

Millî Reasürans T.A.Ş.
adına sahibi
Cahit NOMER

İnceleme Kurulu
BAŞKAN
Toygun DAĞLIER
ÜYE

Barbaros YALÇIN
ÜYE
Candan EVREN
ÜYE
Hüseyin YUNAK

Yazı İşleri Müdürü
Y. Kemâl ÇUHACI

İnceleme Kurulu Sekreteri
Gonca GÜNIŞİK

Sanat Yönetmeni
Melek ÖZGEN

Basın Yayın Koordinatörü
Günhan SÜRDEM

Dizgi
Alphagraphics (Nişantaşı)

Renk Ayrımı
ÇALI GRAFİK

Baskı
CEYMA MATBAASI

Merkez
Teşvikiye Cad. 43/57
80200 Teşvikiye / İSTANBUL
TEL : 0-212-231 47 30 /3 Hat

3 ayda bir yayınlanır.

Dergide yer alan yazıların
içeriğinden yazı sahipleri
sorumludur.

İÇİNDEKİLER

| | |
|---|-----------|
| <i>Reasürör Gözüyle</i> | 3 |
| <i>Sigortacılıkta Yeniden Yapılanma</i> | 4 |
| <i>1995 ve Sigortacılığın Bugünü</i> | 7 |
| <i>İngiliz Enstitü Yük Klozları</i> | 9 |
| <i>Bankacılık ve Sigortacılık Sektörleri Arasındaki Rekabet Koşulları Üzerine Bir Çalışma</i> | 18 |
| <i>Yabancı Basından Haberler</i> | 28 |

Reasürör Gözüyle

Sigortacılık sektörünün 1994 yılı hariç olmak üzere son beş yıl içerisinde, oldukça önemli oranlarda gerçekleştirdiği reel artışlarla ekonomideki yerini sağlamlaştırması ile birlikte gerek sektörün denetimini ilgilendiren kanun ve mevzuatta gerek kamu denetim ve düzenleme teşkilâtında bazı düzenlemeler yapılması artık bir gereklilik halini almıştır. Sayın Bülent Somuncu, değerli çalışmasında ilgili mevzuatta yapılan değişiklikler ve Hükümet içerisindeki örgütlenmede yapılan düzenlemeleri açıklamaktadır.

Enflasyon, bir ülkede sadece ekonomik değil, sosyal hatta siyasal sonuçları olan çok önemli bir olgudur. Son yıllarda yüksek oranlarda gerçekleşen enflasyon, ekonominin bütün sektörlerinde bir yavaşlama ve reel ölçülerde eksi büyümenin baş sebebi olmaktadır. Sigortacılık sektörü de, diğer sektörler gibi bu olumsuz etkilenmeden nasibini almakta, Sayın Mert Yücesan'ın da değerli çalışmasında belirtmiş olduğu gibi enflasyonun etkisini en aza indirecek tedbirler alınmadığı takdirde, sigortalılar, ödemekte oldukları paranın karşılığında yeterli tatmini bulamadıkları için bu hizmeti satın almaktan vazgeçmektedirler.

Uluslararası nitelikte bir sigorta branşı olan Nakliyat Sigortaları, Avrupa'nın gelişmiş ekonomilerine sahip ülkeleriyle bütünleşme çabasında olan ülkemiz sigortacılık sektörü bakımından çok önemli bir konuma sahiptir. Reasürör Dergisi olarak, uluslararası alanda genel kabul görmüş İngiliz Enstitü Yük Klozları ile ilgili bir çalışmanın, bu branşta çalışmakta olan kişiler açısından yararlı olacağı inancındayız.

Hizmet sektörlerinin en önemlilerinden olan bankacılık ve sigortacılık sektörlerinin en büyük amacı, işlevleri farklı da olsa, yatırıma kanalize edecekleri büyük fonlar yaratmaktır. Amaç fon yaratmak olunca, doğal olarak her iki sektör arasında kaçınılmaz bir rekabet söz konusu olmaktadır. Ülkemizde bankacılık ve sigortacılık sektörleri arasında henüz bu nitelikte bir rekabetin şartları oluşmamış olsa da, gelecekte, gelişmiş Batılı ülkelerde halihazırda olduğu gibi bir rekabete girecekleri ihtimal dahilindedir. Avrupa Sigortalar Komitesi (CEA) tarafından yapılmış, Avrupa Birliği ülkelerinde faaliyet gösteren bankalar ve sigorta şirketleri arasındaki rekabetin şartlarını ve sektörlerin karşılıklı olarak sahip oldukları avantaj ve dezavantajları içeren mukayeseli bir çalışma bu sayımızın önemli konuları arasında yer almaktadır.

Sigortacılıkta Yeniden Yapılanma

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşundan 18.12.1987 tarihine kadar Ticaret Bakanlığı'nda bulunan sigorta hizmetleri ile ilgili görev ve yetkiler, bu tarihte 303 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Başbakanlığa devredilmiştir. Başbakan, bu hizmetlerin yürütülmesi ile ilgili yetkilerini Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Devlet Bakanı'na devretmekte veya direkt olarak kendisinde tutabilmektedir.

Türk Sigortacılığı'nın önemli bir mihenk taşı olan bu gelişme ile sigorta sektörü, bankacılık, kambiyo, sermaye piyasası ve borsa gibi konuların ilgilendirildiği Hazine Müsteşarlığı bünyesinde oluşturulan Sigortacılık Dairesi ile finans sektöründeki yerini bulmuştur.

Sigorta sektöründeki 1987 yılından bugüne kaydedilen hızlı ve olumlu gelişmelerin asıl nedeni sigortacılığın, finans sektörüyle ilgili olan Hazine ile yaptığı yakın, karşılıklı anlayış ve işbirliğine dayalı çalışmalarıdır. Bu dönemde yürürlüğe konulan serbest tarife rejimiyle sektör dinamik, rekabetçi yapıya kavuşmuştur. 1988 yılında yürürlüğe giren Sigorta ve Reasürans Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esaslarına Dair Yönetmelik'le oyunun kuralları ilk kez yazılı hale gelmiştir. Bunu Sigorta ve

Reasürans Aracıları Hakkında Yönetmelik izlemiştir. Bu dönemde sigorta şirketlerince yapılması mecburi olan Trafik Sigortalarında primler ve teminatlar sık sık günün koşullarına göre ayarlanarak sistemin tıkanması engellenmiştir.

Son dört yıldır Hazine Müsteşarlığı yetkilileri sigorta ve reasürans şirketleri yöneticileriyle birebir, yüzyüze her yıl seri görüşmeler yapmakta ve sektörün nabzı tutulmaktadır. Bu görüşmeler sonucu şirketlerin sorunlarına mikro planda çözümler bulunduğu gibi, makro bazda elde edilen sonuçlar mevzuata yansıtılmaktadır.

Sektörün son beş yıldır yüzde yirminin altında olmayan reel artışlarla Türkiye ekonomisindeki yerini sağlamlaştırması ve gelecek için ümit vaad eden sektörlerin

başında gelmesi, Kamu'nun gerek Sigorta Murakabe Kanunu ve ilgili mevzuatında gerekse Merkezi Hükümet'teki teşkilatlanmada yeni düzenlemeler yapmasını beraberinde getirmiştir.

3991 sayılı, Sigorta Murakabe Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu'nun bazı maddelerinde değişiklik yapılmasına ilişkin Yetki Kanunu'na dayanılarak, önce; 539 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile 7397 sayılı Sigorta Murakabe Kanunu (Resmî Gazete, 22.06.1994-21968) daha sonra da 537 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Türk Ticaret Kanunu'nun prim ödeme borcu ile ilgili 1294., prim ödeme zamanı ile ilgili 1295. ve temerrüt ile ilgili 1297. maddeleri değiştirilmiştir (Resmî Gazete, 15.07.1994-21991).

Yapılan değişikliklere dikkat edilirse, bunların hedefinin, oyunun kurallarını ayrıntılı bir şekilde ortaya koyarak sektörün sağlıklı olarak gelişmesini sağlamaya yönelik düzenlemeler olduğu görülecektir. Bunların en önemlisi, büyük sorun olan tahsilâta çözüm bulabilmektir. Sigorta primlerinin poliçe bazında takibine, aracılardan tahsilâtının ertesi hafta şirkete intikal ettirilmesine, prim borcu ödenmediğinde teminatın otomatik olarak askıya alınmasına ilişkin yeni düzenlemeler hep buna örnektir.

Ayrıca Sigorta Mukavele Kanunu olmayan ülkemizde, Sigorta Murakabe Kanunu'nda yapılan değişikliklerle sigorta sözleşmeleri ve genel şartlarla ilgili yeni hükümler de getirilmiştir. Yapılan değişikliklerle; sigorta ve reasürans şirketlerinin ana sözleşmelerinde münhasıran bu işi yapabileceklerine dair hükümler bulunması, tali acenteler için şirketlerden yazılı izin alınması, yetkili acentelerin sigortacılıktan başka bir ticari faaliyetle meşgul olamayacakları şeklinde düzenlemeler hayata geçirilmiştir. Kanunun 39'uncu maddesinin üçüncü fıkrasına "Sigorta sözleşmeleri ve bu sözleşmelere ilişkin primler, primlere ilişkin iptal, tahsilât ve taksitlendirme gibi hususlar, hesaplarda, her bir poliçe itibarıyla ayrı ayrı gösterilir" hükmü eklenerek sigorta şirketlerinin alacaklarını daha yakından takip etmeleri mecburiyeti getirilmiştir.

7397 sayılı Sigorta Murakabe Kanunu'nda yapılan son değişikliklerle, Yasa Koyucu, Hazine Müsteşarlığı'na yedi ayrı konuda Yönetmelik çıkarma görevi vermiştir. Bu yönetmeliklerden ilki, "Türkiye'de faaliyette bulunacak yerli ve yabancı sigorta ve reasürans şirketlerinin kurulmalarına, yurtiçinde ve yurtdışında şube açmalarına ve her türlü faaliyetlerine ilişkin usul ve esaslar" hakkındaki Yönetmeliktir. Bu Yönetmelik hazırlanarak "Sigorta ve Reasürans Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Yönetmeliği" adı altında 26 Aralık 1994 tarih ve 22153 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmıştır.

İkincisi; "Acentelerde aranacak niteliklere, bunların işe başlamalarına, yapamayacakları işlere, teminat tesisine ve diğer faaliyetlerine, acentelere yetki devrine ve Birlik nezdinde tutulacak, sözleşme yapmaya ve prim tahsiline yetkili sigorta acenteleri siciline ilişkin usul ve esaslar" hakkındaki Yönetmeliktir. Bu Yönetmelik de hazırlanarak "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği" adıyla 14 Aralık 1994 tarih ve 22141 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

Üçüncüsü; "Teminat olarak kabul edilebilecek değerlerin toplam teminat içerisindeki azami payı, hesap tarzı, miktarı, değerlendirme esasları, değer düşüş marjı, tesis dönem ve süreleri, bu teminatlara ilişkin blokaj, deblokaj ve değiştirme usulleri ile teminatlara" ilişkin Yönetmeliktir.

Yapılan son düzenlemelerle sigorta mevzuatı günün ihtiyaçlarına uygun olarak baştan aşağı değiştirilmektedir.

Dördüncüsü; Kanunun 25. maddesinde belirtilen deprem hasar, cari rizikolar, muallâk hasarlar, prim alacakları için muhtemel zararlar ve riyazi ihtiyat karşılıkları ile bunların kullanımına ilişkin usul ve esaslara dair Yönetmeliktir.

İhtisas Komitelerinin çalışma esaslarına ilişkin Yönetmelik beşinci olarak çıkarılacak Yönetmeliktir. Altıncı ola-

rak, "Brokerların ve prodüktörlerin işe başlamalarına, kuruluşlarına, faaliyetlerine ve yapamayacakları işlere ilişkin usul ve esaslar ve defter, belge ve kayıt düzeni ile ilgili diğer hususlar" a ilişkin Yönetmelik hazırlanıp yayınlanacaktır. Bu Yönetmeliklerden "Sigorta ve Reasürans Brokerları Yönetmeliği" 26 Aralık 1994 tarih ve 22153 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

Son olarak, "Aktüerlik ve sigorta hasar eksperliği yapabilecek kişilerin nitelikleri, çalışma usul ve esasları ile aktüerlik ve sigorta hasar eksperliği mesleğinin düzenlenmesine ilişkin diğer hususlar" hakkında Yönetmelik hazırlanarak yürürlüğe konulacaktır.

Görüleceği üzere, yapılan son düzenlemelerle sigorta mevzuatı günün ihtiyaçlarına uygun olarak baştan aşağı değiştirilmektedir.

İdare, sektördeki gelişmeleri ve potansiyeli gözönüne alarak Sigortacılık Dairesini, Genel Müdürlük seviyesine çıkarmış, Denetleme Kurulu'na çağdaş denetim fonksiyonlarını yerine getirecek görevler verilmiştir.

Bu gelişmeler, Kamu nezdinde sigorta sektörünün hak ettiği yeri aldığıın işaretidir.

4059 sayılı Hazine Müsteşarlığı Teşkilât Kanunu ile (Resmi Gazete, 20.12.1994-22147) Hazine Müsteşarlığı bünyesinde oluşturulan Sigortacılık Genel Müdürlüğünün görevleri şunlardır:

a) 7397 sayılı Sigorta Murakabe Kanunu ve 1160 sayılı Mükerrer Sigorta İnhisarı Hak-

kında Kanun ile 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun, 2920 sayılı Sivil Havacılık Kanunu'nun sigortacılıkla ilgili bölümleri ile diğer kanunların sigortacılıkla ilgili hükümlerinin ve bunların ek ve değişikliklerinin verdiği görevleri yürütmek,

b) Sigortacılık ile ilgili konularda mevzuatı düzenlemek, uygulamak ve ilgililer tarafından uygulanmasını izlemek ve yönlendirmek. Bu mevzuatın Avrupa Birliği ile uyumlandırılması çalışmalarını yürütmek,

c) Ülke sigortacılığının gelişmesi ve sigortalıların korunması için tedbirler almak, bu tedbirleri bizzat uygulamak veya ilgili kuruluşlarca uygulanmasını izlemek.

