

Tarih: Nisan 2019

Milli Reasürans T.A.Ş.
adına sahibi

H. Hulki YALÇIN

İnceleme Kurulu
BAŞKAN

Özlem CİVAN
ÜYE

Kaan ACUN
ÜYE

Utku ÖZDEMİR
ÜYE

Muhittin KARAMAN
ÜYE

Gökhan AKTAŞ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Güneş KARAKOYUNLU

Basın Yayın Koordinatörü
Yasemin TAHMAZ

Dizgi
Yasemin TAHMAZ

Kapak Dizaynı
Umut SİLE

Baskı
CEYMA MATBAASI
Matbaacılar Sitesi
Yüzyıl Mah. 4. Cad. No. 123
Bağcılar - İstanbul

Yönetim Yeri:
Merkez
Maçka Cad. 35
34367 Şişli / İstanbul

Tel : 0-212-231 47 30 / 3 hat
E-mail : reasuror@millire.com.tr
Internet : <http://www.millire.com.tr>

Yayın Türü: Yerel süreli yayın

3 ayda bir yayımlanır.

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

İÇİNDEKİLER

Dijital Dönüşüm ve Sigorta Sektörü.....	4
Sigorta Şirketinde Genel Kurul Kararlarının Yokluğu, Geçersizliği, İptali ve Askıda Hükümsüzlüğü.....	11
2019 Yılı Yurtiçi Reasürans Yenilemeleri.....	20
Gelişmekte Olan Sigorta Piyasaları ve 2019 Yılı Ocak Ayı Yenilemeleri.....	22
Latin Amerika ve Karayipler'deki Sigorta Penetrasyonu.....	29
Dijital Tehditlerin Artması ile Siber Sigortalar Atağa mı Kalkacak ?.....	33

Değerli Okurumuz,

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

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

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

Reasürör Gözüyle

Değişen pazar dinamikleri ve rekabetçi piyasa koşullarında dijitalleşme ile büyük verinin kullanılması, toplum ve ekonomideki hızlı değişim karşısında yeni iş modellerinin oluşturulmasının yanı sıra farklı sektörlerdeki şirketlerin gelişim ve başarılarında önemli bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Dijital dönüşüm, yeni nesil teknolojiler, startup ekosistemi ve insurtech girişimler son dönemlerde sigortacılık sektörünün de gündeminde ağırlıklı olarak yer almaktadır. Sayın Okan Utkueri, dergimizin bu sayısında dijital dönüşümün bireysel ve toplumsal hayatımızdaki yeri ve global/yerel sigorta piyasasındaki gelişmeler ile birlikte, bu alandaki beklenti ve trendleri incelemektedir.

Genel kurul, sigorta şirketlerinin ortaklarının katılımıyla oluşan ve yönetim kurulu üyelerinin seçimi, görevden alınması, ibrası, kârın dağıtımı, esas sözleşmenin değiştirilmesi, sermayenin artırılması, şirketin finansal tabloları ile yıllık faaliyet raporunun tasdiki gibi kanunla sadece kendisine tanınmış olan konularda karar alan organdır. Sigorta şirketinin genel kurulu tarafından alınan kararlar, hukukî sonuç doğuran irade beyanı olmaları dolayısıyla, hukukî işlem sayılırlar. Genel kurul kararları, bu özellikleri nedeniyle hükümsüzlük yaptırımına tabidirler. Hükümsüzlük, genel kurulca alınan kararın baştan itibaren yok ya da geçersiz olması veyahut mahkeme kararı ile iptal edilerek hüküm taşımamasıdır. Sayın Soner Altaş'ın Dergimizde yer alan çalışmasında, sigorta şirketinin genel kurulu tarafından alınan kararlarının hükümsüzlük halleri olan yokluk, geçersizlik, iptal ve askıda hükümsüzlük konuları ele alınmaktadır.

2017 yılının ikinci yarısından itibaren dünyanın çeşitli bölgelerini etkisi altına doğal afet hasarlarına rağmen, alternatif sermayenin de katkısıyla yüksek seviyede seyreden global reasürans sermayesinin yarattığı rekabetçi baskı nedeniyle 2019 yılı Ocak ayı yenilemelerinde dünya genelinde büyük ölçüde fiyat değişiklikleri gerçekleşmemiş; reasürörler güvenilirlik, hasar geçmişi, veri kalitesi ve doğal afet sorumlulukları gibi kriterleri göz önünde bulundurarak şirket ve reasürans anlaşması özelinde farklılık gösteren yaklaşımlar sergilemişlerdir. Dergimizin bu sayısında, 2019 yılı reasürans yenilemelerinde yaşanan gelişmeler ve öne çıkan piyasa eğilimlerinin yurtiçi piyasa ile yurtdışı piyasalar olmak üzere iki ana başlık altında değerlendirildiği çalışmalara yer verilmektedir.

Yabancı Basından Seçmeler Bölümü'nde ise, Latin Amerika ve Karayipler'de sigorta yaygınlığı ve dijital tehditlerin artması karşısında siber sigortalardaki gelişmeleri konu alan iki çeviri yer almaktadır.

Dijital Dönüşüm ve Sigorta Sektörü

Global Sigortada Yeni Dönemin Önemli Oyuncusu; InsurTech Girişimler

Dijital dönüşüm, yeni nesil teknolojiler, startup ekosistemi ve InsurTech girişimler son dönemlerin en popüler konu başlıkları haline geldi.

Büyük veri, yapay zeka, derin öğrenme, robotik cihazlar, blockchain, drone teknolojisi, sürücüsüz araçlar, sesli asistanlar, paylaşım ekonomisi, endüstri 4.0 gibi kavramları çok daha sık duyar olduk.

Bir taraftan bu dijital dönüşümün işimiz ve günlük hayatımız için ne ifade ettiğini anlamaya çalışıyor, bir taraftan da bu yeni döneme nasıl uyum sağlayacağımızı konuşuyoruz.

Değişim kavramı her zaman yanı başımızdaydı. Ama şiddeti ve ivmesi hiç bu seviyede olmamıştı.

Farklı cihazların icat edildikten sonra 50 milyon kullanıcıya ulaşması için gereken süreye bakınca bu daha net anlaşılıyor. Telefonun 50 mil-

yon kullanıcıya ulaşması 75 yıl, televizyonun 13 yıl, internetin 4 yıl ve nihayetinde akıllı telefonların ise sadece 1 yıl sürmüş. Şimdi ise, yeni bir uygulama günler içinde 50 milyon kullanıcıya erişebiliyor. Peki niçin şimdi bu kadar hızlı bir dönüşüm ve dijitalleşme sürecinin içinde bulduk kendimizi?

Son dönemde 4 ana başlık altında yaşanan gelişmeler, bu inanılmaz değişim süreci için ideal ortamı oluşturdu.

1- IoT (Internet of Things-Nesnelerin İnterneti) ve Büyük Veri: Birbiri ile bağlantılı, akıllı cihazlar inanılmaz boyutta veri üretiyor. 2020 yılında, nesnelerin interneti (IoT) olarak tanımlanan, dünya genelinde internete bağlı cihaz adedinin 50 milyara ulaşması bekleniyor. Akıllı telefonlar, bilgisayarlar, tabletler, akıllı saatler, giyilebilir teknoloji, akıllı araçlar, akıllı evler, akıllı televizyonlar, akıllı makineler. Saymakla bitmeyecek kadar geniş bir seçenek üzerinden muaz-

zam bir veri üretiyoruz. En önemlisi de, bu veri gerçek zamanlı ve kişiye özgü.

2- Teknolojik İnovasyon: İnternet, bulut (Cloud), sosyal medya, IoT derken, artık yapay zeka, makina öğrenmesi, derin öğrenme, görsel algılama, sesli/akıllı asistanlar, sürücüsüz araçlar, blockchain gibi yüksek teknolojik çözümler günlük hayatımızın bir parçası oldu. Yüksek ve derin teknolojiye dayalı çözümler artık çok daha farklı fırsatlar sunuyor. Özellikle de yapay zeka ve blockchain.

3- İşlemci Kapasitesi: Büyük veri ve yüksek teknolojiyi esas anlamlı kılan da, bilgisayar işlemcilerinin ulaştığı nokta. Kuantum bilgisayarlar ile işlemci kapasitesi farklı bir seviyeye ulaştı. Artık çok yüksek kapasiteli işlemcilere, kolay ve ucuz maliyetli olarak erişim mümkün. Dolayısıyla, büyük veriyi ve yüksek teknolojik araçları kullanarak, günlük hayatımıza dokunan çözümler sunabiliyoruz.

4- Yeni Nesil Anlayış: Belki en önemlisi de, müşteri alışkanlıkları, talepleri ve ihtiyaçları çok farklı bir boyuta ulaştı. Yeni kuşaklarla birlikte, artık çok daha dijital, mobil, anlık çözümler bekliyoruz. Satın alma alışkanlıklarımız, hizmet beklentimiz ve ihtiyaçlarımız çok farklı bir seviyeye çıktı. Sosyal medya, mobil cihazlar ve internet gibi yenilikler, artık bireylere çok daha farklı çözümler ve ürünler sunma fırsatı sağlıyor.

Startup Girişimler Yıkıcı Rekabeti Tetikliyor

Bu dönemin en önemli teması, yıkıcı rekabet (disruption). Birçok sektörde, mevcut iş yapış şekillerini kökten değiştiren yeni iş modelleri çıkıyor karşımıza. Bunu tetikleyen ana güç ise, yeni startup girişimler. Örneğin, Airbnb otelcileri, Uber taksileri, Tesla ise otomotiv üreticilerini ciddi anlamda tehdit ediyor. Bu etki hem rahatsız edici, hem de bu yeni döneme uyum için zorlayıcı ve itici güç oluyor.

fonların Nokia gibi dev şirketler için bile nasıl bir son hazırladığını biliyorlar.

Hızlı balık konumunda olan startup girişimlerin en önemli avantajları, çok daha çevik, konu odaklı bir yapıda, adanmışlık ve uzmanlığa dayalı bir kültüre sahip olmaları. Elbette, çok yüksek bir belirsizlik ve zorluklarla mücadele etmek durumunda olan bu girişimlerin, başarıya ulaşma ihtimalleri oldukça düşük. Ama o başarı geldiğinde, yarattıkları etki ve büyüme potansiyelleri çok büyük.

05/03/2019 İtibari ile 1 milyar ABD Doları Üzerinden Değer Biçilen Unicorn Girişim Şirketleri

Şirket	Değerleme (milyar ABD Doları)	Grup/Sınıf
Bytedance	\$75	Medya
Uber	\$72	Talep Üzerine
Didi Chuxing	\$56	Talep Üzerine
WeWork	\$47	Diğer
Airbnb	\$29.30	Finansal Teknoloji
SpaceX	\$21.50	Diğer
Stripe	\$20	Finansal Teknoloji
Epic Games	\$15	Diğer
JUUL Labs	\$15	Diğer
Pinterest	\$12.30	Sosyal

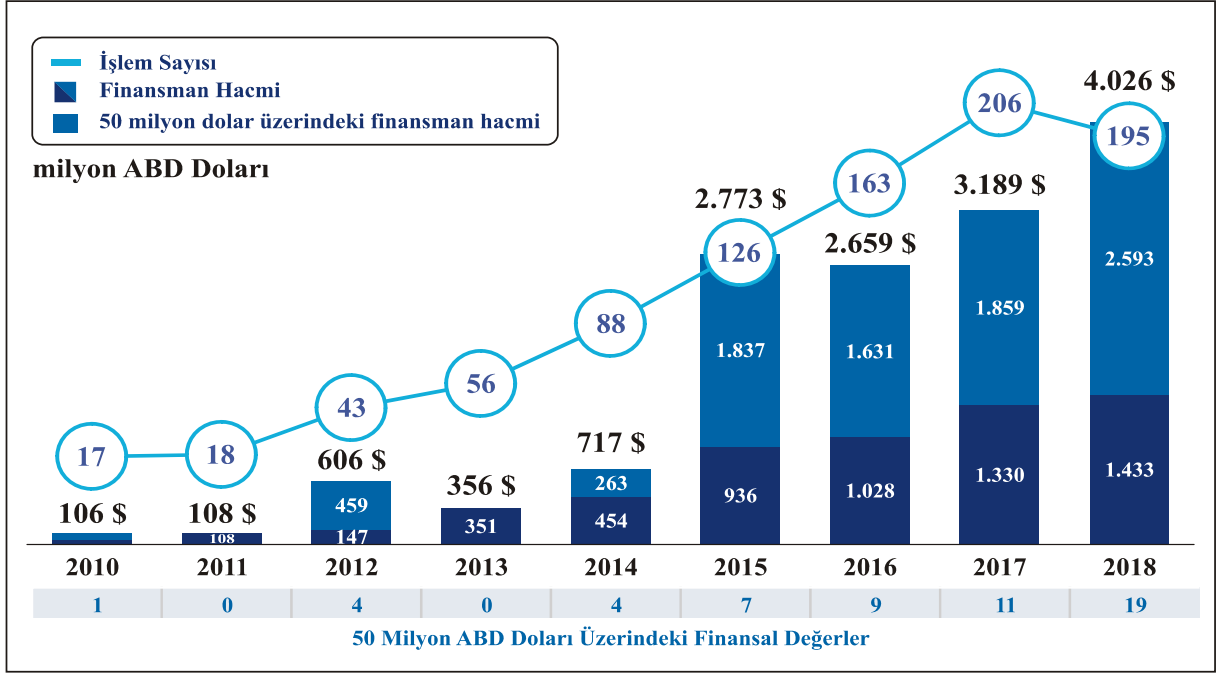
Kaynak : CB Insights

Tüm bunlar bir araya gelince de, inanılmaz bir dijital dönüşüm sürecinin içinde bulduk kendimizi. Hem bireyler hem de kurumlar bu yeni döneme uyum göstermeye çabalyor.

Sonuçta farklı endüstrilerdeki köklü kurumlar, bu yıkıcı rekabet atakları ile mücadele etmek durumunda. Aksi takdirde ne olacağını, yani dijital fotoğrafın Kodak, akıllı tele-

Kurumsal dünyada lineer bir büyümeden söz ederken, startup dünyasında çok daha farklı bir boyutta, üssel bir büyümeyi konuşuyoruz.

Startup dünyasında, şirket



Kaynak: FT partners' Property Transaction Database

2018 yılında (InsurTech) Sigorta Teknolojileri'ne ait özel şirket finansman hacmi, genel anlamda finans piyasalarında yaşanan 50 milyon ABD Doları üzerindeki önemli artıştan kaynaklı rekor seviyesine ulaşmıştır.

değeri olarak 1 milyar ABD Doları seviyesine ulaşan girişimlere “Unicorn” deniyor. Son verilere göre, dünya genelinde unicorn olmayı başarmış 326 startup girişim var. Bu listede ilk 10 içinde çok yakından bilinen, Uber, Airbnb, SpaceX ve Pinterest gibi girişimler yer alıyor.

Startup girişimlerin ulaştığı bu başarı ve üssel büyüme olasılığı, bu alana yönelik yatırımların artmasına sebep oluyor. 2018 yılında, dünya genelinde farklı sektörlerdeki startup girişimlere toplam 140 milyar ABD Doları tutarında yatırım yapıldı.

“InsurTech” Ekosistemi Sigortacılığı Yeniden Tanımlıyor

Startup dünyasındaki bu hareketliliğin sigorta sektörüne yansımaları ise, InsurTech girişimleri üzerinden oluyor.

Genellikle sigorta sektöründeki teknolojik ve dijital dönüşümü ifade etmek için kullanılan InsurTech tanımı üzerinde biraz kafa karışıklığı olduğunu da belirtmek lazım.

InsurTech kavramını, “sigorta değer zincirinin bir veya birden fazla halkasına yönelik, yeni teknoloji, ürün ve iş modeline dayalı inovatif çözümler

sunan startup girişimlerin oluşturduğu ekosistem” olarak tanımlamak mümkün.

InsurTech alanındaki girişimler çok geniş bir yelpazede çalışıyorlar.

Oto sigortası alanındaki oyuncular özellikle telematik cihazlar, “connected” ve sürücüsüz araçlarla ilgili gelişmeleri yakından izliyor.

