6°'lik bir yatma açısını aşmasına neden olabileceğini göstermiştir. Bu açı, yatın stabilitesini kaybettiği ve kendi kendine düzelemeyeceği 'stabilite kaybı açısı'dır.

Bu durum, SIB'de tanımlanmamış olduğundan yatın sahibi ve mürettebatı, bu gizli kusurun farkında olmamıştır.⁸

Çevresel Faktörlerin Gemi Stabilitesi Üzerindeki Etkisi

Southampton Üniversitesi'ne bağlı Wolfson Birimi tarafından yapılan çalışma, Bayesian'in 72 metrelik direğinin, rüzgârın tam bordadan estiği durumda geminin toplam rüzgâr yatma momentinin %50'sini oluşturduğunu belirlemiştir. Kalan momentin büyük kısmı ise arma ve toplanmış yelkenlerden kaynaklanmaktadır. Direğin profili ayrıca belirli bir kaldırma etkisi yaratmakta, bu da rüzgârın yaklaşık 20° pruvalardan estiği durumlarda yatma momentini artırmaktadır.⁹

³ <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6821ea1aced319d02c9060f2/2025-Bayesian-InterimReport.pdf>

⁴ <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6821ea1aced319d02c9060f2/2025-Bayesian-InterimReport.pdf>

⁵ <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6821ea1aced319d02c9060f2/2025-Bayesian-InterimReport.pdf>

⁶ <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6821ea1aced319d02c9060f2/2025-Bayesian-InterimReport.pdf>

⁷ <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6821ea1aced319d02c9060f2/2025-Bayesian-InterimReport.pdf>

⁸ <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6821ea1aced319d02c9060f2/2025-Bayesian-InterimReport.pdf>

⁹ <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6821ea1aced319d02c9060f2/2025-Bayesian-InterimReport.pdf>

Sabit rüzgâr koşulları altında geminin sınırlayıcı yatma açısı 14,2° olarak belirlenirken, ani rüzgâr (şiddetli rüzgâr patlaması) durumunda bu açı 36,3°'ye çıkmaktadır. Çalışma, bu koşullarda geminin stabilitesini kaybedebileceğini öngörmektedir.¹⁰

Bulgular

Soruşturma, Bayesian süperyatında meydana gelen olayların zaman çizelgesini toplanan bilgiler doğrultusunda mümkün olduğunca belgeleyebilmiştir.

Sunulan stabilite bilgileri, elde edilen belge ve bilgiler temel alınarak, yatın zayi olduğu andaki durumunun (kayıp durumu) 'yükli varış' durumuna (%10 tüketilebilir malzeme yüklü) benzediği varsayımına dayanılarak hazırlanmıştır.

Rüzgârın Bayesian'in direği, bumbası, arma donanımı ve üst yapısı üzerindeki etkileri, yatın inşası ve donanımına ilişkin mevcut bilgiler kullanılarak değerlendirilmiştir.

Yapılan soruşturmada, varsayılan kayıp durumu altında, Bayesian'in 70,6°'den (stabilitenin yok olduğu açı) daha fazla yatması durumunda yeniden dik konuma dönmesinin mümkün olmadığı tespit edilmiştir.

Soruşturma ayrıca, varsayılan zayi durumunda, yandan esen 63.4 knot'u aşan rüzgâr hızlarının Bayesian'i devirmeye yeterli olduğunu ortaya koymuştur. Bayesian'in, bu değerden daha düşük hızdaki rüzgarlara karşı da benzer şekilde savunmasız olmasının da mümkün olduğu değerlendirilmiştir.

Bu savunmasızlığa yol açan unsurlar (yelkenler indirilmiş, salma yukarıda, %10 tüketilebilir malzeme yüklü ve motorla seyir halinde olma durumu), gemide bulunan stabilite bilgi kitapçığında yer almamaktaydı. Bu nedenle, bu zayıflıklar ne yat sahibi ne de mürettebat tarafından bilinmekteydi.

Meteoroloji Ofisi çalışması ve yerel gözlemler, kaza sırasında geçici olarak 64 knot'u aşan kasırga şiddetinde rüzgarların mevcut olabileceğini göstermiştir. Bu rüzgarlar, Bayesian'i stabilite sınırının ötesine devirmek için yeterlidir.¹¹

Raporda yatın stabilite belgelerinin eksik olduğu, güncel olmadığı, inşaat sırasında yapılan değişikliklerin (ek yapı ağırlıkları ve üst güverte değişiklikleri) stabilite hesaplarına yeniden entegre edilmediği, yatın yapısal değişiklikleri ile belgelenmiş stabilite hesapları arasında tutarsızlıklar olduğu, denize elverişlilik hesaplamalarının tamamlanmadığı veya göz ardı edildiği tespit edilmiştir.

Operasyonel bulgular açısından ise mürettebatın kötü hava koşulları tahminlerini dikkate almadan rota ve hızda ısrarcı davrandığı, kaptan ve ikinci kaptan arasında iletişim sorunları olduğu, acil durum kararlarının protokole uygun alınmadığı, tahliye prosedürlerinin yetersiz kaldığı ve bazı can kurtarma araçlarının erişilemez durumda olduğu tespit edilmiştir.

Sigorta Kapsamı ve Sigorta Kulübü

Bayesian'in gövde ve makine sigortası, OMAC sigorta şirketi ve bir sigorta konsorsiyumu tarafından sağlanmıştır. Bu konsorsiyumda Travelers Companies Inc., Navium Marine ve Convex gibi firmalar yer almaktadır.