Yine Müsteşara bağlı Sigorta Denetleme Kurulu'nun görevleri ise şöyle sıralanmıştır:

a) Sigorta Murakabe Kanunu ve sigortacılıkla ilgili diğer mevzuatla verilen görev ve yetkilerin gerektirdiği denetleme, inceleme ve soruşturma işlerini yürütmek ve sonuçlandırmak,

b) Sigortacılık ve diğer malî piyasalar ile ilgili alınacak kararların oluşumuna katkıda bulunmak üzere, yurtiçi ve yurtdışında meydana gelen gelişmeleri de incelemek gözönünde bulundurmamak suretiyle sigortacılık sektörü ve ilgili diğer malî piyasalar hakkında konsolide raporlar düzenle-

mek, bu konulardaki çalışmalara katılmak ve mütalaa vermek,

c) Alınan, derlenen ve kendine tevdi edilen bilgi, belge ve dökümanlar ile denetim ve izlemelerden elde edilen sonuçları incelemek ve değerlendirmek, yapılacak uygulamalar ve alınacak önlemler konusunda Müsteşara öneriler sunmak,

d) Müsteşarın Kurul tarafından yürütülmesini uygun gördüğü sigortacılık, malî piyasalar ve kurumlarla ilgili diğer inceleme ve denetleme faaliyetlerinde bulunmak,

Türkiye'de sigortacılık hizmetleri ile ilgili taşlar yerine oturmaktadır. Hazine Müsteşarlığı bünyesinde sigortacılık ile ilgili birimler üst düzeyde teşkilâtlandırılmakta, aynı anda ayrıntılı ve kapsamlı mevzuat düzenlemelerine girişilmektedir.

e) Kurul'un görev ve yetki alanına giren konularda mevzuat ve uygulama ile ilgili her türlü araştırma ve diğer çalışmalarını yapmak ve yürütmek, görüş bildirmek ve tekliflerde bulunmak.

Görüldüğü gibi, Türkiye'de sigortacılık hizmetleri ile ilgili taşlar yerine oturmaktadır. Hazine Müsteşarlığı bünyesinde sigortacılık ile ilgili birimler üst düzeyde teşkilâtlandırılmakta, aynı anda ayrıntılı ve kapsamlı mevzuat düzenlemelerine girişilmektedir.

Yapılması beklenen düzenlemelerin tamamlanmasıyla birlikte mevzuattaki boşluklardan kaynaklanan belirsizlikler tamamen ortadan kalkacak, rekabet şeffaf ortamda ve eşit koşullarda yapılacaktır. Aynen, Banka ve Kambiyo Genel Müdürlüğü ve Bankalar Yeminli Murakıplar Kurulu ilişkilerinde olduğu gibi Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Sigorta Denetleme Kurulu iki güçlü organ olarak gelişmeyi teşvik ederek rekabetin önündeki engelleri kaldıracak ve kurallara uygun faaliyeti sağlayıcı denetim ile haksız rekabeti önleyecektir. Bu aşamada, sermayedar ve yöneticilerden beklenen, potansiyeli, gelişme ve güçlenme için profesyonelce kullanmalarındır.

Bülent SOMUNCU

1995 ve Sigortacılığın Bugünü

Geçtiğimiz günlerde Genç Sigortacılar Derneği'nin bir sohbet toplantısında Sayın Cahit NÖMER' in de konuşmacı olarak katılımı ile Türk sigortacılığının 1995 yılına girerken yaşadığı sorunlar üzerine sohbet ettik.

Ana hatları ile Sn. NÖMER Türk sigortacılığının 1995' e girerken üç önemli sorun ile karşı karşıya olduğunu belirtti. Bunlar sırası ile;

- Şu anda mevcut olan Kanun, Kararname, Yönetmelik, Kurallar, KHK kargaşası,
- Türkiye'nin genel ekonomik hali,
- Sigorta şirketleri ile acenteleri arasındaki gittikçe önemli boyutlara ulaşan sorunlar.

Ancak kendisi, gerçekten de gelecekte umutlu olduğunu belirterek sektörün bir gün hak ettiği yere geleceği konusundaki görüşüne de yer verdi.

Kanımca esas olarak konu reasürörlerden gelen baskılar sonucu sigorta konusu ile alâkalıların tahsilâtın üzerine gitmesi ile başlamıştır. Bu hareketi de kanun ve yönetmelikler ile sigortalıları ve acenteleri sıkıştırarak yapmak istemişlerdir. Ancak ummadık taş baş yarmış ve acentelerin de çok iyi organize olan politik baskıları sonucu tüm devlet daireleri ve bakanlıklar ve meclis de kolları sıvayıp hala sayılarını ve numaralarını ka-

rıştırdığım bir çok kanun, yönetmelik, KHK ve çeşitli benzeri kararlar çıkartarak bir o kadarını da iptal etmişlerdir ve her şey öyle bir bulanmıştır ki sonuçta sigorta şirketleri, acenteler ve sigortalılar da bu işin içinden çıkamaz hale gelmiştir.

Ancak maalesef sigortacılığın ürünleri hazırlamaktan ve tanıtmaktan sorumlu sigorta şirketlerimiz esas sorunu gözden kaçırmışlardır ve konunun sebeplerini araştırıp çözüm bulmaktansa çözümü yönetmeliklerde aramıştır.

Sigorta sektörümüzün esas sorunu, Türkiye ekonomisinin esas sorunu, kısacası yüksek enflasyon ve daha önemlisi paranın değer yitirmesidir.

Esas sorun Türkiye'nin Ekonomik sorunu kısacası yüksek enflasyon ve daha önemlisi paranın değer yitirmesidir.

Ne yazık ki şu anda sigorta ürünleri günümüz şartları ve koşullarına uyum sağlamamaktadır ve 1 Ocak 1994' de tanzim edilip primi ortalama üç dört ayda tahsil edilmek istenen poliçenin verdiği teminat

daha ilk altı ayda erimiş ve sene sonuna gelindiğinde ilk bedelinin % 40'ı oranına inmiştir.

Düşünün ki bir buzdolabı alıyorsunuz ilk ay iyi soğutuyor, altı ay sonunda şöyle böyle soğutuyor, sene sonunda soğutmak bir yana dursun tel dolap vazifesi görmüyor, ama buzdolabı satıcısı iyi soğutan bir buzdolabı parasını tüketiciden talep ediyor.

Tabii ki, olmaz böyle şey, diyerek tüketici de primini ödemiyor veya ürünlerden uzaklaşıyor.

Yukarıdaki tablo, yani ürünün fonksiyonunu yerine getirmemesi, tüketicinin maddeden yani sigortadan soğumasına sebep oluyor ve pazar daralıyor. Bu teze itirazı olan, konunun abartılı olarak yaşandığı Birikimli Hayat sigortacılığının son trendine bakabilir.

Sonuç; bir türlü büyümeyen ve toplantıda söz edildiği gibi beğenmediğimiz Afrika ülkelerine imrenen Türkiye sigortacılığı.

Kurtuluş; enflasyondan etkilenmeyen sigortalar. Son yıllarda gittikçe çoğalan Dolar endeksli poliçeler buna belki bir çözüm ama Türkiye'nin parası olan Türk Lirasından kaçmak da ne kadar çare olur bilinmez.

Kanımca sigorta şirketlerinin primi peşin tahsil etme isteklerine saygı göstermemek

elde değil, zaten gelişmiş ülkelerde sistem buna benzer şekilde, ancak bir şartla enflasyonda erimeyen poliçe ile bunu kabul etmek mümkündür.

Şöyle bir ürün aklıma geliyor:

- Sigorta bedeli ilk tespit edildiği gün, o bedel üzerinden hesaplanıp poliçe tanzim ediliyor ve tahsilât için 15 gün değil ancak makul bir süre veriliyor. Bu süre, taksite yer vermeden 45 veya 60 gün olabilir.

- Sigorta bedeli hiç bir ek prim ve ücrete tabî olmadan her ay belirli bir endekse göre artıyor, örneğin İstanbul Ticaret Odası Toptan Eşya Endeksi gibi.

Esasında buna benzer bir ürüne Kasko sigortalarında yaklaşıldı ancak yeterli değil, Sabit Kıymet sigortalarında ise bundan çok uzaklardayız.

Sigortalı primlerini ödemediğince acenteler kabahatli olup suçlanıyor ancak ben de bir sigortalı olarak, eriyen bir mamule karşılık eriyen bir şekilde prim ödemek isterim ve gene eminim ki sigortalı, parası olamadığı için değil ancak ürünün bu kusurundan dolayı primini ödeme tarzına itiraz ediyor.

Sigortacılar sigortalının karşısına bu şekilde bir mamulle gelip ve bunu klasik eriyen mamullere göre daha cazip kılarak o zaman para istemeye ve hatta peşin istemeye hakları olabilir sanıyorum.

Sorunlu üçgenin bir ayağı da sigortacılığın eli ayağı olan sigorta acentelerinde.

Sorun, sigortanın doğru şekilde tanıtılmamasından ve gazete ilânı ile toplanan sigorta acentelerinin yeterli bilgiye sa-

hip olmadan sokağa bırakılıp "hadi satın" denmesi ile başlıyor. Doğru dürüst tanıtılmayan ürünler, tüketicinin bilinçlendirilmemiş olması ve böylesi bir ekonomik düzenin etkisi zaten başlangıçta yarım yamalak yapıp sonra da iyice eriyen teminatlarla tabii ki sonucu tahmin etmek için kâhin olmaya gerek yok.

Sonuç; bir türlü büyümeyen küçük bir sigorta pastası, lüzumundan çok fazla bilgisiz sigorta acentesi, gene sonuç yeterli istihsal yapamayan ve türlü hokkabazlıklarla başkasından iş almaya çalışır iken iyice batağa giren ve geçinemeyen sigorta acenteleri.

Sigorta şirketlerinin primi peşin tahsil etme istekleri ancak enflasyonda erimeyen poliçelerle kabul edilebilir olmaktadır.

Eğer sigorta şirketleri haklıysa ve sigortalıdan tahsil ettiği primleri sigorta şirketine ödemeyen acenteler var ise sizce bu bir tesadüf müdür, yoksa para hırsı mıdır, yoksa iş azlığı sonucu geçinebilmek için çaresizlikten yapılan bir şey midir ?

Tabii ki en önemli unsur, sigortacılıktan yeterli gelir elde edemeyen acentelerin kendilerine ait olmayan paradan malî gelir elde etmeyi düşünmesi en yakın olasılıktır.

Yine burada da kişisel görüşüme göre şu şekilde bir hare-

ket gereklidir.

- İstihsalı geçinmesine yetiştirmeyen ve gelecek vaad etmeyen acentelerin tasfiye edilmesi gerekmektedir.

- Sigorta şirketlerinin acente kurmak yerine şirketin dahiline satış temsilcisi şeklinde eleman alıp acente olarak yetiştirmesi ve 2-3 yıl gibi belli bir portföy sahibi olana dek geçen sürede büro, telefon vs. gibi masraflarını karşılamış olarak bilgi açısından yetişmesini sağladıktan sonra onlara 'Sen artık kendi ayaklarının üstünde durabilirsin' diyerek bu kişilerin serbest olarak sigorta aracılığına başlamaları sağlanmalıdır.

Bir düşünün şu anda en büyük istihsalı yapan sigorta acentelerinin bir evvelki meslekleri neydi, bir sigorta şirketine memuriyet mi, yoksa emlak komisyonculuğu mu ?

Bence sistem bu şekilde olmalıdır ki Acente dediğimiz insanlar sigortacılığı öğrenmiş olsun, serbest çalışmaya başladıklarında geçinecek gelirleri olsun ki gözleri başka yerde olmasın ve ve ve...

Doğru bir tanedir, birden fazla doğru olmaz. Biz umudumuzu kesmeyelim; sanırım Sigortacılığımıza yön verenler bir gün gelir bu Doğruyu bulur da biz de umudumuzun hayal olmadığını görme imkânına kavuşuruz.

Mert YÜCESAN

İngiliz Enstitü Yük Klozları

Nakliyat Yük Sigortaları, büyük ölçüde dış ticarette kullanım alanı bulmaları nedeniyle uluslararası niteliği ağır basan bir sigorta türüdür. Gerçekten de dışalım ya da dışsatım konu bir yükün sigortasında, satış sözleşmesinin taraflarından biri yabancı olmakta, bu da gerek alıcı gerekse satıcının standard ve uluslararası kabul görmüş bir sigorta teminatı üzerinde anlaşmaya varmalarını gerektirmektedir. İşte bu olgunun bir sonucu olarak, diğer birçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de, bütün dünyada kullanılmakta olan Londra Sigortacılar Enstitüsü (Institute of London Underwriters) tarafından hazırlanmış 01.01.1982 tarihli Enstitü Yük Klozları (Institute Cargo Clauses), Emtia Nakliyat Sigortası Genel Şartları'nın 28. maddesinde yer alan "hususî şartlar umumi şartlara takaddüm eder" hükmünden yararlanılarak sigorta poliçesine özel şart olarak eklenip kullanılmaktadır.

Bu çalışmada, Nakliyat Yük Sigortacılarına kolaylık sağlamak amacıyla 01.01.1982 tarihli Enstitü Yük Klozları'nın (A), (B) ve (C) takımlarını oluşturan klozların içerikleri kısa ve özlü olarak açıklanmaya çalışılacak, daha sonra da her üç kloz takımının verdiği teminat karşılaştırmalı olarak gösterilecektir.

01.01.1982 INSTITUTE CARGO CLAUSES (A)

1 No.'lu Kloz: (Rizikolar Klozu)

Bu kloz aşağıda açıklanacak olan 4, 5, 6 ve 7 numaralı klozlarda belirtilen istisnai haller dışında sigortalı şeyin uğrayacağı tüm zıya ve hasarların teminat altında olduğunu ifade etmektedir. Diğer bir şekilde ifade edildiği takdirde bu sigorta teminatı;

- kaçınılmaz olarak değil,
- öngörülemez ve kaza sonucu meydana gelmiş olan,
- 4, 5, 6 ve 7 numaralı klozlarda sayılan istisnai hallerden kaynaklanan zıya ve hasarların dışında,
- sigortalı şeyin uğrayacağı tüm zıya ve hasarları temin eder.

Görüldüğü gibi 01.01.1982 I.C.C. (A) kloz takımı, bir "All Risks" teminatı olmakla birlikte bazı istisnalara bağlı olmakta ve **her ne şekilde olursa olsun meydana gelmiş olan tüm zıya, hasar ve masrafa karşı bir teminat oluşturmamaktadır.**

Yukarıda "kaçınılmaz" ve "öngörülemez" olarak iki ifade yer almaktadır. Günlük yaşamda da sık sık kullandığımız "kaçınılmaz" sözü, ne yapılırsa yapılsın, ne önlem alınırsa alınsın meydana gelecek olan sonucun önüne geçilemeyeceğini ifade etmektedir. Önüne

geçilemeyecek olan bir zararı kabul ederek teminat vermek, herhalde sigortanın mantığına ters düşmektedir. Sigorta, taşıma işlemi başladığı anda kimsenin bilmediği ve kaza sonucu meydana gelmiş zıya ve hasarlara karşı bir garantidir.