Büyük veri, yapay zeka ve derin öğrenmeye dayalı çözümler, başta underwriting, risk seçimi ve hasar süreçleri olmak üzere çok farklı alanlarda önemli fırsatlar sunuyor.

Sağlık ve Hayat Sigortası için ise, giyilebilir teknoloji ve

bio-genetik alanındaki yenilikler ciddi fark yaratıyor.

Nesnelerin interneti (IoT) ise başta konut sigortası olmak üzere, bireysel sigortalar alanında çok ciddi bir değişim yaratıyor.

Ayrıca “drone” teknolojisi ve insansız hava araçlarındaki gelişmeler, birçok kurumsal sigorta alanını ilgilendiriyor.

Mobil teknolojilerin artık günlük hayatın ayrılmaz bir parçası haline gelmesiyle birlikte, “peer-to-peer (uçtan uça iletişim)” modeline dayalı platformlar ve müşterinin anlık ihtiyaçlarıyla ilgili seçeceği teminatları “on-demand (talep üzerine)” platformlarla karşılayan çözümler giderek yaygınlaşıyor.

Öte yandan, ortaya çıkan, anlık ve kişisel bilgiye dayalı, inanılmaz büyüklükteki veri havuzlarından optimum faydayı sağlamak için kafa yoruluyor.

Bir diğer önemli gelişme de, “blockchain” teknolojisi üzerinde.

Elbette, tüm bu yaşananların yasal düzenlemelerle uyumu ve düzenleyici otoritelerin öncelikleri ile örtüşmesi ayrı bir süreç.

Gördüğünüz gibi, “InsurTech” dediğimiz dünyadaki oyuncular son derece hızla değişen, çok farklı boyuttaki ve alandaki gelişmeleri takip etmek durumunda.

Yani bahsettiğimiz olay, sadece internet üzerinden sigorta ürünleri satmaktan çok

daha geniş ve derin. InsurTech, Farklı sigorta branşlarında, sigorta şirketleri ve müşterilerin ihtiyaçlarına dokunan, hayatlarını kolaylaştıran, maliyetleri azaltan, süreçleri kısaltan ve yaşanan dijital değişim süreci ile uyumlanmayı sağlayan birçok uygulamayı kapsıyor.

Global InsurTech Faaliyetlerine İlişkin Rakamlar

Global startup ekosisteminde InsurTech alanına olan ilgi artan bir hızla devam ediyor. Startup girişimlerin aradığı şey, çözüm üretilmesi gereken problemler alanlar. Sigorta sektöründe de bu bol miktarda mevcut. Geleneksel çalışma alışkanlıklarının, mevcut yapıdaki kronik problem noktalarının ve özellikle müşteri ile olan iletişim, deneyim yönetimi açısından yaşanan zorlukların, bu artan ilgiyi tetiklediğini söylemek mümkün. Son dönemlerde öne çıkan, yapay zeka, blockchain, robotik süreç otomasyonu, nesnelerin interneti, mobilite, giyilebilir teknoloji, bio-genetik gibi tüm yüksek teknolojiye dayalı inovatif çözümlerin sigortacılık alanına dokunuyor olması da bir diğer önemli etken.

Dünya genelinde 2.200 civarı aktif InsurTech girişiminin faaliyet gösterdiği tahmin ediliyor. Son 5 yıl içinde kurulan InsurTech sayısı ise 600 civarında. Bunların yaklaşık

%50’si ABD’de, %35’i Avrupa’da, geri kalanlar ise diğer ülkelere dağılmış durumda.

Bu girişimlere yapılan yatırım tutarı ise son yıllarda hızla artıyor. 2018 yılında 195 adet girişime 4 milyar ABD Doları düzeyinde yatırım yapıldı. Son 10 yıllık gelişimi grafikte görebilirsiniz.

Ülkemizde InsurTech Faaliyetleri Nasıl Artırılabilir?

Global anlamdaki bu olumlu gelişmelere karşı, bizdeki durum farklı. Ülkemizdeki startup ekosistemi içerisinde hala çok az sayıda InsurTech girişimi var. İlgi olmakla birlikte, bu alana odaklanan girişimci sayısı ve atılan somut adımlar çok kısıtlı.

Bu noktada kritik sorular şunlar “Ülkemizde sağlıklı bir InsurTech ekosistemi nasıl oluşturulabilir? Sigorta alanındaki teknolojik inovasyon çalışmaları nasıl canlandırılabilir? Bu alandaki girişim sayısını artırmak için ne yapılabilir?”

Bu gözle bir değerlendirme yapıldığında, hem girişim ekosisteminin ana oyuncularını hem de sigorta sektörü paydaşlarını ilgilendiren ev ödevleri çıkıyor. Bu alanda bir başarıya ulaşabilmek adına, işbirliği içerisinde, farklı paydaşların bir araya geldiği toplu bir harekete ihtiyaç var. Atılması gereken adımları 3 ana başlık altında toplamak mümkün.

1. Girişimciler Nezdindeki Farkındalık

- Üniversiteler, teknokentler ve farklı hızlandırma programları nezdindeki girişimciler, sigorta sektörünü yeteri kadar tanımıyor.
- Girişim fikirleri bu kişilerin yaşadığı, gözlemlediği sorunlar ve problemlere dayanıyor. Dolayısıyla, girişimcilerin kafa yorduğu fikirler arasında henüz sigorta konuları yok.
- Sigortacılığın oynadığı rolü ve yaşamın içine ne kadar entegre bir sektör olduğunu girişimcilere anlatmak gerekiyor. Bir şekilde, sigorta kavramını girişimcilerin radarına sokmalıyız.
- Aynı zamanda, sigorta sektöründeki problemleri, çözüme ihtiyaç duyulan alanları girişimcilere aktarmak gerekiyor.
- Ayrıca, bu mesleğin global yönünü de vurgulamak lazım. Startup kavramının özünde global bakış açısı yer alıyor. InsurTech girişim fikirlerinin hedef pazarı olarak sadece bizim piyasamızı değil, global düşünmek lazım.

2. Sigorta Şirketlerinin Açıklığı ve İşbirliği

- Ana oyuncu olarak sigorta şirketlerinin startup ekosisteminin dinamiklerini iyi anlaması gerekiyor. Bu amaçla, InsurTech girişimleri ile sigortacılar arasında

köprü vazifesi görecektür kurumlara ihtiyaç var.

- Şirketlerin oynayabileceği en temel roller, girişimcilerin fikirlerini dinlemek, API (Application Programming Interface-Uygulama Programlama Arayüzü) platformlarını açarak startup girişimciler ile işbirliği fırsatlarını sağlamak ve onların ilk müşterisi olmak.
- Şirketler ayrıca kuluçka merkezleri (incubator), hızlandırma programları (accelerator) gibi destekleyici faaliyetlere ciddi katkı sağlayabilir.
- Bu sayede, hem InsurTech girişimlerini yakından izlerken, hem de yaratıcı çözümlere, yeni inovatif fikirlere direkt ulaşma imkânına kavuşurlar.
- Kurumların içindeki inovasyon kültürünü desteklemek, kurum içinde girişimci yönü güçlü çalışanlar için öğrenim ve gelişim fırsatları oluşmasını sağlayacaktır.
- Sigorta sektörünü iyi tanıyan, halen kurumsal hayatın içinde olan, ama girişimci olmayı arzulayan sektör çalışanlarını desteklemek çok önemli katkı sağlayacaktır.

3. Diğer Paydaşların Desteği

- Özellikle sektörü tanımayan girişimciler için etkin bir mentor desteği en önemli ihtiyaçlardan birisi.

Bu amaçla, zengin bir mentor havuzu oluşturmak gerekiyor.

- Global anlamda girişim dünyasının hukuki düzenlemelerin önünde gittiği görülüyor. Öte yandan, sigorta alanında regülasyon konusu çok hassas öneme sahip. Düzenleyici ve denetleyici otoritenin bu ekosisteme yakın olarak, makul esneklikleri sağlayacak mevzuat değişikliklerini hayata geçirmesi büyük katkı sağlayacaktır.
- Girişim dünyası, hızlı hareket eden, bürokrasi ve geleneksel kuralların dışında işleyen bir yapı. Bu yönünü bilerek, TSB (Türkiye Sigorta Birliği) ve diğer meslek örgütlerinin girişim ekosistemine destek olması çok değerli olacaktır.
- Öte yandan, kamu kurumları ve meslek örgütlerinin, girişimcilerin alanına girmeyerek, onlara fırsat tanımaları da çok önemli.
- Melek yatırımcı (angel investor) ağları, girişim sermayesi şirketleri gibi girişimcilere sermaye desteği sağlayan kuruluşlar nezdinde de farkındalığı sağlamak, InsurTech girişimlerinin finansal kaynaklara ulaşımını kolaylaştıracaktır.
- Kuluçka merkezleri ve hızlandırma programlarında yer alan InsurTech girişimleri takip etmek,

rekabete dikkat ederek, aralarındaki işbirliği fırsatları yaratmak faydalı olacaktır.

Bir taraftan farklı alanlardaki mevcut girişimcilerin sigortacılığa yönelik startup fikirleri üretmesi ve bu alana yönelmesi, aktiviteyi ve sayıyı arttıracaktır. Ama öte yandan, sigorta şirketi, acente, broker, eksper ve sektöre hizmet sağlayan şirketlerde çalışmakta olup, bu sektörü tanıyan, bilen beyaz yaka çalışanlar arasından çıkacak girişimcilere de ihtiyaç var. Muhtemelen esas başarıyı sağlayacak olan girişimciler bu gruptan çıkacak.

Çünkü genel kanı, sigortacılık gibi sektör bilgisi gereken, kompleks alanlardaki girişim fikirlerinin başarıya ulaşması için alan bilgisinin çok önemli ve kritik olduğu.

Örneğin fintech alanında ülkemizdeki başarılı örnekler baktığımızda, finans sektöründe kurumsal hayat deneyimi olan ve sonrasında girişimciliğe soyunan beyaz yakalı girişimcilerin ön plana çıktığı gözlemleniyor. Iyzico, Paraşüt, Pozitron bu tarz önemli örnekler. İlk müşteriyi bulmak, yatırımcı desteği almak gibi kritik aşamalarda, sektör deneyimi olan beyaz yaka girişimciler ciddi avantaja sahip.

Gelecek Beklentileri ve Trendler

Sigorta değer zincirinin tüm halkalarının dijitalleşmesi süreci yaşanıyor. Değer zincirinin

tüm halkalarına tek başına en mükemmel çözümü sunmaya çalışan şirketlerin başarıya ulaşması mümkün değil. Bunun yerine, InsurTech girişimlerle işbirliği ortamı yaratan ve ortak platformları hayata geçiren şirketler ön plana çıkacak. Çünkü InsurTech girişimler, sadece müşteriye dokunan satış alanına değil, sigorta değer zincirinin tüm halkalarına optimum çözümler sunma noktasında şirketlere önemli fırsatlar sunuyor.

Genel kanı, sigorta sektöründe yıkıcı rekabet yerine işbirliği modellerinin daha etkin olacağı yönünde. Bunun bir yansıması olarak, InsurTech girişimler, mevcut oyuncuları ve düzeni yıkan yapılar yerine, daha çok B2B (business to business-firmadan firmaya) ve B2B2C (business to business to customer-firmadan firmaya oradan müşteriye) modellerle, şirketlere ve şirketler üzerinden müşterilere değer yaratan çözümler üzerinde yoğunlaşıyor.

Son dönemlerin bir diğer önemli konu başlığı da, ekosistem ve platformlar. Sigortacılık ürünlerinin, bireysel ve kurumsal müşterilerin yaşam döngüsündeki birçok noktaya entegre olması nedeniyle, sigorta şirketleri ve girişimcileri sigorta alanının ötesinde düşünerek, daha geniş bir ekosistemin ve platformun parçası olmaya açık olması gerekiyor.

Dijitalleşme ve InsurTech ekosistemi ile birlikte, önü-

müzdeki süreçte sigorta sektöründe meydana gelmesi beklenen gelişmeleri 3 başlık altında toplamak mümkün.

1. Kişisel veriye ulaşım kolaylaşacak, yapay zeka uygulamaları artacak ve geleneksel operasyonel iş modelleri değişecek;

Mobil iletişim, giyilebilir cihazlar, akıllı araçlar, akıllı evler ve nesnelerin interneti gibi kaynaklar, şirketlerin kullanımına çok daha geniş, daha güncel ve daha kişisel bir bütük veri seti sunacak. Bunun sonucunda, geleneksel veri tabanı, veri madenciliği uygulamaları yerini çok daha farklı boyutta bir bilgi platformuna bırakacak. Ayrıca, yapay zeka ve robotik teknolojilerin devreye girmesiyle, veri kullanımı ve fiyatlama metodolojileri çok farklı bir boyut kazanacak. Buna ek olarak, blockchain uygulamalarının yaygınlaşmasıyla birlikte, iş modelleri ve operasyonel yapılarda köklü değişimler yaşanacak. Daha esnek, daha çevik, daha paylaşım ve işbirliğine açık modeller ön plana çıkacak.

2. Müşteri ile etkileşim çok daha fazla olacak, kişiselleştirilebilen tarzda ürün yapıları ve yaşama entegre olan hizmet modelleri ön plana çıkacak;

Yeni nesil müşteriler, artık ürün ve hizmet sağlayanlarla

çok daha esnek, anlık ve kolay bir şekilde iletişim halinde olmayı tercih ediyor. Bu trend, sigorta sektöründeki genel tarife yaklaşımı, paket ürünler, kağıt ortamında işleyen yapılar gibi kalıpların değişmesine sebep olacak. Yeni sigorta tüketicileri, kişisel fiyatlamaya dayalı, daha kişiselleştirilebilen tarzda ürünler talep edecek. Ayrıca, standart yıllık vadeler yerine, daha esnek, ihtiyaç anında alınıp, istendiğinde teminatı durdurulabilen ürünler ilgi görecektir. Farklı vadelerdeki birçok poliçeyi takip etmek yerine, “her şey dahil” yapıda, tek ürünle ihtiyaçların kolayca karşılanması popüler hale gelecek. Sigortacılar, ana işlevlerini tamamlayıcı nitelikte, müşterilerine değer katan farklı

hizmetler sunmaya başlayacak veya bu hizmeti sunanlarla işbirlikleri oluşturacak. Böylece, bireylerin yaşamlarına entegre olan sigorta hizmetlerinin ve uygulamaların sayısı artacak.

3. Geleneksel sigorta şirketleriyle, hızlı balık konumundaki InsurTech girişimler ortak bir paydada işbirlikleri oluşturmaya çalışacak;

Kurumsal ve geleneksel yapıda çalışan global şirketler, son dönemlerde startup ekosistemine uyum sağlamanın yollarını arıyor. Bazıları Silikon Vadisi ortamına adapte olup, “inovasyon laboratuvarı” kurarak bu yeni döneme kendini hazırlamaya çalışıyor. Ayrıca,

InsurTech girişimlere yapılan yatırımların önemli bölümü sigorta ve reasürans şirketleri tarafından yapılıyor. Öte yandan, çok daha hızlı, çevik ve yaratıcı olan yeni e-girişim şirketleri, sigorta sektörüne yönelik yeni platformlar, uygulamalar hayata geçiriyorlar. Sonuçta bu iki grup ortak bir paydada buluşmanın yöntemlerini araştırıyorlar. Bu işbirliğine ve entegrasyona en hızlı ve çevik bir şekilde ayak uyduran oyuncular avantaj sağlayacak.

Okan UTKUERİ
Guy Carpenter Türkiye
Genel Müdürü

Sigorta Şirketinde Genel Kurul Kararlarının Yokluğu, Geçersizliği, İptali ve Askıda Hükümsüzlüğü

Özet

Sigorta şirketinin genel kurulu tarafından alınan kararlar, hukuki sonuç doğuran irade beyanı olmaları dolayısıyla, hukuki işlem sayılırlar. Genel kurul kararları, bu özellikleri nedeniyle hükümsüzlük yaptırımına tabidirler. Hükümsüzlük, genel kurulca alınan kararın baştan itibaren yok ya da geçersiz olması ve yahut mahkeme kararı ile iptal edilerek hüküm taşımamasıdır. Sigorta şirketinde genel kurul kararlarının hükümsüzlük halleri, yokluk, butlan, iptal edilebilirlik ve askıda hükümsüzlük şeklinde dörtlü tasnife tabidir. Bu çalışmada, sigorta şirketinin genel kurulu tarafından alınan kararlarının hükümsüzlük halleri olan yokluk, geçersizlik, iptal ve askıda hükümsüzlük konuları ele alınmaktadır.

