



# HAYAT SİGORTACILIĞI POZİSYON BELGESİ

2026-2027

HAYAT SİGORTASI İNCELEME VE  
ARAŞTIRMA KOMİTESİ





# ÖNSÖZ



Hayat sigortaları, bireylerin ve ailelerin finansal güvenliğini teminat altına almanın ötesinde; sosyal güvenlik sistemini tamamlayan, kamu maliyesi üzerindeki yükü dengeleyen ve uzun vadeli tasarrufların ekonomiye kazandırılmasına katkı sağlayan stratejik bir sektördür. Türkiye'nin karşı karşıya olduğu demografik dönüşüm, afet riski ve artan finansal kırılganlıklar dikkate alındığında, hayat sigortacılığının geliştirilmesi yalnızca sektörel bir hedef değil, aynı zamanda ekonomik ve toplumsal bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır.

Son yıllarda hayat sigortası sektörümüzde önemli bir büyüme ivmesi yakalanmış olmakla birlikte, sektörün mevcut yapısının büyük ölçüde kredi bağlantılı ürünlere dayanması, tasarrufa yönelik ürünlerin istenen seviyeye ulaşmaması ve hayat sigortalarının daha geniş kitlelere erişimini sağlayacak dağıtım yapılarının yeterince gelişmemiş olması, önümüzdeki dönemde ele alınması gereken temel yapısal alanlara işaret etmektedir.

Bu anlayışla hazırlanan bu çalışma, hayat sigortası sektörünün mevcut durumunu bütüncül bir bakış açısıyla ortaya koymakta; sektörün gelişimine katkı sağlayacak düzenleyici, yapısal ve ürün bazlı önerileri kapsamlı bir şekilde değerlendirmektedir. Özellikle tasarrufa dayalı hayat sigortası ürünlerinin geliştirilmesi, kredi bağlantılı hayat sigortalarının sürdürülebilirliğinin sağlanması, dijitalleşme ve alternatif dağıtım kanallarının güçlendirilmesi ile grup hayat sigortaları ve çocuklara yönelik risk koruma ürünlerinin yaygınlaştırılması gibi alanlarda ortaya konulan önerilerin, sektörümüzün geleceği açısından önemli bir yol haritası sunduğuna inanıyoruz.

Bu değerli çalışmanın hazırlanmasında emeği geçen Türkiye Sigorta Birliği Hayat Sigortası İnceleme ve Araştırma Komitesi üyelerine teşekkür ederim. Komitemiz tarafından ortaya konulan bu kapsamlı değerlendirme ve önerilerin, sektörümüz için önemli bir başvuru kaynağı ve yol gösterici bir kılavuz niteliği taşıdığı kanaatindeyim.

Türkiye Sigorta Birliği olarak, sektörümüzün gelişimini desteklemeye, kamu otoriteleriyle yakın iş birliği içinde hareket ederek ülkemizin finansal sistemine, toplumsal refahına ve dayanıklılığına katkı sunmaya devam edeceğiz.

Saygılarımla,

**Ahmet YAŞAR**

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı



# YÖNETİCİ ÖZETİ

Türkiye’de hayat sigortası penetrasyonunun yaklaşık binde iki seviyesinde olması, küresel ortalamaların (yaklaşık %3-4) ve gelişmekte olan ülke ortalamalarının belirgin şekilde altında kaldığını göstermektedir. Bu durum, sektör açısından önemli bir büyüme ve derinleşme potansiyeline işaret ederken; aynı zamanda bireylerin finansal kırılganlıklarının yüksekliğine ve afetler ile beklenmedik riskler karşısında kamunun üstlenmek durumunda kalabileceği yükün büyüklüğüne de işaret etmektedir.

Son yıllarda hayat sigortası sektörü nominal olarak güçlü bir büyüme ivmesi yakalamış olmakla birlikte, üretim yapısının büyük ölçüde kredi bağlantılı hayat sigortalarına dayanması, tasarrufa yönelik ürünlerin toplam üretim içindeki payının sınırlı kalması ve dağıtım kanallarının yeterince çeşitlenmemiş olması, sektörün dengeli ve sürdürülebilir büyümesi açısından temel yapısal alanlar olarak öne çıkmaktadır. Mevcut yapı, bir yandan kredi bağlantılı ürünler aracılığıyla önemli bir koruma sağlarken; diğer yandan uzun vadeli tasarruf üretme kapasitesinin henüz istenen seviyeye ulaşamadığını göstermektedir.

Bu çerçevede yapılan değerlendirmeler, hayat sigortacılığının Türkiye’de yalnızca risk teminatı sağlayan bir alan olarak değil; aynı zamanda uzun vadeli fon birikimi yaratan, sermaye piyasalarının derinleşmesine katkı sağlayan ve ekonomik dalgalanmalara karşı tampon görevi gören bütüncül bir finansal araç olarak konumlandırılması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Bu kapsamda;

Türkiye’de hayat sigortası penetrasyonunun orta vadede kademeli olarak artırılması, mevcut üretim yapısında önemli bir yer tutan kredi bağlantılı hayat sigortalarının sürdürülebilirliğinin korunması, tasarrufa dayalı ürünlerin geliştirilmesi ve toplam üretim içindeki payının artırılması, dijitalleşme ve alternatif dağıtım kanallarının etkin kullanımının sağlanması, grup hayat sigortaları ile çocuklara yönelik ürünler aracılığıyla sigortanın tabana yayılması sektörün temel gelişim alanları olarak öne çıkmaktadır.

Bu doğrultuda sektörün sürdürülebilir büyümesini desteklemek amacıyla aşağıdaki öncelik alanlarının ele alınmasının faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Tasarrufa dayalı hayat sigortası ürünlerinin geliştirilmesi ve yatırım fonlu sigortaların hayata geçirilmesi, bireylerin orta ve uzun vadeli tasarruflarını artırırken, sermaye piyasalarına yönlendirilecek uzun vadeli fonların büyümesine önemli katkı sağlayacaktır. Bu kapsamda, hayat sigortaları aracılığıyla oluşturulacak fon hacminin orta vadede on milyarlarca TL seviyesine ulaşma potansiyeli bulunmaktadır. Bu gelişim, Türkiye’nin kronik tasarruf açığının azaltılmasına ve uzun vadeli yatırım kapasitesinin güçlendirilmesine doğrudan katkı sağlayacaktır.

Kredi bağlantılı hayat sigortalarının sürdürülebilirliğinin korunması, sektörün mevcut büyüklüğünün ve erişim kapasitesinin devamı açısından kritik önemdedir. Bu ürünler, hâlihazırda milyonlarca birey için temel bir finansal koruma mekanizması işlevi görmekte olup, bu alanda yaşanabilecek bir daralma hem koruma açığını artıracak hem de sektörün büyüme dinamiklerini zayıflatabilecektir.



Hayat sigortalarının daha geniş kitlelere ulaştırılabilmesi için dijitalleşme ve alternatif dağıtım kanallarının etkin şekilde kullanılması gerekmektedir. Türkiye’de internet kullanım oranının %85’in, e-ticaret hacminin ise 3 trilyon TL’nin üzerine ulaşmış olması, sigorta ürünlerinin dijital ve gömülü (embedded) modeller aracılığıyla çok daha geniş kitlelere ulaştırılabileceğini göstermektedir. Bu kapsamda elektronik işlemlerin hukuki altyapısının güçlendirilmesi ve yeni nesil dağıtım modellerinin önünün açılması önem taşımaktadır.

Grup hayat sigortaları ile çocuklara yönelik risk koruma ürünlerinin yaygınlaştırılması, sigortanın tabana yayılması ve toplumsal dayanıklılığın artırılması açısından önemli bir tamamlayıcı alan oluşturmaktadır. Özellikle işverenler aracılığıyla sağlanan grup sigortaları, düşük maliyetle geniş kitlelere ulaşma imkânı sunarken; çocuklara yönelik ürünler, hane halklarının en hassas alanlarında finansal güvence sağlayarak koruma açığının azaltılmasına katkıda bulunmaktadır.

Sonuç olarak, hayat sigortacılığının geliştirilmesi; yalnızca sigorta sektörünün büyümesi değil, aynı zamanda Türkiye ekonomisinde uzun vadeli fon arzının artırılması, tasarruf açığının azaltılması ve bireylerin finansal dayanıklılığının güçlendirilmesi açısından stratejik bir politika alanıdır. Bu alanda atılacak adımların, orta vadede hem sigorta penetrasyonunda anlamlı bir artışa hem de ekonomiye yönlendirilecek uzun vadeli kaynakların belirgin şekilde büyümesine katkı sağlaması beklenmektedir.