Bayesian'in, üçüncü şahıslara yönelik sorumlulukları kapsayan koruma ve tazminat sigortası (P&I) British Marine tarafından sağlanmıştır.

Bayesian süperyatı hasarı "tam ziya" (total loss) olarak değerlendirilmekte olup gövde ve makine sigortası bedelinin yaklaşık 40 milyon ABD doları olduğu tahmin edilmektedir. Koruma ve tazminat sigortası bedelinin, gövde ve makine sigortası bedelinin birkaç katı olduğu ve 200 ila 300 milyon ABD doları arasında değişebileceği belirtilmektedir.

¹⁰ <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6821ea1aced319d02c9060f2/2025-Bayesian-InterimReport.pdf>

¹¹ <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6821ea1aced319d02c9060f2/2025-Bayesian-InterimReport.pdf>

Bayesian yatının sigorta kulübüne (P&I Club) dair spesifik bir bilgiye ulaşamamıştır. Ancak, British Marine'in P&I sigortasını sağladığı göz önüne alındığında, bu kulübün sigorta kulübü ile ilişkili olabileceği düşünülebilir. British Marine, Birleşik Krallık merkezli bir sigorta şirketi olup P&I teminatı sunmaktadır.

Sigorta kulüpleri ve sigorta şirketleri arasındaki ilişkiler, genellikle ticari sırlar kapsamında değerlendirildiğinden kamuya açıklanmayabilmektedir. Bu nedenle, Bayesian yatının sigorta kulübü hakkında kesin bir bilgiye ulaşmak zordur.

Bayesian'i kapsayan poliçenin böyle bir olay için teminat içerip içermediği değerlendirmelidir.

Bayesian gibi büyük ve yüksek değerli süperyatlarda yaşanan böyle bir kazanın, ilgili sigorta branşlarında risk algısını yükselteceğini, hatta özellikle "All Risks" (tüm riskler) ve "Hull and Machinery" (gövde ve makine) sigortalarında prim artışlarına neden olacağını düşünmek gerçekçi bir yaklaşım olacaktır.

Sigorta priminin belirlenmesindeki en önemli unsurlardan biri ilgili branştaki hasar performansı olup bu büyük kaza benzer nitelikte yat sahipleri veya operatörlerin de endüstri genelinde prim artışları ile karşılaşmasına yol açabilir. Bu yazıda özetlemeye çalıştığımız teknik detaylar ve gizli kusurların sigortacıları yatların stabilite ve güvenlik önlemlerini daha detaylı incelemeye, sigorta poliçelerinde ek şartlar, istisnalar veya muafiyetler getirmeye yönlendirmesi olasıdır.

Bayesian Kazasının Hukuki Boyutu

Bayesian Kazası gibi olaylarda hukuki süreçler uzun ve karmaşıktır. Hem ceza hem de tazminat davalarında deniz hukuku, uluslararası anlaşmalar ve yerel kanunlar birlikte uygulanır.

1) Ceza Hukuku Bakımından:

• Mürettebat ve Yat Sahibi Sorumluluğu:

İtalya Savcılık Makamları kazayla ilgili olarak "taksirle gemi kazasına sebebiyet verme" ve

"taksirle birden fazla kişinin ölümüne sebep olma" suçlarından kaptan ve mürettebat hakkında soruşturma başlatmıştır.

Kaptanın seyir ve güvenlik standartlarına uyup uymadığı, gerekli tedbirleri alıp almadığı soruşturma kapsamında araştırılmaktadır.

Ulusal ve uluslararası deniz hukuku mevzuatına göre kaptan yola çıkmadan önce geminin denize ve yola elverişli olmasına dikkat etmekle yükümlüdür. Buna istinaden kaptan, geminin denize ve yola elverişliliğine etkili bir uygunsuzluğunu tespit etmesi halinde yola çıkmama, tespit ettiği durum hakkında donatana bilgi verme ve gecikmeksizin alınması gereken önlemleri almakla yükümlüdür. Yat mürettebatı, bakım veya operasyonda ihmalkâr olduğu tespit edilirse, ilgililer uluslararası deniz hukuku kapsamında cezalarla karşı karşıya kalabilir. Mürettebatın kriz yönetimi ve acil durum prosedürlerine uygun hareket edip etmediği ve yat sahibinin veya işletmecisinin yatın teknik ve güvenlik bakımından gerekli standartları sağlama yükümlülüğünü yerine getirip getirmediği araştırılmaktadır.

• Yat Üreticisinin Sorumluluğu:

Kazaya yatın üretim ve imalatından kaynaklanan bir hata veya kusurun neden olduğu belirlenirse, yat üreticisi ağır davalarla karşı karşıya kalabilir. Sözleşmelerin, sorumluluk doğuran hukuki maddeler ve sorumluluğu sınırlayan hukuki maddeler açısından incelenmesi bu konuları açıklığa kavuşturacaktır.

2. Sigorta Hukuku ve Tazminat:

• Sigorta Şirketlerinin Rolü:

Sigorta şirketleri, rapor sonuçlarına göre tazminat taleplerini değerlendirecek ve sigorta poliçeleri kapsamındaki sorumluluk bedelleri hukuki süreçte önemli yer tutacaktır. Sigortacılar tasarımdaki bir kusur veya ihmâl nedeniyle tazminat ödemekten muaf tutulabileceklerini iddia edebilirler. Sabotaj veya siber saldırılar söz konusuysa, bu risklerin özel olarak teminat kapsamına alınıp

alınmadığıyla ilgili sorular ortaya çıkabilir.