Anahtar Kelimeler: sigorta şirketi, genel kurul kararı, yokluk, butlan, iptal edilebilirlik, askıda hükümsüzlük.

1. Giriş

5684 sayılı Sigortacılık Kanunu uyarınca, Türkiye’de faaliyet gösterecek sigorta şirketleri ile reasürans şirketlerinin anonim şirket veya kooperatif şeklinde kurulmuş olması şart olup, halihazırdaki sigorta şirketlerinin ağırlıklı kısmı anonim şirket olarak faaliyet göstermektedir. Bu yönüyle, anonim şirket statüsündeki sigorta şirketlerinde yasal olarak bulunması gereken organlardan birisi genel kurul dıģeri ise yönetim kuruludur. Genel kurul, sigorta şirketinin ortaklarının katılımıyla oluşan ve yönetim kurulu üyelerinin seçimi, görevden alınması, ibrası, kârın dağıtımı, esas sözleşmenin değiştirilmesi, sermayenin artırılması, şirketin finansal tabloları ile yıllık faaliyet raporunun tasdiki gibi Kanunla sadece kendisine tanınmış olan konularda karar alan organdır. 6102 sayılı

Türk Ticaret Kanunu¹ (TTK²)’na göre, sigorta şirketlerinde genel kurul “olağan” ve “olağanüstü” olmak üzere iki şekilde toplanır. Olağan genel kurul toplantısının her faaliyet dönemi sonundan itibaren üç ay içinde yapılması gerekir. Olağanüstü genel kurul toplantısı ise gerektiği takdirde her zaman için yapılabilir. Genel kurul, kanunda ve esas sözleşmede açıkça öngörülmuş bulunan hâllerde karar alır. TTK, genel kurula ayrıca “esas sözleşmenin değiştirilmesi; yönetim kurulu üyelerinin seçimi, süreleri, ücretleri ile huzur hakkı, ikramiye ve prim gibi haklarının belirlenmesi, ibraları hakkında karar verilmesi ve görevden alınmaları; Kanunda öngörülen istisnalar dışında denetçinin seçimi ile görevden alınması; finansal tablolara, yönetim

¹ 14 Şubat 2011 tarih ve 27846 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.

² Çalışmamızda, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu için “TTK” kısaltması kullanılmıştır.

kurulunun yıllık raporuna, yıllık kâr üzerinde tasarrufa, kâr payları ile kazanç paylarının belirlenmesine, yedek akçenin sermayeye veya dağıtılacak kâra katılması dâhil kullanılmasına dair kararların alınması; şirketin feshi; önemli miktarda şirket varlığının toptan satışı” konularında devredilemez birtakım görev ve yetkiler de bahsetmiştir.

TTK'nın 423'üncü maddesi uyarınca, sigorta şirketinin genel kurulu tarafından verilen kararlar, şirketin bütün pay sahipleri açısından bağlayıcı olur. Buna karşılık, bazı hallerde genel kurul kararlarının hükümsüzlüğü gündeme gelir. Hukuki sonuç doğuran bir irade beyanı olması nedeniyle genel kurul kararı, bir hukuki işlem niteliğindedir³. Hükümsüzlük ise, hukuki işlem olan genel kurul kararının baştan itibaren yok veya geçersiz olması ya da mahkeme kararı ile iptal edilerek hüküm taşımasıdır⁴. Türk Hukukunda hükümsüzlük halleri kısaca yokluk, geçersizlik ve iptal olarak düzenlenmişse de, genel kurul kararlarının hükümsüzlük halleri bakımından sayılan bu üç hale ilave olarak askıda hükümsüzlük hali de eklenmiştir. Bu durumda, sigorta şirketinin genel kurul kararlarının hükümsüzlük halleri, yokluk, butlan, iptal edilebilirlik ve askıda hükümsüzlük şeklinde dördü bir tasnife tabidir. İşte

bu çalışmada, sigorta şirketinin genel kurulu tarafından alınan kararlarının hükümsüzlük halleri olan yokluk, geçersizlik, iptal ve askıda hükümsüzlük konuları üzerinde durulacaktır.

2. Sigorta Şirketinin Genel Kurul Kararlarının Yokluğu

Yokluk, genel kurul kararının kurucu unsurlarının ve zorunlu şekil şartlarının yokluğu nedeniyle her zaman ve herkes tarafından ileri sürülebilen bir yaptırımdır. TTK'da genel kurul kararlarının geçersizliği düzenlendiği halde, yokluğuna ilişkin bir düzenlemeye yer verilmemiştir. Buna rağmen, öğretide, genel kurul kararlarının yokluk yaptırımına tabi olduğu hususunda görüş birliği oluşmuştur.

Bu yönüyle, genel kurul kararlarının yokluğunun tespiti, yasada açık bir hüküm olmamasına rağmen, yokluk halinin tespiti davası ile ileri sürülebilir. Bu dava, herhangi bir zaman aşımı veya hak düşürücü süreye tâbi olmadığı gibi, herkes tarafından ileri sürülebilir ve hakim tarafından da re'sen dikkate alınır. Sigorta şirketinin yönetim kurulu *yok* sayılan genel kurul kararlarını icra edemeyeceği gibi, bunların ticaret siciline tescili ve ilan ettirilmesi de mümkün değildir. Buna rağmen bir şekilde ticaret siciline tescil ve ilân edilmiş olsa dahi, tescil yok hükmündeki kararı ihya etmez,

diğer bir deyişle, tescil, yok sayılan genel kurul kararına geçerlik kazandırmaz⁵.

Bazen yokluk ile butlan halleri karıştırılabilmektedir. Butlan ve yokluk ile malûl kararlar, sonuçta hukuken aynı anlamı, yani hükümsüzlüğü, geçersizliği ifade eder. Yargıtay kararlarında da genel kurul kararlarının yok veya hükümsüz olduğu görüşü kabul edilmektedir. Pulaşlı'ya göre, yok sayılan karar ile batıl (geçersiz) bir karar arasında hukuki sonuç bakımından hiçbir fark yoktur; hukuki açıdan her ikisinin de baştan itibaren hiçbir etkisi ve hükmü yoktur. Fark sadece teoriktir; yoklukla malûl genel kurul kararı “kurucu unsurları içermemesi” nedeniyle mevcut değildir; geçersiz genel kurul kararı ise, mevcut olmakla birlikte “geçerlilik unsurlarını içermemesinden” dolayı ölü doğmuştur⁶.

Bu nedenle TTK'da genel kurul kararlarının yokluk halleri ayrıca düzenlenmemiş olmasına rağmen kurucu unsurların ve zorunlu şekli şartların yokluğu halinde yokluk halinin tespiti davası her zaman açılabilir. Yokluk, genel kurul kararının hükümsüzlüğüne ilişkin en ağır yaptırımdır. Yokluk, genel kurul kararının kurucu unsurlarının olmaması halinde işlemin hiç doğmamış sayılmasıdır. Dolayısıyla, yok hükmündeki bir genel kurul kararının hukuki bir sonuç doğurması

³ Pulaşlı, 2013, s.886

⁴ Turanlı, 2013, s.939-947

⁵ Pulaşlı, 2013, s.893

⁶ Pulaşlı, 2013, s.894-895

da mümkün değildir⁷. Sigorta şirketinin genel kurul kararlarının yokluk haline örnek olarak;

- Usulüne uygun davet ve buna uygun toplantı yapılmadan genel kurul kararı alınması (toplantı yapılmadan “elden dolaştırma usulü” veya “mektup” ile genel kurul kararı alınması gibi),
- TTK'nın m.407/f.3 hükmü uyarınca genel kurul toplantısında Bakanlık temsilcisi bulundurulması gerekirken bulundurulmaması veya TTK'nın m.422/f.1 hükmüne göre Bakanlık temsilcisinin toplantı tutanaklarını imzalaması gerekirken imzalamaması,
- Genel kurulun yasaya veya esas sözleşmeye göre yetkili olmayanlar tarafından çağrılıp karar alınması,
- Şirket ortağı olmayan kişiler tarafından genel kurul kararı alınması,
- Kanunda öngörülen asgari toplantı ve karar yeter sayılarına aykırı şekilde genel kurul kararı alınması (Örneğin, çağrısız genel kurul toplantılarında, tek bir payın sahibi veya temsilcisi hazır bulunmaz veya toplantıyı terk ederse ya da katılıp toplantı şekline itiraz ederse, genel kurul hukuken yok ve alınan kararlar da yoklukla malul sayılır.⁸)

⁷ Turanlı, 2013, s.939-940

⁸ Yargıtay 11. HD'nin 17/05/2011 tarihli, E.2009/12744, K.2011/6060 sayılı;

- Sigortacılık Kanunu'nun 8'inci maddesine aykırı şekilde, Hazine Müsteşarlığı'nın uygun görüşünü almadan şirket esas sözleşmesinin bazı maddelerinin değiştirilmesinin kararlaştırılması, gösterilebilir⁹.

3. Sigorta Şirketinin Genel Kurul Kararlarının Geçersizliği (Butlanı)

Sigorta şirketinin genel kurulu tarafından alınan kararlar, hukuki işlem olmaları nedeniyle, genel olarak Türk Borçlar Kanunu'ndaki (TBK) sözleşme serbestisi sınırlarına tabidirler. Türk Borçlar Kanunu'na göre butlan, bir hukuki işlemin, hukuk düzeni tarafından öngörülen geçerlilik şartlarını içermemesi nedeniyle başlangıçtan itibaren hüküm ve sonuç doğurmamasıdır. Geçersizlik halleri bir genel kural olan 6098 sayılı TBK'nun 27'nci maddesinde (818 sayılı eski Borçlar Kanunu'nun 19 ve 20 maddeleri) düzenlenmiştir. Buna göre, bir genel kurul kararı konusu bakımından, kamu düzenine, emredici hükümlere, ahlâk ve adaba, kişilik haklarına aykırı veya konusu bakımından imkânsız ise, geçersizdir. Bu

29/12/1998 tarihli, E.1998/7636, K.1998/7820 sayılı; 15/02/1999 tarihli, E.1998/9105, K.1999/801 sayılı; 26/02/2001 tarihli, E.2000/10968, K.2001/1616 sayılı kararları.

⁹ Pulaşlı, 2013, s.892; Karadoğan, 2016, s.4

durumda genel kurul kararı mevcut olmakla beraber, ölü doğmuştur. Diğer bir deyişle, genel kurul kararı şekil ve usul bakımından geçerli olmakla beraber, konusu itibarıyla Borçlar Kanunu'nun 27'nci maddesi hükümlerine aykırı ise, geçersizdir, yani hukuken hiçbir hüküm ifade etmez¹⁰.

Bu durumda, yok hükmündeki genel kurul kararlarında olduğu gibi, geçersiz bir genel kurul kararına karşı da, TTK m.445'deki 3 aylık hak düşürücü süreye tâbi olmaksızın her zaman geçersizliğin tespiti davası açılabilir. Hakim, genel kurul kararının geçersiz olduğunu re'sen dikkate alır. Bu itibarla, teknik olarak geçersizliğin ileri sürülmesi bir def'i değil, itirazdır¹¹.

Genel olan bu düzenleme yanında, TTK'nın 447'nci maddesinde genel kurul kararlarının butlan halleri özel olarak düzenlenmiştir. Anılan maddede “genel kurulun, özellikle;

- Payscaleinin, genel kurula katılma, asgarî oy, dava ve kanundan kaynaklanan vazgeçilemez nitelikteki haklarını sınırlandıran veya ortadan kaldıran,
- Payscaleinin bilgi alma, inceleme ve denetleme haklarını, kanunen izin verilen ölçü dışında sınırlandıran,

¹⁰ Pulaşlı, 2013, s.895

¹¹ Pulaşlı, 2013, s.895

- Anonim şirketin temel yapısını bozan veya sermayenin korunması hükümlerine aykırı olan kararları batıldır.” hükmüne yer verilmiştir.

Mülga 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun yürürlüğe girdiği ilk yıllarda genel kurul kararlarının butlanının, bazı Yargıtay kararlarına göre hükümsüzlüğünün (geçersizliğinin) bir tespit davası ile ileri sürülüp sürülemeyeceği tartışmalıydı. Ancak, tartışma kısa sürede olumlu sonuca bağlanmış ve iptal edilebilir genel kurul kararları yanında bâtil genel kurul kararlarının da varlığı öğretide görüş birliği halinde kabul edilmiştir. Yargıtay da bu ayrımı yerleşik içtihadı haline getirmiştir. Bu yönüyle, TTK'nın genel kurul kararlarının butlanına ilişkin söz konusu düzenlemesi, uzun yıllara dayanan Türk uygulamasını hükme bağlamış, özellikle butlan sebeplerini somut bir şekilde göstermiştir.

TTK'nın genel kurul kararlarının butlanına ilişkin 447'nci maddesi düzenlenirken, bâtil genel kurul kararlarının sınırlı sayıda belirlemenin doğru olmayacağı göz önünde bulundurulmuştur. Bu nedenle, TTK'nın konuya ilişkin 447'nci maddesinde “özellikle” sözcüğü kullanılarak geçersiz genel kurul kararlarının sadece maddede belirtilen kararlardan ibaret olmadığı, yani maddenin sınırlı sayı niteliği taşımadığı ifade edilmiştir. Zira, sınırlı sayı belirlemede,

bâtil sayılabilecek birçok genel kurul kararı hükmün dışında kalabilirdi. Tüm butlan hallerinin ve sebeplerinin kanunda gösterilmesi veya tanımlanması ise imkânsızdır¹².

Böylece, TTK'nın 447'nci maddesinde genel kurul kararlarının butlanı üç grupta toplanmıştır. Birinci grup vazgeçilmez haklara, ikinci grup bilgi alma, inceleme ve denetleme haklarının ihlaline ilişkin olup üçüncü grup ihlallerde sigorta şirketinin temel yapısını bozan kararlar ve sermayenin korunmasını ihlal eden kararlar olarak ayrılmıştır¹³. Maddenin ilk iki bendinde sayılan haller, sadece mevcut ortakların değil, gelecekte ortak olabilecek “potansiyel ortakların” da menfaatlerini ihlal edecek nitelikte olduğundan butlana tabi tutulmuştur¹⁴. Sigorta şirketinde butlan (geçersizlik) yaptırımına tâbi olacak;

- a) Pay sahiplerinin vazgeçilmez nitelikteki haklarının kullanımını engelleyen genel kurul kararlarına örnek olarak;
- TTK'nın 414'üncü maddesine aykırı şekilde, toplantı öncesi asgari çağrı süresini iki haftadan daha aşağı bir süreye düşüren bir genel kurul kararı,

- Genel kurulun hiçbir davet yapılmadan toplanmasını öngören genel kurul kararı,
- Genel kurula katılmayı ve oy kullanmayı belli sayıda paya sahip olma veya sermayenin tamamının ödenmesi şartına bağlayan genel kurul kararı,
- Pay sahiplerinin bilgi almalarını veya özel denetçi atanmasını talep haklarını kaldıran kararlar.

b) Sigorta şirketinin temel yapısına aykırı olan kararlara örnek olarak;

- Tek borç ilkesine aykırı kararlar,
- Sınırlı sorumluluk ilkesine aykırı kararlar,
- Esas sermayenin belirli ve bölünmüş olması kuralına aykırı kararlar,
- Sigorta şirketinin organlarının devredilmez hak ve yetkilerine aykırı düzenleme içeren kararlar,
- Payların devredilebilirliği ilkesine aykırı kararlar.

c) Sermayenin korunması ilkesini ihlal eden genel kurul kararlarına örnek olarak;

- İtibarî değer altında pay ihracına izin verilen kararlar,
- Yedek akçe dağıtımını yapılmadan kâr dağıtımını öngören kararlar,
- Şirketin kasasından ödenmek üzere pay sahiplerine şirketten çıkma hakkı tanınmasına ilişkin kararlar,
- Sigortacılık Kanunu'nun 19'uncu maddesine aykırı

¹² Türk Ticaret Kanunu Tasarısı ve Adalet Komisyonu Raporu, Esas No:1/324, S.Sayı:96

¹³ Karadoğan, 2016, s.5

¹⁴ Pulaşlı, 2013, s.896; Karadoğan, 2016, s.5

şekilde, sigorta şirketinin kendi borçları veya sigorta işlemlerinden doğanlar hariç olmak üzere personeli, ortakları, iştirakleri veya diğer kişi ve kurumlar lehine mal varlığını teminat olarak göstermesine, kefil olmasına ve kredi sağlamasına izin veren kararlar

verilebilir¹⁵.

