

## UZAKTAN ÇALIŞMAYLA VERİMLİLİK ARTIYOR AMA ENDİŞELER DEVAM EDİYOR

Sigorta şirketlerinin neredeyse hepsi büyük oranda uzaktan çalışma modellerine geçti. Şu ana kadar alınan sonuçlar, uzaktan çalışmanın yapılan iş miktarını ve verimliliği artırdığını ortaya koyuyor. Diğer taraftan, sistemin sağlıklı ve eşit bir şekilde devam etmesi için özellikle ebeveynler ve işe yeni başlayanlar için yeni çözümler üretilmesi gerekiyor. **›S.24**

## TRAFİKTE 3 AYDA 2.1 MİLYAR LİRA TAZMİNAT ÖDENDİ

Türkiye Sigorta Birliği, 2021 yılı ilk çeyrek motorlu taşıt istatistiklerini paylaştı. Kasko branşı incelendiğinde 2021 yılı ilk döneminde 378 bin dosyaya toplam ödenen tazminat tutarı 1.5 milyar lira oldu. Trafikte ise 452 bin dosyaya toplam 2.1 milyar lira ödeme yapıldı.



## 18 YAŞ ALTINA BES UYGULAMASI BAŞLADI

18 yaşını tamamlamamış çocukları adına BES'te birikim yapmak isteyen ebeveynlere bu imkanı tanıyan yasa yayınlandı. 25 Mayıs tarihli Resmi Gazete'de duyurulan yasa ile BES'in kapsamı 18 yaş altındaki 23 milyon kişinin katılabileceği şekilde genişletildi. **›S.32**


Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

# sigortacı gazetesi

HAZİRAN 2021 YIL: 37 / SAYI: 511 AYDA BİR YAYINLANIR




# SİBER RİSKLER 'SINIR TANIMIYOR'

Teknoloji ve dijitalleşme günümüzde iş süreçlerinin vazgeçilmez bir parçası olarak görülse de, yeni riskleri de beraberinde getiriyor. Siber ortamda fiziksel sınırların olmaması siber risklerin boyutunu daha da artırıyor. Özellikle salgının hız kazandırdığı uzaktan çalışma süreçleri riskleri artırırken fırsatçıların iştahını da kabartıyor. 2017'den bu yana fidye yazılımı saldırılarında %350'den fazla artış kaydedilirken, yine aynı dönemde kaydedilen hasar ortalamasının %500 arttığı görülüyor. Küresel siber sigorta hacminin ise artan saldırılara paralel olarak 2021-2025 yılları arasında 7.8 milyar dolardan 20.4 milyar dolara çıkacağı öngörülüyor.

Önemli ölçüde veri işleyen, hizmet verilen sigortalılarının kişisel bilgilerinden hasar süreçlerinin kayıtlarına kadar birçok veriyi bünyesinde barındıran bir ekosisteme sahip olan sigortacılık, siber saldırıların da hedefi haline geliyor. Konuyla ilgili görüşlerini aldığımız sektör temsilcileri, dijitalleşmeyle beraber yükselen siber riskler hakkında farkındalığın artırılması için tüm aktörlerin çaba göstermesi gerektiğine dikkat çekiyor. Dijitalleşmenin getirdiği yeni durumlar karşısında siber risklerin etkilerini en aza indirmenin yolu ise kurum ve kişilerin söz konusu risklerini 360 derecelik koruma sağlayan siber sigortalarla güvenceye alması olarak görülüyor. **›S.13**



SÜVEYŞ KANALI KRİZİ NAKLİYAT SİGORTALARINI AKILLARA GETİRDİ:

## KANAL OTORİTESİ 900 MİLYON $ TAZMİNAT TALEP EDİYOR

Süveyş Kanalı'nda 6 gün boyunca gemi trafiğini tıkayan ve küresel tedarik zincirini büyük oranda etkileyen Ever Given gemisinin yarattığı küresel hasar, nakliyat sigortalarını da yeniden dünya gündemine taşıdı. Süveyş Kanalı otoritesinin gemi şirketi ve geminin sigortacısından toplam 900 milyon dolarlık bir tazminat ödemesi talep ettiği konuşuluyor. **›S.20**

## TEKNOLOJİ DEVLERİNİN GÖZÜ 'SAĞLIK'TA

Son dönemde yapılan yatırımlar ve işbirlikleri; Google, Facebook, Apple ve Amazon gibi teknoloji devlerinin özellikle sağlık sigortacılığı tarafında iştahlarının yüksek olduğunu gösteriyor. Teknoloji dörtlüsü, sağlık alanında elde ettikleri yetenekleri sigorta ürünlerine yansıtma konusunda oldukça başarılı. **›S.39**

## YAPAY ZEKA 'İYİ NİYET'TEN ANLAR MI?

Akıllı sigorta sözleşmeleri ile hasar sürecinin yönetimi ve tazminatın ödenmesi, üzerinde anlaşılmış kriterler paralelinde otomatik biçimde gerçekleştirilebiliyor. Bu gibi bir işleyiş, sigortacılar için hasar belirleme giderlerinden tasarruf anlamına geliyor. Aynı zamanda şirketlere daha güvenilir bir hasar yönetimi imkanı da sunuyor. Akıllı sözleşmeler hakkında en çok merak edilen ise iyi niyet, makul olma, azami çaba ve nedensellik gibi hallerin bilgisayar diline ne derecede ve nasıl aktarılacağı. **›S.30**





## AMAZON'DAN SÜRÜCÜSÜZ TAKSİ

Teknoloji devi Amazon şimdi de sürücüsüz taksi tasarımı ile gündemde. Geçtiğimiz aylarda 1 milyar dolar vererek Zoox firmasını bünyesine katan Amazon, bu firma ile beraber tasarladığı sürücüsüz taksiyi görücüye çıkardı. En fazla 4 kişiye hizmet verecek şekilde tasarlanan sürücüsüz araç 120 km/s hıza çıkabiliyor. **›S.32**

## SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

Dergilik uygulamasını üstteki karekodu tarayarak yükleyebilir, Sigortacı Gazetesi'ni dijitalde de kolayca okuyabilirsiniz.

## YENİ 'MERKEZ'LE ÖZEL RİSKLERE TEMİNAT

Sektördeki önemli gelişmelerden biri de Olağan Dışı Riskler Yönetim Merkezi'nin Özel Riskler Yönetim Merkezi adını alarak tüzel kişiliğe kavuşması oldu. Merkezin yönetimini üstlenen Türk Reasürans'ın Genel Müdürü Selva Eren, yapılacak düzenlemelerin sigortalıların hayatını kolaylaştırılacağını söyledi. **›S.12**



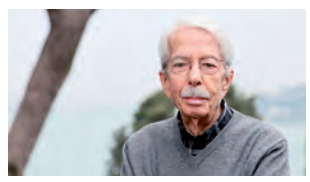
## ASSIST LINE GENEL MÜDÜRÜ CENK KESKİNEL

Assist Line Genel Müdürlüğüne Cenk Keskinel atandı. 2014-2020 yılları arasında Europ Assistance firmasında genel müdür olarak çalışan Keskinel, EA Grubu içerisinde otomotiv, sağlık ve seyahat alanlarında uluslararası komite görevlerinde yer aldı ve EA Grubu için Orta Doğu'da assistans firma satın alımı değerlendirmelerinde bulundu. 2017-2020 yılları arasında Asistans Şirketleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanlığı yaptı.



## EŞBER ERÜLGEN'İ KAYBETTİK

Türk sigorta sektörünün tanınan isimlerinden, kariyeri boyunca çeşitli bölge müdürlükleri ve grup müdürlükleri yapmış, 10 yıldan uzun süre yazılarına sayfalarımızda yer vermekten mutluluk duyduğumuz sevgili yazarımız Eşber Erülgen'i 16 Mayıs'ta kaybetmenin acısını yaşıyoruz. **›S.17**



## 'KADRAJIMDA SİGORTA' YARIŞMASI SONUÇLANDI

TSEV tarafından düzenlenen Kadrajımda Sigorta fotoğraf yarışmasının birincisi "Cam Sera" adlı fotoğrafıyla Bahadır Sansarcı oldu. **›S.29**

Milliman

# AKTÜERYAL VE STRATEJİK DANIŞMANLIK

Milliman, dünyanın en büyük sigorta şirketlerinin birçoğuna danışmanlık yapan, küresel çapta lider bir danışmanlık firmasıdır. 70 yıllık deneyimimizi veri analitiği ve pazara öncülük eden teknolojik çözümlerimiz ile birlikte sunuyoruz.

Dünya'ya yayılmış ofislerimiz ile, hizmet sağladığımız tüm pazarlardaki yerel mevzuat konusunda derin bilgimiz bulunmaktadır. AR-GE çalışmalarına yaptığımız yatırımlarla, hızla değişen dünyada müşterilerimizin hep bir adım önde olmalarını sağlıyoruz.

**milliman.com**

# Türkiye Sigorta ilk çeyrekte liderliğini sürdürdü

Sigorta ve emeklilik sektörünün üretimde lider şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2021 yılının ilk çeyreğinde de güçlü finansal sonuçlara imza atmaya devam ediyor.

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, ilk çeyrek prim üretiminde %15.21 pazar payı ve 3.3 milyar lira prim üretim ile sektör liderliğini pekiştirdi. Türkiye Hayat Emeklilik ise; BES 3.0'da 1 milyon 980 bin 523 katılımcı sayısı ve devlet katkısı dahil fon büyüklüğünde 29.9 milyar lira, Otomatik Katılım'da ise 2 milyon 260 bin 476 çalışan ve devlet katkısı dahil 7 milyar liralık fon büyüklüğü ile liderliğini korudu.

Türkiye Sigorta, 2021 yılının ilk 3 ayında aktif büyüklüğünü %14 artışla 12.2 milyar liraya ulaştırırken, dönem net kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre %3 oranında yükseltip, 329 milyon liraya çıkardı. Türkiye Hayat Emeklilik ise, 908 milyon lira prim üreterek ilk çeyreği 407 milyon lira net dönem kârı ile kapattı.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Atilla Benli, 2021 yılı ilk çeyrek sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede, "Pandemi şartlarının yoğun şekilde hissedildiği bir dönemde müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran çözümlerimiz ve dijital kanallardaki başarı çalışmalarımızla istikrarlı büyümemizi ve sektör liderliğimizi sürdürme başarısı gösterdik. İki şirketimizin de liderliklerinin yılın diğer dönemlerinde de güçlenerek devam edeceğine olan inancımız tam" dedi.



### '3.3 MİLYAR LİRA ÜRETİMLE LİDERLİĞİ PEKİŞTİRDİK'

Türkiye Sigorta'nın 2021 yılı ilk çeyrek prim üretiminde %15.21 pazar payı ve 3.3 milyar lira prim üretimi ile sektör liderliğini pekiştirdiğinin altını çizen Atilla Benli, "Genel zararlar, yangın ve doğal afet ile sağlık sigortaları branşlarında şirketimizin üretim rakamları bizleri sevindiriyor. Genel zararlar branşında ilk çeyrekte 1 milyar 481 milyon lirayı aşan bir üretim ve %41'e yakın pazar payımızla sektörün açık ara lideri olmanın gururunu yaşıyoruz. Yangın ve doğal afet branşında geçen yılın aynı dönemine göre %26 oranında büyüme ile 503 milyon lira prim ürettik ve %15.8'lik pazar payımız ile liderliğimizi pekiştirdik. Pandemi ile birlikte yoğun ilgi görmeye başlayan sağlık sigortaları branşında da geçen yılın aynı dönemine göre %42 oranında büyüme ve 175.5 milyon lira prim üretimi ile istikrarlı bir şekilde pazar payımızı artırmaya devam ediyoruz" diye konuştu.

### BES VE OKS'DE 37 MİLYAR LİRA FON BÜYÜKLÜĞÜ

Türkiye Hayat Emeklilik'in ise Mart 2021 sonu verilerine göre BES 3.0'da 1 milyon 980 bin 523 katılımcı sayısı ve devlet katkısı dahil fon büyüklüğünde 29.9 milyar lira ile, Otomatik Katılım'da ise 2 milyon 260 bin 476 çalışan ve devlet katkısı dahil 7 milyar liralık fon büyüklüğü ile liderliği rakiplerine bırakmadığının altını çizen Atilla Benli, "BES ve OKS'de toplam 4 milyon 250 bine yakın katılımcı ve 37 milyar liraya yaklaşan bir fon büyüklüğüne sahibiz. Sahip olduğumuz bu rakamların, önümüzdeki dönemde 18 yaşından küçüklerin BES dâhil edilmesi, BES ile sağlık, hayat, eğitim sigortası gibi özel güvencelerin cazip olanaklarla bütünleşik bir güvence paketi şeklinde sunulması, BES dışında özel emeklilik hizmeti veren sandık, vakıf, vb. kuruluşlar nezdindeki birikimlerin 2023 yılsonuna kadar BES'e aktarım imkânının sağlanmasıyla daha da yukarılara çıkacağına inanıyoruz" diye konuştu.

# Türkiye Sigorta'dan Anneler Günü etkinliği

Çalışmalarına insan odaklı anlayışla devam eden Türkiye Sigorta, Anneler Günü'nü hazırladığı özel çevrimiçi programla kutladı. Ünlü televizyoncu Oylum Talu'nun moderatörlüğünde, Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Atilla Benli, Türkiye Sigorta Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Şebnem Ulusoy ve Türkiye Sigorta İnsan Kaynakları, Eğitim, Tedarik ve İdari Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Fatih Yıldız'ın konuşmacı olarak katıldıkları etkinlikte iş hayatında anne olmak üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirildi. Çalışanlar çevrimiçi düzenlenen etkinliğe çocuklarıyla katılarak bu anlamlı günde duygu ve düşüncelerini, merak ettikleri soruları katılımcılarla paylaştı.

### 'KADININ YÖNETİMDE AKTİF OLMASI İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

Programda konuşan Türkiye Sigorta Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Atilla Benli kadın çalışanların katkıları ile Türkiye Sigorta'yı çok daha ileriye taşıma hedefinde olduklarının altını çizerken şöyle devam etti: "Sigortacılık sektöründe kadın istihdam oranı yüzde 55 gibi oldukça yüksek bir oranda olsa da Türkiye Sigorta olarak biz bu oranları yeterli görmüyoruz. Kadınların özellikle üst yönetimde daha aktif ve sayıca fazla yer alması için atılması gereken adımlar olduğunun farkındayız ve sektörümüze öncülük edecek uygulamaları gündemimize almış durumdayız. Sevgi ve şefkatiyle bizi büyüten ve yolumuzu aydınlatan tüm annelerin ve anneliği yüreğinde hisseden herkesin bu güzel ve özel gününü kutluyorum."




**TÜRKİYE SİGORTA AİLESİ ANNELER GÜNÜ İÇİN DÜZENLEDİĞİ ÇEVRİMİÇİ PROGRAMLA BU ÖZEL GÜNÜ KUTLADI. ÇALIŞANLARIN ÇOCUKLARIYLA BİRLİKTE KATILDIKLARI ETKİNLİKTE ANNE OLMANIN ANLAMI, İŞ VE SOSYAL HAYATTA KADININ ÜSTLENDİĞİ ÖNCÜ ROL KEYİFLİ ANILAR EŞLİĞİNDE PAYLAŞILDI.**

### 'FARKLI BİR PERSPEKTİF GETİRİYORUZ'

Sektörde daha fazla kadın yönetici görmeyi çok önemsediğini vurgulayan Türkiye Sigorta Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Şebnem Ulusoy "Kadınlar olarak iş hayatına daha farklı bir perspektif ve bakış açısı getiriyoruz. Bu farklı bakış açıları ile kadınlar ve erkekler bir arada ancak o zaman yaptığımız işe daha fazla değer katabiliriz. Bu bayrak yarışında kadın üst yöneticilerin sayısının artmasını oldukça önemsiyorum" dedi. Kadın ve anne olmanın iş hayatında kendisine güçlü bir motivasyon sağladığını, anneliğin bitmeyen bir vicdan muhasebesi olduğunu, iş ve annelik arasındaki dengeyi kadınların kurup gözetebileceğini ifade eden Şebnem Ulusoy, bir anne olarak çocuklarının her daim kendisine motivasyon sağladığını, yoğun iş temposunda çocuklarına nasıl zaman ayırdığını, onlarla birlikte yapmaktan en keyif aldığı anılarını anlattı.

Türkiye Sigorta İnsan Kaynakları, Eğitim, Tedarik ve İdari Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Fatih Yıldız şöyle konuştu: "Kadınların ekonomik sisteme ve ülkemize olan katkılarının sürdürülebilirliğini sağlamak temel görevlerimizden ve kurum olarak toplumda oluşturacağımız katma değerin çarpan etkilerinden biri. Türkiye Sigorta olarak bu konuya büyük önem veriyoruz. Kadınlarımızın enerjisi ile büyümekten mutluyuz."

# Sigorta Haftası kutlu olsun!

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, bu yıl 31 Mayıs - 4 Haziran tarihleri arasında kutlanan Sigorta Haftası nedeniyle bir kutlama mesajı yayınladı. Günal'ın mesajında şu ifadeler yer aldı: "Sigorta, karşılaşabileceğimiz çoğu risklerin gerçekleşmesi halinde ortaya çıkabilecek zararların telafi edilebilmesi ve yarınlara güvenle ulaşılabilmesi açısından çok önemli bir ihtiyaçtır. Aynı zamanda ülkemiz tarımının sürdürülebilirliği için de son derece kritik bir fonksiyon da üstlenmektedir. Büyük bir öneme sahip olan sigortanın ve bu kapsamda tasarruf bilincinin tabana yayılması ve karşılaşılabilecek farklı risklere dikkat çekilebilmesi amacıyla 2011 yılından itibaren her yıl mayıs ayının son haftası Sigorta Haftası olarak kutlanıyor.
Küresel ısınma ve iklim değişikliği nedeniyle meydana gelen afetler, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de yıllar itibarıyla daha yoğun bir şekilde hissediliyor. Tarımsal üretim, bu risklerden en çok etkilenen alanların başında geliyor. TARSİM, 2006 yılından itibaren çiftçi kardeşlerimizin faaliyetlerini kesintisiz ve yüksek güvence ile sürdürebilmelerine olanak sağlayarak, gelirlerinde istikrarın oluşmasına katkıda bulunuyor.
Bizler, tarım sigortası alanındaki toplumsal bilincin, farkındalığın ve memnuniyetin artırılmasını öncelikli hedeflerimiz arasında görmekteyiz. Bu hedef doğrultusunda da çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Sigorta Haftası bu anlamda son derece önemsediğimiz ve fırsat olarak değerlendirdiğimiz bir dönem. Bu yıl Sigorta Haftası'nda yürüteceğimiz iletişim faaliyetlerimizle üretici ve yetiştiricilerimize, tarımda artan risklere karşı sigortasız olmayacağını ve sigortanın ihmal edilmemesi gerektiğini bir kez daha hatırlatacağız. Ülkemizdeki sigorta sektörüne yıllardır değerli katkılar sağlayan ve paydaşları birbirine yakınlaştıran Sigorta Haftası'nı kutluyor ve hedeflerine ulaşabilmesini temenni ediyorum."

# TARSİM'den Denizli'ye ziyaret

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ve beraberindeki heyet, Denizli'nin Honaz ilçesine bağlı mahallelere ziyaret gerçekleştirerek, dolu yağışı nedeniyle tarım arazilerinde meydana gelen hasarları yerinde inceledi. Bine yakın hasar ihbarının yapıldığı bölgede gerçekleştirilen ekspertiz çalışmaları hakkında bilgi alınarak üreticilere geçmiş olsun dilekleri iletildi.



Tarsim Genel Müdürü Serpil Günal, Denizli'de üreticilerle bir araya geldi.

# TARSİM'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Üstün oldu

TARSİM'den yapılan açıklamada, Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini, 6 Mayıs tarihi itibarıyla Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür V. Kerim Üstün'ün üstlendiği belirtilirken; 23 Ekim 2018 tarihinden itibaren Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini başarıyla sürdüren Hasan Özlü'ye kıymetli katkılarından ötürü teşekkür edildi.



TARSİM YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE TARIM SİGORTALARI HAVUZ İŞLETMESİ GENEL MÜDÜRÜ SERPİL GÜNAL:

# "Tarım sigortası alan üretici ve yetiştiricilerimizde ciddi bir artış var, bu artışın da devam edeceğini öngörüyoruz"

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, A Para TV'de yayınlanan "Güvenli Hayat" programının konuğu oldu. Günal'ın salgın ve doğal afetlerin tarım sigortalarına etkisi, son dönemlerde meydana gelen hasarlar, hasar operasyonunda kullanılan teknolojik uygulamalar ve tarım sigortalarına ilişkin son gelişmeler hakkında bilgilendirmelerde bulunduğu programdan bazı satır başları şu şekilde:
"Geçtiğimiz yıl başlayan pandemi doğrultusunda çalışanlarımızla sahada üretici ve yetiştiricilerimizin yanındaydık. İlgili Bakanlıklarımız ve paydaşlarımızla dirsek temasımızı hiç kesmedik. Bunun sonucunda da TARSİM 2020 yılında da büyümeye devam etti. 2.2 milyon adet poliçe sayısına ulaştık. 83 milyar lira tarımsal varlığı teminat kapsamına aldık.
10 milyonun üzerinde büyükbaş ve küçükbaş hayvan sigortaladık.
Bir performans kriteri olarak belirlediğimiz, sisteme dahil olan yeni üretici sayısında da yüzde 24'lük bir artış sağladık. Geçen sene 581 bin civarında üreticimiz tarım sigortası yaptırdı. Bunun 136 bini yeni ve ilk defa tarım sigortası yaptıran üretici ve yetiştiricilerimizdi. Geçtiğimiz yıl iklimsel değişimin etkilerini ciddi bir şekilde yaşadık. Doğal afetleri yaşadık. Ülkemizin doğusundan batısına kadar don hasarları, dolu afetleri, seller ve hortumlarla karşı karşıya kaldık. Bunun neticesinde de 1.7 milyar lira civarında hasar gerçekleşti. Bu tazminatı da üreticilerimize ödedik. Üreticilerimizin yaşam döngülerini çok yakından takip ediyoruz. Tarım sigortalarına ilişkin farkındalık artıyor. Biz sürekli olarak bilgilendirmeler yapıyoruz. Dijital kanallarımızı yoğun bir şekilde kullanıyoruz. Ülke genelinde Bölge Müdürlük sayımızı 12'den 16'ya çıkardık. Bölge Müdürlük çalışanlarımız, eksperlerimiz sürekli olarak sahada. Dağıtım kanallarımız ve paydaşlarımız tarım sigortaları hakkında bilgilendiriyorlar. Geçtiğimiz yıl 416 bin civarında hasar ihbarı almıştık. Bu yıl ise hasar ihbarı sayısı 200 bini aştı. Acenteler ve bankalar aracılığıyla tarım sigortası alan üretici ve yetiştiricilerimizde ciddi bir artış var. Bu artışın da devam edeceğini öngörüyoruz.
Teknolojik anlamda da önemli süreçleri hayata geçirdik. Üreticilerimiz aldığı poliçenin



Serpil Günal

içeriğini çok iyi bilmiyor. Artırılmış gerçeklik teknolojisini kullanarak sigorta sektöründe bir ilk olan sesli poliçesi uygulamasını devreye aldık. Bu uygulamaya TARSİM Mobil üzerinden ulaşabiliyorlar. Artırılmış gerçeklik teknolojisi kullanılarak oluşturulan bir TARSİM yetkilisi, uygulama üzerinden; poliçe içeriği, ne kadar hayvanın sigortalı olduğu, sigortalı alanlar, primler, hasar olması durumunda ne yapılması gerektiği ve ne kadar tazminat alınabileceği gibi konularda sanal ortamda üreticilerimizi bilgilendiriyor. TARSİM çiftçi odaklı bir sistem. Çiftçilerin kendini bu sistemde güvende hissetmesini istiyoruz. Hasar tespit ve verim işlemlerinin hızlı ve verimli bir şekilde yapılması gerekiyor. Pandemi döneminde bu işlemlerin güvenle yapılmasını sağladık. Eksperlerimizin bu işlemler için kullandığı tabletlerindeki parsel-sorgu uygulaması ile hasarlı arazilerde tespitler yapıldı. Burada da teknolojik uygulamalardan faydalandık. Bizim 7/24 hizmet vermemiz gerekiyor. Birden fazla çağrı merkezimiz vardı. Bunları tek çatı altında birleştirdik. TARSİM BİP uygulamasını hayata geçirdik. Bu şekilde eksik evrak ve dilekçelerin bize kolaylıkla ulaşmasını sağladık. Tüm bunların sonucunda memnuniyet oranımızın %88'e ulaştığını gördük. Bu dönemde paydaşlarımızın eğitimine de önem vererek, dijital eğitimler gerçekleştirdik. Geçtiğimiz yıl çok çalıştık. Cumhurbaşkanımızın kararı doğrultusunda çok sayıda yeniliği uygulamaya aldık.
Pandemi döneminde tarımın sürdürülebilirliğinin çok önemli olduğu anlaşıldı. Tarımda risk yönetimlerinden birisi de sigorta. Devlet destekli sigortalarda memnuniyet düzeyinin artması bizim için çok kritik."

# Ray Sigorta'dan acentelerine peşin komisyon desteği

Pandemi sürecinin başından itibaren acenteleri için destek programlarını devreye alan Ray Sigorta, uygulamalarına bir yenisini daha ekledi. Geçtiğimiz yıl peşin komisyon ödemeleri ile acentelerinin elini güçlendiren Ray Sigorta bu yıl da acentelerine "Birlikte yürüdüğümüz bu zorlu yolda birlikte kazanmaya var mısın?" çağrısı yaparak limitlerini artırdıkları peşin komisyon desteği ile 500'e yakın acentesinin önümüzdeki 3 aylık üretimlerinden kaynaklanan komisyonlarını peşin olarak ödedi. Böylelikle, 2020 yılından bu yana Ray Sigorta'nın peşin komisyon uygulaması ile destek olduğu acente sayısı 1.000'e yaklaştı.

Acente odaklı bir şirket olarak vizyonunu koruyan ve bu sayede 2020 yılında son derece başarılı bir performansa imza atan Ray Sigorta, başarıda büyük payı olan acentelerinin yanında olduğunu gösterecek adımlar atmaya devam ediyor. Pandemi döneminin sigorta şirketleri için kârlı geçtiğini ancak aynı şeyi acenteler için söylemenin çok güç olduğunu belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Biz acentelerimizle birlikte yürüyor, birlikte büyüyoruz. Zor günlerinde acentelerimizin yanında olmak bizim en temel sorumluluklarımız arasında. Son dönemde devreye aldığımız destek paketleriyle acentelerimizi bir nebze olsun rahatlatmayı hedefledik" şeklinde konuştu.

## PANDEMİDE ACENTELERE NEFES ALDIRAN UYGULAMA

"Birlikte yürüdüğümüz acentelerimizin sadece iyi günlerinde değil, karşılaştıkları her zorlukta yanlarında olmayı seçtik" diyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Biz iş ortaklarımız ile varız. Bu zor günlerde bize düşen görevin ve sorumluluklarımızın farkındayız. Nisan ve mayıs ayı süresince devam eden yüksek komisyon uygulamamız acentelerimiz tarafından büyük ilgi gördü. Bu kampanya kapsamında özellikle acentelerin can damarı olan kasko, trafik gibi ürünlerimizde acentelerimiz için ek komisyonlar


Koray Erdoğan

ve tavan fiyattan komisyon ödemesi gibi uygulamalarımızı devreye aldık. 2 yıl içerisinde 1.000'e yakın acentemizin komisyonlarını peşin ödeyerek zor günlerde onlara destek olmak için çalıştık. Bu süreçte, en önemli iş ortaklarımızın kazançlarına ciddi oranda katkı sağlayacağımızı düşünüyorum. Altını çizerek ifade ettiğimiz gibi, sürdürülebilir başarılarımızda büyük emeği geçen acentelerimize nefes olmaya, onlarla daima birlikte büyümeye devam ediyor olacağız" dedi.

Pandemi döneminde desteğini acentelerine hissettiren şirketlerin başında gelen Ray Sigorta, iş ortakları için çözümler üretmeye devam ediyor. Nisan ayında devreye aldığı yüksek komisyon uygulaması ile acentelere nefes olan Ray Sigorta, mayıs ayında da 500'e yakın acentesinin 3 aylık komisyonlarını peşin ödeyerek bu zorlu dönemde acentelerine destek olmaya devam ediyor.


Baby on Board
ürün ailesi genişliyor!

BoB ürün ailesine, kaskodan sonra trafik sigortası da eklendi, 0-6 yaş arası çocuk sahibi ebeveynlerin faydalanacağı ürünler avantajlarıyla geldi!




444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

# Doğa Sigorta dijital dünyada da sigortalıların güvencesi oluyor

Doğa Sigorta, hızla dijitalleşen dünyanın yükselen risklerinden olan siber risklere karşı Ticari Siber Güvenlik Sigortası ürünü ile güvence sağlıyor. Müşteri verilerinin çalınmasının ticari kurumların en büyük korkusu haline geldiğini söyleyen **Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı**, "Bu gibi risklerde kurumların hem maddi hem de teknik olarak tek başına hareket etmesi oldukça güç" dedi.

Dünyanın hızla dijitale döndüğü günümüzde artık ilk sıraya hızla yükselen risklerden olan siber riskler için Doğa Sigorta'dan tam kapsamlı bir çözüm hizmete sunuldu. Ticari kurumlar için veri ihlalinden siber fidye zararına, yasal savunma giderlerinden iş kaybına kadar kurumların siber bir saldırıya maruz kaldıklarında birçok zararını karşılamak üzere hazırlanmış en geniş limit ve kapsamlı Ticari Siber Güvenlik Sigortası Doğa Sigorta'dan geldi.



## 'EN BÜYÜK KORKU HALİNE GELDİ'

Özellikle pandemiyle birlikte artış gösteren internet dolandırıcılığı, siber suçlar, siber tehditler ve müşteri verilerinin çalınmasının günümüzde



ticari kurumlar ve bireylerin en büyük korkusu haline geldiğini söyleyen Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Siber saldırganlar ise daha da dijitalleştiğimiz bu dönemi daha iyi kullanarak kurumların bu hassas açıklarını daha fazla tehdit etmeye başladı. Saldırganlar kurumları, ticari faaliyetlerini durdurma, müşteri verilerini silme, fidye talebi gerçekleşmezse yıllarca emek verilen birçok veriye ve sisteme el koymakla karşı karşıya bırakıyor. Bu gibi risklerde kurumların hem maddi hem de teknik olarak tek başına hareket etmesi ise oldukça güç" sözleriyle bu duruma dikkat çekti.

## SİBER SALDIRILARIN MALİYETİ 6 TRİLYON $'A ULAŞABİLİR

"2018 yılında Türkiye'yi hedef alan siber saldırıların sayısı 73 bin iken 2020'de yaklaşık 110 bin adete çıkmış durumda. Ülkemizde bu saldırıların yaklaşık %71'i ise KOBİ ve ticari kurumlara yönelik gerçekleşti.
Bu saldırıların gerçekleştirildiği kurumların ortalama zararı ise yaklaşık 35 bin dolar" şeklinde bilgi veren Kırmızı, "Dünya geneline baktığımızda ise siber saldırıların yüzde 95'i bireysel ve KOBİ'lere yönelik gerçekleşiyor. Bu saldırıların da yüzde 43'ü KOBİ'leri hedef alıyor. 2015 yılında yaklaşık 3 trilyon dolarlık bir siber saldırı suç maliyeti var. Bunun 2021 yılı sonu itibarıyla 6 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. Bu risklere karşı bireysel poliçeler de gitgide önem kazanmakla beraber ticari işletmelere yönelik poliçeler olmazsa olmaz bir ihtiyaç haline geliyor, ticari işletmeler kendilerini siber saldırılara karşı güvence altına almalı" dedi.
Doğa Sigorta Ticari Siber Güvenlik Sigortası, söz konusu zararları; kişisel verilerle ilgili idari para cezaları, bilgi güvenliği ve gizliliği ile ilgili ihlaller, iş durması sonucu oluşan kayıplar başlıkları altında kurumun koşulları ve büyüklüğüne göre planlanan geniş bir limit ve kapsamla ticari kurumların hizmetine sunuyor.

# Doğa Sigorta'nın metal yakalı çalışanı DOSİGO ismini aldı

Doğa Sigorta, dijitalleşen dünyada çalışanlarına daha verimli çalışma koşulları yaratan, basit, karmaşık, kısa süreli, uzun süreli iş ayırmaksızın günlük ve uzun vadeli rutin işleri üstlenerek, zamanı iyi yönetmeyi sağlayan metal yakalı personelinin ismini belirledi. Kasım ayında şirkete dahil olan ve sorumluluk aldığı tüm operasyonel işlerde görevlerini 7/24 zamanında ve hatasız yerine getiren robot, kurum içinde gerçekleştirilen anket sonucunda şirket çalışanlarından Yusuf Can Gürler'in önerisiyle DOSİGO adını aldı. Grup bünyesindeki İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin Grafik-Tasarım Bölümü öğrencileri tarafından hazırlanan DOSİGO'nun logo ve illüstrasyonu, üniversite kaynakları ve değerli hocalarının da desteğiyle oluşturulan etkili projelerden biri oldu.

Türkiye'nin yerli ve milli sigorta şirketi; gece, gündüz ve tatil ayırmaksızın ihtiyaç duyulan her alanda tüm birimlere fayda sağlaması için geliştirmeyi sürdürdüğü robot çalışan (Robotic Process Automation) ile müşterilere daha hızlı ve hatasız çözümler üretip memnuniyeti en üst seviyeye taşımayı amaçlıyor. Ayrıca Doğa Sigorta, metal yakalı çalışanı ile sürdürülebilir çözümler üreterek RPA, Chatbot gibi süreçlerle hem şirket personelinin rutin işlerden uzaklaşıp uzman oldukları alanda çalışmalarını hem de müşterilere 7/24 ve en hızlı şekilde hizmet vermeyi hedefliyor.




# Doğa Sigorta'dan çevre dostu "Doğa'l Kasko"

Doğa Sigorta, değişen dünya düzeninde daha yeşil bir gelecek oluşturmak için çevreye duyarlı araç kullananların yanında olduğunu gösteren özel bir ürün geliştirdi. Türkiye'nin yerli ve milli sigorta şirketi, elektrikli ve hibrit araç sahiplerinin karşılaşabilecekleri riskleri teminat altına alacak "Doğa'l Kasko" ürününü tanıttı.
Yeni uygulamasıyla gelecek nesillere daha sağlıklı bir dünya bırakmayı arzulayan Doğa Sigorta, çevre dostu sigorta ürünü "Doğa'l Kasko" aracılığıyla elektrikli ve hibrit araçları teşvik ederek farkındalık oluşturmayı amaçlıyor. Doğa Sigorta bu poliçe ile kasko sigortası teminat kapsamına giren durumlarda sigortalıda, araçta ya da üçüncü şahıslarda ortaya çıkan zararı teminat limitleri tutarında karşılamakla birlikte; deprem, yangın, dolu, toprak kayması gibi doğal afetler nedeniyle aracınızın zarar görmesi durumunda da sizi yalnız bırakmıyor.

# Koru Sigorta'dan sektörde bir ilk: Sepet uygulaması

2011 yılından bu yana, sürdürülebilir büyüme hedefi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla ülke genelinde 1.500'e yakın acente ve broker satış kanalı, 1.800'ün üzerinde hizmet noktası ile faaliyet gösteren Koru Sigorta, geliştirdiği ürün ve hizmetler ile beklenti ve ihtiyaçlara yerinde cevap vermeyi sürdürüyor.
Sektörde bir ilke daha imza atarak, en önemli iş ortağı olan acentelerine yeni bir kolaylık sunduklarını ifade eden Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz açıklamalarında şu ifadelere yer verdi: "Online alışveriş sitelerinde ürün satın alma sürecindeki sepete ekleme kolaylığı esas alınarak geliştirilen uygulama ile nasıl ki beğenilen ürünler sepete atılıp tek bir kredi kartı ile ödeniyorsa, acentelere de bu noktada benzer bir uygulama sunuyoruz."



**Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi, Teknik ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz**, sektörde bir ilke daha imza atarak geliştirdikleri "Sepet" uygulaması ile acentelere satış esnasında kolaylık sağladıklarını ifade etti.

### 'ACENTELERİMİZİ DİNLİYOR VE KENDİMİZİ GELİŞTİRİYORUZ'

Hayata geçirilen "Sepet" uygulamasının, bölgesel olarak gerçekleştirdikleri acente toplantıları esnasında, acentelerden almış oldukları geri bildirimler neticesinde ortaya çıktığını belirten Kasım Yılmaz, "Teknoloji odaklı yatırımlarımızın ve dijitalleşme çalışmalarımızın ana hedefinde hizmetin sunumu ve operasyonun azaltılması bulunuyor. Acentelerimizin operasyonunu azaltarak, satışa daha fazla zaman ayırmaları için kendilerinden aldığımız geri bildirimler ile sistemlerimizi geliştiriyoruz" dedi.