- **Tazminat Davaları:**

Hayatını kaybedenlerin aileleri ve yaralananlar tarafından kusurlulara karşı tazminat davaları açılabilir.

Bu davalarda kusur oranları, kaptan ve mürettebatın ihmalleri önem taşımaktadır.

3. Uluslararası Deniz Hukuku ve Sorumluluklar:

- **Uluslararası Deniz Hukuku:**

Kaza, Sicilya açıklarında meydana geldiği için, İtalyan Deniz Hukuku Kanunları ve uluslararası denizcilik mevzuatı geçerlidir.

Ayrıca, yatın kayıtlı olduğu bayrak devleti kanunları ve uluslararası denizcilik sözleşmeleri de hukuki değerlendirmede etkili olabilecektir.

- **Bayrak Devleti ve Liman Devleti Kontrolü:**

Yatın bağlı olduğu bayrak devletinin (flag state) kaza sonrası soruşturmada rolü ve denetim yükümlülükleri bulunmaktadır.

Liman devleti (İtalya) kaza sonrası inceleme yapma hakkına sahiptir.

Emsal Kararlar ve Uygulamalar

The Erika Kazası (1999)

Erika Tankeri'nin Fransa açıklarında batması ve çevre felaketine yol açması sonucunda bayrak devleti ve gemi sahibi ağır cezalar almış; sigorta ve tazminat süreçleri uzun sürmüştür. Bu kaza, bayrak devletinin sorumluluğu, kaptanın ihmali

ve sigorta primlerinin etkilenmesi açısından önemli bir örnektir.

The Costa Concordia Kazası (2012)

İtalya'da Costa Concordia kruvaziyerinin karaya oturması sonucu can kayıpları meydana gelmiş, kaptan hapis cezası almış, operatör şirket ağır tazminatlar ödemiştir. Söz konusu kaza, kaptanın kusuru, mürettebatın acil durum yönetimi ve tazminat yükümlülükleri bakımından önemli bir vaka-dır.

Devam Eden İşlemler

Bayesian'in batmasına ilişkin güvenlik soruşturması devam etmektedir. Yatın enkazı 2025 yılı Haziran ayı sonunda kurtarılarak kıyıya getirilmiş olup yapılacak inceleme, araştırmacıların yatın zayiine neden olan gerçekleri -yükleme durumu, taşınan ölü ağırlık, su giriş noktaları ve salmanın pozisyonu gibi unsurlar dahil olmak üzere- daha iyi anlamalarını sağlayacak ve bugüne kadar yapılmış teorik değerlendirmelerin doğrulanmasına veya geliştirilmesine yardımcı olacaktır.

Ayrıca, erişim ve çıkış yolları, iç yerleşim düzeni ve can salı durumu gibi unsurların daha iyi anlaşılması, araştırmanın geminin beka durumuna ilişkin güvenlik sonuçlarına ulaşmasını mümkün kılacaktır.

Soruşturma tamamlanıp nihai rapor yayımlanana kadar, hazırlanan ön raporun içeriği kazanın koşullarına ilişkin sadece bir ön değerlendirme olarak kabul edilmelidir.

Av. Serap SARGIN

2024 Yılında Türkiye Reasürans Piyasası ve Millî Reasürans

2024 yılı rekor kıran sıcaklıklarla 2023 yılının yerini alarak en sıcak yıl olarak kayıtlara geçmiş, iklim değişikliği tüm sektörleri olduğu gibi sigorta sektörünü de olumsuz etkilemeye devam etmiştir. 2024 yılında dünya genelinde doğal afet kaynaklı hasarlar 368 milyar ABD doları, sigortalı hasar tutarı ise 145 milyar ABD doları civarındadır.

2024 yılında ülkemizde büyük tutarlı sigortalı hasara yol açan herhangi bir doğal afet meydana gelmemesinin yanı sıra Kahramanmaraş Depremleri sonrası özellikle bölüşmeli reasürans anlaşmalarında alınan radikal önlemlerin pozitif etkisi ile Türkiye sigortacılık sektörü plasmanlarını herhangi bir zorluk yaşamadan tamamlamıştır. 2025 yılında bir önceki yıl bölüşmeli reasürans anlaşmalarında yapılan değişiklikler korunmuş, piyasada genelinde ek önleme ihtiyacı duyulmamış şirketler özelinde portföyler değerlendirilerek branş bazlı kapasite, konservasyon, deprem olay limiti ve komisyon gibi kalemlerde değişiklikler yapılmıştır.

Türkiye sigorta sektöründe yer alan şirketlerin büyük bir bölümü 2025 yılında da portföylerini bölüşmeli esaslı buke anlaşmalarla korumayı sürdürmüşlerdir. Millî Reasürans, 2025 yılı yenilemeleri sonrasında bölüşmeli esasta reasürans koruması alan 17 şirketin plasmanında yer alırken 12 şirketin reasürans anlaşmasında lider konumundadır. Millî Reasürans 2024 yılında %18 olan pazar payını 2025 yılında koruyarak sektöre desteğini devam ettirmiştir.

2025 yılında 2024'te olduğu gibi bazı şirketler kapasite ve plasman kısıtlarını göz önünde bulundurarak portföylerini bölüşmeli yapıdan bölüşmesiz yapıya çevirmiştir. Portföy ve fiyat dengesi göz önünde bulundurulduğunda hem yerli hem de yabancı reasürörler için cazip hale gelen programlar %100'ün üzerinde gelen taleplerle öngörülenden daha önce tamamlanarak yenilenmiştir.