Bâtıl olan genel kurul kararları baştan itibaren hüküm doğurmazlar ve sonradan sağlığa kavuşturulamazlar; mahkemeye resen dikkate alınırlar; süreye bağlı olmaksızın bir tespit davasının konusunu da oluşturabilirler. Bu nedenle, söz konusu kararlar işlem güvenliği yönünden bir önemli sakıncayı içerirler. Şirketin bir kararının, kararın alınmasından yıllar sonra bile butlanının ileri sürülebilmesi tehlikesi ve tehdidi, şirket yönetiminde, ortaklarda, alacaklılarda ve sermaye piyasasındaki potansiyel yatırımcılarda büyük tedirginliğe sebep olabilir. Yıllar sonra butlanın mahkemeye tespiti ise o kararın kurduğu birçok ilişkiyi çoğu kez geriye etkili olarak ortadan kaldırır. Bu sakıncası sebebiyle mahkemelerin geçersizlik kararlarını ayrıntılı ve çok yönlü değerlendirmeler sonucu sakınarak vermeleri yanında, kanun koyucunun da iptal edilebilirlik ile butlanın

sınırlarını açıkça belirlemesi gerekir¹⁶.

Nitekim, Pulaşlı da, 447'nci maddede özel olarak sayılmış bulunan üç halin dışındaki emredici hükümlere aykırı olan her genel kurul kararının mutlak surette butlanla malul olduğunu söylemenin mümkün olmadığı görüşündedir. Bu hususta dikkat edilmesi gereken şey, emredici hükme aykırı olan genel kurul kararının niteliğinin tespit edilmesi ve ona uygun yaptırımın uygulanmasıdır. Örneğin, TTK'nın 410'uncu maddesi hükmünde, genel kurulun toplantıya çağırılması, toplantıya katılma ve gündemin ilanına ilişkin hükümler, emredici olarak düzenlenmesine rağmen, bunların ihlali halinde, butlan değil, iptal edilebilirlik hükmünün uygulanması gerekir (m. 445/1.b). Buna karşın, ortağın genel kurulda temsil edilmesine ilişkin hakkının TTK m.425/1 hükmü kapsamını aşacak şekilde esas sözleşme veya genel kurul kararı ile sınırlandırılması halinde, bu karar iptali kabil bir karar değil, batıldır, geçersizdir¹⁷.

Sigorta şirketinin temel yapısına aykırı olan genel kurul kararları da aynı şekilde batıldır. Örneğin, kanunda öngörülen istisnalar dışında (m.480 /f.1) ortaklara ek yükümler yükleyen genel kurul kararları ile m.329 hükmüne aykırı olarak ortaklara

şirkete karşı sınırsız sorumluluk yükleyen kararlar da, anonim şirketin temel yapısına aykırı olduğu için batıldır. Aynı şekilde, sermayenin korunması hakkındaki emredici hükümlere aykırı genel kurul kararları da batıldır. Örneğin, TTK'nın m.379 vd. hükümlerine aykırı olarak şirketin kendi hisselerini iktisap edeceğine veya rehin alacağına ilişkin genel kurul kararı veya esas sözleşme hükmü batıldır. Yine itibarî değer altında hisse çıkarılacağına ilişkin genel kurul kararı ve esas sözleşme hükmü; m.358'deki pay sahiplerinin şirkete borçlanma yasağına aykırı genel kurul kararı ve esas sözleşme düzenlemesi batıldır¹⁸.

4. Sigorta Şirketinde Genel Kurul Kararlarının İptali

Mülga 6762 sayılı eski Ticaret Kanunu'nun sigorta şirketinde genel kurul kararlarının iptal edilmesine ilişkin 381'inci maddesinde; "Aşağıda yazılı kimseler, kanun veya esas mukavele hükümlerine ve bilhassa afaki iyi niyet esaslarına aykırı olan umumi heyet kararları aleyhine, tarihlerinden itibaren üç ay içinde şirket merkezinin bulunduğu yerdeki mahkemeye müracaatla iptal davası açabilirler:

1. Toplantıda hazır bulunup da karara muhalif kalarak keyfiyeti zapta geçirten veya

¹⁵ Karadoğan, 2016, s.5

¹⁶ Türk Ticaret Kanunu Tasarısı ve Adalet Komisyonu Raporu

¹⁷ Pulaşlı, 2013, s.896

¹⁸ Pulaşlı, 2013, s.896-897

reyini kullanmasına haksız olarak müsaade edilmeyen yahut toplantıya davetin usulü dairesinde yapılmadığını veyahut gündemin gereği gibi ilan veya tebliğ edilmediğini yahut umumi heyet toplantısına iştirake salahiyetli olmayan kimse-lerin karara iştirak etmiş bulduklarını iddia eden pay sahipleri;

2. İdare meclisi;

3. Kararların infazı idare meclisi azalarıyla murakıpların şahsi mesuliyetlerini mucip olduğu takdirde bunların her biri.

- İptal davasının açılması keyfiyetiyle duruşmanın yapılacağı gün, idare heyeti tarafından usulen ilan olunur.

- Birinci fıkrada yazılı üç aylık hak düşüren müddetin sona ermesinden önce duruşmaya başlanamaz. Birden fazla iptal davası açıldığı takdirde, davalar birleştirilerek görülür.

- Mahkeme şirketin talebi üzerine şirketin muhtemel zararına karşı davacıların teminat göstermesine karar verebilir. Teminatın mahiyet ve miktarını tayin mahkemeye aittir.”

hükmü yer almakta idi.

Anılan madde hükmü, TTK'da iki maddeye konu edilerek aynen muhafaza edilmiştir. TTK'nın söz konusu 445 ve 446'ncı maddelerine göre;

a) Toplantıda hazır bulunup da karara olumsuz oy veren ve bu muhalefetini tutanağa geçirten,

b) Toplantıda hazır bulunsun veya bulunmasın, olumsuz oy kullanmış olsun ya da olmasın; çağrının usulüne göre yapılmadığını, gündemin gereği gibi ilan edilmediğini, genel kurula katılma yetkisi bulunmayan kişilerin veya temsilcilerinin toplantıya katılıp oy kullandıklarını, genel kurula katılmasına ve oy kullanmasına haksız olarak izin verildiğini ve yukarıda sayılan aykırılıkların genel kurul kararının alınmasında etkili olduğunu ileri süren pay sahipleri,

c) Yönetim kurulu,

d) Kararların yerine getirilmesi, kişisel sorumluluğuna sebep olacaksa yönetim kurulu üyelerinden her biri, kanun veya esas sözleşme hükümlerine ve özellikle dürüstlük kuralına aykırı olan genel kurul kararları aleyhine, karar tarihinden itibaren üç ay içinde, şirket merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesinde iptal davası açabilirler.

Bu hüküm ışığında, sigorta şirketinin ortaklarına tanınan iptal davası açma hakkını ikili bir tasnife tabi tutabiliriz. Birincisi, toplantıya katılan ortaklara ilişkindir. Toplantıda hazır bulunan ortakların genel kurul kararı aleyhine iptal

davası açabilmeleri için, genel kurul kararına “olumsuz oy vermiş olmaları” ve bu “muhalefetlerini toplantı tutanağına yazdırmaları” zorunludur (TTK, m.446/a). Yoksa, toplantıda hazır bulunmak tek başına iptal davası açma hakkı vermez. İptal davası açma hakkının ikincisi ise, genel kurul toplantısına katılsın veya katılmasın, bütün ortaklara tanınmıştır. Buna göre, toplantıda hazır bulunsun veya bulunmasın, olumsuz oy kullanmış olsun ya da olmasın, her ortak “çağrının usulüne göre yapılmaması, gündemin gereği gibi ilân edilmemesi, genel kurula katılma yetkisi bulunmayan kişilerin veya temsilcilerinin toplantıya katılıp oy kullanmaları ya da genel kurula katılmasına ve oy kullanmasına haksız olarak izin verilmemesi” durumunda, bu aykırılığın ya da aykırılıkların genel kurul kararının alınmasında etkili olduğunu ileri sürerek iptal davası açabilirler (TTK, m.446/b).

Yönetim kuruluna tanınan iptal davası açma hakkı ise, kurul olarak kullanılacak bir haktır. Bununla birlikte, Kanun, “genel kurul kararının yerine getirilmesinin kişisel sorumluluğuna sebebiyet vermesi durumunda”, sigorta şirketinin yönetim kurulu üyelerinden her birinin de iptal davası açabilmesine imkan sağlamıştır. Burada, dikkat edilecek husus, genel kurul kararının ifasının yönetim kurulu üyesinin

“kişisel sorumluluğunu” doğru-
rup doğurmadığının ortaya ko-
nulmasıdır. Kişisel sorumluluk
doğmuyor ise, yönetim kurulu
üyesinin bireysel olarak iptal
davasası açma hakkından da
bahsedilemeyecektir.

Bununla birlikte, uygula-
mada zaman zaman iptal edi-
lebilirlik ile butlan hallerinin iç-
içe geçtiği görülmektedir. İptal
edilebilir ve batıl genel kurul
kararlarını birbirinden ayırt-
mak hem oldukça zor, hem
de iki yaptırım türü arasında
önemli hüküm farklılığı bu-
lunduğu için önemlidir. Zira
butlan halini hukuki yararı bu-
lunan herkes her zaman ileri
sürebilirken, iptal edilebilirliği
sadece kanunda belirtilen kim-
seler yine kanunda yer alan
hak düşürücü süre içinde ileri
sürebilirler. Bunlar dışında, ip-
tali talep edilen kararlar ancak
mahkemenin kesin hükmü ile
geçmişe etkili olarak sonuç
doğururken, batıl kararlar ken-
diliğinden en baştan itibaren
geçersiz kararlardır. Öğretide,
butlan yaptırımı ile iptal edile-
bilirliğin sınırlarını tespit ama-
cıyla emredici hükümler ara-
sında mahiyetlerine göre bir
ayırım yapılmıştır. Bu ayrıma
göre TTK’nda yer alan bazı
hükümler mutlak emredici ni-
teliktedir ve bu hükümlere ay-
kırılık butlan yaptırımının uy-
gulanmasına sebep olur. Genel
kurulun varlığı için gerekli un-
surlara, ortaklığın temel nite-
liklerine ve gelecekteki pay
sahipleri ile ortaklık alacaklıları-
nınin menfaatlerinin korun-

masına ilişkin hükümler emre-
dici mahiyettedir. Mutlak em-
redici hükümlerin dışındaki
hükümlerin ise ortakların özel
çıkarlarını korumak için ihdas
edildiği ve bu sebepten nispi
emredici nitelikte oldukları
kabul edilmektedir. Nispi em-
redici hükümlere aykırılığın
sonucu ise genel kurul kararı-
nın iptal edilebilir olmasıdır¹⁹.

Örnek vermek gerekir ise,
genel kurul toplantı ilanının
süresini kısaltan bir genel ku-
rul kararı müstakbel ortakların
haklarını ihlal ettiği için mut-
lak butlan yaptırımına tabidir.
Fakat bu ilan süresine uyulma-
dan toplanan bir genel kurulun
almış olduğu emredici hüküm-
lere aykırılık teşkil etmeyen ka-
rarlar, mevcut ortakların çıkar-
larına sürenin ihlali nedeniyle
aykırılık oluşturacağından iptal
edilebilir kararlardır²⁰.

Bu nedenle, emredici hü-
kümlere aykırılık halinde, ay-
kırılığın somut olarak hangi
emredici hükmü ihlal ettiğine
bakılmalı ve duruma göre batıl
veya iptal edilebilirlik müey-
yidesi uygulanmalıdır²¹. Zira,
öğretide, butlanın hukuk gü-
venliğiyle bağdaşmadığı yö-
nünde haklı eleştiriler bulun-
maktadır. Çünkü, söz konusu
hükmün veya kararın batıl ol-
duğunun mahkemece tespitine
karar verilmesi halinde geçer-
sizlik, kararın verildiği andan
itibaren değil, baştan itibaren
söz konusu olmakta ve esas

sözleşme hükmüne veya genel
kurul kararına dayanılarak ya-
pılan tüm işlemleri geriye etki-
li olarak ortadan kaldırmakta-
dır. Böyle bir durum doğal ola-
rak, sigorta şirketleri açısından
kesinlik ve güvenlik ilkeleriyle
bağdaşmadığı gibi, iyi niyetli
üçüncü kişilerin bu hükme da-
yanarak hak iktisaplarına hanel
vereceği için kabul edilme-
mektedir²². Oysa, Alman Hu-
kuku’nda, genel kurul kararı-
nın sicile tescilinden itibaren
üç yıl geçmekle, artık geçer-
sizliği ileri sürülemezdir²³.
Kanımızca, Türk Huku-
kunda da, özellikle TTK’da bu
yönde bir hükme yer verilme-
si, butlanın tespiti davası için
belirli bir yıl bazında süre ön-
görülmesi, söz konusu belirsiz-
liği giderebilecektir.

5. Sigorta Şirketinin Genel Kurul Kararlarının Askıda Hükümsüzlüğü

Askıda hükümsüzlük, ge-
nel kurul kararının kanunun
öngördüğü unsurların eksikliği
dolayısıyla başlangıçta hüküm
ve sonuç doğurmaması, ancak
unsurların tamamlanmasıyla
hukuki sonuçlarını tam olarak
meydana getirmesi olarak ta-
nımlanmaktadır²⁴. Aslında hu-
kuken geçerli olan bir genel
kurul kararının tam anlamıyla
hüküm doğurabilmesi için ay-
rıca ek bazı şartların gerçekleş-
mesine ihtiyaç var ise, askıda

¹⁹ Karadoğan, 2016, s.9-10

²⁰ Cumahioğlu, 2012, s.40

²¹ Pulaşlı, 2013, s.898

²² Pulaşlı, 2013, 897

²³ Pulaşlı, 2013, s.898

²⁴ Karadoğan, 2016, s.10

hükümsüzlük gündeme gelir. Ek şart gerçekleşir ise genel kurul kararı tamamen geçerli, gerçekleşmezse tamamen geçersiz olur²⁵.

TTK'nın bazı hükümlerinde askıda hükümsüzlük doğurabilecek haller düzenlenmiştir. Örneğin, TTK'nın m.454/f.1 hükmü uyarınca, genel kurulun esas sözleşmenin değiştirilmesine, yönetim kuruluna sermayenin artırılması konusunda yetki verilmesine dair kararıyla yönetim kurulunun sermayenin artırılmasına ilişkin kararı imtiyazlı ortakların haklarını ihlal edecek nitelikte ise, bu karar anılan imtiyazlı ortakların yapacakları özel bir toplantıda, aşağıdaki hükümler uyarınca, alacakları bir kararla onanmadıkça uygulanamaz. TTK'nın m.456/f.3 hükmü gereği de, sermaye artırımını, genel kurul veya yönetim kurulu kararı tarihinden itibaren üç ay içinde tescil edilemediği takdirde, genel kurul veya yönetim kurulu kararı ve alınmışsa Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Ticaret Bakanlığı izni geçersiz hâle gelir.

Yukarıda yer alan her iki örnekte aslında iç ilişkide kararların geçerliliği hususunda bir eksiklik bulunmamaktadır. Ancak ilk örnekte imtiyazlı pay sahiplerinin onayı olmadan, ikinci örnekte de karar tescil edilmeden dış ilişkide hüküm ifade etmemektedirler²⁶.

Askıda hükümsüzlük yaptırımını da butlan yaptırımını gibi, tespit davasına konu olabilir, hâkim tarafından resen dikkate alınabilir ve itiraz yolu ile ileri sürülebilir. Ancak, askıda hükümsüz işlemler batıl işlemlerden farklı olarak en baştan itibaren geçersiz sayılmazlar²⁷.

