

Milli Rasürans T.A.Ş.  
adına sahibi  
**Cahit NÖMER**

İnceleme Kurulu  
BAŞKAN  
**Toygun DAĞLIER**  
ÜYE  
**Barbaros YALÇIN**  
ÜYE

**Candan EVREN**  
ÜYE  
**Hüseyin YUNAK**

Yazı İşleri Müdürü  
**Y. Kemal ÇUHACI**

Sanat Yönetmeni  
**Melek ERDOĞAN**

Basın-Yayın Koordinatörü  
**Günhan SÜERDEM**

Dizgi  
**Alphagraphics**

Renk Ayrımı  
**ESER RÖPRODUKSİYON**

Baskı  
**CEYMA MATBAASI**

Merkez  
Asiye Cad.  
Türkiye Han no : 33  
34430 Şirkeci / İSTANBUL  
TEL : 511 90 00 (9 Hat)

3 Ayda bir yayınlanır.

Dergide yer alan yazıların  
içeriğinden yazı sahipleri  
sorumludur.

## İÇİNDEKİLER

<i>Reasürör Gözüyle</i> .....	<b>3</b>
<i>Çevre Kirliliği</i> .....	<b>4</b>
<i>Yangın Sigortalarında Savaş ve Terörizm</i> .....	<b>7</b>
<i>Rinet : Sektörümüzde Bir İletişim Devi - 1</i> .....	<b>11</b>
<i>Bir Röportaj</i> .....	<b>15</b>
<i>Yabancı Basından Haberler</i> .....	<b>22</b>

## **Reasürör Gözüyle**

*Ülkemizde, Cumhuriyet'in ilan edilmesinden önce varolan sigortacılık sektörü, o günden bu tarihe kadar maalesef arzu edildiği kadar gelişmemiştir. Özellikle Batılı ülkelerde ekonomiye paralel olarak gelişen ve ekonomiye önemli bir finans kaynağı teşkil eden sigortacılık sektörü bizim ülkemizde bu rolü gerektiği gibi oynayamamaktadır.*

*Hernekadar halkımızda sigorta bilincinin gelişmemiş olduğu ileri sürülmüş olsa da, bizim için hiç de içaçıcı olmayan "İkinci Sınıf Sektör" olma gerçeğinde en az payı olan, belki de payı olmayan taraf halkımızdır. Hangi alanda olursa olsun, halka, yani hizmetin alıcısı olan kesime "dürüstçe ve iyiniyetli" olarak yaklaşıldığı anda başarının kesin olduğu gerçeğini sigortacılık sektörümüz çok iyi bilmektedir. Bu nedendir ki, sigorta şirketlerimiz "sigortalıya ne sattığını bilen ve sigortalının da bunu bilmesini elinden geldiğince sağlamaya çalışan, hasar halinde ödenen paraların boşuna ödenmiş paralar olmadığı bilincine sahip" personel yetiştirmeye gayret etmektedirler.*

*Ülkemiz sigortacılığının temel kuruluşlarından olan Millî Reasürans, kendi yayın organı Reasürör Dergisi vasıtasıyla sektördeki elemanların sigortacılıkla ilgili bilgi açığını elinden geldiğince doldurmaya çalışmakta, bu amaçla sektöre, "sen-ben" davasında olmayan, "ciddi", akademik niteliği ağır basan bir dergi sunma çabası içerisinde.*

*Kuruluşunun henüz birinci yılında Türk basınının ciddi gazetelerine "içindeki bilgilerle" kaynak olan Dergimiz, Şirketimizin bu amacındaki kararlılığının göstergesidir.*

## Çevre Kirliliği

**G**eçtiğimiz Haziran ayında Rio'da toplanan Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı, gerek katılım gerekse kapsam açısından dünyanın en büyük konferanslarından biri olmuştur. Hatta denilebilir ki imparatorluklar yıkan, yeni devletler kuran Versay, Potsdam ve Yalta Konferansları dahi içerik açısından Rio Konferansının yanında sönük kalmıştır.

Daha önce New York'da 5 haftalık bir "Ön Hazırlık" toplantısı yapılmış ve Rio Konferansına sunulmak üzere 24 milyon sayfalık döküman hazırlanmıştır. Aşağıda fazla detaya inmeden görmeye çalışacağımız bu çalışma Rio'ya gelen yüzlerce devlet başkanı, başbakan, binlerce bilim adamı, çevre bilimci, gazeteci, diplomat, belediye başkanı ve hatta çevre kirliliğinden ve ekolojik dengenin bozulmasından fazlasıyla etkilenmiş gözükken kızılderili kabile reisleri tarafından değerlendirilmiş, bu konu üzerinde 400'den fazla sempozyum düzenlenmiştir.

20 yıl önce, 1972 yılında Stockholm'de yine Birleşmiş Milletler tarafından düzenlenmiş olan Çevre Konferansı o zamanın dünya şartlarına göre daha değişik bir nitelik arz etmekteydi. Herşeyden önce Dünya, iki kutuplu bir siyasi sisteme sahipti ve dolayısıyla Stockholm Konferansı daha çok iki taraf arasında çıkması muhtemel, sınırlı bir nükleer savaşın sonuçları ve bu tür silahların tatbikatta ortaya çıkan zararlı etkileriyle ilgilenmekteydi. 20 yıl sonra dünya yeni-

den, bu kez Rio'da insanların barış için de yaşarken yapmış oldukları zararları ortadan kaldırmayı amaçlayan bir konferansta toplanmıştır.

Ekonomik açıdan dünyamız, Rio Konferansı'nda da açıkça belirtildiği gibi "gelişmiş" ve "azgelişmiş" ülkeler olarak ikiye ayrılmaktadır. Gelişmiş ülkeler "Kuzey", azgelişmişler ise "Güney" Grupları olarak anılmaktadır.

1972 Stockholm Konferansı'nda dünyayı kirleten, ekolojik dengeyi bozan nedenler olarak, o zamanın siyasi havasında nükleer silahların denenmesinin sonuçları gösterilmişti. Kısacası nedenler Doğu ve Batı Blokları için hemen hemen aynı idi. Sadece devletler, nükleer silah teknolojilerinin gelişme düzeyine göre daha çok deniz veya toprak altında veya süper devletler (A.B.D. ve S.S.C.B.) gibi atmosferde deney yaptıkları için, kendi deney alanlarını mümkün olduğu ölçüde en az değinilen hususlar olarak bırakmaya çalışıyorlardı.

1992 Rio Konferansında ise dünyayı kirleten nedenler, ülkelerin çok büyük ölçüde, hatta tamamiyle ekonomik gelişme düzeylerine göre değişmektedir. Mesela son 20 yılda yeryüzünde 200 milyon hektar ağaçlık alan (A.B.D. yüzölçümünün 1/3'i) ortadan kaybolmuştur ve bu alanın büyük bir bölümü, ekonomileri daha çok hammadde ihracına dayanan Güney Grubu ülkelerinin sınırları içerisindeydi. Diğer taraftan havanın kirlenmesi ve atmosferdeki ozon tabakasının delinme-

si Sera etkisinin doğrudan bir sonucu olmaktadır ki, Sera etkisi gelişmiş ülkelerden kaynaklanmaktadır.

Şimdi, Rio Konferansı'nda üzerinde durulan sorunları ana başlıklar halinde özetlemeye çalışarak konuyu kendi alanımıza getirmeye çalışalım.

### 1) Hava Kirliliği ve Yeryüzünün Isınması

Belki bir tesadüf eseri, belki şimdiye kadar yapılanların bir sonucu olsa gerek geçtiğimiz kış, tespit edilebilen en sıcak kış olarak tarihe geçmiştir. Bilim adamlarının üzerinde birleştikleri nokta duman, is ve egzost gazlarının bu ısınmanın en önemli nedenleri olduğudur. Ayrıca bazı azgelişmiş ülkelerde meydana gelen orman yangınlarının da yeryüzünün ısısını arttırdığı söylenebilir. Zaten iklimi tehdit eden en önemli neden karbondioksit ve Sera etkisi yapan diğer gazların atmosfere karışmasıdır. Gelişmiş ülkelerde yaşayan insanlar, azgelişmiş ülke insanlarına göre 10 kat daha fazla enerji tükettikleri için hava kirliliğinde ve iklimin ısınmasında 10 kat daha fazla sorumludurlar. Bu durum Kuzey Grubu ülkeleri tarafından da bilindiği için şimdi gelişmiş ülkelerde yapılmaya çalışılan şey, çevreye zarar vermeyen teknolojilerin icadı ve kullanımı olmaktadır. Bunun yanısıra azgelişmiş ülkelere de tavsiye edilen "Sustainable Development", yani çevreci gelişme olmaktadır. Ancak Sustainable Development, sanayi açısından, son sistem teknolojilerle olabilecek bir gelişmedir, yani pahalıdır ve diğer



tarafından zenginler kulübünün teknoloji ihracı adı altında elle-rindeki eski model teknolojile-rini az gelişmiş ülkelere satabil-mesine de aykırı bir tavsiyedir. Dolayısıyla pratikte pek geçer-liliği yoktur.

Enerji tüketiminin Sera etkisi yaptığı ve bunun da dünya iklimini tehdit ettiği ortadadır. Az-gelişmişler grubunda olan Hin-distan ve Çin'in bugünkü Fran-sa düzeyine eriştiğini varsayar-sak tehdit edici durumun % 70 daha kötüleşeceği ileri sürül-mektedir.

## 2) Denizlerin Kirlenmesi

Bugün deniz kenarında yaşa-yan herhangi bir kişi denizlerin çok açık bir şekilde kirlendiğini, özellikle kıyılarda deniz yü-zeyinin katran ve plastik şişe-lerle kaplı olduğunu rahatlıkla gözleyebilir. Denizlere çöp dö-külmesi, yakıt artıkları, kanali-zasyonların denize boşaltılma-sı, fabrika gemilerinin denizle-re bıraktığı atıklar denizleri kirleten gözle görülür nedenlerdir. Ancak, denizlerin kir-

lenmesinin % 70-80 nedeni ka-ralardan gelmektedir. Kimyevi maddeler, tarım ilaçları ve toprağa karışan endüstriyel atıklar, denize karışan toprak nedeniyle denizi kirlenmektedir. Son 20 yılda Fransa ve Hindistan toplamı kadar bir toprağın denize karıştığını göz önüne alırsak, bu nedenin deniz kirlenmesini ne denli tehdit ettiği ortaya çıkmaktadır.

## 3) Ormanların Yokolması

Ormanlar, Kuzey ile Güney Grubu ülkeleri arasında en önemli sorun olmaktadır. Kuzey Grubu ülkeleri dünyanın merkezindeki yağmur ormanlarını atmosferin kirlenmesinin önüne geçen, karbondioksit ve Sera etkisi yapan gazları absorbe ederek yeryüzü ikliminin ısınmasını engelleyen bir hazine olarak görmektedirler. Az-gelişmiş ülkeler için de bu ormanlar, yakıt olarak kullanılabilen, yakılarak tarım arazisi veren ve nihayet Batı'da iyi para eden mobilyayı sağlayan bir servet olmaktadır. Her iki taraf

açısından da farklı işlevleri olan bu servet malesef giderek ortadan kaldırılmaktadır.

## 4) Yeryüzü Bitki Örtüsünün Yok edilmesi

2020 yılına kadar yeryüzünde şu anda bulunan çeşitli bitki ve hayvan türlerinin % 10 ila % 20 kadarının ortadan kalkacağı öngörülmektedir. Bu "ortadan kalkmaya mahkum bitki ve hayvan türleri" nin yaklaşık yarısı yukarıda sözü edilen yağmur ormanlarında yaşadığından ormanlar için verilen mücadele aynı zamanda bitki ve hayvan türleri için de verilmiş olmaktadır.

Buraya kadar yeryüzünün ekolojik dengesini tehdit eden tehlikeleri dört ana başlık altında toplamaya çalıştık. Görüldüğü gibi aslında tehlikenin esas kaynağını insan faktörü oluşturmaktadır. Gerek gelişmiş gerek az gelişmiş ülkelerde yaşayan insanlar tüm bu olumsuz gelişmelerden, içinde yaşadıkları ülkelerin sosyal ve ekonomik şartları dahilinde so-



rumludurlar.

Bugün dünya üzerinde yaşayan insan sayısı 5.3 milyardır. 2020 yılında bu rakam % 60 lık bir artışla 8.5 milyara yükselecektir. Nüfus artışı demek, dünyanın dengesini bozan daha çok neden demektir. Nüfus artışı demek, ülkelerin her yeni gelen insan için aynı standardı sağlayabilmek amacıyla daha fazla sanayileşmesi, daha fazla konut yapması, daha fazla ağaç, bitki ve hayvan kısıımı, daha fazla enerji tüketimi, daha fazla atık, kısacası önlem alınmadığı takdirde ekolojik dengenin daha fazla bozulması demektir.

Gelişmiş ülkeler şimdi artık bütçelerinde kirliliği temizlemek üzere daha fazla fon ayırmakta, çevreyi kirletmeyen teknolojiler kullanmakta, Ceza Kanunlarında daha ağır yaptırımlar öngörmektedirler. Sigorta da çevre kirliliğinin önlenmesinde çok önemli işlevleri olan bir araç olarak görülmektedir.

Dünya'nın refah düzeyi en gelişmiş bölgesi olan Avrupa Topluluğu ülkeleri son 20 yılda bu konuda 300 Direktif ve Yönetmelik yayınlamıştır ve halen 60 öneri de yoldadır. Kısacası, A.T. ülkeleri bu konuya gerçekten önem vermektedir. Üye ülkeler tarafından bu yıl onaylanması beklenen "Çevreye Verilen Zararlarda Hukuksal Sorumluluk Sözleşmesi" (Convention on Civil Liability for Environmental Damage) Topluluk dahilinde önemli baskı unsurları olan sanayicileri, sanayi atıklarını taşıma ve belli bir alana boşaltma işi ile uğraşanları, bankacıları ve nihayet sigortacıları çok büyük sorumluluklar altına sokacaktır. Sigortacılar ve reasürörler bu gruplar içerisinde en fazla kaybetmek durumunda olan kesimdir.