### 'İKİ HIZLI EKRANI HAYATA GEÇİRDİK'

Kasım Yılmaz, acentelerin teklif aşamasında kullanmaları için hızlı ekranları hayata geçirdiklerini belirtti ve sözlerini şöyle sürdürdü; "Acentelerimizin müşterilerine trafik ve kasko ürünlerinde en az bilgi ile teklif üretebilmesi için iki hızlı ekranı hayata geçirdik."
Söz konusu ekranların poliçeleştirme sürecinde sağladığı faydaları aktaran Yılmaz, "Trafik ve kasko hızlı ekranları ile ek bilgiye ihtiyaç duyulmadan konut, ferdi kaza ve hukuksal koruma teklifleri sistem tarafından otomatik olarak hazırlanarak acentelerimizin ekranına yansıtılıyor. Oluşturulan tekliflerin tamamı, aynı ekran üzerinde poliçeleştirilebiliyor veya daha sonra poliçeleştirmek üzere Sepet'e atılabiliyor" açıklamalarında bulundu.



### 'TEKLİFLER TOPLU OLARAK POLİÇELEŞTİRİLEBİLİYOR'

Kasım Yılmaz, Sepet uygulamasının sunduğu diğer avantajları ise şöyle aktardı: "Acentelerimiz, online alışveriş sitelerinde olduğu gibi bir müşterinin birden fazla ürününü hızlı ekranı kullanarak veya sepete atarak tek kart ile ödemesini alıp poliçeleştirebilecek, oluşturduğu teklifleri sepette tutarak poliçeleştirmek istendiğinde başka bir ekrana ihtiyaç duymadan yine sepetten sonuçlandırabilecek. Aynı zamanda hızlı ekranlardaki ve sepetteki ürünlerin ödemesini tek seferde, tek kart ile alacağı için sigortalının ekstresine de tek bir ödeme kaydı olarak yansımasını sağlayacak."




### 'ZAMANDAN TASARRUF, DAHA FAZLA ÇAPRAZ SATIŞ'

Koru Sigorta olarak sigortalıların ve acentelerin farklı ihtiyaç ve beklentilere yönelik hızlı çözümler üretme misyonu ile aksiyon almaya devam ettiklerini belirten Kasım Yılmaz, açıklamalarını şöyle sonlandırdı: "Yapmış olduğumuz geliştirmeler ve hayata geçirdiğimiz uygulamalar ile değerli iş ortaklarımızın hem işlemlerini daha hızlı ve kolay gerçekleştirerek zamandan tasarruf etmelerini hem de daha fazla çapraz satış yapmalarına zemin hazırlıyoruz. Bu vesile ile hayata geçirdiğimiz yeni uygulamamızın acentelerimize bol kazanç getirmesini temenni ederiz."

# Quick Sigorta'dan Basiretli Tacir vurgusu

Quick Sigorta, "Basiretli Tacir İşyeri Sigortası" ile iş dünyasına getirdiği birçok yeniliğe yeni bir ürün grubunu daha ekledi. **Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar,** "Özellikle 2020 yılında pandemi döneminin getirdiği birçok zorluk yanında son yıllarda yaşadığımız giderek artan birçok risk tüccarın ve esnafın kaygılarını artırdı. Bu kaygıya kayıtsız kalmayan Quick Sigorta, Basiretli Tacir İşyeri Sigortası ile işyerlerini güvence altına alıyor" dedi.

Finansal sigortalar başta olmak üzere sigorta ürünleriyle işletmelerin her daim yanında olan Quick Sigorta, iş dünyasına getirdiği birçok yeniliğe yepyeni bir ürün grubunu daha ekledi. Tacirlerimiz için "Basiretli Tacir İşyeri Sigortası", esnaflarımız için "Yedekleyen İş Yeri Sigortası" Quick Sigorta, yeni ürün grubu içerisinde yer alan "Basiretli Tacir İşyeri Sigortası" ile ticaret erbaplarının da zor zamanlarında imdatlarına yetişmeye devam ediyor.

## 'İŞ İNSANLARI İÇİN ZORUNLU'

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Türk Ticaret Kanunu'nun Tacir olmanın hükümlerini aktaran 18. Maddesi 'Her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde basiretli bir iş adamı gibi hareket etmesi gerektiğini' emreder, faaliyetleri sırasında öngörülebilir risklerini, ödenebilir primlerle güvence altına alarak, işletmesini, istihdamı, vergi gelirlerini ve ekonomiyi sürdürebilir kılmak basiretli bir tacirin önde gelen yasal görevidir. Tüccarların bu yaşadığımız zor günlerde yanında olmak için, bu yasal zorunluluğu da baz alarak Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası ürününü diğer iş yeri sigorta ürünlerine göre daha uygun fiyatlı ve bürokrasiden uzak olarak geliştirdik. Öte yandan acentelerimiz her fırsatta işyeri sigortalarının zorunlu olması gerektiğini söylerler oysa hukuk literatürümüz iş insanlarını geleceği gören, sezgisi yüksek, dikkatli ve yapacaklarının nereye varacağını bilen, ticari iş, işlem ve eylemlerinin hukuki, mali ve ticari sonuçlarını öngörmesi gereken kişi, basiretli tacir olarak tanımlar ve Türk Ticaret Kanunu, Tacir olmanın hükümlerini 'Her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde basiretli bir iş adamı gibi hareket etmesi gerekir' diye emreder. Buna rağmen ülkemizde ekonomik faaliyetlerimizin neredeyse % 90'ını oluşturan 3,5 milyon KOBİ'nin yarıya yakını henüz sigortasız. Bunun temelinde, KOBİ sahibi iş insanlarının maliyet yükü yada türlü nedenlerle bugüne değin sigorta ile tanışamadığı kadar, biz sigortacıların da, onlara gidip bu ürünlerin içeriklerini, neden ihtiyaç duyduklarını, fiyatlarının korkulacak seviyede olmadığını anlatmakta eksiklerimiz olduğu da bir gerçek" dedi.



## 'RİSKLER UYUMUYOR'

Yaşar, "Özellikle 2020 yılında pandemi döneminin getirdiği birçok zorluk yanında son yıllarda yaşadığımız giderek artan bir çok risk tüccarın esnafın kaygılarını artırdı. Bu kaygıya kayıtsız kalmayan Quick Sigorta, Basiretli Tacir İşyeri Sigortası ile işyerlerini güvence altına alıyor. Quick Sigorta'nın Basiretli Tacir İşyeri Sigortası 3 dakikada satın alınabilecek neredeyse tüm rizikoları güvence altına alan, son derece basit, yalın, kolay anlaşılır, sigorta işinin karmaşasından uzak bir ürün. 3 bin 100 Quick Sigorta acentesinin yanında ilk defa %100 online satılabilen bir işyeri sigortası olma özelliğini de taşıyor. Üstelik senelik 300 TL'den başlayan fiyatlarla tüccara, KOBİ'ye sunuluyor. Quick Sigorta'nın yeni ürünü Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası, avantajları ve teminatlarıyla iş insanlarının içini rahatlatacak. Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası ile iş yerinizi, eksiksiz bir teminat şemsiyesi altına uygun bir fiyata alabileceksiniz. Birkaç soru ile fiyat teklifinizi edinebilir ve poliçenizi online ya da dilediğiniz Quick Sigorta acentesinden düzenletebilirsiniz" dedi.




# Quick Sigorta'dan ilk yarışta ilk şampiyonluk

Türkiye Yelken Federasyonu, Türkiye Açıkdeniz Yarış Kulübü ve İstanbul Yelken Kulübü organizatörlüğündeki 19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı Boğaz Kupası Yat ve Sportsboat yarışları İstanbul boğazında gerçekleştirildi. Yarışların birincisi Quick Sigorta-Nimbus oldu. Yarışlarda 67 yelkenli yat ve 650 sporcu yer alırken, Quick Sigorta sponsorluğunda 2 Sportsboat tekne yarışa katıldı. Yarışların startı Büyükdere Koyu'ndan verildi, yelkenli yatlar en hızlı ve kısa sürede yarışları tamamlamak için birbirleri ile kıyasıya mücadele ettiler. Yarışların finish hattı Dolmabahçe Sarayı açıklarında atılmış şamandıralar arasında noktalandı. Yarışı Quick Sigorta sponsorluğundaki Nimbus ekibi J-70 One Design tipindeki tekne ile 1'incilikle tamamladı. 1.27:42 ile birinci sıraya yerleşen Quick Sigorta – Nimbus ekibi Saruhan Çinay kaptanlığında yarıştı, ekibin diğer üyeleri: Deniz Topal, Sevan Habeş, Nayra Dursun ve Canber Mete oldu. Yarışın 2'nciliği One Design ekibinin 3'üncülüğü de Orient XS ekibinin oldu. Dünyanın en zorlu parkurlarından biri olarak nitelendirilen bu parkurda, yelkenciler rüzgar, akıntı ve rakipleri ile kıyasıya mücadele ettiler.




**Quick Sigorta-Nimbus ekibi, 19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı Boğaz Kupası Yat ve Sportsboat yarışlarını birincilikle tamamladı.**

# Quick Sigorta 4 yaşında

12 Mayıs 2017'de ilk poliçesini düzenleyen Quick Sigorta, ardında bıraktığı 4 yıla sayısız ürün, başarı ve ödül sığdırdı. Yatırımları, sektörde hızla büyümesi, layık görüldüğü ödüller ve ürün çeşitliliğiyle sigorta sektöründe kısa zamanda adından söz ettiren Quick Sigorta, sektörde emin adımlarla ilerliyor ve her geçen gün başarılarına bir yenisini daha ekliyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın dört yıl gibi kısa sürede sektörde kazandığı güveni şu sözlerle anlattı: "Quick Sigorta olarak sigortacılık sektöründe dijital bir devrim başlattık ve 'Cepten, netten acenteden' mottomuzla sigortalılarımıza hizmet veriyoruz. Geniş bir sigorta ürünü yelpazesine sahibiz ve Türkiye'nin 81 ilinde 3 binin üzerinde acentemiz bulunuyor. Web sitemiz ve mobil uygulamamızla müşterilerimize istedikleri zaman, istedikleri her yerden sigorta satın alabilme kolaylığı sağlıyoruz."

"Sigortacılıktan kazandığımızı, sigortacılığa yatırdık" diyen Yaşar, sözlerine şu şekilde devam etti: "2020 yılını 514 milyon lira özkaynak büyüklüğü ve 2 milyar 472 milyon lira bilanço büyüklüğü ile kapattık.



**Quick Sigorta ailesi şirket kuruluşunun 4. yılını hep birlikte kutladı.**

Faaliyete başladığımız 2017 yılından bu yana geçen dört yılda yaratılan tüm değerlerin şirkette tutulması ve temettü dağıtılmaması, sonuçlarını göstermeye başladı. Dört yıl önce çıktığımız bu yolda hayallerimizin izinde sayısız ödül, başarı ve ilklere imza atarak yolumuza sağlam ve hızlı adımlarla devam ediyoruz. Memleketimizin dört bir yanından hayallerimize ortak olan herkese teşekkür ederiz."

# Quick Sigorta finansal sigortalar ile acentelerini güçlendiriyor

Quick Sigorta 2020 yılında sadece kefalet sigortalarında piyasaya 860 milyon liralık teminat sundu. Piyasaya verilen teminat, 2019'daki 428 milyon liralık büyüklüğe göre %100 arttı. Quick Sigorta'nın 2018'den 2021'in Ocak sonuna kadar sağladığı kefalet teminatı ise 1.7 milyar lira seviyesini aştı. Şirketin finansal sigortalar alanında üretim gerçekleştiren acentelerinin sayısı 2021'in başında 450 adede ulaştı. Acentelerin finansal sigortalara ilgisinin büyüdüğü görülüyor. Sektör için yenilikçi ve büyük bir ihtiyacı karşılayacak olan bu ürünler, tüm hayat dışı sigorta acentelerine yeni kapılar açacak gibi görünüyor. Quick Sigorta'nın finansal sigortalarında yüksek üretim seviyelerine ulaşan acenteleri Veri Grup Sigorta Aracılık Hizmetleri'nden Ali Karaoğlu, Camadan Sigorta'dan Tülay Sugeç, Es Grup Sigorta Aracılık Hizmetleri'nden Esra Durlanık ve Özgökçe Sigorta'dan Sultan Özgökçe deneyimlerini paylaştılar. (Ali Karaoğlu ve Tülay Sugeç'in röportajları Nisan sayımızda, Es Grup Sigorta'dan Esra Durlanık'ın röportajı mayıs sayımızda yayımlandı.)

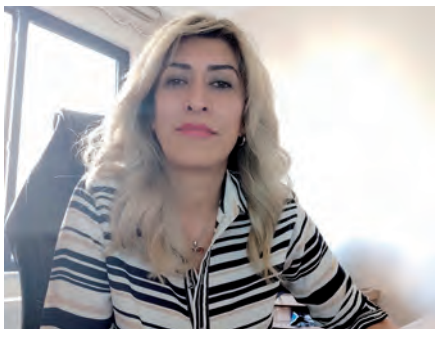
Quick Sigorta, iddialı olduğu finansal sigortalar ile acentelere ürün gamını genişletme fırsatı tanıyor. Yeni fırsatlar ile birlikte acenteler, yeni bir alanda yüksek kârlılık ve diğer portföylere ulaşım kolaylığı yakalıyor.

**ÖZGÖKÇE SİGORTA'DAN SULTAN ÖZGÖKÇE:**

## Finansal sigortalar güven yaratıyor

**Sizi kısaca tanıyabilir miyiz? Mesleki geçmişinizden bahsedebilir misiniz?**
1998'de hem okul hayatına devam edip bir yandan da çalışma hayatına adım attım. İlk etapta bölgesel şartlar nedeni ile zorluklar yaşadım. Fakat sigorta sektörüyle tanıştıktan sonra mesleği sevmem ve ilgi duymam nedeni ile sektörde uzun soluklu bir yolculuğa başladım. Sigorta sektöründe verimliliği ve güveni ön plana alarak çalışmayı tercih ediyorum.

**Kefalet sigortasıyla nasıl tanıştınız?**
Kefalet sigortası ile Quick Sigorta ailesi ve Genel Müdürümüz Ahmet Yaşar sayesinde tanıştım. Kefalet senetleri için şu an birçok firma ve bireysel müşterilerimiz için ihale usulü geçici ve kati teminatlar sağlıyoruz. Ayrıca özel sektörde tedarikçilik yapan firmalar için de ayrıca mal alım işlemlerinde kullanabilecekleri kefalet senetleri sağlıyoruz. Bunun yaygınlaşması için ve sektörün daha da büyüyebilmesi açısından hem acentedeki arkadaşları bilinçlendirip yol gösteriyor hem de KOBİ'ler ve büyük şirketlere ulaşarak bilgilendirmeler yapıyoruz. Kefalet sigortalarının önemini ve istihdama



sağlayacağı katkıyı; medya, reklam ve platform çalışmalarıyla aktarmaya çalışıyoruz.

**Quick Sigorta'nın finansal sigortalarına ilgi göstermenizde ve yüksek üretim rakamlarına ulaşmanızdaki motivasyonunuz neydi?**
Quick Sigorta sektöre girdiği ilk günden itibaren trafik poliçe kesmede can suyu olması ve yeni argümanlarla sektörde açılımlar yapması yönüyle fark yaratıyor. Bu yönüyle benim de motivasyonumu artırıyor diyebilirim. Öte yandan mali müşavirlik ve finansal yönetim bilgimi de pekiştirmeme yardımcı oluyor.

**Satış yaptığınız müşteriler eski müşterileriniz miydi? Yoksa portföyünüze yeni eklediğiniz müşteriler mi?**
Daha ziyade yeni müşteriler var. Finansal sigorta alanlarında uzmanlaşma yolunu açmaları, tüm destekleri ve portföyümüze yeni ürünleriyle katkı sağladıkları için Quick Sigorta ailesine minnettarım.

**"Finansal sigortayla firmaların işlemlerini hallettiğimizde, müşteri her konuda sunacağımız diğer hizmetler için de güven duyuyor. Açıkçası bu durum acente olarak bize de ayrı bir özgüven sağlıyor."**

**Finansal sigortalarda üretim yaparken sizi en çok zorlayan konular neler?**
Finansal sigortalarda ilk etapta müşterilerin mali verilerine ulaşmak istediğimizde ve sigorta şirketinin teminat mektubu sağlayabildiğini aktardığımızda sorunlar yaşıyorduk. Hatta müşterilerin bu konuda bizden daha bilgi ve deneyimli olması sıkıntı yaratıyordu. Ancak Quick Sigorta'nın desteği ve dijital altyapısı sayesinde bu zorluğu rahatlıkla aşabildik. Quick Sigorta'nın ekibi ve teknik donanımı bizim sahadaki gücümüzü artırıyor.

**Finansal sigortaların satışının diğer ürünlerin satışına olumlu/olumsuz etkileri oluyor mu? Finansal sigortalarda örneğin kefalet sigortasında yangın sigortasına göre müşterilerinizin davranışlarında ne tür farklar var?**
Diğer ürünlere yol açmada etkisi büyük. Finansal sigortayla firmaların işlemlerini hallettiğimizde, müşteri her konuda sunacağımız diğer hizmetler için de güven duyuyor. Bu durum acente olarak bize de ayrı bir özgüven sağlıyor.
Yangın veya diğer branşlardaki müşterilerimizle finansal sigorta müşterilerimiz arasında çok fark var.

**2021 yılı beklentileriniz nelerdir?**
2021 yılı bence harika bir yıl olarak geçecek. Çünkü finansal sigortalar; deneyim, güven, kaliteli hizmet, gayri nakdi kredilere destek sağlamak ve istikrarlı yol haritasıyla buluşunca bizi müşteri portföyümüzü kat kat artıracağımız bir döneme doğru götürüyor.

# Türk Nippon Sigorta müşterileri VIP hizmet farkını yaşıyor

Müşterilerine özel ürettiği çözümlerle sigorta sektöründe fark yaratan Türk Nippon Sigorta geniş hizmet yelpazesine VIP Servis Hizmetini de ekledi. **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu** yaptığı değerlendirmede hayata geçirilen bu uygulamanın Türk Nippon Sigorta müşterileri için çok büyük bir kolaylık olduğunu vurguladı.

Türk Nippon Sigorta müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak için çalışmalarına aralıksız devam ediyor. Halihazırda yer alan kasko ürünlerine ek olarak sunduğu VIP Servis Hizmeti ile hasar işlemlerini kolaylıkla halletmeye imkân tanıyor.
Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu yaptığı değerlendirmede hayata geçirilen bu uygulamanın Türk Nippon Sigorta müşterileri için çok büyük bir kolaylık olduğunu vurguladı: "VIP Servis Hizmeti alan müşterilerimiz hasarsızlık indirimi koruma, ikame araç, vale hizmeti, orijinal yedek parça ve Türkiye genelinde bir yıl boyunca parça ve onarım garantisi gibi imkanlardan faydalanabiliyor."

## MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ EN ÜST SIRADA

Müşterileri memnuniyetini çalışma stratejilerinin en üst basamağına konumlandırdıklarını ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Çıkardığımız ürünlerle sektördeki yeniliklere öncülük etmeye ve müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran çözümler üretmeye devam edeceğiz" diye konuştu.





## Türk Nippon Sigorta'dan bir yenilik haberi de Tamamlayıcı Sağlık Sigortası için geldi

Türk Nippon Sigorta sağlık sigortalarında 2021 yılında büyümeye ve gelişmeye, sigortalılarının ve satış kanallarının en hızlı ve kolay şekilde hizmet alabilmesi için süreçlerini maksimum oranda etkin hale getirmeye devam ediyor.
COVID-19 salgınının ülkemizde başlamasının hemen akabinde sektörde bir ilki başlatarak, mevcut "Sağlığınız Bizde" TSS ürününe COVID-19 teminatını dahil eden Türk Nippon Sigorta, mevcut TSS ürününde yaptığı bu değişiklik ile hem "Sağlığınız Bizde" TSS poliçesi sahibi sigortalılarına hem de sigortalı adaylarına maksimum fayda sağlayarak,




bu zor dönemde sigortalılarının yanlarında olduğunu gösteren en önemli adımlardan birini attı.
2020 yılı Kasım ayı sonunda çıkardığı COVID-19 yoğun bakım teminatı ile sağlık poliçesi olmayan kişiler için COVID-19 teşhisi konulması durumunda yoğun bakım masraflarını karşılayan bir ürün tasarlayarak sektörde bir ilki gerçekleştirdi.
Yapmış olduğu saha araştırmaları ve bölge/acente eğitimlerinde aldığı geri bildirimlere ilave olarak sigortalılarının ihtiyaçlarını da göz önünde bulunduran Türk Nippon Sigorta, tamamlayıcı sağlık ürününün teminat ve network yapısını, indirim-ek prim modellerini ve belge içeriklerinde iyileştirme çalışmalarına başlayarak en yakın zamanda tasarlamış olduğu yeni model tamamlayıcı sağlık sigortası ürününü müşterilerinin beğenisine sunacak.

## MÜŞTERİ ODAKLI YAKLAŞIM

Müşteri odaklı yaklaşım, ihtiyaca yönelik çalışma olarak hedefini belirleyen Türk Nippon Sigorta yenilikçi ve fark yaratan çözümler üretmeye devam edeceğini açıkladı.

## Tüm sigorta sektörü çalışanlarının Sigorta Haftası kutlu olsun

Sigorta günümüzde lüks değil, bir ihtiyaç ve mecburiyet haline geldi. Sağlığın öneminin bir kere daha anlaşıldığı bu dönemde karşılaşılabilecek olası risklere karşı önlem almak ve küçük primlerle büyük risklerin ekonomik sorumluluklarını azaltmak için sigorta yaptırmak çok önemli. Şirket tarafından yapılan açıklamada, "Sigorta, bireysel koruyuculuğunun yanı sıra yarattığı sermaye birikimi ile ekonomik gelişime ve kalkınmaya da katkıda bulunur. Sigortanın tabana yayılması ülkemizdeki sigortalılık oranının artmasını ülke ekonomisinin gelişmesi anlamında çok önemli buluyoruz. Sigorta bilincinin yayılması ve geleceğin yapılandırılması için büyük emek harcayan tüm sektör çalışanlarının Sigorta Haftası'nı en içten dileklerimizle kutluyoruz" ifadeleri kullanıldı.




**Türk Nippon Sigorta 19 Mayıs'ta düzenlediği özel çekiliş ile bayram coşkusunu ikiye katladı.**

## Türk Nippon Sigorta'dan 19 Mayıs'a özel çekiliş

Türk Nippon Sigorta 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı sebebi ile gençlere özel bir çekiliş gerçekleştirdi. 18-26 yaş arası gençlerin katılabildiği ve Türk Nippon Sigorta Instagram sayfasında gerçekleştirilen çekilişte katılımcılar Türk Nippon Sigorta Instagram sayfasını takip edip 2 arkadaşını etiketleyerek çekilişe katıldılar. Sonuçların Türk Nippon Sigorta'nın instagram sayfasında yayınlandığı çekilişte kazanan 2 kişiye akıllı saat hediye edildi.

# Sigorta ihtiyaç ve çözümlerinde pandemi etkisi

Sigorta şirketlerinin küresel ekonomik toparlanma sürecinden büyüyerek çıkmaları için yeni çözümler üretmeleri gerektiğini belirten EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Damla Harman, bu şirketlerin değişen beklentiler karşısında kişiselleştirilmiş bir deneyim sunmaya hazır olmaları gerektiğini belirtti. Harman, sözlerine şöyle devam etti: "EY (Ernst & Young) olarak sigortacılık sektörüne yön veren trendleri incelediğimiz Sigortacılık Sektörü 2021 Görünümü Raporu'nun sonuçlarını açıkladık. Sektörün gelecek 18 - 24 aylık dönemde izleyeceği büyüme stratejilerini ortaya koyan raporumuz, pandeminin sosyal ve ekonomik etkileriyle tüketicinin sigortacılık ihtiyaçlarını değiştirdiğine işaret ediyor. Bu doğrultuda, sigorta şirketleri değişen beklenti ve artan talebi karşılamak için sundukları çözümleri yeniden şekillendiriyorlar. Hedef odaklı dönüşüm, müşteri odaklılık, çeviklik ve maliyet ve sermaye optimizasyonu ise sektör liderleri için en önemli gündem maddelerini oluşturuyor.

## YARATICI İŞ STRATEJİLERİNE İHTİYAÇ VAR

Piyasa dinamiklerinin karmaşıklaştığı bu dönemde risk ve fırsatların iç içe geçmiş olduğunu söyleyebiliriz. Makroekonomik koşullar, jeopolitik gelişmeler, teknolojik ilerlemeler, demografik değişimler ve artan müşteri beklentileri sektörde yeni ve yaratıcı iş stratejileri geliştirilmesi ihtiyacını doğuruyor. Sigortacılığın diğer sektörlerde yaşanan trend ve değişimlerden gittikçe daha fazla etkilendiğini görüyoruz.
Bu dönemde sigorta şirketlerinin küresel ekonomik toparlanma sürecinden büyüyerek çıkmaları için yeni çözümler üretmeleri ve değişen beklentiler karşısında kişiselleştirilmiş bir deneyim sunmaya hazır olmaları gerekiyor. Bu doğrultuda atılması gereken adımların başında yalın ve esnek bir maliyet tabanı oluşturulması geliyor. Bu, sigorta şirketlerinin hem kısa vadede kârlılığını destekleyen bir etki yaratacak hem de inovasyonlar ve sürdürülebilir büyüme için sağlam bir zemin hazırlayacaktır.

## M&A FAALİYETLERİNDE ARTIŞ YAŞANABİLİR

Raporumuza göre; küresel sigortacılık sektörünün pandeminin yarattığı değişimi, yeni normal ve farklı pazar ihtiyaçları doğrultusunda dönüşüm için bir fırsat olarak görmesi gerekiyor. Gelecek dönemde sektörde alternatif sermayenin çoğalması ve sektör oyuncularının somut getiri ve sürdürülebilir büyüme hedeflemesi ile birleşme ve satın alma faaliyetlerinde (M&A) artış yaşanabilir."

## DİJİTALLEŞME ODAĞI KORUNMALI

"Gelecek dönem sektör için halen pek çok belirsizlik barındırıyor ve sigorta şirketlerinin bu küresel ortamda ana değer önerileriyle dağıtım yaklaşımları, işgücü stratejileri ve veri ve teknoloji altyapılarına bütünsel olarak yaklaşmaları gerekiyor" diyen Harman, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "Pandeminin ivmelendirdiği dijitalleşme sürecine yönelik odağın korunması ile operasyonlarda çeviklik daha da önem kazanıyor.
Sigortacılık, doğal afetlerden siber güvenlik risklerine ve sağlık hizmetlerinde daha iyi sonuçlar alınmasına kadar hayatımızın pek çok alanını etkileyen bir sektör. Dolayısıyla giderek dijitalleşen bir dünyada sektörün daha müşteri odaklı hale gelmesi ve müşteri deneyimini iyileştirmesi sektör için bir zorunluluk teşkil ediyor. Yeni risklerin ortaya çıktığı göz önüne alındığında; sigorta şirketlerinin risk yönetimine ek olarak riskleri önleme alanına odaklanmaları gerekiyor. Doğru yetenekleri çekme ve muhafaza etmenin yanı sıra mevcut işgücüne yeni beceriler kazandırılması sigortacılık sektörünün transformasyon yolculuğunda hayati önem taşıyor.
Sigortacılık şirketleri için mevcut ortam fırsatlar kadar zorluklar da barındırıyor. Operasyonel verimlilik odağını korumanın yanı sıra inovasyon alanında cesur adımlar atan, yetenek tabanını geliştiren ve müşteri deneyimini iyileştiren sigorta şirketlerinin büyüme performansının yüksek olacağını düşünüyoruz."

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY'nin Sigortacılık Sektörü 2021 Görünümü Raporu'na göre; küresel sigortacılık sektörünün pandeminin yarattığı değişimi, yeni normal ve farklı pazar ihtiyaçları doğrultusunda dönüşüm için bir fırsat olarak görmesi gerekiyor.



sigortacı gazetesi

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

**Yayın Koordinatörü** Güneş Öztürk

**Art Direktör** Feyza Nimet Kırmızı

**Editör** Umut Deniz Elçi

**Haber**
Esra Nur Mocu

**Fotoğraf Editörü** Kemal Genç

**Sosyal Medya** Eylem Tay

**Abone / Dağıtım** Emine Berber

**Danışma Kurulu**
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak - Ali Erül - Fazıl Karaman - Okan Utkueri Mehmet Muratoğlu - Samim Ünan - Merter Demirdelen - Sema Tüfekçiler - Ali Erhan Tamer - Ebru Gürtan- Meral Öztürk Akbaş- Deniz Öztürk

**Ulaştırma** İrfan Yılmaz

**GÜNEŞ REKLAMCILIK ve TİC. LTD. ŞTİ.**
Maslak İş Merkezi Eski Büyükdere Caddesi No:37
Kat: 5 Maslak /İstanbul Tel: (0212) 256 67 67
Fax: (0212) 256 34 33-256 34 46
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr

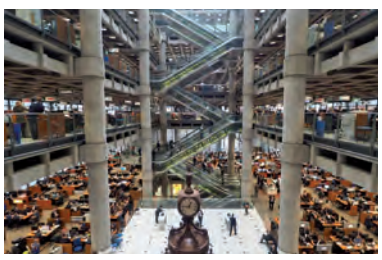
**Yayın Türü** Yerel Süreli - Haziran 2021, İstanbul

**Baskı** Şan Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Hamidiye Mahallesi, Anadolu Caddesi
No: 50 Kağıthane / İstanbul Tel: 0212 289 24 24

Sigortacı Gazetesi'nde yer alan yazı ve fotoğraflar öncelikle yazılı izin alarak ve kaynak gösterilerek yayımlanabilir.

# Lloyd's of London iklim protestolarının hedefi oldu

Küresel pandemi kaynaklı kapanma kısıtlamaları İngiltere'de gevşetilmeye başlarken Londra merkezli sigorta ve reasürans şirketi Lloyd's of London, pandemi nedeniyle 19 Mart 2020 tarihinde aldığı kapanma kararının ardından underwriting odasını 17 Mayıs 2021 tarihinde yeniden açtığını duyurdu. Ancak underwriting odasının açılması ve işlemlerin yeniden başlamasıyla birlikte bir grup protestocu, sigorta ile ilgili çevresel endişelerini dile getirmek için Lloyd's'un merkez binasının dışında ve İngiltere'nin 12 farklı bölgesinde toplandılar, kömür madenlerinin sigortalanmasının sona ermesini talep ettiler. Sigorta Avukatları Forumu'nun (FOIL) bir kolu olan London FOIL Başkanı Ling Ong, konuyla ilgili şu açıklamaları yaptı: "17 Mayıs Lloyd's için önemli bir dönüm noktası. COVID-19 salgını sürecinde reasürans piyasası dayanıklılığını gösterdi ve küresel pandeminin getirdiği zorluklara iyi yanıt verdi.
İleride yeni zorlukların çıkacağı şüphesiz olsa da sektörün sağlam yanıt verme becerisine güveniyoruz."
İklim protestoları ile ilgili ise Ong, şu açıklamaları kaydetti: "Sürdürülebilirlik ve iklim değişikliği ileriki sürece baktığımızda önemli bir role sahip. Lloyd's'un yeniden açılışında gördüğümüz iklim değişikliği protestolarında da göreceğimiz gibi, reasürörler artan sorumluluklar ile karşı karşıya."






# Allstate'in nisan ayındaki afet kaynaklı zararı 544 milyon doları bulabilir

ABD merkezli sigorta şirketi Allstate, 2021 Nisan ayında doğal afetlerden kaynaklanan tahmini toplam zararının 544 milyon doları bulabileceğini açıkladı. Teksas ve Oklahoma eyaletlerini etkileyen dolu olayları nisan ayı için tahmin edilen hasarının yaklaşık %60'ını oluşturdu. Şirket mart ayındaki doğal afet olaylarından kaynaklanan zararın 466 milyon dolar, şubat ayında ise 567 milyon dolar olduğunu açıklamıştı. Hasarların büyük çoğunluğu bölgede etkili olan şiddetli dolu yağışlarından meydana gelmişti.

# Özel Riskler Yönetim Merkezi sektörün ihtiyaçlarına çözüm üretecek

Özel Riskler Yönetim Merkezi'nin yeni dönemde adeta bir Ar-Ge merkezi olarak çalışacağını ifade eden **Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren**, teminat bulunmasında zorluk yaşanan risklere Merkez sayesinde teminat sağlanacağını, bunun yanı sıra mevcut havuzlarda da hayata geçirilecek çeşitli düzenlemeler ile sigortalıların hayatının kolaylaştırılacağını ifade etti.

Geçtiğimiz ay sigorta sektörü için pek çok önemli gelişmeye sahne oldu. Bunlardan biri de Olağan Dışı Riskler Yönetim Merkezi'nin Özel Riskler Yönetim Merkezi adını alarak tüzel kişiliğe kavuşturulmasıydı. Devlet Destekli Alacak Sigortasının bankalar nezdinde teminat olarak kabul edilmesiyle beraber Merkez yeni bir yapıya da kavuşmuş oldu. Teminat bulunmasında zorluk yaşanan riskler için sigorta havuzlarının yönetimini üstlenen Merkezin mevcut yönetimini Türk Reasürans sağlıyor. Sigortacı Gazetesi'nin yeni yapılanmayla ilgili sorularını yanıtlayan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, Merkezin adeta bir Ar-Ge merkezine dönüştürüleceğini söyledi. Eren, sigorta sektöründe teminat bulunmasında zorluk yaşandığı tespit edilecek riskler için sigorta havuzlarının oluşturulmasının yanı sıra mevcut havuzlarla ilgili sürekli iyileştirmeler yapılacağını belirtti.

**Yeniden yapılandırılma süreci nasıl gerçekleşti? Mevcut durumda Merkez nasıl yönetiliyor?**

Sigortacılık Kanunu'na 2011 yılında eklenen bir madde ile teminat bulunmasında zorluk yaşanan veya özellik arz eden risklerin sigortalanmasında, sektördeki çeşitli kurumların "Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi" adıyla görevlendirilmesi ve teminat bulunması amaçlanmıştı. Bu kapsamda Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası ve Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Mesuliyet Sigortası havuzları ile KOBİ'lere Yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası sistemi kurularak üç sigorta şirketi bu havuz ve sistemlerin işletilmesi amacıyla görevlendirilmişti.

Hem bu üç yapının içerik ve işleyişlerinin birbirinden farklı olması hem de geçtiğimiz yılın son dönemine kadar farklı kurumların



yönetiminde olmaları sebebiyle çeşitli sorunlar ve sıkıntılar yaşanmaktaydı. Sektörümüzden de gelen talepler doğrultusunda yaşanan bu sorunları çözüme kavuşturmak ve sigortalılara daha doğru yapılandırılmış ve güven veren ürünler olarak sunulmalarını sağlamak amacı ile Merkezin tüzel kişiliğe kavuşturulması ve yeniden yapılandırılması gerekiyordu. En son açıklanan ekonomik reform paketinde sözü edilen Devlet Destekli Alacak Sigortası'nın, bankalar nezdinde teminat olarak kabul edilmesine ilişkin gerekli sürecin tamamlanabilmesi için tüzel kişilik gerekliliği de, bu süreci hızlandırmış oldu.

Sonuç olarak geçtiğimiz günlerde TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilen ve 25/05/2021 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan "7319 sayılı Sigortacılık ile Diğer Bazı Alanlara İlişkin Kanunlar"da ve "Bir Kanun Hükmünde Kararname'de Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun"a istinaden Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi, Özel Riskler Yönetim Merkezi adını alarak tüzel kişiliğe kavuşturuldu. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın başkanlığında oluşturulacak Yönetim Kurulu, 2019 yılında Türk sigorta sektörüne katkı sağlamak amacıyla kurulan ve Merkezin mevcut yönetici şirketi olan Türk Reasürans'ın katkıları ile Özel Riskler Yönetim Merkezi'nin bu hedeflere ulaşması için çalışmalara en kısa sürede başlayacaktır.

**Merkez bünyesinde hangi riskler toplanacak? İlerleyen dönemde kapsama alınacak başka branşlar olabilir mi?**

İlk etapta Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi yapısı ile halihazırda bulunan Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası ve Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Mesuliyet Sigortası havuzları ile KOBİ'lere Yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sistemi, Özel Riskler Yönetim Merkezi bünyesine geçecek.

Öncelikli olarak bu yapıların varsa aksayan yerleri tespit edilerek hızlıca çözüm üretilecek. Ayrıca gerekli görülmesi durumunda bu havuzlarda yapı değişikliğine gidilecek ve kapsamları genişletilecek. Geçtiğimiz yıl hayata geçirdiğimiz "KOBİ'lere Yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası"nın kapsamının genişletilmesini takiben, yeni ekonomik reform paketinde yer alan Devlet Destekli Alacak Sigortası'nın, bankalar nezdinde teminat olarak kabul edilmesine ilişkin yeni bir ürünü hayata geçirmek için çalışmalarımızı tamamladık. Bu çalışmalar çerçevesinde Türk Reasürans olarak yeni ürünün yapısını oluştururken, aynı zamanda Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'yle beraber bu yeni ürünün altyapı ve yazılım çalışmalarını sonuçlandırdık. Ayrıca katılım sigortacılığı prensiplerine uygun bir Devlet Destekli Alacak Sigortası ürününün de çalışmalarını tamamladık. Önümüzdeki günlerde Devlet Destekli Alacak Sigortası'nın gerek bankalar nezdinde finansmana konu edilecek ürününü, gerekse katılım sigortacılığı ürününü hayata geçireceğiz.

Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası ve Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Mesuliyet Sigortası havuzlarında ise mevcuttaki mevzuata istinaden Türk Reasürans olarak bu havuzların hesap planları, parasal devirler ve muhasebe konularıyla ilgilenebiliyoruz.

Bu havuzların yapılarında ve uygulamalarında bazı sorunların olduğu sektörümüzün malumu… Önümüzdeki dönemde Özel Riskler Yönetim Merkezi kapsamında kurumumuza verilecek yetkilerin artırılması ile bu havuzların yeniden yapılandırılması ve mevcut sorunların çözümü için çalışacağız.

Hedefimiz, Özel Riskler Yönetim Merkezi'ni sigorta sektörünün Ar-Ge merkezi haline getirip, sigorta sektöründe teminat bulunmasında zorluk yaşandığı bilinen riskler için sigorta havuzlarının oluşturulması ve mevcut havuzlarla ilgili sürekli iyileştirmeler yapılarak, sigortalılara optimum faydanın sağlanmasıdır. Önümüzdeki süreçte ise ülkemizin ve sektörümüzün ortaya çıkabilecek ihtiyaçları doğrultusunda teminat bulunmasında zorluk yaşanan ve özellik arz eden riskler ile ilgili havuz, organizasyon ve işbirlikleri kuracağız.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

## "ÇÖZÜM ÜRETME" ODAKLI YAKLAŞIM

**İlk aşamada teminat sağlanması düşünülen risk ve projelerden bahsedebilir misiniz? Kısa ve orta dönem için bir yol haritası oluşturuldu mu?**

Özel Riskler Yönetim Merkezi, sektörün genel ihtiyaçları doğrultusunda ve süreklilik arz eden teminat ihtiyaçlarına çözüm üretmek yaklaşımı ile hareket edecektir. Özel Riskler Yönetim Merkezi'nin oluşturulacak yönetim kurulunda, ilgili bakanlığın başkanlığında ve işletici şirket olarak temsilcimizin yanı sıra, sektörümüzün düzenleme ve denetlemesinden sorumlu kurumdan, sektörümüzü temsil eden Türkiye Sigorta Birliği'nden ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden üyeler olacak. Bu sayede teminat ihtiyacı bulunan alanların belirlenmesinde hem sigortacı hem sigortalı hem de düzenleyici ve denetleyici söz sahibi olacak. Hangi risklerin Özel Riskler Yönetim Merkezi kapsamında ele alınacağı önem ve öncelik sırasına göre yönetim kurulumuz tarafından belirlenecektir.



# Fiziksel sınırların olmaması siber risklerin tehdit boyutunu artırıyor

Siber riskler ve sigorta pazarına etkileri ile ilgili manzara her geçen gün yeniden şekillenerek değişiyor. Fidye yazılımı ve sessiz siber saldırılar 2020 yılının son çeyreğinde kaçınılmaz bir konu haline geldi. Son yıllarda giderek artan ve her sektörde fazlasıyla görülen siber saldırıların hem ciddiyeti hem de sıklığı yukarı yönlü ivmesini sürdürüyor. Saldırıların yarattığı etkiler de sigortacılar için önemli endişelere yol açıyor.

Teknoloji ve dijitalleşme sadece sosyal hayatımızda vakit geçirdiğimiz bir alan değil, iş süreçlerinin de vazgeçilmezi olarak kabul görüyor fakat sağladığı faydaların dışında bir o kadar da riski beraberinde getiriyor. Özellikle salgının hız kazandırdığı uzaktan çalışma ve iş süreçlerinin ekranlara taşınması durumu olası riskleri ve fırsatçıları da giderek artırıyor.

## 21 MİLYONDAN FAZLA KİŞİ SALDIRIDAN ETKİLENDİ

Siber risklerin getirdiği zararların en dikkat çeken tarafı ise fiziksel sınırları olmaması. Oto sigortalarında hasar, ekspertiz, ödeme gibi süreçler şeklinde sınırlanamaması ve risk modellemelerinin zorlu olması, siber risklerin yarattığı tehditi göz korkutucu boyuta ulaştırabiliyor. Ülkemizde son dönemlerde yaşanan en büyük siber saldırı Yemeksepeti'nde oldu. İddialara göre, yaşanan saldırıda 21 milyon 504 bin 83 kişinin etkilendiği, kişilerin kullanıcı adı, adres, telefon, e-posta, şifre ve IP bilgilerinin saldırıyı yapanlar tarafından görüntülendiği düşünülüyor. Yemeksepeti tarafından yapılan açıklamada ise kullanıcıların kredi kartı ya da finansal verilerinin bu saldırıdan etkilenmediği belirtildi.

## HASAR ORTALAMASI %500 ORANINDA ARTTI

Küresel sigorta ve reasürans brokeri Aon'un ABD verilerine göre, fidye yazılım etkinliğinin 2018'in sonundan bu yana yüzde 300'ün üzerinde artış yaşadı. Henüz sonuçlandırılmamış birçok tazminat talebi olduğundan, bu rakamın daha da artış göstereceğine kesin gözüyle bakılıyor. 2017 yılının başından bu yana dosya sayılarında %350'den fazla artış kaydettiğini açıklayan Aon aynı dönemde kaydedilen hasarların ortalamasının %500 oranında artış yaşadığına da dikkat çekti.

Sigortacılık; önemli ölçüde veri işleyen, hizmet verilen sigortalılarının kişisel bilgilerinden hasar süreçlerinin kayıtlarına kadar birçok datayı bünyesinde barındıran bir ekosistem olma özelliğine sahip.

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan sektör temsilcileri siber risklerin sigorta koruması altında olması gerektiği konusunda ortak noktada buluşuyor. TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, dijitalleşme arttıkça yükselen siber risklerin farkında olunması gerektiğine dikkat çekerken, dijitalleşmenin getirdiği yeni durumlar karşısında siber riskleri en aza indirmek için sigortalanmanın önemine dikkat çekti. Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi, Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Eyüphan Daldal ise, "Saldırı ve risklere önlem alınması adına, bir iş gününün uzaktan yönetilmesi için siber güvenliğin sağlanması, ağların ve verilerin korunması şirketlerin en önemli gündem maddesi olmalı. Sigorta sektörü oyuncuları olarak bizler de farkındalığın oluşturulmasında rol almalıyız" diyor. Veri güvenliği ve iş sürekliliğine konusuna dikkat çeken Allianz Türkiye Oto Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, "Özellikle veri güvenliğinin ve iş sürekliliğinin sağlanması açısından siber sigortaların önemi her geçen gün artıyor.

Global pazarda siber sigortalarla ilgili beklenen bir artış var. 2021-2025 yılları arasında siber sigorta hacminin 7,8 milyar dolardan 20,4 milyar dolara çıkacağı öngörülüyor" bilgilerini verdi.

Quick Sigorta Kurumsal ve Bireysel Riskler Teknik Koordinatörü Deniz Canikli Edinçgil, "Hayatımızın tüm anında yer alan bilgisayar ve uygulama kullanımları arttıkça nam-ı diğer biz online yaşadıkça ileriki dönemlerde bireysel ve kurumsal siber riskler ve e-dolandırıcılıkla artarak baş başa kalacağımız kaçınılmaz riskler olacaktır" açıklamalarında bulunurken, Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz ise, "Kişisel verilerin çalınmasına yönelik önlemlerin alınmaması, bu konuda bilinç düzeyinin artırılmaması kişiler için geri dönülmesi zor kayıplara yol açabilir" diyerek siber risklerin yaratabileceği büyük hasarlara dikkat çeken açıklamalarda bulundu.

Salgının hız kazandırdığı uzaktan çalışma süreci ile beraber siber riskler de giderek artış gösteriyor. Türkiye'de son dönemde büyük ses getiren bir siber saldırıdan 21 milyon kişi etkilendi. Sektör temsilcileri ise hasarın telafisinin siber sigortalardan geçtiğine dikkat çekti.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ GENEL SEKRETERİ ÖZGÜR OBALI:

# Siber riskleri en aza indirmek için sigortalanmak son derece önemli

TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı, sigorta sektörünün dijitalleşme yolculuğu ve pandemi ile birlikte hayatımıza giren uzaktan çalışmanın sigortacılığa getirdikleri üzerine değerlendirmelerde bulundu. 2020 yılının sigorta şirketleri için zor geçen bir sene olduğuna işaret eden Obalı, bu olumsuz duruma karşı, uzaktan çalışma altyapısının kurgulanması, çağrı merkezleri dâhil olmak üzere müşterilere uzaktan hizmet verilebilecek sistemlerin kurulması gibi dijitalleşmeyle birlikte gelen uygulamalar sayesinde hasar süreçlerinde hiçbir sorun yaşanmadığını söyledi. Obalı, sigortalıların 44 milyar lira tazminat üstlendiğini, üretim tarafında da %19'luk prim artışı gerçekleştiğini ve 2021 yılında da bu büyüme trendinin sürdüğünü belirtti.
Dijitalleşme sayesinde iş süreçlerinin hızlandığına dikkat çeken Obalı, "Örneğin görüntü tanıma (image recognition) özelliğiyle hasar tespit süreçlerinde önemli kolaylıklar sağlandı. Fiziki tespite gerek kalmadan sigortalıların olası mağduriyetleri giderildi.
Bu olumlu gelişmeler neticesinde sigortacılıkta dijitalleşmenin artırılması planlanırken, bu yolla hizmet kalitesinin standartları da yükselecek" dedi.
Sigortacılık sektörünün, bankacılıktan sonra finans piyasalarındaki en önemli oyuncu olduğuna dikkat çeken Obalı, bu durumun sektör açısından atılacak bütün adımlarda yasal düzenlemeler gerektirdiğini ifade etti. TSB ile SEDDK yakın ortak çalışmalar yürütmesinin, sektörün hem nicelik hem de nitelik olarak sağlıklı büyümesine imkân verdiğini belirten Obalı sözlerini şöyle sürdürdü: "Sektörün ilerlemesi açısından; evrak basımının ortadan kaldırılıp belgelerin tamamen dijital ortamda servis edilebilmesinin sağlanması, şirketlerin zorunlu bilgilendirmelerinin dijital ortamda yapılmasının önünün açılması, poliçe süreçlerinin dijitalleşmesi, ekspertiz raporlarının ve faturalandırma işlemlerinin bütünüyle dijitale aktarılabilmesi, e-devlet uygulamasında sigortacılık sektörünün yer alması ve bu platformda yapılacak tüm işlemlerin geçerli sayılması yıl içinde somut gelişmeler yaşanması beklenen konular arasında yer alıyor."



**"Dijitalleşme arttıkça yükselen siber risklerin de farkında olmak gerek. Dijitalleşmenin getirdiği yeni durumlar karşısında siber riskleri en aza indirmek için sigortalanmak son derece önemli. Riskten korunmanın yolu sigortadan geçiyor."**

### TSB VE SBM'DEN ÖNEMLİ PROJELER

Sigortacılık önemli ölçüde veri işleyen bir sektör olduğundan TSB, bu verilerin kamuoyunun yararına olacak şekilde değerlendirilmesinin önemi üzerinde duruyor. TSB'nin öncülüğünde Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) bünyesinde veriyi daha iyi analiz edecek merkezi yapıların kurulması ve daha güvenli hizmetlerin sigortalılara sunulması için projeler tasarlandığını belirten Obalı, "Veri analitiği sayesinde trend analizleri yapılarak sigortalıların ihtiyacına olacak ürünlerin geliştirilmesi hedefleniyor" diye konuştu ve ekledi: "2020 yılında TSB bağlı kuruluşlarından SBM ile dijitalleşmeye dair iki önemli proje geliştirdi: E-devlet entegrasyonu ve E-poliçe projesi. E-devlet entegrasyonları sayesinde tüm sigortalılar poliçelerini detaylı bir şekilde görüntüleyebiliyor. Bu bağlamda, deprem felâketine karşı DASK poliçelerinin e-devlet kapısı üzerinden düzenlenebilmesi sağlanırken aynı zamanda farklı sigortacılık ürünleriyle e-devlet üzerinden sunulan hizmetlerin genişletilmesi de planlanıyor.
Bir diğer önemli proje olan e-poliçe ile basım ve gönderim maliyetlerinin azaltılarak daha çevreci bir yaklaşım geliştirilmesi planlanıyor. Sigortacılık sektöründe e-poliçe uygulamasına geçilerek 21 bin ağacın kesilmesi engellenecek ve çevre duyarlılığı açısından katma değerli bir çalışma ortaya koyulacak."
Obalı, "Dijitalleşme açısından gerçekleştirmeyi planladığımız daha birçok projemiz bulunuyor" derken, Avrupa'da %11 seviyelerinde olan dijitalde üretilen poliçe sayılarının, ülkemizde %3 dolaylarında olduğunu belirtti. Sigortalıların talebinin süreçlerin dijitalleşmesi yönünde olduğunu belirten Obalı, sektörün bu sese kulak vermesiyle, acentelerin dijitalleşmesi ve dağıtım kanallarının çeşitlendirilmesinin hızlandığını kaydetti. Obalı şöyle devam etti: "Dijitalleşme arttıkça yükselen siber risklerin de farkında olmak gerek. Dijitalleşmenin getirdiği yeni durumlar karşısında siber riskleri en aza indirmek için sigortalanmak son derece önemli. Riskten korunmanın yolu sigortadan geçiyor."

RAY SİGORTA İCRA KURULU ÜYESİ, TEKNİK VE REASÜRANS GENEL MÜDÜR YARDIMCISI EYÜPHAN DALDAL:

# Siber risklere karşı aktif koruma sağlayan ürünlerle büyük hasarları önleyebiliriz

Günümüzde teknoloji; iş ve sosyal yaşantımızın vazgeçilmezi olarak kabul ediliyor. Fayda sağlayan birçok olumlu yanlarının olabileceği gibi kötüye kullanım sonucu birçok beklenmeyen zararı da beraberinde getirebiliyor. Sanal dünyada atılan her adım iz bırakıyor. Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi, Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Eyüphan Daldal, bu noktada siber güvenlik sigortalarının devreye girdiğini belirtiyor. Daldal, "Siber güvenlik sigortaları bireysel ve ticari olarak ikiye ayrılıyor. Ticari kapsamlı siber risk sigortaları bir yandan siber saldırıya uğrayan şirketin katlanmak zorunda olduğu bilişim suçlarının araştırılması maliyetleri, itibar kaybı, halkla ilişkiler, hukuki danışmanlık, datayı yerine koyma masrafları, KVKK kapsamında doğabilecek idari para cezaları, iş kesintisi sebebiyle yaşanabilecek kâr kaybı, fidye ödemeleri gibi maliyetleri karşılarken diğer taraftan şirket müşterilerinin uğrayacağı zarar sonucu açılabilecek tazminat davaları ve savunma masraflarını da koruma altına alıyor. Bununla birlikte, şirketimizin ürün yelpazesi içinde bireysel siber güvenlik ürünümüz olan Cyberella Siber Güvenlik Sigortası ile 18-70 yaş arası bireylere, hem sanal hem de gerçek kimlik hırsızlığına karşı hasar önleyici asistans hizmetlerimizle güvence sağlıyoruz. Kimlik hırsızlığı, kimlik çalınması veya kaybolması, kişisel şifrelerin çalınması, kapkaç/gasp gibi durumlar ve hukuki uyuşmazlıklar sonucu karşılaşılan zararları teminat altına alıyoruz" dedi.

### 'UZAKTAN ÇALIŞMA İLE RİSKLER ARTIYOR'

"Dijital tehlikelere, siber saldırılara karşı her zamankinden daha bilinçli, dikkatli ve tetikte olunması gereken bir dönem içindeyiz" diyen Eyüphan Daldal, açıklamalarına şöyle devam etti: "Ülkemizdeki nüfusun çoğunun evlerindeki bilgisayarlardan ya da akıllı telefonlarından internete eriştiği bu dönemde, pandeminin de etkileriyle sanal ortamda geçirdiğimiz süreler ve online alışveriş alışkanlıklarında yüksek bir artış söz konusu. Bilgisayarlarımız, telefonlarımız, üye olduğumuz her dijital platformu tüm bilgilerin saklandığı bir kasa gibi ele alırsak risk büyük. Aynı zamanda risklere karşı sadece teminat veren değil, aktif olarak koruma sağlayan sigorta ürünleri ile büyük hasarları önemli ölçüde önleyebiliriz. Yeni çalışma düzeniyle birlikte çevrimiçi aktivitedeki ani artışın sistem güvenliği, ağ sağlamlığı ve veri güvenliği üzerinde büyük etkileri var. Bu etkiler, bireysel risklerin yanı sıra uzaktan çalışma ile birlikte şirketlerin de karşılaşabileceği riskleri artırıyor. Uzaktan çalışma modeli bir anlamda konfor sağlasa da diğer yandan hemen her gün devreye giren yeni teknolojilerle riske ve haliyle kullanıcı hatalarına açık hale geliyoruz. Bütün bunlar saldırı olasılığını artırıyor ve bu riskler belirli meslek gruplarını değil, tüm bireyleri ve şirketleri tehdit ediyor. Tüm bu saldırı ve risklere önlem alınması adına, bir iş gününün uzaktan yönetilmesi için siber güvenliğin sağlanması, ağların ve verilerin korunması şirketlerin en önemli gündem maddesi olmalı. Sigorta sektörü oyuncuları olarak bizler de farkındalığın oluşturulmasında rol almalıyız. Evden çalışırken uzaktan erişim programlarıyla şirket ağına ve bilgisayarlarına bağlantı yapılması, iş ve sosyal hayat için kullanılan sesli, görüntülü çevrimiçi sohbet uygulamaları siber saldırılar için ortam hazırlıyor. Yeni dönemin ihtiyaçları sonucu geliştirilen uygulamalara karşılık siber saldırıların yöntemleri de giderek değişiyor. Uygun fiyatlama ve etkili asistans hizmetleri sunarak siber güvenlik sigortalarına erişilebilirliği ve farkındalığı artırmayı hedefliyoruz. Ücretsiz sunulan koruma yazılımı ile müşterilerimize ait kayıtlı cihazların veri trafiği için maksimum güvenlik paketi sunuyoruz. Aktif koruma hizmetimiz ile sigortalılarımızı güvence altına alıyoruz. Pandemi dönemi ile birlikte artan temassız kart kullanımını da risk kapsama alıp teminatlarımızı zenginleştirmeye yönelik çalışmalarımızı ürün ekiplerimiz ile yürüttüğümüzün haberini buradan vermiş olalım."



**"Risklere karşı sadece teminat veren değil, aktif olarak koruma sağlayan sigorta ürünleriyle hasarları önemli ölçüde önleyebiliriz. Ray Sigorta olarak Cyberella Siber Güvenlik Sigortası ile kimlik hırsızlığına karşı hasar önleyici asistans hizmetlerimizle güvence sağlıyoruz."**

## AKSİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI FAHRİ ALTINGÖZ:

# Bilinç düzeyinin artırılmaması kişiler için geri dönülmesi zor kayıplara yol açabilir

"Siber Koruma Sigortası ile işletmelere geniş kapsamlı teminat seçenekleri sunuyoruz. Sigortalının banka hesaplarından, yasa dışı elektronik aktarım yapılmasına ya da sigortalının bilgisayar sistemlerindeki verilerinin yasa dışı olarak değiştirilmesinden, bilgisayar sistemlerine zarar verme tehdidi ile yapılan fidye taleplerine kadar birçok riske karşı güvence sağlıyoruz" diyerek sözlerine başlayan Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz, siber koruma sigortasının teminat seçeneklerini şöyle sıraladı: "Siber Koruma Sigortası ile gerçekleşmiş veya gerçekleştiğinden şüphelenilen bir siber olay neticesinde; olayın sebeplerinin ve detaylarının araştırılması, saldırı sonucu itibar korunmasına yönelik danışmanlık masraflarını poliçe kapsamında karşılıyoruz.

Saldırının doğrudan sonucu olarak sigortalıdan yasa dışı yollarla alınan para teminatı ve siber olay sonrası kaybedilen veri ve yazılımların olay meydana gelmeden hemen önceki ya da mümkün olan en yakın haline getirmek gibi işletmelere güvence de sunuyoruz. İsteğe bağlı olarak sigortalının veya sigortalıya bir sözleşme ile bağlı olan bir hizmet sağlayıcısının bilgisayar sistemlerinin, siber olay neticesinde kısmen veya tamamen devre dışı kalmasının bir sonucu olarak yaşanan iş durması sebebiyle maruz kalınan brüt gelir kaybını da güvence altına alıyoruz. Aynı zamanda, sigortalının banka hesaplarından yasa dışı elektronik aktarım yapılmasını veya sigortalının bilgisayar sistemlerindeki verilerin yasa dışı olarak değiştirilmesinin bir sonucu olarak hırsızlık teminatı da sunuyoruz. Siber Koruma Sigortası ile işletmelerin web sitesi veya sosyal medya hesaplarından gerçekleştirilebilecek karalama, telif hakkı, unvan, slogan, ticari isim veya marka ihlali ya da gizlilik haklarının ihlali neticesinde sigortalıya yansıyabilecek tazminat talepleri ve savunma masrafları için de güvence sağlıyoruz. Siber Koruma Sigortası'nın hem sigortalının uğrayabileceği zararlara karşı hem de 3. şahıslardan gelebilecek tazminat taleplerine karşı bir koruma sunuyor olmamız da ayrı bir avantaj oluşturuyor."



**"Kişisel verilerin çalınmasına yönelik önlemlerin alınmaması, bu konuda bilinç düzeyinin artırılmaması kişiler için geri dönülmesi zor kayıplara yol açabilir."**

Altıngöz, sözlerine şöyle devam etti: "Kullanım sıklığında yaşanan artışla birlikte, bu süreçte hayatımıza giren ve güvenlik sorunu yaşanan yeni sosyal medya platformları da bulunuyor. Kişisel verilerin çalınmasına yönelik önlemlerin alınmaması, bu konuda bilinç düzeyinin artırılmaması kişiler için geri dönülmesi zor kayıplara yol açabilir. Aksigorta olarak siber riskler konusunda farkındalık oluşturmak, bu konuda toplumsal bilinç düzeyini artırabilmek amacıyla 2020 yılının son aylarında Dijital Güvenlik Platformu adında bir sosyal sorumluluk projesi hayata geçirdik. Boğaziçi Üniversitesi iş birliği ile hayata geçirdiğimiz bu platform, sunduğu ücretsiz eğitim imkanının yanı sıra alanında uzman pek çok ismi bir araya getiren Dijital Güvenlik Platformu kısa zaman içerisinde bir bilgi kaynağına dönüştü. Siber saldırganların çeşitli siber atak yöntemleriyle ancak önlem alarak ve bilinçlenerek karşı koyabiliriz. İnanıyorum ki, Dijital Güvenlik Platformu ile toplumsal farkındalık düzeyi artacak ve siber saldırıların yol açabileceği büyük hasarları daha yaşamadan bertaraf edebileceğiz."

### 'SİBER SALDIRILAR %20 ARTIŞ GÖSTERDİ'

Kötü amaçlı siber saldırıların dikkatsizlik ve duyarsızlıktan kaynaklandığını söyleyen Altıngöz, "Siber dünyanın korsanları; nesnelerin interneti, bulut, endüstri 4.0, giyilebilir teknolojiler ve mobil dünyada kendine yeni avlar arıyor. Türkiye'de küçük işletmeler başta fidye yazılım olmak üzere birçok farklı siber saldırı çeşidiyle karşılaşıyor. Küçük işletmelerin hackerlar tarafından hedef olmasının en büyük nedeni bilgi güvenliği konusunda dikkatsiz ve duyarsız olmaları. Küçük işletme sahiplerinin büyük bir kısmı siber riskleri küçümsüyor ve çalınmaya değecek verilerinin olmadığını düşünüyor. Bu mantıkla hareket eden ve güvenlik yatırımları olmayan veya çok düşük güvenlik seviyesine sahip küçük işletmeler, güvenlik anlamında çok büyük bütçelere sahip ve yatırım yapan büyük şirketlere oranla çok daha kolay hedef olmaları sebebiyle, hackerlar tarafından cazip bir seçenek olarak değerlendiriliyor. Pandemi sürecinde çalışma düzeninin evlere taşınmasıyla birlikte saldırılar %20 artış gösterdi. Saldırıların yüzde 43'ü küçük şirketlere karşı yapılıyor" dedi.

## ALLIANZ TÜRKİYE OTO DIŞI SİGORTALAR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ÖKTEM ÖRKÜN:

# İş sürekliliğinin sağlanması için siber sigortalar önemli

Dijitalleşmenin ve teknolojik gelişmelerin ortaya koyduğu yeni dünya düzeninde, özellikle bilgi güvenliği alanında yeni riskler ortaya çıkıyor. Hackerlar, uygun şekilde şifrelenmemiş taşınabilir cihazlar, sahte e-postalar, yeterince iyi tasarlanmamış bilgi güvenliği sistemleri gibi faktörler siber risk oluşturan etkenler arasında yer alıyor. Allianz Türkiye Oto Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, "Bu riskler, yeni sigorta ürünlerine olan ihtiyacın da artmasına neden oluyor. Allianz Türkiye olarak bu tür riskler için geliştirdiğimiz siber sorumluluk sigortasını müşterilerimize sunuyoruz. Siber sorumluluk sigortası ile kurumların, siber saldırılar sonucu maruz kaldığı tazminat sorumluluğunu teminat altına alıyoruz. Bununla birlikte siber saldırılar nedeniyle müşterilerimizin katlanmak zorunda kaldıkları çeşitli masraflara ve siber saldırı nedeniyle iş durması sonucunda oluşabilecek zararlara karşı güvence sağlıyoruz. Siber riskler konusunda şirketlerin kültürleri, bilişim teknolojileri seviyeleri gibi faktörleri göz önünde bulundurarak karşılaşabilecekleri riskleri belirliyor ve bu doğrultuda en uygun siber sigorta içeriğini sunuyoruz" açıklamalarında bulundu.

### 'SİBER RİSKLER DAHA FAZLA ÖNEM KAZANDI'

Sosyal medya platformlarında ve mobil uygulamalarda kimlik bilgilerinin çalınması durumu ile sıkça karşılaşmaya başladık. Konuyla ilgili Öktem Örkün şu açıklamaları yaptı: "Allianz Risk Barometresi'nin 10'uncusu; iş kesintisi, salgın ve siber olayların 2021 yılı için birbirine güçlü bir şekilde bağlı olan en önemli üç iş riski olduğunu gösteriyor. Ankette iş kesintisi, %41 ile en büyük iş riski olurken, salgın %40 ile ikinci, siber olaylar ise yine %40 ile üçüncü sırada yer aldı. Aslında bu üçlü risk grubu, yüksek düzeyde küreselleşmiş ve bağlantılı dünyamızın artan kırılganlıklarını da gösteriyor. Siber riskler, 2020'ye kıyasla daha fazla katılımcının, önemli olarak değerlendirdiği bir risk alanı oldu. Salgın sürecinde küresel çapta bir bulut kesintisi veya siber saldırı gibi aşırı senaryolara da kendimizi hazırlamalıyız. Türkiye'deki resme baktığımızda ise günümüzde sosyal medya ve online alışverişlerin artışında hem bireyler hem de işletmeler için siber risk konusu karşımıza çıkıyor. Allianz olarak bireysel riskler için müşterilerimize 'Dijital Koruma Sigortası' ürününü sunarken KOBİ ve işletmeler için de siber güvence sigortaları konusunda global olarak Allianz bünyesinde çalışmalar yapıyoruz. Bireysel müşterilerimize Yapı Kredi Bankası'nın mobil uygulaması üzerinden 2018 yılından itibaren 'Dijital Koruma Sigortası' sunuyoruz. Bu ürün ATM/kredi kartlarına ait şifrelerin dijital platformlar üzerinden ele geçirilmesi durumunda uğranacak maddi kayıplar, kimlik hırsızlığı sebebiyle oluşabilecek gelir kaybı ve bu noktada zorunlu olarak yapılacak hukuki masraflar, seyahat ve iletişim harcamaları, kaybolan veya çalınan kimlik belgelerinin yeniden çıkartılması masraflarına sigorta çözümü sağlıyor."



**"Özellikle veri güvenliğinin ve iş sürekliliğinin sağlanması açısından siber sigortaların önemi her geçen gün artıyor. Global pazarda siber sigortalarla ilgili beklenen bir artış var. 2021-2025 yılları arasında siber sigorta hacminin 7,8 milyar dolardan 20,4 milyar dolara çıkacağı öngörülüyor."**

"Öncelikle 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ve Avrupa Birliği Genel Veri Koruma Tüzüğü olmak üzere, kişisel verilerin korunmasını düzenleyen benzer kanun ve mevzuatlar kapsamında veri saklayan ya da veri işleyen kuruluşlar, bu verilerin ihlali halinde ilgili kanunlarca sorumlu tutulur" diyen Örkün, "Bu tür kuruluşların siber saldırı riski ile karşı karşıya olduklarını söyleyebiliriz. Ayrıca her ne kadar güçlü bir risk yönetimine ve yüksek BT güvenlik seviyesine sahip olunsa da şirketler siber riskler karşısında %100 koruma sağlayamıyor. Bu nedenle kurumların kendilerini güvence altına alması önem taşıyor. İnternet ve siber dünyanın gelişmesiyle birlikte bireyleri, kurumları tehdit eden faktörlerin türü ve sayısı artıyor. Özellikle veri güvenliğinin ve iş sürekliliğinin sağlanması açısından siber sigortaların önemi her geçen gün artıyor. 2021-2025 arasında siber sigorta hacminin 7,8 milyar dolardan 20,4 milyar dolara çıkacağı öngörülüyor" açıklamalarını yaptı.

QUICK SİGORTA KURUMSAL VE BİREYSEL RİSKLER TEKNİK KOORDİNATÖRÜ DENİZ CANİKLİ EDİNÇGİL:

# Siber riskler kaçınılmaz riskler olacak

"Kişilerin bilgisayar sistemlerini olumsuz etkileyecek veya etkileme şüphesi bulunan her türlü kötü niyetli fiili ya da insan hatası siber risk kapsamında değerlendirilir ve siber sigortalar bu riskleri kapsar" tanımı ile sözlerine başlayan Quick Sigorta Kurumsal ve Bireysel Riskler Teknik Koordinatörü Deniz Canikli Edinçgil, bu sigortanın bazı ana teminatlarını ise şöyle sıraladı: "Olaya – İhlale Müdahale teminatı, Veri kurtarma-eski haline getirme, İş Durması teminatı, Siber Dolandırıcılık, Bilgi güvenliği ve gizliliği sorumluluğu, Ağ Güvenliği Sorumluluğu, Yasal savunma ve Müeyyideler, PCI Ödeme kartları endüstrisi-Ödeme kartları ile ilgili Sorumluluklar ve Giderler, Medya Sorumluluğu, ATM Hırsızlığı (ATM işlemleriniz sonrası kapkaç durumlarına karşı ekonomik kayıplar güvence altına alınır)." Edinçgil, "Önlemler her zaman yeterli olmayabilir, sigorta şirketleri de bu durumlar için var zaten. Bu gibi durumlarda hasar süreci ve ödemeler için Quick Sigorta aranarak hasar ihbarında bulunulmalıdır. Çağrı merkezimiz tarafından yönlendirilecek olan uzman ekip, yaşanan siber olayı incelemek için telefonda canlı destek sağlayacak ve uzaktan erişim ile hasar incelemesi yapacaktır. Gerekli durumlarda ise olaya yerinde müdahale edecektir. Birlikte çalıştığımız gerek hukuki gerekse bilgisayar güvenliği ile ilgili uzman çözüm ortaklarımızla sigortalılarımıza hızlı çözümler sunulmaktadır. Böylelikle sigortalılarımıza farklı uzmanlık isteyen hususlarda tek elden çözüm sunulmakta ve tazminat ödemeleri sağlanabilmektedir" diye konuştu.

"Çağımızın postmodern toplumlarında kimliği oluşturan en önemli faktör hiç şüphesiz ki tüketim malları ve tüketim kalıplarıdır" diyen Edinçgil, siber risklerin artma sebebini şöyle açıkladı: "Kimlikler, tüketim kültürü içinde şekillenerek hızlı tüketilen, satın alınabilen ve kısa sürede değiştirilebilen sembolik bir görünüm haline gelmiştir. Özellikle sosyal medya ile birey, kendisine ilişkin bilgileri üyesi olduğu platformlar üzerinden sergileyerek toplumsal bir görünürlük kazanmaya başlamıştır. Kullanılan uygulamalar, e-ticaretin de yaygınlaşması ile kişisel bilgilerin kullanılması kaçınılmaz olmaktadır. Dünyanın her yerinde olduğu gibi ülkemizde de birçok oltalama (phishing) kampanyası gerçekleştirilmektedir. STM Siber Füzyon Merkezi analistleri tarafından yapılan araştırma sonuçlarına göre, öncelikli saldırı hedefinin kişilerin bilgileri ve bu kapsamda e-ticaret, e-devlet ve bankacılık web sayfalarının taklitlerinin oluşturulduğu ve bunlar aracılığıyla saldırılar planlandığı/gerçekleştirildiği tespit edilmiştir. Ödemeler, üyelikler, e-ticaret, banka işlemleri, kamu işlemleri gibi bilgisayar ortamından gerçekleştirdiğimiz tüm işlemler aslında bilgilerimizi girdiğimizi platformlardır. Hayatımızın tüm anında yer alan bilgisayar ve uygulama kullanımları arttıkça nam-ı diğer biz online yaşadıkça ileriki dönemlerde bireysel ve kurumsal siber riskler ve e-dolandırıcılıkla artarak baş başa kalacağımız kaçınılmaz riskler olacaktır."



**"Hayatımızın tüm anında yer alan bilgisayar ve uygulama kullanımları arttıkça nam-ı diğer biz online yaşadıkça ileriki dönemlerde bireysel ve kurumsal siber riskler ve e-dolandırıcılıkla artarak baş başa kalacağımız kaçınılmaz riskler olacaktır."**

### 'TEKNOLOJİYLE BİRLİKTE YÖNTEMLER DE ARTTI'

Edinçgil, siber saldırganların genel olarak kullandığı yöntemleri şöyle sıraladı: "Hedef sistemin güvenlik duvarını aşarak sisteme sızabilir ve müşteri datalarını çalabilirler. Sahip olduğumuz IT varlıkları üzerinde saklanan müşteri bilgileri ve muhasebe kayıtları verileri kriptolayarak kullanılmaz hale getirip, fidye isteyebilirler. Mikrofon veya kameramızı bizden habersiz açarak, kayıt alabilir ve ortam dinlemesi ile elde ettikleri bilgileri internete servis edebilecekleri gibi şantaj için kullanabilirler."



# Katılım Sağlık'tan sigortalılarına 7/24 online doktor hizmeti

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, katılım esaslı sağlık sigortalarının derinleşmesine katkı sağladığı markaları Katılım Sağlık'ın 2021 yılında büyüyerek gelişmeye devam ettiğini belirtti. Pandeminin, sigorta sektörünü çok hızlı şekilde dönüştürdüğüne dikkat çeken Ayhan Sincek, "Türkiye'nin ilk faizsiz özel sağlık sigortasını sektörle buluşturan Katılım Sağlık olarak, sağlık ürünlerimizle birlikte pek çok avantajlı ek hizmet de sunuyoruz. Bu avantajlar, asistans şirketleri işbirliklerimiz sayesinde ambulanstan doktora, diyetisyenden psikoloğa kadar zengin bir yelpazede sıralanıyor. Dijitali merkeze alan altyapımızla, uzman insan kaynağımızla ve yenilikçi yaklaşımımızla hayata dokunan her türlü sağlık ihtiyacını karşılamaya çalışıyoruz. Bunu yaparken sunduğumuz esnek seçeneklerle de; hem tam ihtiyaca uygun poliçenin oluşturulmasını sağlıyoruz hem de daha uygun fiyatlandırma imkanı veriyoruz" dedi.


Ayhan Sincek

### ACİL AMBULANS VE TIBBİ DANIŞMANLIK

Sincek, şöyle devam etti: "Katılımcılarımız, aldığı sigorta ürününde mevcutsa 7/24 online doktor hizmetinden yararlanabiliyor ve her türlü tıbbi sorularıyla ilgili ücretsiz olarak online danışmanlık alabiliyor. Poliçesi dahilindeyse acil ambulans hizmetinden de hem sigortalımız hem de poliçe kapsamındaki aile üyeleri yararlanabiliyor. Acil durumlarda 7/24 doktorlu kara ambulansı hizmetinden yararlanan sigortalılarımızdan ilave ücret alınmıyor. Yurtdışı seyahat ürünü haricindeki tüm sağlık poliçelerinin kapsamında bulunanlar, acil durumlarda bu hizmetlerden yararlanabiliyor."