# 1. GİRİŞ

Türkiye’de sigortacılık mesleğinin geliştirilmesi, şirketler arasında dayanışma sağlanması ve haksız rekabetin önlenmesi amacıyla kurulan, tüzel kişiliği haiz kamu kurumu niteliğinde bir meslek kuruluşu olan Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) 2026 yılı itibarı ile, 45’i hayat dışı, 15’i hayat ve emeklilik, 4’ü hayat ve 4’ü reasürans şirketi olmak üzere 68 üyesi bulunmaktadır. TSB’nin hayat sigortaları çerçevesindeki faaliyetlerini desteklemek için kurulmuş olan Hayat Sigortası İnceleme ve Araştırma Komitesi (Komite), Nisan 2026 itibarıyla sektörde farklı şirketlerde yöneticilik yapan çapraz üyeler dahil olmak üzere 26 üyesi ile çalışmalarını sürdürmektedir.

**Afet riski yüksek, enflasyonist baskıların yoğun olduğu ve kamu sosyal güvenlik sistemleri üzerindeki yükün giderek arttığı ülkelerde hayat sigortaları, bireysel refah ile makroekonomik istikrar arasında kritik bir köprü işlevi görmektedir.**

Hayat sigortaları, yalnızca bireylerin vefat riskine karşı korunmasını sağlayan bir finansal araç olmanın ötesinde; hane halklarının finansal dayanıklılığını artıran, sosyal güvenlik sistemini tamamlayan ve uzun vadeli tasarrufların ekonomiye kazandırılmasına katkı sunan stratejik bir yapı taşıdır. Özellikle afet riski yüksek, enflasyonist baskıların yoğun olduğu ve kamu sosyal güvenlik sistemleri üzerindeki yükün giderek arttığı ülkelerde hayat sigortaları, bireysel refah ile makroekonomik istikrar arasında kritik bir köprü işlevi görmektedir. Bu çerçevede hayat sigortalarının geliştirilmesi, yalnızca sektörün değil, ülke ekonomisinin ve sosyal yapının sürdürülebilirliği açısından da stratejik bir öncelik olarak ele alınmalıdır.

Bu pozisyon belgesi ile Komite, Türkiye’de hayat sigortalarının gelişimine yönelik olarak öncelikli ele alınmasında yarar gördüğü hususları bir arada sunmayı amaçlamaktadır.



# 2. SEKTÖRÜN MEVCUT DURUMU VE OLASI RİSKLER

## 2.1. Mevcut Durum

2025 yılı sonu itibarıyla hayat branşı prim üretimi %79 artışla 178,9 milyar TL'ye yükselmiştir; 2026 yılı için prim üretiminin %79 artışla 320 milyar TL'yi bulacağı tahmin edilmektedir. Mevcut üretimin %56,5'i kredi bağlantılı hayat sigortalarından gelmektedir. Birikimli hayat, yaşam teminatlı ürünler gibi tasarrufa dönük ürünlerin toplam üretim içerisindeki payı %34,5 seviyesindedir. 2024 yılı sonunda ilgili oranlar sırasıyla %52,7 ve %35,9 olarak gerçekleşmiştir. Tasarrufa dönük ürünlerin matematik karşılık toplamı bir önceki yıla göre %62,2 artış göstererek 155,5 milyar TL'ye ulaşmıştır.

Hayat sektörünün toplam sigortacılık sektörü içindeki payı %14,6'dır. Hayat sigortası şirketleri tarafından 2025 yılında 29,7 milyar TL tazminat ödemesi yapılmıştır.

**2025 yılı itibarıyla Türkiye genelinde 15,4 milyon sigortalıya sağlanan vefat teminatı 8,5 trilyon TL, maluliyet teminatı ise 5,7 trilyon TL'dir. Hedefimiz hayat sigortacılığının koruma kalkanını iki katına çıkartmaktır.**

Hayat sigortaları kapsamında 2025 yılı itibarıyla Türkiye genelinde 15,4 milyon sigortalıya sağlanan vefat teminatı 8,5 trilyon TL, maluliyet teminatı ise 5,7 trilyon TL'dir. Söz konusu toplam teminatların %35'i Marmara Bölgesinde yaşayan sigortalılara sağlanmaktadır. 15,4 milyon hayat sigortalısının %53'ü (8,2 milyon) sadece kredi bağlantılı hayat sigortası ürünü sahibidir.

Belirtmek gerekir ki vefat ve maluliyet teminatlarının yanında istem dışı işsizlik teminatı da hayat sigortacılığı sektörünün topluma sağladığı önemli koruma kalkanlarından biridir. Koruma kalkanının büyüklüğü 2025 sonu itibarıyla 7,5 milyon poliçe ile 229 milyar TL'dir.





## 2.2. Olası Riskler

Hayat sigortası sektörü için en önemli risklerin başında deprem ve diğer katastrofik mahiyetteki riskler gelir. Hayat sigortası şirketlerinin katastrofik risklere karşı reasürans korumalarının yeterli olması çok önemlidir. Sektörümüzde her ne kadar hayat sigortası şirketlerinin sermaye yeterlilik oranları güçlü olsa ve dengeleme karşılığı yoluyla önemli ölçüde rezerv tutulsa da riskin etkin yönetimi açısından şirketlerimizin Cat X/L (catastrophe excess of loss) reasürans treteleriyle riski paylaşmaları büyük önem taşımaktadır.

Yürürlükteki Hayat Sigortası Genel Şartları pandemik ve epidemik riskleri kapsam dışında tutmamaktadır. Buna karşın CAT X/L anlaşmalarında bu risklerin reasürans devrini yapma imkânı bulunmamaktadır. Bu noktada şirketlerimizin pandemik ve epidemik risklere karşı konservasyonda kalan riskleri korumak adına beklenen hasar prim oranlarını aşan durumlar için farklı reasürans çözümlerini devreye almalarında fayda bulunmaktadır.

Hayat sektörü prim üretiminin yaklaşık %56,5'ini oluşturan kredi bağlantılı ürünlerin her ne kadar toplam portföydeki payında geçmiş yıllara göre bir azalma olsa da bu ürünlerin üretimdeki ağırlığı devam etmektedir. Dolayısıyla bugün için ülkemiz hayat sigortacılığının gelişimi üzerinden en önemli etmen kredi bağlantılı hayat sigortalarında yaşanan gelişmeler olmaktadır.

Prim iadeli hayat sigortası olarak bilinen yaşam teminatlı sigortaların hayat sektör üretimi içindeki payı %31,5'ler seviyesine yükselmiştir. CDS primlerindeki dolayısıyla eurobond faizlerindeki olası düşüşle birlikte şirketlerin söz konusu ürünleri satma iştahının düşmesi beklenmektedir.

Sektörümüzün karşı karşıya olduğu diğer bir risk ise yüksek enflasyon riskidir. Yüksek ve dalgalı enflasyon, hayat sigortalarının uzun vadeli doğasıyla çelişmektedir. Enflasyonun etkisiyle poliçe sahiplerine verilen teminatlar zaman içinde reel değerini yitirmektedir. Ayrıca yüksek enflasyon vatandaşların satın alma gücünü olumsuz etkilediğinden dolayı hayat sigortası satışını olumsuz etkilemektedir.

Dijitalleşmeyle birlikte siber saldırılar ve veri güvenliği tehditleri artmaktadır. Müşteri bilgileri ve işlem güvenliği hayat sigortası şirketleri için kritik bir konudur.

### 3. POTANSİYEL VE SEKTÖRE İLİŞKİN BEKLENTİLER

Türkiye’de hayat sigortası penetrasyonunun uluslararası ortalamaların oldukça altında seyretmesi, yalnızca sektörün büyüklüğüne ilişkin bir gösterge değil; aynı zamanda bireylerin beklenmedik riskler karşısındaki finansal kırılganlığının ve afet sonrası kamusal yükün büyüklüğüne işaret etmektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde hayat sigortalarının yaygınlığı, sosyal güvenlik sistemlerini destekleyici ve kamu bütçesi üzerindeki baskıyı azaltıcı bir unsur olarak öne çıkmaktadır. Bu yönüyle hayat sigortalarının yaygınlaştırılması, ekonomik büyümenin yanında toplumsal dayanıklılığın artırılması açısından da kritik önemdedir.

**Bu Pozisyon Belgesinde tanımlanan geliştirmeler ile birlikte prim üretimini GSYİH’nin %2’si seviyelerine çıkartarak gelişmekte olan ülkeler grubundan pozitif ayrışabilmemiz mümkündür.**

2024 yılı itibarıyla, dünya hayat sigortası primlerinin dünya toplam GSYH’sine oranı %3 ve gelişmekte olan ülkelerde %1,02 iken Türkiye’de bu oran %0,22 ile ortalamaların oldukça altındadır. Kişi başına düşen prim üretiminde dünya hayat sigortası ortalaması 388 ABD doları ve gelişmekte olan Avrupa ve Orta Doğu ülkelerinde (EMEA) ortalama 37 ABD doları iken Türkiye’de bu tutar 34 ABD dolarıdır. 2025 yılı için Bireysel Emeklilik Sistemi’ne ödenen katkı payları dâhil edildiğinde Türkiye’de primlerin ve katkı payları toplamının GSYH’ye oranı %1’e çıkmaktadır. Bu Pozisyon Belgesinde tanımlanan geliştirmeler ile birlikte prim üretiminin %2 seviyelerine çıkararak gelişmekte olan ülkeler grubundan pozitif ayrışabileceğimiz tahmin edilmektedir.