Şu anda üye ülkelerde sigortacılar, çevre kirliliği konusunda teminat vermede son derece isteksizdirler. Topluluk dahilinde bu tür risklere karşı sigorta teminatı bulmak oldukça zordur. Sigorta şirketlerinin verdiği tek teminat E.I.L. (Environmental Impairment Liability) poliçeleridir ki bunlar da çok sıkı, bir çok hususu teminat dışı bırakan ve "Claims Made Basis" yani çevreye zarar veren olaya ilişkin hasar talebinin poliçe dönemi içerisinde olmasını şart koşmaktadır. ("Occurrence Basis" poliçeler, yani çevreye zarar veren olayın sonuçlarını, olayın poliçe dönemi içerisinde olması kaydıyla kapsayan poliçeler çevre kirliliği olaylarında kesinlikle kullanılmayan poliçelerdir). E.I.L. poliçelerini satan çok az sayıdaki sigorta şirketi bu poliçeler için anormal derecede yüksek fiyatlar empoze etmektedirler.

Topluluk içerisinde bu tür risklere karşı en çok rağbet gören yol, Nakliyat sigortalarında P and I Kulüpleri örneğinde olduğu gibi, "Pool" ler oluşturma ve sorumlulukların bu "Pool" lerden karşılanmasıdır. İtalya, Fransa, Hollanda, Topluluk içerisinde bu tür uygulamanın en güzel işleyen örnekleridir.

Almanya çevre kirliliği konusunda en fazla hassas davranan ve gerek hukuk, gerek sigorta düzenlemesi açısından en ileri gitmiş ülkedir. Almanya'da 1 Ocak 1991'de yürürlüğe girmiş bir kanun ile (Gesetz über die Umwelthaftung) hava, toprak, nehir, göl ve denizlere verilecek zararlarda kirletenin sorumluluğuna azami 320 milyon Mark ceza öngörülmektedir. Bu kanunun yürürlüğe girmesinden sonra Alman Kaza Sigortacıları Birliği, bu konuda özel şartlar oluşturarak çevreye verilen zararlarda kişilerin so-

rumluluklarını kapsayan poliçeler düzenlemişlerdir.

Topluluk ülkelerinin sigortacıları bu yıl onaylanması muhtemel ve onaylandıktan bir yıl sonra o ülkenin kanunları gibi yürürlüğe girecek olan tasarının öngördüğü zorunlu sigorta ilkesine şüphe ile yaklaşmaktadır. Özellikle "geriye yönelik sorumluluk" sigortacıların gözünü bir hayli korkutmaktadır. Bu konuda İngiliz sigortacıları, A.B.D.'de ödemek zorunda kaldıkları tazminatlar dolayısıyla aynı hatayı bir kez daha tekrar etmek istememekte, zorunlu sigorta ilkesine karşı çıkmaktadırlar. Diğer taraftan Avrupa Topluluğu Komisyonu ise şu anda şartların mecburi sigorta için son derece elverişli olduğuna inanmakta ve sigortayı çevre kirliliğinin önlenmesi konusunda çok önemli bir araç olarak görmektedir.

Ülkemizin Ceza Kanunu'nda çevre kirliliğinde kişi ve kuruluşların sorumluluklarına ne tür cezaların öngörüldüğü, özellikle büyük kuruluşların çevreye zarar vermemek üzere ne tür önlemler aldıkları ve hepsinden önemlisi sigorta şirketlerinin bu tür risklerde kirletenin sorumluluklarını hangi özel şartlarla teminat altına aldıklarına daha geniş bir inceleme halinde ileriki sayılarımızda yer vermeyi planlamaktayız.

TIME Haziran 1992  
REINSURANCE Mart 1992  
GLOBAL REINSURANCE  
Haziran 1992  
LLOYD'S LIST Haziran 1992  
REVIEW Mayıs 1992  
kaynaklarından derlenmiştir.

# Yangın Sigortalarında Savaş ve Terörizm

## GİRİŞ

**K**aradaki mal ve değerlerin savaş ve savaş benzeri olaylarla ilgili rizikolara karşı temin edilmemesi, yangın sigortacılarının ortak bir uygulamasıdır. Bu prensip, poliçe şartları içerisinde "Savaş İstisna Klozu" olarak kendisini göstermektedir.

Körfez savaşı sırasında, Saddam Hüseyin düşmana karşı terörist saldırıların tüm dünyada sürdürülmesini istemiştir. Bu gelişme, sigortacılar açısından "hangi şartlar altında yapılmış terörist hareketlerin savaş benzeri olaylar olarak nitelenebileceği" sorusunu ortaya atmıştır. Terörist saldırıların savaş benzeri olaylar olarak nitelendirilmesi halinde, bu tür eylemlerden kaynaklanacak olan hasarlar teminat dışı olacaktır. Bu düşünce şekli, savaş istisna klozlarının uygulama alanı ve yorumu sorununu gündeme getirmiştir.

Bu çalışmanın amacı, savaş benzeri olaylar ile terörist faaliyetleri birbirinden ayırmamıza yardımcı olacak bazı kriterleri belirleyebilmek üzere savaş ve terörizmin ana özelliklerini incelemektir. Bu amaçla, Körfez savaşı sırasında gerçekten meydana gelmiş veya gelmiş olabilecek senaryolar kullanılacaktır.

Konunun açık bir şekilde anlaşılabilmesi için, esas itibariy-

le göz önüne alınması gerekmeyen ancak somut, münferit şartların değerlendirilmesinde çok önemli olan iki kuralın öncelikle hatırlanması gerekmektedir. Birinci kural, halihazırda teminatın değerlendirilmesinin, her münferit olayda, uygulanmakta olan özel Savaş İstisna Klozuna dayandırılması gereğidir. Genellikle bilindiği üzere, bu Klozun "Wording"i poliçe ve piyasa şartlarına bağlı olarak daha dar veya geniş olabilmektedir. Dolayısıyla, uygulanmakta olan hukuk kuralları ile birlikte maddi sonuçlar da önemli ölçüde etkilenmektedir. İkinci kural olarak ise, teminatın kapsamından ayırılarak, olayın kendine özgü şartlarının, teminatın değerlendirilmesini fazlasıyla etkileyecek olması kesinlikle akıldan tutulmalıdır. Gerçi olayların kategorize edilerek değerlendirilmesi bir model olarak faydalı olabilir, ancak bu, özel olayların analizini gereksiz kılmaz.

## SAVAŞ HASARLARININ SİGORTA TEMİNATINDAN HARİÇ TUTULMASININ NEDENLERİ

Karada savaş hasarlarının hariç tutulması Underwriting açısından doğru bir görüştür. Bir savaş anında silahların kullanılması öngörülemez ölçüde hasara neden olmakta ve bu

durum sigortacılar açısından kontrol edilemeyen, dolayısıyla sigorta edilemez nitelikte katastrofik veya kümülatif bir risk oluşturmaktadır. Savaş riskleri değerlendirilemedikleri için sigorta endüstrisinin mali gücünü kolaylıkla aşabilirler. 1937 yılında bu düşünceler Savaş ve İç Savaş İstisna Anlaşması (War And Civil War Exclusion Agreement)'nin imzalanması sonucunu doğurmuş ve bu anlaşma ile imzacı sigortacılar, sigorta şirketlerinin savaş veya iç savaş risklerini teminat altına alan hiç bir sigortayı kabul etmeyeceklerini ilan etmişlerdir. Bu çerçevede, yukarıda sözü edilen anlaşmanın terörist faaliyetleri bir risk olarak hariç tutmadığını belirtmekte fayda vardır. Sigortacı açısından kümülatif hasar meydana getirme riski oldukça az olan terörist faaliyetler, böylece savaş riskleriyle bağlantılı veya ondan kaynaklanabilecek bir eylem olarak görülmemiştir. Tecrübeler göstermiştir ki, kısa bir zaman dilimi içerisinde meydana gelmiş terörist saldırılar bile, savaş rizikolarıyla mukayese edildiğinde ne frekans ne de hasar miktarı açısından kümülatif hasar meydana getirebilecek bir risktir. Buna uygun olarak, sigortacıların, söz konusu anlaşmayı ihlal etmeksizin terörist faaliyetlere karşı teminat verebilecekleri kabul edilmiştir.

## "SAVAŞ" TERİMİNİN TANIMI

Olağandışı bir olay olan savaş, Savaş Rizikoları Klozlarının uygulandığı alan üzerinde herhangi bir yorum yapmadan önce açık bir şekilde tanımlanmalıdır. Bugüne kadar savaşın evrensel olarak kabul edilmiş bir tanımı yapılmamıştır. Dolayısıyla sigorta endüstrisinde savaşın hukuki kavramı ile ilgili bazı deliller bulmak üzere teknik literatüre ve içtihadı bakmamız gerekmektedir:

A.B.D.'de yeni verilmiş bir mahkeme kararı savaş şöyle tanımlamaktadır:..."Savaş" terimi, hemen daima, hükümetler arasında, en azından fiili olarak, güç kullanımı biçiminde tanımlanmıştır... Davalar, savaşın, en azından önemli ege-menlik yetkilerine sahip oluşumlarca girilen bir düşmanlık süreci olduğunu ortaya koymaktadır (Pan-American Airways Inc.v.The Aetna Casualty and Surety Co 1975 davasında Birleşik Devletler Yüksek Mahkemesi) Fransız yazarlar ise "savaş" terimini şöyle tanımlamaktadırlar: "(dış) Savaş... iki veya daha çok güç ile aynı ulusa ait olmayan halklar arasında yapılan savaştır... önemli olan savaş olgusudur; savaş sigortalı kurbanların uyrukları ne olursa olsun, farklı güçler arasındaki fiili çatışmalardır" (Picard/Besson, Kara Sigortaları, Paris 1982, s.313)

Teknik literatür, yukarıdaki tanımlara ek olarak aşağıdaki hususları da özellikle belirtmektedir:

- Savaş durumunun varlığı, uluslararası açıdan değil, sigortacılık ölçütlerine göre kararlaştırılmalıdır.
- Savaş ilanı, savaş durumunun varlığını gösteren ön şart değildir.
- Ülkeler arasında silahlı çar-

tışma olmaksızın da resmi bir savaş durumunun varlığı kabul edilebilir. (örnek: 1973'den 1979 yılında barış anlaşmasının imzalanmasına kadar Mısır-İsrail'in durumu)

d) Bir hükümet tarafından kendi ülkesinin veya başka bir ülkenin savaşta olduğunun ilanı siyasi açıdan önemli olsa da sigortacılar açısından belirleyici bir kriter değildir. Çünkü hükümetler, siyasi nedenlerden dolayı, savaş halinde olduklarını kabul etmeyebilirler.

e) Olayların basın-yayın kuruluşları tarafından değerlendirilmesi de oldukça aydınlatıcı, bilgilendirici olmaktadır.

f) Savaş benzeri bir durumun varlığının değerlendirilmesinde sigortacılar öncelikle, gerçekten meydana gelmiş olaylara bağlı kalmalı ve bu olayları ticari basiret ve sağduyu ışığında analiz etmelidirler. Başka bir deyişle "sözkonusu ülke, bir savaş ya da savaş benzeri harekete girişmiş midir?" sorusu sorulmalıdır. Baumberger'e göre (Sigorta Poliçesinde Siyasi ve Sosyal Rizikoların Tanımı, Zürih 1968, s.98) potansiyel olarak katastrofik sonuçları olan öngörülemez risklerin varlığının savaşın istisna olarak tutulmasının en önemli nedeni olması, belirleyici yönünün uluslararası hukuka göre savaş hali değil, etkileri itibarıyla gerçek bir savaş durumu olduğu hususunu açıklamaktadır.

## "TERÖRİZM" TERİMİNİN TANIMI

Şimdiye kadar terörizm ile ilgili olarak yapılmış olan tanımların çok olması nedeniyle tek ve güvenilir bir tanımlama yapmak oldukça zor olmaktadır. Terörizmin, bir taraftan savaş ve iç savaş, diğer taraftan

isyan ve kargaşalık gibi risklerden kolaylıkla ayırt edilememesi önemli bir noktadır. Ancak, terörizm ile ilgili olarak bazı genel özellikler ortaya konulabilir:

a) Terörizm, kişilere ve mülkiyete yönelik olarak yasadışı güç kullanımı veya güç kullanma tehdidi unsurunu içerir.

b) Somut olarak terörizm; suikast, adam kaçırmaya, uçak kaçırmaya, bombalı ve silahlı saldırı şeklinde kendini gösterir.

c) Terörizm, gerçekte askeri bir amaç gütmeksizin, siyasi ve sosyal bir amaca destek olmak veya o amaç için savaşmak maksadını taşır.

d) Yine somut anlamda terörist faaliyetler, hükümetlerin veya toplum kesimlerinin politik yönelimlerini ya da davranışlarını değiştirmek veya en azından etkilemek amacıyla ortaya çıkar.

e) Terörist gruplar, genel olarak az sayıda üyesi olan ancak bir hayli organize olmuş birimlerdir.

f) Resmi açıdan, terörist gruplar milletlerden veya hükümetlerden bağımsız olup, en azından, herhangi bir ulusal örgüt birimine dahil değildir.

g) Terörist gruplar genellikle uluslararası düzeyde hareket edebilecek yeteneğe sahiptirler.