2025 yılında Türkiye sigorta sektörü tarafından deprem tehlikesine karşı satın alınan Katastrofik Hasar Fazlası anlaşma kapasitesi 2024 yılına kıyasla, deprem kümüllerindeki artış ve bölüşmeli anlaşmalardaki olay limitlerini aşan sorumluluklar paralelinde toplam 3 milyar Euro yükselerek, DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu) dahil toplam 11 milyar Euro seviyesine ulaşmıştır. Anlaşma alt limitleri ise 2024 yılında olduğu gibi yükselmeye devam etmiştir.

Önemli kayıpların yaşandığı Kahramanmaraş Depremleri sonrası alınan önlemlerin ve fiyat artışlarının etkisiyle 2025 yenilemelerinde arz ve talep dengesi daha rasyonel bir yapıya kavuşmuştur. Uluslararası arenada Türkiye sigortacılık sektörü alınan hızlı aksiyonlar ve fiyat düzeltmeleri ile ön plana çıkarak arzın arttığı bir pazar haline gelmiştir. 01 Ocak 2024 tarihi itibarıyla sektöre destek vermeye başlayan uluslararası reasürörler 2025 yılında da desteklerini sürdürmüştür.

Millî Reasürans, 2025 yılında 2024 yılı sorumluluklarını artırarak hasar fazlası programlara iştirakini sürdürmüştür. Şirketimizin katılım sağladığı 28 şirketin katastrofik hasar fazlası

anlaşmalarındaki payı %8'dir. Millî Reasürans, 2025 yılında risk korumalarını hasar fazlası esasıyla düzenleyen 13 şirketin programına katılmıştır.

2025 yenilemelerinde bazı şirketler 2024 yılında olduğu gibi alternatif reasürans anlaşmaları ile hibrit modeller oluşturarak plasmanlarını tamamlamış, bazı şirketler ise bölüşmeli trete plasmanını tamamlayamadığından bölüşmeli yapıdaki anlaşmalarını hasar fazlasına dönüştürmüştür.

Geleneksel reasürans anlaşmaları yanı sıra parametrik ürünler de sigorta şirketleri tarafından

değerlendirilmiş ancak alternatif ürünler konusunda seçici davranıldığı ve kapasitelerin sınırlı tutulduğu gözlemlenmiştir. Bazı sigorta şirketleri mevcut ürünlerini yenilerken, bazı sigorta şirketleri de mevcut geleneksel programlarının üzerine parametrik koruma almayı tercih etmiştir.

Seda Orman Küçükçirkin

Millî Reasürans T.A.Ş.

Yurt İçi Trete Kabulleri Grup Müdürü

Gelişmekte Olan Sigorta Piyasaları ve 2025 Yılı Ocak Ayı Yenilemeleri

Giriş

Son yıllarda Orta ve Doğu Avrupa’da enflasyon ve küresel belirsizlikler nedeniyle yaşanan ekonomik dalgalanmalar, sigorta sektörünü de etkilemiş ve sigorta şirketleri, artan jeopolitik riskler ile uyumlu fiyatlandırma ve teminat düzenlemelerine gitmiştir. Orta Doğu ve Kuzey Afrika’da ise sigorta prim üretimi artarken, doğal afetlerin ve savaşın neden olduğu ekonomik zorluklar, hasar ve operasyonel maliyetleri yükseltmiştir. Reasürans şirketleri, 2025 yılı Ocak ayı yenilemelerinde kapasite artışı sağlasa da fiyat düzenlemelerinde rekabetçi kalabilmek için dikkatli bir strateji izlemişlerdir. Bu yazımızda Şirketimiz tarafından iş kabulü yapılan söz konusu sigorta piyasalarına dair güncel bilgilere ve reasürans yenilemelerine ilişkin bölge bazlı değerlendirmelere yer verilmektedir.

Orta Doğu ve Kuzey Afrika

Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi, ekonomik büyüme açısından küresel ölçekte diğer bölgelerin gerisinde kalmıştır. Son elli yıl içinde kişi başına düşen gelir %62 oranında artış gösterirken, diğer gelişmekte olan ve gelişmiş ekonomilerde çok daha yüksek büyüme oranları görülmüştür. 2024 yılı itibarıyla Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesinin reel GSYİH değişim oranının 2023 yılındaki %1,8'den %2,2'ye yükselmesi beklenmektedir. OPEC+ petrol üretim kesintilerinin uzatılması, yüksek enflasyon ve Gazze'deki çatışmalar gibi etmenler, bölgedeki yaşam standartlarının yüksek gelirli ekonomilerle kıyaslandığında gerilemesine yol açmıştır. Ancak, enerji ithalatı yapan ülkelerle (Fas, Ürdün, Lübnan, Tunus ve Mısır) karşılaştırıldığında, Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (KİK) ülkeleri -Suudi Arabistan, BAE, Bahreyn, Umman, Kuveyt ve Katar- bu olumsuz gelişmelerden etkilenmemiştir. 2024

yılı boyunca, bölgedeki jeopolitik gerilimler petrol fiyatlarının dalgalanmasına yol açarken, enerji ihraç eden ve ithal eden ülkeler arasındaki büyüme hızlarındaki farklılıklar, enerji ticaretinin bölgedeki refah seviyesine etkisini bir kez daha gözler önüne sermiştir.