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

# Axa Sigorta üniversite etkinlikleri ile gençlere destek oluyor

Axa Sigorta, son iki yılda Türkiye'nin dört bir yanından 20'yi aşkın üniversitede 25 bin gence ulaşma fırsatı yakaladı. Axa Sigorta'nın üst düzey yöneticileri dijital dönüşüm, finans, girişimcilik, sigortacılık ve liderlik temaları etrafında düzenli olarak gençlerle bir araya gelerek deneyimlerini aktardı. 9 Eylül Üniversitesi Gelişim Zirvesi'nde ve lider mezunlardan biri olarak katıldığı İTÜ Different Future Summit ve İTÜ Mezun Arılarla Soru Cevap etkinliklerinde Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, yoğun ilgi gören etkinliklerde meslek hayatındaki deneyimleri paylaşırken üniversiteli gençlerin sorularını da yanıtladı. Ölken ayrıca Sabancı Üniversitesi Tea Talks with CEOs etkinliğinde


Yavuz Ölken

gençlerle hem sigortacılığın geleceği hem de Axa'nın iklim krizi konusundaki duruşu üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdi. Yavuz Ölken, Axa Sigorta Hukuk ve Uyum Direktörü Onur Koçkar ile birlikte de KTO Karatay Üniversitesi Paraşüt Kariyer Fuarı'nda kendi başarı hikayelerini paylaşarak gençlere ilham verdi. Axa Sigorta'nın platin sponsoru olduğu ODTÜ Online Gelişim Zirvesi'nde ise şirketin İcra Kurulu Üyeleri Sanem Çıngay ve Tuba Karataş Arıcan kariyer yolculuğunu paylaşarak gençlere gelecekleri için yol gösterdi. Axa Sigorta ana sponsorluğunda gerçekleşen Galatasaray Üniversitesi CaseCamp Zirvesi'nde Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan gençlerle bir araya gelirken 25 yetenekli öğrencinin katılımı ile pazarlama vaka çalışmaları gerçekleştirildi. Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Benimsediğimiz sürdürülebilir sigortacılık felsefesi ve benzersiz inovasyon yaklaşımı ile gençlerle birlikte harekete geçiyoruz, geleceğe onlarla birlikte emin adımlarla ilerliyoruz" dedi.

# Muştu: Elementer branşa yeni bir bakış açısı kazandırmak istiyoruz

Arex Sigorta, yenilikçi bakış açışıyla sigorta sektörüne Nisan 2021'de katıldı. Pandemi gölgesi altında geçen 2021 yılının zorlu ekonomik ve sosyal şartlarında kurulan Arex Sigorta, hissedarlarının Türk sigorta sistemine inancı ve Türkiye'ye olan bağlılığıyla, sigorta sektörüne deneyimli ve yetkin bir kurucu kadro ile giriş yaptı. Arex Sigorta, 2021'de SEDDK'nın faaliyet ruhsatı yeterliliklerini de tamamlayan ilk sigorta şirketlerinden biri oldu. Arex Sigorta'nın kurucu Genel Müdürü ve sektörün deneyimli ismi Hakan Muştu, en son Türkiye Sigorta Acente ve Broker Kanalı Satış Genel Müdür Yardımcısı görevini sürdürüyordu. Arex Sigorta'nın kuruluşu ile ilgili Genel Müdür Hakan Muştu, "Yüzde yüz yerli sermaye ile kurulan, güçlü, sigortaya inanan, işinin uzmanı, deneyimli kadromuz ve yetkin acentelerimizle elementer branşa yeni bir bakış açısı kazandırmak istiyoruz. Acentelerimizle beraber yürümek, sigortalılarımızın ihtiyaçlarını hızlı ve üst seviye hizmet anlayışıyla karşılamak amacındayız. Kendini sigortaya adamış bir ekip ile birlikte güzel işler çıkaracağımıza inanıyorum" dedi.


Hakan Muştu

## Şule Şentürk'ün yeni adresi CoSure Teknoloji



CoSure Teknoloji CEO ve Yönetim Kurulu Üyeliği'ne Şule Şentürk atandı. Sigorta sektöründe uçtan uca temel ve dijital sigorta çözümleri konularında 15 yıllık sigorta teknolojisi deneyimine sahip olan Şentürk, sigorta sektörünün global dünya ile rekabet edebilmesi adına iş süreçlerini teknolojinin gücünü adapte ederek çok sayıda inovatif çözümün geliştirilmesinde öncülük etmiştir.



## Sektörün değerli isimlerinden Eşber Erülgen'i kaybettik

Türk sigorta sektörünün tanınan isimlerinden, kariyeri boyunca çeşitli bölge müdürlükleri ve grup müdürlükleri yapmış, 10 yıldan fazla süre yazılarına yer vermekten mutluluk duyduğumuz değerli köşe yazarımız Eşber Erülgen'i 16 Mayıs'ta kaybetmenin acısını yaşıyoruz. Sigortacı Gazetesi olarak üstada Allah'tan rahmet; yakınlarına ve tüm sevenlerine başsağlığı ve sabırlar diliyoruz. Başımız sağ olsun.

## İlham Saner'in anıları kitap haline geldi

Sigortacılık mesleğinin gelişmesine ve sektörümüze çok değerli hizmetlerde bulunmuş olan sektörün duayen isimlerinden merhum İlham Saner'in anıları "Bir Hayat Böyle Geçti"de toplandı. Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin de kurucularından olan İlham Saner, anılarını "Bir Hayat Böyle Geçti" adlı kitapta kaleme aldı.




Nesnel Medya Yayımcılık bünyesinde, Sigorta Dünyası Genel Yayın Yönetmeni Birant Yıldız tarafından yayına hazırlanan kitap geçtiğimiz ay okurlarıyla buluştu.

Aksigorta'nın katkılarıyla, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ve Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz'ün önsözleri ile birlikte çıkan 240 sayfalık "Bir Hayat Böyle Geçti"de, merhum duayen İlham Saner'in hayatı, kariyeri ve iş dünyasına tavsiyeleri yer alıyor.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

Ürün kârlılığını artırmak, müşteri devamlılığını sağlamak ve daha fazlası için size **Adendum yeter!**

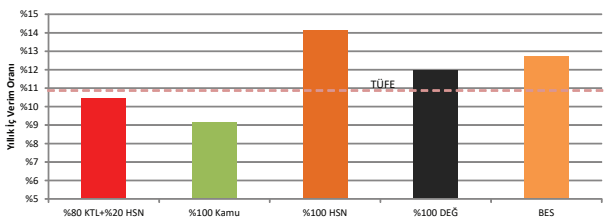
Adendum

# Nisan getirileri enflasyonun üstünde

## İÇ VERİM ORANI NEDİR?

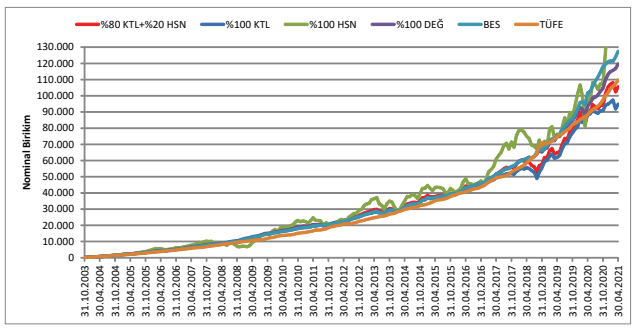
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki fon değerine eşitleyen ortalama yıllık getiri oranıdır. Genellikle birden çok yatırım ve yatırım dönüşü olan durumlarda ortalama getiriyi vermek için kullanılır.

**31.10.2003-30.04.2021 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)**



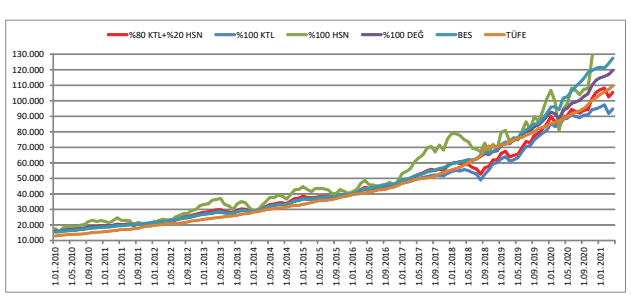

Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.04.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %12,72 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %14,11 BGX elde ettikleri görülmektedir.

**31.10.2003-30.04.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.04.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.04.2021 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 127.456 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 109.678 TL birikime ulaşmaktadır.

**31.10.2003-30.04.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2021 gelişimi)**




Aynı endeksin 2010-2020 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 yılsonu ve 2018 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli. Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir. Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2021 yılının Nisan ayında %2,14 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış %0,44 oranında gerçekleşti. Nisan ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %2,61 oranında artarken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de aynı oranda artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2021 yılı Nisan ayında %1,68 oranında arttı. Böylelikle, incelenen fonların aylık getirisi, 2021 yılında ilk defa enflasyonun üzerine çıktı.

## ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

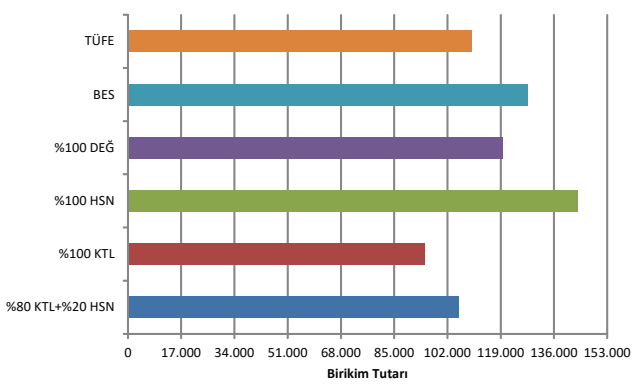
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Bu nakit akışı ile yıllık iç verim oranı hesaplanır. Yatırım tutarları 31.10.2003 tarihinde 100 TL ile başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan %4-%2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

## ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 TL yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır. Fon gruplarının endeks değerleri, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından aynı fon grupları için yayınlanan birim pay değerleri dikkate alınarak hesaplanmıştır.

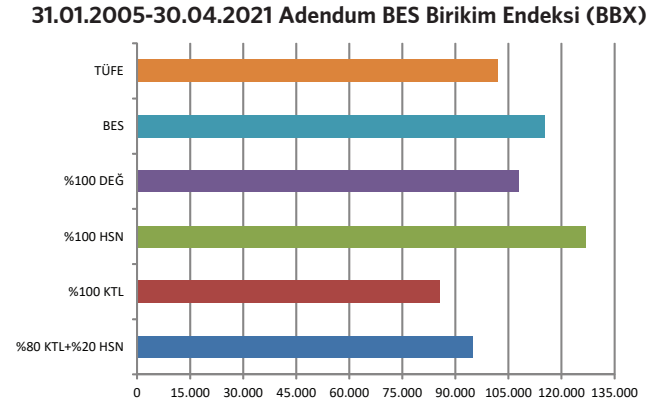
Yandaki grafik 31.10.2003-30.04.2021 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.04.2021 tarihinde 127.456 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Nisan 2021 döneminde bireysel emeklilik sistemine 520 TL katkıda bulunmuştur.

**31.10.2003-30.04.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.04.2021 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.04.2021 tarihinde 126.713 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

**31.01.2005-30.04.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**





# BES yönetmeliğinde değişikliğe gidildi

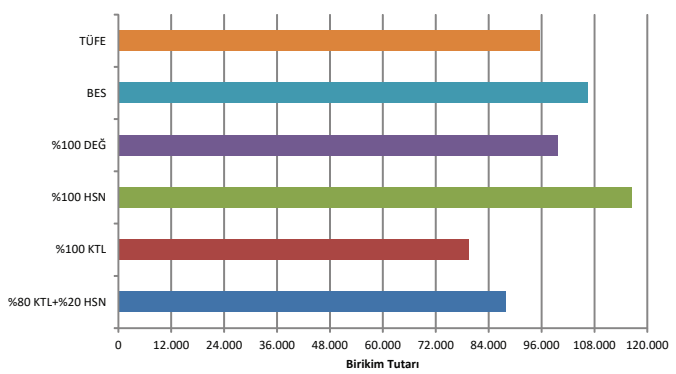
Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından, Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik hazırlanarak 6 Mayıs 2021 tarih ve 31476 sayılı Resmi Gazete'de yayımlandı. Yönetmelik değişikliğiyle birlikte, emeklilik sözleşmesindeki birikimlerin başka emeklilik şirketlerinin fonlarında da yatırıma yönlendirilmesinin önü açılmış oldu. Bu amaçla Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) olarak isimlendirilen elektronik platform oluşturuldu. İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. tarafından işletilecek BEFAS platformu üzerinden tüm şirketlere ait emeklilik yatırım fon paylarının alım satım işlemleri gerçekleştirilebilecek. Emeklilik şirketleri BEFAS platformuna özel emeklilik planları oluşturacak ve ancak bu emeklilik planlarında yer alan katılımcılar BEFAS üzerinden diğer şirketlerin fonlarını kullanabilecek. BEFAS planlarına yeni giren katılımcılar veya bu planlara geçiş yapan katılımcılar için sözleşmenin ilk 5 yılında yapılacak toplam kesintilere dair üst limit uygulanmayacak. Ayrıca, bu katılımcılar sözleşmenin 6'ncı yılından itibaren yapılacak olan fon toplam gider kesintisi iadesinden yararlanamayacak. Yönetmelik değişikliği ile birlikte BEFAS platformunun genel işleyiş çerçevesi belirlenmiş olsa da; BEFAS'a özel kaç planın tanımlanması gerektiği, grup fonlarının BEFAS kapsamında olup olmadığı gibi hususlar henüz netleşmiş değil. Belirsizliğini koruyan hususların, BEFAS'ın yürürlük tarihi olan 1 Temmuz 2021 öncesinde SEDDK tarafından netleştirileceği düşünülmekte.

## FON DAĞILIMI DEĞİŞİKLİĞİ 12'YE ÇIKARILDI

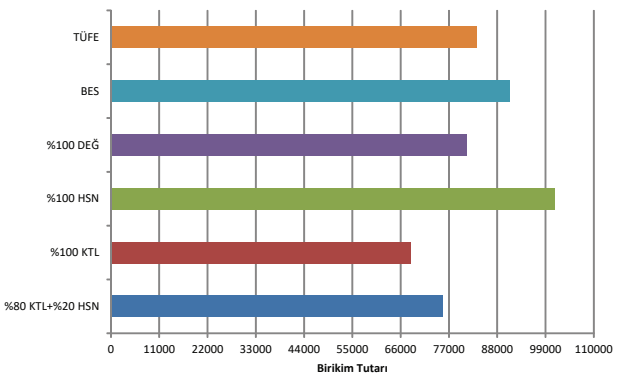
Yönetmelikle değişikliğe gidilen bir diğer husus fon dağılım değişiklik hakkı oldu. Her bir sözleşme yılında 6 kez yapılabilen fon dağılımı değişikliği, 12'ye çıkarıldı. Böylelikle, BES katılımcılarının, yıl içinde daha çok fon değişikliği yapabilmesine olanak tanınmış oldu. Yönetmelikte, sistem faaliyetlerinin hızlandırılması ve dijital çağa uyum kapsamında, sistem içerisindeki tüm bilgilendirme/onaylama gibi işlemler elektronik iletişim araçları üzerinden, matbu gönderim ve imzaya alternatif olarak sunuldu. Yönetmelikte bulunan BEFAS maddesi haricinde kalan tüm maddeler, yayın tarihi olan 6 Mayıs itibari ile yürürlüğe girdi.

BES yönetmeliğinde yapılan 6 Mayıs tarihli değişiklik ile birlikte emeklilik sözleşmesindeki birikimlerin başka emeklilik şirketlerinin fonlarında da yatırıma yönlendirilmesinin önü açılmış oldu. Yönetmelik kapsamında BEFAS'ın oluşturulmasına karar verilirken, katılımcıların her bir sözleşme yılında 6 kez yapılabildiği fon dağılımı değişikliği hakkı 12'ye çıkarıldı.

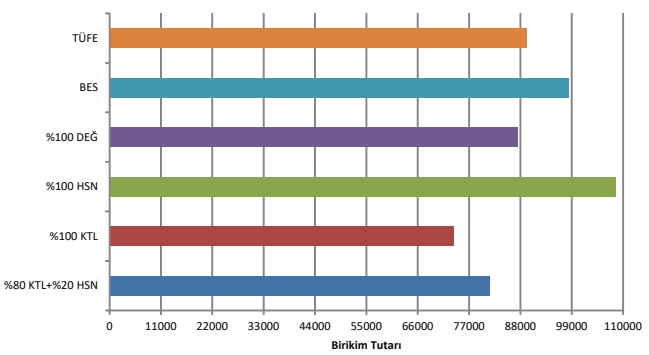
**31.01.2006-30.04.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**



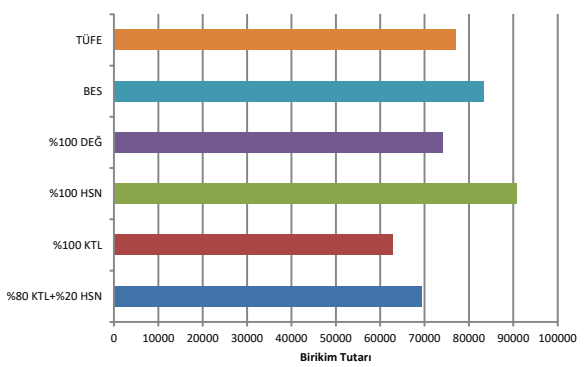

**31.01.2008-30.04.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




**31.01.2007-30.04.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




**30.01.2009-30.04.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




**%80 KTL + %20 HSN:** %80 Kamu İç Borçlanma Senedi fonları, %20 Hisse Senedi fon grubuna yapılan yatırım

**%100 KTL:** Tamamı Kamu İç Borçlanma senedi fonlarına yapılan yatırım

**%100 HSN:** Tamamı Hisse Senedi fonlarına yapılan yatırım

**%100 DEĞ:** Tamamı Değişken fonlara yapılan yatırım

**BES:** BES ortalama fiyatlarıyla yapılan yatırım

**TÜFE:** Enflasyon endeksli yatırım yapan katılımcı (Yönetim Gider Kesintisi olmadan)

Emeklilik yatırım fonların okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplar, geçmiş verileri baz aldığından, sonuçlar gelecek dönem performansı için gösterge sayılmaz. Bu sayfadaki hesaplamaların doğruluğu için azami gayret gösterilmiştir, ancak herhangi bir hatadan dolayı uğranacak kayıplardan Sigortacı Gazetesi veya Adendum sorumlu tutulamaz.




SÜVEYŞ KANALI KRİZİ NAKLİYAT SİGORTALARINI AKILLARA GETİRDİ:

# Kanal otoritesi dolar tazminat

Süveyş Kanalı'nda 6 gün boyunca gemi trafiğini tıkayan ve küresel tedarik zincirini büyük oranda etkileyen Ever Given gemisinin yarattığı küresel hasar nakliyat sigortalarını da yeniden dünya gündemine taşıdı. Geminin sorumluluk sigortacı ile Süveyş Kanalı otoritesi arasındaki tazminat görüşmelerinde toplam 900 milyon dolarlık ödeme konuşuluyor.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Nakliyat sigortaları, nakliye aracı ile malların taşınması sırasında, söz konusu malların fiziki zarara uğramasına karşılık birtakım teminatlar sunan sigortalar olarak tanımlanıyor. Kamyon, tren, gemi, uçak gibi araçlar vasıtasıyla taşınan mallar; yaşanan bir olumsuzluğa bağlı olarak fiziken zarar gördüğü takdirde, sigorta poliçesinde yer alan teminatlar dâhilinde söz konusu mağduriyet gideriliyor. Nakliyat sigortalarının kapsamında hem yurtiçi hem de yurtdışı taşımacılığı için farklı sigorta türleri bulunuyor. Bunlar; emtia nakliyat sigortaları, yurtiçi taşıyıcı sorumluluk sigortaları, nakliye aracılığı sorumluluk (FFL) sigortası, CMR sigortaları ve tekne-yat sigortaları şeklinde ayrılıyor.

Son aylarda yaşanan küresel bir kriz ile nakliyat sigortaları da yeniden gündeme geldi. Konteyner taşımacılığı ve nakliye şirketi olan Evergreen Marine tarafından işletilen, dünyanın en büyük konteyner gemileri arasında yer alan Ever Given, 2021 yılının ilk yarısında küresel bir krize imza attı. Toplam uzunluğu 400 metreyi bulan ve hizmetteki en uzun konteyner gemilerinden biri olan Ever Given, 220 bin 940 brüt tonaja sahip. Malezya'dan Rotterdam'a giderken 23 Mart tarihinde Süveyş Kanalı'nda sert rüzgarlar ve toz fırtınası arasında yönlendirme yeteneğini kaybettikten sonra çapraz olarak karaya oturdu. Karaya oturduğunda arkasında 15 gemi daha olan gemi, kanal boyunca trafiği tıkayarak küresel ticaret ağına büyük etki yarattı ve tam 6 gün boyunca aynı vaziyette kaldı. Ticaret uzmanları sadece kanal içinde sıkışmış gemilerde değil, Süveyş'i geçmesi gereken yüzlerce geminin teslimatlarında yaşadığı gecikme ile küresel tedarik zincirinde sayısız gecikmeler yaşandığını aktardı. Ayrıca Süveyş Kanalı'nın 6 gün boyunca kapalı kalmasının dünya ekonomisine verdiği zararın ortalama 10 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor, bu hasarın dünya ticaret hacmine ise %0,2 ile %0,4 arasında olumsuz etki yaratacağı beklentiler arasında.




## SİGORTA KORUMASI DİKKAT ÇEKİYOR

Hasarın bu denli büyük olduğu bir durumda akla ilk gelenlerden biri de sigorta koruması oluyor. Reasürörler Süveyş Kanalı üzerinde nakliye trafiğini durduran bu olayın sonrasında oluşan hasarların çoğunu üstlenecek. Yapılacak tazminat ödemelerinin yüz milyonlarca dolara mal olması bekleniyor.

**Ever Given konteyner gemisinin Süveyş Kanalı'nı 6 gün boyunca kapatarak küresel tedarik zincirinde büyük aksamalar yaşattığı kazanın sonuçlanması birkaç seneyi bulacak.**

## "GEMİNİN YARATTIĞI HASARIN NETİCELENMESİ BİRKAÇ SENE SÜRECEK"

IUC Group tarafından organize edilen ve Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından desteklenen "Ever Given-Uluslararası Bir Hasarın İncelenmesi" paneli gerçekleştirildi. Clyde&Co Hukuk Firmasının uluslararası tecrübeye sahip hukukçu ve denizcilerinin katıldığı 5 Mayıs tarihli online panelde Ever Given konteyner gemisinin Süveyş Kanalı'nda yarattığı kriz ve geminin neden olduğu hasarlar masaya yatırıldı. IUC Group CEO'su Menekşe Uçaroğlu, Clyde&Co Ortağı Jai Sharma, Clyde&Co Ortağı Thomas Forkin ve Clyde&Co Lisanslı Denizci ve Avukat Stephen Angove panel katılımcıları oldular. Ever Given'ın toplam kapasitesinin 20 bin konteyner olduğu, kaza gerçekleştiği sırada ise üzerinde full kapasiteye yakın olarak 18 bin 300 konteynerın bulunduğu bilgisi verildi. Süveyş Kanalı'nı kullanan gemi sayısının günlük olarak 50'den fazla olduğu aktarılan seminerde, kazanın hukuk tarafı da alanında uzman katılımcılar tarafından incelendi.



**YASALARA GÖRE SORUMLULUK GEMİ SAHİPLERİ VEYA OPERATÖRLERİNDE**

Gemi, hatanın kanalın yönetiminden sorumlu iki Mısırlı kanal pilotundan kaynaklandığını iddia etse de yasalar şunları söylüyor: Gemi, gerçekleşen hasarın kasıtlı olarak veya ihmal sonucu yapılmadığına dair kanıtlar sunmadıkça, doğrudan veya dolaylı olarak neden olunan zararlar ve dolaylı hasarlar için tamamen sorumluluk taşıyor. Gemi sahipleri veya operatörleri pilot tavsiyesinden kaynaklanan herhangi bir hatadan sorumlu. Mısır Deniz Hukuku'na göre bir geminin sahiplerinin ve operatörlerinin; kaptan, mürettebat veya geminin hizmetindeki herhangi bir kişinin, görevleri sırasındaki her durumdan hukuki olarak sorumluluk taşıyor.

Kesin olarak bilinmemekle birlikte gemi değerinin toplam 120-150 milyon dolar arasında olduğu tahmin edilirken, paneldeki katılımcılar geçmiş vakalardaki tecrübelerine dayanarak geminin üzerinde taşıdığı kargoların yaklaşık 600 milyon dolar değerinde olabileceğini aktardı. Panelin alanında uzman katılımcıları bu devasa geminin yol açtığı uluslararası hasarların ve sonuçların incelenmesi ve nihai olarak neticelendirilmesinin ise birkaç sene süreceğinin altını çizdi.



# 900 milyon
# t talep ediyor

### OPERASYONEL GEÇMİŞİNDEKİ İLK OLAY DEĞİL

Ever Given'ı her ne kadar Süveyş Kanalı krizi ile tanımış olsak da bu durum geminin operasyonel geçmişindeki ilk vakası değil. Gemi, 2019 yılının Şubat ayında Hamburg Limanı yakınlarından 25 metre uzunluğundaki bir Hadag feribotuna çarptı ve ağır hasar gördü. Çarpışmanın ardından şiddetli rüzgarlar nedeniyle Elbe nehri üzerinde trafik yasağı çıkarıldı.

Konuyla ilgili görüşlerini aldığımız sektör yöneticileri, önlemler alınsa dahi küresel ticaretin artmasıyla hasar sayılarının da paralel olarak artış yaşayacağına dikkat çekti. Türk P&I Genel Müdürü Ufuk Teker, Ever Given krizi ile ilgili, "Kanalı kullanamayacağına inanan gemiler rota değiştirerek Afrika'nın güneyinden geçerek Avrupa'ya ulaştığı için ortaya çıkan ilave yakıt ve gemi navlun ücreti mal bedellerine ilave olarak raf fiyatları olumsuz etkilenecektir. Sadece raf fiyatları değil ortaya çıkacak ilave sigorta hasarları emtia nakliyat primlerine de olumsuz yansıması muhtemeldir. Öte yandan geminin sorumluluk sigortacısı ile Süveyş Kanal otoritesi arasında tazminat görüşmeleri devam etmekte ve Süveyş Kanal otoritesi 900 milyon dolar tazminat talep etmektedir" açıklamalarında bulundu. Pandemi koşullarının nakliyat sigortalarına etkileri ile ilgili yorumlarda bulunan Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer ise, "Özellikle salgın sürecinde zorunlu olarak kapalı olduğu için ticaret hacminin durduğu bazı sektörlerde pandemi sonrasında hareketliliğin yansımasını hissedeceğiz. Bu artış tabii ki nakliyat sigortalarında da daha fazla sigorta üretimi ve büyüme anlamına geliyor. Bu büyümenin emtia sigortasını olduğu kadar taşıyıcıların sorumluluğu için verilen CMR/FFL sigortalarını da olumlu etkileyeceğini söyleyebiliriz" dedi. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez ise konuyla ilgili, "Pandemi ve ekonomik zorluklar sigorta maliyetlerinden kesintiye gidilmesini gündeme getirebiliyor. Ancak hasar durumunda ticaretin devamı ve zararın tazmini için nakliyat sigortaları ile alınan hizmet kalitesinin önemi daha çok fark ediliyor" şeklinde açıklamalarda bulundu.

ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YRD. LEVENT SÖNMEZ:

## Hasar durumunda hizmet kalitesinin önemi fark ediliyor

Tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgını, ülkemizde ve tüm dünyada üretim, lojistik ve uluslararası tedarik zincirinde önemli aksaklıklara neden oldu. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, "Sevkiyat güzergâhlarında yaşanan duraksamalar, karantina uygulamaları ve iş gücü kesintileri sonucu taşıma sürelerinde gecikmeler yaşandı ve taşıma sözleşmelerinin ifası güçleşti. Öte yandan, salgının mücbir sebep arz edip etmediği yönündeki tartışmalar, salgın döneminde vuku bulan gecikmelerin ve emtia hasarlarının nakliyat sigortaları teminat kapsamında değerlendirilip değerlendirilemeyeceği yönündeki tartışmaları da beraberinde getirdi. Emtia Nakliyat Sigortası Genel Şartları, malların sevk ve naklinde gecikme ve karantina kaynaklı talepleri teminat dışı bırakıyor. Sektörde yaygın olarak kullanılan Enstitü Yük Klozları (A)'da da sigorta kapsamındaki bir tehlikeden olsa bile yakın nedeni gecikme olan ziya, hasar veya masrafları sigorta teminatından istisna edilen hallerden sayılıyor. Gerek sigorta şirketlerinin gerekse sigortalıların ve aracıların teminat yapılarında muallakta kalan hususların asgari düzeye indirilmesi adına bazı yeni şartlar uygulanmaya başlandı. Emtia nakliyat sigortaları konusunda sektöre uluslararası yeni uygulamalar ve klozlar geliştirmek suretiyle destek sağlayan Joint Cargo Committee (JCC) tarafından yeni sirküler ve klozlar yayınlandı ve uluslararası birçok şirket tarafından bu klozlar kullanılmaya başlandı" dedi.

Pandemi sonrasında nakliyat branşında yaşanabilecek değişiklikler ile ilgili Sönmez, şunları söyledi: "Pandemi sürecinde deneyimlenen olağan dışı tecrübeler sonucu, tüm sektörler gibi sigorta sektörü de COVID-19 ve benzeri pandemi durumlarına karşı iş modellerini gözden geçirdi. Sigorta şirketlerinin yanı sıra sektörde önemli bir yere sahip ekspertiz ve gözetim firmaları da kısmi olarak uzaktan çalışma modeline geçmek durumunda kaldı. Hasar ekspertizlerinin yanı sıra yükleme ve boşaltma gözetimleri de video ve telekonferans yoluyla yapılabildi. Bu dönemde dijital sigortacılığın önemi ve gerekliliği daha da arttı."

### 'EN ESKİ SİGORTA DALI'

Sönmez, "En yoğun trafiğe sahip kanallardan birinde gerçekleşen bu hadise de son 50 yılda sayıları oldukça artan ve bir taşımada çok sayıda konteyner taşıyacak şekilde tasarlanan mega gemileri ve deniz güvenliği önlemlerini gündeme getirdi. Bu gemilere, limanlarda ve geçişlerde uygun altyapının sağlanması gerekiyor ve bu da ek maliyetlere neden olmakta. Kapalı su yollarında megashipleri çalıştırmanın ve hava şartlarına bağlı kontrol sağlamanın zorlukları yaşanabiliyor. İleride benzer durumların yaşanmasını önlemek ve şartları iyileştirmek konusunda çalışmalar yapılıyor. Hasar durumunda bu gemilerdeki yüklerin tahliyesi, hasarın elleçlenmesi çok detaylı, planlı ve teknik çalışmalar gerektiriyor. Kanal trafiğe kapalıyken, Süveyş Kanalı Otoritesi'nin kazanç kaybı ve blokaj nedeniyle tutulan birçok gemide yük sahiplerinin uğradığı zarar ve kayıplar başlıca maliyetlerdir. Emtia sigortacıları açısından bakıldığında, müşterek avarya ilan edildiğinde buradaki kurtarma ve yardım, yükün tahliyesi ve gönderiminin sağlanması gibi masraflara katılmaları gerekiyor. Üretim daha mobil hale geliyor ve bu nedenle hizmet verilen pazarlara daha yakın konumlanıyor. Daha fazla mobil üretim, giderek artan dijitalleşme ile birlikte, küresel tedarik zincirlerini kademeli olarak bedel ve hacim açısından küçültüyor. COVID-19 ve Süveyş Kanalı'nın tıkanması gibi büyük aksaklıklar bu gelişmeleri tetiklemiş durumda. Ancak uzun vadede özellikle ülkemiz için bu gelişmeler olumlu sonuçlar doğurabilir. Ülkemiz bölgesel olarak stratejik bir konumda, genç nüfus ve işgücü anlamında önemli bir potansiyele sahip. Pandemi ve ekonomik zorluklar sigorta maliyetlerinden kesintiye gidilmesini gündeme getirebiliyor. Ancak hasar durumunda ticaretin devamı ve zararın tazmini için nakliyat sigortaları ile alınan hizmet kalitesinin önemi daha çok fark ediliyor" dedi.

> **"PANDEMİ VE EKONOMİK ZORLUKLAR SİGORTA MALİYETLERİNDEN KESİNTİYE GİDİLMESİNİ GÜNDEME GETİREBİLİYOR. ANCAK HASAR DURUMUNDA TİCARETİN DEVAMI VE ZARARIN TAZMİNİ İÇİN NAKLİYAT SİGORTALARI İLE ALINAN HİZMET KALİTESİNİN ÖNEMİ DAHA ÇOK FARK EDİLİYOR.**



TÜRK P&I GENEL MÜDÜRÜ UFUK TEKER:

# 6 günlük kapatmanın etkisi 9,6 milyar dolar

Deniz sigortacılarının salgın hastalıklara çok yabancı olmadığını belirterek açıklamalarına başlayan Türk P&I Genel Müdürü Ufuk Teker, "Özellikle gemi sorumluluk sigortalarında karantina teminatı kapsamlı olarak teminat altına alınmıştır. Bu teminat ile geminin personelinin sağlık giderlerinin yanında karantina sürecince gemi sahibinin tabi olacağı günlük giderler ve ekstra masraflar teminata dahil edilmiştir. Bu anlamda çok fazla bir ürün geliştirme ihtiyacı deniz sigortacıları için doğmamıştır. Gövde sigortaları ise reasürans tarafında bulaşıcı hastalıklar klozu ile teminatlarında kısıtlamalara gitmişlerdir. Bu anlamda gövde sigortacılığı yapan tüm sigorta şirketleri bu kloz ile birlikte teminatlarına sınırlama getirmişlerdir" diye konuştu. Pandemi sonrasında nakliyat branşından yaşanabilecek değişiklikler ile ilgili Teker, şunları söyledi: "Pandemi tüm iş kollarında büyük bir etki yarattığını her gün tüm insanlıkla birlikte yaşıyoruz. Nakliyat sigortalarında da teminat kapsamlarındaki değişikliklerin yanı sıra hasar maliyetlerinde de oldukça ciddi oranda artışlar meydana gelmiştir. Özellikle gemi gövde sigortalarında ortaya çıkan hasarlarda sigortacılar eksper atamakta, yedek parça temini ve gemiye ulaştırılmasında, yetkili tamir ekibinin gemiye ulaştırılmasında ciddi gecikmeler ve sıkıntılar yaşandı ve yaşanmaktadır. Bu süreç üzerindeki olumsuz etkiler gemilerin kira kaybı sigortaları ve hukuksal koruma sigortaları (FDD Sigortası) üzerinde olumsuz etkiler yarattı. Tüm bu olumsuz etkilerin yansıması sigortacılara ya prim artışı veya teminat daralması olarak yansıyacağı düşüncesindeyiz." Teker, "Bu tip konteyner taşımacılığı son yıllarda genel taşıma modülleri içerisinde ciddi bir oranda artış göstermektedir. Artma sebebi ise kapalı kutular (konteyner) içerisinde küçük miktarlarda ithalat ve ihracat imkanı tanıdığı için dünya ticaretinin gelişmesinde büyük bir olanak ortaya koymaktadır. Küçük ölçekli konteyner gemileri ara limanlardan topladıkları konteynerleri ana limanlara getirmekte ve oradan da Ever Given gibi gemiler kıtalararası seferler ile ticaretin işlemesine büyük katkı sağlamaktadırlar. Geminin Süveyş Kanalı'nı sadece 6 günlük kapatmasının hasar etkisinin 9,6 milyar dolar olduğu bilgisini de paylaşmak isterim. Bu hadise sebebi ile dünya ticaret hacminde %0,2 ila %0,4 olumsuz etki olacağı yine uluslararası raporlarda yer almıştır. Konteynerler içerisindeki yüklerin çeşitliliği o kadar yüksektir ki kimyasal maddelerden, makine yedek parçalarına, gıda maddelerinden tekstile kadar binlerce çeşit yük yerine geç ulaştığından bozulma veya ticari kayıplar ortaya çıkacaktır. Geminin sorumluluk sigortacı ile Süveyş Kanal otoritesi arasında tazminat görüşmeleri devam etmekte ve Süveyş Kanal otoritesi 900 milyon dolar tazminat talep etmektedir. Bu tutar veya benzeri bir tutarı gemi sorumluluk sigortacısı (UK P&I Club) ödemek zorunda kalması durumunda kanal geçişlerinden ek prim istemesi bile gündeme gelebilir. Deniz sigortacıları üzerinde bir baskı oluşturacağı kesindir. 2021 içerisinde hayat dışı sigortalar içerisinde %1'in üzerinde bir paya ulaşılmasını beklemekteyiz. Küresel taşımacılıkta gemi tonajlarında bir büyüme görülmektedir. Küçük parçalar halinde ticarete müsaade eden konteyner taşımacılığı bile dev gemilerle yapılarak sigortacıların kümülatif risklerini artırmaktadır" şeklinde konuştu.