## SAVAŞIN DOĞRUDAN VERDİĞİ HASARLAR

Savaş ile ilgili olarak bazı örnekler vermeden önce "bunalım bölgesi" (Crisis Area) terimini tanımlamamız gerekmektedir. Bunalım bölgesi, bir askeri operasyon bölgesi yani, çatışma alanı ile bu alanın yakın çevresindeki lojistik tesisler ve yayılma amacıyla kullanılan bölge olmaktadır.

## A) Savaş Bölgelerinde Sabotaj Faaliyetleri

Savaş bölgelerinde sabotaj faaliyetleri, sadece askeri tesislere değil, askeri açıdan önlem taşıyan telefon santralleri, su dağıtım sistemleri veya kamu taşımacılığında kullanılan araçlar gibi sivil hedeflere de yönelik olabilir. Bu tür faaliyetler, savaş açıkça başlamadan önce ortaya çıkar ve silahlı çatışma bölgeleri tam olarak belli olmadan önce sıklaşarak devam eder. Sabotaj faaliyetleri, üniforma taşımayan ve sivil yardımcıları olan özel askeri birimler tarafından gerçekleştirilir. Gelişimi ve vermiş olduğu zararlar bakımından bu tür faaliyetler, savaş bölgesi dışındaki terörist saldırılarla benzerlik göstermiş olsalar da, yapıları itibariyle askeri amaçlara yönelik olduklarından aslında bir örtülü savaş biçimi olup terörist faaliyetlerden ayırt edilebilirler. Bu tür örtülü savaş biçimlerinden doğabilecek hasarlar, kesinlikle savaşın doğrudan hasarı gibi mütalaa edilirler ve "Wording"leri ne olursa olsun Savaş İstisna Klozlarına tabidirler.

## B) Silahlı Kuvvetler Tarafından Yapılmış Füze Saldırıları

Körfez savaşı sırasında Irak, İsrail'e defalarca SCUD saldırısı gerçekleştirmiştir. Bu tür saldırılar bir savaş benzeri faaliyet olarak mı, yoksa bazı kişilerin de öne sürdüğü gibi, savaş bölgesinin dışında meydana gelen terörist saldırılar olarak mı değerlendirilmelidir?

Aslında füzeler terörist gruplar tarafından değil, Irak Silahlı Kuvvetleri tarafından atılmıştır. Sonuçta bu füzelerin kulla-

nımı askeri olarak saldırı ve savunma silahlarının (A.B.D. birlikleri tarafından) karşılıklı olarak kullanımına yol açan açık bir savaşa neden olmuştur. Bu çerçevede Irak Devlet Başkanı'nın İsrail'i yok etmek amacıyla olduğunu gösteren beyanatlarını da unutmamak gerekmektedir. Özellikle SCUD füzelerinin çok sık kullanılması ve vermiş olduğu zararlar göz önüne alınarak durum tüm ayrıntılarıyla değerlendirildiğinde İsrail'i füze saldırılarının yapıldığı sıralarda bir savaş bölgesi olarak ele almak yanlış olmayacaktır. İsrail'in kasıtlı olarak ve siyasi açıdan haklı nedenlere dayanan silahlı misilleme yapmama politikası, bu değerlendirmeyi değiştirmez.

Bugün coğrafi uzaklıklar, bir bölgenin savaş bölgesi olup olmadığının belirlenmesinde ikinci derecede öneme haiz bir konudur. Bizim inancımıza göre bir bölgenin savaş bölgesi olarak tanımlanmasındaki en önemli husus, bir ülke ordusunun belli bir amaca yönelik olarak kullandığı silahın etkilerinin görülebildiği alan olmasıdır. Bugünün silahlarının ulaştığı kapasite, ülkelerin birbirleriyle savaşabilmeleri veya silahlı kuvvetlerinin silahlı operasyon yapabilmeleri için artık açıkça belirlenmiş coğrafi bir cephe olmasını gerektirmektedir. Potansiyel olarak, tek ve aynı savaş birbirlerinden oldukça uzak olan savaş bölgelerinde cereyan edebilir.

Bütün bu ileri sürülenleri göz önüne alarak, SCUD füzelerinin İsrail'de meydana getirdiği hasarların kullanılan savaş istisna klozlarının uygulanma alanı dikkate alınmaksızın, kesinlikle savaş benzeri bir olayın doğrudan neticesi olduğu sayılmalıdır.

## SAVAŞ BÖLGESİNİN DIŞINDAKİ HASARLAR

Cevaplanması oldukça zor bir diğer soru da, savaş bölgesinin dışında meydana gelmiş olmalarına rağmen savaşla bağlantılı olarak ortaya çıkan hasarların teminine ilişkindir. Örneğin savaş sırasında, ancak savaş bölgesinin dışında meydana gelmiş terörist saldırılar savaşın taraflarından birinin bu eylemler için çağrıda bulunması veya sonradan onaylaması ya da hatta hoş karşılaması halinde savaş istisna klozlarına tabi olmalı mıdır? Bizim inancımıza göre, bu şartlar altında herhangi bir açık amacı olmaksızın hareket eden sempatican gruplar, fanatik dinci gruplar veya kişisel nedenlerle hareket eden bireyler tarafından yapılmış bu nitelikteki terörist faaliyetler, savaş benzeri faaliyetlerle aynı şekilde değerlendirilmemelidir. Verilen örneklerde kesin bir şekilde görüldüğü üzere, eylemi gerçekleştiren gruplar bu eylemi, savaşta taraflardan biri lehine yaptıklarını ileri sürseler de aslında gerçek amaçları kendilerini sözlü olarak destekleyen tarafın amaçlarıyla özdeş olmayabilir. Sürmekte olan savaş ile herhangi bir bağlantısı olan terörist saldırıyı, savaş benzeri bir olay olarak nitelemek yeterli değildir. Savaş ile terörist saldırı arasında, kesin olarak dahi ve fonksiyonel bir bağlantı olmalıdır. Eğer savaş, uluslar arasında yapılan silahlı bir çatışma olarak anlaşılacak ise, terörist grupların uluslara denk birer formasyon olarak görülmeyeceği açıktır. Dolayısıyla, terörist grupların saldırıları, savaşta taraflardan biri tarafından sempatiyle karşılanırsa ve sözlü olarak açıkça desteklense





dahi, uluslar arasında yapılan savaş gibi değerlendirilemez. Terörist saldırıların neticesinde meydana gelen hasarların teminata dahil edilmesi veya kabul edilmemesi savaştaki taraflardan birinin fırsatçı beyanlarına bağlı olarak yapılamaz.

Terörist saldırıların sempatiyle karşılanması ya da sözlü olarak desteklenmesinin, savaş bölgesi dışında meydana gelen terörist saldırıların veya sabotaj faaliyetlerinin hangi şartlarda bir savaş benzeri olay olarak değerlendirilebileceği konusunda kısmi unsurlar olmak-

tan öte değeri olmamalıdır. Bizim inancımıza göre hiç olmazsa aşağıdaki hususlar da, bu konuların değerlendirilmesinde göz önüne alınmalıdır:

Saldırıları:

- Savaştaki taraflardan birinin strateji veya taktiklerinin bir bölümü olmalıdır.
- Sistematik ve bir plana uygun olarak yapılmalı, savaştaki taraflardan birinin kontrolü altında olmalıdır
- Savaşan devletlerden biri veya o devlete bağlı bir örgüt tarafından yapılmalıdır.
- Askeri ve siyasi açıdan sava-

şın sonuçlarını etkileme amacıyla hizmet etmelidir.

Yukarıda belirtilen şartların yerine gelmesi halinde Savaş İstisna Kızlarının kullanımı esas olarak haklı olmaktadır. Bu tür saldırıların hedefleri, savaş bölgesinin dışındaki düşmanın silah ve mühimmat depoları uçak gibi ulaşım araçları veya hava alanları, demiryolları gibi ikmal yolları olabilir.

SWISS RE CONTACT  
Ocak 1992

## Rinet : Sektörümüzde Bir İletişim Devi -1

**B**u yazıda sektörümüze, merkezi Brüksel'de bulunan RINET'i (Reinsurance and Insurance Network) tanıtmaya çalışacağız.

Rinet, kâr amacı gütmeyen, üyeleri arasında iletişim ve bilgi işlem konusunda hizmet veren bir kuruluştur. 18 farklı ülkeden 103 üyesi ve 29 ülkede kayıtlı 79 ofisi; 43 PC, 8 merkezi kompüteri içeren 58 EDI (Elektronik Data Interchange) bağlantısı; 19 yerel ağ ve 26

ana bilgisayar içeren 96 elektronik postalama bağlantısı; 23 PC ve 36 merkez'den oluşan 59 Rinet Information Servisi (RIS) ile Rinet, dev bir örgütlenme ve gelişmiş bir bilgisayar ağı olarak karşımıza çıkmıştır (Tablo 1).

14 Kasım 1991' de Heatrow'da yapılan görüşmelerde RINET, BRMA (Brokers and Reinsurance Association in the USA), RAA (Reinsurance Association of America), EDI standartlarının geliştirilmesi amacıyla yeni bir örgütlenmeye gitme kararı aldılar. Bu yeni örgütlenme ile ilgili incelemeyi bir başka yazıya bırakıp, konumuza dönelim.

Sağladığı hizmetleri öncelikle ikiye ayırabiliriz.

**1. Standartların Geliştirilmesi:** Rinet, üyeleri arasında döküman değişimi için standart mesajlar geliştirir. Şu an sigorta sektörü için tek bir uluslararası standart oluşturacak "Elektronik dökümanlar"ın tanınması (kabulü) beklenmektedir. Standartların geliştirilmesinde amaç, bilgisayarlar arasında daha sağlıklı bir iletişimin sağlanmasıdır. Örneğin bir hasar ya da teknik hesabın, çok az veya hiç insan unsuru olmadan, göndericiden alıcıya ulaşması nihai hedeftir.

**2. Network Uygulamaları:** Üyelerin veri tabanlarına doğrudan ulaşan, karşılıklı elektronik bilgi değişiminin standart mesajlarla gerçekleştirilmesidir. Bu hizmet, uluslararası

IBM bilgi ağı üzerinden sağlanır. Rinet bu hizmetlerin üyelerce kullanılabilmesi için gerekli destek ve bağlantıyı sağlamakta yardımcı olur.

80 li yılların ilk yarısında örgütün doğuş ve gelişmesi nedenlerine bakalım:

Uluslararası Sigorta ve Reasürans topluluğunda otomasyon, ev tipi bilgisayar sistemlerinin günlük işlerde verimi artırmasıyla başladı. Yoğun olarak "data collection sheets" (1) ve "batch processing programs" (2) kullanıldı. Bir sonraki adım on-line ekranlarla son kullanıcının masasına getirilen eş zamanlı uygulamalar idi. Bu uygulamalar ofis içi iletişime de öncülük etti. Daha sonraları sektör, ülke içi ve dışındaki diğer kuruluşların bilgisayarları ile doğrudan ilişkiye girme aşamasına geldiğinde, önüne çıkan kavram "telekomünikasyon" oldu. Bu yolla şirketler ve dağınık iş ortaklarının bilgisayarları, birbirleriyle konuşabilir hale geldi. Bu noktada yeni bir fikir oluştu. Evrakların bilgisayarlar arasında transferi esnasında, alıcı bilgisayarın yazıcısından bilginin basılabilmesi için, gönderilen bilginin içine bir kilit, anahtar ya da şifre konulması gerekti. Bu şekilde evrak iletişiminde büyük hızlara ulaşılabilecekti. Bu bağlamda, ülkeler arası ve sektörümüze yönelik bir ağ fikri oluştu ve Rinet doğdu. Kuruluşundaki ilk hedefi elektronik mektup ve bilgi değişimini sağlamaktı.

### Ülkeler ve Branşlar

Ülke	Üye Sayısı	Branşlar
Almanya	15	2
İsviçre	14	-
Birleşik Krallık	13	4
İtalya	10	8
Belçika	8	2
Hollanda	6	1
Danimarka	6	1
Fransa	5	-
Finlandiya	4	6
İspanya	4	6
Norveç	5	1
İsrail	3	-
İsveç	4	1
Avusturya	2	-
Mısır	1	-
Avustralya	-	8
Arjantin	-	1
Kanada	1	4
A.B.D.	1	3
İndonezya	1	-
Kolombiya	-	1
Hong Kong	-	3
Japonya	-	3
Litvanya	-	1
Lübnan	-	1
Meksika	-	5
Yeni Zelanda	-	3
Filipinler	-	1
Portekiz	-	1
Singapur	-	5
Tayland	-	1
B.D.T	-	1
Venezuela	-	2
Brezilya	-	1
Şili	-	2
<b>TOPLAM</b>	<b>103</b>	<b>79</b>

Tablo I

İzleyen yıllarda Rinet, günün 24 saati, yılda 365 gün ve 39 ülkede 750 kenti kapsayan hizmetleri verebilir hale geldi. Şimdi verilen bu hizmetleri önce adlandırıp, sonra da detaylandıralım.

1. Underwriter için Rinet,
2. Muhasebe servisleri için Rinet,
3. Yönetim kademesi için Rinet,
4. Sigorta ve Reasürans piyasası için Rinet,
5. Elektronik mektup,
6. Dosya Transferi,
7. Main frames,
8. Standard kodlar,
9. Bilgi bankaları,
10. Kurucu üyeler.

1. Bir underwriter, brokerlardan, sedan şirketlerden ve reasürans şirketlerinden işiyle ilgili hızlı ve kesin bilgi almak zorundadır. Rinet'in posta kutusu, "mail box", onlarla, masası üzerindeki terminalden direkt olarak ilişki kurmayı sağlar.

Böylelikle saat farklarından, hava koşullarından etkilenmez, veya bilginin gönderildiği anda alıcının ofiste olup olmaması önem kazanmaz.