Yukarıda belirtilmekte olan zıya ve hasar sözcükleri kesinlikle fiziki nitelikteki zıya ve hasarları işaret etmektedir. Bu sigortanın temin ettiği bir tehlikenin kaynaklanmış olsa dahi mali nitelikteki bir zıya kesinlikle teminat altında değildir. Örneğin malın geç teslim edilmesi nedeniyle sigortalının uğrayacağı parasal kayıplar bu sigortanın kapsamı haricindedir.

Nihayet, bilinmesi gereken diğer önemli bir husus, sigortacıdan talep edilen zıya ve hasarın **kaza sonucu** meydana gelmiş olduğunun ispat külfeti sigortalı kişi ya da nakliyat sigortalarının prensiplerine uygun olarak, hasar anında sigorta edilebilir menfaate sahip olan kişinin üzerinde olduğudur.

2 No.'lu Kloz: (Müşterek Avarya Klozu)

Müşterek Avarya Klozu 4, 5, 6 ve 7 No.'lu klozlarla istisna edilen nedenlerin dışında herhangi bir neden dolayısıyla meydana gelen zıyaı önlemek amacıyla ya da bununla ilgili olarak katılan ve navlun sözleşmesine ve/veya yürür-

lükteki yasa ya da uygulamaya göre düzenlenmiş veya belirlenmiş olan müşterek avarya ve kurtarma masraflarının sigortacı tarafından ödeneceğini belirtmektedir.

3 No.'lu Klot: (Her ikisi de Kusurlu Çatma Klotu)

Uygulamada pek fazla önemi olmayan bu klotda navlun sözleşmesindeki ilgili klot uyarınca sigortalıya düşebilecek sorumluluğun yük sigortacısı tarafından karşılanacağı ifade edilmektedir. Pratik önemi olmaması nedeniyle klotu bu çalışmada fazla yer verilmemiştir.

4 No.'lu Klot: (Genel İstisnalar Klotu)

Bu klot genel istisnalar klotudur ve aşağıda alt klotlarda sayılan nedenlerden kaynaklanan veya bu nedenlere atfedilebilen zıya, hasar veya masrafın teminat kapsamına girmediğini ifade etmektedir.

1. Sigortalının kasten, bilerek, kendi iradesiyle yapmış olduğu yanlış bir hareketine bağlanabilecek zıya, hasar veya masraf teminat haricidir. Ancak burada önemli bir hususu belirtmekte fayda vardır. Alt klotun İngilizce orijinalinde geçen "wilful misconduct" ibaresi dar anlamıyla, bilerek, isteyerek, kasıtlı olarak yapılan yanlış bir harekete bağlı olarak veya bu harekete atfen meydana gelen zıya, hasar veya masrafı belirtmektedir. Ancak bu ibare, klot takımının genel esprisi içinde ele alındığında sigortalının dikkatsiz, kayıtsız, umursamaz davranışlarına bağlı olarak veya bu ni-

telikteki davranışlarına atfen oluşabilecek zıya, hasar veya masrafı da sigortacının sorumluluğundan hariç tutmak gerekmektedir.

nat haricidir.

3. Sigortalı yükün yetersiz veya uygunsuz olarak ambalajlanması ya da hazırlanmasından kaynaklanan zıya, hasar



2. Taşınmakta olan yükün herhangi bir dış etkene bağlı olmaksızın, kendiliğinden olmak üzere;

- olağan akması,
 - olağan ağırlık ve hacim kaybına uğraması,
 - olağan aşınması ve yıpranması
- teminat haricidir.

Yukarıda 1 No.'lu klotun açıklaması yapılırken **kaçınılmaz** olarak değil, **öngörülemez** ve **kaza sonucu** meydana gelmiş olan zıya ve hasarın sorumluluk dahilinde olduğu belirtilmişti. Buradan hareket ederek, sigorta edilmiş şeyin olağan olarak, kendiliğinden, hiçbir dış etkene bağlı olmaksızın akması, ağırlık ve hacim kaybına uğraması, aşınması ve yıpranması kaçınılmaz olarak meydana gelmiş zıya ve hasardır ve dolayısıyla teminat

veya masraf teminat harici olmaktadır. Bilindiği üzere bazı malların niteliklerine göre kapalı kasa (liftvan) veya hazır sandıklar (container) içinde taşınması gerekmektedir. Taşınması yapılacak olan sigortalı yük, **sigorta başlamadan önce** veya **sigortalı ya da adamları** tarafından kapalı kasa veya hazır sandıklar içine istiflendiği takdirde bu durumun ambalajlama kapsamına gireceği klotda ifade edilmektedir.

4. Taraflar arasında aksi kararlaştırılmadığı sürece, sigortalı şeyin gizli kusuru veya niteliğinin neden olduğu zıya, hasar veya masraf teminat haricidir. Örneğin kömür emtiasının içten içe kendiliğinden yanması ve kızışması bu malın "zati aybı"dır ve kömür emtiasının nakliyat yük sigortasının ya-

pılması halinde, taraflar arasında başka türlü kararlaştırılmadığı sürece, içten içe yanma ve kızışmadan ileri gelebilecek zıya, hasar veya masraf sigortacının sorumluluğunda değildir.

Kolay bozulabilen yiyecekler, bazı kimyevi maddeler ve kömür bu gruba giren mallardır. Bu nitelikteki mallar niteliklerine göre ve bozulmalarını önleyecek ortamlar içerisinde nakledilirler ve böylece zati ayıpları dolayısıyla ileri gelebilecek zıya ve hasar ihtimali olabildiğince azaltılmaya çalışılır. Ayrıca, bu nitelikteki malların sevkiyatında poliçeye özel bazı şartlar ilâve edilerek sigortacının sorumluluğunun nerede ve hangi hallerde başladığı kesin olarak belirtilir.

5. Bu alt kloza göre sigortacı, yakın sebebi gecikme olan zıya, hasar veya masraftan sorumlu değildir. Gecikme, bu sigorta dolayısıyla teminat alınmış bir rizikodan ileri gelmiş olsa dahi sigortacının sorumluluğu söz konusu olmaz. Örneğin sigortalı malın taşındığı gemi bir başka gemi ile çatışmakta ve bu durum doğal olarak bir gecikme meydana getirmektedir. Gecikme dolayısıyla taşınmakta olan emtiada meydana gelen bozulmanın sebep olduğu zıya, hasar veya masraf sigorta teminatına girmez.

Ancak, yukarıda 2 No.'lu klozda açıklanmış olan müşterek avarya ve kurtarma masrafları sigortacının sorumluluğu altındadır ve yük sahibine düşen gecikmeye bağlı müşterek avarya payı yük sigortacısı tarafından ödenir.

6. Yükün taşındığı geminin

donatanları, idarecileri, kiracıları veya işleticilerinin ödeme güçlerini yitirmeleri ya da malî yükümlülüklerini yerine getirememeleri dolayısıyla meydana gelebilecek zıya, hasar veya masraf yük sigortacısının sorumluluğuna girmemektedir. Örneğin yükün taşındığı gemi üzerinde yukarıda adı geçmekte olan ve sigorta edilebilir menfaati olan kişilerin ödeme güçlerini yitirmeleri nedeniyle sevkiyatın yarıda kesilmesi ve yükün ara bir limanda boşaltılmasına bağlı olarak veya buna atfen meydana gelebilecek zıya, hasar veya masraf yük sigortacısı açısından bir sorumluluk oluşturmaz.

7. Bu alt kloz atom veya nükleer parçalanma ve/veya birleşme ya da benzer reaksiyon veya radyoaktif güç ya da madde kullanan herhangi bir savaş silahının herhangi bir şekilde kullanımından ileri gelen zıya, hasar veya masrafın teminat harici olduğunu belirtmektedir. Alt klozda geçen "savaş silahının herhangi bir şekilde kullanımı" nükleer denemeleri de kapsamaktadır ve nükleer güce sahip ülkeler tarafından gerçekleştirilen nükleer denemelerin doğrudan veya yakın sebep olarak verebileceği zıya, hasar veya masraf teminat harici tutulmaktadır.

Burada şunu da belirtmek gerekir ki, 01.01.1982 tarihli I.C.C. (A) kloz takımı nükleer bir reaktördeki kaza sonrasında sigortalı mala gelebilecek zıya, hasar veya kirlenmiş bir malı temizlemek için yapılacak masrafı hariç tutmamaktadır. Alt klozda kullanılan "nükleer savaş silahının kullanımı" ifa-

desi nükleer reaktör ve tesisleri kastetmediğinden, buralarda meydana gelebilecek bir nükleer kaza sonrasında oluşabilecek zarar, zıya veya masraf nakliyat yük sigortacısının sorumluluğunda olmaktadır. Bu nedenledir ki, bu sorumluluğu ortadan kaldırmak üzere 01.10.1990 tarihli Institute Radioactive Contamination Exclusion Clause, 01.01.1982 tarihli I.C.C. (A) kloz takımına ekli olarak kullanılmakta, reaktör veya tesislerdeki kazalardan ileri gelebilecek kirlenme hasarı veya herhangi bir sorumluluktan doğan masraf bu şekilde sigortacının sorumluluğundan çıkmaktadır.

5 No.'lu Kloz: (Denize Elverişsizlik ve Yüke Uygun Olmama Klozu)

1. Bu alt klozda yükün taşındığı gemi, diğer deniz taşıtı, kara taşıtı, hazır sandık veya kapalı kasanın denize elverişsiz ve taşınmakta olan yüke uygun olmaması ve ayrıca, sigortalı veya onun adına hareket eden adamlarının yukarıda bahsi geçen elverişsizlik ve uygunsuzluktan yükleme anında haberdar olmaları halinde sigortacının bu durumdan doğan zarar, zıya veya masraftan sorumlu olmadığı ifade edilmektedir. Kloza göre sigortacının sorumluluğunun doğmaması için;

- yükün taşındığı gemi ve adı geçen diğer vasıtalar ile hazır sandık veya kapalı kasanın denize elverişsiz ve yüke uygun olmaması

- sigortalı veya onun adına hareket eden adamlarının **yükleme anında** bundan haberdar



olmaları gerekmektedir. Demek ki "Denize Elverişsizlik ve Yüke Uygun Olmama İstisnası Klozu" olarak adlandırabileceğimiz bu klozun en can alıcı noktası yükleme anıdır. Sigortalının elverişsizlikten ve uygunsuzluktan **yolculuk başladıktan sonra** haberdar olması durumu sigortalı aleyhine bir sonuç doğurmaz ve sigortacı, gemi ve adı geçen diğer vasıtaların denize elverişsiz ve yüke uygun olmama hallerinden doğabilecek zarar, zıya ve ya masraftan sorumlu olur.

2. Sigortacılar, yükü taşıyan geminin denize elverişsiz ve yükü taşımaya uygun olmadığı konusu sigortalı veya adamları tarafından bilinmediği sürece, geminin denize elverişli ve yükü taşımaya uygun olduğu konusundaki zımnî yükümlülüklerin yerine getirilmemesini kabul edeceklerdir.

Burada söylenmek istenen şudur: Sözleşme gereği her iki tarafın gerek örtülü gerek açık bir takım taahhütleri vardır ve bu taahhütlere göre sigortalı yükün denize elverişli ve bu

yükü taşımaya uygun bir gemi tarafından taşınacağı varsayılmaktadır. Ancak, sigortalı yükün sigortalı ve adamlarının haberi olmaksızın denize elverişsiz ve yüke uygun olmayan bir gemi tarafından taşınması halinde sigortalının da bazı zımnî yükümlülüklerini yerine getirmeme konusunda bir hakkı doğmaktadır. İşte böyle bir durumda sigortacı, sigortalının bu davranışını kabul edecektir.

6 No.'lu Klozu: (Savaş İstisnası Klozu)

Savaş istisna klozu olarak adlandırılan bu klozu, aşağıda üç alt klozda sayılan hallerin ve silahların neden olduğu zıya, hasar veya masrafın teminat kapsamına girmediğini ifade etmektedir.

1. Savaş (war), iç savaş (civil war), ihtilâl (revolution), ayaklanma (rebellion), isyan (insurrection) ya da bunların neden olduğu iç kargaşalık (civil strife) veya savaşan bir güç tarafından ya da bu güce karşı yapılan bir düşmanca hareket

(hostile act).

2. Zorla tutma (capture), el koyma (seizure), tutuklama (arrest), engelleme (restraint) veya alıkoyma (detainment) korsanlık hariç- ve bu eylemlere teşebbüs etmek veya bu eylemlerin sonuçları.

3. Terkedilmiş mayın, torpil, bomba veya diğer terkedilmiş savaş silahları.

7 No.'lu Klozu: (Grev İstisnası Klozu)

1. Grevcilerin, lokavt edilmiş işçilerin veya iş karışıklıkları (labour disturbances), kargaşalık (riots) veya halk hareketlerine (civil commotions) katılan kişilerin neden olduğu,

2. Grev, lokavt, iş karışıklıkları, kargaşalık veya halk hareketleri olarak sayılan eylemlerden doğan,

3. Terörist veya politik güdü ile hareket eden herhangi bir kişinin neden olduğu zıya, hasar veya masraf bu sigorta teminatının dışındadır.

8 No.'lu Klozu (Transit Klozu)

1. Bu alt klozu, taşınacak yükün sigortasının ne zaman ve nerede başladığını, hangi şartlara göre devam ettiğini ve ne zaman, nerede sona erdiğini açıklamaktadır. Kloza göre sigortanın başlama şekli oldukça açıktır:

Mallar;

- taşınmak amacıyla,
- sözleşmede yazılı olan,
- depo veya istif yerini terkettiği anda

sigorta başlar. Ancak, burada üzerinde önemle durulması gereken bazı önemli hususlar vardır.

Klozda "terkettiği anda baş-

lar" sözü doğal olarak fiziki bir terk başlangıcı açısından, malların depoda, belirtilmiş olan yere nakledilmek amacıyla bir araca yüklenmesi gerekmektedir. Yükün ambalajlama yapılmak üzere başka bir depo veya istif yerine nakledilmesi sırasında meydana gelebilecek zıya, hasar veya masraf (A) klotunun kapsamında değildir. Yukarıda da belirtildiği üzere teminat, malların taşınmak amacıyla depo ya da istif yerini fiziksel olarak terkettiği anda başlar.