Bölgedeki büyüme ve gelişme potansiyeli, iş gücünün verimli bir şekilde dağıtılması, inovasyonun teşvik edilmesi, cinsiyet eşitliği için istihdam fırsatlarının artırılması, kamu sektöründeki ağırlığın azaltılması ve ticaret ile teknoloji transferlerinin iyileştirilmesi gibi stratejilerle hızlandırılabilir. KİK üyesi ülkeler, ekonomik faaliyetlerini petrole olan bağımlılığından kurtarmak amacıyla teknoloji, turizm ve yenilenebilir enerji gibi sektörlerle olan ilgilerini artırmaktadır. Bu yönelim, daha karmaşık risk profillerine yol açtığı için, bu alanlarda sigorta ürünlerine olan talep de artmaktadır. Bu talebi karşılamak için Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesindeki sigorta sektörü dijital dönüşüm sürecine girmiştir. Veri gizliliği, müşteri deneyimi, operasyonel verimlilik ve kişiselleştirilmiş sigorta ürünlerinin sunulması amacıyla sigortaya özgü bilgi teknolojileri çözümleri hayata geçirilmektedir. Yapay zekâ ve veri analitiği, risk değerlendirmelerini iyileştirmek ve sigorta süreçlerini optimize etmek için kullanılmaktadır. Bu sayede sigorta sektörü, daha şeffaf, hızlı erişilebilir ve kişiselleştirilmiş hizmetler sunarak hayatın akışına daha entegre olabilmiş ve hasar işlemleri hızlanmıştır.

KİK üyesi ülkelerdeki sigorta sektörü, 2024 yılında toplamda yaklaşık 30 milyar ABD doları brüt yazılan prim tutarına ulaşmayı beklemektedir. Bu durum, özellikle sağlık ve hayat sigortası sektörlerinde görülen istikrarlı büyüme eğiliminin devamını simgelemektedir. BAE ve Suudi Arabistan gibi ülkeler, zorunlu sağlık sigortası kapsamını genişletmeye devam etmektedir. Bu

branş, 2024 yılında güçlü bir büyüme göstermeye devam etmiştir. BAE sigorta sektörü prim üretimi, 2024 yılının ilk dokuz ayında brüt yazılan primlerde %20,9'luk artış göstererek 13,8 milyar ABD dolarına ulaşmıştır. Bu büyüme, sektördeki sermaye yeterliliğinin güçlenmesine ve aktif kârlılığın artmasına olanak sağlamıştır.

Bölgedeki olumlu gelişmelere rağmen, Kuzey Afrika'da sigorta yaygınlık oranının düşük olması gibi bazı zorluklar hala devam etmektedir. Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi genelinde, 2024 yılında brüt yazılan prim tutarının 50 milyar ABD dolarına ulaşması beklenmektedir. Orta sınıfın büyümesiyle birlikte, özellikle Mısır gibi gelişmekte olan piyasalarda, hayat ve hayat dışı sigorta branşlarında yaygınlık oranlarının arttığı gözlenmektedir. Fas, Kuzey Afrika'da görece daha gelişmiş bir piyasa olarak dikkat çekmekte ve her iki segmente de istikrarlı büyüme göstermektedir. Cezayir ise sigorta piyasasının gelişmesinin ilk aşamalarında olup düşük sigorta penetrasyonu ile karşı karşıyadır.

2024 yılı itibarıyla, Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi doğal afetlerin sıklığı ve şiddeti açısından önemli bir artış yaşamıştır. 11-13 Şubat ve 13-17 Nisan 2024 tarihleri arasında, bölge son yetmiş beş yılın en fazla yağışını almış, büyük ekonomik kayıp ve sigorta hasarları meydana gelmiştir. Özellikle 16 Nisan'da BAE'de meydana gelen yağışlar önemli hasarlara yol açmıştır. 2024 yılı Nisan ayındaki Arap Körfezi selleri, 33 can kaybına, 8,9 milyar ABD doları ekonomik hasara ve 2,8 milyar ABD doları sigortalı hasara sebep olmuştur. BAE'deki yangın ve araç sigortası hasarları 2,15 milyar ABD doları civarındadır. Bu tür fiziksel hasarlar, bölgedeki hızlı kentleşme nedeniyle artmış ve yerel altyapı üzerinde büyük baskılar yaratmıştır. Hasarların büyüklüğü, yenileme dönemlerinde sigorta şirketlerinin poliçe fiyatlarını gözden geçirmelerine yol açmıştır.

Bu felaketlerin ardından, 2025 yenilemelerinde BAE'deki doğal afet hasar fazlası reasürans programları yeniden yapılandırılmış ve bu hasarlardan etkilenen programlar için bazı düzenleme-

ler yapılmıştır. Bu kapsamda, bölgesel iklim risklerine özel üst dilimler yeniden yapılandırılmış ve belirli riskler için poliçe koşullarında değişiklikler yapılmıştır. Sel hasarlarından etkilenen poliçelerde, özellikle fırtına, kasırga, sel ve su baskını (STFI) teminatları için fiyatlar ve muafiyetler artırılmıştır. Bu durum, küresel piyasalara kıyasla bölgedeki sigorta piyasasında sınırlı olsa da sıkışmaya yol açmıştır. Risk yönetimi kapsamında, STFI ve doğal afet (AOG) muafiyetleri yeni anlaşmalara dahil edilmiştir. Ayrıca, sel ve doğal afet risklerine maruz kalan altyapı ve enerji projeleri için teminat sağlanamamıştır. Diğer yandan, kapasite eksikliği yaşanmadan plasman süreci sorunsuz bir şekilde tamamlanmıştır. Orta Doğu'nun diğer bölgelerinde ise yenilemeler genellikle istikrarlı olmuştur.