6. Özet ve Sonuç

Sigorta şirketinde genel kurul tarafından alınan kararlar, yokluk, butlan, iptal edilebilirlik ve askıda hükümsüzlük yaptırımlarına tabidir. Yokluk, genel kurul kararının kurucu unsurlarının ve zorunlu şekil şartlarının yokluğu nedeniyle her zaman ve herkes tarafından ileri sürülebilen bir yaptırımdır. Yokluk, genel kurul kararının hükümsüzlüğüne ilişkin en ağır yaptırımdır. Yok hükümündeki bir genel kurul kararının hukuki sonuç doğurması mümkün değildir. Sigorta şirketinin genel kurulunun, özellikle; ortağın genel kurula katılma, asgarî oy, dava ve kanundan kaynaklanan vazgeçilemez nitelikteki haklarını sınırlandıran veya ortadan kaldıran; ortağın bilgi alma, inceleme ve denetleme haklarını, kanunen izin verilen ölçü dışında sınırlandıran; sigorta şirketinin temel yapısını bozan veya sermayenin korunması hükümlerine aykırı olan kararları ise butlan yaptırımına tabidir. Yokluk gibi butlan yap-

tırımına tabi olan genel kurul kararları da baştan itibaren hüküm doğurmazlar ve sonradan sağlığa kavuşturulamazlar.

Sigorta şirketinin kanuna, esas sözleşme hükümlerine ve özellikle dürüstlük kuralına aykırı olan genel kurul kararları aleyhine, karar tarihinden itibaren üç ay içinde, şirket merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesinde iptal davası da açılabilir. İptal davası açabilecek olanlar şirket ortakları, yönetim kurulu ve kişisel sorumluluklarının doğması halinde yönetim kurulu üyelerinin her birisidir. Askıda hükümsüzlük ise, genel kurul kararının kanunun öngördüğü unsurların eksikliği dolayısıyla başlangıçta hüküm ve sonuç doğurmaması, ancak unsurların tamamlanmasıyla hukuki sonuçlarını tam olarak meydana getirmesidir. Anılan yaptırımlara muhatap olmamak için, sigorta şirketinin genel kurulu tarafından alınacak kararlarda ilgili kanunlara ve şirket esas sözleşmesine uygun hareket edilmesi gerekir.

Soner ALTAŞ
Sanayi ve
Teknoloji Bakanlığı
Başmüfettişi

²⁵ Yılmaz, 2010, s.9

²⁶ Karadoğan, 2016, s.10

²⁷ Karadoğan, 2016, s.10-11

**Bu çalışmada belirtilen görüşler yazarına ait olup, çalıştığı Kurumu bağlamaz.*

Kaynakça:

- Pulaşlı, H. (2013). *Anonim Şirket Genel Kurul Kararlarının Sakatlığı ve Müeyyidesi. Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C.XVII, 2013/1-2, s.885-898.*
- Turanlı, H. (2013). *Yeni Türk Ticaret Kanunu Işığında Anonim Şirket Yönetim Kurulu Kararlarının Hükümsüzlüğü. Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, XVII, 1-2, s.939-960.*
- Karadoğan, F. (2016). *Anonim Şirketlerde Genel Kurul Kararlarının Geçersizlik Halleri. İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü Tartışma Metinleri, 32/2016-5, s.1-14.*
- Cumalıoğlu, E. (2012). *Yargıtay Kararları Işığında Anonim Ortaklıklarda Genel Kurulun Toplantıya Çağrı Usulüne Uyulmamasının Hukuki Yaptırımı. Bilimsel Temyiz Dergisi, 1, s.35-43.*
- Yılmaz, Y. (2010). *Anonim Şirket Genel Kurul Kararlarının Geçersizliği. Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Ankara Üniversitesi.*
- T.C. Yasalar (14.02.2011) 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu, Ankara: Resmi Gazete (27846 sayılı)
- T.C. Yasalar (09.07.1956) 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu, Ankara: Resmi Gazete (9353 sayılı)
- Komisyon Raporu: Türk Ticaret Kanunu Tasarısı ve Adalet Komisyonu Raporu, Esas No:1/324, TBMM Tutanak Dergisi, Dönem:23, Yasama Yılı:2, S.Sayısı:96, Nr.112
- Yargıtay 11.HD'nin (17/05/2011) E.2009/12744, K.2011/6060 sayılı kararı.
- Yargıtay 11.HD'nin (26/02/2001) E.2000/10968, K.2001/1616 sayılı kararı.
- Yargıtay 11.HD'nin (15/02/1999) E.1998/9105, K.1999/801 sayılı kararı.
- Yargıtay 11.HD'nin (29/12/1998) E.1998/7636, K.1998/7820 sayılı kararı.

2019 Yılı Yurtiçi Reasürans Yenilemeleri

2018 yılında global ölçekte meydana gelen doğal afetler yaklaşık 160 milyar ABD Doları seviyesinde ekonomik kayba yol açmıştır. Bu tutar her ne kadar 2017 yılındaki doğal afetlerden kaynaklanan 350 milyar ABD Dolarının hayli altında gerçekleşmiş olsa da, son 30 yıl ortalaması olan 140 milyar ABD Dolarının üzerindedir.

Doğal afetlerin sigorta sektörüne maliyeti ise yaklaşık 80 milyar ABD Doları olmuştur. Bu tutar, enflasyona göre ayarlanmış hasar rakamları esas alındığında, 2011, 2017 ve 2005 yıllarının ardından 2018 yılını sigorta sektörü açısından en maliyetli dördüncü yıl olarak kayıtlara geçirmiştir.

Buna karşın alternatif kapasite de dahil, toplam reasürans sermayesinin 2018 yılı 3. çeyreği sonu itibarıyla 595 milyar ABD Doları seviyesine ulaştığı tahmin edilmektedir. 2017 yılı sonuyla kıyaslandığında, geleneksel sermaye %4 oranında azalarak 516 milyar ABD Dolarından, 496 milyar ABD Doları seviyesine gerilemiş; alternatif sermaye ise %11 artış göstererek 89 milyar

ABD Dolarından, 99 milyar ABD Dolarına yükselmiştir.

2019 yenilemelerinde dünya genelinde reasürörler sedan şirketlere güvenilirlik, hasar geçmişi, veri kalitesi ve doğal afet sorumlulukları gibi kriterler çerçevesinde şirket ve program özelinde farklılık gösteren yaklaşımlar sergilemişlerdir. Bu nedenle yenilemelerde, kimi alıcılar riske göre ayarlanmış fiyat indirimleri elde ederken, kimileri için sabit ya da daha yüksek maliyet söz konusu olmuştur. Yenilemelerde daha avantajlı fiyat ve şartlar temin etmek amacıyla piyasaya geç çıkmayı tercih eden bazı alıcılar ise 2018 hasarlarının yılın son çeyreğine yığılması neticesinde, beklediklerini elde edememiştir.

2017 yılının üçüncü çeyreğinde başlayan ve 2018 yılı boyunca global ölçekte devam eden doğal afet hasarlarının Türkiye sigorta piyasasına kapasite veya şartlar açısından etkisi olmazken, 2018 yılının ikinci yarısından itibaren yaşanan kur ve faiz oranı artışının yanı sıra, yatırımlarda ve ekonomik büyümedeki yavaşlama sigorta sektöründe daralmaya

yol açmıştır. Bu olumsuzluklara ek olarak piyasada süregelen rekabetin de etkisiyle poliçe primlerinde düşüş ve şartlarda genişlemeler gözlenmiştir.

Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin büyük bir bölümü 2019 yılında da risk portföylerini bölüşmeli esaslı buke ek sedan anlaşmalarıyla korumaya devam etmiştir.

Piyasa genelinde bölüşmeli trete primlerinde Türk Lirası cinsinden sınırlı bir büyüme gözlenirken, hasarlarda poliçe bedellerinin yabancı para cinsinden veya enflasyona endeksli olması nedeniyle daha yüksek artışlar gerçekleşmiş; bu nedenle hasar prim oranlarında belli ölçüde kötüleşme görülmüştür. Türkiye piyasasında faaliyette bulunan reasürörler, kur hareketi nedeniyle Euro cinsinden prim gelirlerindeki düşüş ve doğal afet sorumluluklarındaki aşağı yönlü seyir karşısında gelir seviyeleri ve piyasa paylarını olabildiğince koruyabilme eğilimi içinde yenilemeleri sürdürmüşlerdir. Trete kapasiteleri ve olay limitleri, portföy yapısı, kümüllerdeki hareket

ve büyüme beklentileri gibi faktörlerin şirket ve/veya trete özelinde değerlendirilmesi suretiyle analiz edilerek belirlenmiştir. Komisyon oranları ve diğer trete koşullarında ise, ilgili trete, buke ve branşın yanı sıra, piyasa genelindeki performans ve/veya gereksinimler de göz önünde bulundurularak birtakım değişiklikler yapılmış; yenilemeler sigorta şirketleri açısından önemli bir sorun söz konusu olmaksızın tamamlanmıştır. Piyasa geneli itibarıyla 2018 yılına benzer şartlarla gerçekleşen 2019 yılı yenilemeleri sonrasında Millî Reasürans'ın bölüşmeli reasürans anlaşmalarında iştiraki bulunan şirketlere ait Deprem Olay Limitleri toplamı 5 milyar Euro olarak belirlenmiştir.

Piyasa genelinde bölüşmeli anlaşmalara devredilmesi öngörülen prim gelirinde yaklaşık %23 oranında artış beklenmektedir. Bu artışın temel nedeni, sigorta bedelleri üzerindeki kur ve enflasyon etkisinin özellikle Yangın ve Nakliyat branşlarının primlerine yansıtılmasına dair beklentidir. Bölüşmeli buke tretelerini n prim dağılımında Yangın branşının ağırlığı değişmezken, Mühendislik primi, yatırımlar ve inşaat sektöründeki durgunluk nedeniyle bir düşüş göstermiştir. Sektör genelinde bölüşmeli anlaşmalara devredilen primin branşlar itibarıyla dağılımı Yangın %54,

Mühendislik %28, Kaza %10 ve Nakliyat %8 olarak gerçekleşmiştir.

Sigorta şirketlerinin Yangın ve Mühendislik branşlarında düzenlemiş oldukları poliçelerde saklama paylarında kalan kısımları deprem, sel, fırtına ve diğer doğal afetlere karşı korumak üzere satın almış oldukları katastrofik hasar fazlası anlaşmaları 2018 yılındaki kur dalgalanmalarından olumsuz şekilde etkilenmiştir. Büyük çoğunluğu Euro olan anlaşmalarda, anlaşmaların asgari depo primleri ve anlaşma limitleri, gerek anlaşmanın prim matrahı, gerekse azalan Euro cinsinden yükümlülükler karşısında yüksek seviyede kalmıştır. Bu gelişme nedeniyle, kur artışından olumsuz yönde etkilenen pek çok programın asgari depo primi oranında aşağı yönde revizyon yapılırken, bazı programların yapısı yıl içinde optimize edilmiştir.

2019 yılı için alınan doğal afet teminatları her bir şirketin Euro cinsinden kümülleri ve deprem model sonuçlarında gerçekleşen artış/azalış ile ilgili portföylerdeki büyüme beklentilerini yansıtacak şekilde belirlenmiştir. Bu koşullarda kimi şirketler reasürans teminatları ve maliyetlerini dengeleyebilmek adına aldıkları teminat tutarını azaltma ve program yapısını değiştirme eğilimi göstermiştir. Ayrıca bazı yabancı sermayeli şir-

ketlerin masrafların azaltılmasına yönelik çabaları kapsamında, Türkiye portföyleri için temin edilen reasürans korumalarının diğer bölgelerle birleştirilmesi suretiyle reasürans yapılarını merkezileştirme eğilimlerinin artarak devam ettiği görülmektedir. Teminat limitleri ve şirketlerin 1. Deprem Bölgesi'nde (İstanbul) maruz oldukları deprem kümül riski dikkate alındığında, sektör genelinde deprem kümüllerinde Euro bazındaki %27 oranında düşüşe paralel olarak alınan teminat tutarı %29 azalarak 4,1 milyar Euro olarak gerçekleşmiştir. Piyasa geneli itibarıyla riske göre ayarlanmış maliyetlerin ise bir önceki yıla kıyasla %10'a varan artışlarla gerçekleştiğini ifade etmek mümkündür.

Millî Reasürans'ın iştiraki bulunan bölüşmeli reasürans anlaşmalarının sağladığı yaklaşık 5 milyar Euro tutarındaki deprem olay limiti ile katastrofi hasar fazlası anlaşmaların toplam teminatı olan 4,1 milyar Euro birlikte düşünüldüğünde, Türkiye sigorta piyasasının (DASK ve Millî Reasürans hariç) deprem teminatının 9,1 milyar Euro seviyesinde olduğu görülmektedir.

Güneş KARAKOYUNLU
Millî Reasürans T.A.Ş.

Gelişmekte Olan Sigorta Piyasaları ve 2019 Yılı Ocak Ayı Yenilemeleri

Giriş

Gelişmekte olan ülkelerin sigorta piyasaları, yüksek büyüme potansiyelleri doğrultusunda cazip olmalarına karşın; sert rekabet, kapasite arzındaki bolluk ve değişen yasal düzenlemeler sebebiyle aynı zamanda oldukça zorludur. Yazımızda Şirketimiz tarafından iş kabulü yapılan söz konusu sigorta piyasalarına dair güncel bilgiye ve reasürans yenilemeleri hakkında bölge bazında değerlendirmelere yer verilmiştir.

Orta Doğu / Kuzey Afrika (Middle East North Africa- MENA)

Petrol kaynaklı gelirlerin azalması sebebiyle devlet yatırımlarında kısıntıya gidilmesi, Yemen'de devam eden savaş ve Körfez ülkelerinin Katar ile yaşamakta olduğu siyasi gerilim nedeniyle Orta Doğu Bölgesi'nin 2018 yılı

büyüme oranının %1,3 ile sınırlı kaldığı görülmektedir. Ancak Bölgede, 2018 yılsonu itibarıyla petrol fiyatlarının 2014 yılından bu yana en yüksek seviyeye ulaşması ile birlikte devlet harcamalarının artması ve aşağıda konu edilen birtakım gelişmeler neticesinde gelecek dönemlerde daha yüksek büyüme rakamlarını yakalaması beklenmektedir.

Bölgedeki en dikkat çekici ekonomik gelişmelerden biri, B.A.E. (Birleşik Arap Emirlikleri) Yüksek Petrol Konseyi'nin geçtiğimiz Kasım ayında keşfedilen yeni doğalgaz rezervi sebebiyle ADNOC'un (Abu Dhabi National Oil Company) üretim kapasitesini artırabilmesi için 136 milyar ABD Doları yatırım yapmasına onay vermesidir. Ayrıca, Abu Dhabi Emirliği'nin yürürlüğe koyduğu ekonomik kalkınma planı ve Dubai'de gerçekleşecek olan "Expo 2020" nin yatırımları artırması öngörülmektedir. Suudi Arabistan Hükümeti

devlet harcamalarını %7 artırmayı planlarken Katar'ın 2022 yılında Dünya Kupası'na ev sahipliği yapacak olması, yatırımların devam etmesini ve ekonominin daha da hareketlenmesini sağlayacaktır. Bu duruma ek olarak, Çin Hükümeti'nin Mısır ile yapmakta olduğu ekonomik iş birliğini artırmaya karar vermesi neticesinde Çin şirketlerinin 2019 yılında altyapı, inşaat ve enerji projelerini kapsayan 18 milyar ABD Doları tutarında yatırım yapması beklenmektedir. Yukarıda bahsi geçen ekonomik gelişmelerin ışığında ülkelerin sigorta otoritelerinin giderek daha etkin bir rol üstlenmeleri de bölgenin prim üretimini artıracaktır.

B.A.E.'de sigorta şirketleri için %49 olan direkt yabancı yatırımcı hissesi üst sınırının kaldırılması planlanmakta ve yeni reasürans yasası ile ilgili çalışmanın bu yıl sonuna kadar bitirilmesine çalışılmaktadır. Suudi Arabistan sigorta denetleme

kurumu SAMA (Saudi Arabian Monetary Authority), ülkede çalışan yabancılar için zorunlu sağlık sigortası uygulamasına ilişkin çalışmayı tamamlamak üzeredir. Mısır sigorta düzenleme kurumu FRA (Financial Regulatory Authority), henüz taslak aşamasında olan Bankacılık Dışı Finansal Hizmetler ile ilgili bir ulusal strateji planı oluşturmuş; ülkedeki toplam sigorta primini 2022 yılına kadar 50 milyar EGP'ye (2,8 milyar ABD Doları) çıkarmayı hedeflemektedir. Söz konusu gelişmelerin ardından bölge prim üretiminde kayda değer bir artış beklenmektedir.

Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi, bölüşmeli anlaşmaların yoğun olarak kullanıldığı bir bölgedir. Sedan şirketlerin büyük bir kısmı yazdıkları risklerin önemli bir bölümünü yüksek komisyon oranlarıyla reasürörlere devretmekte, gerçek bir risk taşıyıcı gibi davranmamaktadırlar. Bölgeye ilişkin kapasite arzının yüksek olması sebebiyle de yüksek trette limitlerinden faydalanmakta ancak bu trette limitlerini destekleyecek primi üretmemektedirler. Bahsi geçen nedenler sonucunda ortaya çıkan dengesiz yapılar nedeniyle tretelerin sonuçları orta ölçekli risk hasarlarından bile ciddi şekilde etkilenmekte ve kâr marjları düşmektedir.

2019 yılı Ocak ayı yenilemelerinde de yukarıda bahsi geçen durumda bir değişiklik

yaşanmamıştır. Yenilemelerin geneline bakıldığında, bölgede "The Address Hotel" (2015) ve "ADNOC" (2017) petrol rafinerisi yangınları gibi büyük risk hasarlarının yaşanmaması neticesinde, geçmiş dönemlerde sıkılaştırılan Kapalı Koasürans kabul şartlarının yumuşatıldığı gözlemlenmiştir. Genel anlamda bölüşmeli anlaşmalarda şartlar ve limitler önceki yıllara paralel bir şekilde yenilenmiş, kârlı olan bölüşmeli tretelerde ise komisyon oranlarında cüzi miktarda artışlar gerçekleşmiştir. Bölüşmesiz tretelerde ise reasürörler, kâr ettikleri tretelerde iş kaybı yaşamamak adına fiyat indirimi konusunda baskı yaşamış ve sedan şirketler büyük oranda istediklerini elde etmişlerdir. Öte yandan, sermayesi güçlü olan şirketler ise saklama paylarını artırma yoluna giderek üzerlerinde daha fazla prim tutmayı başarmışlardır. Birkaç yerel reasürörün muhtelif nedenlerle kredi notlarında düşüş yaşamalarına ve bazı Lloyd's sendikalarının piyasadan desteklerini çekmelerine rağmen, bölgede reasürans kapasitesinde herhangi bir daralma yaşanmamıştır.

Orta Doğu Bölgesi'ni etkilemiş olan büyük hasarlara bakıldığında ise, 2018 yılının Ekim ayında Umman ve Yemen'i vuran Mekunu Siklonu 1959 yılından beri bölgede meydana gelen en şiddetli fırtına olup yoğun olarak Dho-far Bölgesini etkilemiştir. Söz

konusu Siklon Salalah Limanına, Oman Petrochemical'a ve bölgenin altyapısına ciddi şekilde zarar vermiştir. Ekonomik kaybın 400 milyon ABD Dolarına ulaştığı olayda, sigorta hasarının 280 milyon ABD Doları olması beklenmektedir. Kasım ayında ise Ürdün, Kuveyt ve Suudi Arabistan'da yaşanan ve aşırı yağışlar nedeniyle meydana gelen seylap hasarları 320 milyon ABD Doları tutarında ekonomik kayba sebebiyet vermiştir.

Afrika Kıtasının Güney Afrika Cumhuriyeti'nden sonraki en büyük sigorta piyasası olan Fas'ta, son yıllarda yeni zorunlu sigortaların ortaya çıkışı ve İslami sigortalara ilginin artışı nedeniyle, sigorta piyasasındaki büyümenin, önümüzdeki yıllarda daha da ivme kazanması beklenmektedir. Ülkede zorunlu reasürans devri bulunmamasına rağmen ülkenin tek reasürans şirketi SCR, sigorta şirketleriyle olan güçlü ilişkilerinden dolayı piyasadaki etkinliğini sürdürmektedir. Buna ek olarak, ülkedeki sigorta denetleme kurumu tarafından 2015 yılında yürürlüğe konulan ve kredi notu A'nın altında olan reasürörler için karşılık ayırma yükümlülüğü getiren yasa, yabancı ve özellikle kredi notu A'nın altında olan reasürörlerin piyasaya erişimini zorlaştırmaya devam etmektedir.

Bölgenin bir diğer büyük piyasası Cezayir'de ise, sahip

olduğu petrol ve doğalgaz rezervlerinden ötürü Afrika'nın en büyük ekonomilerinden biri olmasına karşın, sigorta sektörünün henüz istenilen seviyeye ulaşamadığı görülmektedir. 2017 yılında %2,8 küçülen ülke sigorta sektörü, 2018 yılında büyüme trendine girmiş ve prim üretimi yılın ilk 9 ayında %3 büyüyerek 891 milyon ABD Doları'na çıkmıştır. Ülkenin gelişmekte olan ekonomisi ve büyüyen nüfusu, sigorta sektörü için büyük bir potansiyel teşkil ederek yabancı reasürörlerin ilgisini çekse de, ülkedeki tek reasürans şirketi CCR'ye yapılan %50 oranındaki zorunlu reasürans devri, piyasaya girmeyi veya var olan hisselerini artırmayı hedefleyen uluslararası reasürörler için engel teşkil etmeye devam etmektedir.

Tunus piyasası ise, Fas ve Cezayir'e oranla küçük olmasına karşın yabancı reasürörlere daha açık konumunu sürdürmektedir. Sigorta şirketleri arasındaki aşırı rekabetçi ortam ve son yıllarda ülkede şube/temsilcilik açan bölgesel reasürans şirketlerinin sayılarının artması fiyatlar üzerinde olumsuzluk yaratmıştır. Sigorta sektörü, prim üretimini yılın ilk altı ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %7,4 artırarak 433 milyon ABD Doları'na çıkarmıştır. Hayat işleri toplam prim rakamının %20,4'ünü oluşturmaktadır. Sigorta sektörünün kârlılığı önündeki en büyük engellerden

biri olan oto branşının piyasadaki ağırlığı ise %44'e ulaşmıştır. Ülke sigorta piyasasında yaşanan en önemli gelişme, 2018 yılında art arda meydana gelen sel felaketleri sonrası Sigortacılar Birliği FTUSA'nın; sel, deprem, yer kayması, kuraklık ve orman yangını gibi doğal afet rizikolarını teminat altına alacak zorunlu sigorta uygulaması üzerinde çalışmasıdır.

Bölgede risk hasarlarını kapsayan programlara ise büyük bir hasar isabet etmemiş, ayrıca küçük ölçekli risk hasarlarının frekansı önceki yıllara benzer bir seyir izlemiştir. Buna bağlı olarak, bölgedeki hasarsız programlarda fiyatlar %5'e varan oranlarda düşerken, hasarlı programlarda ise %9'a kadar fiyat artışları görülmüştür.

Afrika Kıtasına bir bütün olarak bakıldığında, %3'ün altındaki oranıyla dünyanın en düşük sigorta yaygınlık oranına sahip bölgesi olarak dikkat çekmektedir. Kıtanın en gelişmiş piyasası olan ve kıta toplam prim üretiminin yaklaşık %72'sini (2017) oluşturan Güney Afrika Cumhuriyeti ile diğer bölgelere oranla daha yüksek sigorta yaygınlık oranına sahip Kuzey Afrika hariç tutulduğunda, Sahraaltı Afrika'nın kıtada büyüme oranı ve potansiyeli en yüksek bölge olduğu değerlendirilmektedir. Bölge, büyüyen nüfusu ve yıldan yıla artan altyapı yatırımları ile birçok sektörden

yabancı yatırımcıların da dikkatini çekmektedir. Sahraaltı Afrika'daki sigorta yaygınlık oranları ülkeden ülkeye büyük farklılıklar gösterse de Afrika'nın en dinamik sigorta piyasası olarak kabul edilmektedir.

Hint Yarımadası

Hindistan, 2017 yılında gerçekleştirmiş olduğu 98 milyar ABD Doları prim rakamıyla dünya toplam prim hacminin yaklaşık olarak %2'sini üretmiştir. Yüksek nüfusuna karşılık, %2,8 olan dünya ortalamasının oldukça altında yer alan %0,7'lik sigorta yaygınlık oranı ile uluslararası reasürörler için dikkat çeken bir pazar olmaya devam etmektedir. Tarifelerin 2007 yılında kaldırılmasının ardından oluşan fiyat rekabeti sektörün teknik kârlılığını düşürmüştür. Bununla birlikte, son 4 yılda art arda gerçekleşen Hud-Hud, J&K (Jammu&Kashmir), Chennai ve Vardah doğal afet olayları sigorta şirketlerinin hasara daha açık bölgelerde bulunan konut, ticari bina, fabrika ve benzeri rizikolara ilişkin fiyatlarda artışlara gitmelerine vesile olmuştur.

Hayat dışı prim üretiminin %30'dan fazlasını gerçekleştiren devlet sigorta şirketlerinden National Insurance, United Insurance ve Oriental Insurance'ın daha güçlü bir sermaye yapısına kavuşmak adına birleşmeleri gündeme gelmiştir. Yaklaşan seçimler, şirketlerin

kullandığı farklı bilgi işlem teknolojileri, ortak bir insan kaynakları politikasının oluşturulması, ülkenin çeşitli bölgelerinde yüzlerce ofisin birleştirilmesi ve son olarak trete panellerinin yeniden düzenlenmesi gibi çözülmesi vakit alacak konular bu birleşmenin 2020 yılına uzayacağını belirtileridir. Söz konusu birleşmenin, rekabeti azaltarak sektörün genel kârlılığını artırması ve daha güçlü sermaye yeterlilik oranına sahip bir şirketin ortaya çıkması beklenmektedir.

2018 yılı Nisan ayı yenilemelerinde ülkede fiziksel varlığı bulunan reasürörlerin trete işlerinden daha çok ihtiyari işlerini büyütmeyi tercih ettikleri görülmüştür. Ülkenin ilk özel reasürans şirketi olan "ITI Re"nin faaliyet iznini edindiği 2016 yılından beri herhangi bir iş kabulü yapmaması nedeniyle, Hindistan sigorta otoritesi tarafından lisansı dondurulmuştur.

GIC Re'nin tarife komitesi rolünü üstlenmesiyle birlikte 1 Mart 2019 tarihinden itibaren bir takım endüstriler için minimum fiyat uygulamasına geçilmiş olup, bu durumun genel olarak trete sonuçlarına olumlu yansıtacağı düşünülmektedir.

Bölgenin bir diğer önemli ülkesi olan Pakistan 210 milyonu aşan nüfusu, yaklaşık 2,5 milyar ABD Doları prim üretimi ile Hint Yarımadası'nda, Hindistan'dan sonraki en büyük sigorta pazarıdır.

Ülke her ne kadar terör ve altyapı sorunları ile mücadele ediyor olsa da sigorta yaygınlık oranının %1'in altında seyretmesi ve reasürans piyasasının kârlı olması sebebiyle son yıllarda birçok uluslararası reasürörün ilgisini çekmektedir. Pakistan Re'ye yapılan zorunlu devir, takaful işleri hariç olmak üzere %35 ile devam etmekte olup, şirket ayrıca 1 Ekim 2018 tarihi itibarıyla Re-Takaful lisansı da edinmiştir. Pakistan ve Çin Hükümetleri arasında imzalanan "China Pakistan Economic Corridor" altyapı anlaşması, "Naya Pakistan Housing" toplu konut projesi, deneme amaçlı başlayan devlet destekli sağlık sigortasının yaygınlaşması ve Pakistan Sigorta Otoritesi'nin sektörü düzenleme konusunda daha aktif bir tutum benimsemesi ile birlikte gelecekte sigorta piyasasının daha da büyümesi beklenmektedir.

2018 yılında Pakistan'da kayda değer bir doğal afet hasarı veya büyük risk hasarının olmaması, Pakistan Re'nin daha fazla iş yazmak istemesi ve uluslararası reasürans şirketlerinin piyasaya olan ilgisinin artması 2019 yılı Ocak ayı yenilemelerinin yumuşak geçmesine vesile olmuştur. Kârlı olan bölüştürme tretelerde komisyon oranları artmış olup, aynı durumda olan bölüştürme programlarının fiyatlarında ise %5 ile %15 arasında düşüşler yaşanmıştır.

Doğu Avrupa / Rusya

Doğu Avrupa sigorta piyasası, 2018 yılında da dengeli büyümesini sürdürerek prim üretimini yılın ilk yarısında %2 oranında artırıp 18,66 milyar Euro'ya çıkarmıştır. Bu artıştaki en büyük pay büyüme trendine giren Slovenya, Çekya, Hırvatistan, Letonya ve Litvanya'ya aittir. Bölgenin en büyük piyasası Polonya'nın para birimi Zloty ile birlikte Romanya Leyi'nin Euro karşısında değer kaybetmesiyle bu ülkeler, bölgenin büyüme trendini aşağı çeken piyasalar olmuştur.

Bölge hayat sigortaları primi, %5 oranında küçülerek 6,16 milyar Euro olarak gerçekleşmiş ve 2017'deki büyüme trendini tersine çevirmiştir. Hayat dışı prim üretiminde ise Romanya dışında kalan ülkelerde ki gelişme sonucunda, toplam prim üretimi 12,5 milyar Euro seviyesine çıkmıştır. Oto branşı; araç satışlarındaki hareketlilik ve sigorta primindeki artış nedeniyle birçok ülkede hayat dışı prim artışının temel nedeni olurken, yalnızca Romanya'da halihazırda sürdürülen fiyat tarifi ve aşırı rekabetçi ortam nedeniyle %17 oranında küçülme yaşamıştır. 2018 yılında Doğu Avrupa Bölgesi'nde birçok doğal afet olayı gerçekleşse de hasar rakamı uzun dönem ortalamasının altında kalmıştır. 2018'in başlarında Fransa, Almanya, Hollanda ve Belçika gibi ülkeleri etkileyip yaklaşık

2 milyar ABD Doları sigortalı hasara sebep olan Friederike Fırtınası Polonya ve Çekya'yı da etkilemiş, Haziran ayında ise Slovenya başta olmak üzere Adriyatik Bölgesi'nde etkili olan fırtına ve yağışlar birçok ülkede ekonomik zarara yol açmıştır. Ancak bölgede başka büyük doğal afet yaşanmaması ve sigorta yaygınlık oranının %7,4 olan Avrupa Birliği ortalamasına kıyasla %2,5 gibi düşük bir oranda kalması dolayısıyla, sigorta şirketlerinin katastrofik korumaları kayda değer bir düzeyde etkilenmemiştir.

2019 yılı Ocak ayı yenilemelerinde bölüşmeli anlaşmalar bir önceki yıla benzer şartlarla yenilenirken, sözü edilen sebeplerden ötürü bölüşmesiz anlaşmalarda hasarsız katastrofik programların fiyatları %7,5'e varan oranlarda düşmüştür. Risk programlarında ise hasarlı program fiyatlarının %2,5 ile %7,5 oranları arasında arttığı, hasarsız programlarda ise fiyatların yaklaşık %6 oranında düştüğü gözlenmiştir.

Reasürans piyasasındaki arz fazlası önceki yıllara paralel olarak artış göstermeye devam eden Doğu Avrupa Bölgesi, farklı bölgelerden birçok reasürör için portföylerini çeşitlendirme fırsatı olarak görülmeye devam edilmektedir. Bölgede 2016 yılından itibaren Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde uygulanmaya başlanan Solvency II (Sermaye Yeterlilik) kurallarına uyum süreci ise devam etmektedir. Şirketler,

uyum süreci çerçevesinde sermayelerini artırmış, reasürans korumalarını revize etmiş ve katastrofik risklerle ilgili trete limitlerini yükseltmişlerdir.