2. Günümüzde muhasebe servislerine, yurt içi ve dışındaki diğer şirketlerden çok fazla sayıda, içinde değişen miktarlarda hataları da içeren hesaplar gelmektedir. Rinet'in "Dosya Transfer Sistemi" kanalıyla gönderilen hesaplar, saptanan formlara, nakil kodlarına uygunluk testinden ve de en önemlisi, hesapların içeriğindeki işlemlerin trete şartlarına uyup uymadığı testinden geçerek alıcıya ulaşmaktadır (Şekil I). Alıcıya hata kontrolleri yapıldıktan sonra ulaşan hesapla ilgili yine de soru olursa, mail-box sistemi ile direkt irtibat kurmak da mümkün olmaktadır.

3. Mail-box sistemi vasıtasıyla bir yöneticinin seyahatleyen bile ana şirket bilgisayarına (home office computer) ulaş-

ması mümkündür. Tabii ki yanında bir portatif bilgisayar olması şartıyla. Bir otel odasından telefon vasıtasıyla Rinet'le bağlantı kurması, bunun için yeterlidir. Rinet'in "Dosya Transfer Sistemi", alınan hesaplarla ilgili bilginin kendi üzerinden gönderilmesi esnasında, önemsiz hataları ve yanlış anlamaya yol açabilecek konuları, yönetici bağlantı kurduğu anda ekranında gösterecektir.

4. Reasürans işlemlerinin standardizasyonu, iletişimde kalite ve yeterlilik yaratacağından, sigorta şirketleriyle daha kolay bağlanma olanağı sağlayacaktır. Böylece genel ekonomik yapı içinde sektör güçlenecek, teknoloji düzeyinin yükselmesiyle de yenilikçi akımlar canlanacaktır.

5. Rinet'in Mail-box sistemi, geleneksel postacı görevini manyetik ortama geçirmektedir. Dünyanın her yerine şehirler ve kıtalararası olarak her

## Dosya Transfer Sistemi ile Bilgisayar Ekranına gelen bir Hasar Dosyası örneği

```
Page 5121          Philippines Earthquake          14:19 GMT  26/03/91
Search for:

Loss event ID : 000021          Update : 14/03/1991
Loss event name : Philippines Earthquake

Date : start : 16/07/1990 16:26      end : 16/07/1990 16:27
Type : Natural Cause : 137 Earthquake
          Magnitude : 7.7 Richter scale

Location : PH Philippines
          Nueva Ecija Cabanatuan
          Cresta : 06 12 Epizentra Nueva Ecija

Currency of reported amounts: PHP Philippine Peso
100% Econ.loss : Latest est.:
          original est. min : PHP  15,000,000,000 max : PHP  20,000,000,000
100% Ins. Loss : Latest est.:
          original est. min : PHP   1,500,000,000 max : PHP   2,000,000,000
Main class of business :          001 Fire
003 Property, allied lines          006 Engineering
*END*
Pf keys: 1=Help, 2=Index, 3=Main Menu, 4=Previous Page, 5=Search First
          6=Search All, 7=Up, 8=Down, 9=Top
```

Şekil I



türlü standarddaki mesajların partnerler arasında serbest dolaşımını sağlar. Dünyadaki yaygın iletişim ağının gücünü ve hızını kullanarak mesajların yollanmasını, alınmasını ve saklanmasını sağlayan elektronik posta sistemidir. Ana amaç ise, entegre edilmiş uluslararası ofis iletişimini, ek hizmetlerle güçlendirerek, üyeleri arasında gerçekleştirmektir (Şekil II).

## 6. Dosya transfer sistemi:

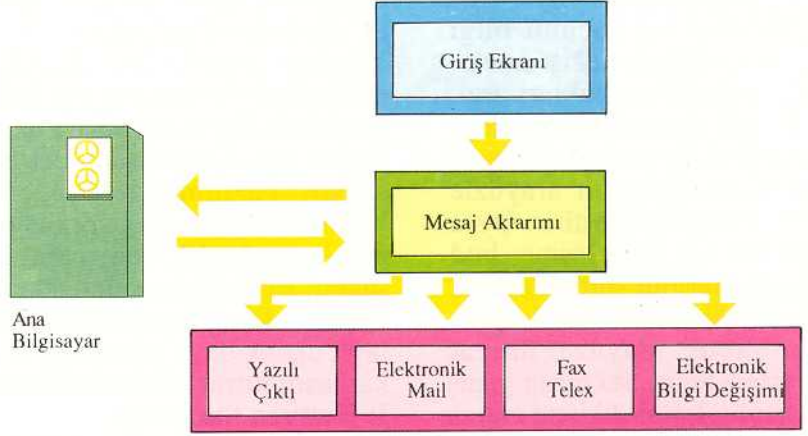
- Göndericinin bilgisayarından aldığı dosyaları daha sonra kullanılmak üzere saklar.
- Dosyaları yazılım ve Rinet iletişim kodlarına uygunluğu açısından kontrol eder.
- Bu dosyaları alıcıların bilgisayarlarına gönderir.
- Göndericiye de dosyaların alıcının bilgisayarı tarafından alınıp alınmadığı hakkında bilgi verir.

Ana amacı, sigorta ve reasürans şirketleri arasında hesapların karşılıklı değişimini sağlamaktır. Ancak iki üye arasında Rinet'in dosya transfer sistemini kullanarak da dosya alışverişi yapılabilir (Şekil III) Bu durumda yukarıda sözü edilen kontrol devre dışı kalır.

7. Rinet'in amacı, farklı bilgisayar sistem ve markaları arasında sigorta sektörünün çoğunluğunu kısa sürede ve etkili düzeyde birleştirmektir. Bunun için gerekli teknik desteği üyelerine sağlar.

8. Hesapların bilgisayarlar arasında değişiminin sağlanabilmesi için standard kural ve kodlara ihtiyaç vardır. Rinet'in iletişim kodları (Transportation Codes) bu amaca yöneliktir. Bunlar Birleşmiş Milletlerin tavsiye ettiği bilgi değişim kurallarına uygun olarak, reasürans şirketlerinin oluşturduğu ortak bir kuruluş tarafından saptanmıştır.

9. Sigortacılar için gerekli bilgileri içeren bilgi bankaları ve



Şekil II

veri tabanlarını Rinet sağlar.

## 10. Kurucu üyeler:

Munich Re,  
Swiss Re,  
Skandia International,  
Mercantile ve General,  
Nacional de Reassegurros S.A.,  
Nederlandse Reassurantie Group,  
Societe Commercial de Reassurance,  
Unione Italiana di Riassicurazione,

Rinet'e üye olma konusunda etken olan nedenleri de şöylece sıralamak mümkündür:

- Sigorta ve Reasürans Piyasasını da içine alan gelişmiş ağı yoluyla, iş ortakları arasındaki elektronik iletişimi, özellikle de Elektronik Bilgi Değişimini (EDI) sağlar (**Rinet Vision**).

- Reasürans konusunda iletişim için uluslararası kabul edilebilir mesaj standartları geliştirir. Üyelerini elektronik haberleşmeye teşvik eder (**Rinet Mission**).

- Tipik reasürans mesaj standartları sunar. 30'un üzerinde ülke arasında VAN (Value Added Network) hizmetleri verir. Veri tabanına erişim ve teknik

## Network Hizmetleri



Şekil III

destek sağlar (**Rinet Offering**).

- Gönderici ve alıcının bilgi yapı ve kodlarını değiştirmeksizin, değişik iş ortakları arasında, ana sistemler arası iletişimi sağlar. İç ya da dış haberleşmesini sadece bir arayüzle (interface) gerçekleştirir. Oysa ki bu tür bir haberleşme, kod değişikliklerinin sürekli olarak güncelleştirilmesi gerektiğinden, birçok arayüze ihtiyaç göstermektedir. Sektörün genel gereksinimlerini dikkate alarak gönderici ve alıcıların kolay kullanımını sağlayacak biçimde tasarlanmıştır. Asgari komutla azami bilgiye ulaşmayı sağlar. Bunları yaparken varolan uygulamaları da korur (**Rinet's EDI Standards**).

- Bilgi giriş yazılımı ile desteklenen bütün yeni mesajlar veya belli branşlar için isteğe bağlı bilgi giriş sistemi yazılımı yoluyla bağlanılan VAN hizmetleri uluslararası ve ulusal değişik iş ortakları arasında, şirket ya da şirketler topluluğu içinde kullanılabilir (**Rinet's E-Mail Service**).

- Üyeler için optimal ve standardlaşmış anlaşmalar terimler ve kurallar sağlar. Diğer bilgi ağlarının, özellikle ulusal networklerin uyumluluğunu ve aynı zamanda bağlantılarını gerçekleştirmeyi amaçlar (**Rinet's Active Partnership with VANs**).

- Rinet'in kendi veri tabanına ya da 3. şirket (şahıs) veri tabanına erişimi sağlar (**Rinet's Database Service**).

- Merkezi bilgisayarlar arası bağlantı için rehber açıklamalar sağlar. Bunlardan deneyimli kullanıcılar bireysel olarak da yararlanabilirler. Küçük ya da orta ölçekte kullanıcı grupları için, EDI arayüzünden yararlanarak, düşük maliyetli terminaleri ana bilgisayara bağlar. Küçük ölçekteki reasürans hesaplarının gönderilip alınması

elektronik posta ve EDI için, PC iş istasyonları sağlar.

Yazılım geliştiricileri tarafından geliştirilen malzemeyi kullanıcılara Rinet interface'i üzerinden sunar, çok lisanlı destek sağlar. Yazılımın bilgisayara kurulması esnasında, sorun çözümüne yönelik danışmanlık sağlar. Eğitim hizmetleri sunar. Direkt olarak üyelerinin, dolaylı olarak da 3. şahısların çıkarlarını korur (**Rinet's Make It Happen Support**).

- Üyelerinin yasal ve yapısal altyapılarını oluşturmaları için, onların EDIFACT'ta temsili ve, VAN ile konuşabilmeleri için faaliyette bulunur. Yeni EDI çözüm ve hizmetlerinin araştırılması ve tanıtımı konusunda ve son kullanıcıya uygun olmayan koşul ve kuralların tartışılmasında aracı görevini üstlenir. Üyelerinin diğer sigorta ve reasürans kuruluş ya da birlikleriyle ilişkilerindeki çıkarlarını temsil eder (**Rinet Acts on Behalf of Its Members**).

- İletişimde gönderici ve alıcının yararınadır. EDI standartları, elle kağıt üzerinde oluşturulan bilginin, geçişte, tanımda ve çevirimde yaratabileceği hataları azaltacak ya da tamamen ortadan kaldıracak bilgisayarlar arası iletişimde düzenliliği sağlar. Yeniden şifrelemeyi gereksiz kılan, sadece okunabilir bilginin karşılıklı değişimi yoluyla, alıcıya (receiver) destek sağlar. Reasürans masraflarını azaltarak göndericiye (sender) yarar sağlar (**Rinet-Summary of Essentials**).

Buraya kadar Rinet'in kuruluş ve ilk yıllarında gözlenen yapısını, kuruluş nedenlerini, üyelerine sağladığı hizmetleri ve yüzeysel olarak işleyişini incelemeye çalıştık. Bundan dolayı genel platformda kalma-ya çalışarak, soyut sayılabilecek tanımlamalara gittik. Üye şirketler bağlantılarını nasıl ya-

pıyorlar, ağa girebilmenin fiziki ön koşulları nelerdir, olayın mali portesi nedir gibi daha somut düzeyde bir incelemeyi bir başka yazının konusu yapmak istiyoruz. Ancak ondan sonra sözünü ettiğimiz 18 ülke ve 103 şirket arasında neden bir Türk firmasının olmadığı gibi soruları tartışabileceğiz. Sonraki sayılarda buluşmak üzere...

Yılmaz ERSÖZ

(1) Data Collection Sheet: "Bilgi işleme işlemlerinden biri olan veri toplama işlevidir. Olaylardan, hareketlerden (TRANSACTION) ve oluşan veya gözlenen diğer fenomenlerden kaynaklanan verilerin toplanması, elde edilmesi ve yazılı dökümanlar haline (çekler, faturalar, satış kağıtları, vs.) getirilmesi olarak tanımlanır", Gazi Güder, "Bilgi İşlem Terimleri Sözlüğü", s:111, Kipaş Dağıtımçılık, İstanbul, 1986.

(2) Batch Processing: "Bir bilgi işleme türüdür. Bu tip işlemde bilgiler yığınlar haline getirilir, yığınlar halinde toplanır ve dönemsel olarak işlenir. Gerçek-zaman (REAL-TIME) işlem türüne karşıtır. Bu işlem türündeki sistemlerde kütüklerin anında güncelleştirilmesi çoğu kez gerekli değildir", Gazi Güder, "Bilgi İşlem Terimleri Sözlüğü", s:35, Kipaş Dağıtımçılık, İstanbul 1986.

(Tablo 1 Rinet News Sayı 9 sayfa 1)

(Şekil 1 Rinet News Sayı 8 sayfa 2)

(Şekil 2 Rinet News Sayı 8 sayfa 3)

(Şekil 3 An Overview of Rinet sayfa 1)



1970 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinden mezun olan Sayın Tevfik Cansız iş hayatına 1977 yılında Başak Sigorta'nın Hayat Servisinde başlamıştır. 1979 yılında aynı servisin Müdürlüğüne terfi etmiş, daha sonra 1988 yılında Mülkiyet Sigortaları konusundaki tez çalışması ile Aktüer ünvanı almıştır. Bugün Başak Sigorta'nın Hayat, Sağlık, Hayat Pazarlama Servislerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmekte olan Sayın Cansız ile Hayat Sigortalarının bugünü ve geleceği üzerinde görüştük.