### 3.1. Düzenleme Ortamı

Hayat sigortaları Türk Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu, Sigortacılık Kanunu ve Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun başta olmak üzere kişisel verilerin korunması, elektronik ticaret, suç gelirlerinin aklanmasının önlenmesi ve bankacılık dâhil pek çok mevzuatın kapsamına girmektedir. Belirtilen mevzuatlarda ürün yapısına, sözleşme kuruluşu ve işleyişine, tarafların hak ve yükümlülüklerine, müşteri bilgilerinin işlenmesine ilişkin ayrıntılı düzenlemeler yer almaktadır. Bu düzenlemelerde birbiri ile çelişen veya sigortacılık tekniği ile uyumlu olmayan unsurların bulunması, sektörün ticari ve sistemsel koşullarının yeterince gözetilmemesi sigortacılığın işleyişine ve gelişimine engel oluşturabilmektedir. Yine her bir kanunun düzenleyici ve denetleyici kurumlarının birbirinden farklı olması sigortacılıkta sağlanacak gelişmeler ve ihtiyaç duyulan değişiklikler için esas iştiğal konusu sigortacılık olmayan pek çok kurum ile muhatap olunmasını, bu da değişiklikler için çok büyük çaba sarf edilmesini beraberinde getirmektedir. Tüm bu sorunların nihai çözümü olarak sigortacılıkla ilgili düzenlemelerin devletin aynı kurumu tarafından yapılacağı bir sisteme, yine bu kapsamda ilgili tüm mevzuatın altında toplanacağı bir çatı kanuna ihtiyaç bulunmaktadır.

**Tüm yeni düzenlemelerde uyum için en az bir yıllık süre uygulanması hukuk güvenliğinin güçlendirilmesi ve uygulama geliştirme maliyetlerinin optimize edilebilmesi için zaruri görülmektedir.**

Yukarıda belirtilen nihai çözüm yanında, sigortacılık düzenlemelerine etki edebilecek tüm mevzuat çalışmalarına, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) dahil edilmesi; SEDDK tarafından hazırlanacak mevzuatlarda sigortacılık sektörü ile eşgüdümlü hareket edilmesi, sektörün bilgi ve tecrübelerinden faydalanılması önerilmektedir. Ayrıca, dağınık haldeki ikincil mevzuatın bütünsel bir yapıda ele alınması ve tüm yeni düzenlemelerde uyum için en az bir yıllık süre uygulanması hukuk güvenliğinin güçlendirilmesi ve uygulama geliştirme maliyetlerinin optimize edilebilmesi için zaruri görülmektedir. Böylelikle kaynak israfı önlenmiş, sigortalılara hizmet kalitesinin yükseltilmesine yönelik yatırımlar için de uygun ortam sağlanmış olacaktır.

### 3.2. Sigorta Bilincinin Geliştirilmesi ve Farkındalığın Artırılması

Hayat sigortaları Türk Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu, Sigortacılık Kanunu ve Tüketicinin Ülkemizde özel sigorta bilincinin ve finansal okuryazarlığın yetersizliği, özellikle hayat sigortacılığının gelişimini engellemektedir. Hayat sigortalarının bireysel ve toplumsal faydalarının eğitim müfredatına dahil edilmesi, uzun vadede bu bilincin artmasına katkı sağlayacaktır.

Pandemi ve büyük depremler sonrası artan farkındalık iyi değerlendirilmeli; sigorta şirketleri ve kamu otoriteleri kapsamlı iletişim kampanyalarıyla halkı bilgilendirmelidir. Bu kampanyalar, hayat sigortasının “iç huzur” sağladığını vurgulamalı, primlerin boşa gitmediği anlayışını yerleştirmelidir.

**Sigortalıları bilgilendirmede klasik usul bilgilendirme yöntemleri yerine yenilikçi bilgilendirme yöntemleri geliştirilmelidir.**

Sigortalıların poliçelerindeki teminatların farkında olması, sektöre olan güveni artıracaktır. Bu farkındalık hem satış anında hem de dijital hatırlatmalarla desteklenmelidir. Klasik usul bilgilendirme yerine yenilikçi bilgilendirme yöntemleri üzerinde çalışılmalıdır. Kredi bağlantılı hayat sigortalarında ek teminatlar konusunda farkındalık yaratılmaya özen gösterilmelidir.

Hayat sigortası vergi teşviklerinin daha etkin kullanımı sağlanmalıdır. Hem halk hem de karar alıcılar sigorta bilincinin artırılmasında hedef kitle olmalıdır. Sektörün geçmiş afetlerdeki rolü, gelecekteki muhtemel Marmara Depremi için yapılacak iletişimde güçlü bir örnek teşkil edecektir.

### 3.3. Dijitalleşme ve Alternatif Dağıtım Kanalları

Hayat sigortacılığı sektörünün sürdürülebilir büyümesi ve daha geniş bir nüfusun sigorta güvencesine erişimi için dijitalleşme, en stratejik dönüşüm alanlarından biri haline gelmiştir. Özellikle genç ve dijital kanalları aktif kullanan kitlelere ulaşmak, yeni nesil dağıtım stratejileri ve dijital altyapıların yaygınlaştırılmasıyla mümkün olacaktır.

Bu kapsamda, elektronik ortamda gerçekleşen işlemlerin yasal geçerliliğinin hem genel hukukta hem de sigortacılığa özgü düzenlemelerde açık ve güçlü biçimde tanımlanması önem arz etmektedir. Dijital imzaların, mobil onayların ve sesli onay kayıtlarının poliçeleşme sürecinde güvenli şekilde kullanılabilmesi adına mevzuat bütünlüğü sağlanmalıdır.

Hayat sigortası ürünlerinin daha erişilebilir hale gelmesi için yalnızca banka ve acente gibi geleneksel kanallara değil; finansman şirketleri, teknoloji mağazaları, e-ticaret platformları ve mobil uygulamalara da satış yetkisi tanınabilecek yasal düzenlemeler önerilmektedir. Bu tür esnek modeller, özellikle genç bireylerin sigortayla tanışmasını kolaylaştıracaktır.



Sigorta başvuru ve teklif alma süreçlerinin kamuya ait dijital sistemlerle entegre hale getirilmesi vatandaşların sigortaya erişimini kolaylaştıracak, aynı zamanda sektörün dijital kabiliyetlerini de pekiştirecektir. Bu yapılar üzerinden dijital kimlik doğrulama, veri paylaşımı ve yetkilendirme gibi fonksiyonların mümkün olması büyük kolaylık sağlayacaktır.

Veri analitiği, makine öğrenmesi ve yapay zeka teknolojilerinin kullanımı ile kişiselleştirilmiş teminat seçeneklerinin sunulması da dijital kanallarda müşteri memnuniyetini artıracak ve tekliflerin daha doğru fiyatlanmasını mümkün kılacaktır. Özellikle risk değerlendirme süreçlerinde dijitalleşme, operasyonel verimliliği de artıracaktır.

Insurtech çözümlerinin sektöre entegrasyonu düşük maliyetli, modüler ve kullanıcı dostu ürünlerin yaygınlaşmasına olanak tanımaktadır. Bu iş birlikleri sayesinde sadece büyük çaplı poliçeler değil, mikro teminatlı dijital ürünler de piyasaya sunulabilecektir.

**Doğalgaz dağıtım şirketleri, GSM operatörleri, perakende zincirleri gibi kanalların sigorta satışı için kullanılabilir hale gelmesi hayat sigortalarına gündelik hayatın temas noktalarında görünürlük kazandıracaktır.**

Alternatif dağıtım noktalarının - örneğin doğalgaz dağıtım şirketleri, GSM operatörleri, perakende zincirleri - sigorta satışı için kullanılabilir hale gelmesi, hayat sigortasının gündelik temas noktalarında görünürlük kazanmasını sağlayacaktır. Bu gibi uygulamalar, sigortayı müşteriye götüren “yerinde erişim” modellerini güçlendirecektir.

Ayrıca, dijital ortamlarda sunulabilecek gömülü sigorta (embedded insurance) çözümleri ile servis bankacılığının dağıtım kanalı olarak sisteme eklenmesiyle, diğer hizmetlerin içine entegre edilmiş, otomatik başlayan ve kişiselleştirilebilir hayat sigortası ürünlerinin yaygınlaştırılması yeni nesil sigortacılığın önünü açacaktır.