CIS Bölgesi'nin (Commonwealth of Independent States-Bağımsız Devletler Topluluğu) en büyük piyasası olan Rusya'da ise, sigorta piyasası 2018 yılında da büyümesini sürdürmüştür ve prim üretimini yılın ilk 10 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre %13,65 oranında artırarak 1.093 trilyon Rus Rublesine (yaklaşık 14,5 milyar Euro) çıkarmıştır. Ancak Rusya Merkez Bankası verilerine göre Rublenin Avrupa para birimi karşısında değer kaybetmesinden ötürü, prim üretimindeki artış Euro bazında %2,05 ile sınırlı kalmıştır. Piyasa büyümesindeki en büyük pay %40,72 oranında büyüyen toplam prim içindeki payını %30'a çıkaran Hayat sigortalılarına aittir. Hayat sigortalıdaki bu artış, özellikle son yıllarda birikime dayalı hayat sigortalılarına gösterilen ilgiden kaynaklanmaktadır. Ölüm ve hastalık gibi risk faktörlerine verdiği korumayla beraber, poliçe sahibine yatırım fırsatı da sunan bu ürünler, ülkedeki faiz oranlarının son yıllarda düşmeye başlamasıyla beraber ciddi bir taleple karşılaşmış ve bu durum hayat sigortalıdaki artışın temel sebebi olmuştur.

Rusya'daki sigorta şirketi

sayısı, piyasadaki aşırı rekabetçi ortam ve Merkez Bankası'nın sürdürdüğü sermaye yeterlilik kriterleri sonucu azalmaya devam etmektedir. 2017 yılında 237 olan sigorta şirketi sayısı 2018 yılının başında 226'ya düşmüş ve ülkedeki en büyük 25 sigorta şirketinin pazar payı yılın ilk yarısında %84'e çıkmıştır. Ayrıca sektörde yaşanan en önemli gelişmelerden biri de piyasanın en büyük 3 şirketinden 2'si olan Sogaz ve VTB'nin birleşmesidir. Birleşme sonrası ülkenin en büyük sigorta şirketi olan Sogaz'ın piyasa payının %20'yi geçmesi beklenmektedir.

Rusya'nın 2014 yılında Kırım üzerinden Ukrayna ile yaşadığı politik ve askeri gerginlikler sonrası birçok Rus şirket, banka ve iş adamı ABD ve Avrupa ülkeleri tarafından yaptırım listesine alınmış ve bu durum sigorta sektörünü de etkilemiştir. Rusya Merkez Bankası'nın yaptırıma tabi risklerin reasüransı için 2016'da kurduğu Russian National Reinsurance Company (RNRC), %10 zorunlu devir yetkisi ile Rusya'daki tüm şirketlerin paneline girmiş bulunmaktadır. Rusya piyasasındaki konumunu sağlamlaştıran şirket, Orta Doğu, Asya ve Bağımsız Devletler Topluluğu'nda da etkinliğini artırmak istemektedir.

Rusya sigorta sektöründeki bir diğer önemli gelişme ise sektörün uzun yıllardır en

önemli sorunlarından biri olan MTPL branşındaki iyileşmedir. Bu branştaki tarifelerin ve bonus-malus sisteminin yeniden düzenlenmesi, bu branşın olumlu gelişmesine katkı sağlamıştır. MTPL branşındaki bileşik oran 2018 yılında düşmeye başlamış, yılın üçüncü çeyreğinde %79'a kadar gerilemiştir. 2015 yılında bu branşta faaliyet gösteren şirketlerin sayısı 85 iken, 2018 yılında bu rakam 53'e kadar düşmüştür. Bu branşla ilgili bir diğer önemli gelişme ise 2014 yılından itibaren sigorta şirketlerinin yasa gereği üzerlerinde tutması gereken MTPL işlerinin önümüzdeki yıllarda tekrar reasüransa tabi olma ihtimalidir. Bu gelişme özellikle MTPL branşının yükünü çeken sektörün ilk 10 büyük şirketi tarafından olumlu karşılanmıştır.

Rusya sigorta sektöründe bahsedilmesi gereken başka bir gelişme ise Rusya Merkez Bankası'nın 2018 yılının sonlarına doğru kredi notuyla ilgili yaptığı düzenlemedir. Merkez Bankası, yabancı reasürörlerin Rusya'dan iş yazabilmeleri için gerekli olan kredi derecelendirme notlarını S&P ve A.M. Best için B-'den B+'ye, Moody's için B3'den A1'e yükseltmiştir.

2018 yılında Rusya sigorta piyasasında büyük bir doğal afet hasarı ya da büyük bir risk hasarı yaşanmamıştır. Küçük ve orta ölçekli risk hasarlarındaki frekans ise önceki yıllarla

benzerlik göstermiştir. Hasarlı programlardaki fiyat artışları %6 civarında gerçekleşirken, hasarsız programlardaki fiyat düşüşleri daha sert olup %15'i bulmuştur.

Latin Amerika

Latin Amerika ve Karayipler Bölgesi 2017 yılında toplam prim üretimini bir önceki yıla oranla %8,6 artırarak 159,21 milyar ABD Doları'na çıkarılmıştır. Bu primin %54,6'sını oluşturan hayat dışı işler %9 oranında büyürken, %45,4'ünü oluşturan hayat işleri ise %8,2 oranında büyümüştür.

Bu bölgenin prim rakamı 1980 yılında küresel piyasalar toplam prim üretiminin %1,9'unu oluştururken, 2017 yılında bu oran %3,4'e yükselmiştir. Bu önemli bir gelişme gibi gözükse de, bölgenin 650 milyondan fazla nüfusuyla dünya nüfusunun %8,6'sını oluşturduğu göz önüne alındığında aslında çok daha büyük bir potansiyelinin olduğu görülmektedir. Bu durum bölgenin sigorta yaygınlık oranlarından da anlaşılmaktadır. Bölgenin sigorta yaygınlık oranı 2007-2017 yılları arasında %27,8 oranında artış gösterse de, bu oranın 2017 yılında hayat dışı branşlar için %1,6, hayat branşında ise %1,3 oranında kalmasıyla toplam yaygınlık oranı %2,9 olarak gerçekleşmiştir. ABD, Kanada, Japonya ve Avrupa Birliği'ndeki yaygınlık oranlarının %8 civarın-

da olduğu göz önüne alındığında bölgedeki büyüme potansiyeli daha iyi anlaşılacaktır.

Bölgenin toplam prim gelinde Brezilya, Meksika ve Arjantin piyasalarının ağırlığı devam etmektedir. Bölgedeki prim üretiminin yaklaşık yarısını oluşturan Brezilya'da, iş teklifi sırasında öncelikli olmak için yabancı reasürörlere yönelik yerleşik olma ya da ofis açma zorunluluğu sürerken, bölgenin diğer birçok ülkesinde ise kayıtlı olma şartı geçerliliğini korumaktadır.

Bölgenin diğer büyük piyasalarından biri olan Venezuela'da ise son yıllarda yaşanan ekonomik kriz, yüksek enflasyon ve yerel para biriminin aşırı değer kaybetmesi sonucu sigorta sektörü daralmış ve sigorta primi 2017 yılında %63 oranında küçülmüştür. Ülkede faaliyet gösteren sigorta ve reasürans şirketleri bu olumsuzluklarla başedebilmek için reasürans anlaşmalarını ABD Doları'na çevirmişlerdir.

Latin Amerika Bölgesi'nde 2017, HIM (Harvey, Irma ve Maria) Kasırgaları ve Meksika'daki Chiapas ve Puebla Depremleri başta olmak üzere büyük hasarların yaşandığı bir yıl olurken, 2018 yılı sakin geçmiş ve bölgede ciddi bir doğal afet hasarı yaşanmamıştır. 2017 yılında yaşanan doğal afet hasarlarına rağmen reasürans şirketlerinin bölgedeki risk iştahında herhangi bir değişiklik olmamış ve 2018

yılı Temmuz ayı yenilemelerinde bölgedeki kapasite bolluğu devam etmiştir.

Latin Amerika ülkelerindeki tretelerin büyük bir kısmı Temmuz ayında yenilenmektedir. 2018 yılı Temmuz ayı yenilemelerinde özellikle 2017 yılının ikinci yarısında yaşanan doğal afet hasarlarından ötürü hasarlı tretelerde %15,

hasarsız tretelerde ise %3 ila %5 fiyat artışları yaşanmıştır. 2019 yılı Ocak ayı yenilemeleri ise fiyatlarında küçük azalışlar meydana gelen birkaç risk programı dışında sakin geçmiştir. Bununla birlikte Şili'deki mortgage doğal afet programlarının fiyatlarındaki artış, kapasite ihtiyacına göre çift haneli rakamlara çıkmıştır.

Her ne kadar bazı piyasalar bölgeye olan kapasite arzını düşürse de reasürans plasmanlarında herhangi bir güçlükle karşılaşılmamıştır.

Gökhan Aktaş
Millî Reasürans T.A.Ş.

Yabancı Basından SEÇMELER

Latin Amerika ve Karayipler'deki Sigorta Penetrasyonu

Bazı ülkelerin ekonomik şartlarını geliştirebilmiş olmalarına rağmen bölgede sigorta sektörünün büyümesini sağlayabilecek yapısal reformlara halâ ihtiyaç bulunmaktadır.

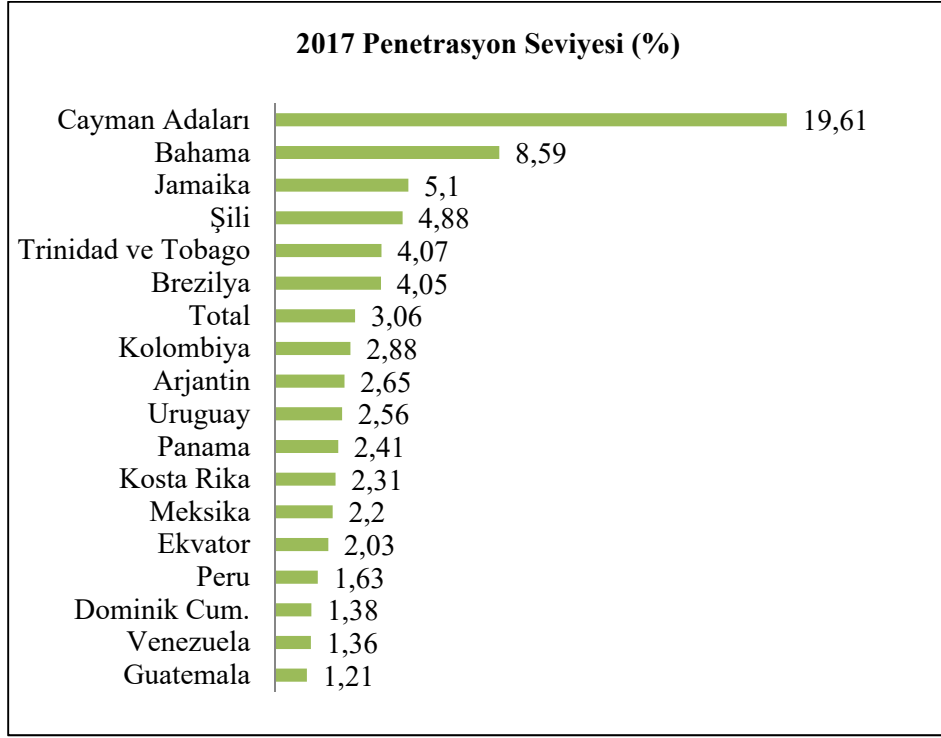
Birleşmiş Milletler Dünya Nüfus Tahminleri'ne göre dünya nüfusunun %8,6'sını barındıran Latin Amerika ve Karayipler, 652 milyondan fazla nüfusa rağmen global sigorta priminin yalnızca %3,1'ini

üretmektedir. Yine de, sigorta penetrasyonunda (Prim/GSYH oranı) son 10-20 yıllık süre boyunca istikrarlı bir şekilde artış görülmektedir. Bu eğilim gelişen piyasalarla paralel iken prim üretiminin Prim/GSYH'nin %8'i civarında olduğu Amerika, Kanada, Japonya ve Avrupa Birliği gibi doymuş piyasalardan farklılık göstermektedir.

Latin Amerika ve Karayipler'deki penetrasyon açığının giderek kapanmasına rağmen penetrasyon seviyesi gelişmiş piyasalardaki seviyenin halâ

çok altındadır. Prim dağılımına bakıldığında zaman Brezilya ve Meksika'nın bölgedeki en büyük piyasalar olduğu görülmektedir. Ancak sigorta sektörünün sağlık ve emeklilik sistemlerindeki rolü nedeniyle Porto Riko ve Şili penetrasyon açısından daha yüksek bir orana sahiptir.

Penetrasyon açığı hayat ve hayat dışı sigortalar açısından ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Genel olarak, Şili dışında kalan bölge ülkelerinde hayat sigortalarındaki penetrasyon açığı daha fazladır.



Kaynak: Swiss Re, 2017 Sigma Raporu

Ekonomik Kalkınma

Sigortaya olan talep gelir artışı seviyesi ve gelir dağılımıyla yakından ilişkilidir. Ayrıca ekonomik dinamizmi artıran ve gelir dağılımını iyileştiren bazı kamu politikaları da sigorta penetrasyonunun bölge çapında artmasına katkıda bulunmaktadır.

Finansal istikrar ise bir diğer kilit etkidir. İstikrarlı enflasyon, faiz oranları ve döviz kurları; hasar maliyetleri ve sermaye gereklilikleri konusunda tahmin edilebilirliği desteklediğinden sigorta sektörü için olumlu etkenlerdir. Özellikle hayat sigortaları tasarruflarının artırılmasının

yanısıra gelir sigortaları gibi volatiliteye duyarlı ve büyük oranda sermaye ve altyapı gerektiren ürünler açısından önemlidir.

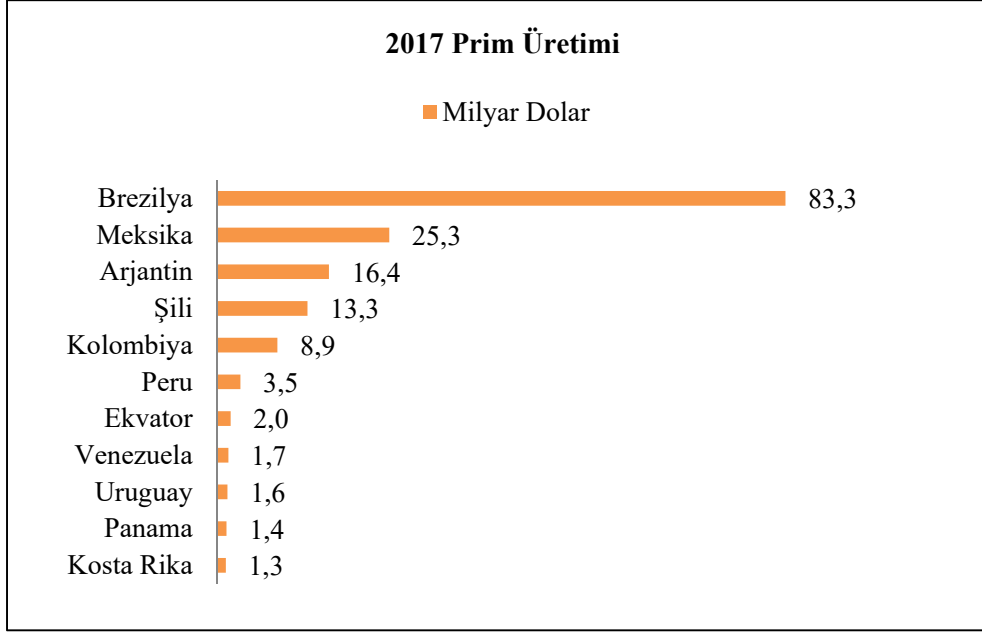
Bölgede yer alan Brezilya, Şili, Meksika, Kolombiya ve Peru gibi bazı ülkeler her ne kadar ekonomik ortamlarını iyileştirmiş olsalar da kendi sigorta sektörlerini daha gelişmiş diğer piyasalardaki penetrasyon seviyesine doğru yaklaştırabilmek için daha fazla yapısal reforma ihtiyaç duymaktadırlar.