# Bir Röportaj

## REASÜRÖR

Ülkemizde Hayat Sigortalarının önemli bir kısmını emeklilik sigortası şeklinde özetlenebilen tarifeler teşkil etmektedir. Bu tarifelerin özünde tasarruf unsuru yatmaktadır. Sigortalı açısından bakıldığında bu tür poliçelerin verimliliği diğer tasarruf araçlarına göre ne düzeydedir? Eğer düşükse bunun sebeplerini nelere bağlıyorsunuz?

**T.C.** - Doğal olarak uzun vadeli Hayat Sigorta primleri tasarrufu da içermektedir. Dolayısıyla bir tasarruf aracıdır. Tasarruf aracı derken yalnız bu konuyu burada açmakta yarar var... Şöyle ki tasarruf diye, insanların çok çabuk harcamaya dönüşebilecek küçük paralarını prim olarak Sigorta Şirketine dönüşmesinden söz ediyoruz. Küçük para deyince ne miktarda olabilir? Bu sigortalıdan sigortalıya değişir. Ama şu anda en az 50 bin TL.lık primle emeklilik satılabiliyor. Şimdi 50 bin TL hakikaten küçük bir

para... Nihayetinde beş paket yabancı sigara parası. Her gün bir paket yabancı sigara içen kimse 1 ay'da 300 bin TL öder. Şahsın Sigorta Şirketine emekli olmak için ödediği para aylık sigara tüketimine ödediği paranın altında dahi olabiliyor. Hali hazırda bu kadar küçük parayı şahsın bir tasarruf aracına yönlendirebilmesi hayli zor. Yani vadeli bir mevduat, döviz veya altın alayım şeklinde bir düşünceye kapılması söz konusu değil. Dolayısıyla Hayat Sigortalarının birinci avantajı, emeklilik güvencesi içeren sigorta olmasıdır. Avantajı diyorum çünkü; bu küçük paraları sigorta şirketleri zahmetsizce sigortalıdan tahsil etmekte, yani ayrıca yatırım düşüncesine kapılıp karar vermeksizin ve en seri şekilde primini ödeme imkanını sağlıyor. İkinci bir avantajı ise, yapmış olduğu tasarrufla, ölüm, malullük gibi beklenmedik olaylara karşı bir teminat almış oluyor. Bir de ayrıca 1 Ocak 1986 tarihi itibarıyla Ge-

lir Vergisi Kanununa getirilen yeni düzenlemede Hayat Sigortası için ödenen primler gelir vergisi matrahından indirilebilmektedir.

Biz, Başak Sigorta olarak üç yıldır hayat sigortalılarımıza değişik yollarla diğer yatırım araçlarına göre mukayeseli kendi kazanımlarını bildiriyoruz. 1989 yılında bir mektupla ne verim sağladığımızı bildirdik. Sağladığımız verim % 53,18. Buna karşılık olarak diğer yatırım araçlarının sağladığı verimleri de sigortalılara bildirdik. Bu Hazine Bonosunda % 58,7, Özel Sektör Finans Bonosu % 59,2, Dolar % 36,7, Mark % 38,79, Cumhuriyet Altını % 26,25 olmuş.

1991 yılında Hazine Bonosu % 55,75, Özel Sektör Finans Bonosu % 58, bir yıl vadeli banka mevduatı % 53, Dolar % 36,20, Mark % 51 ve Cumhuriyet altını % 21. Bizim sigortalılarımıza sağladığımız net verim ise % 51. Net verimden söz ederken sigortalının vergi

avantajını dikkate almaksızın söylüyorum. Şimdi görüyoruz ki bir kısım uzun vadeli diyebileceğimiz, ki Türkiye'de gerçek anlamda uzun vadeli yatırım aracı yok; bir yıllık vadeleri uzun vadeli diye değerlendirmek istiyoruz. Türkiye koşullarında diğer yatırım araçlarından Hayat Sigortasına kıyasen çok çok fazla verimlilik sağlanamıyor. Yani çok büyük bir farklılaşma söz konusu değil. Özetle Hayat Sigortası diğer yatırım araçlarından çok daha düşük verim sağlayan yatırım aracı olarak değerlendirilemez. Üstelik bunu, Hayat Sigortasının demin bahsettiğimiz gibi kolayca ödenebilir küçük primlerle bu verimi sağlaması yönünden işlerlikli bir sistem diye değerlendirilebilir.

**REASÜRÖR**-Sigorta şirketlerinin dahili ve harici masraflarının belli bir düzeyin üstünde olması, tasarrufa yöneltilecek prim miktarlarının azalmasına sebep teşkil edecektir. Diğer yatırım araçları gözönüne alındığında hiç olmazsa onların verimliliğine yaklaşık bir orana erişilmesi için masraf kalemleri nasıl azaltılabilir? Buna ilişkin olarak son düzenlemeyle acenta komisyonlarının % 45-20-15 şeklinde sınırlandırılmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

**T.C.**- Sigorta Şirketlerinin dahili ve harici masraflarının yüksek olması tasarrufa yöneltilecek prim miktarlarının azalmasına neden olmaktadır. Bu pek tabii doğrudur. Esasta bunu sigorta şirketleri bugünkü kâr payı uygulamalarında her türlü idari masraflarını ilk yıl, sigortalının cari yıl içinde ödediği primlerden sağladığı nema ile karşılıyor. Sigorta primi içinde idari masraf adı altında cüz'i bir pay var ama bu payın sigorta şirketinin idari masraflarını topyekün karşılaması

mümkün değil. Bildiğim kadarıyla bu payı en fazla % 5 olarak ele alıyorlar. Yine bildiğim kadarıyla Hayat Sigorta şirketleri içinde idari masraflarının prime oranı % 5 gibi düşük olması söz konusu değil. Örneğin bizde % 15 gibi seyretmektedir, hatta üzerine bile çıkmaktadır. O zaman hayat primine % 5 idari masraf koyup bunu da karşılıyor dersek bir anlamda yanıltıcı olur. Kaldı ki hayat priminin tamamının tahsil edildiği düşünülemez. Bir de o var. O zaman ne yapıyor. Mevcut kâr payı sistemine o yıl tahsil edilen primler dikkate alınmaksızın yıl sonunda matematik rezerv tesis edildikten sonra sigortalının bir yatırımı imişçesine bakılıyor ve dolayısıyla ilk yıl içinde o matematik rezerv tesis edilene kadar ödenen primlerden sağlanan gelirler sigorta şirketlerinin idari masraflarını karşılayabiliyor. Buna imkan veren bir sistem var. Hakkani bir sistem midir... tartışılabilir. Ama sigorta şirketlerini bir anlamda rahatlatıcı bir unsurdur. Bu masraf paylarının önemli bir bölümünü acente komisyonları içermektedir. Bildiğiniz gibi acente komisyonları önce serbest bırakılmış iken yeni yönetmelik ile sınırlandırıldı. Bu sınırlama infial yarattı. Yer yer yurt dışı örnekleri verilerek böyle bir sınırlama getirilmemesi savunuldu. Gelişmiş ülkelerde sınırlama yoktur, bizde neden var gibi... Ama konuya Türkiye tatbikatı yönünden baktığımızda pek öyle değil, zira hayat sigortalarında komisyon her yıl için % 5 üzerinden 20 yıl esasına göre % 100'e kadar acenteye komisyon verilebilir. % 100'e kadar verilebilir ama Zilmeraj (peşin ödenen komisyonların matematik rezervden indirilmesi) Durum böyle olunca diyelim 100 bin TL tahsil

eden bir sigorta şirketi masraf payları vs. düştükten sonra yaklaşık 95 bin TL matematik rezerv tesis etmek durumundadır. İlk sene diyelim ki komisyon miktarı serbest bırakılsa geçmişte olduğu gibi, tamamen sigorta şirketinin ihtiyarında olsa idi ve sigorta şirketi piyasasında koşullarında % 100 komisyon ödese idi. Bu ne demek? Sigortalıdan aldığı primi aynen acentesine verecek. Buna karşılık 95 bin TL ihtiyat ayırmak zorunda. Bu ihtiyatı öz kaynaklarından karşılamak durumunda. O zaman bir mekanizma var, sigorta şirketi karşılamayacağı bir sübvansüyonu acentesine ödeyemez. O takdirde sigorta şirketi mümkün mü ki çok yüksek komisyonlarla acentesinin karşısına çıksın. Ama Türkiye tatbikatında böyle değil... Ne yapıyor? Diyelim sigortalı 100 bin TL prim ödedi. % 10'u risk karşılığıdır, % 5 idari ve tahsilat masrafı, % 60 komisyon. Geriye kaldı % 25. Yani 25 bin TL. İşte bunun üzerinden matematik rezerv ayrılması söz konusu oluyor ki o zaman sigorta şirketi bunu kendi cebinden sübvansü etmiyor, sigortalının cebinden bunu sübvansü ediyor. Dolayısıyla bu tatbikat devam ettiği sürece komisyonlara sınırlama getirilmesi kaçınılmaz. Zira aksi takdirde, işte muhtemel kâr payı gibi yuvarlak ifadeler içerisinde bu ödemeleri de tablolar ile sigortalı adayına karşı gizleyebileceğimiz için bir anlamda aldatmış hale geliyorsunuz. Dolayısıyla bu acente komisyon masraf payını belli bir oranda tutmak ve sınırlama getirmek kaçınılmazdı ve Türkiye'de bu yapılmıştır. Esasında çok önceden yapılması gerekli idi

**REASÜRÖR** - Komisyon oranlarının % 100'lerden aşağıya inmesi istihsal açısından öne sürüldüğü gibi olumsuz so-



nuçlar doğuracak mıdır?

**T.C.** - Şöyle ifade etmek gerekir ki hayat sigortalarının Türkiye'de pazarlaması, organize acente dediğimiz çok sayıda eleman çalıştıran acenteler tarafından yapılıyor. Bu acentelerden fevkalade büyümüş olanlar bazı sigorta şirketlerinden % 60 gibi bir ilk yıl komisyonu almaktaydılar ve bu acenteler bütün organizasyonlarını % 60 gelir esasına göre yapılandırdılar. Bu yapılanma, komisyonların bir anda geri çekilişi ile onların orta vade planlarını altüst etmiştir. Bundan doğan bir takım sıkıntılar caridir. Bizim şirketimiz için böyle bir durum söz konusu olmamıştır. Çünkü bizim uygulamamız, getirilen uygulamadan çok farklı değil. Hatta biz acentelerimize bu sınırdan daha düşük bir komisyon veriyor idik. İlk yıl için % 45, ikinci yıl için % 20 idi. Bu uygulama geldikten sonra üçüncü yıl için de % 15 komisyon vermeye başladık. Sınırlamanın getirildiği yıl değil de -ki sınırlama 01.01.1992 de gelmiştir- daha önceki yıl itibariyle baktığımızda 1991 yılında komisyonlarla alakalı olmaksızın Hayat Sigorta üretimi artış hızında önemli bir düşüş görüyoruz. Yani 1991 yılı hayat sigortaları açısından başarılı geçmiştir diye değerlendirilemez.

**REASÜRÖR** - Bu durgunluk Körfez Savaşı'na bağlandı sanki...

**T.C.** - Körfez savaşının hiç etkisi olmadı denemez. Tabii ki olmuştur. Fakat bu konuda sü-tun arkasına saklanılmasını doğru bulmuyorum. Hayat Sigortaları üretim artış hızı devam etmeliydi. Bu duraklama altında yatan başka nedenler olduğuna inanıyorum. Pazarlama sisteminin gözden geçirilmesi gerektiğini, mevcut pazarlama sisteminin revize edilmemesi halinde ileride daha



büyük darboğazlara girileceğini tahmin ediyorum. Yani esas tema pazarlama sistemindeki geçmiş dönemlerde başlayan bir kısım çarpıklıkların 1991 yılında kendisini yavaş yavaş göstermeye başlaması.

**REASÜRÖR** - Primlerinin zamanında tahsil edilememesi diğer branşlarda olduğu gibi Hayat Sigortalarında da önemli bir problemdir. Primlerin zamanında tahsil edilememesi, tasarrufa geç yönlendirilmesi sonucunu doğuruyor. Bu da verimlilik oranını olumsuz yönde etkiliyor. Buna ilişkin olarak zamanında primlerini ödeyenler verimlilik açısından, primlerini zamanında ödeyenlerle aynı şekilde değerlendirilmektedir. Zamanında ödenmeyen primler için gecikme faizi gibi bir faktörün uygulanması gerekliliği hakkında ne düşünüyorsunuz?