Orta ve Doğu Avrupa

Orta ve Doğu Avrupa, son yıllarda güçlü bir ekonomik büyüme göstermiş olsa da hala Kuzey Amerika ve Batı Avrupa gibi büyük ekonomik güçlerin gerisinde kalmaktadır. Birçok Orta ve Doğu Avrupa ülkesi COVID-19 pandemisinin etkilerini bertaraf edebilmiş olsa da enflasyon ve küresel belirsizlikler nedeniyle ekonomik büyüme oranları düşük seviyelerde seyretmektedir. 2024 yılı itibarıyla, bölgenin ekonomik büyümesi, pandemi öncesi seviyelerden daha düşük olmakla birlikte, küresel ekonomik baskılar göz önünde bulundurulduğunda hala dirençli bir artış göstermektedir. 2024 yılında, bölge ekonomisinin 2023 yılına kıyasla büyüme oranı %0,8'den %2,6'ya çıkmıştır.

Enflasyon, Avrupa genelinde önemli bir sorun olmaya devam etmiştir. Yüksek enflasyon oranları, malzeme ve hizmet maliyetlerini artırarak, hasar tazminat ödemelerini ve operasyonel giderleri yükseltmiştir. Ayrıca, sel gibi doğal afetlerin sıklığındaki ve şiddetindeki artış, bölgenin özellikle tarım sektörünü zorlamış ve sigorta sektöründeki kârlılığı baskı altına almıştır.

Ukrayna'daki savaş, özellikle Polonya, Romanya ve Slovakya gibi komşu ülkelerde ve bölge

genelinde derin ekonomik etkilere yol açmıştır. Savaşın yol açtığı ekonomik zorluklardan sonra, Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri 2024 yılında toparlanma belirtileri göstermiştir. Ancak enflasyon ve tedarik zinciri sorunları hala devam etmektedir. Ekonomik büyümenin orta seviyelerde kalması, sigorta sektörünü de etkilemiş ve jeopolitik risklerle ilgili zorluklarla karşı karşıya bırakmıştır. Bu nedenle, sigortacılar bölgedeki artan riskleri dikkate alarak teminat kapsamalarını ve fiyatlandırma modellerini yeniden düzenlemektedir. Ayrıca, askeri çatışmalarla ilgili daha geniş kapsamlı teminat talepleri artmıştır.

2024 yılının ilk yarısında, bölgenin toplam brüt prim üretimi 26,3 milyar Euro'ya ulaşmış ve bir önceki yıla göre %7,48 oranında artış göstermiştir. Aynı dönemde, ödenen hasarlar yıllık bazda %4,38 azalarak 11,4 milyar Euro'ya gerilemiştir. Slovenya hariç tüm Orta ve Doğu Avrupa piyasalarında çift haneli büyüme oranları gözlenmiş ve Kosova, Arnavutluk ve Bosna-Hersek gibi daha küçük piyasalarda en yüksek büyüme oranları ile öne çıkmıştır. Slovenya'da 01 Ocak 2024 tarihinde zorunlu sağlık sigortası (Obvezni Zdravstveni Prispevek-OZP) yürürlüğe girmiştir. Slovenya Kamu Sağlık Sigortası Enstitüsü tarafından yönetilmekte olan bu yeni sistem, önceden yürütülen gönüllü sağlık sigortası sisteminin yerine sabit oranlı fiyatlarla sigorta şirketleri tarafından sunulmaya başlanmıştır.

Sigorta yaygınlığı, Orta ve Doğu Avrupa'da ülkelere göre değişmekle birlikte, Batı Avrupa'ya kıyasla hala daha düşük seviyelerdedir. Ancak orta sınıfın büyümesi ve sigorta ürünlerine yönelik farkındalığın artmasıyla, pazarın gelişmeye devam etmesi beklenmektedir. Hayat ve trafik sigortaları, hala en büyük branşlar olmaya devam etmekte olup sağlık ve hayat sigortası ürünlerine olan ilgi artmıştır. Özellikle Polonya, Macaristan ve Çekya gibi ülkelerde özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı poliçeler popülerlik kazanmıştır. Birçok sigorta şirketi, yatırım ve tasarruf bileşenlerini içeren daha esnek hayat sigortası ürünleri sunarak daha geniş müşteri kitlesi kazanmaya çalış-

maktadır.

Avrupa sigorta sektörü, yoğun bir şekilde düzenlenmektedir. Orta ve Doğu Avrupa, özellikle Solvency II, Kişisel Veri Koruma (GDPR) ve sürdürülebilirlik düzenlemeleri açısından AB genelindeki değişikliklere uyum sağlamaktadır. Sigorta şirketleri, sermaye yeterliliğini koruma ve müşteri verilerini güvenli bir şekilde saklama konularında bu düzenlemelere uyum sağlamak zorundadır. Bazı ülkeler, piyasa şeffaflığını ve tüketici korumasını iyileştirmeyi amaçlayan reformlar getirmiş veya bu yönde çalışmalarını sürdürmektedir. Sigorta sektöründe dijitalleşme hızlanmış ve sigortacılar, müşteri deneyimini iyileştirmek ve operasyonel verimliliği artırmak için teknolojiye büyük yatırımlar yapmaktadır. Bölgedeki sigorta bilişim teknolojileri hızla gelişmekte olup özellikle genç ve teknolojiye hâkim bir demografiye hitap eden mobil dostu cihazlar ön plana çıkmaktadır.