Üzerinde durulması gerekli olan diğer husus, "sözleşmede yazılı olan depo veya istif yeri" konusudur. Sigortalı, malların taşınmak üzere beklediği yeri sözleşmede açıkça ve ayrıntılarıyla tanımlamalıdır. Genel olarak, ayrıntıya girmeksizin ve herhangi bir depo yeri için kullanılabilir tanımlamalar teminatın geçerliliği açısından bazı şüpheler uyandırabilecektir.

Malların depo veya istif yerini fiziki olarak terketmesi sigorta teminatını başlatmaktadır. Sigorta, taşımanın alışılmış yolu boyunca (ordinary course of transit) devam eder

ve aşağıda belirtilmiş hallerden birinin gerçekleşmesi halinde teminat sona erer.

Teminatın sona erme hallerine geçmeden önce "taşımanın alışılmış yolu boyunca" ifadesi üzerinde durmak gerekmektedir. Bu ifadenin çerçevesi;

- sigortalının makul sınırlar içinde hareket etmesi,
- sigorta süresinin uzamasına neden olan herhangi bir olayın sigortalının kontrolünün dışında meydana gelmiş olması şartlarıyla çizilebilir. Diğer bir deyişle sigortalı, tüm iyiniye-

tiyle, elinden geldiğince kontrolü elinde tutmakta, ancak, yine de sigortalının kontrolünün dışında gelişen bir takım olaylar sigortanın uzamasına neden olmaktadır. Böyle olduğu takdirde "ordinary course of transit" ifadesinin gereği ihlâl edilmemiş olmaktadır ve teminat devam eder. Ancak, doğaldır ki herhangi bir gecikmeden ileri gelen zıya, hasar veya masraf doğal olarak teminatın dışında kalmaktadır.

Klotun aşağıdaki hükümleri teminatın sona ermesi hallerini düzenlemektedir. Sigortalı yük;

- sözleşmede belirtilmiş olan

varma yerindeki alıcının deposu veya diğer son depo veya istif yerine veya malları emaneten alacak olan kişiye ulaştığı anda,

- sözleşmede belirtilmiş olan varma yerinde veya varma yerinden önceki bir yerde, ayırma veya dağıtım amacıyla sigortalı tarafından seçilmiş herhangi bir depo veya istif yerine ya da "taşımanın alışılmış yolunun dışında" başka bir mahaldeki depo yerine ulaştığı anda,

- Ve nihayet, malın son boşaltma limanında gemiden tahliyesini takiben 60 günün geçmesi şartıyla sigorta sona erer.

Yukarıda, sigortanın sona ermesi için bir çok hal sayılmıştır. Bu hallerden ancak bir tanesi mantıken "en önce" gerçekleşecektir. Klotda "bunlardan hangisi daha önce gerçekleşirse" (whichever shall first occur) denilerek teminatın sona ermesi hali açıkça ifade edilmiştir.

Sigortalı ya da taşınan mal üzerinde sigortalanabilir menfaati olan kişinin, yukarıda sayılan hallerde sigorta teminatının sona ereceği ifade edilmiş olmakla birlikte, teminatın devam etmesi konusunda sigortacı ile görüşmeler yapma ve teminatı uzatma talebinde bulunma hakkı her zaman saklıdır. Örneğin seyahat rotasının değişmesi ya da sapması dolayısıyla taşınmakta olan yükün, alışılmış yolunun dışında başka bir mahaldeki depo yerine teslim edilmesi söz konusu olabilir ve sigortalı, böyle bir durumda, kendi menfaatlerini gözönüne alarak sigortanın so-

na ermesini istemeyebilir. Her iki tarafın karşılıklı anlaşması şartıyla teminat, bir ek prim karşılığında aynı şartlarla genişletilerek veya aynı şartlarda devam etmesinin bazı tehlikeleri olduğu düşüncesiyle sigortacı tarafından daha da daraltılarak devam edilebilir.

2. Sigortalı yük son boşaltma limanında gemiden tahliye edildikten sonra, yukarıda belirtildiği gibi teminat 60 günlük süre boyunca devam etmektedir. Mallar henüz bu süre dolmadan, varma yeri dışında başka bir varma yerine gönderildiği takdirde, her ne kadar yukarıdaki sona erme koşullarına bağlı kalınmakla birlikte, diğer varma yerine taşıma başladığı anda sigortacının mallar üzerinde sorumluluğu sona ermektedir.

Sigortalı yükün varma yeri dışında başka bir varma yerine gönderilmesi, sigortalının bilgisi dahilinde olmak üzere emtianın dağıtımını veya ayırımı maksadıyla seyahatin değiştirilmesi durumunu içermektedir. Burada değinilmek istenen nokta, mal üzerinde menfaati bulunan sigortalının, malı satmış olduğu bir müşterisine göndermesi durumudur. Yukarıda belirtildiği üzere bu durumda sigorta teminatı sona erer.

3. Bu alt kloz, yukarıda 8.1. ve birazdan incelenecek olan 9 no.lu kloz hükümlerine bağlı olarak, teminatın aşağıdaki hallerde devam edeceğini düzenlemektedir:

- Sigortalının kontrolü dışında bir gecikme.

Eğer sigortalı, gecikmenin meydana gelmemesi için elin-

den geleni yapıyor, ancak gecikmeyi engelleyemiyor ise, bu durumda gecikme süresince sigorta yürürlükte kalacaktır. Örneğin geminin bir kaza sonucunda hasarlanması ve bu hasarın tamiri için limana çekilmesi nedeniyle yolculukta bir gecikme meydana gelecektir. Bu gecikme esnasında gemide bulunan yükün sigortası, sigorta şirketine haber vermek kaydıyla devam eder. Ancak, burada üzerinde önemle durulması gereken bir konu, yakın sebebi gecikme olan, müşterek avara ve kurtarma masraflarının dışında bir zarar, zıya ve masrafın 4.5. no.lu alt kloza göre teminat altında olmadığıdır. Biraz önce verilen örnekte ise geminin hasarlanması sonucunda bir tamir yerine çekilmesi nedeniyle bir gecikme olduğu ifade edilmişti. Tamir sona erdikten sonra gemi yoluna devam etmekte ve varma limanında taşınmakta olan yükün nitelik olarak bozulduğu ortaya çıkmaktadır. İşte bu durumda gecikmeye bağlı olarak meydana gelen zıya, hasar veya masraf teminat harici olduğundan yük sigortacısı yukarıdaki örnekte olduğu gibi meydana gelen zıya, hasar veya masraftan sorumlu değildir.

- Sapma.

Geminin belirtilen rotasından, herhangi bir nedene bağlı olarak ve bu rotaya dönme niyetiyle ayrılması ve seferini poliçede belirtilmiş olan varma yerine ulaşarak tamamlamasıdır. Sapma halinde teminatın geçerliliğine bir zarar gelmez.

- Zorunlu boşaltma.

Gemideki yükün zorunlu bir

nedene bağlı olarak boşaltılmasına bağlı olarak meydana gelebilecek zıya, hasar veya masrafın teminat altında olduğu belirtilmektedir.

- Başka bir gemiye yükleme.

Objektif açıdan zorunlu ve seyahatin gerektirdiği şekilde mutad olmalıdır. Yükün başka bir gemiye yüklenmesi mutad olmadığı ve bu durum sözleşme yapılırken sigortacıya bildirilmediği takdirde sigortacı, sorumluluktan kurtulabilmek için meşru bir zemin kazanmış demektir.

- Yolculuktaki değişiklik.

Ancak bu değişikliğin, navlun sözleşmesinin kiracılara ve donatanlara tanınmış olduğu bir hakkın kullanılmasından ileri gelmesi gerekmektedir.

9 No.'lu Kloz: (Taşıma Sözleşmesinin Sona Ermesi Klozu)

Taşıma sözleşmesinin sona ermesini düzenleyen bu kloz, yukarıda incelenmiş olan 8 no.lu kloz ve biraz sonra incelenecek olan 10 no.lu kloz ile birlikte düşünülmesi gerekmektedir. Yolculuk, taşıma sözleşmesinde belirtilmemiş olan liman veya mahalde ya da, yine 8 no.lu klozda belirtildiği üzere malların tesliminden önce başka bir şekilde sona erdiği takdirde, sigortacılar haber verilmiş ve teminatın devamı istenmiş olması kaydıyla sigorta devam eder. Gerçekirse bir ek prim karşılığında devam edecek olan sigorta;

1. Mallar bu limanda satılana veya teslim edilene kadar ya da eğer başka türlü kararlaştırılmamış ise malların bu limana varmalarını takip eden 60 gün-

lük süre geçene kadar veya

2. Mallar 60 günlük süre dolmadan (bu süre gerektiğinde bir ek prim karşılığında karşılıklı anlaşma ile uzatılabilir) poliçede belirtilmiş olan varma yerine veya diğer herhangi bir varma yerine gönderildiği takdirde yukarıda 8 no.lu kloz hükümlerine bağlı olarak sona erene kadar devam eder.

10 No.'lu Kloz: (Seferin Değişmesi Klozu)

Sigorta başladıktan sonra varma yeri sigortalı tarafından değiştirildiği takdirde;

- sigortacılara derhal bildirilmesi,
- bir prim ödenmesi,
- duruma ilişkin şartların düzenlenmesi, kaydıyla sigorta teminatı devam eder.

11 No.'lu Kloz: (Sigorta Edilebilir Menfaat Klozu)

1. Bu alt kloz, sigortalının uğramış olduğu ziya, hasar veya masrafı bu sigorta teminatı ile telâfi edebilmesi için, sigortalı şey üzerinde, **hasar anında** sigorta edilebilir menfaate sahip olmasını zorunlu kılmaktadır.

Nakliyat yük poliçeleri devredilebilir (assignable) nitelikte poliçelerdir ve **poliçe düzenlendiği anda** yük üzerinde sigorta edilebilir menfaate sahip olan kişi sigortayı bir başkasına devredebildiğinden hasar anında sigorta edilebilir menfaate sahip olmayabilir.

Nakliyat yük poliçelerinde sigorta edilebilir menfaate sahip olma konusunu işleyen en önemli davalardan biri 1876 ta-

rihli Anderson - Morice davasıdır: Satış sözleşmesinin şartlarına göre pirinç emtiası gemiye tamamen yüklendikten sonra yük üzerindeki mülkiyet hakkı alıcıya geçecektir. Yü-kün yaklaşık dörtte üçü yüklendiği sırada gemi su alarak batmış ve sonuçta emtianın önemli bir bölümü denize gömülmüştür. İngiltere'de bir Üst

geçmediği için davacı haksız bulunmuş ve menfaatin henüz satıcının üzerinde olduğu hükmüne varılmıştır.

2. Bir önceki alt kloz hükmüne bağlı olarak, diğer bir deyişle sigortalı kişinin hasar anında sigorta edilebilir menfaate sahip olması kaydıyla sigortalı, sigorta süresi içinde meydana gelebilecek sigortalı



Mahkeme işlevini de gören Lordlar Kamarası'nın kararına göre hasar anında sigorta edilebilir menfaat henüz alıcıya

hasar için tazminat almaya hak kazanır. Bununla beraber, poliçede öngörülen sigorta süresi içinde ancak, sigorta sözleş-

mesi akte edilmeden önce bir hasar meydana geldiği takdirde, eğer;

- sigortalı kişinin bu hasarın meydana geldiğinden haberdar,
- sigortacının ise hasarın meydana geldiğini bilmiyor olması hali dışında

henüz bir sözleşme yapılmamış olmasına rağmen sigortalı, bir hasar söz konusu olduğunda tazminata hak kazanır.

12 No.'lu Klotz: (Gönderme Masrafları Klotzu)

Bu klotzda gönderme masraflarına değinilmekte ve seferin, teminat altındaki bir riskin gerçekleşmesi nedeniyle sözleşmede belirtilenin dışında bir yer veya limanda sona ermesi halinde sigortacıların;

- yükün gemiden boşaltılması,
- burada depolanması,
- sigortalı yükün buradan tekrar yüklenilip sözleşmede belirtilmiş olan varma yerine gönderilmesi için sigortalı tarafından yapılmış makul ve uygun bir türlü ek masrafları tazmin edeceği belirtilmektedir.

Bu klotzu iki açıdan incelemekte yarar vardır.

Diyelim ki sigortalı emtia teminat altındaki bir riskin gerçekleşmesi nedeniyle başka bir limanda boşaltılmak ve burada depolanmak durumunda kaldı. Belli bir süre geçtikten sonra malların sözleşmede belirtilen varma yerine gönderilmesi için ne durumda olduğuna bakmak gerekmektedir. Eğer sigortalı malı eski haline getirebilmek için (reconditioning) ilâve bir masraf yapmak gerekiyorsa, sigortalı kişinin işin en başından boşaltma, depola-

ma ve ıslah etme masraflarına katlanmadan önce hükmi tam zıya ilân etmesi uygun bir çözümlen olacaktır.

Diğer bir husus, mallar iyi durumda olsa bile, boşaltma, depolama ve sözleşmede belirtilmiş olan varma yerine gönderilmesi için makul olmayan masraflar yapmaktansa yine işin en başında hükmi tam zıya ilân etmek gerekmektedir.

Bu iki noktayı gözönüne alarak, hükmi tam zıya durumunu inceleyen 13 No.lu klotzu ele almak daha faydalı olacaktır.

13 No.'lu Klotz: (Hükmi Tam Zıya Klotzu)

Bu klotz, taşınmakta olan yükün hangi şartlarda hükmi tam zıya uğramış sayılacağını düzenlemekte, açıklanan şartlardan birinin gerçekleşmesi halinde taşınan yükün tam zıya uğramış olduğuna hükmedileceği ve sigortacının hasarı tazmin edeceği ifade edilmektedir. Bu şartlar:

- gerçek tam zıya'ın kaçınılmaz gözükmesi veya

- taşınan yükü kurtarmak, eski haline getirmek ve poliçede belirtilmiş olan varma yerine göndermek amacıyla yapılan masrafların varma yerindeki değerini aşacak olmasıdır.

Yukarıda açıklanan iki şarttan birinin oluşması halinde taşınmakta olan yük hükmi tam zıya ilân edildiğinden makul olarak terkedilmektedir. Sigortacı, taşınmakta olan yük üzerinde sigorta edilebilir menfaati olan kişiyi yani sigortalıyı tazmin etmek durumundadır. Bunun yanı sıra, yükü kurtarmak, eski haline getirmek ve poliçede be-

lirtilen varma yerine göndermek taşınan malın varma yerindeki değerini bir hayli aşacak ise, bu durumda malı kurtarmak ekonomik olmaktan uzak olacaktır. Kurtarılması ekonomik olmayan yükü kurtarmaya çalışmak, sigortacının sorumluluğu açısından bir soru işareti doğuracaktır. Birazdan görülebileceği üzere 16 No.lu Klotz'da sigortalı ve onun adına hareket eden adamlarının hasarı mümkün olduğu ölçüde azaltmak zorunda oldukları ve bunun sigortalı açısından bir görev olduğu belirtilmektedir.