## Yeni nesil sigortacılık vizyonu e-ticaret platformlarındaki ödeme çözümlerine entegre edilmelidir.

Söz konusu yeni nesil sigortacılık vizyonu, servis bankacılığı altyapısının sağladığı düşük maliyetli ve hızlı entegrasyon kabiliyetiyle e-ticaret platformlarındaki ödeme çözümlerine dahil edildiğinde büyük bir ekonomik potansiyel yaratacaktır. Türkiye’de internet kullanan her iki kişiden birinin aktif online alışveriş yapma potansiyeli (50 milyon kullanıcı), e-ticaret pazarının yaklaşık 3 trilyon TL seviyelerine ulaşması ve servis bankacılığı ile dağıtım maliyetlerinin %40’a varan oranlarda optimize edilmesi, bu modelin potansiyelini ve sürdürülebilirliğini desteklemektedir. Günümüzde dijital alışveriş alışkanlıklarının derinleşmesiyle platformların sunduğu; alışveriş kredisi ve “şimdi al sonra öde” kampanyaları ile hazır limit, dijital cüzdan gibi alternatif finansal çözümleri, toplam kullanıcı kitlesinin %10’luk bir kesimine (yaklaşık 5 milyon kullanıcı) doğrudan hitap etmektedir. Bu kesimin yıllık bazda 200 milyon işlem adedi ve işlem başına ortalama 1.500-2.000 TL sepet tutarı göz önüne alındığında 300-400 milyar liralık ciddi bir risk havuzunun güvence altına alınması mümkündür. Bu potansiyelin sisteme dahil edilmesi, geleneksel kanallara kıyasla daha yüksek penetrasyon hızıyla sigortacılık ürünlerinin tabana yayılmasını mümkün hale getirecektir.

Tüm bu sebeplerle Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmeliğin 9 ve 10. Maddelerinde ilgili değişikliklerin hayata geçirilmesi büyük önem arz etmektedir.

### 3.4. Bireylerin Riskten Korunma İhtiyacını Karşılamaya Dönük Ürünlerin Geliştirilmesi

Hayat sigortacılığında sürdürülebilir büyüme, tekil ürünlerin geliştirilmesinden ziyade bireylerin yaşam döngüsü boyunca karşılaşılabileceği risklerin bütüncül bir yaklaşımla ele alınmasını gerektirmektedir. Çocukluk döneminden çalışma hayatına, emeklilikten ileri yaşlara kadar uzanan süreçte değişen risk profilleri; esnek, modüler ve farklı ihtiyaçlara cevap verebilen hayat sigortası çözümlerini zorunlu kılmaktadır. Bu kapsamda geliştirilecek ürünler, bireylerin yalnızca bugünkü risklerini değil, gelecekte karşılaşılabilecekleri belirsizlikleri de teminat altına almalıdır.

#### 3.4.1. Kredi Bağlantılı Hayat Sigortaları Penetrasyonunun Korunması

Kredi bağlantılı hayat sigortası, bankalardan kullanılan kredi tutarını güvence altına alan ve kredi müşterisinin vefatı, maluliyeti durumunda kalan borcu sigorta teminatından ödeyen; poliçe içeriğine göre işsizlik gibi durumlarda da kredi taksitlerinin ödenmesine destek olan bir hayat sigortası türüdür.

Türkiye’de bireysel kredi kullananların neredeyse tamamı bu tür bir hayat sigortası ile kredilerini teminat altına almaktadır. Özellikle konut, taşıt veya ihtiyaç kredisi alan orta ve alt gelir gruplarının ilk kez hayat sigortası ile tanışmalarını sağlayan temel araçlardan biri haline gelmiştir. Kredi kuruluşları aracılığıyla sunulan bu poliçeler, özellikle hayat sigortası sahipliğinin düşük olduğu gelir gruplarında sigorta penetrasyonunu ciddi ölçüde artırmaktadır. Nitekim ülkemizde 2025 yılında 47 milyon hayat sigortası poliçesi tanzim edilmiştir; tanzim edilen poliçelerin %65’i kredi bağlantılı hayat sigortası poliçesidir. Keza 15,4 milyon olan toplam hayat sigortalı sayısının %53’ünde sadece kredi bağlantılı hayat sigortası ürünü mevcuttur. Prim üretimi açısından da bakıldığında yıllık üretimin %56,5’i kredi bağlantılı hayat sigortalarından gelmektedir.

## Türkiye’deki hayat sigortacılığı toplam korumasının %61’i kredi bağlantılı hayat sigortalarından gelmektedir.

Kredi bağlantılı ürünler bireylerin koruma açığını kapatmada da önemli fonksiyonlar üstlenmektedir. Türkiye’deki hayat sigortacılığı toplam korumasının %61’i kredi bağlantılı hayat sigortalarından gelmektedir. Ki 6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinden ödenen 1 milyar TL hayat sigortası tazminatının %80’i kredi bağlantılı hayat sigortaları üzerinden ödenmiştir. Beklenen İstanbul depremi açısından büyük önemi olan hayat sigortalarının Marmara Bölgesine sağladığı toplam 3 trilyon vefat teminatının %54’ü, maluliyet teminatının %56’sı kredi bağlantılı ürünlere aittir.



## Hayat sigortalarının Marmara Bölgesine sağladığı 3 trilyon TL vefat teminatının %54'ü, 2 trilyon TL maluliyet teminatının ise %56'sı kredi bağlantılı ürünlere aittir.

Dolayısıyla, ülkemizde hayat branşındaki sigortalılık oranının korunması ve bireysel koruma açığının kapatılması büyük ölçüde kredi bağlantılı hayat sigortalarının devamlılığına ve geliştirilmesine bağlıdır.

Bu kapsamda aşağıdaki hususlara önem verilmesi gerektiği düşünülmektedir.

- Özellikle tüketici mevzuatında yapılacak düzenlemeler ile sigortalı kredi seçeneğini seçip sonradan kredisindeki sigortadan vazgeçenlerin kalan anapara borçlarının sigortasız kredi seçeneğindeki faiz oranı ile yeniden yapılandırılması sağlanmalıdır.
- Kredi ile sunulan hayat sigortalarına ilişkin olarak müşteri bilgilendirmeleri artırılmalı, ürünlere ilişkin şeffaflık sağlanmalı ve ilave olarak hayat sigortasının kredi müşterileri tarafından bir maliyet unsuru olarak algılanmasının önüne geçecek aksiyonlar alınmalıdır. Bu maksatla, kredi bağlantılı hayat sigortalarının en başta büyük afetlerde sağladığı faydalar olmak üzere toplumsal ve ekonomik faydaları ön plana çıkartılmalı, kanaat önderleri ve sektöre yön veren kişi ve kurumların düzenli açıklamaları ile ürüne ilişkin güven unsuru artırılmalıdır.



### 3.4.2. Maluliyet ve İşsizlik Sigortaları

Maluliyet ve işsizlik sigortaları, ülkemizde sosyal güvenlik sistemini tamamlayıcı rol oynayan hem bireylerin finansal sürdürülebilirliğine hem de ekonomik istikrara katkı sağlayan ürünlerdir. Mevcut durumda gerek mevzuat eksikleri gerekse uygulamadaki farklılıklar nedeniyle bu ürünlerin potansiyeli tam olarak gerçekleştirilememiştir.

Bununla birlikte özellikle Kahramanmaraş Depremleri sonrası sigorta bilincinde önemli değişimler de olmuştur. Sigortalılar poliçelerinde deprem teminatının kapsamda olup olmadığını incelemeye ve deprem dahil olacak şekilde teminatlarını güncellemeye/almaya başlamışlardır. Her ne kadar bu farkındalık oluşmuş olsa da özellikle Ferdi Kaza poliçelerinde deprem sonucu oluşacak maluliyetlerin kapsam dahilinde olup olmadığı kolayca görünecek şekilde ifade edilmelidir.

**Çeşitli iletişim kanalları üzerinden hayat poliçelerinin ek teminatlarının tanıtımı yapılmalı, sigortalıların poliçe teminatlarından haberdar olması sağlanmalı, bu sayede ek teminatlardan yararlanan sigortalı sayısı artırılmalıdır.**

Söz konusu teminatların değerini artıracak bir diğer geliştirmenin de sigortalılara sunulacak ek hizmetler üzerinden tasarlanabileceği değerlendirilmektedir. İş kaybında yeni iş bulma desteği, maluliyette evde bakım danışmanlığı gibi hizmetler bu hizmetlere örnek olarak gösterilebilir.

İstek dışı işsizlik teminatına ilişkin olarak Meblağ Sigortalarında Borç Ödeme Sigortası Genel Şartları TSB tarafından çalışılmış olup, SEDDK'ya teslim edilmiştir. Söz konusu Genel Şartın yayımlanması istek dışı işsizlik teminatının poliçe özel şartı düzenlemelerinden çıkartılıp genel şart düzenlemesine bağlanması açısından önemlidir.