**T.C.** - Esasen peşin ödeme sistemi Hayat Sigortalarında kaçınılmazdır. Peşin ödeme sisteminin kaçınılmaz olmasına karşın iyi bir tahsilat organizasyonu getirilmeli veya mevcut sistemi şirketler çok iyi denetim altına almalıdırlar ki, bahsettiğimiz tikanlıklar doğmasın. Bilançoları tetkik ettiğimizde Hayat Sigorta primlerinin önemli ölçüde tahsil edilemediklerini müşahade ediyoruz. Tabii bu pek güzel bir olay değil. Vadelendirilse bile eşit şekilde vadelendirilen primler, vadeleri geldiğinde üretime

girdiğinden esasında ariyenin belki son ayın üretimi kadar olması gerekir. Yani mevcut üretimin 1/12 olması idealdir. Bunun ötesindeki bir oran, konuda çarpıklık var olduğu anlamını taşır. Bu ariyeye oranının yüksek olması sigortalıları mağdur ediyor mu dersenez, bence sigortalıları değil, sigorta şirketlerini mağdur etmektedir. Nedenine gelince, mevcut kâr payı sistemine göre sigorta şirketleri bütün masraflarını cari yılda tahsil ettikleri Hayat Sigorta primlerinin nemasından karşılamaktadır. Eğer bir an için varsayalım ki tahsilat durumu sıfır olan sigorta şirketi, idari masrafların hiç birini karşılayamayacak, bu masraflarını öz kaynaklarından sübvansedecektir. Dahası bu sigortalar için matematik rezerv tesis etmek zorunda. Dolayısıyla Hayat Sigorta primlerinin çok yakın takibe alınması, iptallerin derhal yapılması, sigorta şirketi açısından fevkalade önemlidir. Sigortalı açısından o kadar mağduriyet göremiyorum. Çünkü sigorta şirketi ne yapıp edip o matematik rezervi tesis edecek ve karşılık olarak gösterecektir. O karşılık olarak gösterdiği enstrümanların gelirlerinden kâr payı sistemine göre sigortalısına primini ödemiş olsa dahi, dağıtmak zorunda kalır ve bunu da öz kaynaklarına müracaat ederek karşılamak zorunda kalacaktır. Tabii bu durumda şirket ortak-

ları da, ne oluyor diye olayın hesabını soracaklardır. Dolayısıyla konu sigorta şirketi açısından önemlidir. Nitekim biz bunu Başak Sigorta olarak yaşadık. Özel Emeklilik sigortası diye bir ürünümüzü uygulamaya koyduk. Uygulamaya koyarken takip edecek sistem organizasyonunu yani bilgi işlem operasyonunu tekâmül etmeden uygulamaya koyduk. 20 bin sigorta satabiliriz düşüncesi ile işe başladık. Tahminimiz hatalıydı ve satış miktarı tahminimizin çok ötesinde 150 bin olmuştu. Bir taraftan bilgisayar programlarını yapmaya çalışıyoruz. Bir taraftan da poliçe kesip gönderiyoruz. Ama bu poliçelere ait primler ödendi mi ödenmedi mi bunu takip etme imkanımız yoktu. Durum böyle olunca frene basmak zorunda kaldık. Öyle yapmamış olsaydık bugün piyasanın en büyük hayat sigorta üretimine sahip olurduk. Ama tahsilatsız bir üretim kaydıyla. Sigortaya giriş koşullarını fevkalade ağırlaştırıp ve bir yıl boyunca sadece on tane poliçe kesmek kaydıyla tüm vaktimizi, alt yapıyı oluşturmaya harcadık ve o darboğazdan böylece sıyrıldık. Bundan ne sonuç çıkıyor? Sigorta şirketleri prim akışını takip edemiyorlarsa çok büyük memelidirler.

Primini zamanında ödemeyenlere gecikme faizi uygulanmalı mı diyorsunuz? Zaten mevcut mevzuat gereği iptal yapıldıktan sonra bir gecikme faizi uygulanması söz konusu. İptal edilmiş bir poliçenin tekrar yürürlüğe konulması halinde, ödenmemiş primlerin vadelere göre faizi ile birlikte toplu şekilde ödenmek kaydıyla yürürlüğe konulabiliyor. Onun ötesinde iptal olmadan faiz uygulanmasına gelince, kanaatimce büyük operasyon yükü teşkil edecek bir iştir. Fevkalade taksitlendirilmiş sigortalar söz ko-

nusudur. Sigortalının ödeme tarihinden, ödenmesi gereken tarihe kadar mütemadiyen faiz hesaplamak, sonra o faizi sigortalıdan tekrar talep etmek pratiğe uygun bir uygulama gibi gelmiyor bana. Belki şu düşünülebilir; kâr payı sisteminde prim ödemelerini yerine getiren, daha doğrusu tahsilat sistemine göre ayrı bir matematik rezerv hesaplamak. Tabii ki tahakkuk esasına göre hesaplanan veriler esas olacaktır ve sadece kâr payı tahsilat sistemine göre hesaplanmış matematik rezervlerinden sigortalılara dağıtılması kâr payı sistemine belli ölçüde çözüm getirebilir. Böylece zamanında prim ödeyenlere yapılan haksızlık ortadan kalkmış olur, ödemeyenler de sebepsiz nema sağlamamış olur.

**REASÜRÖR** - Biliyorsunuz teknik faiz oranı en fazla % 9'dur. Bunun da anlamı, şirket, en fazla % 9 verimliliği garanti etmektedir. Yasal çerçeve içerisinde % 10 (% 9 + % 1) kâr payı dağıtıyorum dendiğinde bildiğim kadarıyla (çok daha fazla verimlilik mümkün iken % 70 banka faizi vs.) bir yaptırım yoktur. Riyazi ihtiyatların sıkı kontrolünün yanı sıra sigortalının menfaatleri açısından yatırım araçlarının ve verimliliğin kontrolü hakkında ne düşünüyorsunuz?

**T.C.** - Tamamen haklısınız. Mevcut kâr payı sistemine göre verilmesi gereken asgari şey tabii ki tarife teknik faizdir. Bunun üzerinde nemanın verilmesi söz konusu. Matematik rezervleri yatırıma yönlendirirken seçilen enstrümanlar sigortalılara sağlanacak verimi fevkalade etkiliyor. Ayrıca ne gibi enstrümanlara yatırım yapılacağı zaten yasada belirlenmiş. Bunlar belirlenmiş olduklarına göre sigorta şirketlerinin verimsiz seyreden hisse senetlerine yatırım yapması veya gayri-

menkule yatırım yapması, sağlanacak verimlerde düşüşler meydana getirebilmektedir. Daha doğrusu sigorta şirketi kümül halinde yaptığı yatırımların verimsizliğini tesbit etmesi halinde eğer kötü niyetli ise riyazi ihtiyat karşılığı göstermek kaydıyla sigortalılarına düşük nema sağlayabilir. Tabii bu güzel bir olay değil. Az kâr payı vermek isteyen şirket ile sigortalılarına hak ettiği verimi sağlamak isteyen şirket farklıdır. Bizler sektörde bir anlamda esnaf gibiyiz. Esnafın da iyi niyetlisi ve kötü niyetlisi söz konusu olabilmekte. Bunun denetimi Sigorta Murakabe Kurulu'nun yetkisi altında. Kurul yapmış olduğu denetimlerle bunu asgariye çekebilmenin çabasını veriyor. Tabii bu denetimlerde Kurul çalışanlarının sonuca ulaşabilmesi için de yetkilendirilmesi söz konusu olmalı. Bir de gayrimenkule yapılan yatırımlar var. Bazı şirketler gayrimenkulün değer artışını gelir gibi varsayarak sigortalılarına yansıtıyor. Esas olan gayrimenkulün sağladığı kira gelirinin sigortalılara yansıtılmasıdır. Bu durumda kira gelirinin yansıtılmasını benimseyen şirketler sigortalılarına düşük nema sağlıyorlar. Peki ne yapılsın? Gayrimenkulün değer artışı üzerinden mi yansıtılsın? Buna pek katılmıyoruz. Çünkü bu fiktif bir gelir transferidir. Gayrimenkulün ne zaman ne olacağı belli olmayabilir. Zaman içinde, gayrimenkulün elden çıkarılması halinde elde edilen gelir, kabul edilenden düşük olabilir. Bu durumda büyük bir sıkıntı doğar. Biz konuya şöyle yaklaşıyoruz. İhtiyatlarımızı kat'i surette gayrimenkule yatırımlar yapmıyoruz. En fazla getiri sağlayabilecek menkul kıymetlere ve çoğunlukla vergi avantajı nedeni ile Hazine Bonusu ve Devlet tahvillerine yatırım yapmak suretiyle konuyu



çözülüyor. Ama bütün olarak konunun çözülebilmesi Sigorta Murakabe Kurulu'nun yerinde denetimleri ile mümkün olacaktır. Fonların yönetim tarzını, denetlenmesi gereken en önemli unsurlardan biri olarak görüyorum. Aşırı müdahaleci olmamak kaydıyla sigortalıların menfaatini gözetir şekilde.

**REASÜRÖR** - Hayat Sigortasının önemli bir unsuru da, ülke ekonomisine fon yaratmaktır. Biriken bu fonların gayri menkullere - % 50'ye kadar - yatırılmasını bu açıdan bakıldığında doğru buluyor musunuz? Bu oran sizce yüksek değil midir? Konuyu Şirket-Sigortalı-Ülke ekonomisi açısından değerlendirir misiniz.

**T.C.** - % 50 hakikaten çok yüksek bir rakam. Yukarıda da söylendiği üzere, gayrimenkullerdeki değer artışını sigortalılarına kâr payı olarak yansıtan şirket kendini riske ediyor demektir. Bir sigorta şirketinin kendini riske etmesi demek aynı zamanda sigortalılarını da riske etmesi demektir. Kira gelirlerinin yansıtılması halinde ise verimlilik açısından muazzam ölçüde düşüşler meydana geliyor. Bu bakımdan % 50 oranını çok yüksek olarak niteliyorum. Bence de gayrimenkul yatırımları ülke ekonomisine katkısı olmayan ve o açıdan bakıldığında ölü bir yatırımdır. Öte yandan, yatırım alanlarının sınırlı olması durumu var. Bizim burada vurgulamak istediğimiz husus bu enflasyonist koşullarda devletin bilhassa sigorta şirketlerinin hayat konusunda yatırım yapabilecek yeni şeyler bulması -örneğin değişken faizli enflasyona endeksli ve onun üzerinde getiri sağlayabilen enstrümanlar plase etmesi ve bunların sadece matematik rezervlere karşılık olarak gösterilmesini rahatlatıcı ve iyi bir çözüm olarak düşünüyorum. Devletin

böyle bir menkul kıymet ihracı Hayat sigortacılığının gelişmesi ve en azından gelişiminin devamı açısından yararlıdır.

Devletin gelecekteki sıkıntıları düşünerek bunun yapması lazım. Eğer böyle bir olay yirmi-otuz yıl önce yapılışaydı, halihazırda emeklilik hakkını elde etmiş sosyal güvenlik kurumlarından emekli olan, fakat çalışmaksızın yaşaması mümkün olmayan emekliler bugün refah içinde güzel bir emeklilik dönemi geçireceklerdi. Bu, hayat sigortalarına olan ilginin gerçekte artmasını sağlayabilecek, uzun vadede devletin de kazançlı çıkabileceği iç borçlanma sistemidir diye düşünüyorum.

**REASÜRÖR** - İptal oranlarının bu kadar yüksek olmasının sebeplerini nelere bağlıyorsunuz.

**T.C.** - İptal oranlarının çok yüksek olduğu bir gerçek. Bence bunun tek sebebi sigortanın sigortalıları bilgilendirerek satılmaması. Mevcut satış sistemini incelediğimizde, satış yapanların tahmini olarak söylüyorum, en az % 20'si sattığı ürünün özelliklerini tam anlamıyla bilmiyor. Büyük bir bölümü de satış karşılığı alacağı yüksek komisyonu düşünerek kasıtlı yanlış bilgilendirme veya bilgi saklamada bulunabiliyor. Sigortalı, poliçe eline geçtiğinde, kendisine verilen bilgilerin poliçe üzerinde yeralan bilgilerle aynı olmadığını görüyor ve primlerini ödemekten kaçınıyor. Şuna da değinmek istiyorum. Bazen poliçeler şeffaf değil. Satış yapan arkadaşlarımızı itham eder gibi göründüm. Bazen o arkadaşlarımız doğru bilgi verdiği halde, poliçe o kadar noksan bilgi ile mücehhes ki, sigortalı o şifahi bilgileri poliçede göremiyor, bu sefer yine kandırıldım zannı uyanıyor. Primlerini ödemiyor. Yani poliçe iptal oluyor. Diğer

bir önemli faktör de, sigortalının ihmalkârlığından kaynaklanıyor. İlk üç sene komisyon alan acente, daha sonraki yıllarda poliçenin akibetini hiç bir maddi menfaati olmadığı için takip etmiyor. Halbuki cüz'i de olsa % 2-5 gibi bir komisyon acenteye ödense, böylece acentede sigortalı ile ilişkisini bir ölçüde kesmemiş olur ve iptal oranlarını azaltır diye düşünüyorum. Daha bir takım sebepler var ama olayın asıl nedenini yeterli bilgi verilmeden satış yapıldığına bağladığımı belirtmek isterim.

**REASÜRÖR** - İştirah veya irade dışı bir olay sigortalının vefat etmesi halinde son yılın verimliliği ödenecek kâr paylı kapitale yansıtılmamaktadır. Daha açık bir ifade ile 30.12'de iştirah veya vefat halinde yalnızca bir gün için 364 günlük verimlilikten, sigortalı veya menfaatdarları yararlanamamaktadırlar. Bunu adil ve mantıklı buluyor musunuz?

**T.C.** - Bu soru mevcut kâr payı sisteminin bir arazını ortaya koyuyor. Verdiğiniz örnek çok özel bir örnek ama, bu örnek yaşanabilir. Küçük primli sigortalarda göze çarpmıyor ama büyük primli sigortalarda daha çok görünür hale geliyor. Mevcut kâr payı sisteminin bütünü ile değiştirilerek bir temele oturtulması gerektiği kanaatindeyim. Bir sistemin standart hale getirilmesi ve denetlenmesi görüşündeyim. Mevcut sistemin yetersizliğini biz sigorta şirketi olarak tesbit ettik ve haksızlığı gidermek için şu yolu takip ettik: İlk yıl veya cari yıl ödenen primden sigortalı herhangi bir şekilde kâr payından istifade etmiyor idi, evet bunlardan bir kısmı ile masraflarımızı karşılıyoruz ama zaten sigorta primi içinde masraf payı var. Ve kendimizce bir fizibilite hesabı yaptık, sigortalılarımıza ilk ödedikleri primden



itibaren kâr payı verelim dedik. Gönülümüz ilk primi öder ödemeyiz topyekün riyazi ihtiyatlar üzerinden verilen oranda kâr payı vermek idi, ama yaptığımız hesaplar bunu kaldıramayacağımız durumda olduğumuzu gösterdi. Kâr payımız ikiye ayrılmış durumdadır. Sigortalılarımız cari prim faiz gelirinden ve matematik rezerv gelirinden pay alıyorlar. Tabii bu iki gelirin oranları aynı değil. Cari prim faiz gelirinden ödenen pay elde edilen gelirin % 40'ı kadar bir kısım. Böyle bir başlangıç yaptık. Belki de bu tip uygulama yapan iki şirketten biriyiz. Sigortanın bitişinde de bu durum ortaya çıkıyor. Ölüm tazminatında olsun, iştiara ve emeklilikte olsun, bahsettiğiniz kalan artık süre için bir sistem getirmek gerekiyor. Nitekim biz içinde bulunduğumuz sene bu durumu yaşadık.