14 No.'lu Klotz (Artan Değer Klotzu)

1. Artan değer klotzu olarak adlandırılan bu klotzun asıl amacı, sigortalı adına ilâve bir avantaj sağlamak değildir. Taşınmakta olan yükün poliçe değeri üzerine sigortalı tarafından bir "artan değer sigortası" yaptırıldığı takdirde poliçe değeri ile artan değer toplamından oluşan bir "mutabakatlı değer" ortaya çıkacaktır. Sigortacı, herhangi bir tazminat ödemek durumunda kaldığında sorumlu olduğu miktar, poliçe değerinin mutabakatlı değere bölümünden sonra ortaya çıkan oran kadardır. Bu oran, sigortacının ödemek zorunda olduğu tüm tazminatlara uygulanır. Herhangi bir tazminat durumunda sigortalı, bütün diğer artan değer sigortalarının poliçelerine ve poliçe tutarlarını kanıtlarıyla birlikte sigortacıya ibraz etmek durumunda-
dır.

2. Taşınmakta olan yükün sigortası artan değer esasından yapıldığı takdirde si-

gortacının sorumluluğu bu alt klozda verilmiş olan formüle göre bulunacaktır. Bu formüle göre yükün mutabakatlı değeri, ilk sigortadaki sigortalı tutar ile zıyı temin etmek üzere yük üzerine yaptırılmış olan artan değer sigortalarının toplamına eşittir. Sigortacının sorumluluğu, poliçe sigorta bedelinin toplam sigorta bedeline oranı ile bulunacaktır.

14.1. no.lu alt klozda belirtildiği üzere herhangi bir tazminat durumunda sigortalı kişi bütün diğer poliçeleri ve poliçe tutarlarını kanıtlarıyla birlikte sigortacıya temin edecektir.

Yukarıda açıklanan formüle göre bulunan oran müşterek avarya ve kurtarma masraflarına da uygulanacaktır.

15 No.'lu Kloz (Sigortadan Yararlanamama Klozu)

Bu klozun amacı sigortalı yükü taşıyanların ve yeddieminlerin bu sigortadan yararlanmalarını önlemektir. Sadece (A) Kloz takımının değil, bütün yük sigortalarının standard bir klozu olan "sigortadan yararlanma klozu", taşıyıcıların ve yeddieminlerin navlun sözleşmesi veya başka bir sözleşmeye, kendilerini sorumluluktan kurtarmak amacıyla bir kloz eklemelerini ve dolayısıyla bu sigortadan dolaylı olarak yararlanmalarını önlemektedir.

16 No.'lu Kloz (Sigortalının Görevi Klozu)

Sigortacılık bir hizmettir ve tarafların karşılıklı olarak azami iyiniyetle hareket etmeleri gibi bir zorunluluğa dayanır. Aynı zamanda sigortanın en temel prensibi olan bu zorunlu-

luk, her iki tarafın sözleşme yapmak üzere karşılıklı geldiği andan itibaren başlar ve sözleşme sona erene kadar devam eder.

Sigortalının bir hasar söz konusu olduğu anda kendisine mali destek sağlayacak sigorta teminatı yokmuş gibi hareket etmesi, bu azami iyiniyet prensibinin bir gereğidir.

Sigortalının görevlerinin ne olduğuna işaret eden bu kloza göre sigortalı, sigortalının adamları ve temsilcileri, bu sigorta dolayısıyla tazmin edilecekleri bir zarar ile ilgili olarak;

1. Zararı önlemek ya da asgari düzeye indirmek amacıyla makul sayılabilecek önlemleri almak ve

2. Sigortalı yükü taşıyanlara, sigortalı yükün emaneten bırakıldığı yeddieminlere ve diğer üçüncü kişilere karşı bütün hakların gerektiği gibi korunmasını ve kullanılmasını sağlamak durumundadırlar.

Her ne kadar klozun başlığı "Sigortalının Görevi" olsa da sigortalının görevini gereği gibi yerine getirmesi şartına bağlı olarak sigortacının da hareket yönü belirlenmekte ve poliçe dolayısıyla tazmin edilecek herhangi bir zarara ek olarak, sigortalının, zararı önlemek veya asgari düzeye indirmek sırasında yapmış olduğu makul nitelikteki tüm masrafların sigortacı tarafından ödeneceği ifade edilmektedir.

17 No.'lu Kloz (Feragat Klozu)

Bir önceki kloza bağlı olarak düşünülecek olan bu kloza göre sigortalı veya sigortacıların

sigortalı yükü kurtarmak, korumak ya da tazmin ettirmek amacıyla almış oldukları önlemler, bırakmadan feragat edilmesi, bırakmanın kabul edilmesi veya taraflardan birinin haklarının başka bir şekilde zarara uğratılması olarak ele alınmayacaktır.

18 No.'lu Kloz: (Makul Hareket Etme Klozu)

Bu kloza göre sigortalı, kendi kontrolü altında olan her durumda makul sürede hareket etmek zorundadır. Bu da, yukarıda 16 No.lu kloz dolayısıyla değinilmiş olan azami iyiniyet prensibinin bir gereğidir.

Kloz takımının sonunda yer alan ve "teminat devam eder (held covered)" hallerinde sigortalının nasıl davranacağını belirleyen not aşağıdaki gibidir:

NOT: Sigortalının, bu sigorta uyarınca "teminat devam eder" hükmüne konu bir olayı haber alır almaz derhal sigortacılar bildirmesi zorunlu olup, bu teminata hak kazanabilme ancak söz konusu yükümlülüğün yerine getirilmesine bağlıdır.

Y.Kemal ÇUHACI

Bankacılık ve Sigortacılık Sektörleri Arasındaki Rekabet Koşulları Üzerine Bir Çalışma

Bankacılık ve sigortacılık sektörlerinin birbirlerinin faaliyet alanlarına girmeleri ülkemiz açısından bilinmeyen bir konudur. Henüz seksenli yılların ortalarında sigorta şirketlerinin bugünkü haliyle tasarruf ve risk fonksiyonunu birlikte içeren kâr paylı poliçeler satması, sigortacıların, bir anlamda kişilerin tasarruflarını değerlendirme çabası olarak nitelenebilir. Uzun vadeli bir hayat poliçesi satın alan kişi, dönem içerisinde yaşamının sona ermesi tehlikesine karşı aile fertleri için önemli bir garanti imkânı sağlarken diğer taraftan, tıpkı bir bankaya belli periyotlarda para yatırıyor gibi prim ödeyerek dönem sonunda kâr paylarının

da eklenmesiyle önemli bir tasarruf yapma imkânı bulabilmektedir.

Bankaların bir sigorta şirketi gibi hareket ederek mevduat sahiplerine poliçe imkânlarını sunması ülkemizdeki bankacılık mevzuatı açısından söz konusu değildir. Sadece mevduat toplama ve kredi verme durumunda olan bankalar bugün için ancak bir hayat sigorta şirketi ile işbirliği halinde ve sigortayı bir pazarlama aracı düşüncesiyle mudilerine sunabilmektedirler.

Dünyanın en büyük ekonomik gücü olan Avrupa Birliği ülkelerinde tamamen kişinin ihtiyaçlarına yönelik, en ileri teknik ve araçlarla verilen finansman hizmetleri arasında

sigortacılığın özel bir önemi vardır ve her iki sektör arasındaki rekabet, gelişmiş Batılı ülkelerde nispeten eski bir olaydır.

Aşağıda, Avrupa Sigortalar Komitesi (Comite Europeen des Assurances) tarafından hazırlanmış, Avrupa'da bankacılık ve sigortacılık sektörlerinin aralarındaki rekabeti konu alan bir çalışmanın tercümesi yer almaktadır. Ülkemizde henüz her iki sektör arasında bir rekabet konusu olmayan ve bankacılık sektörü tarafından yapılmaya çalışılan sigorta hizmetleri konusuna önümüzdeki sayımızda değinilecektir.

REASÜRÖR DERGİSİ

Bankacılık ve sigortacılık, uzun bir zaman, kökten farklı kavramları ile iki ayrı sektör olmuştur. Küçük tasarruf hareketlerini öğrenerek müşterilerin devamlılığını sağlamak üzere tüm gereksinimlerini karşılama arzusu yavaş yavaş her iki sektörü diğerinin ürünlerini önermeye itmiştir.

I. YASAL UYGULAMALARINDAYANAĞI

II. REKABET UNSURLARI

1. Ürün Politikası

2. Dağılım
3. Banka ve Sigorta Sektörlerinin Kendi Fonları
4. Vergi Muafiyetinden Yararlanabilme Sorunu

III. AVRUPA'NIN "BANKA SİGORTACILIK" SENARYOSU

1. İşbirliğini Esas Alan Strateji
2. Ele Geçirmeyi (Aküzyon) Esas Alan Strateji
3. Bütünleşmeyi Esas Alan Strateji

GEÇİCİ SONUÇLAR

GİRİŞ

Aslen, kökten farklı kavramları ile iki ayrı sektör karşılaştırılacak olursa:

- birinin fonksiyonu, ödeme şekilleriyle uğraşmak ve parayla ilgili politikaları nakletmek iken, diğeri gerek ekonomik yaşam, gerekse yaşamın kendisi içindeki tehlikelere karşı teminat vermiştir;
- biri doğası gereği "riskofobik" olup daima rizikoyu devretmeye çalışırken, diğerinin "varoluş nedeni" bu rizikoyu yönetip kontrol etmektir;
- birisinin yükümlülükleri ola-

bildiğince güvenli ve rizikolar esas itibariyle aktif hanesinde taşınırken, diğeri rizikolarının çoğunu pasif (yükümlülük), mümkün olduğunca az bir kısmını ise aktif hanesinde taşımaktadır.

Tasarruflar, her iki sektör arasında doğaları gereği aşağıdaki şekilde sınıflandırılabilir:

- birisinde tamamen malî ve genellikle kısa vadeli tasarruflar;
- diğesinde ise uygun teminatların (ihtiyatlı sistemlerin) arayışı içinde uzun vadeli tasarruflar.

Tasarruf hareketlerinden haberdar olma isteği, her ikisinde de, müşteri devamlılığını sağlamak açısından bunların global gereksinimlerinin tanımlanması konusuna yönlendirmiştir. Bu ise, kaçınılmaz bir şekilde her iki sektörü de diğerrinin ürününü sunmaya sevk etmiştir.

Bu çalışmanın planı:

- Her iki sektörün yapısal ve üretim düzeylerinde ve ürün ve malî hizmetlerini yayma/dağıtma konularında birbirleri içine nüfuz etmeleriyle ilgili yasal uygulamaların dayanağı.

- Malî hizmetler alanında "banka sigortacılık" ın gelişimiyle ortaya çıkan rekabet unsurlarının, böyle bir rekabet ortamında en büyük ödül olan ve sonuç olarak gelecekteki gelişmeler hakkında karar kaynağı olacak faktörleri ortaya koymaya çalışmak suretiyle analizi.

- Avrupa'nın "banka sigortacılık" senaryosu ile bunun gelecekte nasıl gelişeceğini kavrama girişimi. Burada gaye,



değişik yapılar üzerine monograf yazmak olmayıp, benimsenen temel stratejileri tanımlamak ve bunların uygulamaya konmalarının altındaki mantığı tartmaya çalışmaktır.

Çalışma, bu alanda bir envanter olarak kullanılmak ve endişe verici bir gelişmeyle karşılaşıldığında alınması gerekli önlemlerin araştırılmasını teşvik amacını taşımaktadır.

I- YASAL UYGULAMALARINDAYANAĞI

1. Üretim

- İlke olarak ulusal platformlarda ve Topluluk düzeyinde "özelleştirme" tesis edilmiştir.

- Ancak, hem ulusal hem de Avrupa düzeyinde her bir sektör kendi ana konusu ile ilgili iş yapabilir.

2. Dağılım/Yayıma

- Dağılım açısından daha az açıklık söz konusudur. Genel bir kural olarak, bir sektör diğerrinin ürünlerini, ara sıra bazı

kısıtlamalara rastlansa da, dağıtabilmektedir.

3. Bünyeler

- Sektörlerin birbirlerinin içine nüfuz etme operasyonlarıyla ilgili yasal uygulamalar hakkında rapor (şirket satın almalar, yan şirketler tesis etme veya gerçek birleşmeler).

Sonuç

Yasal düzenlemeler kesin olmakla birlikte (ilgili faaliyetler hakkında) ne detaylandırılmış ne de tanımlanmış belirsiz alanlar bırakılmaktadırlar. Ayrıca bu noktada, Direktifler de bazı ülkelerde daha sıkı, diğerrlerinde ise daha serbest olarak uygulanabilmektedir.

Her iki taraf da bu durumdan yararlanmak suretiyle faaliyetlerinin kapsamını genişletmeye çalışmaktadır.

II- REKABET UNSURLARI

- Banka ve sigorta şirketlerini birbirlerinin alanına girmeye çalışmaya yönelten nedenler.

- Ortaya çıkan rekabet, her iki

sektörü de ürün ve ağ (network) yayma politikaları ile kapital ve rezerv gereksinimleri ve son olarak da vergi açıklıkları sorunlarıyla karşı karşıya getirmektedir.

1. Ürün Politikası

"Banka sigortacılık" ın gelişimi, geçmişte kimliğini bulmuş ve herbir işleticinin (operator) kendi bölgesi sınırları içinde kalmış ürünler arasında bir karışıklık yaratmıştır.

Bankacıların Stratejisi:

Sigortacılıktan -özellikle de hayat sigortacılığı- kazanabilecekleri avantajları bir kez kavrayan bankalar bu piyasaya girmekte tereddüt göstermemişlerdir.

Ürün konusundaki stratejilerini, küçük kâr marjlı fakat geniş bir prim hacmi üretmeye muktedir basit ürünler (standardize ürünler) üzerine kurmuşlardır.

Bu seçimin ardında değişik nedenler yatmaktadır:

- bu ürünler eğitim konusunda az masraflı olduklarından, bir dağılım ağını sadece doyurmakla kalmayıp, kapasite fazlalığı yaratmak suretiyle kâra dahi geçirebilirler;
- geleneksel tasarruf ürünleriyle daha geniş bir işbirliği sunarlar;
- malî ürünler konusunda şümmüllü bir arz stratejisini mükemmelen işleterek neticede sadık müşteri ağına sahip olabilirler.