İhtiyatlı Düzenleme

Bölgede risk bazlı düzenlemelere doğru gidiş süreci,

kademeli ve sektörün ve düzenleyicilerin uygulama kapasitesiyle paralel bir şekilde gelişmektedir. Risk bazlı düzenlemeler hem daha verimli sermaye kullanımına izin vermekte hem de profesyonel yönetimi teşvik etmektedir. Buna rağmen piyasa altyapısının doğru yönde gelişimi hala elzemdir.

Meksika, Brezilya, Kolombiya, Şili ve Peru hâlihazırda farklı seviyelerde Solvency-II tarzı düzenlemelerle uyumlu önlemleri yürürlüğe sokmuş durumdadır. Arjantin, Dominik Cumhuriyeti ve Venezuela'da ise Solvency-I tarzı düzenlemeler yürürlüktedir. Bölgedeki tüm diğer piyasalar



Kaynak: Swiss Re, 2017 Sigma Raporu

Solvency-I modelini esas alan düzenlemeleri korumakla beraber risk bazlı düzenlemelere geçişe yönelik olarak ilerleme kaydetmiş durumdadır. Örneğin; Porto Riko ABD'nin Risk Dayalı Sermaye standardını uygulamaktadır.

Sermaye Seviyesi

Latin Amerikalı ve Karayipli sigortacıların sermaye seviyeleri büyük farklılıklar göstermektedir. El Salvador, Panama, Kosta Rika, Paraguay ve Guatemala gibi küçük piyasalardaki şirketler fazla sermayeye sahipken Meksika, Brezilya, Kolombiya, Şili ve Peru gibi daha büyük ve gelişmiş piyasalardaki sigortacıların sermaye seviyesi ise genel olarak kendilerine benzer piyasalardaki durum ile uyumludur.

İş Kabulü ve Operasyonel Verimlilik

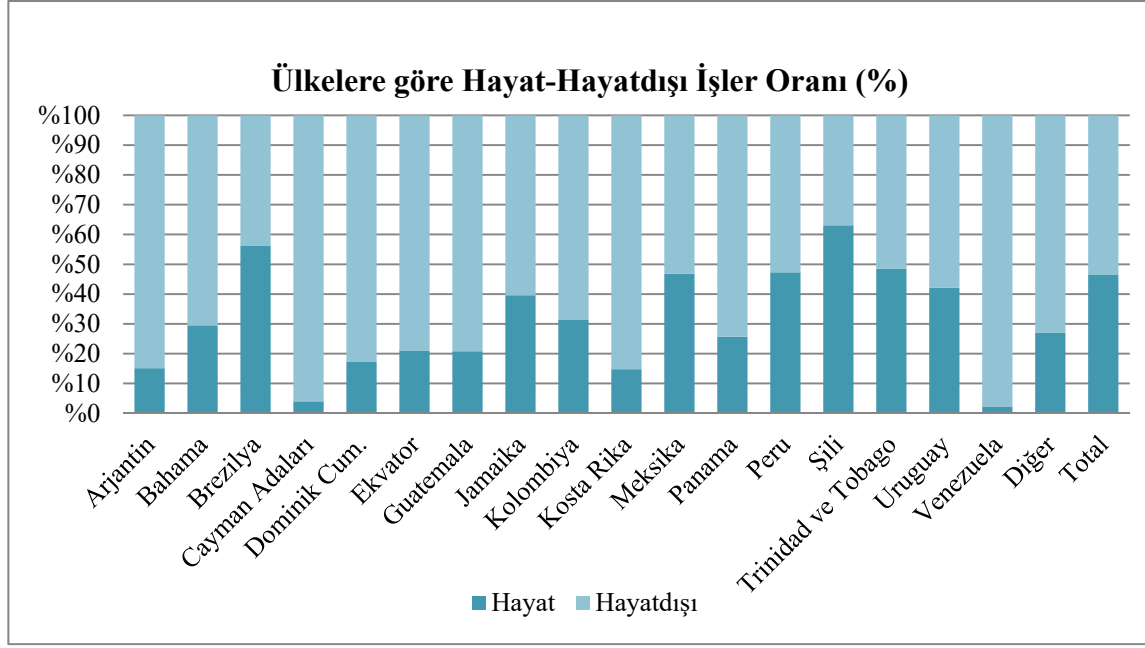
Bileşik rasyolara bakıldığında, sigortacıların yaklaşık olarak yarısının %100'ün üzerinde bir bileşik rasyoya sahip olduğu görülmektedir. Oysa ki bu ekonomilerdeki mali getiri oranları operasyonel kaybı telafi edebilecek kadar yüksek olduğundan bileşik rasyonun %100'ün üzerinde olması endişelenecek bir durum olarak değerlendirilmemektedir.

Yine de, çoğu Latin Amerika piyasasını gelişmiş sigorta piyasalarıyla karşılaştırdığımız zaman primlerin büyük bir kısmının operasyonel giderleri karşılamak için kullanıldığı görülmektedir. Latin Amerika'daki birçok piyasada operasyonel giderler rasyosu (yönetim ve istihsal maliyetle-

rinin yıllık prime oranı) gelişmiş piyasalardaki oranları belirgin şekilde aşmaktadır. Bu nedenle, giderler ve sigorta hasarlarının ödenmesi için tahsil edilen prim tutarı açısından verimliliği artırmak mümkündür. Bu, bir sigorta işlevi olarak risk iyileştirme fonksiyonunun gelişmesine ve bölgedeki sigorta şirketlerinin halk nezdindeki algısına katkıda bulunmaktadır.

Ürün Onayı ve İnovasyon

Bölgede, ruhsat başvurusu, yeni ürün ve fiyat onayı alınabilmesi için düzenleyici otoriteye başvurulma zorunluluğu yaygın bir uygulamadır. Genel olarak, piyasaya yeni ürünler sunulmasında zaman ve maliyeti düşürecek daha verimli ve esnek mekanizmaların



Kaynak: Swiss Re, 2017 Sigma Raporu

gelişebilmesi için gidilecek çok yol olduğu söylenebilir. Daha modern yasal düzenleme sistemleri geliştiren ülkeler, risk yönetimi ve sorumlulukların işletmelerin yönetim organlarına devredilmesi paralelinde bu gerekliliklerin çoğunu azaltmayı başarmışlardır.

Dağıtım Kanalları

Bölgede genel olarak geleneksel kanalların (acente ve sigorta brokerliği) üstünlüğü bulunmakla birlikte Şili, Meksika, Bolivya ve Peru'da yeni kanalların gelişmesi (bankasürans, dijital kanallar, dağıtım anlaşmaları) sigorta ürünlerinin dağıtımını açısından daha dengeli bir yaklaşımı mümkün kılmaktadır. Brezilya'da ise bankasürans kanalı özellikle hayat sigortalarında önemli bir

rol oynamaktadır.

Diğer Yapısal Faktörler

Latin Amerika ekonomilerindeki düşük sigorta penetrasyonunu açıklayan birçok yapısal faktör bulunmaktadır. Bunların başlıcaları; zorunlu sigortaların yaptırım seviyeleri, kamu-özel sektör işbirliği eksikliği, vergi teşvikleri ve finansal okuryazarlık olarak sıralanabilir. Brezilya, sigorta tasarruf ürünleri için kısa ve orta vadeli sigorta talebinin canlandırılması ve hayat sigortası piyasasının istikrarlı büyümesini gözetken vergi teşvikleri uygulamasını başlatmış durumdadır.

Kamu-özel sektör işbirliği programları, sigorta sektörünün ekonomik ve sosyal aktivitelerin belirli alanlarına katılmasına olanak sağlayan

belirli kamu politikalarının uygulanmasıyla birlikte bölgedeki bazı piyasalarda sigorta penetrasyonunu artırmaya katkıda bulunmaktadır. Şili'de özel sektörün sağlık ve emeklilik sistemine katılması ve Porto Riko'da ABD'deki mevcut sağlık sistemine benzerlik gösteren bir düzenlemenin varlığı da buna örnek gösterilebilir.

Son olarak, finansal katılım ve eğitim alanlarındaki teşvikler sayesinde orta ve uzun vadede sigortaya olan talebin artacağı düşünülmektedir.

Ricardo González
Ekonomist
Mapfre Ekonomik
Araştırmalar
Çvr: Gülistan YEŞİLMEN

Dijital Tehditlerin Artması ile Siber Sigortalar Atağa mı Kalkacak?

Siber saldırılar dünya için doğal afetlerden daha maliyetli hale gelmektedir. 2015 yılı için 3 trilyon ABD Doları olan söz konusu maliyetlerin, mevcut trendin devam etmesi halinde 2021 yılına kadar yıllık 6 trilyon ABD Dolarına ulaşabileceği düşünülmektedir. Öte yandan artan bu tehditlere karşı birçok birey ve işletmenin sigorta teminatları bulunmamaktadır.

Sağlık, Doğal Afet ve Hukuki Sorumluluk gibi her türlü risk için alınan sigorta teminatları son derece yaygındır. 2016 yılında ABD'deki şirketler, aileler ve hatta devlet kurumları 2,7 trilyon ABD Doları sigorta primi karşılığında 1,5 trilyon ABD Doları tutarında hasar ödemesi ile karşı karşıya kalmıştır. Siber saldırılar ile bilgisayar korsanlığına karşı ise toplam prim tutarının yalnızca yüzde 0,09'una denk gelen 2,5 milyar ABD Doları prim ödemesi gerçekleşmiştir. Dünyanın başka yerlerinde bu oran daha düşük çıkacaktır. Örneğin, 2017 yılında Hindistan'daki siber sigorta piyasası, o yıl üretilen toplam sigorta

primlerinin yüzde 0,04'ünü yani 27,9 milyon ABD Doları'nı oluşturmaktadır.

Siber suç ve güvenliğine dair son yirmi yıldır yapılan araştırmalara göre siber saldırıların gittikçe daha karmaşık hale geldiği görülmektedir. Siber sigorta piyasasının hala çok küçük olması bu durumun kurumlar ile bireyler tarafından gerektiği kadar önemsenmediğini göstermektedir. Ancak, giderek artan sayıda internet kullanıcısı kendini korumak ihtiyacı hissetmektedir. Siber saldırılara karşı alınan sigorta teminatının tıpkı konut sigortaları gibi 10 yıl içinde standart bir ürün haline geleceği öngörülmektedir.

Siber Sigortayı Kim Almalı?

Şirketlerin siber sigorta satın alma eğilimleri farklılık göstermektedir. Şirketler büyüdükçe bilgisayar destekli veri tabanlarına olan bağımlılıkları arttığı için dijital tehditlere karşı koruma alma ihtiyaçlarında da artış yaşanmaktadır. Herhangi bir şirketin dijital saldırılardan kurtarılması yüz

binlerce hatta milyonlarca ABD Doları'na mal olabilmektedir. Bireyler için bu maliyet düşük olmakla birlikte gene de 5.000 ABD Doları'na kadar ulaşabilmektedir.

Şahısların dijital koruma alma oranları şirketlere nazaran daha düşüktür. Hindistan'da bireysel siber sigortalar, toplam siber sigorta piyasasının yüzde 1'inden bile azını oluşturmaktadır. ABD ve diğer ülkelerde, sigorta teminatları varlıklı kişileri hedeflemektedir. AIG, Chubb, Hartford Steam Boiler ve NAS Sigorta gibi sigorta şirketleri, konut sahibi ve kiracılara bireysel siber sigorta poliçelerini mevcut sigorta teminatlarına ek olarak satmaktadırlar.

Bu alanlarda özel uzmanlığı olmayan şirketler de son yıllarda faaliyetlerini artırmışlardır. Munich Re, AIG CyberEdge, Saga Home Insurance, Burns & Wilcox ve Chubb gibi çeşitli sigorta şirketleri bireyler için siber sigorta poliçeleri sunmaktadırlar. Bu ürünler, sigortalının siber saldırılar sonucu hasar görmüş cihazlarının onarılması veya

değiştirilmesi ile ekspertiz harcamaları için toplam olarak 250.000 ABD Dolarına kadar teminat sağlamaktadır. Ayrıca veri kurtarma, kredi izleme hizmetleri ve çalınan kimliklerin geri alınması girişimlerini de içerebilmektedir.

Sağlık hizmetleri bile bu teminata dâhil edilebilmektedir: AIG'nin yeni aile CyberEdge poliçesi ile herhangi bir aile, ferdi siber zorbalık ile karşılaşması halinde, bir yıllık psikiyatrik hizmetten ücretsiz olarak yararlanabilmektedir. Ayrıca, sigortalının siber zorbalığın ortaya çıkmasını takiben 60 gün içerisinde işini kaybetmesi durumunda maaş kaybı tazminatı ödenecektir. Bazı sigorta şirketleri poliçe sahiplerinin veri güvenliğini denetleyen ve siber tehditleri tarayan poliçeler de sağlamaktadırlar.

Yeni Tehlikeler

Fidyeye amaçlı zararlı bir yazılımın bir bilgisayara erişerek verileri şifrelemesi de artmakta olan siber suçlardan bir diğeridir. Saldırı sonrasında oluşturulan şifrenin çözülmesi için bitcoin ya da diğer kripto para birimlerinden biri ile fidye istenmektedir.

Bazı fidyeciler ise fidyeyi alsalar bile şifreyi çözmemektedir. Buna rağmen kurbanlar fidyecilere büyük paralar ödemeye devam etmektedir. Örneğin sadece 2016 yılında 1 milyar ABD Doları fidye ödenmiştir.

Bununla birlikte, sigorta şirketleri fidye yazılıma karşı, yedekleme ve şifre çözme hizmetleri sunan ve hatta fidyeyi ödemek üzere sigorta teminatları vermektedir.

Akıllı ev sistemlerinin daha yaygın hale gelmesi ve kamu hizmetlerini gözetleme ve koordine etmede kullanılan çeşitli teknolojik ürünlerin artması bilgisayar korsanları için daha çok erişim imkânı sağlayacaktır. AIG tarafından sigortalanan evlerde ortalama 20 adet Wi-Fi özellikli cihaz bulunmaktadır. Akıllı sistemleri saldırıya uğramış bir evin tüm akıllı aydınlatma ve akıllı eğlence sisteminin, termostatının ve dijital güvenlik cihazlarının değiştirilmesi oldukça masraflı olurken, diğer taraftan internete bağlı sokak lambaları, su sayaçları, elektrikli arabalar ve trafik lambaları kullanan bölgeler için ise bu tarz durumlarda daha yüksek maliyetler söz konusu olabilecektir. Bu alanlar sigorta şirketleri için büyük bir fırsat sağlamaktadır.

Bazı Mevcut Zorluklar

Siber sigorta, teminata nelelerin dâhil olup olmayacağı konusunda fikir birliğine varıldıktan sonra sektörde daha da yaygınlaşmaya başlayacaktır. Şu anda verilen teminatlar büyük ölçüde farklılık göstermektedir. Bu nedenle, teminatı almak isteyen kişiler öncelikle karşılaşacakları riskleri detaylı bir şekilde belirledikten sonra

kendilerine en uygun poliçeyi satın almalıdırlar. Ancak kısıtlı sayıda sektör oyuncusu müşterilerini doğru bilgilendirecek uzmanlığa sahiptir. Sigorta brokerleri bile siber riskler hakkında müşterilerini bilgilendirecek kadar bilgiye sahip bulunmamaktadır.

Bunlara ek olarak, siber suçların yeni bir tehdit olması sebebiyle sigortacılar, çeşitli siber güvenlik problemlerinin ve bunların çözümünün ne kadar maliyet yaratacağı konusunda kısıtlı bilgiye ve veriye sahiptir. Bu nedenle sigortacılar daha temkinli davranarak yüksek fiyatlar talep etmektedirler.

Toplumun dijital tehlikelere karşı daha bilgili hale gelmesi, sigorta şirketlerinin teminatı ve teminat seçeneklerini daha kapsamlı şekilde açıklayabilmesi; ürünün daha uygun şekilde fiyatlandırılabilmesine bağlı olarak siber sigortalar gelişerek daha yaygın hale gelecektir. Bu arada, poliçelerin çoğu bir ölçüde de olsa sigortalının ihtiyaçları çerçevesinde düzenlenmekte olduğu için sigorta teminatı almak isteyen bireylerin poliçenin sadece maliyetine bakmamaları, gerçek anlamda ihtiyaçlarını karşılayıp karşılamadığına dikkat etmeleri gerekmektedir.

The Conversation
26 October 2018
Çvr: Arda AKYÜZ