2024 yılında, Orta ve Doğu Avrupa'da "hava dalgalanması" (weather whiplash) olarak adlandırılan bir meteorolojik bir olay görülmüştür. Bu olay, kuraklık koşullarından sel olaylarına hızla geçişi ifade etmektedir. Bazı Akdeniz ülkeleri, özellikle Romanya, Bulgaristan ve Yunanistan ciddi kuraklık yaşamıştır. Bununla birlikte, 11-18 Eylül 2024 tarihlerinde Boris (veya Anett) Fırtınası nedeniyle Orta ve Doğu Avrupa'da şiddetli yağışlar meydana gelmiş ve bu yağışlar Çekya, Polonya, Avusturya, Slovakya ve Romanya'nın bazı bölgelerinde büyük sellere yol açmıştır. Bu olaylar sonucu 29 can kaybı yaşanmış, ekonomik hasar yaklaşık 9 milyar ABD doları olarak kaydedilmiş ve sigortalı hasar ise yaklaşık 2,4 milyar ABD doları olmuştur. Ancak, gelişmiş meteorolojik tahminler ve önceden kurulmuş sel savunma sistemleri sayesinde selden etkilenen bölgenin büyük bir kısmı hasardan korunmuş ve acil durum müdahaleleri önemli ölçüde etkili olmuştur.

Sonuç olarak, 2025 yenilemeleri için Orta ve Doğu Avrupa sigorta piyasasında sel riski, fiyatlandırma açısından öncelikli faktör olmuştur.

Sigortacılar, fiyatları belirlerken rekabetçi olmak zorunda kalmışlardır. Orta ve Doğu Avrupa ülkelerindeki düşük satın alma gücü nedeniyle, özellikle fiyat hassasiyetinin yüksek olduğu zorunlu motorlu taşıt sigortası gibi branşlarda uygun fiyatların sunulması büyük önem taşımaktadır. Bölgeye yeni giren reasürörler sayesinde kapasite artışı sağlansa da mevcut kapasite sağlayıcılarının

piyasaya sunduğu ek kapasite fiyat artışlarını sınırlamıştır. Hasarsız yenilemelerde mevcut kapasite desteği korunurken, yalnızca bazı reasürörler arasında küçük değişiklikler olmuştur.

Dağhan Dumanlı
Millî Reasürans T.A.Ş.
Yurt Dışı Trete Kabulleri Müdürü

Asya Pasifik Bölgesi'nde 2025 Yılı Ocak Ayı Yenilemeleri

2025 yılı Ocak ayı yenilemelerinde reasürans kapasitesinin artması, sigortacıların yüksek teminat limitlerine ilişkin taleplerinin azalması ve reasürörlerin büyüme fırsatları arayışının sonucu olarak piyasanın yumuşamasıyla reasürans alıcıları lehine bir eğilim gözlenmiştir. Sermayedeki bu ani artış geleneksel reasürans şirketleri kadar son yıllarda elde edilen ziyadesiyle olumlu sonuçların cazibesine kapılan kurumsal yatırımcıların da katkılarıyla gerçekleşmiştir.

Sonuç olarak rekabet yoğunlaşmış; 2023 ve 2024 yıllarında artan reasürans maliyetlerinden kaynaklanan bütçe baskılarıyla karşı karşıya kalan sigortacılar, fiyatlandırma dinamiklerinin belirlenmesinde mevcut piyasa koşullarından yararlanabilmişlerdir. Bu durum daha uygun koşullar elde etmelerini, hatta taleplerini karşılayamayan lider reasürörleri değiştirebilmelerini sağlamıştır.

Bu değişim özellikle son dönemde yaşanan katastrofik olaylardan etkilenen bölgelerde belirginleşmiştir:

- **Tayvan (Hualien Depremi):** Yüksek hasar tutarına rağmen yenilemelerdeki fiyat artışları ılımlı olmuş hatta bazı hasar fazlası anlaşmalarında az da olsa fiyat indirimleri dahi görülmüştür. Hasarlara rağmen fiyat ayarlamalarının mevcut reasürans şirketlerinin pazar paylarını korumaya çalışması nedeniyle beklentilerden belirgin şekilde düşük olduğu değerlendirilmiştir.
- **Vietnam (Yagi Tayfunu):** Yagi Tayfunu sonucunda ciddi miktarda sigortalı hasarın ger-

çekleştiği Vietnam'da, hasar fazlası anlaşmaların fiyatlarında oldukça sınırlı bir artış görülmüş ve rekabetçi fiyatlandırma devam etmiştir.

- **Çin (Yagi Tayfunu):** Piyasanın Vietnam gibi Yagi Tayfunu'ndan benzer şekilde etkilendiği Çin'de, komisyonlar büyük ölçüde sabit kalmıştır. Tayfun'dan etkilenen hasar fazlası anlaşmalarda önceki yüksek hasarlı yıllara göre oldukça kısıtlı ve ılımlı fiyat artışları gerçekleşmiştir. Trete yapıları korunurken hasarsız anlaşmaların, özellikle üstlerde yer alan katastrofi dilimlerinde, önemli fiyat indirimlerinden yararlanmıştır.
- **Kore:** Kore'de, doğal afet hasarlarındaki önemli düşüş ve özellikle yeni piyasa aktörlerinin de katılımının etkisi ile birlikte, reasürans şirketleri pazar paylarını agresif şekilde savunmaları sonucunda rekabet yoğunlaşmıştır. Sigorta şirketleri, hasar fazlası anlaşmalarında belirgin fiyat indirimleri sağlayamadığı durumlarda, bazı lider reasürörlerini değiştirmiştir. Eşel komisyonlu bölüşmeli anlaşmalarda alıcılara daha yüksek seviyede asgari komisyon oranları ve hasara katılım şartlarında da iyileşme sağlanmıştır.