> **"GEMİNİN SÜVEYŞ KANALI'NI SADECE 6 GÜNLÜK KAPATMASININ HASAR ETKİSİNİN 9,6 MİLYAR DOLAR OLDUĞU BİLGİSİNİ DE PAYLAŞMAK İSTERİM. BU HADİSE SEBEBİ İLE DÜNYA TİCARET HACMİNDE %0,2 İLA %0,4 OLUMSUZ ETKİ OLACAĞI YİNE ULUSLARARASI RAPORLARDA YER ALMIŞTIR.**






DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

# Ticaret hacminin artmasıyla hasar sayıları da artacak

"Salgın başlangıcında yurt içi ve uluslararası ticaret hacminde düşme yaşansa da bu düşme emtia sigortası prim üretimine çok fazla yansımadı" diyerek sözlerine başlayan Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Bunun en büyük etkisinin kur artışları kaynaklı olduğunu söyleyebiliriz. Pandemi ilerledikçe yurt içi ve uluslararası ticaret hacminin normal seviyelere yaklaştığını görüyoruz. Genel olarak Türkiye'deki verilere bakıldığında 2020 yılı nakliyat emtia sigortasında sektörün 2019 yılına göre değişimi %26,66, reel değişim ise %10,53 olarak kayıtlara yansıdı. Şubat 2021 sonu verilerine baktığımızda da geçen yıla göre değişim %34,77 ve reel değişim ise %16,58 oldu. Bu süreçte tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de reasürörler tarafından nakliyat ürünleri de dahil tüm poliçelere COVID-19 istisna klozları eklendi. Bunun dışında 'All Risks' kapsamında teminat verilen nakliyat ürünlerinde ve teminat içeriğinde değişiklik görülmedi" dedi. "Pandemi dönemi geçtikten sonra ithalat ve ihracat rakamları tüm dünyada artış gösterecektir" diyen Tümer, pandemi sonrasında nakliyat branşında yaşanabilecek değişiklikler ile ilgili şunları söyledi: "Özellikle salgın sürecinde zorunlu olarak kapalı olduğu için ticaret hacminin durduğu bazı sektörlerde pandemi sonrasında hareketliliğin yansımasını hissedeceğiz. Bu artış tabii ki nakliyat sigortalarında da daha fazla sigorta üretimi ve büyüme anlamına geliyor. Bu büyümenin emtia sigortasını olduğu kadar taşıyıcıların sorumluluğu için verilen CMR/FFL sigortalarını da olumlu etkileyeceğini söyleyebiliriz." Tümer, "Günde ortalama 50 geminin geçtiği ve dünya ticaretinin yaklaşık %12'sinin geçiş yolu olan Süveyş Kanalı'nın 6 gün kapalı kalması dünya ekonomisine ciddi miktarlarda zarar verdi. Günlük zararın Mısır için yaklaşık 10-15 milyon dolar, küresel ticaret için ise 10 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. Emtia nakliyat sigortaları teminatlarında ve genel şartlarında gecikmeden kaynaklı zararların tazmin edilmeyeceği belirtilmektedir. Gemilerdeki yüklerin, bekleme dolayısıyla uğrayabilecekleri zarar ve kayıplar sigorta teminatı kapsamına girmez. Dolayısıyla bu olayda gecikmeye bağlanacak bir emtia tazmin talebinin pek olası gözükmediği düşüncesindeyim. Burada en çok etkilenen branş P&I (Koruma ve Tazmin) sigortaları olabilir. Ayrıca tekne sigortaları da etkilenebilir" şeklinde konuştu.

> **"SİGORTANIN 'ANİ VE BEKLENMEDİK' HASARLARI TEMİNAT ALTINA ALDIĞINI DÜŞÜNÜRSEK, ÖNLEMLER ALINSA DAHİ TİCARET HACMİNİN ARTMASIYLA HASAR SAYILARININ DA ARTACAĞINI SÖYLEYEBİLİRİZ.**



Nakliyat sigortalarının gelecek potansiyeli hakkında Tümer, şunları söyledi: "Nakliyat sigortaları için tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de kullanılan Enstitü Klozları (I.C.C.A) ile geniş kapsamlı teminatlar verilmektedir. Doğa Sigorta olarak sektörde nakliyat sigortalarında önemli oyunculardan biri olarak, sigortalılarımıza en hızlı hizmeti vererek her zaman yanlarında olduğumuzu hissetmelerini sağlıyoruz. Pandemi sonrasında ticaret hacminin de artmasıyla birlikte nakliyat sigortaları prim üretimlerinde yükselişin daha fazla olacağını söyleyebiliriz."

### 'HASARLAR ENGELLENMEYE ÇALIŞILACAK'

Tümer, sözlerini şöyle noktaladı: "Kızıldeniz-Akdeniz arası geçişini sağlayan Süveyş Kanalı'nın kullanılması seyir süresi, yakıt vb. alanlarda tasarruf yapılması anlamına geliyor. Bundan sonraki süreçlerde de Süveyş Kanalı kullanılmaya devam edilecek, gemilerin geçişi esnasında birçok güvenlik önemleri alınacak ve bu tarz hasarların olması engellenmeye çalışılacaktır diye düşünüyorum. Sigortanın 'ani ve beklenmedik' hasarları teminat altına aldığını düşünürsek, önlemler alınsa dahi ticaret hacminin artmasıyla hasar sayılarının da artacağını söyleyebiliriz."

# TOBB SAİK'ten tüm acentelere KVKK eğitimi

Son aylarda yaptıkları çalışmalar hakkında bilgi vererek sözlerine başlayan TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz, "İcra Komitemiz tarafından Türkiye'deki tüm acentelere video konferans ile KVKK (Kişisel Verileri Koruma Kanunu) ile ilgili eğitim verilmesi konusunda karar alınmış olup, çok kısa bir süre içinde eğitim duyurumuzu acentelere yapacağız. Acentelerimizin KVKK nedeni ile kendi müşteri bilgisi için sigorta şirketlerinden bilgi edinilemeyen konularla ilgili bakanlık ve kurum nezdinde çalışma başlatılmıştır. Acenteler çalışmaları için gereken ve kendi müşterilerine ait bilgileri maalesef edinemiyorlar. Bu sorunun çözümü için uğraşıyoruz. Acentelerin bilhassa trafik sigortası tahsilatı aşamasında dolandırılmasını engellemek adına güvenli ödeme sistemlerinin sigorta şirketleri tarafından hayata geçirilmesi için yapılan gerekli girişimler sürdürülmektedir.
SBM ile yapılan bilgi güvenliği eğitiminin video kaydının tüm acentelerin izleyebilmesi için gerekli altyapının hazırlanmasına karar verilmiştir. Bu eğitimin videosunun katılamayan diğer meslektaşlarımıza da ulaştırılmasını sağlayacağız. İnşaat all risk poliçelerinin zorunlu hale getirilmesi ve acentelerin belediye çalışma ruhsatından muaf olmaları konularında ilgili kamu makamlarından görüş beklenmekte olup bu iki konuda kararlılıkla çalışmalarımızı sürdürmekteyiz" şeklinde konuştu.

## ACENTELERE BİLGİLENDİRME RAPORU

SAİK olarak, pandemi döneminde sigortacılıkta yaşanılan olumlu adımları sigortalılarla paylaşabilmek ve vatandaşların sigorta bilincinin farkına varmasını sağlamak adına belirli başlıklar altında raporlar hazırlanmasını ve bu raporların tüm acentelere duyurulması kararı aldıklarını aktaran Yılmaz, bu başlıkları şöyle sıraladı:
"1)Hayat poliçesi olup COVID-19 nedeni ile vefat edip tazminat alan poliçe sayısı
2)Hayat poliçesi olup COVID-19 nedeni ile vefat edip tazminat alan poliçelere ait toplam tazminat tutarı
3)Sağlık poliçesi olup COVID-19 nedeni ile hastaneye yatıp hasar ödemesi yapılan poliçe sayısı
4)Sağlık poliçesi olup COVID-19 nedeni ile hastaneye yatıp hasar ödemesi yapılan poliçelere ait toplam hasar tutarı.
Bu raporla sigortanın önemine dikkat çekmeye ve penetrasyon konusunda katkı sağlamayı amaçlıyoruz."

## 'ÇALIŞMALARIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ'

"Vefat eden sigortalılara ait trafik poliçelerinin varislere geçerken sıfır araç tesciline tabiymiş gibi indirimsiz poliçe yapılması konusundaki acentelerden gelen şikayete istinaden SBM ile yapılan görüşmelerle sorun çözümlenmiştir" diyen Yılmaz, mesafeli satışlara yönelik olan yeni yönetmelik ile ilgili ise şunları



söyledi: "2020 Mayıs ayında çıkarılan ve ardından askıya alınıp taslak olarak revize edilip, görüşe sunulan mesafeli satışlara yeni yönetmelik taslağına dair acentelerin hak ve menfaatleri adına çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürmekteyiz. Şikayetler sonrası müfettişler tarafından hazırlanan soruşturma raporlarına istinaden SAİK tarafından savcılığa intikal ettirilen üç ayrı dosya için savcılık tarafından para cezası ile cezalandırılmıştır."

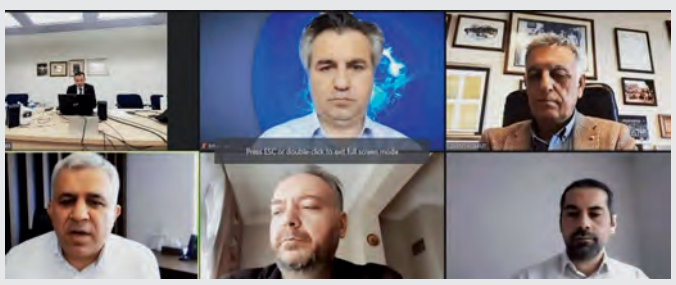
## 'ACENTELER KISITLAMADAN MUAF SAYILDI'

Tam kapanma sürecindeki gelişmeler hakkında Yılmaz, şunları kaydetti: "Yaşanılan salgının yayılımını engellemek amacıyla 29 Nisan – 17 Mayıs 2021 tarihleri arasında tüm ülke geneli için alınan tam kapanma kararı sonrası meslektaşlarımızdan gelen talepler ve acentelerin işlerinin aksamaması adına yasak kapsamından muaf sayılmamız için gerekli çalışma ve girişimler alınan tam kapanma kararının ardından kısa sürede SAİK yönetimi tarafından başlattık. TOBB Başkanımız ve SAİK Başkanımızın girişimleri ile İçişleri Bakanımız Süleyman Soylu'ya arz edilen talebimiz kabul gördü ve kapanma süresince iş akışlarımızdaki süreci yönetebilmemiz adına, acente (Personel / Şirket Sahibi) meslektaşlarımıza sokağa çıkma (evden işe – işten eve) izni verildi. Acente meslektaşlarımız personelleri için e-devlet üzerinden kendileri için de yine e-devlet kanalıyla firma ve isim bilgilerinin olduğu görev belgesi çıkartarak çalışma izni alabildiler. 2020 Mart ayından bu yana ve üstelik tam kapanma zamanında sigorta acenteleri ilk kez bu kısıtlamalardan muaf sayıldılar. Böylece ofis ortamlarında gerekli donanımlara haiz olarak çalışma imkanı buldular.
Bu konuda maalesef doğru bilgiye sahip olunmadan yanıltıcı bilgi paylaşımları yapıldığını üzülerek gözlemledik.
SAİK olarak tam kapanma sürecinde acentelerimize böyle bir ayrıcalık sağlattığımız için gurur duyduk ve bunun olmasını sağlayan İçişleri Bakanımız Süleyman Soylu ve destek olan TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu'na İcra Komitemiz ve acente meslektaşlarımız adına buradan da teşekkür ediyoruz."
Yılmaz, sözlerini şöyle noktaladı: "Bir yılı aşkındır süren ve hem ülkemizi hem dünyayı ekonomik ve sosyal açıdan çok olumsuz etkileyen pandemi süreci İcra Komitemizin rutin çalışmalarını aksatmasa da yapmayı planladığımız bazı çalışmaları bizden kaynaklanmayan nedenlerle aksatmış durumda maalesef. Her şeyden önce pandemi süreci öncesi yoğun olarak ülkemizin her yanında yaptığımız ve meslektaşlarımızla fiziki olarak bir araya geldiğimiz toplantı ve ziyaretleri aksatmış durumda.
Mesleki açıdan çok verimli ve faydalı geçen bu toplantıları tekrardan yapabilme koşullarına bir an önce kavuşmayı temenni ediyoruz.
Maalesef salgın nedeniyle ülkemizin farklı bölgelerinde acentelerden ve çalışanlarından vefatlar oldu. Bu meslektaşlarımıza da Allah'tan rahmet ve yakınlarına sabırlar diliyoruz."

TOBB SAİK olarak Türkiye'deki tüm acentelere video konferans ile KVKK ile ilgili eğitim verilmesi kararı alındığı bilgisini veren **TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz**, "Acentelerimizin KVKK nedeni ile kendi müşteri bilgisi için sigorta şirketlerinden veri alamadıkları konularla ilgili bakanlık ve kurum nezdinde çalışma başlatılmıştır" dedi.

## SAİK ve SBM ortak girişimi ile acentelere bilgi güvenliği eğitim semineri

TOBB SAİK yönetimi ülke genelindeki tüm sigorta acentelerine iş yönetimi ve süreçleri konusunda fayda sağlayacak çalışma ve etkinliklerini sürdürmeye devam ediyor.
TOBB SAİK ve SBM ortak girişimi ile "Sigorta Acentelerine Yönelik Bilgi Güvenliği ve Farkındalığı Eğitim Semineri düzenlendi. TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz, konunun uzmanları tarafından acentelere bilgi güvenliği, siber saldırılar ve diğer birçok önemli konu hakkında bilgilendirme ve uyarıların yapıldığı eğitim semineri hakkında açıklamalarda bulundu.
Yılmaz, "TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut ve SBM Genel Müdürü Murat Hakseven'in katılımlarıyla elektronik ortamda, 'Sigorta Acentelerine yönelik Bilgi Güvenliği ve Farkındalığı Eğitim Semineri' düzenlendi. Sigorta acentelerinin katılım sağladığı webinar kapsamında; siber saldırılar, bilgi güvenliği ve son dönemde sektörümüzde de rastlanılan sahtekarlıklara dair önemli bilgiler ve uyarılar konunun uzmanları tarafından katılımcılara aktarıldı. Seminerde söz alan Levent Korkut da konu ile ilgili olarak SAİK'in görüşlerini ve ilgili çalışmalarını da katılımcılar ile paylaştı" ifadelerini kullandı. Toplantının son bölümünde katılımcı acentelerin konu ile ilgili sorularını aktardıklarını belirten Özgür Yılmaz, "Katılımcılardan gelen en önemli sorulardan biri de SBM Genel Müdürü Murat Hakseven'e yöneltildi: SAİK'in de hayata geçmesi için uzun süredir çalışma ve girişimlerde bulunduğu SBM kanalı ile tüm sigorta şirketlerinin ekranlarına kullanıcıların e-devlet şifreleri ile giriş yapması konusu oldu."



**SAİK Başkanı Levent Korkut, SBM Genel Müdürü Murat Hakseven ve bilgi güvenliği uzmanlarının katılımları ile seminer düzenlendi.**







> Sigorta şirketlerinin neredeyse hepsi büyük oranda uzaktan çalışma modellerine geçti. Şu ana kadar alınan sonuçlar, uzaktan çalışmanın yapılan iş miktarını ve verimliliği artırdığını ortaya koyarken, özellikle ebeveynler ve işe yeni başlayanlar için yeni çözümler geliştirilmesi sistemin sağlıklı ve eşit bir şekilde devam etmesi için önem taşıyor.

# Verimlilik artıyor ama endişeler devam ediyor

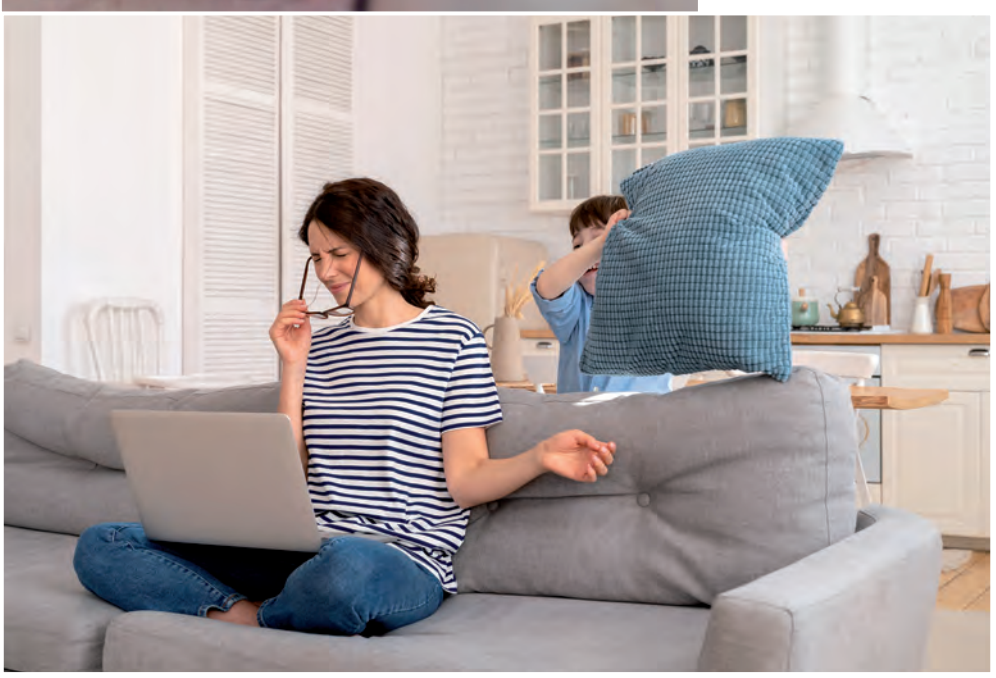
Uzaktan çalışmada ticaret, iş ve çalışma süreçleri tarih ve teknolojideki küresel gelişmelerle paralel olarak şekilleniyor. İnsanlığın başına gelmiş en ölümcül salgın olan Kara Veba sonrasında iş gücünün önemli ölçüde azalması ve bu nedenle kalan insan kaynağına talebin artması Avrupa'da serflik uygulamasının miadının dolmasına ve ücretli emek modellerine geçilmesine neden olmuştu. Birinci Dünya Savaşı ve İspanyol Gribi'nin geride bıraktığı ekonomik yıkıntı ise kısa bir süre sonra İkinci Dünya Savaşı olarak patlak vermiş, savaşın sonlanmasını takiben küresel ticaret ve uluslararası şirketlerin egemen olduğu yeni bir paradigmaya geçilmişti. Yakın tarihimize bakacak olursak; Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO), 11 Mart 2020 tarihinde COVID-19'u pandemi ilan etmesinin ardından başlayan ve henüz ne zaman biteceği belli olmayan süreçle birlikte, işletmeler yoğun olarak yepyeni bir model olan uzaktan çalışma modeline geçiyor. Bu geçiş çalışanların hayatını değiştirirken, uzaktan çalışma modelinin yaygınlaşması aynı zamanda çalışanların alışkanlıklarını farklılaştırarak ekonomilerin ve planların da değişmesine yol açacak.

## YENİ YÖNETMELİK DEVREDE

Türkiye bir yıldan uzun süredir COVID-19 ile mücadele ediyor. Bu dönemde şirketler de gerekli önlemleri alarak büyük oranda uzaktan çalışma uygulamalarını test etmeye başladılar. Hatta çoğu şirketin herhangi bir test dönemi olmadan direkt olarak uzaktan çalışma uygulamalarına start verdiği görülüyor. Bununla beraber, uzaktan çalışmanın bu kadar yaygınlaşması, bu konuda bir düzenleme ihtiyacını da beraberinde getirdi. Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı tarafından 10 Mart 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan "Uzaktan Çalışma Yönetmeliği" yeni çalışma modellerinden doğabilecek sorunların en baştan önüne geçmeyi hedefliyor. Yönetmelik özet olarak iş organizasyonu kapsamında yapılacakların işyerlerinin dışındaki ortamlarda gerçekleştirilmesi olarak tanımlanan uzaktan çalışma modelini düzenleyen maddelerden oluşuyor. Tehlikeli kimyasal madde ve radyoaktif maddeler ile çalışanların yanı sıra bazı kamu kurumları ve milli güvenlik açısından stratejik konumda olan birimlerde hizmet verenler dışında kalan tüm işletmeler bu kurallara tabi.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr





### YAZILI İŞ SÖZLEŞMESİ YAPILMASI GEREKİYOR

Yeni yönetmeliğe göre; işveren ile çalışan arasında işin şekli, süresi, ücreti, işveren tarafından sağlanacak iş araçları ve ekipmanlarının belirlenmesi gibi ilgili tüm konuları kapsayacak bir iş sözleşmesinin imzalanması gerekiyor. Veri koruması konusunda ise işletme kurallarının olası güvenlik açıklarından doğacak sorumlulukların belirlenmesi için açık olarak sözleşmede belirlenmesi gerekiyor. Bu önlemlere uymayan çalışanlar hakkında yaptırım uygulanabiliyor.

Diğer taraftan iş güvenliği ve iş sağlığı konusunda işverenlerin sorumlulukları bulunuyor. Eğitim ve bilgilendirilmelerin yapılması şirketler için zorunlu kılınmış durumda. Aynı zamanda, çalışanlar tarafından iş süreçlerinde kullanılacak elektrik, ısınma, internet ve diğer faturalar gibi konularda yapılacak ek ödeme ve desteklerin de anlaşma üzerinde belirtilmesi gerekiyor. Lakin; verilecek desteklerin niteliği konusunda yönetmelikte ibareler bulunmamasının çalışanlar aleyhine olduğu konusunda endişeler de iş örgütleri tarafından dillendiriliyor.

### EBEVEYNLER VE YENİ ÇALIŞANLAR ZORLANIYOR

Sektör yöneticilerinden aldığımız cevaplar gösteriyor ki, uzaktan çalışma sürecinde üzerinde yoğunlaşılması gereken noktalar çocuklu çalışanlar ve işe yeni başlayanların adaptasyon süreci olarak öne çıkıyor. Bazı çalışanlar aileleriyle beraber daha fazla vakit geçirebildikleri için mutlu olsalar da, evden okula devam eden çocukların sorumluluğunu da üstüne alan ebeveynler iş performansında ve yorgunluk konusunda sorunlar yaşayabiliyor. Özellikle anne olan çalışanlarda bu durumun daha da göz önünde olduğu görülüyor.

Diğer çözülmesi gereken bir nokta da yeni çalışanların şirketlerine entegrasyonunun sağlanması ve kurum kültürünün dijital ortamda muhafaza edilmesi. Uzaktan çalışma modellerinde, iş hayatının merkezinde yer alan usta/çırak ve yeni adıyla mentor/mantee ilişkilerini kurmak zorlaşıyor. Görüşlerini aldığımız sigorta şirketleri yoğun olarak hem iş dahili hem de iş dışında sosyal faaliyetler düzenleyerek şirket için bağları sağlamlaştırıp, şirket kültürünü yeni çalışanlara yansıtmayı hedefliyor.

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

## Şeffaflık, paylaşım ve sürekli iletişim süreci rahatlatıyor

Dünya üzerinde her yerde ve her sektörde etkisini hissettiren pandeminin ülkemize ulaşması sonrası evden çalışma sistemine geçme kararı alan ilk şirketlerden biri de Doğa Sigorta oldu. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Genel müdürlük ve bölge müdürlüklerimiz dahil olmak üzere tam kadro evden çalışmaya devam ediyoruz. En önemli kaynağımız olan değerli personelimizin sağlığını ön planda tutarak pandemi sonrası dönem için hibrit çalışma modelini benimseme kararı aldık. Bu doğrultuda belirli bir oranda ve dönüşümlü olarak uygulanacak bu sistemle pandeminin ardından kısmi olarak evden ve ofisten çalışmaya devam etmeyi amaçlıyoruz" açıklamasında bulundu.

Uzaktan çalışmaya geçişte ilk koşulun dijital altyapının sağlanması olduğuna parmak basan Gölpınar, "Biz Doğa Sigorta olarak güçlü dijital altyapımız sayesinde yeni düzene oldukça hızlı bir şekilde uyum sağlamayı başardık. Çalışanlarımızın sağlığını ön plana alarak 2020 yılının Mart ayı ortalarında tam kadro olarak uzaktan çalışmaya geçtik. 2020 yılının yaz aylarında vaka sayılarının düşük oranlarda seyretmesiyle dönüşümlü olarak ofiste çalışmaya dönsek de sonbahar ile birlikte vaka sayılarındaki artışa bağlı olarak yeniden tam kadro evden çalışmaya geri dönmeye karar verdik. Salgının başından bu yana çalışmalarımızı hiçbir sorun yaşamadan sürdürüyoruz ve bunu dijital altyapımıza borçluyuz" dedi.

Evden çalışanların streslerini azaltacak ya da iş çevresindeki sosyal ilişkilerine devam etmelerini sağlayacak uygulamalarını hakkında da bilgi veren Gölpınar, "Salgının başlangıcında öncelikle bu belirsizliğin yarattığı kaygıyı yönetmek adına çalışanlarımıza COVID-19 ile ilgili bilgilendirmeler yaptık. En önemli varlığımız olan çalışanlarımızın yanlarında olduğumuzu hissettirecek hediye paketleri hazırladık. Tüm çalışanlarımızın katılım sağladığı online toplantılar organize ederek şirketimiz ve mevcut pandemi koşullarındaki stratejilerimiz hakkında bilgilendirmeler yaptık. Çalışanlarımızın evlerinde sosyalleşebilmeleri adına ücretsiz online müze, kitap, eğitim ve video web adreslerinden oluşan bir gelişim ve eğlence kiti hazırladık. Ve belki de en önemlisi, dışarıda birçok insanın işini kaybetme korkusu yaşadığı hatta kaybettiği bu süreçte biz çalışanlarımızda bu izlenimi bırakacak, onları tedirgin edebilecek aksiyonlardan kaçındık. Bu şeffaflık, paylaşım ve sürekli iletişimde olma halinin bu süreçte onları oldukça rahatlattığı düşüncesindeyiz" ifadelerini kullandı.



> **"DIŞARIDA BİRÇOK İNSANIN İŞİNİ KAYBETME KORKUSU YAŞADIĞI HATTA KAYBETTİĞİ BU SÜREÇTE BİZ ÇALIŞANLARIMIZDA BU İZLENİMİ BIRAKACAK, ONLARI TEDİRGİN EDEBİLECEK AKSİYONLARDAN KAÇINDIK. BU ŞEFFAFLIK, PAYLAŞIM VE SÜREKLİ İLETİŞİMDE OLMA HALİNİN BU SÜREÇTE ONLARI OLDUKÇA RAHATLATTIĞI DÜŞÜNCESİNDEYİZ."**

### 'EN ÖNEMLİSİ KONFOR'

"Uzaktan çalışma süreci herkes gibi bizleri de başlarda tedirgin etse de hem gerekli teknik altyapıya halihazırda sahip olmamız hem çalışanlarımızın moral ve motivasyonu hem de çalışma koşulları kapsamında aldığımız aksiyonlarla olumsuzlukları minimuma indirdik" diyen Gölpınar, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Her şeyden önemlisi çalışanlar için ev konforunda çalışıyor olmak. Özellikle trafik çilesinden kurtulmuş olmaları motivasyonu önemli ölçüde artırdı. Çalışanlarımıza aylık internet paketi desteği sağlayarak ev ortamında online çalışmada yaşanabilecek aksaklıkların önüne geçtik, IT ekiplerimiz de olası teknik sorunlarda anında müdahale edecek şekilde organize oldular. Bu süreçte çalışmalarımızı kesintiye uğratacak herhangi bir aksaklık yaşamadık. Karşılaştığımız tek olumsuzluğun yüz yüze çalışmaya ve sosyalleşmeye duyduğumuz özlem olduğunu belirtebiliriz."

TÜRKİYE SİGORTA VE TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI FATİH YILDIZ:

# Uzaktan çalışmada eğitim ile stresi azaltıyoruz

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, ülkemizde ilk vakaların görülmeye başlaması ile beraber şirket olarak kısa zaman içinde genel müdürlük ve bölge lokasyonlarında iş yerinde zorunlu olarak bulunması gereken personel ve üst yönetim kadrosu haricinde evden çalışma uygulamasına geçti. Uzaktan çalışma ile ilgili açıklamalarda bulunan Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik İnsan Kaynakları, Eğitim, Tedarik ve İdari Hizmetler'den sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fatih Yıldız ilerleyen dönemde uzaktan çalışma ve esnek çalışma saatlerine yönelik mevcut durumdan daha kapsamlı ve seçenekli imkânları çalışanlarına sağlayacaklarını belirtti.
Uzaktan Çalışma Yönetmeliği'nin gelmesinde sonra mevzuata göre iş süreçlerini güncelleddiklerini belirten Yıldız, "Mevzuatta öngörülen sınırlamalara bağlı kalmak koşuluyla çalışma saatlerimizi güncelledik. Çalışanlarımıza iş yerine ve yaptığı işe dair verilerin korunması ve paylaşımına ilişkin işletme kuralları ve ilgili mevzuat hakkında bilgilendirme yaparak bu verilerin korunmasına yönelik uzaktan çalışma prosedürü yayımladık ve IT birimimize gerekli tedbirleri aldırdık" diye konuştu.
Uzaktan çalışma altyapısını kurma süreçleri hakkında da bilgi veren Yıldız, "Ülkemizde ilk



pandemi vakaları görülmesiyle birlikte uzaktan çalışmaya ilişkin operasyonel süreçlerde hızlıca aksiyon alarak bu olumsuzluğun şirketlerimizin birleşme süreçlerine etkisini en aza indirdik. Esnek çalışma koşullarının ön plana çıkan bileşenlerinden biri olan uzaktan çalışma modeli, pandemi ile birlikte zorunluluk olarak birleşme projemizin temel unsurlarından biri haline geldi. Yetkin bilgi işlem altyapısı sayesinde uzaktan çalışmayı gerektiren dijital altyapı süreçlerini hızlıca tamamlayarak hayata geçirdik. Böylece birleşme projemizle ilgili süreçlerin uzaktan çalışma modeline uygun olarak yürütülmesi konusunda zaman kaybı yaşamadan adaptasyonu sağladık" dedi. "Birleşme sonrasında da personelimiz sorunsuz olarak uzaktan erişimle çalışmalarına devam ediyor" ifadelerini kullanan Yıldız, çalışanlara erişim için gerekli dizüstü bilgisayar/tablet gibi tüm imkanları da sunduklarını belirtti.

## ÇALIŞAN DESTEK PROGRAMI

"Pandemi döneminde çalışanlarımızın stresini azaltacak bu döneme dair özel bir eğitim planlamasını hayata geçirdik. Güncel bilgilerle koronavirüs, zinde kalma teknikleri, daha verimli sanal toplantılar, evde kal çocukla kal gibi gerek sosyal yaşam gerekse iş yaşamıyla ilgili farklı içeriklere sahip online eğitimlerle çalışanlarımızın hem streslerini azaltacak hem de iş yaşamlarına devam etmelerini sağlayacak uygulamalar gerçekleştirdik" diyen Yıldız, sözlerine şöyle devam etti: "Çalışan Destek Programı ile Psikolojik Danışmanlık, Tıbbi Bilgi ve Danışmanlık, Mali Bilgi, Hukuki Bilgi, Bel-Boyun-Sırt Ağrıları ve Ofis Ergonomisi, Sağlıklı Beslenme Danışmanlığı, Yenidoğan Bakım Bilgisi, Tekno Destek, Veteriner Danışmanlığı, Sosyal Yaşam ve Genel Bilgi, Ev-Bahçe Bitkileri Danışmanlığı, COVID-19 hakkında bilinçlendirme ve daha birçok ihtiyaca yönelik çözümlerle çalışanlara 7/24 ulaşabilecekleri bir sistem sunduk. Her cuma tüm şirket çalışanlarımıza yayınlanan 'Hafta Sonu Evde Vakit Geçirme Rehberi ve Sanal Müze Turları' ile sosyal yaşam dengesi sağlamaya çalışmaktayız. Diyetisyen hizmetimiz de devam etmektedir."

AXA SİGORTA – İK DİREKTÖRÜ VE İCRA KURULU ÜYESİ ZEYNEP ERGENÇ:

# Uzaktan çalışma ihtiyaç ve deneyimleri değiştirdi

Geçtiğimiz yılın mart ayında Axa sadece Türkiye'de değil, faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde aynı önlemleri devreye aldı. Bu sürecin kurum için kalıcı bir değişiklik meydana getirdiğini ifade eden Axa Sigorta İK Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Zeynep Ergenç, "Axa Grubu'nun yakın zamanda duyurduğu gibi 2023 sonuna kadar tüm dünyadaki Axa şirketleri 'akıllı çalışma modeli' olarak adlandırdığımız bir düzene geçiş yapacak. Biz de Axa Sigorta olarak bu geçiş sürecinde tüm ihtiyaçları belirleyerek çalışmalara başladık" dedi.

## ARTAN HARCAMALAR İÇİN DESTEK ÖDEMELERİ

Pandeminin ilk gününden bu yana çalışma arkadaşlarımızın verimliliği ve rahatlığını sağlamak ve bağları



güçlü tutmak amacıyla pek çok adım attıklarını belirten Ergenç, uygulamaları şöyle sıraladı: "'Axa'da her şey sana özel seninle güzel' perspektifimizle uygun çözümler sunmaya odaklandık. Ofislerin evlere taşınmasıyla artan elektrik, su, doğalgaz ve internet harcamalarına destek olabilmek için aylık olarak Evdeki Ofise Destek paketi ek ödemeleri yapmaya başladık."
Ergenç, bu dönemde dijital olarak bir araya geldiklerini belirtti: "Şirketimizle ilgili gelişmeleri aylık 'CEO Talks' buluşmalarımızda aktardık, CEO'muz Yavuz Ölken'in çalışma arkadaşlarımızın sorularına yanıt vermesini sağladık. İcra Kurulu üyelerimiz belli bir planlama ile bütün iş ailelerinden karma gruplarla 'Bir Kahve' ismi ile dijital toplantılarda bir araya geldiler."

> **"İNSANLAR SOSYAL VARLIKLAR VE BAŞKA İNSANLARLA BİR ARADA OLMAYA İHTİYAÇ DUYUYORLAR. OFİSLERİN EVLERE TAŞINMASI İLE İHTİYAÇ VE DENEYİMLERİN DEĞİŞTİĞİNİ GÖZLEMLEDİK. MEVCUT YAN HAK PAKETLERİMİZİ KİŞİSEL İHTİYAÇLARIMIZA GÖRE ESNETEREK 'SEÇİM SENİN' ESNEK YAN HAKLAR PROGRAMIMIZA YENİ DÖNEM İHTİYAÇLARI KARŞILAYACAK FIRSATLAR EKLEDİK."**

## 'MESAİ DIŞINDA İŞ ODAKLI İLETİŞİMİ AZALTTIK'

Ergenç, sözleri şöyle sonlandırdı: "İnsanlar sosyal varlıklar ve başka insanlarla bir arada olmaya ihtiyaç duyuyorlar. Ofislerin evlere taşınması ile çalışma arkadaşlarımızın ihtiyaç ve deneyimlerinin değiştiğini gözlemledik. Bu noktada mevcut yan hak paketlerimizi kişisel ihtiyaçlarımıza göre esneterek kendi bireysel yan hak paketimizi oluşturmamıza fırsat sağlayan 'Seçim Senin' Esnek Yan Haklar Programımıza yeni fırsatlar ekledik."

GULF SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI YEŞİM BAŞARAN:

# En kritik sorumluluk İnsan Kaynakları'nda

Gulf Sigorta İnsan Kaynakları ve İdari İşler'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Başaran, İnsan Kaynakları görevleri hakkında açıklamalarda bulundu İK olarak yeni dönemin çalışma çerçevesini belirlediklerini söyleyen Başaran, "Uzaktan çalışma modelinin, belirleyeceğimiz farklı açılımlarla, hibrid bir model olarak uygulanacağını söyleyebiliriz. Yeni modele en verimli ve sağlıklı uyumu sağlayacak kalıcı düzeni oluşturmak için de dijital işgücü, mobilite, çalışan motivasyonu ve deneyimi, eşit kaynak ve çalışma imkânı gibi birçok konu üzerinde çalışıyoruz" dedi.



**"HAYATIMIZIN SON BİR YILINI HİÇ BEKLEMEDİĞİMİZ VE KESİNLİKLE ÖNGÖREMEDİĞİMİZ BİR ETKİ İLE DEĞİŞTİREN COVID-19, İNSAN KAYNAKLARI FONKSİYONU İÇİN DE ÇOK FARKLI VE ÖNEMLİ AÇILIMLAR GETİRDİ. İŞ HAYATININ ÇALIŞMA DÜZENİ YENİDEN YAPILANIYOR. İNSAN KAYNAKLARI EKİPLERİ BU SÜREÇTE EN KRİTİK SORUMLULUKLARI ÜSTLENMEKTE."**

### 'ALTYAPIMIZ HAZIRDI'

18 Mart 2020 tarihinde başladıkları %98 oranında uzaktan çalışma düzenini halen devam ettirdiklerini hatırlatan Başaran, "Eylül 2020 tarihinden itibaren zorunlu ve gönüllü çalışanlarımızın ofise gelmeleri şeklinde düzenlemeye başladığımız uygulama çerçevesinde de ortalama %10 çalışanımız ofisten çalıştı" dedi. Başaran aynı zamanda 2022 yılı itibarıyla hibrit çalışma düzenine geçmek üzere çalışmalarına başladıkları bilgisini aktardı. Uzaktan Çalışma Yönetmeliği çerçevesinde öncelikle İK ekibinin eğitimlere katıldığını ifade eden Başaran, "Geçtiğimiz yıl planlarımızı da şekillendirmiştik. Yönetmelik gerekleri çerçevesinde şirket içinde ilgili birimlerin yöneticilerinden oluşacak bir komite kurarak uyum için aksiyonlarımızı tamamlayacağız" dedi. Başaran aynı zamanda uzaktan çalışma yapılarının pandemi öncesinde de mevcut olması nedeniyle bir sıkıntı yaşamadıklarını belirtti. Başaran, düzenlenen bazı uygulamalarla ilgili, "Uzaktan çalıştığımız ilk 128 günlük dönemde her gün farklı motivasyon içerikleri ile onlara ulaşarak paylaşım yaptık. Belirlediğimiz belli konularda sohbet toplantıları düzenledik. Her ay yaptığımız bulmaca yarışmasını devam ettirdik" diye konuştu.