**REASÜRÖR** - İlk yıl kâr payından yararlanılamamasının sebebi, kâr payına baz olacak riyazi ihtiyatın yıl sonunda teşkil edilmesidir. İhtiyatın tesis edilmesi (en geç 31 Mayıs) yasası sizce doğru mudur? Şunun için soruyorum; 01.01'de başlayan bir poliçe ancak tam 18 ay sonra yatırıma yönlendirilebilmektedir.

**T.C.** - İlk yıl kâr payından yararlanılamaması bir gerçek. Böyle bir zorunluluk yok. Ama Şirketimiz kısmen de olsa bundan yararlanma imkânını yeni düzenleme ile 1990 yılından itibaren sigortalılarına sağlıyor. Bu imkânı sağlayan başka değerli şirketlerimiz de var. Sanıyorum ki bilinçlenme arttıkça sigortalı tercihini yapacaktır. 18 ay sonra nema alması mevcut uygulamaya göre mümkün değildir. Ama eskiden uygulama böyle idi. Kuruldaki yetkili arkadaşlarımızla bu konuda görüşmelerimiz olmuştur. Şirketimizde de bunun böyle uygulanmaması konusunda fikir

tartışmaları olmuştur. Mayıs sonuna kadar sigorta şirketlerine bloka için yetki verilmesi sadece pratik olarak değerlendirme ile yasaca verilmiş bir imkândır. Nitekim yeni yasal düzenlemede bu da geriye çekilebilir. 31 Mayıs tarihinde bloke edilmiş olsa dahi bloke edilen değerler üzerinden 1 Ocak'tan itibaren sigortalılara nema verilmek zorunluluğu vardır. 1 Ocak'ta sigortaya giren bir kimse diğer şirket uygulamalarına göre 18 ay değil 12 ay verimden yoksun kalıyor. Yani o sigorta için 18 ay sonra bloka yapıldığı halde 1 Ocak'ta bloka yapılmış gibi hesaplandırılıyor. Kurul bu konuda şirketleri zorluyor.

**REASÜRÖR** - Dövizde endeksli sigortalar için ne düşünüyorsunuz?

**T.C.** - Biz dövizde endeksli sigortalara pek sıcak bakmadık. Bunun belirgin nedeni var. Belki çok özel bir örnek vereceğim ama diyelim 10 yıl önce mümkün olsaydı ve ruble üzerinden yapılmış olsaydı. Bugün sigortalılarımıza ne verecektik? Dediğim gibi biraz abartılı bir örnek. Dövizde endeksli sigorta yerine, enflasyona endeksli sigorta diyoruz. Çünkü Türkiye tatbikatında çapraz, karmaşık döviz sistemi hakimdir. Daha önce döviz getirilerini okuduk. 1988, 1989 hatta 1990 yıllarında dövizin getirisi düşük idi. Aslında olayın özü fon yönetimine dayanıyor. Fon yönetimindeki yönetici, önümüzdeki dönemde dövizde yükseliş olacağı kokusunu aldığı taktirde döviz tevdiat hesabını açma imkânına sahibim. O zaman dövizin o tırmanışında sigortalıların dövizde endeksli sigortası olmadığı halde yeterli nemayı onlara sağlayabilirim. Dolayısıyla döviz, hazine bonusu, devlet tahvili, yerine göre gayrimenkul, hisse senetleri gibi değişik enstrümanlarla yatırım

sepeti oluşturma imkânı varken, tek bir yatırım aracına bağlı kalmanın, sigortalı ve şirket açısından çok verimli olmayacağını düşünüyorum. Konunun ikinci cephesi de sigorta şirketine teşmil ettiği risktir. Biraz önce ariyere oranlarının yüksekliğini tartıştık. Eğer sigorta şirketi dövizde endeksli sigortanın prim ödemelerini iyi takip edemez ise Şirket, sorumluluğu kadar döviz almak zorundadır. Daha verimli diye bir başka kaynaktan tutup daha sonra döviz alırım diye düşünen sigorta şirketi dövizdeki ani iniş ve çıkışlar karşısında büyük bir sürprizle karşı karşıya kalabilir. Belki resmi devalüasyon da olabilir. Öyle bir riskle karşı karşıya olunca sigorta şirketi yatırım yönünden gerekli elastikiyette bulunmaz. Dediğim gibi yapabileceği tek şey vardır, dövizde endeksli bir sigortada matematik rezervlerini mutlaka o döviz üzerinden tesis etmek. Bu da hem sigortalıya oynak bir yatırım politikası ile fazla verim verilmesini engeller, hem de şirketin statik kalmasına neden olur. Bütün sigortalılarımızı dövizde endeksli yapmış olsaydık, bu şirketin fon yönetimi diye bir departmanı var, bu departmanca hayat fonları ayrı, elemanter branşların fonları ayrı bir şekilde değerlendirilir, yönlendirilir, aksi halde o departmana hiç gerek kalmazdı.

**REASÜRÖR** - Her ay döviz kurunun arttığı gerçeği karşısında, sigortalı primini ne kadar geç öderse ödesin, ödendiği anda bir anlamda gecikme faizi ile birlikte ödemiş olmaz mı? Bu da tahsilattaki gecikmelerden dolayı ortaya çıkan gerek Şirket gerek sigortalılar aleyhine olan durumu otomatik olarak ortadan kaldırmaz mı?

**T.C.** - Dövizde endeksli poliçe uygulaması yapan bir kaç şirketimiz var. Bildiğim kadarıyla

primlerin geç ödenmesi sebebiyle zor durumda kalıyorlar. Çünkü dövizin belli tarih kuru üzerinden TL karşılığı olarak prim makbuzlarını düzenleyip sigortalıya gönderiyorlar. Yıl sonunda da dövizin karşılığı üzerinden matematik rezerv tesis ediliyor. Dolayısıyla bu sigortanın taksitlendirilmesi halinde geç ödenen primin yükünü şirket çekiyor. Aradaki kur farklılaşmasından kaynaklanan eksikliği rezerv oluşturulurken öz kaynaklardan sübvansede edilmesi gibi bir durumla karşı karşıya kalabiliyorlar.

Farklı uygulama, yani büyükçapta sigorta talebinin olması halinde tahakkuk sisteminin terkedilip tahsilat sistemine göre tahakkuk kurmak gerekir ki, böyle bir uygulamaya girme halinde büyük bir operasyonun gerekliliği ortaya çıkıyor. Peki ne yapılabilir? Örneğin sigortalılardan yaklaşık kura göre prim tahsil edilebilir. Yıl sonunda, 4 taksit yapılmış ise, 5. bir taksitte ve hemen takibeden yılın ilk taksidi olarak, alınacak kur farkına ait bir primin tahsili suretiyle konunun üzerine gidilebilir. Esasında primlerin direkt olarak döviz olarak ödenmesine olanak sağlayan bir sistem olsaydı çok güzel işleyebilecek bir sistem olurdu. Ne olursa olsun 100 DM ya da 100 \$ olarak tesbit etmişse, sigortalımdan 100 DM ya da 100 \$ istiyorum. Yani DM ya da \$ olarak ödeyecek. Böyle bir imkân olmadığına göre büyük adette sigortalısı olan şirketlerin bu kadar büyük bir operasyon isteyen bu sigortaya girmeleri hemen hemen olanaksız gibi. Bugün dikkat ederseniz küçük sigorta şirketleri dövize endeksli sigortaya itibar ediyorlar.

**REASÜRÖR** - En az prim miktarı 50 bin TL olarak tesbit edildi. Gerçek anlamda emekli olma düşüncesinde olan sigortalı için bu prim miktarı sizce

bir anlam ifade ediyor mu?

**T.C.** - En az primin 50 bin TL olması gerekliliğini Müsteşarlık zorunlu olarak söyledi. Haklı olduğu yön var. Maalesef bize mesleğimizi öğretti. Bu ağır bir şeydir. 10 bin TL'ya sigorta satamazsınız, bu en az 50 bin TL olur dediler. Bunun gerekçesini anlamak için aktüer olmak gerekmiyor. 10 bin TL primi tahsil için yapılan idari masraf herhalükârda neredeyse bu miktara yaklaşıyor, bunun ötesinde nasıl tasarruf payı kalacak? Riziko primiyile de birşeyler karşılanacak. Böyle bir sınırlama getirilmeden önce biz Şirket olarak 1 Ocak 1990 tarihi itibarıyla benzer uygulamayı yürürlüğe koymak istedik ve asgari prim 40 bin TL olması kaydıyla Sosyal Güvenlik Sigortası sigortamızı uygulamaya koyduk. Takibeden yıl bunu 75 bin TL'ya çıkarmak gerekiyken, çıkaramadık. Maalesef insanlarımız tam bilinçlendirilmediği için zahmetsizce ödeyeceği primlere itibar ediyor. Şöyle bir inanç olduğunu görüyoruz. Sanki hangi primi öderse ödesin aynı teminatı alacakmış gibi bir kani var. Yani SSK ile bağdaştırıyor. Orada ödüyorsun ödüyorsun, son 5 yılda ödediğin primleri yükseltince son 5 yıl ortalaması üzerinden yüksek emekli maaşı alabiliyorsun. Tabii bizde bu öyle değil... Bu kaniya varılmasında sigorta şirketleri mi böyle yönlendirdi yoksa diğer güvenlik kurumlarının etkisiyle mi böyle oldu bilemiyorum. Çok sık verilen bir örnek ama, insanlarımız aylık sigara tüketimine harcadıkları para kadar bile hayatını ve geleceğini garanti altına almaya harcamıyor. Sigortalı, yüksek primle sigortaya girmeli, şirketler de çok düşük primlerle sigorta yapmamalı. Prim miktarını yükseltirken de insanları yüksek meblağlar ile soğutmamak lazım. Yani kritik

bir durum. Bu kritik durumun aşılmasında sigorta şirketleri ile sigortalı arasındaki diyalogun çok iyi olması ve neden primin arttırılması gerektiğinin izah edilmesi lazım. Biz bunu yapıyoruz ve istediğimiz noktaya da erişiyoruz. Şunu da eklemek istiyorum, sigortayı yapıp bırakmak değil, sigortalıların üzerine giderek onu tatmin edecek gelire sahip olmasını sağlamak sigorta şirketlerinin görevleri arasındadır.

**REASÜRÖR** - Ülkemizde Hayat Sigortalarının geleceğini nasıl görüyorsunuz?

**T.C.** En zor soru da bu olsa gerek. Sistemde aksayan yönlerin olduğu bir gerçek. Kötü olan yönlerimiz olduğu gibi iyi yönlerimiz de var. Yani olay ne tam siyah ne tam beyaz. Bulanık bir su gibi. Sektör bizim sektörümüz, şirketler bizim şirketlerimiz, insanlarımız da bizim insanlarımız. Eleştirirken suyu daha çok bulandırmamayı hedeflemeliyiz. Yapıcı olmalıyız. Azımsanmayacak geçmiş deneyimlerimiz var. Eksikliklerimizi biliyoruz. Yılmadan, usanmadan iyi niyetli yaklaşımla sistemin aksayan yönlerini gidermeliyiz. Bu çerçevede gelecek için iyimser olmak istiyorum.

**REASÜRÖR:** Bu yararlı röportaj ve bize ayırdığınız değerli vakitleriniz için teşekkür ederiz.

# Yabancı Basından HABERLER

## Güney Koreli Sigortacılar

**G**üney Kore Hayat ve Hayat-dışı Sigortacıları Birliği'ne göre Kore sigorta şirketleri 1992 yılında kamu yararına olan projeleri desteklemek amacıyla 66 milyar 166 milyon Won (84.000.000 \$) ayırmaya karar vermişlerdir. Geçen yıl da aynı amaç için bir fon ayıran G.Kore sigorta şirketleri bu yıl, bu katkılarını % 33 oranında artırmışlardır.

Son zamanlarda hayat ve hayat-dışı branşlarda faaliyet gösteren sigorta şirketleri 1992 yılında kamu yararına olan projeleri daha da geliştirmek amacıyla çeşitli toplantılar tertip etmişlerdir.

Hayat sigorta şirketleri, 1992 yılı içinde, günlük kreşler, huzur evlerinin inşası, eğitim ve kültür çalışmalarına yönelik yardımlar gibi projeleri gerçekleştirmek amacıyla 56 milyar 970 milyon Won (72.330.000 \$) yatırım yapmayı planlamışlardır ki, bu miktar geçen yıla göre % 38'lik bir artış demektir.

Bu fonun 170 milyon Won'un (215.800 \$) hayat sigorta şirketlerinin ortak projesi olan, tüm ülke çapında yaygınlaşmış "Genç Nesilleri Koruma Enstitüleri" için harcanacak, kalan 56 milyar 800 milyon Won ise

(72.000.000 \$) sigorta şirketleri tarafından müstakilen hazırlanmış projelere ayrılacaktır. Sigorta şirketleri tarafından müstakilen hazırlanmış projelere örnek vermek gerekirse, Samsung Hayat Sigorta Şirketi dört ayrı şehirde dört tane yeni günlük bakım merkezinin inşası, 12 günlük bakım merkezinin desteklenmesi, yaşlı ve muhtaç kimselere yemek verilmesi için 5 milyar 176 milyon Won (6.600.000 \$)luk bir yatırım planlamaktadır. Daehan Kyoyuk Sigorta şirketi de çeşitli eğitim bursları veren vakıflar ile sosyal refah organlarının desteklenmesi amacıyla 2 milyar 819 milyon Won (3.600.000 \$)'luk bir fon ayırmıştır.