KC Chew
Milli Re Singapore Branch
CEO
Çeviren: Selçuk Ünal

Yabancı Basından SEÇMELER

Lloyd's, Kaliforniya Orman Yangınlarında 2,3 Milyar ABD Doları Hasar Oluşmasını Öngörüyor

Sigorta çevreleri varlıklı ev sahiplerinin değerli eşyalarını yanlarında götürmeleri nedeniyle sanat eserleri sigortası hasarlarının sınırlı kalacağını değerlendirmektedir.

Lloyd's, Los Angeles'ı harap eden Kaliforniya orman yangınlarından dolayı 2,3 milyar ABD doları (1,78 milyar sterlin) hasar beklediğini açıklamış, ancak varlıklı sigortalıların değerli eşyalarını yanlarında götürmesi sonucunda sanat eserleri sigortası hasarlarının sınırlı olacağını ifade etmiştir. 2025 yılı Ocak ayı başlarında Los Angeles'ta 29 kişinin ölümüne yol açan Eaton ve Palisades Orman Yangınları ancak 24 gün sonra tamamen kontrol altına alınabilmiştir. 14.973 hektardan fazla alana yayılan yangınlar, 16.000'in üzerinde binayı yok etmiştir.

Dünyanın en eski sigorta piyasası, 20 Mart tarihinde açıklanacak nihai sonuçlardan önce yaptığı duyuruda yıllık vergi öncesi karının %10 azalarak 9,6 milyar sterlin düzeyine ineceğini açıklamıştır.

Lloyd's, 2024 yılı sonuçlarına yansımayacak olsa da güncel tahminlere göre Kaliforniya yangınlarından sektöre yansıtılacak net hasarın 2,3 milyar ABD doları civarında olacağını belirtmektedir.

Lloyd's mali işler direktörü Burkhard Keese açıklamasında etkinin tamamını henüz değerlendirmemiş olsalar da söz konusu yangınların sermayeyi ciddi biçimde etkileyecek büyüklükte bir olay olmasını öngörmediklerini başka bir deyişle bu hasarın 2025 yılı karlarını azaltsa da toplam sermaye

seviyesini etkilemeyeceğini ifade etmiştir.

Avusturyalı göçmen modernist mimar Richard Neutra'nın evleri gibi 20. yüzyılın güzel mimari örneklerine ev sahipliği yapmakta olan varlıklı kesimin yaşadığı Pacific Palisades Bölgesi ve çevresindeki mahalleler küle dönmüştür.

Bazı uzmanlar sanat eserleri sigortasında büyük hasarlar beklemiş olsa da Lloyd's maruz kaldıkları riskin büyük bölümünün konut sigortası poliçeleri için yapılan reasürans ödemelerinden kaynaklandığını belirtmiştir.

Keese, Financial Times'a durumu şu şekilde özetlemiştir:

"Varlıklı bölge sakinleri değerli sanat eserlerini yanlarında götürdü çünkü zararı tazmin etseniz bile 'Rembrandt'ınızın yerini dolduramazsınız."

Dünyanın dört bir yanındaki sigortacılar, orman yangınları kaynaklı milyarlarca dolarlık hasar ödemeleri ile karşı karşıya kalmaktadır. Veri firması Milliman'a göre küresel sigorta sektörü hasarlarının 40 milyar ABD dolarına kadar çıkabileceği tahmin edilmektedir.

Keese, insan ve doğal afet kaynaklı hasarlar nedeniyle, sigorta maliyetlerinin yüksek seyrine devam etmesinin beklendiğini belirtmiştir. Önceki yıl ABD kasırga sezonunun daha az şiddetli geçmesi nedeni ile fiyatların bir miktar düşeceği öngörülse de 2025 yılında hasarların tekrar artabileceği ifade edilmiştir.

Ulusal Okyanus ve Atmosfer Dairesi'ne (NOAA) göre, yılda 1 milyar ABD dolarını aşan hasara sebebiyet veren doğal afetlerin sayısı 1980'lerde yılda ortalama 3 iken 2024'te 27'ye yükselmiş; 1980'lerde 22 milyar ABD doları olan yıllık ortalama hasar 2023'te 183 milyar ABD dolarına çıkmıştır.

Lloyd's'un hasar ve masrafların primlere oranını ifade eden bileşik oranı, sigortacıların sonbaharda ABD'deki Helene ve Milton Kasırgaları ve bir yıl önce Baltimore'da çöken köprüden kaynaklanan

büyük hasarlarla karşı karşıya kalmaları sonucunda 2024 yılında %84'ten %86,9'a yükselmiştir. Brüt yazılan primler, mal sigortası ve yazılan reasürans primlerindeki artış sonucu %6,5 oranında artarak 55,5 milyar sterline ulaşmıştır.

Julia Kollwe
The Guardian
10 Mart 2025
Çeviren: Selçuk Ünal