### 'ZORLANANLAR EBEVEYN VE YENİ BAŞLAYANLAR'

Sürecin en çok etkisini hissedenlerin özellikle ebeveynler ve işe yeni başlayanlar olduğunu belirten Başaran, "'Çevrimiçi Anne' adı altında sohbet toplantıları düzenleyerek çalışan bütün annelerimize ulaştık. Yöneticiler olarak küçük çocuğu ile evde olan çalışanlarımızı tolere eden uygulamalarımız oldu. Yeni işe başlayan çalışanların adaptasyonu ve şirkete uyumu bu dönemde en kritik konu" dedi.

GROUPAMA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ÖZGE YILMAZYAVUZ:

# Çok yoğun ama verimli bir süreç geçirdik

Groupama olarak Kasım 2020'den bu yana çalışanlarının %85'inin evden çalıştığını, ancak son dönemdeki vaka sayısı artışından dolayı şu anda en fazla 30 kişi ofise gelecek şekilde bir planla ilerlediklerini ifade eden Groupama İnsan Kaynakları ve İdari İşler'den sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özge Yılmazyavuz, bu rakamların toplam çalışanların %92'sinin evden çalıştığı anlamına geldiğini söyledi. Çalışan isteklerine paralel olarak karma bir çalışma modeli üzerinde çalıştıklarını dile getiren Yılmazyavuz, "Talepleri sınıflandırarak farklı çalışma modelleri uygulayacağız" dedi.



**"UZAKTAN ÇALIŞMANIN EN BÜYÜK FAYDASI ÇALIŞANLARIN BİRBİRİNE ÇOK DAHA KOLAY ULAŞABİLMESİ VE İŞ BİRLİĞİ KÜLTÜRÜNÜN GELİŞMESİ OLDU. BİRÇOK DİJİTAL PROJEYİ BU SAYEDE ÇOK DAHA KISA SÜREDE HAYATA GEÇİRME FIRSATI BULDUK. ÇOK YOĞUN AMA BİR O KADAR DA VERİMLİ BİR SÜREÇ GEÇİRDİĞİMİZİ SÖYLEYEBİLİRİM."**

### OFİSTE ÇALIŞMA ORANI %8'İN ALTINDA

Uzaktan Çalışma Yönetmeliği'nin iş sürelerine etkilerini de değerlendiren Yılmazyavuz, "Salgın döneminde çalışanlarımızla fiziksel olarak ayrı olsak da iletişimimize online kanallar üzerinden devam ettik. Üst yönetimimizin duyarlı, sahiplenici ve sağduyulu yönlendirmeleri ile tüm ekipler bu sürece kolayca adapte oldular. Biz de İnsan Kaynakları olarak düzenli bilgilendirmeler ve çalışanlardan alınan sürekli geribildirimler ile her an onların yanında olmaya gayret gösterdik" açıklamalarında bulundu. Groupama olarak çevik bir yönetim anlayışına sahip olduklarını vurgulayan Yılmazyavuz, "Türkiye'de ilk COVID-19 vakasının görüldüğü Mart 2020'de ise çalışanlarımızın %95'i tam zamanlı olarak evden çalışmaya başladı. Şu anda ise toplam çalışan sayımızın %8'ini aşmayacak şekilde ofisten çalışarak süreci sağlıklı bir şekilde yönetiyoruz" ifadelerini kullandı. Bu dönemde Groupama olarak çalışan motivasyonuna büyük değer verdiklerini sözlerine ekleyen Yavuzyılmaz, evden çalışma sisteminde çeşitli makaleler ve videolar hazırlayarak, motivasyonu artırıcı atölyeler ve webinarlar gerçekleştirdiklerini kaydetti.

### 'YOĞUN AMA VERİMLİ BİR SÜREÇ GEÇİRDİK'

Son olarak, Yavuzyılmaz yeni çalışma modelinin verimliliğe pozitif etkilerinin olduğunu ancak alınan geri dönüşlerle süreci doğru bir şekilde yönetmek için çalıştıklarını ifade etti: "Uzaktan çalışmanın en büyük faydası çalışanların birbirine çok daha kolay ulaşabilmesi ve iş birliği kültürünün gelişmesi oldu. Birçok dijital projeyi bu sayede çok daha kısa sürede hayata geçirme fırsatı bulduk. Çok yoğun ama bir o kadar da verimli bir süreç geçirdiğimizi söyleyebilirim."

**"HIZLI VE VERİMLİ BİR ADAPTASYON SÜRECİYLE DE ÇALIŞANLARIMIZIN ŞİRKETE BAĞLILIKLARI, YÜKSEK İŞ AHLÂKI VE DEĞER YARATMA ODAKLI ÇALIŞMA GAYRETLERİ PERFORMANSIMIZI OLUMLU YÖNDE ETKİLİYOR."**

RAY SİGORTA İK DİREKTÖRÜ ESRA ÜMİT UZMANER:

# Uzaktan çalışma performansımızı olumlu etkiliyor

Ray Sigorta, 20 Mart 2020 tarihinden itibaren evlerinden çalışmaya devam ediyor. Sadece üst yönetim kadrosu ve bazı idari birimlerin minimum ekiplerle dönüşümlü olarak ofiste çalıştığını ifade eden Ray Sigorta İnsan Kaynakları Direktörü Esra Ümit Uzmaner, şu açıklamalarda bulundu: "Pandemi sürecinden önce de evden çalışma modeli için bir süredir çalışmalarımız vardı. İş yapış şekillerimize uygun ve yeterli teknolojik altyapımız hazırdı. Yeni nesil çalışma modelimizde çeşitli destek paketleri ile çalışanlarımız için en verimli düzeni oluşturmak adına tüm kaynaklarımızı ortaya koyduk." Ray Sigorta olarak yeni nesil çalışma modelleri için ön çalışmalarını çok önceden inşa etmeye başladıklarını da ifade eden Uzmaner, "Bir yılı aşkın süredir evlerimizden çalışıyoruz. Çalışan odaklı yönetim anlayışımızın, oluşturduğumuz iş ve çalışma kültürümüzün temelinde güven duygusu bulunuyor. Great Place To Work sertifikasına sahip ve Türkiye'nin En İyi İşverenleri arasında yer alan bir kurum olarak, aksiyonlarımızı sürdürülebilir temeller üzerine belirliyoruz" şeklinde konuştu.



### EVDEN ÇALIŞANLARA DESTEK PAKETİ

Uzmaner, sözlerine şöyle devam etti: "20 Mart 2020'den itibaren bölge ofisleri ve genel müdürlük çalışanlarımızı düzenli olarak telefonla arıyor, departmanlarımızla online kahve buluşmaları gerçekleştiriyoruz. Ayrıca iletişimimizi haftalık olarak hazırladığımız ve çeşitli önerileri derlediğimiz e-postalarla destekliyoruz." 2021 yılında devreye aldığımız yeni çalışma modeli ile çalışanların her türlü ihtiyacına destek olduklarını söyleyen Uzmaner, "Sen nereye, RAY oRAY'a!" destek paketlerinde; evde harcanan sürenin artmasıyla beraber artan masraflara yardım etmek için çalışanlara aylık net 500 lira finansal katkı gibi pek çok desteğin olduğunu belirtti.

### 'ÇALIŞANLAR ZAMANINI SEVDİKLERİNE AYIRABİLİYOR'

Uzmaner, uzaktan çalışmada işe başlayan adaptasyonu ve ebeveynlerin çalışma koşulları noktasında dikkatli olmak gerektiğini vurguladı. Her çalışanla birebir ilgilendiklerini ifade eden Uzmaner, "Başta küçük yaşta çocuğu olan çalışanlarımız iş ve özel hayatlarındaki dengeyi kurmada zorluklarla karşılaşmış olsa da, keyifli anılarla hızla uyum sağladılar. Diğer taraftan evlerimizden çalışarak, ailemiz ve sevdiklerimize daha fazla vakit ayrılabilir olduk" diyerek sözlerini sonlandırdı.

# “BES’te acenteye sorumluluk verilmesi fon büyüklüğünü artırır”

Acentelerin toplam üretim içindeki payında alarm verici bir düşüş olduğuna dikkat çeken **SAB Başkanı Reşit Çakas**, özellikle 18 yaş altına BES yolunun açılmasıyla beraber acentelerin rolünün doğru bir şekilde kurgulanmasının fon büyüklüğünü katlanarak artıracağını söyledi.

18 yaş altında gençlerin Bireysel Emeklilik Sistemi’ne (BES) dahil edilmesini mümkün kılan kanun 25 Mayıs 2021 tarihinde Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Bu kararın, BES tarafında büyük bir potansiyeli açığa çıkardığını ifade eden Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, BES’in toplumsal tasarruf üzerindeki etkileri ve bu sistemde acentenin yeri hakkında açıklamalarda bulundu. “Bu sistem ile 18 yaş altındaki kişilerin belli bir süreyle sistemde kalması durumunda ileride çok büyük katkılar sağlayacağını, bunun yanında kamu nezdinde çok önemli bir fon birikime sebep olacağını söyleyebiliriz” diyen Çakas, sözlerine şöyle devam etti: “Gelişmiş ülkeler düzeyinde bazı ülkelerde emeklilik fonlarının büyüklüğü nasıl gıpta edilecek rakamlara ulaşılabiliyorsa, umarız yeni düzenlemeyle bizde de bu seviyelere gelmek mümkün olur. Ülkemizde nüfus her ne kadar yaşlanıyor olsa da, toplumumuz hala çok genç. Bizim için büyük bir avantaj. Nüfusun yaşlı olması demek giderlerin de çok olması anlamına gelir. Başta sağlık olmak üzere; evde bakım hizmeti, çalışamayanlara verilen ücretler gibi masraflar sosyal güvenlik sistemine büyük bir yük bindirmektedir.”

## ‘FONLAR BÜYÜDÜKÇE MANEVRA ALANI ARTAR’

Geçtiğimiz ay yayınlanan yönetmeliğin getirdiği avantajları değerlendiren Çakas, sözlerine şöyle devam etti: “18 yaş altındaki potansiyelin kamu araştırmalarından çıkan ilk rakamlara göre 50 milyar lira civarında olduğu hesaplanmaktadır. Tabii, buna sandık ve vakıflar dahil değil. Burada da büyük rakamların olduğunu ifade edebiliriz. Şu an BES’te 178 milyar liranın toplandığını düşünürsek, 18 yaş altı katılımcıların gelmesiyle rakamın gittikçe ne kadar cazip bir noktaya geleceğini şimdiden öngörmek mümkün. Sonuçta temel mantık, toplanan paranın yine kamu dahil tüm taraflara kazandırması. Tasarrufu teşvik etmek amacıyla çok önemli bir konu olduğunu daha önce de belirttik.



Ayrıca ciddi büyüklükteki fonların her zaman karşılığı olduğu için çok daha iyi yatırım olanaklarını açtığını ve manevra alanını genişlettiğini de söyleyebiliriz. Fonlar büyüdükçe günün koşullarına göre bunların üzerinde oynamalar ve değişik şekilde değerlendirme seçenekleri ortaya çıkabiliyor. Yeni gelişmelerden biri de robot fon yönetimi konusu. Bu tarafta henüz pek yeterli olunmasa da gelecek vadediyor.” Çakas, yeni kanun ile aynı zamanda BES katılımcıların kendi şirketlerinin fonları dışında, yüksek performans gösterdiklerini düşündükleri başka emeklilik şirketlerinin fonlarını da tercih edileceklerini, bunun da katılımcı memnuniyeti ve tasarruf performansı konusunda büyük bir avantaj olduğunu söyledi. Çakas, aynı zamanda BES fon değişikliği seçeneklerinin de daha önceki duyuruyla artırılmasının finansal okuryazarlığı artıracağına da dikkat çekti: “Başka güzel gelişmeler de var. Eskiden yılda fon tercihlerinizi 6 defa değiştirebiliyordunuz. Yeni karara göre yılda 12 defaya kadar değişim yapma olanağınız bulunuyor. Bazı ekonomik nedenler ya da çalkantılı dönemlerde daha fazla değişim yapmanız gerekebiliyor. Burada, 18 yaş altının BES’e katılmasıyla ilgili de bir avantaj olabilir. Finansal okuryazarlığın geliştirilmesinde gençlerin sisteme katılması büyük katkılar verecektir. Sisteme dahil olan çocuk mutlaka fonlarının sonuçlarını merak etmeye başlayacaktır. Bunun olumlu bir etki yapacağını düşünüyorum. Çocukların fon performanslarıyla ilgilenmesi, finansal okuryazarlığın da artmasına neden olacaktır. Önümüzdeki dönemde finansa ilgi duyan gençlerin sayısını artırabilir. Bu nedenle 18 yaş altının BES’e katılmasının heyecan verici bir gelişme olduğunu söyleyebilirim.” Dernek, vakıf ve sandık gibi kurumlardaki emeklilik taahhütlerinin BES’e aktarılabileceğini hatırlatan ve buradaki 3 yıllık sistemden çıkmama yasağını örnek gösteren Çakas, “Böylesi birikim sistemlerinin bir nebze daha katı olmasında fayda vardır. Çıkışların kısıtlanması fayda getirecektir. Birikim yapmak bir nebze can yakıcı ve katı olmalıdır çünkü bu birikimler sizin geleceğinizle ilgilidir. 8 milyar nüfusun olduğu, bilim ve teknolojinin bu kadar geliştiği dünyada COVID-19’un kapımızı çalıp, hayatın her alanını ve her bölümünü esir alacağını kimse düşünemiyordu. Demek ki, hiç tahmin etmediğimiz olaylar gerçekleşebiliyor. Hayatın hangi aşamasında olursak olalım, mutlaka tasarruf sahibi olmak gerekiyor. Bunu da erken düşünmek ve tedbirlerini almak gerekiyor. Nasıl ki bir işletmenin ayakta durabilmesi için bir güvencesinin olması gerekiyorsa, bireylerin ve ailelerin de bir tasarrufu olması gerekiyor. Her ailenin yedek akçesi olmalı. Tasarruf sistemlerini de artık modern dünyada önemli bir yere koymak gerekiyor” açıklamalarında bulundu.

## ACENTELERİN PAYI DÜŞÜYOR

“Sigorta sisteminde bazı konuların yeniden kurgulanması gerekiyor” diyen Reşit Çakas, acentelerin üretimdeki güncel paylarıyla ilgili olarak, “Her geçen gün acentenin piyasadaki üretim oranı düşmektedir. Bazı şirketlerde bu rakamlar değişse de büyük resme baktığımız zaman acentelerin üretimdeki toplam payı %52 civarında. Bunun yerine üretimi robotlar yapıyor, internet üzerinden satılıyor, direkt satış kadroları tarafından ya da bankalar üzerinden gerçekleştiriliyor. Burada mağdur olan sadece geleceğini ve hayatını bu işe adayan acentelerle ilgili bir takım düzenlemeler yapılıyor. Ancak yapılan düzenlemeler kesinlikle yeterli değil. Eğer acenteyi korumak için yapılan düzenlemeler yeterli olsaydı, acentelerin payı %67’lerden %52’ye düşmezdi. Bu da gelecekte acente sayılarının azalması anlamına gelebilir” dedi. Çakas, “Burada pandeminin etkisine de dikkat çekmek gerekiyor. Sokağa çıkma yasağı var deniyor. Her acentenin her ürünü uzaktan satması normal zamanlarda bile bu mümkün değil. Kaldı ki uzaktan satmak, teknoloji ile satmak apayrı bir sistem gerektiren pahalı bir iştir. Eğitimli personel gerekmektedir. Acentelere destek verilerek bu süreç birlikte organize edilebilirdi. Pandemi döneminde bazı ürün satışlarından vade uzatımı da yapıldı. Vade uzatımı demek acentenin 3 ay önceden yapacağı işi 3 ay gecikmeyle yapması anlamına gelmektedir. Yani pandemi dönemi her ne kadar sigorta şirketleri için bilanço anlamında avantajlı olsa da, acenteler için çok yıpratıcı bir dönem oluyor” yorumlarında bulundu.

### ‘BES'TE KATILIM PAYI YÜKSEK OLURSA ÇIKIŞ AZ OLUR’

Toplam üretimde acentenin payının yaklaşık 15 puan düşmesinin alarm verici bir durum olduğuna dikkat çeken Çakas, BES’te acentenin çok daha yüksek üretimlere ulaşmasının mümkün olduğunu söyledi: “Acente payındaki 15 puanlık düşük acı bir durum. BES’te şu an 178 milyar liralık bir birikim, acenteye sorumluluk yetki ya da teşvik verilmiş olsaydı çok rahat bir şekilde iki katına kadar çıkmış olabilirdi. Acenteler olarak, bizim sattığımız ürünlerde 200-300 lira değil de, bunun 5-10 katı yüksek fiyatla satışlarımız oluyor. Sisteme ciddi bir para veriyorsanız bu sisteme sahip de çıkarsınız. Sisteme 300 lira ile girerseniz bundan vazgeçebilirsiniz. Sisteme 1500-3000 lira ile girerseniz sistemden çıkmanız bu kadar kolay olmaz. Kısacası, BES’te acenteye ağırlık verildiği takdirde, bugün fon birikimi çok daha yüksek olacaktı. Temennimiz, bundan sonrası için özellikle 18 yaş altı potansiyelin gerçekleştirilmesinde acentenin rolünün anlaşılması ve artırılması.”

## Dijital Pazarlama Stratejisi ve Müşteri Kazanımı (Online)

"Dijital Pazarlama Stratejisi ve Müşteri Kazanımı (Online)" eğitimi 24 ve 25 Haziran tarihlerinde Tuğçe Seçkin Arslan tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Değişen tüketici ve müşteri ihtiyaçları doğrultusunda dijital alanlar alternatif mecra olmaktan çıkarak, ana platform haline gelmiş, dijital pazarlama da bu ekosistemin en önemli parçalarından biri oldu. Bu öncelik çerçevesinde hazırlanan bu eğitimde katılımcılar, halihazırda kullanılan teknik terimleri öğreneceği gibi farklı kategoride konumlanan dijital ajans ve araçların yer aldığı bu mecrayı daha iyi anlayacak. Katılımcılar ilgili kişilere bu alanda kolayca bilgi verebilecek ve gelen projeleri doğru KPI'lar ile değerlendirebilecek. Bu iletişimin bileşenlerini sıfırdan öğrenerek kullanır hale gelmek isteyen katılımcılar için bu eğitim cazip fırsatlar sunuyor. Eğitim ile birlikte dijital kanalların içerik ve performans yönetimi, strateji hazırlama, dönüşüm optimizasyonu, kullanıcı deneyimi, ajanslar ile KPI belirleme, online müşteri kazanımı gibi birçok konuda katılımcılar bilgi sahibi olacak. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

# Haziran ayı online Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Haziran ayında da birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. Tüm eğitimler online platform üzerinden canlı olarak gerçekleşiyor. Günlük 2-3 saat arasında değişen sürelerle planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programlarını aşağıda görebilirsiniz. TSEV'de online olarak sunulan eğitimler için, 3 iş günü öncesine kadar kayıt olan herkese eğitim ücreti indirimli olarak uygulanmaya devam ediyor. Buna ilave olarak, toplu katılımlar için katılımcı sayısına bağlı olarak %10 ile %35 arasında değişen oranlarda özel indirim fırsatları da yoğun talep üzerine sunulmaya devam ediyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

| TSEV HAZİRAN AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI | EĞİTİM TARİHİ | EĞİTMEN |
|---|---|---|
| Tekne ve Yat Sigortaları / Insurance Time Clauses | 1-2 Haziran | Kaptan Murat Işıklı |
| Yeni Başlayanlar İçin Temel Microsoft Ofis Uygulamaları | 1-2 Haziran | Ulaş Çardak |
| Tamamlayıcı ve Alternatif Sağlık Sigortalarında Ürün Geliştirme | 2-3 Haziran | Dr. Kaspar Zakaryan |
| Dijital Sigortacılıkta Acentenin Yeri ve Önemi | 3 Haziran | Mehmet Muratoğlu |
| Doğru İletişim ile Her Şey Mümkün | 4 Haziran | Funda Sezgin Tokgöz |
| Hayat ve Ferdi Kaza Sigortaları ile Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi | 7-8-9 Haziran | Aşkın Düşündere |
| Türk Ticaret Kanunu Işığında Yurt İçi ve Yurt Dışı Taşıma Sigortaları | 10-11 Haziran | Av. Nuray Dinçment |
| Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun Sigortaya İlişkin Hükümleri | 14-15 Haziran | Av. Özgür Öntürk |
| Kefalet Sigortaları ve Hasar Uygulamaları | 16-17 Haziran | Gülcan Yılmaz-Fatih Baş |
| Yapay Zeka ve Makine Öğrenmesi | 17-18 Haziran | Aren Haddeler |
| İnşaat ve Montaj Sigortaları | 21-22 Haziran | Ülkem Devrim Aksar |
| İşveren ve Üçüncü Şahıs Sorumluluk Sigortaları | 23-24 Haziran | Mahmut Saraçoğlu |
| Dijital Pazarlama Stratejisi ve Müşteri Kazanımı | 24-25 Haziran | Tuğçe Seçkin Arslan |
| Öfke Kontrolü | 28-29 Haziran | Iris Steinfeld Tunçay |
| Hasar Departmanında İlişki Yönetimi | 29-30 Haziran | Dr. Hakan Özcan |



Birinci "Cam Sera-Bahadır Sansarcı"



İkinci "Kış ve Yaşam-Musa Talaşlı"

# Kadrajımda Sigorta fotoğraf yarışması sona erdi

TSEV'in sigortanın bilinirliğini artırmak, sigorta bilincini geliştirmek ve Sigorta Haftası'na anlamlı bir etkinlikle katkı vermek amacıyla düzenlediği 'Kadrajımda Sigorta' ödüllü fotoğraf yarışması 18 Mayıs'ta gerçekleşen Seçici Kurul Toplantısı ile sona erdi. Türkiye'nin dört bir yanından toplam 669 fotoğrafın yarıştığı yarışmada Seçici Kurul dereceye giren ilk üç fotoğrafa ilave olarak 30 fotoğrafı da sergilenmek üzere seçti. Türkiye Sigorta Birliği'nin ana sponsor olduğu yarışma bu yıl dördüncü kez düzenlendi.

Yarışmada Bahadır Sansarcı'nın "Cam Sera" adlı fotoğrafı Birinci; Musa Talaşlı'nın "Kış ve Yaşam"adlı fotoğrafı İkinci; Sebahattin Özveren'nin "Yangın" adlı fotoğrafı ise Üçüncü oldu.

Yarışma için özel olarak oluşturulan www.kadrajimdasigorta.com adresine girerek dereceye giren ve sergilenmek üzere seçilen fotoğraflara ulaşabilirsiniz.



Üçüncü "Yangın-Sebahattin Özveren"

## Haziran ayında planlanan SEDDK eğitimleri

Sektörden gelen talep ve mevcut ihtiyaçlar doğrultusunda Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ile birlikte online olarak planlanan eğitimler Haziran ayında da devam edecek. Eğitimlere ilişkin güncel bilgiler için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

| EĞİTİM PROGRAMI | EĞİTMEN | EĞİTİM TARİHİ |
|---|---|---|
| Sigorta Şirketlerinin Sermaye Yeterliliği ile Mali Bünyelerinin (Kapasite) Analizi ve Solvency 2 (ONLINE) | Ercan GÜLEÇ<br>Sigortacılık Uzmanı | 1-2 Haziran |
| Temel Sigorta Muhasebesi ve Teknik Karşılıklar (Hayat Dışı) (ONLINE) | Kuntay Baydar<br>Sigortacılık Uzmanı<br>Barış Taşkesen<br>Daire Başkanı | 22-23 Haziran |

## YAPAY ZEKA ‘İYİ NİYET’TEN ANLAR MI?

# Akıllı sözleşmeler sigortacılığı

Akıllı sigorta sözleşmeleri (smart contracts) ile hasar sürecinin yönetimi ve tazminatın ödenmesi otomatik biçimde gerçekleştirilebiliyor. Bu gibi bir işleyiş, sigortacılar için hasar belirleme giderlerinden tasarruf ve daha güvenilir bir hasar yönetimi anlamına gelebiliyor. Merak edilen ise iyi niyet, makul olma, azami çaba, özen gösterme, nedensellik veya hile gibi hallerin bilgisayar diline nasıl aktarılacağı.

Teknolojinin özellikle 21. yüzyılda çok çabuk gelişimi her alanda köklü değişikliklere yol açmakta, yeniliklere olanak sağlamaktadır. Bu gelişmeler, finansal hizmetleri ve bunun bir parçası olan sigortayı da derhal etkilemeye başlamıştır. Bu etkileme günümüzde de bütün hızıyla sürmektedir.
Hukuk bu yeni görünümlere ayak uydurmaya ve ihtiyaç duyulan yeni kuralları oluşturmaya çalışmakta ve çoğu zaman da gereken hızla tepki verememektedir.
Teknolojik gelişme sonucunda “FinTech”(finansal teknolojiler), “InsurTech” (sigorta teknolojileri) “RegTech” (düzenleme teknolojileri) gibi kavramlar ortaya çıkmıştır. Evrensel boyut kazanmış olan bu kavramlar ülkemizde de bu İngilizce deyimlerle ifade edilmekte ve yurt dışındaki gibi yazılmaktadır.
“FinTech” deyimi, finansal hizmetlerin sunumunu ve bunlardan yararlanmayı geliştirme ve otomatikleştirmeye dönük yeni teknolojileri anlatmaktadır. Amaç, bilgisayarlarda ve akıllı telefonlarda kullanılan özel yazılım ve algoritmalar aracılığıyla ticaret şirketleri ve tüketiciler arasındaki finansal işlemlerin en verimli ve hızlı şekilde gerçekleştirilmesidir. Kriptoparaların kullanımı da FinTech kapsamında yer alan bir uygulamadır.
“InsurTech” daha geniş bir kavram olan FinTech’in bir parçası niteliğindedir. Sigorta sektörüne ilişkin dijital çözümler üretmeye dönüktür.
“RegTech”, finans (ve sigorta) alanında düzenleyici süreçlerin teknoloji aracılığıyla yönetilmesidir. Düzenleyici kamu makamının izleme işlevini, oyuncuların yapacakları raporlamaları ve kurallara uyumlarını sağlama RegTech’in temel işlevleri arasında sayılabilir. Teknoloji odaklı ekonomiden kaynaklanan sorunları otomasyon yoluyla çözmeye yöneliktir.
Akıllı sözleşmeler, sigortacılık alanında ortaya çıkan en önemli yenilikler arasındadır. Aşağıda bu sözleşmelerle ilgili bazı hususlara değinmeye çalışacağız.

### KENDİLİĞİNDEN İŞLEYEN SÖZLEŞMELER

Hukuksal açıdan “akıllı sözleşme”, blockchain veya diğer bir DLT (distributed ledger technology) üzerinden otomatik şekilde (önceden programlanmış bir koşul gerçekleşince) kendiliğinden ifa edilen bir sözleşmeyi ifade etmektedir.
Akıllı sigorta sözleşmesi ile sözleşmenin kurulması, hasar sürecinin yönetilmesi ve tazminatın ödenmesi otomatik biçimde söz konusu olabilmektedir.
Akıllı sözleşme 1996 yılında Nick Szabo tarafından şöyle tanımlanmıştır: “tarafların taahhütlerini nasıl ifa edeceklerine ilişkin protokolleri de içeren, dijital şekilde belirlenmiş taahhütler bütünü”. Akıllı sözleşmenin klasikleşmiş örneği satış makinalarıdır. Bir kişi, sözleşmenin bağlı tutulduğu koşulu makineye para atarak gerçekleştirince, makine sözleşmeyi otomatik şekilde ifa edip satın alınan ürünü teslim etmektedir.
Akıllı sözleşmeler dar anlamda akıllı sözleşmeler ve hukuksal akıllı sözleşmeler olmak üzere ayrıma tabi tutulmaktadır. Dar anlamda akıllı sözleşmeler hukuksal açıdan ifaya zorlanabilir olmayan sözleşmelerdir. Buna karşılık hukuksal akıllı sözleşmelerin ifaya zorlama olanağını içerdiği kabul edilmektedir. Geleneksel anlamda doğal dilde oluşturulmuş bir sözleşme tamamen veya kısmen kodlanabildiği ölçüde kendiliğinden ifa edilebilen bir akıllı sözleşme niteliğini kazanabilmektedir. Bir motorlu araç sigortasında sigortacının teminat kapsamında riziko gerçekleşmesi olasılığı için sigorta ettirene tazminat ödenmesini otomasyona bağlaması ve bu yolla bir akıllı sözleşme oluşturması mümkündür. Mesela sigortacının kendisine iletilen tazminat talebini onaylaması üzerine akıllı sözleşme sigorta ettirenin hesabına otomatik biçimde alacak kaydettiği veya bu hesaba para aktardığı zaman durum böyledir. Kuşkusuz sürecin diğer adımlarının da otomatik olarak işler hale getirilmesi olanaklıdır. Araca yerleştirilen kara kutu veya diğer aygıtlar sayesinde o aracın karıştığı bir kazanın kayda alınması, sigortacının bu kaza hakkında bilgilendirilmesi ve hatta hasar dosyasının otomatik biçimde açılmasının sağlanması da olanaklıdır. Araç hasarlarının kamera veya akıllı telefon ile değerlendirilmesi de özel uygulamalar aracılığıyla mümkün olabilir. Bu uygulamalar sayesinde anonimleştirilmiş hasar fotoğraflarına dayanarak sigorta ettirenin uğradığı zararın kıyaslama yoluyla kuruşlandırılması ve onarım bedelinin ne olacağı hakkında bir belirleme yapılması imkânı elde edilebilmektedir.
Bu gibi bir işleyişin, sigortacılar için sağlayacağı yararlar açıktır: Hasar belirleme giderlerinden tasarruf ve daha güvenilir bir hasar yönetimi.
Akıllı sözleşmelerden elde edilecek yarar, güvenilir (dış) kaynaklardan alınacak bilgilerin en geniş şekilde kullanılmasıyla artacaktır. Bu alanda önde gelen örnek (araç ve evlere yerleştirilen sensörlerden gelen bilgilere dayalı olarak işleyen) telematik sigortasıdır. Ancak dış kaynaklı bilgilerin güvenilir olması son derece önemlidir çünkü akıllı sigorta sözleşmesi bu bilgiler alınınca otomatik şekilde ifa edilmektedir. Bilgilerin hatalı olması sistemin kurgulanan biçimde işlemesine engel olacaktır. Akıllı sözleşmenin içerdiği otomasyon oranı arttıkça, güvenlik tehdidi de buna paralel olarak artmaktadır. Düzenleyici/denetleyici kum havuzları (güvenli test alanları) yeni ürünleri piyasaya sunacak olan sigorta şirketlerinin bunların güvenilirliğini kamu otoritesinin denetimine tabi olarak sınırlı bir alanda sınayabilmeleri bakımından önemlidir.

### PEK ÇOK UYGULAMA ALANI BULUNUYOR

Hasar yönetimi ve tazminatların ödenmesine ilişkin uygulamalar, akıllı sigorta sözleşmelerinde en yaygın biçimde kullanılabilecek uygulamalarıdır. “Eğer/o halde” mantığıyla çalışan bu uygulamalar çerçevesinde “eğer teminat kapsamında riziko gerçekleşirse, o zaman akıllı sözleşme sigorta ettirene otomatik olarak tazminat ödeyecektir”. Ancak sürece dışarıdan dahil olacak kişilerin sayısı arttıkça, elde edilecek yararın azalması tehlikesi ortaya çıkmaktadır. Mesela motorlu araçları konu alan bir akıllı sigorta sözleşmesinde onarımın belirli bir onarımcıda yapılması halinde tazminatın o onarımcının akıllı sözleşmeye (blockchain üzerinden) bildirimde bulunması üzerine otomatik şekilde ödeneceği veya uygulanacak muafiyet indiriminin daha az olacağı öngörülmüş olabilir. Burada onarımcının manuel olarak blockchain üzerinden bildirimde bulunması gibi üçüncü kişilerin devreye girdiği durumlarda, bu kişilerin sayısının artmasıyla birlikte sürecin hızlı ilerlemesi sekteye uğrayabilecektir. Kaldı ki bu sayılan hallerde, “akıllı” sözleşmeden çok “mekanikleşmiş” sözleşmeden söz etmek belki daha doğru olacaktır.
Tazminat ödemesinin güvenilir kaynaktan gelen bilgi üzerine otomatik biçimde yapıldığı hallerde (mesela uçuş iptali veya gecikmesi sigortasında, uçuş iptali veya gecikme bilgisinin ulaşması üzerine hemen ödeme gerçekleştirilebilmektedir) sigortacı ile sigorta ettirenler arasında uyuşmazlık yaşanması olasılığı çok azalmaktadır.
Öte yandan, evlere yerleştirilen aygıtlar su veya gaz sızmalarını, yangınları, hırsızlıkları gerçek zamanlı olarak bildirmekte ve otomatik hasar süreci de bunun üzerine derhal başlamaktadır. Buna ek olarak, aygıttan yapılan bilgi aktarımı duruma en çabuk ve etkili biçimde müdahale ve böylece zararı önleme veya düşük bir düzeyde tutma olanağını da vermektedir.
Aygıtın sigortacı tarafından sağlandığı ve işler durumda bulundurulması yükümlülüğünün de sigortacı tarafından üstlenildiği hallerde, sigorta ettirenin



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

# değiştirmeye aday

zararı önleme ve azaltma görevi (külfeti) de buna paralel olarak daralmaktadır. Tarım sigortaları alanında da tazminat ödemeleri kamuya açık meteoroloji verilerine veya bazı göstergelere (endekslere) bağlı şekilde yürütülebilmektedir. Mesela sel veya haşere rizikolarında, yağmur düşme oranı veya bitki düzeyi gibi değişkenler dikkate alınarak hasarların çiftlik bazında belirlenmesi gerekmeksizin verilerin akıllı sözleşmeye aktarılmasıyla tazminat hesabının (ve ödemesinin) otomatik biçimde yapılması sağlanabilmektedir.

Kuşkusuz sigortacıların akıllı sözleşme tekniklerini risk kabul sürecinde (üretim, underwriting) kullanmaları da mümkündür. "Big data" analizleri ve nüfus verilerine dayanarak prim belirlemesi yapılabilmektedir. Oto sigortalarında prim, GPS verileri sayesinde kat edilen mesafeye dayalı olarak hesaplanabilmektedir. Otoya yerleştirilen aygıtlar sigorta ettirenin aracı sürerken aşırı hız yapıp yapmadığını, ne zaman araç kullandığını, fren yapma biçimini kayda alıp primi ona göre saptamak (gerektiğinde indirim uygulamak) imkânını vermektedir. Hatta, geliştirilen akıllı diş fırçası ile, sigorta ettirenin diş fırçalama alışkanlığını belirlemek ve bu veriyi dişle ilgili sigorta teminatlarının primini hesaplamakta kullanmak olanaklı hale gelmiştir. Aynı şekilde sağlık sigortalarında da sigorta ettirenin üzerinde bulundurduğu bazı aygıtlar aracılığıyla veri toplamak, primi buna göre belirlemek ve pay as you go (PAYG) diğer bir anlatışla "(sigortayı) kullandığın kadar prim öde" esasına dayalı ürünleri pazarlamak imkânı doğmuştur. Araç sigortaları alanında da pay as you drive (PAYD) "(aracı) kullandığın kadar prim öde" esasına göre yapılan sigortalar gittikçe yaygınlaşmaktadır.

Yapay zekâ (AI=Artificial Intelligence) hiç kuşkusuz akıllı sigorta sözleşmeleri alanında da çok büyük bir rol oynamaktadır. Yapay zekâ, bir makinenin insana özgü yetenekleri (mantık yürütme, öğrenme, karar alma) edinmesini ifade etmektedir. Yapay zekânın birçok işi insanı geride bırakarak gerçekleştirebildiği günümüzde, sigortaya da büyük katkı ve destek sağladığı tartışmasızdır. Yararlarından biri de, çok sayıda hasar talebi arasından daha titiz inceleme gerektirenleri ayıklaması ve sigorta sahtekârlıklarını önlemeye katkıda bulunmasıdır. Yapay zekânın algoritma sistemleri, riziko kabul ve hasar ödeme kararlarını gerçekleştirdiği ölçüde akıllı sigorta sözleşmesi bu katkıyı alarak kararları oluşturabilecek ve süreci otomatik hale getirebilecektir. Akıllı sigorta sözleşmelerinin içerdiği otomasyon verimliliği çok artıracaktır. Çünkü bu sâyede hasar süreci çok hızlı hale gelmiş, masraflar ve insandan kaynaklanan hatalar azalmış olacaktır. Ödemelerin otomatik şekilde ve sigorta sözleşmesine uygun olarak gerçekleşmesi de sigorta ettirenlerin sigortaya ve sigortacıya güvenini yükseltecektir. Sigortaya dahil bir hasarın kanıtlanması hasar sürecinin otomatik işlediği sözleşmelerde zorluk taşımayacak ve bu da sigortacının hasarı araştırmaya ilişkin iş yükünü azaltacaktır.