Her iki teminat hayat sigortalıların finansal olarak en zora düştükleri durumda kendilerini en azından finansal açıdan koruma altına aldıkları, zor koşullarda bireysel dayanıklılıklarını artırdıkları teminatlardır.

### **3.4.3. Grup Hayat Sigortalarının Geliştirilmesi**

Grup hayat poliçeleri, bir işveren veya kurum aracılığıyla çok sayıda bireyin tek bir sözleşme altında sigortalanmasını sağlar. Bu yöntem, bireysel satışa kıyasla maliyet avantajı yaratır ve sigortayı daha erişilebilir hale getirir. Nitekim grup hayat sigortalarında risk, grup geneline yayıldığından primler kişi başına daha düşük olmakta; toplu alım nedeniyle sigorta şirketleri de daha uygun fiyatlandırma yapabilmektedir.

Grup hayat sigortalarının bir diğer avantajı, yaygın katılımı kolaylaştırmasıdır. Genellikle bu poliçeler için bireysel tıbbi değerlendirme veya sağlık kontrolü şartı aranmamaktadır. Bu durum, sağlık sorunları nedeniyle bireysel hayat sigortası almakta zorlanabilecek çalışanların bile kapsama dahil olmasını mümkün kılar. İşverenin sağladığı sigorta, çalışanların otomatik olarak dahil olmasına yol açarak sigortalanma oranını artırır.



Grup hayat sigortalarının geliştirilmesi için aşağıdaki önerilerin değerlendirmeye alınmasında fayda görülmektedir:

- İşverenler, çalışanları adına ödedikleri hayat sigortası primlerinin ilgili çalışanın brüt ücretinin %15'ine kadar olan kısmını (yıllık olarak asgari ücret toplamını aşmamak kaydıyla) gider yazabilmektedir. 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası 80 inci maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde Prime esas kazançların hesabında çalışanlar için ödenecek grup hayat sigortası primlerinin de asgari ücretin %30'unu geçmemek üzere hesaplamaya dahil edilmesi örneğinde olduğu gibi işverenlere sağlanacak ilave teşvikler ürünün yaygınlaştırılmasına ve sigorta penetrasyonunun hızlı bir şekilde artırılmasına önemli katkıda bulunacaktır.
- Esnek teminat yapısını sağlayacak altyapıların oluşturulması grup hayat sigortalarını farklı yönde geliştirebilecektir. Grup hayatların özellikle çalışanlara sunulan yan haklara ve son dönemde popüler olan esnek yan haklara konu edilmesi faydalı olacaktır. Ayrıca dönemsel olarak teminatların artırılıp / azaltılabilmesi de seçim nedeni olacaktır. İşverenler tarafından sağlanan baz teminat yapısının sigortalılar tarafından primleri ödenerek hem tutarsal hem de teminat çeşitliliği açısından zenginleştirilebilmesine imkân sağlanması ürünün gelişimi açısından önemlidir.
- Sunulacak poliçe kapsamlarında çalışma hayatımızda hızla yaygınlaşan uzaktan çalışma, esnek çalışma saatleri ve çalışan mobilitesinin dikkate alınması önem arz etmektedir.

**İşverenlere sağlanacak ilave vergi/SGK teşvikleri ve esnek teminat modelleri ile özellikle alt-orta gelir grubu çalışanlarına 250-300 milyar TL bir finansal koruma kalkanı oluşturmak mümkündür.**

Yukarıda belirtilen vergi teşvik ve yenilikçi model önerileri, grup hayat sigortalarını sadece bir yan hak olmaktan çıkarıp, kurumsal finansman ve çalışan sadakati stratejilerinin ayrılmaz bir parçası haline getirecektir. Türkiye’de sayıları 20 milyona yaklaşan SGK’lı çalışan havuzunda, grup hayat sigortası ile kurumsal güvence sistemine dahil edilme potansiyeli yüksek olan %30’luk kitleden (yaklaşık 6 milyon kişi) bahsetmek mümkündür. İşverenlere sağlanacak vergi/SGK teşvikleri ve esnek teminat modelleri ile sisteme 500 binin üzerinde yeni sigortalı girişi ile 250-350 milyar TL tutarında ek bir koruma hacmi yaratılması mümkündür; bu sayede ülkemizdeki koruma kalkını %4-5 oranında doğrudan büyümüş olacaktır. Özellikle alt ve orta gelir gruplarına işverenleri tarafından sağlanan bu menfaat geride kalanların hayata tutunmasına, bireysel ve toplumsal dayanıklılığa çok önemli bir katkıda bulunacaktır.

### 3.4.4. Çocuklara Yönelik Risk Koruma Ürünlerinin Geliştirilmesi

Hayat sigortacılığı alanında ülkemizde çocuklara yönelik ürün geliştirme faaliyetleri çoğunlukla birikim sigortaları ile sınırlı kalmıştır. Diğer yandan çocuklar ile ilgili de çok sayıda farklı risk hayatın her alanında karşımıza çıkabilmektedir. Yurt dışı uygulamalarda olduğu gibi ek teminatlar aracılığı ile çocuklara yönelik farklı risklerin teminat altına alınabildiği ürünlerin geliştirilmesi konusunda sektörün bir çaba içinde olmasında fayda olduğu düşünülmektedir.

Günümüzde çocukları bekleyen riskler çeşitlenmiştir. Bu risk alanlarından hayat sigortalarını ilgilendirebilecek olanları genel hatlarıyla şöyle sıralayabiliriz:

- **Sağlık Riskleri:** Bebeklikten itibaren çocuklar çeşitli hastalık riskleri taşır. Enfeksiyon hastalıkları, kronik rahatsızlıklar, çocukluk çağı kanserleri, genetik rahatsızlıklar gibi pek çok sağlık sorunu maddi ve manevi yük getirebilir. Devletin zorunlu aşı programları ve temel sağlık hizmetleri sayesinde çocuk sağlığında genel iyileşmeler olsa da, özellikle ciddi hastalık durumlarında ailelerin özel sağlık sigortasına veya ek teminatlara ihtiyacı olmaktadır. Kritik hastalık sigortaları bu noktada önem kazanır; örneğin çocuklukta teşhis edilen kanser, organ nakli gerektiren hastalıklar veya doğuştan gelen kalp hastalıkları gibi durumlar için özel kritik hastalık teminatları hayati finansal destek sağlayabilir.
- **Eğitim ve Gelecek Riskleri:** Eğitimin kesintiye uğrama riski de çocuklar için dolaylı ama kritik bir risk alanıdır. Özellikle ebeveynin beklenmedik vefatı, kalıcı iş göremezliği veya hatta işsiz kalması durumunda çocuğun eğitim masraflarının nasıl sürdürüleceği önemli bir sorun olarak ortaya çıkar. Bu risklere karşı halihazırda mevcut olan eğitim sigortası ürünlerinin kapsamı genişletilebilir. Örneğin sadece hayat kaybı değil, ebeveynin kritik hastalığa yakalanması veya zorunlu işsizlik durumlarının da eğitim güvencesi poliçelerine dahil edilmesi düşünülebilir. Yurt dışında bazı ürünler, ebeveynin belirli sayıda kritik hastalığa yakalanması veya işini kaybetmesi hallerinde çocuğun okul ücretlerini karşılamaya yönelik teminatlar sunmaktadır. Türkiye’de de benzer şekilde, eğitim sigortalarının çoklu risk teminatlı hale getirilmesi, çocukların eğitim hayatının kesintisiz devamı için faydalı olacaktır.

**Toplam nüfusun %25’ini çocuk nüfusunun oluşturduğu ülkemizde 2024 verilerine göre 345 binden fazla çocuk ebeveyn kaybı nedeniyle ekonomik bir yıkım ve eğitim hayatının kesintiye uğraması riskiyle yüz yüzedir.**

Türkiye’de aile yapısı geleneksel geniş modelden, ortalama 3 kişiye düşen daha savunmasız çekirdek aile modeline evrilirken, hanelerin %10’unu oluşturan tek ebeveynli yapılar ekonomik risklere en açık nüfus grubu haline gelmektedir. Toplam nüfusun %25’ini çocuk nüfusunun oluşturduğu ülkemizde 2024 verilerine göre 345 binden fazla çocuk, ebeveyn kaybı nedeniyle ekonomik bir yıkım ve eğitim hayatının kesintiye uğraması riskiyle yüz yüzedir. Bu demografik kırılganlığa, enflasyonist baskı ile eğitim ve sağlık maliyetleri eşlik etmektedir. Aile ve çocuk odaklı hayat sigortası ürünlerinin geliştirilmesi, Türkiye’nin gelecekteki “insani sermayesini” koruma altına alacak bir makro ihtiyati tedbirdir.