Bu projelerin yanısıra bazı büyük hayat sigorta şirketleri huzur evlerinin inşası, sigortalılara sağlık konusunda yardım amacıyla hastane yapımı ve karşılıksız sağlık kontrolü gibi bir çok hizmetin verilmesi, kalacak yeri olmayan kişiler için ucuz kiralık evlerin yapımı, kültür ve spor enstitülerinin kurulması gibi bir çok projeye 48 milyar 800 milyon Won (62.000.000 \$) ayırmışlardır.

Bu arada hayat-dışı sigorta şirketleri ise yine kamu yararına olan projeleri desteklemek

amacıyla bu yıl, geçen yıla göre % 9.2 bir artışla 9 milyar 203 milyon Won (11.700.000 \$) bir fon kullanmayı planlamışlardır.

Bu yıl sigorta şirketleri, hükümetin trafik kazalarını önlemek konusundaki politikasına uygun olarak önceliği bu konuya vermişler ve fonların yaklaşık % 80'ini güvenli trafik kampanyalarına ayırmışlardır.

5 milyar 876 milyon Won (7.500.000 \$), halkı bu konuda bilgilendirmek ve konunun önemini vurgulamak üzere radyo ve televizyon kampanyalarına ayrılmış, ayrıca 1 milyar 600 milyon Won (2.000.000 \$) ise broşür, ilan gibi eğitimsel materyal ve kazaların yoğun olduğu bölgelere trafik ışıklarının yerleştirilmesi faaliyetleri için kullanılacaktır.

Ayrıca 1 milyar 727 milyon Won (2.200.000 \$) ise yoksul insanlara yardım, kırsal bölgelere işgücü sağlanması, kültürel ve sosyal çalışmalarını desteklemek amacıyla kullanılacaktır.

KOREAN REINSURANCE  
COMPANY  
Mayıs-Haziran 1992

## ***Körfez Savaşının Savaş Rizikoları Sigortasına Etkileri***

**I**rak'ın Kuveyti 2 Ağustos 1990 tarihinde işgalini takiben, Londra'daki sigorta ve reasürans şirketleri nakliyat ve uçak tekne sigortaları ile Körfeze gönderilen emtiyaya ilişkin sigorta poliçelerini sona erdirdiler. Bunu takiben düzenlenen sigorta poliçeleri ise zamlı fiyatları içermektedir.

Bilindiği gibi savaş rizikoları fiyatları, savaş ve politik gerginlik dönemlerinde yükselmekte, barış dönemlerinde ise düşme eğilimi göstermektedir. Savaş Rizikoları Fiyatlandırma Komitesi (War Risks Rating Committee), Londra Sigortacılar Enstitüsü (Institute of London Underwriters) ve Lloyd's Sigortacıları, zaman zaman savaş rizikolarını temin eden sigortaların fiyatlarını belirlemektedirler. Bu fiyatlar, reasürans brokerları tarafından dünyanın her yanındaki sigorta şirketlerine genelgelerle duyurulmaktadır.

Burada, Körfez piyasasının, 80'li yılların başlarında, İran-İrak savaşı sırasında yabancı sigorta şirketleri tarafından istismar edildiğine işaret etmek gerekir. Bu olgu, Körfez sigorta şirketleri ile Arap Savaş Rizikoları Sigortası Sendikası (Arab War Risks Insurance Syndicate)'ni artan savaş rizikoları sigorta fiyatlarının etkilerinin üstesinden gelme yolunda aralarında işbirliğini güçlendirmeye yöneltmiştir. 1 Ağustos 1990'dan sonra uygulamaya konulan savaş rizikoları sigorta fiyatları artışları Uluslararası gemicilik şirketlerinin taşıma ücretlerini yükseltmeleri sonucunu doğurmuştur. Söz konusu fiyat artışları, ayrıca, birçok işadama ve dışalımci ile hükümet mercilerinin itirazlarına da yolaçmıştır.

Körfez İşbirliği Konseyi (Gulf Cooperation Council) ülkelerinden bazı sigorta uzmanları, Cidde ve Kızıldeniz gibi çatışma alanları dışındaki bölgelere de uygulanmaları bir yana, savaş rizikoları sigortası fiyatlarındaki artışların çok aşırı olduğuna inandıklarını belirtmişlerdir.

Yabancı sigorta ve reasürans şirketleri ise sözkonusu artışları, İran-İrak savaşı sırasında uğranılan hasarları telafiye ve gelecekte muhtemel hasarlar için ihtiyat ayırmaya yönelik oldukları gerekçesiyle haklı göstermeye çalışmışlardır.

Bu çerçevede, Lloyd's'dan Christopher Rome 1990 yılı sonlarında Dubai'de düzenlediği basın toplantısında İran-İrak savaşının, Lloyd's sigortacılarının, hasara uğrayan 548 gemi ve petrol tankeri için yaklaşık 2 milyar US dolarına ulaşan tazminat ödemelerine yol açtığını söylemiştir.

1 Ağustos 1990'dan sonra yabancı sigorta ve reasürans şirketleri tarafından uygulamaya konulan fiyat artışları, aşağıda özetlenmeye çalışılan birçok olumsuz etkiye yolaçmıştır:

- Savaş bölgesinde gösterilen bazı Körfez limanlarındaki iş yaşamı ve hizmetler olumsuz olarak etkilenmiştir. Bu limanlarda havuzlanan gemi sayısı, bu gemilerin Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki Fujairah ya da Umman'daki Kabus limanı gibi daha güvenli limanlara kaymaya zorlanmaları sonucu oldukça azalmıştır.

- Yukarıda sözü edilen durum, yüklerinin aktarma ve depolanmasının zorunlu hale gelmesi nedeniyle yük sahipleri için ek masraflara yol açmıştır.

Bu olumsuz etkileri ortadan kaldırmak amacıyla, Ticaret ve Sanayi Odaları, Körfez Ticaret

Odaları Sekreterliği ve Körfez İşbirliği Konseyi ülkelerindeki gibi, hükümet daireleri ile birlikte, yürürlükteki sigorta fiyatlarının yeniden gözden geçirilmesi için yabancı sigorta ve reasürans şirketlerine başvurmuşlardır. Öte yandan, Körfez Ticaret Odaları Sekreterliği tarafından Körfez sigorta ve gemicilik şirketleri için 8 Kasım 1990 tarihinde Abu Dhabi'de düzenlenen toplantıda aşağıdaki tavsiyeler benimsenmiştir:

- Savaş rizikoları sigortası primlerinin indirilmesi amacıyla Lloyd's ve uluslararası sigorta şirketleriyle görüşmelerde bulunacak bir kurul oluşturulmalıdır. Kurula Körfez İşbirliği Konseyi sigorta şirketleri, gemicilik şirketleri ve Körfez Ticaret Odaları Sekreterliği temsilcileri katılacaktır.

- Arap Savaş Rizikoları Sigortası Sendikası (Arab War Risks Insurance Syndicate)'na destek verilmeli ve Körfez sigorta şirketleri, reasürans devirlerini bu sendikaya yapmaya teşvik edilmelidir.

- Savaş rizikoları sigorta maliyetini düşürmek ve sigorta primlerini azami ölçüde bölge dahilinde tutabilmek amacıyla Körfez İşbirliği Konseyi ülkeleri sigorta ve gemicilik şirketleri ile hükümetlerinin katılacakları bir savaş rizikoları sigortası fonu tesisinin olası incelenmelidir. Abu Dhabi toplantısını takiben, Londra'da sigorta ve reasürans şirketleriyle görüşmelerde bulunacak bir Körfez delegasyonu oluşturulmuştur. Söz konusu delegasyon 13 Aralık 1990'da Londra'da Londra sigorta piyasası temsilcileri ile bir toplantı yapmıştır. Körfez delegasyonu, Körfez işadamlarının savaş rizikoları sigortası fiyat artışlarının dışalım maliyetleri üzerindeki

olumsuz etkileri ve bölge ile dış dünya arasındaki ticaret hacmi hakkında bilgi vermiştir. Londra piyasası temsilcileri ise diyalogun devamı arzularını ifade etmişler ve savaş rizikoları sigortası fiyatlarının öngörülen rizikolara uygun ve gelecekteki zıyaları da karşılamaya yönelik olduğunu vurgulamışlar, daha sonra ise savaş rizikosu fiyatlarında Irak'ın Kuveyti ilk işgal ettiği döneme kıyasla bir indirime gitmişlerdir.

Körfez krizi süresince savaş rizikoları sigortası fiyatları dalgalanmalar göstermiştir. Örneğin fiyatlar, Irak'ın Kuveyt'ten çekilmesi için Birleşmiş Milletler tarafından tanınan sürenin sonu olan 15 Ocak 1991'den sonra yükselmiştir. Daha sonra, 27 Şubat'ta, yabancı sigorta ve reasürans şirketleri bölgedeki askeri durumun müttefik güçlerin lehine döndüğünden emin olduklarında ise fiyatlar düşmüştür. Ayrıca, ateşkes ilanından önceki savaş süresince hiçbir gemi saldırıya uğramamıştır. Üstelik, Körfez limanlarına gemi seferleri, özellikle ulusal ve Körfez gemicilik şirketleri tarafından kesintiye uğratılmamıştır.

Savaş rizikoları sigortası fiyatlarındaki düşüşte payı olan etkenlerden bir diğeri de krizin başlangıç evrelerinde sigorta fiyatlarında görülen artışın yarattığı zorlu rekabete piyasa güçlerinin gösterdiği tepki ve verdiği yanıtıdır. Yüksek fiyatlar, daha çok sigortacıyı piyasaya çekmiş ve böylelikle yaratılan ek sigorta kapasitesi fiyatlarda düşmeye yol açmıştır. Ayrıca, gemilerinin herhangi bir savaş sigortası teminatı olmaksızın Körfez sularında havuzlanmasına razı olan bazı donatanların da bulunduğu haber alınmıştır.

Bütün bu etkenler ateşkesin ilanı ile birlikte savaş sigortası fiyatlarında düşüşe yol açmıştır.

Ancak yeni fiyatlar da 1 Ağustos 1990'dan önce yürürlükte olan fiyat düzeyinin üzerindeydi. İran-İrak savaşı ve Kuveyt'in Irak işgalinden kurtarılması için yapılan savaş sırasında yabancı sigorta ve reasürans şirketleriyle çalışılmasından kazanılan deneyim, yabancı sigorta şirketlerinin, fiyatları kendi takdirlerine göre oluşturarak, daima kârlarını yükseltmek için durumu istismar etmeye çalıştıklarını göstermektedir. Bu nedendir ki, bu konuyu Llyod's ve yabancı sigorta şirketlerine bırakmak, herhangi bir olağan dışı durum ya da ani kriz halinde hakkaniyete uygun olmayan sigorta fiyatlarına yolaçacaktır.

Yabancı sigorta şirketleriyle çalışmanın öğrettiği dersler ışığında ilgili herkesin, bu sigorta türünün Körfez piyasası tarafından, özelden alım-satım, genelde de iktisadi faaliyetler üzerinde olumsuz etkileri olmayacak makul maliyetlerle sürekli kullanımını temin etmenin yollarını aramalarının tam zamanıdır. Yukarıda belirtilen olgular çerçevesinde bütün ilgililerin aşağıda gösterilen önlemleri inceleyip benimsemeleri teklif edilmektedir :

- Bölgedeki ülkelere uygulanan savaş rizikoları fiyatlandırma işlemini elle tutulur bir biçimde etkilemenin konservasyon oranlarını arttırmadan mümkün olmayacağı kabul edilmektedir. Körfez İşbirliği Konseyi ülkelerinde faaliyette bulunan mevcut sigorta ve reasürans şirketleri böyle bir rolü üstlenmek için gerekli mali güce sahip olmadıklarından Körfez İşbirliği Konseyi Hükümetlerinin bölgedeki sigorta ve reasürans şirketleriyle sıkı işbirliği içinde gerekli sigorta kapasitesinin tesisine katkıda bulunmaları önerilmektedir.

- Üzerine düşen görevi yerine getirmesi yolunda Arap Savaş

Rizikoları Sigortası Sendikasının desteklenmesiyle ilgili olarak Kasım 1990'daki Abu Dhabi toplantısında benimsenen tavsiye kararının uygulamaya konulması için pratik adımlar atılmalıdır. Bu nokta, sözkonusu fonun İran-İrak savaşı sırasında başarılı olması ve idari ve teknik yapısının 10 yılı aşkın bir süreli deneyime sahip bulunması bakımından özellikle önem taşımaktadır.

- Uluslararası sigorta piyasası ile görüşmelerde ve görüş alışverişinde bulunmak, gerektiğinde ekonomik menfaatlerin korunması amacıyla düzenlemeler yapmak ve savaş rizikoları sigorta fiyatlarında istikrarı sağlamak için bir Körfez baskı grubu oluşturulmalıdır. Böyle bir baskı grubu Körfez İşbirliği Konseyi ülkelerindeki ilgili hükümet daireleri ile reasürans şirketleri temsilcilerini de içerebilir.

- Halen uluslararası sigorta piyasalarına giden primin azami-sini bölgede tutabilmek için Körfez İşbirliği Konseyi ülkelerindeki sigorta ve reasürans piyasası geliştirilmelidir.

Körfez Ticaret Odaları Federasyonu Genel Sekreteri Muhammad Abdullah Al-Mulla'nın Marine and Aviation Insurance Report'un 101 no.lu Haziran-1992 sayısında çıkan yazısından kısaltılarak çevrilmiştir.