Akıllı sigorta sözleşmesinin yalnızca risk kabul ve hasar yönetim süreçleri için otomasyon öngörmesi durumunda da çoğu halde tarafların geleneksel anlamda bir sigorta sözleşmesi kurmaları ve mesela teminatın kapsamını, sözleşmedeki deyimlere ilişkin tanımları, ek teminatları, teminat dışında kalan halleri ve teminat koşullarını anlaşarak belirlemeleri söz konusu olacaktır. Bu halde, risk kabul ve hasar yönetimi yalnızca yüz yüze veya mesafeli olarak kurulan geleneksel sigorta sözleşmesinin bazı yönlerinin otomatik biçimde ifasına hizmet edecektir.

Bir sigorta sözleşmesinin akıllı sözleşme olarak kurulabilmesi için tarafların bu hususta anlaşması lazım ve yeterlidir. Bu anlaşma çerçevesinde yapılan sözleşmenin bazı yönleri otomatik olarak işleyecek ve sigortacı da bunun için gereken dijital kodu kullanmakla yükümlü olacaktır.

OTOYA YERLEŞTİRİLEN AYGITLAR SİGORTA ETTİRENİN ARACI SÜRERKEN AŞIRI HIZ YAPIP YAPMADIĞINI, NE ZAMAN ARAÇ KULLANDIĞINI, FREN YAPMA BİÇİMİNİ KAYDA ALIP PRİMİ ONA GÖRE SAPTAMAK (GEREKTİĞİNDE İNDİRİM UYGULAMAK) İMKÂNINI VERMEKTEDİR. HATTA, GELİŞTİRİLEN AKILLI DİŞ FIRÇASI İLE, SİGORTA ETTİRENİN DİŞ FIRÇALAMA ALIŞKANLIĞINI BELİRLEMEK VE BU VERİYİ DİŞLE İLGİLİ SİGORTA TEMİNATLARININ PRİMİNİ HESAPLAMAKTA KULLANMAK OLANAKLI HALE GELMİŞTİR.

## İYİ NİYET NASIL ÖĞRETİLECEK?

Gelecekte sigorta sözleşmesinin tamamının akıllı sözleşme olarak işlemesinin mümkün olması beklenmektedir. Diğer bir anlatışla, yalnızca risk kabul (iş yazma) ve hasar yönetimi değil, tazmin ilkesine uygun biçimde (ve ödenecek tazminat tutarının üst sınırı sigorta bedeli olmak üzere) belirlenmesi, eksik sigorta veya aşkın sigorta yahut riziko ağırlaşmasının sonucunun saptanması gibi hususlar da otomasyona bağlanabilecektir.

Burada asıl sorun yaratabilecek olan şey, iyi niyet, makul olma, azami çaba, özen gösterme, nedensellik veya hile gibi hallerin bilgisayar diline aktarılabilmesidir. Bu yapılamadığı sürece "her bakımdan akıllı sözleşme" söz konusu olamayacaktır. Bununla birlikte, yapay zekâ ve makine öğrenmesi (machine learning = özdevimli öğrenme) sonunda buna da imkân sağlayabilecektir. Şu an için yapay zekânın ve makine öğrenmesinin hukuksal sonuçları öngörebilmesi çok net olmamakla birlikte, zamanla bu da gerçek olabilecek gibi görünmektedir. Bunun imkân dahiline girdiği varsayımında sigorta sözleşmesinin tarafları, yapay zekânın sözleşme hükümlerini yorumlaması ve somut duruma uygulaması konusunda



anlaşacaklardır. Kısaca sözleşme kendi kendini yorumlayacak ve ifanın bu doğrultuda gerçekleşmesini sağlayacaktır. Bu bağlamda mesela sözleşme öncesinde sigortacıya riziko hakkında tam ve doğru bildirimde bulunma görevinin yerine getirilmiş olup olmadığı; getirilmemişse bu görev ihlalinin kasten mi yoksa ihmal sonucu mu olduğu ve -rizikonun gerçekleştiği hallerde- göreve aykırılık ile rizikonun meydana gelmesi arasında nedensellik bağının bulunup bulunmadığı yapay zekâ ve makine öğrenmesi ile saptanacak ve bu saptamaya bağlı olarak tazminatın hiç mi ödenmeyeceği, yoksa tam veya indirimli olarak mı ödeneceği de yine otomatik şekilde akıllı sözleşme işleyişi içinde belirlenecek ve bu belirleme doğrultusunda uygulama (ifa) gerçekleştirilecektir. Benzer şekilde mesela bir sorumluluk sigortasında sigorta ettirenin zarar görenle yaptığı sulh anlaşmasının sigortacıya karşı da geçerli olup olmayacağı, bu sulh anlaşmasının "makul" olup olmadığı hususunda akıllı sözleşme kapsamında karar oluşturularak saptanacaktır. Akıllı sözleşme işleyişine bağlı olarak otomatik şekilde meydana gelen sonuç (mesela tazminatın hiç ödenmemesi veya indirimli olarak ödenmesi) yargı yoluna başvurmayı engellemeyecektir. Aksi halde, akıllı sözleşmeye yargı işlevi yüklenmiş (daha doğrusu yargıyı devre dışı bırakma ayrıcalığı tanınmış) olur. Ancak yargı tarafından karara bağlanacak olan husus otomasyon sonucu alınmış olan kararın yerinde (hukuka uygun) olup olmadığı olacaktır. Yoksa yargı akıllı sözleşme tarafından verilen kararın dayandığı program ve algoritmaların yerindeliği konusunda hüküm kurmayacaktır.

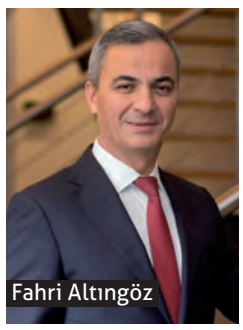
Akıllı sözleşmenin verdiği karar bu sözleşmenin taraflarından birinin verdiği karar olarak kabul edilecek ve diğer taraf, hukuka uygun bulunmadığını öne sürerek bu karara karşı yargının kendisini korumasını talep edebilecektir. Yapay zekâ sistemlerini kimin ürettiği ve kullanıma sunduğu gibi hususlar ise verilecek yargı kararının dışında kalacaktır.

Ancak, yapay zekâ kullanımını içeren akıllı sözleşme programlarının gereği gibi tasarlanmadığı ve özellikle sigorta ettirenin haklarını yeterli ölçüde dikkate almadığı (bunun sonucunda hatalı bir kararın çıktığı) hallerde, bu programları sigortacıya sağlayan üçüncü kişilerin de sigortacıyla birlikte sorumlu tutulmaları düşünülebilir. Bu hususun tartışılması yararlı olacaktır.

*Akıllı sigorta sözleşmeleri hakkındaki açıklamalarımız büyük oranda Angelo Borselli'nin çok değerli makalesinden alınmıştır. Bkz.Angelo BORSELLİ, Smart Contracts in Insurance: A Law and Futurology Perspective -in InsurTech: A Legal and Regulatory View (Editors: Pierpaolo MARANO/Kyriaki NOUSSIA) 2020, s. 101-125*

# Altıngöz: Torba yasa trafik sigortasında istikrarı sağlarken primlerin yükselmesini önler

STD Yönetim Kurulu Başkanı Fahri Altıngöz trafik sigortası düzenlemesine ilişkin önemli bir açıklama yaptı. Altıngöz "Geçtiğimiz aylarda Anayasa Mahkemesi, kendisine yapılan bir itiraza ilişkin yaptığı inceleme sonunda, Karayolları Trafik Kanunun bazı maddelerini, idarenin düzenleyici işlem yapma yetkisinin aşılması ve kanunla düzenlenmesi gereken meselelerin idarece düzenlendiğinden bahisle iptal etmiştir. Bu iptal özü itibarıyla usulden bir iptal olup trafik sigortası genel şartları iptal edilmemiş, bazı maddelerin kanunla düzenlenmesi gerekirken idarece düzenlendiğinden bahisle iptal edilmiştir. Sigorta şirketlerinin trafik kazalarından doğan tazminat sorumluluğuna ilişkin olarak alınan iptal kararı sonrasında ödenecek tazminatların hesaplanmasına ilişkin çerçevenin kanun kapsamında düzenlenmesi, Anayasa Mahkemesi tarafından belirtilen aykırılık sorununu ortadan kaldıracaktır.


Fahri Altıngöz

Yasal düzenleme ile tarafların hak ve borçlarını belirginleştirmek öncelikle zarar görenlerin menfaatine olacak. Trafik sigortası poliçe bedellerinin olağandışı artışı engellenerek, sigorta poliçesine ulaşımı ve uygun fiyat istikrarını sürdürmeye ve korumaya yönelik mevcut durumun tamir edilmesi sağlanacaktır" açıklamalarında bulundu.

# Murat Atıcı, SFS'nin yeni Genel Müdürü oldu

Sektörün deneyimli ve uzman isimlerinden olan Murat Atıcı, 30 yıldır sigortacılığın geleceğine yön veren teknolojiler üreten SFS'nin yeni Genel Müdürü oldu. Boğaziçi Üniversitesi Elektrik ve Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Murat Atıcı, (USC) Güney Kaliforniya Üniversitesi'nde Elektrik Mühendisliği alanında yüksek lisans ve Madrid IE Business School'da MBA yaptı.



Dijital dönüşüm, mobil teknolojiler, bulut hizmetleri, pazar geliştirme, siber güvenlik, BT stratejileri ve danışmanlık alanlarında özgün ve kapsamlı bir deneyime sahip olan Murat Atıcı, SFS kadrosunda Genel Müdürlük görevini üstlenecek.

# 18 yaş altındaki gençler için BES yürürlüğe girdi

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) 18 yaş altındaki gençlerin kapsama alınmasına imkan tanınacak kanun teklifi 20 Mayıs'taki Meclis Genel Kurulu'nda kabul edilmişti. Resmi Gazete'nin 25 Mayıs 2021 tarihli sayısındaki "Sigortacılık ile Diğer Bazı Alanlara İlişkin Kanunlarda ve Bir Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile 18 yaş altındaki gençler için BES yürürlüğe girdi. Ebeveynler artık 18 yaşını tamamlamamış çocukları adına BES'te birikim yapma hakkına sahip olacak.

Yayınlanan kanuna göre, Finansal İstikrar ve Kalkınma Komitesi'nin adı Finansal İstikrar Komitesi olarak değiştirilerek yeniden yapılandırılacak. Komite, finansal sistemin sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sağlıklı bir şekilde desteklemesi ve piyasalarda güvenin korunması için kırılganlıkların belirlenmesi ve sistemik risklerin yönetilmesinde ilgili kurumlar arasında iş birliği ve eşgüdümün sağlanmasını amaçlıyor.

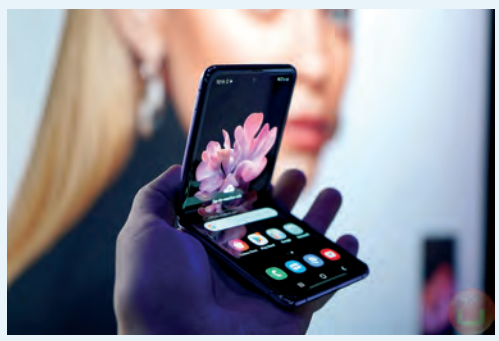


# Amazon şirketinden dört kişilik fütüristik sürücüsüz taksi

En büyük alışveriş firması Amazon, farklı alanlarda da çalışmaya devam ediyor. Bu sefer de sürücüsüz taksi gündemde. Amazon, geçtiğimiz aylarda 1 milyar dolardan fazla bir rakam ile Zoox firmasını bünyesine katmıştı. Zoox, hazırladığı fütüristik sürücüsüz taksi modelini görücüye çıkardı. Dört kişiyi sürücüye ihtiyaç olmadan rahatlıkla taşıyabilecek şekilde hazırlanan araç, Amazon'un sürücüsüz taksi tarafında elini oldukça güçlendirecek bir seçenek konumunda yer alıyor. 3.63 metre uzunluğu bulunan araç, birçok benzerinden farklı olarak 120 km/s hıza kadar çıkabiliyor.

# Akıllı telefon sektörü 2021'in ilk çeyreğinde %27 büyüdü

Canalys, kendi verileri üzerinden akıllı telefon sektörünün 2021 ilk çeyrek karnesini yayımladı. Sektörde 2020'ye oranla artış var. Akıllı telefon sektörü global pandemiye rağmen güzel zamanlar geçiriyor. Açıklanan son rakamlara göre 2021'in ilk çeyreğinde toplam 347 milyon telefon sevkiyatı yapıldı. Bu rakam 2020'in aynı dönemine oranla %27'lik bir büyüme anlamına geliyor. 2021'in ilk çeyrek liderliği 76 milyondan fazla telefon sevkiyatı yapan Samsung'da. Samsung'un 52 milyondan fazla sevkiyat ile Apple izlerken, üçüncü sırada 49 milyon telefonu sevkiyatı ile Xiaomi yer alıyor. Listenin devamında 37 milyondan fazla telefon sevkiyatı ile OPPO ve 36 milyon telefon sevkiyatı ile Vivo yer alıyor. Diğer üreticilerin 2021 ilk çeyrekte yaptıkları sevkiyat ise 95 milyondan fazla görünüyor.



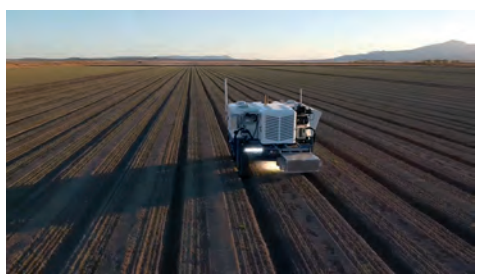


# OPPO Enco X kablosuz kulaklık Türkiye'de

OPPO, Türkiye'deki ürün gamına bir kablosuz kulaklık daha ekledi. Bu sefer Dynaudio imzalı OPPO Enco X satışa sunuldu. OPPO Enco X kablosuz kulaklık modeli Türkiye'de 1.499 TL fiyat etiketiyle (yurt dışı 150 dolar) satılmaya başlandı. Ürün şimdilik Türkiye'de siyah ve beyaz renkte elde edilebiliyor. Tasarımsal olarak AirPods Pro'yu akıllara getiren Enco X kablosuz kulaklık, kulak içi formunda ve ANC yani aktif gürültü engelleme yapabiliyor. 11 mm ve 6 mm olmak üzere çift sürücü üzerine kurulan Enco X, alanda uzman Dynaudio dokunuşu ile çok yüksek ses verebiliyor. 25 saatlik bir pil ömrü getiren ürün, tek başına ise ANC ile 5 saati geçebiliyor. Kablosuz şarj destekli OPPO Enco X, bağlantı için Bluetooth 5.2 kullanıyor.

# Carbon Robotics'ten lazer kullanan sürücüsüz yabani ot temizleme aracı

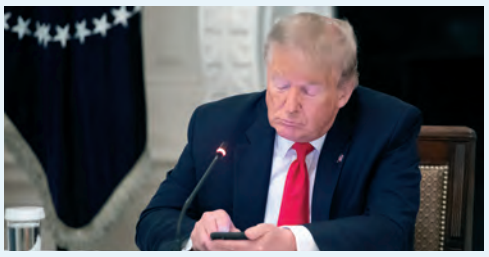
Çiftçilerin arazilerini/tarlalarını düzenli olarak yabani otlardan temizlemesi gerekiyor. Bunun için Carbon Robotics özel bir araç geliştirdi. Bu araç, daha önce bazı basit benzerlerini gördüğümüz seçeneklerin en gelişmişlerinden. Araç yabani ot temizleme sürecinde lazer teknolojisini kullanıyor. Bünyesinde birçok farklı kamera yer alan ürün, önü ve arkası yanında yeri yani toprağı da görüntülüyor ve tarama yapıyor. Burada bir yapay zeka altyapısı kullanan model, bu sayede yabani otları hassas şekilde tespit edebiliyor. Bundan sonrasında ise lazerler (150-W gücünde) devreye giriyor. Birden fazla lazer ile tespit edilen yabani otlar yakılarak öldürülüyor. Saatte 100 bin yabani otu ortadan kaldırabilen araç, bu açıdan zaman kazancı getiriyor.





# Huawei'den üç boyutlu emlak turu uygulaması

Huawei Türkiye Ar-Ge Merkezi, üç boyutlu 360 Derece Sanal Gayrimenkul Turu Platformu'nu piyasaya sunmak üzere çalışmalara başladı. İlk kez Türkiye'de geliştirilen platform, sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik gözlükleri, masaüstü bilgisayar ve akıllı telefon gibi cihazlardan kolay erişimi destekleyecek. 360 Derece Sanal Gayrimenkul Turu Platformu eksiksiz bir kullanıcı deneyimi için bilgisayar, akıllı telefon, tablet, sanal gerçeklik gözlüğü gibi ürünleri kapsayan çoklu cihaz desteği ile birlikte 5G uyumluluğu ile yüksek çözünürlüklü görselleri düşük gecikme süresi ile sunabilecek. Ürün gayrimenkul sektörüyle yakın ilişkili sektörlerin de işlerini büyütmelerine imkan veriyor. Huawei Türkiye Ar-Ge Merkezi, 2021 yılsonunda ürünü Türkiye'deki müşterileriyle buluşturmayı amaçlıyor.



# Donald Trump sosyal medya benzeri iletişim ağını kurdu

Eski ABD başkanı Donald Trump, daha önce açıkladığı bir adımı gerçekleştirdi ve kendi sosyal medya benzeri iletişim ağını kurdu. ABD seçimini Joe Biden'a kaybeden Donald Trump tarafından yapılan açıklama ile başlayan olaylar sonrasında Trump geçici olarak Twitter, Facebook ve Instagram'da engellenmişti. Daha sonra kışkırtıcı açıklamalar nedeniyle Twitter, Trump'ın kalıcı olarak platformun dışına almıştı. Bu sebepler yüzden kendi sosyal medya platformunu kuracağını aktaran Trump'ın, yeni platformda yazılı ve görsel paylaşımlar yapacağı aktarılıyor. Temel olarak bir blog sayfası gibi görünen. "From the Desk of Donald J. Trump" isimli platformu Trump, "özgürce ve güvenli bir şekilde konuşulacak bir yer" olarak tanımlıyor. Platformda kişilerin Trump'a farklı mesajlar gönderebileceği aktarılıyor.

# En genç kripto milyarderi Vitalik Buterin




Bitcoin gibi popüler kripto para birimi olan Ethereum, artan değeriyle Vitalik Buterin'i dünyanın en genç kripto milyarderi yaptı. Ethereum büyük bir artış yakalamış durumda. Ethereum, 3 bin doları geçerek tüm zamanların en yüksek değerlenmesine ulaştı. Para birimi, son 1 yıl için en düşük 180 dolar seviyesindeydi. Bu artış sayesinde Ethereum'un kurucularından olan 27 yaşındaki Vitalik Buterin, dünyanın en genç kripto milyarderi oldu. Aktarıldığı kadarıyla 333 binden fazla Ethereum'u bulunan Buterin, şu an yüksek ihtimalle dünyanın en mutlu kişileri arasında yer alıyor. Ethereum'un son ivmelenme ile beraber toplam market değeri 400 milyar doları geride bırakmış durumda.




# Uzay yolculuğu için bilet satışı başlıyor

Dünyanın en zengin insanlarından Jeff Bezos'un uzay şirketi Blue Origin, uzay turizmini başlatmak için sağlam adımlar atıyor. Şirket uzay yolculuğu için bilet satışına başlıyor. Kaynaklara göre biletler 200-300 bin dolar arasında olacak. Sadece çok zengin kişilerin karşılayabileceği bu rakam karşılığında sadece astronotların gördüğü bir manzara ve yerçekimsiz ortam deneyimi vadediyor. İnsanları yerden 100 km yukarıya New Shepard isimli roket ve Crew Capsule 2.0 ile taşıyacak Blue Origin, her seferde 6 uzay turistini taşımayı hedefliyor. Firma ilk uçuşu 20 Temmuz'da yapmayı planlıyor.



FAZIL KARAMAN
*f.karaman@fkymm.com*

# *Sermaye azaltımında vergilendirme*

**SERMAYE** nakdi veya ayni olarak artırılabileceği gibi; geçmiş yıllar kârlarının, özsermaye kalemlerine ait enflasyon düzeltmesi fark hesaplarının, kurumlar vergisinden istisna taşınmaz ve iştirak hissesi satış kârı olarak pasifte yer alan fonun sermayeye eklenmesi suretiyle de artırılabilmektedir. Enflasyon düzeltmesi hükümlerinden önce yürürlükte olan yeniden değerleme değer artış fonları da sermayeye eklenebilmişti.

Bilanço pasifindeki karların, enflasyon düzeltmesi farklarının ve fonların sermayeye eklenmesinde vergi doğmamaktadır. Ancak, sonrasında sermaye azaltımına gidilmesi veya şirketin tasfiyesi halinde vergi idaresi; sermaye ilave edilmiş olan geçmiş yıllar kârlarının, enflasyon fark hesaplarının ve fonların vergilendirilmesi gerektiği görüşündedir. Vergi idaresinin konuyla ilgili çok sayıdaki özelgesindeki yaklaşımını aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Sermaye azaltımı en çok vergi alınmasını gerektiren kaynaktan başlayarak yapılacaktır, en sona ise nakit sermaye kalacaktır. Buna göre; öncelikle özsermaye kalemlerine ait enflasyon farkları ve yeniden değerleme fonlarından azaltım yapıldığı kabul edilecek, sonra geçmiş yıllar karlarına sıra gelecek, bunlardan arta kalan tutar olursa nakdi sermayeden azaltım yapılacaktır. Enflasyon düzeltmesi fark hesapları ve yeniden değerleme değer artış fonları Vergi Usul Kanunundaki kendileriyle ilgili hükümlere göre (sermayeye ilave dışında) başka bir hesaba alınır yada işletmeden çekilirse, işlemin yapıldığı dönemin kazancı ile ilişkilendirilmeksizin vergiye tabi tutulmaktadır. Sermaye azaltımında da, idare bu Kanun hükümlerine göre vergilendirme yapılacağı görüşündedir.

Azaltılan tutar ortaklara ödenirse sadece kurumlar vergisi değil, kar dağıtımı kapsamında stopaj da söz konusudur. Ancak, azaltılan sermaye ile şirketin zararları kapatılırsa burada nakden veya hesaben ortaklara ödeme sözkonusu olmadığından idarenin görüşüne göre sadece kurumlar vergisi doğmakta, kar dağıtımına bağlı stopaj istenilmemektedir. Sermaye azaltımı yoluyla ortağa ödeme yapılırken, sermaye içindeki geçmiş yıllar karlarının ortaklara dağıtıldığı kabulü ile buna bağlı vergileme (stopaj) söz konusu olmaktadır. Tabiatıyla, ortaklar tam mükellef kurum ise kar dağıtımına bağlı stopaj yapılmayacaktır.

Vergi idaresinin özelgelerindeki bu görüşlerinin tartışmalı olduğunu düşünüyoruz. Sermayeye eklenen fonlar ve karlar artık şekil değiştirmekte ve sermayenin parçası haline gelmektedir. Sonrasında sermaye azaltımı ve tasfiye halinde bunların ayrıştırılarak vergileneceği görüşününün Kanuni dayanakları kanaatimizce yeterli değildir. Kaldı ki; sermaye azaltımında niçin önceliğin en çok vergi alınmasını gerektiren kaynağa verileceği de özelgelerde açıklanmamıştır. Buna ilişkin bir yasal düzenleme göremiyoruz.

Vergi idaresinin yukarıdaki görüşleri, Türk Ticaret Kanununun 376. Maddesine göre şirketlerin sermaye azaltımına gitmeleri gereken durumlarda karşılarına engel olarak çıkmaktadır.

Sermayeyi vergilendirme doğmadan azaltmak için bir yöntem de; sermaye terkibindeki enflasyon fark hesapları ve fonları azaltarak eski hesaplarına yani artıştan önceki hesaplarına geri almak olabilir. Sermaye azaltımında; sermaye içindeki enflasyon düzeltmesi fark hesapları pasifteki ilgili enflasyon düzeltmesi fark hesaplarına, yeniden değerleme değer artış fonları da yeniden değerleme değer artış fonları hesabına alınabilir. Bu durumda; sermaye azaltımında bu farklar ve fonlar başka bir hesaba aktarılmadığından ve işletmeden çekilmediğinden vergi idaresinin özelgelerine göre vergilendirme yapılmaması gerektiği söylenebilir.



EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

# *Lidyalıların "Sikke"si, Millenialların* "Bitcoin"i*

**BITCOIN** bir kriptoparadır. Para gibi kullanabiliyor ancak bildiğimiz paradan biraz farklı. Günümüz teknolojisine sanki biraz daha uygun. Artık bizler de fiziksel para kullanmıyoruz. Kredi kartı, Apple Pay, Pay Pal ile ödemelerimizi yapıyoruz ve banka hesabımızdaki ekstrelerimizde görüyoruz.

Paranın insanlık tarihinde ilk olarak kullanılmaya başlanması Lidyalılara dayanıyor. Lidyalılar M.Ö. 9000'lerde para kullanmaya başlamış ilk medeniyet. Paranın ismi "sikke" o dönemde.

Bitcoin ise 2008 yılında Satoshi Nakamoto isimli bir internet kullanıcısı tarafından kullanıma sunulmuş. Satoshi'nin kim olduğu bilinmiyor. Bitcoin'in en önemli özelliği bir banka üzerinden kullanılan bir para birimi değil. Merkez Bankası'nın veya bankalararası işlem gören bir para birimi değil. Çeşitli ülkelere Bitcoin ve benzeri kriptoparalar için çeşitli kanunlar ve yönetmelikler üzerinde çalışıyor. Ama genel olarak kanunlarla korunan ve sınırları belli bir ticari araç değil. Aynı zamanda kullanımı da yasak değil. Merkez bankası veya bankalar kullanılmadan parayı blockchain aracılığıyla kişiden kişiye gönderebiliyorsunuz. Bu durum, yüzyıllardır kullandığımız bankaların çalışma sistemini değiştiriyor. Bankaların aldığı bütün komisyon ve masrafları ortadan kaldırıyor. Aslında günümüzün teknolojisine yaklaştırıyor. Oturduğumuz yerden istediğimiz her şeyi sipariş edebildiğimiz ve kapımıza kadar geldiği bir dönemde, böyle bir para birimi belki de mantıklı olmaya başlıyor. Eminim Lidyalılar ilk para ile ticaret yapmaya çalıştıklarında aynı Bitcoin'in yaşadığı zorlukları yaşamışlardır.

Bu zorluklar nasıl o zamanlar hangi para doğru bilinemiyorsa, bugün de benzer zorluklar ile karşı karşıyayız. Bugün kullandığımız bütün finansal araçlar bütün devletler tarafından kanunlar ve kurallar çerçevesinde düzenleniyor. Bu kurallar bizleri korumak için hazırlanmış, suistimale uğramamızı ve üzerimizden haksız kazanç sağlanmasını önlüyor. Bitcoin için daha kanunlar tam olarak gelişmiş değil.

Dünyanın birçok ülkesinde artık kullanımı yasak değil. Ancak kanunlar hala geliştiriliyor. Bitcoin ve blockchain'e alışması biraz zaman alacağa benziyor. Bu alanda yatırım yaparken dikkat edilmesi yerinde olacaktır.

***Y Kuşağı***

DÜNYADAN

## Küresel ticari sigorta fiyatları %22 oranında artış gösterdi

Küresel sigorta brokeri Marsh tarafından yapılan analiz, küresel ticari sigorta fiyatlarının 2020 yılının son çeyreğinde %18 oranında arttığını ortaya koyuyor. 2020'nin üçüncü çeyreğinde %20, ikinci çeyreğinde %19 oranında artış kaydedilirken, yıl sonundaki %22'lik artış 2012 yılından bu yana kaydedilen en yüksek seviyesine ulaştı.
Dördüncü çeyrekteki ortalama bileşik fiyat artışı esas olarak yangın sigortaları ve finansal sigortalardan kaynaklanıyor. Yangın sigortalarında fiyatlandırma %20 oranında artarken, küresel finansal sigortalarda bir önceki çeyreğe göre %47 oranında artış kaydedildi. Kaza sigortalarında ise önceki çeyrekte %6'lık bir artışa kıyasla 2020 son çeyreğinde ortalama %7 oranında bir artış kaydedildi.
2020'nin dördüncü çeyreğinde bileşik fiyatlar tüm coğrafi bölgelerde art arda dokuzuncu çeyrek boyunca artış gösterdi. Fiyatlar Latin Amerika'da %9, İngiltere'de %44, Pasifik bölgesinde %35, ABD'de ise %17 oranında arttı.





### KAAN BOŞNAK

Yüzyüzeyken Konuşuruz'un vokali ve gitaristi olması ile tanınan Kaan Boşnak, 'Barbar' ile günlük 1 milyondan fazla dinlenme sayısına ulaşıyor.



### JUSTIN BIEBER

2008 yılında YouTube'da yayınladığı videoları ile keşfedilen Kanadalı genç şarkıcı Justin Bieber, 'Peaches' ile listeleri zorlamaya devam ediyor.

### YERLİ

**1 – Barbar** – Kaan Boşnak
**2 – Martılar** – Edis
**3 – Dua** – Güneş
**4 – Kusura Bakma** – Tuğkan
**5 – Memur** – Emir Can İğrek
**6 – Güya** – Irmak Avcı
**7 – Kafeste** – Murda
**8 – Ne Zamandır Sendeyim** – Madrigal
**9 – Dünyadan Uzak** – Pinhani
**10 – Uzaklara Savrulalım** – Perdenin Ardındakiler

### YABANCI

**1 – Peaches** – Justin Bieber
**2 – Kiss Me More** – Doja Cat ft. SZA
**3 – Save Your Tears** – The Weeknd
**4 – Leave The Door Open** – Bruno Mars
**5 – Botella Tras Botella** – Gera MX ft. Christian Nodal
**6 – Fiel** – Los Legendarios
**7 – Heartbreak Anniversary** – Giveon
**8 – Friday** – Riton ft. Nightcrawlers
**9 – Runaway** – Aurora
**10 – The Business** – Tiësto

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

## Küllerin Günü *Jean-Christophe Grange*

Masumiyetin hüküm sürdüğü bir dünyada, katili öldürmeye sevk eden ne olabilir?
Günah nedir bilmeyen bir toplumda nasıl olur da kan akar? Ya tam tersiyse…
Suçlu, o topluluktaki tek masumsa…
1961 yılında doğan Fransız yazar bütün dünyada ve Türkiye'de aylarca çok satanlar listesinden inmeyen Kızıl Nehirler, Taş Meclisi, Leyleklerin Uçuşu, Kurtlar İmparatorluğu, Siyah Kan, Şeytan Yemini, Koloni, Ölü Ruhlar Ormanı, Sisle Gelen Yolcu, Kaiken, Lontano, Kongo'ya Ağıt, Ölüler Diyarı ve Son Av adlı ile listeleri her zaman zorladı.




42 TL – 280 sayfa

## Hayallerin Ötesinde Yaşamak *Ebru Dorman*

Ebru Dorman, hem gençler hem de karar noktasında olan herkes için samimi bir sohbet havasında kaleme aldığı bu kitabı ile bir yandan kılavuz niteliğinde pratik bilgiler veriyor, bir yandan da olası zorluklara yönelik harika çözümler sunuyor. Mahalle ilkokulundan Harvard'a uzanan ilham dolu eğitim yolculuğunu; 17 yılı yurtdışında geçen ve başarılarla dolu 25 yılı aşkın kariyerini; başarılı, mutlu, sağlıklı bir yaşam için tavsiyelerini; girişimcilik ve fırsat eşitliği konularındaki tecrübelerini paylaşıyor.




24 TL – 168 sayfa

## Gitmeli Miyim Kalmalı Mıyım

*Hakan Mengüç*

Kusur bulanların yanında huzur bulamazsınız...
Dört bir yanımız, dünyanın kendi etrafında döndüğüne inanan narsislerle çevrili... İşin garibi, bir narsise âşık olmak fazlasıyla kolay... Çünkü onlar üstün zekâları, manipülasyon kabiliyetleri ve karizmalarıyla yeryüzünün en çekici âşıkları... Ne yazık ki sevmek yerine, seviyor gibi yapabilme ustalıkları yadsınamayacak kadar güçlü... Gitmeli Miyim Kalmalı Mıyım, yepyeni bir okuma disiplini vaad etmesinin yanı sıra narsisizmin gölgesinde yaşanan huzursuz ve mutsuz ilişkilerin psikolojik dehlizlerine inerek günümüz ilişkilerine ayna tutuyor.




34 TL – 280 sayfa



## ZEVK MESELESİ

Zevk Meselesi, ortaya çıktığı 19. yüzyıldan bu yana anlamı değişikliğe uğrayan "kitsch" kavramının günümüz görsel kültürüyle kurduğu yakın ilişkiye ve beğeninin şekillenmesindeki kritik rolüne odaklanan bir grup sergisi olma özelliği taşıyor. QR kodunu akıllı telefon kamerasına okutarak 'Zevk Meselesi' sergisini inceleyebilirsiniz.




## DÜNYA CAZ GÜNÜ KONSERİ

İş Sanat, Dünya Caz Günü'nü, Jülide Özçelik konseriyle kutladı. Pandemi nedeniyle İş Kuleleri Salonu'nda seyircisiz kaydedilen konserde Jülide Özçelik, sevilen halk türkülerini de repertuvarına ekledi. İş Sanat'ın Dünya Caz Günü konserini sol tarafta bulunan QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.




## SABAHATTİN ALİ HİKAYE DİNLETİSİ

İş Sanat'ın yeni konuğu Sabahattin Ali hikâyeleri oluyor. Atilla Birkiye tarafından hazırlanan, Serdar Yalçın'ın müzik yönetmenliğini üstlendiği ve Mehmet Birkiye'nin sahneye uyarladığı, dinleti Tilbe Saran, Metin Belgin, Bülent Emin Yarar ve Hakan Gerçek tarafından seslendirildi.



## CYRANO DE BERGERAC

Edmond Rostand'ın Savinien Cyrano de Bergerac'ın gerçek hayat öyküsünden esinlenerek kaleme aldığı ünlü sahne eseri, Rock-Kabare türünde karşınızda.
Cyrano de Bergerac, silahşörlüğünün ve şairliğinin yanı sıra, burnunun gerçekten çok büyük olması ile ünlü bir silahşördür. Kuzeni Roxanne ise Cyrano'nun yanındaki genç silahşörlerden birine aşık olur ve ondan aracı olmasını ister.



## PERUZ HANIM

İstifçi, kapanan bir tiyatronun tüm eşyalarını toplamıştır. Bu eşsiz hazineyi, seyirci ve kukla arkadaşlarına anlatırken bir sandık bulur. Sandığı açtığında, içinde notlar ve gazete kupürleri olduğunu görür.
Bu not ve kupürler 19. yüzyılın sonlarına damgasını vurmuş, ünlü kantocu Peruz Hanım ile ilgilidir. Okurken başlar oynamaya...



## ŞİMDİNİN PEŞİNDE

2018-2020 yılları arasında ziyaretçiyle buluşan İstanbul Modern Sanat Müzesi'nin koleksiyon sergisi "Şimdinin Peşinde"yi sanal tur ile keşfedebilirsiniz. 33 sanatçının 42 çalışmasına yer veren, insanın kentle, doğayla, fiziki çevresiyle ve kendi benliğiyle olan ilişkisini; tarihsel, toplumsal ve kişisel bağlamda irdeleyen yapıtları bir araya getiren sergiye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.





FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

# Mayıslar bizim

**EVET**, dolu dolu sevindiğimiz; dolu dolu üzüldüğümüz günleriyle yaşadığımız bütün 'Mayıslar Bizim'.

Önce sevinç dolu günlerle başlayalım.

Bu gün, günlerden 19 Mayıs...

Bu gün, önce Yüce Önder Atatürk'ün bağımsızlık yolunda başlattığı ve sonu Cumhuriyet'e ulaşan ve sonsuza kadar devam edecek olan yolculuğun 102'nci yıl dönümü. Türk Ulusunun zafere giden yolculuğu bu gün başladı. Bir milletin kaderini taşıyan Bandırma Vapuru, 19 Mayıs 1919'da bugün, Atamıza yakışır şekilde fırtınalı bir yolculuktan sonra Samsun'a ulaştı. Denizciyi denizci yapan, fırtınalı denizdir. Denizci, denizden ziyade fırtınayı sever. Aynı Atamız gibi... Atamız da, o mücadeleci ruhuyla başlattı bağımsızlık savaşını. Bandırma Vapuru'nun Samsun Limanına attığı demir, Cumhuriyet'in temelini oluşturan ilk demirdir. O demirin bir daha yerinden oynatılmayacak şekilde atılmasını sağlayan Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü ve silah arkadaşlarını saygı ve şükranla anıyor; aziz hatıraları önünde saygıyla eğiliyorum.