Bu basit ürün stratejisi, hayat branşında sigortacıların (karmaşık ürünleri daha akıcı, daha az kısıtlayıcı formlar şekline koymak suretiyle) gerçek-

leştiydikleri bir değişiklik sayesinde mümkün olmuştur. Bu da, hayat sigortalarının ananevi formlarından genellikle haberdar olmayan ve sonuçta geleneksel sigortacılara ulaşamayan yeni bir müşteri tabanı aranmasına olanak vermiştir.

Sigortacıların Stratejileri:

Bankacılık sektörünün bu tarz rekabetiyle karşılaşmış bulunan sigorta şirketleri ilk olarak banka ürün piyasasına müdahale etmeye çalışmak suretiyle defansif bir tutum içine girmişlerdi. Bu yaklaşım, birkaç nedenden ötürü fevkalâde sınırlı bir tepki yaratmıştı:

- geleneksel banka ürünleri sektörünün özelliği olan rekabet nedeniyle kâr marjının zayıflığı ki bu, nispeten az komisyonlu ürünlerin satışında aracılardan isteksiz olmaları anlamına gelmekte idi;
- banka sektörü, içinde bulunduğu kriz nedeniyle pek canlı değildi ve sigorta ürünleriyle yeterince gerçek bir işbirliği gelişmedi;
- sigorta şirketlerinin yan kuruluşu olan banka ağının az bir kesafette oluşu ki bu, kredi kazanma ve tekniklerin analizi gibi konularda aracılara eğitim verilmemesi nedeniyle kötüleşmişti;
- sigortacılara hakim olması gereken bir "ürün" veya "teknik" kültürü ve dolayısıyla "pazarlama" veya "müşteri" kültürünün eksikliği ki bu, temelde müşteriyle doğrudan temas eksikliğinden kaynaklanmıştı.

İkinci olarak, bazı sigortacılar, sigortacılık ve bankacılık faaliyetleri arasında güvenilir

bir "finansal sigortacılık/insurance" stratejisinden kaynaklanan olası bir işbirliğini kendi çıkarları doğrultusunda kademel olarak tesis etmeye çalıştılar.

Sonuç olarak, böyle bir strateji, bankaların sigorta piyasasına girmelerine karşılık olarak sigortacıların tesirli bir biçimde cevap vermelerine olanak tanıyacak mıdır, tanıyacaksa ne derecede tanıyacaktır? Bunları ortaya koymak üzere geniş bir çalışma yapılacaktır.

2. Dağılım / Yayılma

Dağılım, rekabet ortamında anahtar -hatta kesin- bir unsur haline gelmiştir. Bu hususta, her zaman diğerinin avantajına olmasa da bankalar ve sigorta şirketleri arasında çok önemli farklılıklar görebilmekteyiz.

a) Bankaların avantajları

Bugün, bankalar aşağıdaki çeşitli nedenlerle rekabete açık bir dizi avantaja sahiptir:

- itimada dayalı bir ilişkiyle bağlı oldukları bir müşteri tabanı (her ne kadar eski bir deyim "hayat sigortası satın alınmaz, satılır" diyorsa da, bu artık sadece sigortacılar için geçerlidir; zira bankalar müşterileriyle sık sık bir araya gelerek işleri tartışma açısından birçok fırsat elde edebilmektedir;
- müşterilerin gereksinimlerini tesbit edip tatmin etmek konusunda bankacılara imtiyazlı bir durum sağlayan "müşterilerle cari bir hesap ilişkisi";
- tesis edilmiş stratejilerin daha iyi uygulanabilmesine olanak tanıyan "yoğunlaşmış ve tamamen kontrol

edilebilen bir ağ";

- yan maliyetlerde azalma olanağı yaratan fazlasıyla amort edilmiş bir ağ, ki bu sayede büyük ölçüde fiyat rekabeti söz konusudur. Bu avantajlı durum, ayrıca, primlerde bir indirim gitmek yerine harcamaların kapitalden yapılması yoluyla desteklenmektedir;

- hayat sigortalarını düşük maliyetle yönetme şekilleri (primlerin doğrudan borçlandırılmasıyla hem idari hem de nakit akışı açılarından büyük bir tasarruf sağlanmaktadır).

b) Sigorta şirketlerinin karşı karşıya oldukları elverişsiz koşullar

Diğer taraftan sigorta şirketleri, dağılımlarını, üzerlerinde çok az ya da hiç kontrollerinin bulunmadığı bağımlı veya bağımsız aracılarının hakimiyetinde gerçekleştirdikleri için özellikle elverişsiz durumdadırlar. Bu tarz dağılım, her ne kadar daha gelişmiş ve şahsileşmiş hizmet vermekteyse de:

- **masraflıdır** ve dolayısıyla bu yolla nakledilen ürünleri daha az rekabet edilebilir yapmaktadır;

- sigortacı ile müşterisi arasına bir **perde** koymaktadır. Müşteriyle yakın ve doğrudan bağlantı kurmanın büyük öneme haiz olduğu bir zamanda, temel satış fonksiyonlarının bağımsız araçılara "bırakılması" sigortacılar açısından ciddi bir "handikap" olmaktadır; sigortacılık, üretenin kendi ürünlerinin satılması konusunda hiç bir doğrudan kontrolün bulunmadığı ender endüstrilerden birisidir;

- sigortacının, sadece rizikoyu daha iyi değerlendirmesine olanak tanımakla kalmayıp, aynı zamanda müşterisinin ürün alanındaki gereksinimlerinin gelişmesini yürütmek üzere bir pazarlama politikası hazırlamasını mümkün kılacak bilgidan sigortacıyı yoksun bırakmaktadır;

- dağılım **serbesttir**; bu nedenle sigortacı faaliyetlerini ve iş yönetimini tam olarak denetleyemez ve dolayısıyla da üretkenliği ancak zor koşullarda gerçekleştirilir.

c) Sigortacıların karşılaştıkları zorluklar

Analizin bu mertebesinde, daha derin incelenmesi gereken iki büyük sorun ortaya çıkmaktadır.

Birincisi, bankaların kendi ağlarını denetleyebilmeleri nedeniyle sahip oldukları rekabet avantajından kaynaklanan bu dengesizliği acaba sigortacılar kısa bir zaman içinde düzeltebilirler mi veya ne derece düzeltebilirler?

İkinci sorun, bankaların müşterileriyle olan imtiyazlı ilişkilerinin kesin etkilerini bertaraf etmek için sigorta şirketlerine tanınabilecek hususların neler olabileceğinin sorgulanmasıdır.

İlk sorun ile ilgili olarak üç önemli görüş geliştirilecektir.

1.) Bankaların rekabet konusundaki avantajı, temelde, ticaretini yaptıkları ürünlerin doğasıyla ilgilidir. Bankalar standart ürünleri terkedip daha sofistike ürünlere yöneldikleri zaman, bu tip ürünler ek maliyet ve ek eğitim gerektirdiği için bu avantajın ortadan kalk-

tığını geçmiş deneyimler göstermiştir.

2.) "Banka sigortacılar"ın çoğu, rekabet edilebilir olma özelliklerini sağlamlaştırmak üzere, hizmetlerinin gerçek karşılığını vermek için -çok daha sağ duyulu ve çok yararlı olan- "kapital üzerinden harcama" yöntemini tercih etmişlerdir. Bununla beraber, rekabet edilebilir olmanın marjlarda yarattığı baskı, bu "düzen"i tüketerek, sona erdirecek ve bankalar, kaçınılmaz bir biçimde, şimdilerde tek ürün dalı itibarıyla pek ender çalışan hesapların içinde boğulmakta olan ağlarının masraflarını daha iyi değerlendirmeye yönelecektir.

3.) Buna paralel olarak, sigortacılar, kapsamı ve limitlerinin denenmesi gereken birbirini tamamlayıcı iki önlemlerle bu sorunu çözümlenmeye çalışmışlardır:

- genel giderlerdeki azalmaya şükretmek gerekir ki bu sayede üretkenlikte bir artış ve aracıları açısından ödeme yapılarının modernizasyonu sağlanarak daha fazla rekabet şansı yakalanmıştır;

- bankacılardan fazla olmasa da, kendilerini onlar kadar tesirli kılacak (bilgi işlem teşhis ve tanımlaması gibi) yollarla maaş ödedikleri ağlarına şümulü bir malî uzman rolünü oynatabilme girişiminde bulunmuştur.

Bazı sigortacılar, ikinci sorunla ilgili olarak, banka yan kuruluşlarından oluşan ağlarının az yoğunluğundan kaynaklanan elverişsizliği bertaraf etmelerini sağlayan "doğrudan/direkt bankacılık" kavra-



minı -eğer başarılı olurlarsa- geliştirmeye başlıyorlar. Bu formül henüz deneyim safhasında olmakla birlikte geleceği var gibi gözükmemekte ve çok dikkatlice incelenmesi gerekmektedir.

Genel olarak, dağılım ağları arasındaki rekabet ve en etkili ağ sistemine ulaşmak üzere yapılmakta olan yarış kazanmak, şüphesiz, gelecekteki gelişmelerin en büyük ödülü olacaktır. Bununla, tamamen bugünkü yaşamın bir gerçeği olan "piyasaların birleşmesi" konusu ışığında yaratılan **çok yönlü network stratejisi**'nin sigorta şirketlerince de benimsenmesi ima edilmektedir. Son deneyimler, bir ürün ile onun dağıtım yöntemi arasında çok yakın bir ilişki bulunduğunu ve de sonuçta dağılım ağları ile dağıtım yapılan ürünlerin müşteri tipine göre sınıflandırılmalarının gerektiğini ortaya koymaktadır.

Strateji, bu nedenle, önemli birkaç kritere baz edilmelidir;

- devam edegelen gelişmeler nedeniyle ortaya çıkan gelecekteki aracı kapasitelerinin çok daha profesyonelce ve rekabete açık bir biçimde artırılması gerçeğine aracıları inandırmak;

- birbirini tamamlayan iki çalışma yürütmek suretiyle rekabet edilebilir olma özelliklerini geliştirmek: artık tek 'turnover' üzerine baz edilmemesi gereken 'ödeme' yapılarını modernize etmek ve bunları, yakın hizmet ve ilişkilerin özelleştirilmesi gibi konular üzerine yönlendirmek;

- "doğrudan bankacılık" veya doğrudan sigortacılık (doğrudan satış) gibi diğer dağılım yollarıyla sağlanacak potansiyeli ortaya çıkarmak için özellikle iletişim alanında gerekli alt yapıyı tesis etmek.

3. Banka ve sigortacılık sektörlerinin kendi fonları

Gerek bankalar, gerekse sigorta şirketleri için kendi fonları yaşamsal bir ham madde sayılır. Her iki sektör araların-

da -alenen az sıklıkta rastlansa da- canlı fakat gerçek rekabet yaratmak peşindedirler.

İki sektör arasında, faaliyetlerinin sermaye ve rezervlerini en iyi şekilde etkilemesini sağlamak üzere yürütülen bu rekabet, birbiriyle yakın ilişkili iki açıdan değerlendirilecektir: Her iki sektöre empoze edilen sağduyulu standartlardan kaynaklanan kendi fonlarını yaratma konusundaki gereksinimler ile mali sektöre özgü olan "kaldıraç/ (lever)" etkisi.

a) Sağduyulu standartlar ve kendi fonunu yaratma gereksinimi

Sigorta şirketleri de, bankalar gibi, üzerlerine aldıkları riskleri karşılamak üzere sermaye ve rezervlerinin asgari bir seviyesini gerektiren yükümlülük karşılama (solvency) esaslarına tâbidirler.

Sigortacıların 'yükümlülük karşılama marjları/yeterliliği' ile bankaların 'yükümlülük karşılama rasyoları', Avrupa'da hakim olan görüş çerçevesinde değişik esaslara göre tayin olunan komplike hesaplar neticesinde elde edilmektedir;

- bankalar -en azından bankacılık işi için- yükümlülük karşılama rasyolarını, kredi "piramitleri" riskini önleyebilmek üzere konsolide/birleşik esasla hesaplanmaktadır;

- sigorta şirketleri ise, hesapları içinde birbirini tamamlayıcı gizli değerlerin bulunması nedeniyle yükümlülük karşılama yeterliliklerini "sosyal/toplumsal" esasla hesaplanmaktadır;

- bankalar için hesaplama şekli detaylı olup aktiflere uygulanmaktadır. Diğer taraftan, sigorta şirketleri (yükümlülük kar-

şılama yeterliliği değişik rizi-ko zonlarını dikkate almadığı için) bunu global olarak tamamen yükümlülükler (pasif hesaplar) üzerinden hesaplamaktadır.

Buradaki sorun, acaba bu iki standardın, iki sektör arasındaki rekabetin çarpıtılması sonucunu veren eşitsiz bir gereksinim anlamına gelmiyor mu ?

Karşılaştırma iki açıdan yapılabilir:

- gerek yükümlülük karşılama yeterliliği, gerekse yükümlülük karşılama rasyosu hesaplanırken dikkate alınan şirketlerin kendi fonlarının ne olduğunun tanımı (acaba birindeki diğerine göre daha mı kısıtlı ?) ile dikkate alınan aktif listelerinin yeterince güvenli olup olmaması (acaba birindeki diğerine kıyasla daha mı şümlü?).

- her iki standard için karşılaşılan sıkıntı ne ölçüdedir ? Diğer bir deyişle, yasal asgari oranla karşılaştırıldığında ortaya çıkan farklılıklar nasıl açıklanacaktır?

Fransa'daki Sonuçlar:

1.) İlk soru yani şirketlerin kendi fonlarının tanımlanması ve aktif listeleri, sigorta şirketleri için bankalara göre daha büyük ve daha geniş kapsamlıdır. Ancak, bankalar, denetim mercileri açısından, aktiflerinin kompozisyonu ve yapısı itibarıyla tüm serbestlikten yararlanmakta iken, aynı durum sigorta şirketleri için geçerli değildir.

2.) Asgari oran açısından mukayese edildiğinde ortaya çıkan fark, bankalara nazaran sigorta şirketleri (hayat veya ha-

yat-dışı olsun) için daha önemlidir. Burada acaba yükümlülük karşılama yeterliliğinin bankaların rasyosundan daha az bağlayıcı olduğu sonucuna mı varıyoruz?

Konu en azından iki nedenden ötürü tartışmaya açıktır:

- her ne kadar sermaye ve rezervler hesaplanırken gizli değerler dikkate alınıyorsa da, sigorta şirketleri her zaman bankalara göre daha iyi karşılık ayırmışlardır.

- yükümlülük karşılama yeterliliği, sağduyulu sistemin sadece bir yüzünü teşkil ederken, diğer yüz teknik karşılıkları gösteren aktiflerin sıkı denetimi olmaktadır.