**Çocuk nüfusunun %5’inin yani 1 milyon çocuğun sigortalanması, ülkemizdeki hane halkı finansal koruma kalkanını 4 trilyon TL kadar büyütecektir.**



Bu tablo karşısında sigorta sektörü için; bir çocuğun 10 yıllık eğitimini garanti altına alacak 3-5 milyon TL bandındaki ebeveyn hayat/işsizlik poliçeleri ve çocukluk çağı hastalıklarını kapsayan ek teminatlar stratejik birer ihtiyaç haline gelmiştir. Çocuk nüfusunun %5’inin yani 1 milyon çocuğun bu kapsamda sigortalanması, ülkemizdeki koruma açığının üstelik korumaya en fazla ihtiyacı olan çocukların koruma açığını tek başına yaklaşık 4 trilyon TL kadar düşürecektir. Bu durum toplam koruma açığında yaklaşık %50’lik bir artış anlamına gelmektedir.



### 3.4.5. Engellilere Yönelik Sigortacılık Faaliyetleri

Engelli bireylerin başka bireylere ihtiyaç duymaksızın günlük hayatlarını sürdürebilmeleri ve ihtiyaç duydukları hizmetlere engelsiz olarak erişebilmesi önem arz etmektedir. Bu kapsamda sigorta şirketleri tarafından sunulan hizmetlerde de engelli bireylerin erişebileceği şekilde düzenlemeler yapılması gerekmektedir. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından 27.07.2023 tarihinde yayınlanan Engelli Bireylerin Sigortacılık ve Özel Emeklilik Hizmetlerine Erişiminin Kolaylaştırılması Hakkında Sektör Duyurusu ile de konuya dikkat çekilmiştir. Söz konusu konu ile ilgili sektörde uygulanan çeşitli örnekler aşağıda yer almaktadır;

- İşitme engelli bireyler için görüntülü ve işaret diliyle hizmet sunulan iletişim hatlarının oluşturulması,
  - Görme engelli bireylere sesli yönlendirme hizmeti sunan uygulamalar sunulması.
- Aynı zamanda engelli bireylere yönelik ürün gamının da genişletilmesi topluma katkı sağlayacaktır. Kendilerine bir şey olması durumunda engelli çocuklarının geleceğinden endişe eden ailelere yönelik oluşturulacak hayat sigortası ürünleri söz konusu ailelerin kendilerini güvence altında hissetmeleri açısından büyük toplumsal fayda yaratacaktır.



### 3.4.6. Parametrik Sigortaların Hayat Sigortaları Kapsamında da Değerlendirmeye Alınması

Parametrik sigortalar, geleneksel tazminat esaslı sigortalardan farklı olarak, zararın fiilen ölçülmesi yerine önceden tanımlanmış bir göstergenin (parametrenin) gerçekleşmesine bağlı olarak ödeme yapılan bir sigorta modelidir. Bu modelde tazminat, belirlenen parametrenin - örneğin bir depremde sarsıntı şiddetinin belli bir eşiği aşması, ya da belirli bir bölgede sıcaklık veya vaka oranının belli seviyeye ulaşması gibi - gerçekleşmesiyle otomatik olarak ödenir. Hayat sigortacılığında parametrik yaklaşım henüz yeni bir alandır, ancak özellikle afet, epidemi ve iklim kaynaklı risklerin arttığı günümüzde giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Afet bazlı hayat teminatlarında, örneğin deprem, sel veya yangın gibi olayların ardından AFAD ya da Meteoroloji Genel Müdürlüğü verilerine dayanarak belirlenen eşiklerin aşılması durumunda, poliçede belirlenmiş meblağların otomatik olarak ödenir duruma gelmesi mümkündür. Benzer biçimde, pandemi veya epidemi temelli poliçelerde, Dünya Sağlık Örgütü ya da ulusal sağlık otoritelerince ilan edilen vaka oranlarının belirli bir düzeyi aşması hâlinde ödemeler otomatik yapılabilir. İklim temelli modellerde ise, aşırı sıcaklık ya da hava kirliliği gibi çevresel parametrelerin yaşlı veya risk altındaki nüfusta mortalityi artırdığı durumlarda, parametrik teminatlar devreye girebilir.

Bu yapı, hayat sigortalarında özellikle hızlı ödeme ve düşük işlem maliyeti avantajı sağlar; hasar araştırması, belge temini veya eksper süreci gerektirmediğinden likidite hemen sağlanabilir. Ayrıca ileri aktüeryal modelleme ve iklim verileriyle entegre edildiğinde güçlü bir risk yönetimi aracı haline gelir. Parametrik ürünler, reasürans ve sermaye piyasalarıyla da doğal bir entegrasyon kurabilir; katastrofik risk tahvilleri (cat bond) veya mortality swap gibi araçlarla birlikte sistemik risklerin transferini kolaylaştırır.

### 3.5. Kısa ve Orta Vadeli Birikim İhtiyaçlarının Karşlanması:

#### Yatırım Fonlu Sigortalar

Bireylerin kısa ve orta vadeli tasarruf ihtiyaçlarının karşılanması için önemli bir finansal enstrüman olan birikimli hayat sigortalarına yönelik teşviklerin artırılması kritik önemdedir. Bu çerçevede en öncelikli gündem maddemiz yatırım fonlu sigortaların hayata geçirilmesidir.

BES sisteminin doğası gereği uzun vadeli tasarrufları teşvik eden bir yapıda olması, kısa ve orta vadeli tasarruflar için bir adres olmaması sigortacılık anlamında bir ihtiyaca karşılık gelmektedir. Bunu karşılamaya dönük olarak ülkemiz sigortacılık mevzuatında yer almakla birlikte bugüne değin uygulama şansı bulmamış, bununla birlikte gelişmiş sigorta piyasalarında oldukça önemli bir yeri olan Yatırım Fonlu Sigortaların hayata geçirilmesi amaçlanmaktadır.

Ülkemiz için tasarlanan modelde yurtdışı uygulamalarına benzer şekilde sigorta ettirenlerin ödedikleri sigorta primleri hayat sigortası şirketleri tarafından SPK mevzuatına tabi menkul kıymet yatırım fonlarında değerlendirilecektir. Sigorta ettiren sigorta poliçesinin tanzimi aşamasında tarifede tanımlı fon grupları arasında fon dağılımını belirleyecek, ödediği primler yine kendisinin belirleyeceği vefat, maluliyet vb teminatlar için gerekli risk primleri düşüldükten sonra yatırım fonlarına yönlendirilecektir. Sigorta ettiren poliçe süresi içinde fon grupları arasında dağılım değişiklikleri yapabilecektir.

Yatırım Fonlu Sigortaların hem hayat sigortası şirketleri hem sermaye piyasalarının derinleşmesi açısından büyük önem taşıdığı değerlendirilmektedir. Ülkemizin özgün koşulları da bu ürünlerin önemini daha da artırmaktadır. Şöyle ki;

Özellikle Marmara Bölgesinde meydana gelecek büyük ölçekli bir depremden kaynaklı olarak bireyler üzerinde oluşacak koruma açığına (protection gap) çözüm bulunması öncelik bekleyen konuların başında gelmektedir. Yatırım fonlu sigortaların sigorta unsuru, bu koruma açığının kapatılmasında önemli bir rol üstlenebilecek; bireylerin finansal dayanıklılığını artırarak sosyo-ekonomik risklere karşı hazırlık düzeyini yükseltecektir.

Diğer yandan, sermaye piyasalarında dönem dönem yaşanan ciddi dalgalanmalar yatırımcı güvenini zedeleyebilmektedir. Nasıl ki BES fonları orta ve uzun vadeli yapısıyla bu dalgalanmaları azaltıcı bir işlev görüyorsa, yatırım fonlu sigortalar da benzer şekilde piyasadaki aşırı oynaklıkları dengeleyecek bir stabilizatör etkisi gösterecektir.

**Hayat emeklilik şirketlerindeki 6.500'ün üzerinde bireysel emeklilik aracısı sayesinde yatırım fonları, yatırım fonlu sigortalar aracılığıyla çok daha geniş kitlelere ulaştırılabilecektir.**

Ayrıca, hayat emeklilik şirketlerinin hâlihazırda 6.500'ün üzerinde bireysel emeklilik aracısı bulunmaktadır. Bu güçlü satış ve dağıtım ağı sayesinde yatırım fonları, yatırım fonlu sigortalar aracılığıyla çok daha geniş kitlelere ulaştırılabilecek; böylece finansal kapsayıcılık ve ürün çeşitliliği bakımından önemli bir ilerleme kaydedilecektir.

Düşen faizlerin hâkim olacağı ve Tamamlayıcı Emeklilik Sisteminin yürürlüğe gireceği, BES Devlet Katkısının %30'dan %20'ye düşürüldüğü bir ekonomik ortamda eğer mevzuat alt yapısı oluşturulur ise Yatırım Fonlu Sigortalar hayat emeklilik şirketleri için bireylere sunulan en önemli ürün olma özelliği taşıyacaktır.