Mayıs'ın en sevinç dolu günü, bu gün. Çeşitli nedenlerle doya doya kutlayamasak da; Ata'mızı bu mutlu Mayıs gününde bir kez daha saygıyla anarak, Gençlik ve Spor Bayramımızı Kutluyorum.

Evet, sevinciyle üzüntüsüyle Mayıslar bizim. Annem 93 yıl önce mayıs ayında doğmuş; bunun sevincini yaşarken, şu anda yaşadığı sağlık problemleri nedeniyle derin üzüntüler içindeyim. Babamı da bundan 20 yıl önce mayıs ayında kaybettim. Daha dün gibi... Benzetme olarak 'daha dün gibi' dedim. Neredeyse 'dün gibi' diyeceğimiz çok kısa bir süre önce bir başka üzüntüyü sigorta camiası olarak yaşadık. Mayıs ayı başında İlham Saner Ağabeyimizi kaybettik. Kendisiyle aynı şirkette çalışma şansına sahip olan az kişiden biriyim. Nurlar içinde yatsın.

Maalesef büyüklerimiz yavaş yavaş bizlere veda ediyor.

Geçen sene Mayıs ayında Osman Yücesan Ağabeyimizin vefatıyla başlayan kayıplar maalesef hızla devam etti. Sektörün duayenlerinden olan Osman Ağabey'in de kaybı beni derinden üzdü. Mesleki kariyerimde önemli bir yeri olan Ağabeyimi saygıyla anıyorum. Huzurla, ışıklar içinde uyusun.

Başka bir kaybımız ise Timuçin Alpay kardeşim. Gerçi onu Mayıs ayında kaybetmedik ama çok erken bizlere veda etti. Mekanı cennet olsun.

Yine bir kaç gün önce 'Sigortacı' yazarlarından Eşber Erülgen Ağabeyimizi uğurladık. Gerçek bir beyefendi olan ağabeyimizin yolu açık olsun. Allah rahmet eylesin.

Arada daha nice kayıplar var, maalesef bu günlerde çok sıklaştı.. Yaşımız ilerledikçe böyle haberleri daha sık alacağız gibi gözüküyor. Durum, biraz Melih Cevdet Anday'ın şiirine döndü gibi... Benzetmek gibi olmasın ama ne demişti şairimiz?

Büyükbabam, babam, ben,

Küçük oğlan, kız damat.

Gelişimiz teker tekerdi,

Gidişimiz cümbür cemaat.

Nasıl olsa hepimiz bu yolculuk kervanına katılacağız. Çok da kafayı takmamak lazım. Hepimiz Cahit Sıtkı Tarancı'nın dediği gibi, uyuyacağız ve uyanmayacağız.

Uyudun uyanmadın olacak, kim bilir nerede, nasıl kaç yaşında?

Bir namazlık saltanatın olacak. Taht misali o musalla taşında.

Beni asıl üzen, gidenlere karşı son görevimizi tam olarak yapamamak... Maalesef içinde bulunduğumuz koşullar, gidenlere son saltanatlarını yaşatmadı. Biz de görevimizi tam olarak yapamadık. Bizden yana bir hak varsa biz hakkımızı çoktan helal ettik. Asıl onlar haklarını helal etsinler.

Bu son olsun, diyeceğim ama biliyorum ki son olmayacak. Hiç olmazsa bundan sonra gidecekler saltanatla gitseler...

Evet, acısıyla tatlısıyla 'Mayıslar Bizim'. Bu söz aslında Galatasaraylılara ait; ama maalesef bu mayıs, bizim mayısımız olmadı. Olsun, haziran ayında başkanlık seçimi var. Başkan adayımız sevgili Metin Öztürk inşallah seçimi kazanır; bundan sonra yine 'Mayıslar Bizim' olur.

Haziran'a gelince; ben haziran doğumluyum, yani Haziran benim...

İstanbul, 19 Mayıs 2021



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

# Bayram Dönüşü

**DÜZENLİYİMDİR**. Plan da yaparım, uzun ya da kısa vadeli, hatta günlük. Ama planlı yaşamayı sevmem. Özellikle de özel yaşamımda. Pandemi bana planlı yaşamayı öğretti her şeyden önce. Sokağa çıkma ve diğer kısıtlamalara göre eylem planları yapıldı ve büyük bir yüzdeyle de uyuldu bunlara. Keyif almadım bu konformizmden ama aksi olası değildi ne yazık ki.

Çok roket bilimi bir konu olmasa da saçımı kesmeyi öğrendim. Pandemi başladığından beri sadece 2 kez berbere gittim. Buna karşın 6-7 kez kendim kestim saçımı. Becerikli makineler ile bayağı kolaylaştı bu iş. Fakat bunca deneyime rağmen estetik açıdan hala zor geçiyorum sınıfı ama saç traşına ayırdığım süre neredeyse yarıya indi ilk denemelere göre.

Yıllar önce bir basınçlı yıkama makinesi almıştım ve neredeyse ambalajında duruyordu bir köşede. Kendime iş yaratmak için azmettim ve bu makineyi de kullandım sonunda. Uzatmayı tak, hortumu getir, şebeke basıncı yeterli ise "ehh" yıkanıyor araba, kesinlikle dışarıda yıkatmak kadar cillop da olmuyor ama yine de kafa dağıtmak için güzel bir hobi kesinlikle.

Son dönemde yazılı basında yerini alan o yeni haftalık gazete en önemli kazanımlarımdan biri oldu pandemi döneminde. Her ne kadar son sayıları baştaki doyuruculuk ve zenginlikte olmasa da yine de salt yeni sayıya kavuşmak için bekliyorum Cuma günlerini. Alır almaz ilk yaptığım iş de dijital platformlarda vizyona giren/yakın zamanda girecek film ve dizi haberlerini okumak!

Son paragraftan hareketle beklenmedik seviyede bir film ve dizi izleyicisi oldum. Eskiden dizilere karşıydım çünkü haftanın o günü/o saat kuşağını bloke ediyordu diziler ve bu "planlı yaşamak, iiihhh!" idi benim için. Ama dijital platformlarda bu sorun da ortadan kalktı. Ne zaman hazırsan başlıyorsun izlemeye, ne zaman meşgulsen durup tekrar zaman yarattığında kaldığın yerden devam ediyorsun.

Bir yazımda değinmiştim bu konuya. Pandeminin en büyük faydalarından biri gereksiz veya zoraki samimiyetleri kökünden bitirmesi, anlamsız şapır şupurları yok etmesi.

Sağlıklı ve güvenli beslenme de bu dönemin kazanımlarından. Bildiğin, güvendiğin yerlerden aldığın malzemeler ile kendi evinde, kendi ellerinle yapılan yemekler beklenmedik ve oldukça uzun bu sürecin başta gelen avunma unsurlarından.

Ve tabii olumsuzluklar...

Artan işsizlik, kapanan işletmeler, işi gerçekten çok zor olan sektörler, kısıtlanan yaşamlar ve özgürlükler ve tabii bu süreçte yitip giden canlar.

Bayram dönüşü olumsuz yazmak istemiyorum, bu nedenle uzatmayacağım bu tarafı.

Ama bahsetmek istediğim bir husus var. Çok yakın zamanda arka arkaya 2 dostumuzu yitirdik bu dergiden. İlki Mart başında Timuçin Abi. Maalesef ikincisi de evvelki gün Sevgili Eşber Bey.

Eşber Erülgen de geç tanıdığım sektör mensuplarından. Bu dergide yazmaya başlaması ile tanıştım kendisi ile. Benim eski ofisim ile kendisinin o dönem oturduğu ev iki sokak mesafede olduğu için de doğal yol arkadaşı olduk kendisi ile Sigortacı yemeklerine gidiş dönüşlerde. Hep işlerimi sorardı, kolaylıklar dilerdi, sektöre bazen eleştirel yaklaşsa da bana ve işime olumlu bakardı hep ve moral verirdi.

Çok deneyimli, uzun zamandır tam zamanlı çalışmıyor olmasına rağmen sektörü hala çok yakından takip eden, konuşması, giyimi ve hali tavrı ile o da Timuçin Abi gibi haza İstanbul beyefendisi idi. Işıklarla Eşber Bey...

Ve son sözüm sevgili Metin Öztürk'e. Normalde 10 gün sonra seçimlere giriyordun. Son gelişmeler sonrası hangi tarihe karar verilecek bilmiyorum ama önünde sonunda yapılacak bu seçim. Seninle Kopenhag ve Monako'ları gördük, Ali Sami Yen'de nice zaferleri yaşadık.

Çıtayı yeniden oralara çıkartmak için çok istediğin ve layıkıyla yapacağına emin olduğum bu anlamlı göreve seçilmeni canı gönülden diliyorum, hem senin, hem de Galatasarayımız için.

Görüşmek üzere,



**KÜNYE**
**Yönetmen:** Pelin Esmer
**Senaryo:** Pelin Esmer, Barış Bıçakçı
**Oyuncular:** Başak Köklükaya, Öykü Karayel, Yiğit Özşener, Berfu Öngören
**Türü:** Dram
**Platform:** BluTv

## İşe Yarar Bir Şey

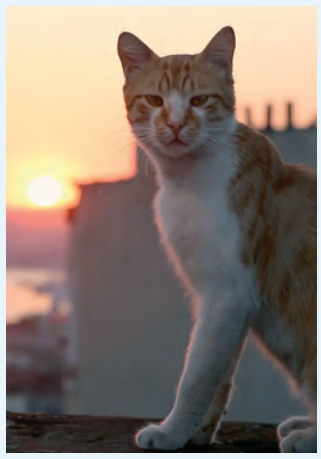
Leyla, gece treniyle çıktığı uzun bir yolculukta manzarayı ve insanları iştahla izlerken hemşirelik öğrencisi Canan'ı fark eder. Bu genç kızı son istasyonda, Yavuz'un evinde, çok ağır bir sorumluluk bekliyordur. Leyla, Canan'ın anlattıklarından ve anlatmadıklarından bir hikâye kurar, kendini kaptırır ve ona eşlik etmeye karar verir. Hikâyenin sonunda bir iyilik meleği mi yoksa bir katil mi olacaklarını henüz bilmiyordur.



DİZİ/DRAM

## Bizi Ayıran Çizgi

Sinem'in ölüm haberini almasıyla birlikte günden güne yaşadığı hayatla ve gerçekle bağı kopmaya başlayan sevgilisi Sinan, Sinem ile kendisini ayıran çizgiye geri dönmeli ve Sinem'i kurtarmalıdır.
Genç ve başarılı oyuncular olan Hazal Subaşı ve Ozan Dolunay'ın başrollerini paylaştığı dram temalı bir sezonluk dizi Bizi Ayıran Çizgi'yi Gain platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



BELGESEL

## Kedi

Tarihi şehir İstanbul'a yolu düşüp de bir kediye ismiyle seslenmeyen, bankta otururken kucağında davetsiz bir misafir bulmayan yoktur neredeyse. Ceyda Torun'un İstanbul'un farklı muhitlerinde dolanan kamerası, dört ayaklı dostlarımızın yüzyıllardır bu şehirde insanlarla iç içe geçmiş yaşamlarına odaklanarak ekranlarımıza getiriyor. Belgeseli MUBI platformu üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ/SUÇ

## Mare of Easttown

Küçük bir kentte işlenen gizemli bir cinayeti araştıran dedektif Mare Sheehan, vakanın üzerinde ilerledikçe iç dünyasında da çatışmalar yaşar. Oscar'lı Kate Winslet'ın başrolde olduğu bu mini dizinin oyuncu kadrosunda Julianne Nicholson, Jean Smart, Angourie Rice ve Evan Peters gibi isimler yer alıyor. Suç temalı "Mare of Easttown" dizisini Bein Connect üzerinden izleyebilirsiniz.



# Parazit

**KÜNYE**
**Yönetmen:** Bong Joon-ho
**Senaryo:** Bong Joon-ho Han Jin-won
**Oyuncular:** Song Kang-ho, Lee Sun-kyun, Cho Yeo-jeong, Choi Woo-shik, Park So-dam
**Türü:** Gerilim
**Platform:** Netflix

Film fakir bir aileden gelen gencin zengin bir ailenin kızına ders vermesiyle başlıyor. Genç adam, ebeveynleri ve kardeşiyle yavaş yavaş zengin ailenin özel hayatına sızmaya başlayacaktır. 92. Oscar Ödüllerinde, En İyi Film, En İyi Yönetmen, En İyi Uluslararası Film ve En İyi Orijinal Senaryo ödüllerini kazandı. 6 dalda aday olan ve 4 ödül kazanan Parazit, Oscar tarihinde ilk kez İngilizce olmayan bir film olarak En İyi Film (Best Picture) ödülünü alma başarısı gösterdi.



DİZİ/DRAM

# Yeşilçam

Semih Ateş hikayeler olmadan yaşayamayan, sinemadan gözü dönen, 'film çekemezsem ölürüm ben' diyen hırslı bir prodüktördür. Yapım şirketi Ateş Film'i rakibi Vehbi'ye kaybettikten sonra Semih'in iki amacı vardır: Yeni şirketi Büyük Ateş'i de kaybetmeden bol gişeli bir film yapmak. Aynı zamanda unutamadığı eski eşi, Yeşilçam'ın ünlü oyuncusu Mine Cansu'yu geri kazanmak. Dizi BluTv'de.



DİZİ/GERİLİM

# Şantaj

Kasten işlemediği bir cinayet, bir adamı entrikalarla dolu bir ağın içine doğru sürükler. Özgürlüğüne kavuştuğunda gelen bir telefon ise onu tekrar aynı karanlığın içine çeker. Dünyaca tanınmış yazar Harlan Coben'in romanından uyarlanan mini dizide Mario Casas, Alexandra Jiménez, Aura Garrido ve José Coronado başrolleri paylaşıyor. Diziyi Netflix platformu üzerinden izleyebilirsiniz.




DİZİ/KOMEDİ

# Corporate

Çok uluslu büyük bir şirkette yöneticilik eğitimine giren genç ve eğitimli iki beyaz yakalı Mat ve Jake'in tek amacı kariyerlerinde yükselmektir.
Ancak bu ruhsuz ve sıkıcı şirkette onları farklı senaryolar beklemektedir. Uğradıkları absürt mobbingler yüzünden işleri o kadar da kolay değildir. Komedi türündeki "Corporate" dizisini Gain platformu üzerinden izleyebilirsiniz.

SEMA TÜFEKÇİLER
*sematufekciler@gmail.com*



# *Dert sahibine göre büyüktür*

**HATIRLAYACAĞIMIZ** üzere Harry ve Meghan, İngiltere Kraliyet Ailesi'nin üst düzey üyeliğinden vazgeçtiklerini, görevlerini bırakacaklarını ve zamanlarının bir kısmını Kuzey Amerika'da bir kısmını ise İngiltere'de geçireceklerini bir süre önce duyurmuşlardı.

The Times gazetesine konuşan ve isminin açıklanmasını istemeyen bir kaynak, Prens Harry'e eşiyle birlikte Kraliyet Ailesi'nin üyeleri gibi davranamayacaklarını hissettikten sonra aileden ayrılmak istediklerini, açıklama kararını aldıranın Meghan olduğunu söylemiş, işte buyrun bu tip durumlar için büyüklerimizden duyduğumuz o meşhur laf: "Hanım köylü olmuş!"

Sussex Dükü Prens Harry ve ABD'li eşi Düşes Meghan Markle'ın İngiliz Kraliyet Ailesi'nden ayrılma nedenlerinin Prens William ve eşi Kate Middleton'ın onlara karşı davranış biçimleri olduğu dedikodusu ortalıklarda dolanırken, eltisi ile anlaşamayan yeni gelin modelinin sadece bize özgü bir kalıp olmadığını da öğrenmiş oluyoruz.

Çiftin, Instagram'da kişisel hesaplarından açıkladıkları kararı Kraliçe ve Prens Charles'a önden danışmamaları, Avrupa tarihinde bin yıllık kökleri olan bu aile için uygunsuz ve acele edilmiş bir adım olarak görülmüş idi. Hadi gel şimdi kaynanam ile oturmak istemiyorum diyen Türk gelinine kız bakalım!

Harry ve Meghan çiftinin, Cambridge Dükü Prens William ve eşi Düşes Kate Middleton'ın onları 'rakip' olarak gördüklerini hissettiğini söyleyen dedikodu kaynakları başından beri Sussex Dükü ve Düşesini kraliyet ailesinden dışlamakta kararlıydılar şeklinde konuşuyormuş. Türk filmlerindeki zengin erkek & fakir kadın aşkı gibi bir durumun uyumsuzluğu mu bu acaba!

Harry ise, "Ailem bana para akışını resmen kesti. Neyse ki kraliyet ailesinden, annem Prenses Diana'dan kalan para ile ayrılabilmeyi başardım. Meghan'la tanışmadan önce de kapalı kalmış hissediyordum. Meghan ile İngiltere'den ayrılacağımı söylemeden önce babam Charles, telefonlarıma çıkmamaya başladı. Ben kapana kısılmıştım ve bir çıkış noktası göremiyordum" demiş. Baba harçlığı ile nereye kadar gider bu gençlik nidasını çığıran anneleri duyar gibiyiz!

Hamileliği sırasında intihara meyilli olduğunu da söylemiş olan Meghan, "Sadece yaşamak istemiyordum ve bu fikir sürekli net bir biçimde aklımdaydı. Harry bana çok destek oldu. Onun omuzlarına daha fazla yük olmak istemedim, zaten bütün dünyanın yükü sırtındaydı" demiş. Asgari ücret ile bir ay geçinmeye çalışan bir ailenin yükü gibi ağır bir yük gelmese de bizlere, herkesin yükü kendine ağırmış demek ki!

Öte yandan düğün günü ile ilgili olarak Meghan, "Sanki bedenimin dışından çıkıp izlemişim gibi bir durumdu. İkimiz de düğün gününün öncesinde bugünün ikimizin olmadığını anlamıştık" dedi. Meghan, "Nasıl bir aileye katılacağımı bilmiyordum. O dönem çok naif olduğumu söyleyebilirim çünkü kraliyet ailesi hakkında hiçbir araştırma yapmadım" demiş. İşte buna gönülden katılıyorum, iki kişi evlenirken, 234 kişinin de sanki kendileri evlenirmişçesine düğün ile ilgili kararlara müdahil olmak için yaptıkları baskılarını hiçbir zaman anlayamamışımdır. Ey aile bireyleri; düğüne davetli olarak katılmakla yetinin lütfen!

Kraliyet ailesiyle bağını koparmak ve özgür bir yaşama kavuşmak (ya da dönmek), böylesine romantik ama bir o kadar da skandallarla bezeli bir pembe dizinin bir başka önemsiz bölümü olarak görülebilir. Ama bunu bir özgürleşme jesti olarak okumak da mümkün; bu jest, sırf terbiyeli davranmak adına, kraliyetin 'her şeyden daha önemli' olduğunu ileri süren bir kurumun boyunduruğuna girmeyi reddediyor. Harry ile Meghan tarafından sansasyonel olarak gerçekleştirilen bu özgürleşme, nerede yaşarsa yaşasın herkesin özgür olduğu, kendi kaderini kendi belirleyebildiği ve bunun sonuçlarına da katlanacağını ifade etmenin bir yolu. Herkesin katlanması gerektiğinden daha iyi ve tatmin edici bir geleceğe hakkı var.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



# InsurTech/ReInsurTech alanında ezberleri bozan bir girişim:

# COSURE

**Insurtech girişimi CoSure'un risk transferinin dijital bir ortamda yapılmasını ve tüm operasyonel süreçlerin online yönetilmesini sağladığını ifade eden Yönetim Kurulu Başkanı Sema Tüfekçiler; bu avantajların hız, verimlilik ve güvenliğin yanında daha iyi analiz olanakları da sağladığını belirtti.**

Ülkemizde sigorta sektörüne yönelik ürün ve hizmet sunan startup girişimlerin sayısının artması bizleri çok sevindiriyor. Özellikle salt bu alana odaklanan ve global ölçekte başarı yakalamayı hedefleyen yeni Türk insurtech girişimlerinin çıkması çok heyecan verici. İşte tam bu tanıma giren yeni bir girişimi sayfalarımızda konuk ediyoruz. Çok kısa bir süre içerisinde sektöre hizmet sunmaya başlayacak olan şirketin Yönetim Kurulu Başkanı Sema Tüfekçiler ile keyifli bir sohbet yaptık.



**Sema merhaba. Bize kısaca CoSure'u tanıtır mısın?**
CoSure, sigorta endüstrisinde blockchain ve yapay zekâ tabanlı, risk transferlerinin gerçekleştirilmesini sağlayacak, abonelik tabanlı (SaaS) bir pazaryeri platformudur. Güvenilir, şeffaf, etkin, yenilikçi, rekabetçi ve sürdürülebilir bir işlem platformu sunuyor ve geleceğin risk alım satım piyasalarında, transfer süreçlerini güçlendirerek, daha güvenli ve şeffaf bir şekilde kapasite sağlayıcılar ve teminat arayanlar arasındaki iletişimi sağlayan küresel bir pazaryeri olmayı hedefliyoruz.
Kapasite sağlayıcı ve teminat arayanlar arasında kurulmuş, dijital bir köprü olmayı istiyoruz.

**CoSure platformu sektördeki oyunculara hangi faydaları sağlayacak?**
Riskin alım satım işleminin platform üzerinden ve tamamı ile dijital bir ortamda yapılması ve sonrasındaki tüm operasyonel süreçlerin online olarak uçtan uca takip edilebilmesi için gerekli olan altyapı CoSure tarafından hazırlandı. Bu sayede, hız, verimlilik, güvenlik gibi faydalara ek olarak, platformda elde edilen veriler ile akıllı analizler yapılarak, risk alıcı ve risk sağlayanların tamamı ile dijitalleşen süreçten yüksek derecede yararlanması sağlanacak.

## İNSAN HATASINI, VAKİT VE NAKİT MALİYETLERİNİ AZALTACAK

Söz konusu faydalar, penetrasyonun genişlemesi, yeni pazarlara ve yeni risklere erişilebilmesi, underwriting kalitesinin, hızının, şeffaflığın ve güvenliğinin artırılması, datanın yapısallaşması, anlamlı bir veri haline getirilmesi ve böylelikle insan hatalarının, vakit ve nakit maliyetlerin azaltılması olarak kısaca özetlenebilir.

**Peki, CoSure sisteminin işleyişi nasıl olacak?**
Platformun ilk iterasyonu olan koasürans modülünde, koasürans desteği aranırken sigorta şirketlerinin birbirlerine gönderdiği manuel olarak hazırlanmış olan tüm bilgi ve belgeler standartlara uyumlu olan bir format ile dijital olarak sisteme yüklenecek. Tüm bu süreçler KVKK / GDPR uyumlu olarak ve güvenli bir şekilde sistemde saklanacak. Dijital olarak imzaların alınması ve plasmana dahil olan tüm şirketlerin dokümanlarının online olarak depolaması da sağlanacaktır. Ayrıca, sistem üzerinde transferi gerçekleşmiş tüm riskler için her bir şirket adına cari ay için kümül, debit ve credit note'lar da dijital olarak hazırlanarak, şirketlerin muhasebe departmanlarının kontrol ve onayına sunulacak. Üstelik RPA robotları sayesinde kolaylıkla entegrasyonlar sağlanarak, ana sigortacılık sistemlerinde tüm bu işlemlerin monitor edilmesini de sağlıyor olacağız.

## YAPAY ZEKA TAVSİYE VE ÖNERİLERDE BULUNACAK

**Sonraki aşamalarda hangi ek özellikler devreye girecek?**
Platformun ilerleyen iterasyonlarında ihtiyari reasürans, trete gibi diğer reasürans operasyonları da tıpkı koasürans modülünde olduğu gibi aynı özelliklerle sisteme dahil ediliyor olacak.
CoSure platformunda kullanılan yapay zekâ, platform içerisindeki büyük veriyi ve aynı zamanda platform kullanıcılarının risk iştahlarını da analiz ederek, kullanıcılara en uygun olan tavsiye ve önermelerde bulunacak. Bu da kullanıcıları daha üretken hale getirerek, yaptıkları işin kalitesini daha da artıracak. Daha fazla bilgiye sahip olmak, işlerine daha odaklanmış bir bakış açısına sahip olmalarını ve daha iyi kararlar almalarını sağlayacaktır. Örneğin, özel bir iş koluna ait plasmana çıkıldığında, yapay zekâ sizin daha önce en fazla tercih ettiğiniz şirketlere sizi otomatik olarak yönlendirecek veya yine aynı endüstri kolunda daha önceki poliçelerinizde kullandığınız klozları otomatik olarak size gösterecek veya yine aynı endüstri koluna ait daha önceki en büyük 100 işinizde kullanmış olduğunuz muafiyet miktarlarını size tavsiye olarak sunabilecektir. Ek olarak, plasmana dahil olan tüm tarafların süreçlerini hızlandırmak için, riziko teftiş raporu veya hasar ekspertiz raporları da talep edildiği durumlarda entegre durumda olacaktır.

## COSURE BLOCKCHAIN KULLANIMINDA DA İDDİALI

**Yeni nesil teknolojileri etkin kullandığınız ve platformu buna göre planladığınız anlaşılıyor.**
Son iterasyon olan Global Risk Trade modülü ile, CoSure üyelerinin her türlü risk ticareti ve fon yönetimi için ekosistem içindeki varlıklarını blockchain üzerinde takas etmelerine de olanak sağlanacak. Sistem üzerinde her bir risk için dijital ayak izlerini takip ederek, şirketlerin ileriki dönemde daha geniş parametreler ile underwriting yapabilmelerine de fırsat sunuyor olacağız. Akıllı dashboardlar, datayı yapısal olarak anlamlı hale getirerek, detaylı analizlerini yapan yapay zekâ analitikleri ve son iterasyonda yer alacak blockchain ile yeni nesil teknolojilerin kullanımı konusunda oldukça iddialıyız.

**Peki sektör oyuncuları CoSure ürünlerini nasıl kullanacak?**
Ana kullanıcılarımız sigorta şirketleri, reasürans şirketleri ve brokerler olacak. Platforma giriş üyelik ile başlıyor. Şirketlerin stratejik olarak iş ve çalışan profillerinin, kullanıcı bazında ve detaylı bir şekilde oluşturulması ile devam ediyor ve seçilen üyelik modeli doğrultusunda özelliklerin platforma yüklenerek kullanıma başlaması ile dijital yolculuk anında başlamış oluyor.

Teknoloji okur yazarlığı

## "Bir Konu — Bir Konuk"



# Akıllı Sözleşmeler
## (Smart Contracts)

**Engin Fikir**
Türkiye Sigorta - IT

Günümüzde yeni teknolojilerle birlikte, başta telefonlar olmak üzere, arabaların, evlerin, kentlerin "akıllı" olmasından sıkça bahseder olduk. Blockchain teknolojisi ile tekrar popülerleşen akıllı sözleşmeler kavramı da bu trendin bir yeni halkası.

Akıllı sözleşmeler, bir işlemi girdi olarak alan, kendini okuyabilen, önceden belirlenen şartların gerçekleşmesi halinde sözleşme konusu taahhütleri kendiliğinden gerçekleştiren, konu ve unsurları bakımından kağıt üzerindeki sözleşmelerle benzer çıktı üreten blockzincir üzerindeki programlardır.

### Tarihçe ve Ethereum'un etkisi

Akıllı sözleşmeler kavramını ilk kez 1994 yılında ortaya atan hukukçu akademisyen ve kriptografi uzmanı olan Nick Szabo'dur. Ortaya attığı fikir; sözleşmeler bilgisayar kodu haline dönüştürülebilir, saklanır ve sistem üzerinde kopyalanır ve blok zinciri çalıştıran bilgisayar ağı tarafından denetlenirse, para transferinden, hizmet sektörüne kadar birçok alanda kullanılabileceği yönündeydi. Ancak, bu yaklaşım, kripto para birimleri veya programlanabilir ödemeler kavramı ortaya çıkana kadar kullanım alanı bulamamıştır.

Ethereum sahip olduğu kod işleme esnekliği sayesinde binlerce farklı uygulamanın geliştirilmesine gerekli ortamı sağlamıştır. Ethereum'un Bitcoin'den en büyük farkı, Ethereum içerisinde her kullanıcının kendi hesabı olması ve hesaptan hesaba işlem (transaction) gönderebilmesi.

Ethereum'un yaratıcısı Vitalik Buterin, akıllı sözleşmenin sadece bir yazılım olan kod parçacığı olduğunu ifade etse bile, hukuki konudaki ihtiyaç ve talep akıllı sözleşmelerin planlanmayan şekilde giderek yaygınlaşmasını sağlamaktadır. Vitalik Buterin, Ethereum üzerinde çalışan kod parçacıklarına "Smart Contracts" adını veren ilk kişidir.

### Faydalar ve kullanım alanları

Akıllı sözleşme konseptinin iki temel hedefi vardır. Aracıların ortadan kaldırılması ve hukuki işlemlerin mümkün olduğunca, taraflarının birbirlerine duyacakları güvene muhtaç olmaktan gerçekleşmesidir. Blokzincir, birinci hedef olan aracıların ortadan kaldırılmasına olanak sağlamış ve bunu Bitcoin ile ispat etmiştir. Fakat ikinci hedef ve ihtiyaç olan güven asimetrisinin aşılması ancak Ethereum'un geliştirilmesi ile sağlanabilmiştir.

Blockchain genel felsefesi itibariyle ticarette ve tüm ilişkilerde "güven" boşluğunu doldurmayı vaadetmektedir. Akıllı sözleşmeler, taraflar arasında güven tesis etmek için düzenlenmekte ve birçok farklı kullanım alanı için tasarlanmaktadır. Buna örnekler arasında, tokenlaştırılmış varlıkların yaratılması, parametrik sigorta ürünleri, kripto cüzdanları, merkeziyetsiz borsalar, oyunlar ve mobil uygulamalar sayılabilir. Bunun yanı sıra, Merkeziyetsiz Finans (DeFi-Decentralized Finance) önemli bir kullanım alanı olarak öne çıkmaktadır.

Akıllı sözleşme, aynı zamanda çok taraflı sözlemeler için de uygundur. Halka açık proje finansman sözleşmeleri, kitlesel fonlama uygulamaları bu modelle kolayca hayata geçirilebilmektedir. 2016 yılında ortaya çıkan Decentralized Autonomous Organizations (DAO) bunun tipik bir örneğidir.

### Parametrik sigorta ve akıllı sözleşmeler

Sigorta sektörü, blockchain temelli başta parametrik sigorta ürünlerinin yaygınlaşması için akıllı sözleşmelerin getirdiği fırsatları görmüştür. Süreçlerde önemli kısıt olan veri ve güven asimetrisinin telafisi için blockchain temelli akıllı sözleşmeler önemli fırsat sunmaktadır. Geleneksel sigorta poliçelerindeki sorunlardan biri, koşulların her zaman net olarak anlaşılacak şekilde yazılmaması ve yoruma açık bırakılması, belirsizlikler, uzun sonuç alma süreleridir. Kesin olan şartlar için akıllı sözleşmeler kullanılabilirse hızlı ve şeffaf sonuçlar alınabilir.

Halihazırda Etherisc gibi diğer şirketler, kasırgalardan hayat sigortasına, hatta uçuş gecikmelerine kadar her şeyde parametrik akıllı sözleşme sigortası oluşturmak için Ethereum gibi blokzincirlerini kullanmaktadır.

# Teknoloji devlerinin gözü 'sağlık'ta

**Son dönemde yapılan yatırımlar ve işbirlikleri; Google, Facebook, Apple ve Amazon gibi teknoloji devlerinin özellikle sağlık sigortacılığı tarafında iştahlarının yüksek olduğunu gösteriyor.**

Dijital sağlık inisiyatiflerine teknoloji devleri tarafından yapılan yatırımların hızlı bir şekilde artması, sağlık sigortası dünyasının büyük gelişmelere gebe olduğunun da habercisi. Küresel iş analitiği uzmanı ve veri platformu CB Insights tarafından gerçekleştirilen bir analize göre; Google, Facebook, Apple ve Amazon yatırımlarını yoğun bir şekilde sağlık süreçlerine aktarıyor. Teknoloji dörtlüsü, bu alanlarda elde ettikleri yetenekleri sigorta ürünlerine yansıtma konusunda oldukça başarılı. Google'ın kuruluşu Verily'nin geçtiğimiz günlerde teknoloji odaklı çalışan bir sağlık sigorta şirketine dönüşmesi de bu konuda önemli bir örnek. Raporda, güncel yatırım ve işbirlikleriyle bu dörtlünün 6 trilyon dolarlık sigorta sektörünü hedeflemeye başladığına işaret ediliyor. Teknoloji devlerinin geleneksel sigortacılara karşı birkaç avantajı bulunuyor. Günümüzde teknoloji devlerinin sigortacıların sadece dijital partnerleri olarak rol aldıklarının not edildiği raporda; bu devlerin veri, analitik uygulamaları ve dağıtım platformlarını ellerinde bulundurmaları durumunda sigortacıları zorlayabileceği ifade ediliyor.

### SİGORTA TARAFINDA KİM NE YAPIYOR?

amazon

Teknoloji devinin güncel işbirlikleri ve ortak teşebbüsleri sigorta sektörüne atılacak daha büyük çaplı bir adımı işaret edebilir.
Amazon, Cigna ile beraber Alexa akıllı ev cihazları üzerinden kolayca ulaşılan bir sağlık hizmeti sunmak için çalışıyor. Aynı zamanda sigortacı Blue Cross Blue Shield'ın uygulamasına PillPack isimli kendi hizmetlerini entegre etmek için adımlar atıyor.
Daha direkt adımlar olarak ise JPMorgan ve Berkshire Hathaway ile, söz konusu şirketlerin çalışanları için oluşturulan "kendin yönet" temalı sağlık planları gösterilebilir.
Bunun yanında Amazon kendi çalışanları için halihazırda tele-tıp, ilaç sevkiyatı ve online doktor vizitesi hizmeti veriyor. Amazon'un 2020 yılında ABD'de sayıları 900 bini geçen e-ticaret satıcılarına sağlık sigortası ihtiyaçları ve acı noktaları hakkında soruların yer aldığı bir anket gönderdiğini de not etmek gerekiyor.
Sağlık sigortası tarafında ise şirketin piyasaya sürdüğü Halo isimli giyilebilir cihaz ve sağlık sigortacısı John Hancock ile gerçekleştirdiği anlaşma öne çıkıyor.

Donanımsal ürünleri, yazılım ve hizmetlerle pürüzsüz bir şekilde harmanlayan Apple, özellik sağlık alanında kişisel sağlık verileri ile yapay zeka yetkinliklerini birleştirmeyi hedefliyor. En önemli ürünlerinden Apple Watch'un sağlık takip özelliklerini güçlendiren Apple, artık müşterilerinin kanlarındaki oksijen verisine bile ulaşabiliyor. Şirketin, müşterilerinin daha iyi bir yaşam sürmelerini sağlama misyonu sağlık ve hayat sigortacılarına da fayda sağlıyor. John Hancock'un Vitality sağlık programı ve UnitedHealthcare'ın sağlık planlarıyla yapılan ortaklık anlaşmalarını da not etmekte fayda var.

facebook

Sosyal medya şirketinin sigorta sektöründeki varlığı, diğer teknoloji devlerine göre daha sınırlı. Yine de, rapora göre Facebook uyuyan bir dev olabilir. Küresel olarak 2.7 milyar aylık aktif kullanıcı ile Facebook akıl almaz bir kullanıcı veritabanına sahip. Kullanıcı başına 52 bin farklı özelliğin kaydedildiği yönündeki tahminler dikkate alınırsa, bireysel ve ticari risk modellerinin oluşturulması konusunda büyük bir potansiyel bulunuyor. Hindistan'da ICICI Bank ve HDFC Bank gibi yerel finans kurumlarıyla işbirliğine giden Facebook, Whatsapp üzerinden sigorta ve finansal hizmetler sunmayı hedefliyor. Henüz erken dönem bir pilot uygulama olsa da bu alandaki en yüksek büyüme potansiyeline sahip olan oyunculardan biri Facebook diyebiliriz.

Google

3 yıl önce diyabet hastası müşterilerine özel sigorta çözümleri sunmak için John Hancock ile anlaşma yaptı.
Geçtiğimiz yılın ortalarında Coefficient Insurance isimli bir kuruluşun ilk adımını atacağını duyuran Google, bunun yanında Swiss Re ile bir anlaşma yaparak Verily üzerinden yazılım, donanım ve veri bilimi alanındaki uzmanlığını kulanarak çalışanlar için stop-loss bir sigorta ürünü hazırlamayı planlıyor.

# BEREKET SİGORTA

# BİR “BİP” UZAĞINIZDA!




*Hizmetten faydalanmak için IOS veya Android yazılıma sahip akıllı cihazlarınız üzerinden BIP uygulamasını indirip Bereket Sigorta kanalını takip edebilirsiniz.

bip | BEREKET SİGORTA