3.) Diğer taraftan, kesin olan şudur: yan şirket olarak kullanılan bankalar, güçlü büyüme-leri, genç oluşları (düşük kazançlı olmaları) ve aktiflerinin, temel olarak da tahvil ve senetlerinin, yapıları nedeniyle daha yüksek sermaye ve rezerv gerektirmekte ve bu nedenle de fiyat oynamalarına karşı daha duyarlıdır.

Dolayısıyla buradaki sorun, bu sıkıntının ana şirketlerine nasıl yansıtılacağı öğrenilmesi ve diğer Avrupa ülkelerindeki durumun tesbit edilmesi olmaktadır.

b) Kaldıraç (lever) etkisi

Şirketlerin kendi fonları konusundaki rekabet, her iki sektörün bu fonları kullanım şekillerinin açıklanmasıyla sona erdirilmelidir. Finansal hizmetler sektörü, (yükümlülük karşılamanın isbatı olan) kapital ve rezervler ile (bankalar için kredi ve iştirakler, sigorta şirketleri için ise teknik karşılık-

lar demek olan) yükümlülükler arasındaki "çok büyük bir kaldıraç etkisi" şeklinde karakterize edilebilir.

Sonuç olarak, rekabet ortamında bir sektörün kapasitesinin sermaye ve rezervlere ait herbirini azaltan anahtar bir unsur olduğunu açıkça söyleyebiliriz.

Bu nedenle çalışmayı, Avrupa çapında, iki temel soruna yanıt aramakla geliştirmek gerekir.

1.) Yürürlükteki yasalar dikkate alınacak olursa, sermaye ve rezervlerin bu kaldıraç etkisinden daha fazla yararlanan acaba hangisi -sigorta şirketleri mi yoksa bankalar mı- olmaktadır?

2.) Piyasaların cari durumları dikkate alındığında, herbir sektördeki kuruluşların diğerindekilere iştirak paylarından sermaye ve rezervlerin düşülmesi istenmesinin sigorta şirketleri üzerindeki etkisi ne olacaktır? Sigorta şirketleri için sermaye ve rezervlerin kaldıraç etkisini sınırlamanın, hatta ortadan kaldırmanın etkisi ne olacaktır ?

4. Vergi Muafiyetinden Yararlanma Sorunu

Bankalar her zaman, hayat sigorta poliçelerine tanınan vergi muafiyetinin kendileri aleyhine çalışan haksız bir rekabet unsuru olduğu konusunu tartışmışlardır. Böyle bir avantajın varlığını doğrulayan tartışmanın geliştirilmesi gerekir:

a) Vergi Muafiyeti: objektif bir gereksinim

Hemen hemen tüm Avrupa ülkelerinde, hükümetler daima

uzun vadeli tasarrufları canlandırmak için çaba göstermişlerdir. Ancak, demografik gelişme bu temayülü sadece canlandırmakla kalmamış, hayat sigortaları bu amacı karşılamak açısından bazen gözardı edilmekle beraber daima ideal bir araç olmuştur...

b) Hayat sigortası: özel bir ürün

Hayat sigortası diğerleri gibi finansal bir ürün olmayıp, bir rizikoya karşı ve akde dayalı uzun vadeli tasarruf sağlayabilme açısından korunma yaratmaktadır. İşte hükümetleri hayat sigortaları konusunda daima malî avantajlar yaratmaya yönlendiren bu özelliktir. Zira bunlar zorunlu sosyal sigortalar sistemi üzerindeki güçlü baskıları ortadan kaldırmaya yardımcı olmaktadır.

c) Meydana gelebilecek tehlikeler

Malî yararlar konusunda üç çeşit tehlike söz konusudur:

- hayat sigortalarının özellikle başarılı olması, hükümetlerin bütçe ile ilgili çalışmalarını tekrar kendi yararları doğrultusunda gözden geçirmelerine neden olabilir;

- sigortacıları pratikte akıcı ve kısıtlamasız ürünler yaratmaya yöneltmiş olan rekabetin baskısı altında hayat sigortalarının "genelleştirilmesi/yaygınlaştırılması". Bu temayül, tasarruflar sonradan sabitleşse de, zaman içinde hayat sigortasının uzun vadeli olma özelliğini kaybettirebilir. Neticede bu avantaj ya diğer ürünleri de kapsamına almak suretiyle genişletilir (ki bu pek mümkün değildir) veya sade ve basit bir biçimde yok olur. Her iki du-

rumda da kaybeden yalnızca sigortacılar olacaktır;

- Avrupa düzeyinde vergi açısından bir uyumun bulunmayışı, özellikle Hizmet Serbestisi yapıları (FOS = Freedom of Services) çerçevesinde, vergi muafiyetlerinin ortadan kalkması anlamını taşımaktadır: Avrupa ideali'ne rağmen, hükümetler kendi bölgeleri dışında gerçekleştirilen yatırımlara vergi muafiyeti tanınmasını kabul etmenin zor olduğunu savunmaktadır.

Ancak Avrupa boyutlarında vergi uyumu ile hayat sigortasının özel bir şeklinin geliştirilmesi sağlanacak olursa, gelecekte sigortacıların vergi muafiyetinden yararlanmaları mümkün olacaktır.

III- AVRUPA'NIN "BANKA SİGORTACILIK" SENARYOSU

Değişik piyasa yapılarının karşılaştırmalı bir analizi büyük çaplı birkaç görüş ortaya çıkarmaktadır:

- Avrupa'da "banka sigortacılık"ın sigortacılar tarafından global olarak yönetildiği bir ülke örneği bulunmamaktadır. "Esas iş"lerinin doyum noktasına ulaşmış olmasının ve hayat piyasasının sunduğu ihtimallerin büyümesinin yarattığı baskı altında olayların inisiyatifini elinde tutan daima bankalar olmaktadır.

- Hernekadar, son on sene zarfında, "banka sigortacılık"ın net bir gelişimine her yerde rastlıyorsak da, bu olay ve onun kapsamının aldığı şekiller ülkeden ülkeye geniş çapta değişiklik arz etmektedir. Ay-

rica, içerikteki bu farklılıklar olayın gelişme derecesini yakından ilgilendirmektedir.

- Bu geniş çaptaki farklılık bazı faktörlerin bir araya gelmesiyle açıklanabilir. Bunlar, yürürlükteki yasalar (her iki sektörde üretim, dağılım ve bünyesel açılardan), piyasaların yapıları (her iki sektörün malî gücü, rekabetin yarattığı baskı, özellikle uluslararası açıdan..) ve nihayet, tüketicilerin (hizmetlerin global olarak sunulması bir gereksinim olsun veya olmasın) beklentileridir.

- Bu ayrıcalıktan başka, bu olay ve kapsamının şekilleri üç ana stratejinin uygulamaya konmasından kaynaklanıyor gibi görünmektedir: işbirliği stratejisi, ele geçirme (aküzyon) stratejisi ve birleşme stratejisi.

Yukarıda bahsedilen stratejilerin global olarak değişik piyasalarda rastlanan yapıların tamamını kapsadığı gerçeğinden hareketle, bu çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde bu stratejilerin mantığı ile nihai gayelerini ortaya koymak üzere herbiri ayrı ayrı incelenecektir.

1. İşbirliğini Esas Alan Strateji

Tarihsel olarak, her iki sektörün birbirine nüfuz etmesi işlemi çerçevesinde tesis edilmiş ilk stratejidir.

Bu strateji, uygulamada, tek varlık olarak (banka veya sigorta şirketi olsun) ortaya çıkarılan ürünlerin diğerinin dağılım ağıyla satışı (karşılıklı olsun veya olmasın) konusunda anlaşmaların imzalanması sonucunu doğurmakta-

dır. Bu anlaşmalar mucibince tek taraflı veya karşılıklı olarak azınlık hisselerin paylaşımı söz konusu olabilmektedir.

a) İşbirliği Stratejisinin Mantığı

Bu stratejinin yararı onunla ilgili birçok avantajın açıklanmasıyla ortaya konabilir. Bunlar:

- uygulamaya konması için sadece eldeki yöntemlerin kullanılmasını icap ettiren, bunun için ne bir şirket nede bir ağ tesisini gerektirmeyen ekonomik mantık;
- genişletilmiş bir ürün ve hizmetler zinciri sunma arzusu ile paralellik ve neticede tüketici bağlılığı mantığı ile uyum;
- ürün zincirlerini zenginleştirmek açısından diğer sektörün ürünlerini onaylamaktan başka yeterli kaynağa sahip olmayan küçük kuruluşlara mükemmelleme uyarlanma özelliği;
- ve nihayet, yeni ürünlerin yaratılması veya yönetilmesi ile bunlardan kaynaklanan riskleri üstlenmeksizin komisyonların zorunlu olarak toplanması ile know-how'ın kazanılmasına olanak sağlama özelliği.

b) Stratejinin Karşı Etkileri

Dayanağı ticari anlaşmalar olan bu strateji Avrupa'da hemen hemen her yerde görülmektedir. Değişik nedenlerle de olsa İngiltere ve Almanya gibi ülkelerde özellikle çok gelişmiştir.

Bu nedenle, birçok banka ve 'building societies'in kendilerini sigorta aracıları olarak devreye soktukları İngiltere'de bu strateji, sigorta şirketlerinin

dağılım ağlarını çeşitlendirme arzularından kaynaklanmaktadır. Diğer taraftan, Almanya'da, ticari sözleşmelerin hakimiyeti her iki sektördeki kuruluşları birleştiren malî bağların gücünden kaynaklanmaktadır.

Durum böyle iken, böyle bir stratejinin karşı etkisi, rekabet mantığına uymaması nedeniyle kısıtlı bir gereksinim olarak kalmaktadır. Bu strateji teoride "banka sigortacılık"ın (birbirine rakiplerin birleşmesinin) kökü sayılsada, bir bütün haline getirilmesi konusunda birkaç engel vardır. Özellikle, daha önce de belirtildiği gibi, bankalar kendi ağlarını genelde daha iyi denetleme olanağına sahip olsalar da, kendi ürünlerinin satışı konusunda sigorta araçlarının yetenekli olmadığını sıkça vurgulamaktadırlar.

Nihayet bu strateji, know-how edinmeden ziyade diğer bünyeleri etkilemek üzere planlanmış sadece geçici bir evre olmaktadır.

2. Ele Geçirmeyi (aküzyon) Esas Alan Strateji

Ele geçirme (ya da yan kuruluş yaratma) stratejisi önceki stratejinin yetersizliğinden kaynaklanmıştır; bankacı ve

sigortacıların kendi sektörlerinden başka bir faaliyet alanında iş ve denetim yapma arzularına cevap vermektedir.

Ancak, hernekadar bu strateji ürün ve hizmetler zinciri üzerinde tam denetim avantajına sahipse de, masraflı olma dezavantajı bulunmaktadır ve kaldıraç etkisi kısıtlandığında



ya da tamamıyla ortadan kaldırıldığında daha da masraflı olabilmektedir.

Bu tarihe kadar, bu stratejinin uygulamaya konmasından yararlanabilenler bankacılar olmuştur. Sigorta şirketlerince bir bankacılık faaliyetinin geliştirilmesi yukarıda değinilen nedenler dolayısıyla sınırlıdır.

a) Stratejinin Bankalar açısından mantığı

Ülkelerin çoğunda büyük

bankaların tamamı hayat branşında yan şirketler edinmekte veya tesis etmektedirler. Açıklandığı gibi, bu değişikliğin ardında birkaç faktörün bir araya gelmesi yatmaktadır: kesif ve doymuş bir ağ avantajı, geleneksel ürünlerin kârlılık oranlarında bir azalma sıkıntısı ve tam gelişme içindeki bir hayat piyasasının sunduğu imkânlar..

Dolayısıyla, bu bir diğerinin sektörüne girişe karşı gösterilecek tepkileri değerlendirmek ve bu durumun yaratacağı tehlikeleri tespit etmek önemlidir.

1. Diğer sektöre girme (penetration) tepkisi

Bu etki, özellikle Fransa, İspanya ve İngiltere gibi ülkelerde bu yapının kapsamlı bir şekilde geliştirildiği şirketlerdeki piyasa paylarının analizi ile izah edilecektir.

Analiz sonucunda özellikle hayat sigortaları piyasasında önemli bir etki görülmektedir. Böyle bir başarıyla cesaretlenen bazı bankalar, hayat-dışı pazarlara da el atmada aynı avantajlar nedeniyle isteksiz davranmamışlardır. Herne kadar şimdilerde bu olayın yarattığı etki sınırlı kalmışsa da, sigortacıların da reaksiyon göstermek zorunda oldukları gerçeği ortadadır.

2. Riskler

İki tür risk analiz edilecektir: bankalara özel olan ve grup yönetimini iyileştirmek konusunda yan kuruluş kullanımıyla ilgili daha önemli riskler.

- Yerine geçme etkisi

Bankacılık yan kuruluşlarının güçlü bir şekilde büyümelerini açıklamak üzere değinilen nedenlerden birisi, "yamyamlık (cannibalisation)" rizikosunu olarak bilinen kavram içinde yer almaktadır.

- Yönetimin iyileştirilmesiyle ilgili riziko

Bu risk, ana şirket tarafından yan kuruluşunun malî bir kaynak olarak kullanılmasından kaynaklanmaktadır.

Herne kadar böyle bir uygulama kendi doğasına aykırı ise de, yan kuruluş, sigortalıların menfaatlerini etkilemeden, ana şirketin yükümlülüklerine acaba destek olabilir mi, olabilirse ne derecede olabilir? Bu konu sorgulanabilir.

b) Stratejinin Sigortacılar açısından mantığı

Sigorta şirketlerinin büyük bir çoğunluğu kredi kuruluşlarını ele geçirmiş veya yeni olarak tesis etmişlerdir.

Ancak, stratejileri bankalarından tamamen farklı bir mantığa dayanmaktadır:

- sigorta şirketleri, yönetimleri özerk olan ve faaliyetleri sigortacılıkla çok az bağdaşan bankaları yan şirket edinmişlerdir (yatırım mantığı);

- kullanıma açık önemli ölçüdeki sermaye ve rezervler, sigortacıları, nakit ve hisse yönetimiyle ilgili ehil hizmetlerden yararlanmak üzere yan kuruluş olarak bankaları ele geçirmeye sevk etmiştir (grup bankacılığı mantığı);

- sigorta şirketleri ek ürün sunma konusunda bankalardan oluşan yan şirketlerini rastlan-

tı sonucu edinmişlerdir ("finansal sigortacılık" mantığı).