## 2026-2028 dönemini kapsayan OVP’de, “yatırım fonlu birikimli hayat sigortalarının yaygınlaştırılacağı” açıkça ifade edilmektedir.

Belirtmek gerekir ki Yatırım Fonlu Sigortaların geliştirilmesi yalnızca sektörümüzün bir talebi değil, aynı zamanda ulusal politika belgelerinde açıkça tanımlanmış hedeflerle birebir örtüşen bir gerekliliktir. Cumhurbaşkanlığı On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023) ve devamında hazırlanan On İkinci Kalkınma Planı (2024-2028), ülkemizde tasarruf oranlarının artırılmasını ve sermaye piyasalarının derinleştirilmesini temel öncelikler arasında belirlemiştir. Orta Vadeli Programlar (OVP), her yıl cari açığın azaltılabilmesi ve uzun vadeli yatırımların sürdürülebilir biçimde finanse edilebilmesi için iç tasarrufların artırılmasının önemini vurgulamaktadır. Nitekim en son açıklanan 2026-2028 dönemini kapsayan OVP’de, bu çerçevede “yatırım fonlu birikimli hayat sigortalarının yaygınlaştırılacağı” açıkça ifade edilmiştir. Yıllık Programlarda ise sermaye piyasalarının tabana yayılması, bireysel yatırımcıların finansal ürün çeşitliliğinin artırılması ve bu doğrultuda sigorta-emeklilik sektörünün katkısının geliştirilmesi hedefleri öne çıkarılmaktadır.

**Yatırım fonlu sigortaların 2026 yılında hayata geçmesi durumunda 10 yıllık sürede 2,5 trilyon TL ilave bir fon (%11,5) kapasitesi yaratmak mümkün olacaktır.**

Hızla büyüyen yatırım fonu evreninin, 2025 sonunda 4,1 trilyon TL’lik hacme sahip olup 10 yılın sonunda 22 trilyon TL’ye ulaşacağı tahmin edilmektedir. Yatırım fonlu sigortaların 2026 yılında hayata geçmesi durumunda 10 yılın sonunda 820 bin poliçe ile yatırım fon evrenine 2,5 trilyon TL ilave bir fon (%11,5) yaratmanın mümkün olacağı değerlendirilmektedir.

Yukarıda belirtilen hususlar çerçevesinde sektör olarak kamu otoritelerinden beklentimiz ürünün hayata geçirilebilmesi için hem sigortacılık hem sermaye piyasası mevzuatında gerekli düzenlemelerin yapılmasıdır.

Yatırım Fonlu Sigortaların yürürlüğe alınmasına ilave olarak tasarrufa dönük ürünlerde önemli bir ivme kazanılmasına yarayacak diğer hususlar aşağıda sıralanmıştır.

- Birikimli hayat sigortası primleri ile diğer şahıs sigortası primlerinin ücret gelir vergisi matrahından aynı esaslara göre indiriminin sağlanması için birikimli hayat sigortası primlerine ilişkin %50'lik sınırın kaldırılması, ilgili oranın %100'e çıkarılması önem arz etmektedir.
- Birikim priminin alındığı hayat sigortalarında 10 yıldan önce ve sonra çıkış halinde elde edilen irat üzerinden %15 ve %10 olarak yapılan stopajların, sırası ile %10 ve %5 olarak değiştirilmesi uzun vadede müşteriye sistemde tutmada etkili olacaktır.
- Birikimli hayat poliçelerinde ana para kur farkları üzerinden vergilendirme yapılmaktadır. Vergilendirmenin sadece nema üzerinden yapılması, ana para kur farklarının vergiye konu edilmemesi bizim gibi enflasyonist koşulların hüküm sürdüğü ülkelerde hakkaniyet açısından önemlidir.
- İtalya'da olduğu gibi Yatırım Fonlu Sigortalarda vefat halinde hak sahiplerine ödenecek tutarlar üzerinden Veraset İntikal Vergisi alınmamasının ürünün gelişmesi ve kayıt dışı kaynakların sermaye piyasalarına akması açısından faydalı olacağı değerlendirilmektedir.



## 3.6. Uzun Süreli Birikim ve Koruma Ürünlerinin Geliştirilmesi

### 3.6.1. Uzun Süreli Bakım Sigortaları

Yaşlı nüfus olarak kabul edilen 65 ve daha yukarı yaştaki nüfus, 2018 yılında yaklaşık 7 milyon kişi iken son beş yılda %21,4 artarak 2023 yılında yaklaşık 9 milyon kişi olmuştur. Yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki oranı ise 2018 yılında %8,8 iken, 2023 yılında %10,2'ye yükselmiştir. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından gerçekleştirilen Nüfus projeksiyonlarına göre yaşlı nüfus oranının 2030 yılında %12,9, 2040 yılında %16,3, 2060 yılında %22,6 ve 2080 yılında %25,6 olacağı öngörülmektedir. Ayrıca, TÜİK tarafından yayınlanan 'Hayat Tabloları, 2021-2023' istatistiklerine göre 65 yaşında olan bir kişinin kalan yaşam süresi ortalama 17,4 yıl olarak hesaplanmıştır.

**Ülkemiz nüfusunda yaşlı nüfusun (65+) payının 2030 yılında %12,9, 2040 yılında %16,3, 2060 yılında %22,6'ya çıkacağı tahmin edilmektedir.**

Demografik yapıdaki söz konusu dönüşümün en önemli sonuçlarından biri toplumda bakıma muhtaç kişi sayısında yol açacağı artıştır. Bireyler BES sistemi ya da birikimli hayat sigortaları ile emeklilikte tamamlayıcı mahiyette ilave gelirlere sahip olsalar bile bakıma muhtaçlık durumunda bu gelirler yine yeterli olmayacaktır. Bakıma muhtaçlık özel bir durumdur ve maliyeti yüksek bir olgudur. Bu sebeple bugünden hem hizmet sunumu hem de hizmet sunumunun finansmanı anlamında bir ekosistem yaratılma ihtiyacı söz konusudur. Almanya 1995 yılında, Japonya ise 2000 yılında yaşlı bakım sigortası sistemlerini kurarak yaşlanan nüfusları için erkenden önlem alma yoluna gitmişlerdir. Belirtmek gerekir ki, yaşlı bakım sigortası Almanya ve Japonya da dahil olmak üzere gelişmiş ülkelerde çok büyük çoğunlukla bir kamu sigorta sistemidir. Özel sektörün öncülük ettiği ABD modeli ise bir örnek olarak sunulabilecek başarı gösterememiştir. Bu sebeple sigorta emeklilik sektörünün yaşlı bakım sigortasında misyonunun tamamlayıcı/destekleyici mahiyette olması beklenir. Kamu tarafından yürütülen ve yönetilen Alman yaşlı bakım sigortası modelinde dahi bakım harcamalarının ancak %63'ü yaşlı bakım sigortası tarafından finanse edilmektedir. Japonya'da da yaşlı bakım hizmetlerinde hizmet aşamasında bireylerden %20-%30 arasında katılım payı alınmaktadır.

**Sigorta emeklilik sektörümüz aynen bugün nasıl kamu emeklilik ve kamu sağlık sistemlerinin tamamlayıcısı konumunda ise, yaşlı bakım sigortasında da benzer şekilde tamamlayıcı bir rol üstlenmeye hazırdır.**

tamamlayıcısı/destekleyicisi konumunda ise, yaşlı bakım sigortasında da benzer şekilde tamamlayıcı/destekleyici bir rol üstlenebilecek, bireylerin kamu sisteminden hizmet alımı aşamasında karşılaşılabilecekleri katılım paylarının ya da kamu sisteminin sunduğu bakım hizmetinin üzerinde hizmetlerin finansmanı için özel sigortacılık ürünleri geliştirebilecektir.

### 3.6.2. Yıllık Gelir Sigortaları

Yaşlanan nüfus sosyal güvenlik sistemi üzerindeki yükü artırmaktadır. Kişiler artan yaşam süreleri ile de birlikte emeklilik döneminde refahlarını sağlamaları için kamu emeklilik aylıklarına ek olacak gelirlere ihtiyaç duymaktadır. İlgili ihtiyacın karşılanmasındaki enstrümanlardan biri olan Yıllık Gelir Sigortası, sigortalılara belirli bir süre ya da ömür boyu düzenli gelir sağlayan bir hayat sigortası ürünüdür. Gelir sigortaları kişilerin uzun yaşama riskini teminat altına almaktadır.

**TES'in yürürlüğe girmesi durumunda, TES'e entegre yıllık gelir sigortalarında uzun yaşam riskini bertaraf etmek için "uzun yaşam riski havuzu" oluşturulabilir.**

Yakın zamanda kurulması planlanan tamamlayıcı emeklilik sistemi gibi zorunlu bir modelin hayata geçmesi durumunda, sistemden emekli olacak kişilere sunulacak alternatiflerden biri de yıllık gelir sigortası olacaktır. Şirketlerin böyle bir modelde etkin bir rol alabilmesi için uzun yaşama ve yatırım risklerini bertaraf edecek önlemlere ve ilave olarak sigortacılık mevzuatında yıllık gelir sigortasına özel mevzuat düzenlemelerine ihtiyaç duyulmaktadır. Şunu da belirtmek gerekir ki yıllık gelir sigortalarında "ömür boyu" modelini hayata geçirmek içerdiği mortalite ve uzun yaşam riskleri sebebiyle kolayca mümkün olmayabilir. Bunun yerine "belirli süreli" yıllık gelir sigortası ürünleri üzerinden hareket etmek ve bu süreler sonrasında hayatta kalacaklara yine belirli tutarlarda irat ödemesi yapabilecek uzun yaşam riski havuzlarının oluşturulması düşünülebilir. TES sonrası yıllık gelir sigortası alan sigortalılardan yapılacak kesintilerle oluşturulacak ve ÖRYM tarafından yönetilecek havuz yıllık gelir sigortası poliçesi sona ermiş belli bir yaşın (örneğin 85 yaş) üzerindeki sigortalılara önceden belirlenmiş maktu tutarlarda irat ödemelerinde bulunabilir.



## 4. TAZMİNAT SÜREÇLERİNİN ETKİNLİĞİNİN ARTIRILMASI VE DİJİTAL ENTEGRASYONUN GÜÇLENDİRİLMESİ

Hayat sigortası ürünlerine duyulan toplumsal güveninin devam etmesi ve müşteri memnuniyetinin sağlanması için tazminat değerlendirme süreçlerinin hızlı ve etkin şekilde yapılması gerekmektedir. Özellikle kredi hayat sigortalarında tazminatın hızlı ödenmesi, geride kalan aile üyelerinin mağdur ve memnuniyetsiz olmaması açısından büyük önem taşımaktadır.

Hâlihazırda kullanılmakta olan ölüm belgesi doğrulama sistemlerine ek olarak, kamu kurumlarında tutulan bazı temel verilerin, sigorta şirketlerinin erişimine açılmasının, sürecin daha hızlı ve akıcı olarak yürütülmesini sağlayacağı düşünülmektedir. Bu erişimlerin T.C. kimlik numarası üzerinden gerçekleştirilebilmesi ve sorgulama servislerinin açılması, işlemlerdeki hız ve doğruluk oranını önemli ölçüde artıracaktır.

Ölüm belgesi doğrulama işlemlerinin ötesinde, T.C. Kimlik Numarası üzerinden ölüm nedeni, ölüm saati, ölüm yeri vb. bilgilere doğrudan erişebilmenin sağlanması, mirasçılardan belge bekleme süreçlerini ortadan kaldırarak, bilhassa Kredi hayat poliçelerinde DM kredi borçlarının hızlıca ödenmesini de (ihbar tarihinden 1 gün sonra) mümkün kılacaktır.

**E-Devlet üzerinden hak sahiplerine yapılacak sistematik bilgilendirmeler sayesinde 2026 yılı için yaklaşık 250 milyon TL tazminat hak sahiplerine ödenebilecektir.**

Ölüm sonrası mirasçı ve iletişim bilgileri tespiti sürecinde ise, Mernis üzerinden SBM'ye ve şirketlere sağlanan adres bilgileri, tek başına yeterli olmamaktadır. 2025 yılında hayat sigortalılarının ödenememiş alacaklarından dolayı Hak Sahiplerince Aranmayan Paralar kapsamında Güvence Hesabına 70 milyon TL bir sigortalı alacağı devredilmiştir. E-Devlet üzerinden hak sahiplerine yapılacak bilgilendirmeler sayesinde hayat sigortalarında hak sahiplerine ulaşamama kaynaklı bu şekilde ödenememiş bir tazminat kalmayacağı düşünülmektedir.

Maluliyet teminatına ilişkin olarak yapılabilecek en önemli geliştirme aynen KPS sistemi üzerinden yapılan vefat sorgusuna benzer şekilde bu kez Sağlık Bakanlığı veri tabanı üzerinden maluliyet sorgusu yapılmasıdır. SBM tarafından yılda iki kez yapılacak maluliyet sorgusu ile SBM malul kalmış sigortalıları sigorta şirketlerine bildirmiş olacak; şirketler de tazminat süreçlerini ivedilikle başlatacaklardır.

**İşsizlik sigortaları kapsamında 7 milyonu aşkın aktif poliçe sayısı ile toplam 229 milyar TL kredi/kredi kartı borcuna karşı koruma sağlanmaktadır. İşsizlik tazminatı alanların SGK ve İşkur bilgilerine erişimi tazminat ödemelerini önemli şekilde hızlandıracaktır.**



İşsizlik tazminat süreçlerinde; İŞKUR'dan işten çıkarılan sigortalılarımızın, yeniden işe başlayıp başlamadığına dair bilgileri web servisleri aracılığıyla edinilmektedir. Ancak işten çıkış tarihi ve işten ayrılma nedeni gibi bilgilerin de paylaşımına açılması, özellikle sahtecilik riskinin azaltılması açısından değer taşımaktadır. Beraberinde müşteriler açısından belge hazırlama zahmetleri ortadan kalkacak, sigorta şirketlerinin tazminat ödemelerinin hızlanması sağlanacaktır. Ek olarak belirtmek gerekir ki işsizlik sigortaları kapsamında, 7 milyonu aşkın aktif poliçe sayısı ve toplam 229 milyar TL teminat ile kredi/kredi kartı borçları koruma altına alınmaktadır. İşsizlik durumunda ise yıllık 1 milyar TL üzerinde tazminat ödemeleri mevcuttur. Süreçlerin ve sigorta şirketlerinin tazminat ödemelerinin hızlanması neticesinde ilgili tutarlar daha da artacaktır.

Tazminat sürecinde sıkça ihtiyaç duyulan veraset ilamı bilgilerine erişmek için Noterler Birliği ya da e-Devlet üzerinden yapılacak bir dijital entegrasyon, bununla birlikte Kredi Kayıt Bürosu (KKB) aracılığıyla varislerin IBAN bilgisine erişim sağlanarak bilgi ve evrak toplamak tazminat ödeme süreçlerini hızlandıracaktır.



## 5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu pozisyon belgesinde ortaya konulan önerilerin hayata geçirilmesi, hayat sigortalarının Türkiye'deki rolünü niceliksel büyümenin ötesine taşıyarak niteliksel olarak dönüştürecektir. Bu dönüşüm; bireylerden kamu maliyesine, finansal sistemden reel ekonomiye kadar geniş bir alanda somut ve çok boyutlu faydalar sağlayacaktır.

Hayat sigortalarının yaygınlaşmasıyla birlikte hane halklarının beklenmedik riskler karşısındaki finansal dayanıklılığı artacak, gelir kaybı ve benzeri şokların ekonomik etkileri daha sınırlı hissedilecektir. Bu çerçevede, Türkiye'de önemli bir büyüklüğe ulaştığı değerlendirilen koruma açığında anlamlı bir daralma sağlanması mümkün olacaktır. Orta vadede bu alanda yüz milyarlarca TL düzeyinde bir riskin sigorta mekanizması üzerinden yönetilmesi, hem hane halkı hem de kamu maliyesi üzerindeki yükleri azaltacaktır.

Tasarrufa dayalı hayat sigortası ürünlerinin gelişimi ise uzun vadeli ve istikrarlı fon birikimini artırarak finansal sistemin kaynak yapısını güçlendirecektir. Bu kapsamda hayat sigortacılığı yoluyla orta vadede 1 ila 2,5 trilyon TL büyüklüğünde ilave fon oluşturulması potansiyeli bulunmaktadır. Söz konusu kaynak, Türkiye ekonomisinin temel yapısal unsurlarından biri olan tasarruf açığının azaltılmasına önemli katkı sağlayacak; sermaye piyasalarının derinleşmesini destekleyerek sürdürülebilir büyüme için güçlü bir finansal zemin oluşturacaktır.

Sigorta çözümlerinin daha geniş kitlelere ulaşmasıyla birlikte toplum genelinde sigorta bilinci güçlenecek, koruma açığı azalacak ve özellikle orta ve alt gelir gruplarında finansal kapsayıcılık artacaktır. Bu gelişme, toplumsal refahın daha dengeli bir şekilde yayılmasına ve ekonomik şoklara karşı daha dirençli bir yapı oluşmasına katkı sağlayacaktır.

Sonuç olarak, hayat sigortacılığının geliştirilmesi; bireysel refahı artıran, toplumsal dayanıklılığı güçlendiren, kamu maliyesini destekleyen ve finansal sistemin uzun vadeli kaynak yapısını derinleştiren çok yönlü ve yüksek etkili bir değer yaratmaktadır.



 Türkiye  
Sigorta Birliği