Bunlardan sadece sonuncusu bankacılık ürünleri sektörüne nüfuz etme stratejisine gerçekten uymaktadır.

Ancak bankaların sigorta sektörüne girmeleri, sigortacıları, yatırım mantıklarını daraltmak ve banka yan kuruluşlarını daha aktif bir finansal sigortacılık faaliyetine yönlendirmek konusunda cesaretlendirmek suretiyle, stratejilerini yeniden düzenlemek zorunda bırakmıştır.

Bu stratejinin yaratacağı etkilerin ne olacağını tesbit etmek için vakit henüz erken olmakla birlikte, bu deneyimin yakından izlenmesi gerekmektedir.

3. Bütünleşmeyi Esas Alan Strateji

Bu strateji ilk ikisinden daha ilerde olup finansal hizmetlerin bütünleştirildiği bir yaklaşım içinde diğerlerini takip etmektedir. Burada sektörlerin birbiri içine nüfuz etme olgusunu mantıksal sonucuna ulaştırmak ve her iki faaliyetin globalleştirilmiş finansal yönetimini geliştirmek amaçlanmıştır. Bu stratejinin en son mertebesi bankacılık ve sigortacılık sektörlerini tek bir grup içinde birleştirerek "banka sigortacılık"ı (veya "finansal sigortacılık")'ın tamamen geniş bir faaliyet alanı olarak tek bir yasal yapı altında bütünleştirmek olacaktır.

Olayların şimdiki değişik yasal haliyle, bu stratejinin uygulamaya konması Avrupa ülkelerinin çoğunda yasal açıdan imkânsızdır.

Ancak, Hollanda'da uygulanmaya başlanmıştır. Bu nedenle, nihai amaçları, riskleri ve ilerideki gelişiminin incelenmesi sadece o ülkenin deneyimi esas alınmak suretiyle üstlenilebilir.

Hollanda'da bu stratejinin uygulamaya konması herşeyden evvel, ekonomik karakterli faktörlerle açıklanabilir: Hollanda uluslararası rekabete tamamen açık çok dar bir piyasadır. Dolayısıyla böylesi bir rekabete dayanabilmesinin yolu, güçlü ve değişik gurupların tesis edilmesi olmaktadır.

Hollanda'nın olayı, birbirine nüfuz etme olaylarının gelişimini cesaretlendirici temel ekonomik verilerin yasal bünyelerce inkar edilemeyeceğini açıkça ortaya koymaktadır.

1990 senesinde, bu veriden kaynaklanan baskı altında, gerçek finansal birleşmelerin ortaya çıkmasına neden olan reformlar yapılmıştır. Neticede, bu birleşmeler, yönetimleri, gerek ürün modelleri (bankacılık ve sigortacılık ürünlerinin kreasyonu), gerekse ticarileşme (tüm dağılım ağıyla tam bir banka ürün ve hizmetleri zinciri sunma) konularında yakınlaştırıp bütünleştirmiştir.

Bu bütünleşme, grubu oluşturan değişik kuruluşların yasal yapıları yasal nedenlerle değişmemesine rağmen, yönetimlerin (denetim veya yönetim kurullarının) "pool" şeklinde tesisi (ve denetimin birleşmesi) sonucunu doğurmuştur.

Yanıt bulmaya çalışacağımız soru; böyle bir yapı başka piyasalara aktarılabilir mi, ak-

tarılabilirse nasıl aktarılabilir ve finansal ürün ve hizmetler konusundaki Avrupa senaryosu ile ilgili ekonomik ve yasal hususlar neler olacaktır ?

GEÇİCİ SONUÇLAR

Bu kısa çalışmanın sonuna yaklaşırken, ilk stratejinin geçici bir evre olmasına karşılık, üçüncünün sadece -en azından yasaların şimdiki durumlar göz önüne alındığında- dar piyasalar için tasarlandığı; ikinciye (ele geçirmeye) gelince, bu sigortacılar açısından dehşet verici bir stratejidir ve bu stratejinin gelişmesi halinde sigortacılar gerçekten ihraç edilme tehlikesi ile karşı karşıya kalacaklardır.

Elbette, olayın büyüklüğü ülkeye göre değişmekte ve her yerde aynı müstaceliyeti göstermemektedir. Bununla beraber, piyasaların tamamen açılma beklentisi olayı sadece kuvvetlendirmekle kalmayıp genelleştirecektir. Bu nedenle sigortacılar şu andan itibaren sorunu ele almak zorundadırlar.

Analizin bu evresinde, çalışmanın üç bölümünü ilgilendiren üç konu üzerinde durulması ve bunların detaylı olarak incelenmesi gerekir:

- Rekabet baskısı altında, sigortacılar, bankaların kolayca benimseyip toplu hizmet arzı stratejilerine kattıkları ürünlerin yeni bir versiyonunu yaratmak zorunda bırakılmışlardır. Bu nedenle "hayat ürünü"nü doğası konusunda araştırma kaçınılmaz olmaktadır: acaba bu araştırma sonucunda hayat sigortasının kendine özgü niteliği ile onun orijinal işlevi mi

yeniden teyid edilecek, yoksa yeni formüllerin başarılarıyla kanıtlanmış gibi görünen müşteri gereksinmelerinin geliştirilmesi ile yakından ilişkili olduğu mu ortaya çıkacaktır ? Bu araştırmadan başka, banka dahilinin etkisi, sigortacıların daha sağlıklı bir "finansal sigortacılık" stratejisini kuvvetlendirmeye çalışarak ofansif bir pozisyonu benimsemeleri anlamına gelmektedir. Bu seçenek ve bununla ilgili kısıtlamaların doğuracağı sonuçlar nelerdir ?

- Bankaların, hayat sigortaları piyasasındaki başarısı ağırlarını mükemmel bir şekilde kontrol edebilmelerinden ve müşterileriyle imtiyazlı bir hesap ilişkisi içinde olmalarından kaynaklanmaktadır. Bu dengesizlik nasıl düzeltilebilir ve durum aksine nasıl döndürülebilir?

Bu soruya yanıt verebilmek için, dağılım konusunun ele alınarak, gereksinim nedeniyle yeni iletişim teknolojileriyle ortaya çıkan imkanların kanla araştırılması gerekmektedir.

- "Birbiri içine nüfuz etme" olayının geliştirilmesiyle, şirketlerin kendi fonları ve bunların kullanımını çok önem kazanmıştır.

Eldeki seçenekler detaylı olarak incelenmelidir ki neticeleri iyice anlaşılın ve bu alanda alınması gerekli kararlar ışığında görüşler ortaya çıkarılabilsin.

Başkanlık Konseyi'ne sunulan görüşlerin ana temaları bunlar olmaktadır.

07.12.1994

Yabancı Basından HABERLER

Vietnam 'da Devlet Reasürans Şirketi Kuruluyor

Vietnam'da Vietnam National Reinsurance Co (VINARE) adı altında devlete ait bir reasürans şirketi kurulmaktadır ve Hanoi hükümeti, yeni şirket için 4 milyon US \$'lık bir sermaye tahsis etmiştir.

Vietnam'ın günlük resmi gazetesi olan Vietnam News'a göre Vietnam'da faaliyet göstermekte olan lisans sahibi sigorta şirketleri, istihsal etmiş oldukları brüt primlerin % 15 ila 20 arasında olması beklenen kısmını mecburi olarak VINARE'ye devredeceklerdir.

Şirket, yetkililerin belirttiğine göre, tekel şirket konumunda olmayacak, yerli ve yabancı sigorta şirketleri için reasürans düzenlemeleri ve danışmanlık hizmetleri yapacaktır. Daha önce tekel sigortacı durumunda bulunan ve Vietnam'ın şu anda en büyük sigorta şirketi olan Tong Cong Ty Bao Hiem Viet Nam Hanoi mecburi devirden istisna edilmeyecek, ancak Londra piyasasında reasürans işlerine devam etmesine izin verilecektir.

Vietnam sigorta sektörü ya-



bancı sigorta şirketlerine bir yıl önce açılmış olduğu halde şu anda çok az sayıda yabancı şirket bu piyasada faaliyete başlamıştır ve Bao Viet, şu anda piyasada hakim sigorta şirketi durumundadır. Pazara giren yabancı sigorta şirketlerinin çoğunluğunu Japon şirketleri oluşturmaktadır ve Mitsui Fire Marine bu ülkede brans açan ilk yabancı şirket olmuş, ayrıca AIG de Hanoi'de bir temsilcilik açmıştır.

Bao Viet'in Vietnam Natio-

nal Petroleum Import Export Corporation ile bir sigorta şirketi, Maritime Bank ile Anonim Şirket tarzında ticari bir banka kurmak gibi ileriye dönük ortaklık planları vardır. Lam Rong adını alacak olan bu şirket, Bao Viet'in Genel Müdürüne göre, Maliye Bakanlığı'ndan izin alınır alınmaz bir an önce faaliyetlerine başlamalıdır.

LIRMA
Aralık 1994

1994 Yılında Meydana Gelen ve 6.000.000.000 TL'nı Aşan Hasarlar

| Brans | Hasar Tarihi | Riziko Adı ve Yeri | Ödenen + Muallak % 100 Hasar (TL) | |
|--------------|---------------------|---|--|-------------------|
| Yangın | 14.01.1994 | Lissan Matbaacılık, Faal Oluklu Mukavva San.İst. | 8.211.895.000 | |
| | 28.01.1994 | T.Emlak Kredi Bankası Gn.Müd.-İstanbul | 6.511.068.378 | |
| | 15.02.1994 | Ovisan Sıhhi Bez San. - İstanbul | 48.373.970.956 | |
| | 20.03.1994 | Akçay Ardiyesi - İstanbul | 12.311.122.968 | |
| | 17.04.1994 | Pelteks ve Olcay Tekstil San. - İstanbul | 13.449.611.184 | |
| | 07.06.1994 | Anadolu Çimento Sanayi - İstanbul | 51.000.000.000 | |
| | 18.06.1994 | Alemdar Kimya San. - İstanbul | 31.668.291.650 | |
| | 31.07.1994 | İstanbul ve Civarı (Sevlyap) | 97.833.984.313 | |
| | 03.09.1994 | Sun Tekstil San. - İstanbul | 9.417.636.178 | |
| | 12.09.1994 | Coats Türkiye İplik San.(Santral İplik)-İstanbul | 7.365.201.250 | |
| | 28.10.1994 | Çemberlitaş Dartuşşafaka Sitesi - istanbul | 25.000.000.000 | |
| | 29.10.1994 | Besler Gıda ve Kimya San. - İstanbul | 6.436.050.000 | |
| | 19.11.1994 | Adana ve Civarı (Sevlyap) | 75.567.069.818 | |
| | 20.11.1994 | Sönmez ASF, Sönmez Pamuklu San. - Bursa | 6.621.767.000 | |
| | 10.12.1994 | Bulser Halı Mağazası - İstanbul | 6.550.000.000 | |
| | 22.12.1994 | Antalya ve Marmaris Civarı (Sevlyap) | 31.962.910.939 | |
| | 25.12.1994 | Kartonsan Kağıt San. - Kocaeli | 11.632.000.000 | |
| | Nakliyat | 10.01.1994 | G.Ragıp Gümüşpala (TK) | US \$ 200.000 (*) |
| | | 10.02.1994 | Isparta (TK) | US \$ 350.000 (*) |
| | | 04.03.1994 | Muh.Giyim Eşyası (E) | 10.443.885.707 |
| | | 24.03.1994 | M.N.İstanbul (TK) | 8.255.590.361 |
| | | 29.03.1994 | Bandırma (TK) | US \$ 400.000 (*) |
| | | 26.04.1994 | Linyit (E) | 24.083.784.675 |
| | | 05.05.1994 | Bosphorus-501 (TK) | 12.000.000.000 |
| | | 11.05.1994 | TPAO (TK) | 13.599.732.500 |
| 27.05.1994 | | Kemal - K (TK) | 12.705.000.000 | |
| 04.06.1994 | | Jag Shanti (E) | 30.291.498.869 | |
| 18.07.1994 | | Urfa (TK) | US \$ 185.000 (*) | |
| 24.07.1994 | | Gülten İslamoğlu (TK) | 51.525.000.000 | |
| 28.07.1994 | | İsmail Kaptanoğlu (TK) | 23.136.027.830 | |
| 17.08.1994 | | Night Fever (TK) | 13.563.161.214 | |
| 22.08.1994 | | Hakkı Uzunoglu (TK) | 45.000.000.000 (*) | |
| 29.08.1994 | | İlaç (E) | 17.466.624.000 | |
| 28.09.1994 | | Burak - M (TK) | 469.245.000.000 | |
| 21.10.1994 | | Memiş Mete (TK) | 17.340.000.000 | |
| 21.10.1994 | | Syrve (E) | F Fr 4.288.806 | |
| 06.11.1994 | | Büyük Timur (TK) | 32.779.400.000 (*) | |
| 15.11.1994 | | Fırat (TK) | US \$ 1.500.000 | |
| 23.11.1994 | | Transformatör (E) | 12.503.448.500 (*) | |
| 26.12.1994 | | N.Kalkavan (TK) | 35.000.000.000 (*) | |
| 30.12.1994 | | Muh.Sanat Eserleri (E) | 12.000.000.000 (*) | |
| 31.12.1994 | | Nova (TK) | 7.200.000.000 (*) | |
| Kaza | 18.04.1994 | Credit Lyonnais-İzmir (Emniyeti Suistimal) | 12.005.000.000 | |
| | 20.05.1994 | İMKB-İstanbul (In and Out Indemnity) | US \$ 250.000 | |
| | 29.06.1994 | Çukurova Elektrik-Adana (Makine Montaj) | F Fr 1.000.000 | |
| | 20.08.1994 | Yibitaş Laferge Çimento San.Tic.A.Ş.-İst. (3. Şahıs M.M. ve Ürün M.) | 6.001.000.000 | |
| | 27.08.1994 | THY-İstanbul (Uçak-Tekne) (avans) ilk taksit | US \$ 4.000.000 (**) | |
| | 08.10.1994 | Ulusoy Seyahat-İstanbul (Kasko) | 6.550.000.000 | |
| | 17.10.1994 | T.Halk Bankası Adapazarı Şb. (Kasa Hırsızlık) | 13.241.750.110 | |
| | 21.11.1994 | Albaraka adına Top Air-Paris (Uçak-Tekne) | US \$ 1.500.000 | |
| | 29.12.1994 | THY-Van (Uçak-Tekne) | US \$ 36.000.000 | |

(*) 31.12.1994 itibariyle sadece muallak hasar tutarları olup herhangi bir ödeme yapılmamıştır.
(**) Hasarın tamamı 25.000.000 US \$