

Milli Reasürans T.A.Ş.
adına sahibi
Cahit NÖMER

İnceleme Kurulu
BASKAN
Toyyun DAĞLIER

ÜYE
Barbaros YALÇIN

ÜYE
Candan EVREN

ÜYE
Hüseyin YUNAK

Yazı İşleri Müdürü
Y. Kemal ÇUHACI

İnceleme Kurulu Sekreteri
Gonca GÜNiŞİK

Sanat Yönetmeni
Melek ÖZGEN

Basın Yayın Koordinatörü
Günhan SÜERDEM

Dizgi
Nef Grafik (Çağaloğlu)

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 yeralan yazıların
içeriğinden yazı sahipleri
sorumludur.

İÇİNDEKİLER

<i>Reasürör Gözüyle</i>	3
<i>Faruk Seven</i>	4
<i>Sigortacılığımız Nereye Koşuyor?</i> <i>(7. Beş Yıllık Kalkınma Planı ve Sigortacılığımızın Yakın Geleceği)</i>	8
<i>Yeni ITCH Taslağının Getirdikleri</i>	11
<i>Lloyd's'un Yeniden Yapılanma Planı</i>	14
<i>Finansal Reasürans Piyasası Gelişiyor</i>	18
<i>Yabancı Basından Haberler</i>	25

Reasürör Gözüyle

Yirmi yıl, yirmibeş yıl gibi sürelerin bir insanın çalışabileceği süre olarak görüldüğü, elli yıllık şirketlerin parmakla gösterilecek kadar az olduğu ülkemizde yarım asırlık bir meslek yaşamı ve üstelik faal olarak çalışmakta iken yaşama veda etmek her insanın hayatında mümkün olamayacak üstün bir başarıdır.

Şirketimize bir aktüer olarak katılıp yıllar içerisinde çeşitli kademelerde görev yaparak nihayet Genel Müdürlük makamına kadar yükselen, Şirketimizin eski Genel Müdürü Sayın Faruk Seven bu başarıya ulaşabilmiş nadir insanlardan birisidir.

Ülkemizin ekonomik olarak içinde bulunduğu zor yıllarda Şirketimizde çalışmaya başlayan Sayın Faruk Seven, bir süre sigorta şirketlerinde çalıştıktan sonra yeniden Millî Reasürans'a dönmüş, Genel Müdür Muavini ve Genel Müdür olarak görev yaptığı yıllarda Türk sigortacılık sektörü için çok önemli kararların alınmasında pay sahibi olduğu gibi Millî Reasürans'ın uluslararası bir şirket olmasında da büyük rol oynamıştır. Çok iyi derecede bildiği iki yabancı dil bu çabalarında oldukça etkili olmuştur.

Az gelişmiş ülkelerin sigorta sektörlerinin gelişmiş Batılı reasürans şirketlerine olan bağımlılığı herkes tarafından bilinen bir gerçektir. Sayın Faruk Seven'in kurulmasında öncülük ettiği ECO ve FAIR Reasürans Pool' ları, az gelişmiş Asya ve Afrika sigorta piyasalarının Batılı güçlü reasürans piyasalarına olan bağımlılıklarının azaltılmasına destek olmuştur ve bu durum Sayın Faruk Seven'in ve Millî Reasürans'ın Asya ve Afrika sigorta piyasalarında da tanınmasına ve takdir edilmesine neden olmuştur.

Yaklaşık elli yıl süren meslek yaşamının her anını sektöre faydalı olmak için geçiren, birlikte çalıştığı genç sigortacıların yetişmeleri için her türlü desteği veren, Türk sigortacılık sektörünün büyük ustası Sayın Faruk Seven'in anısı önünde saygı ve şükranla eğiliyoruz.

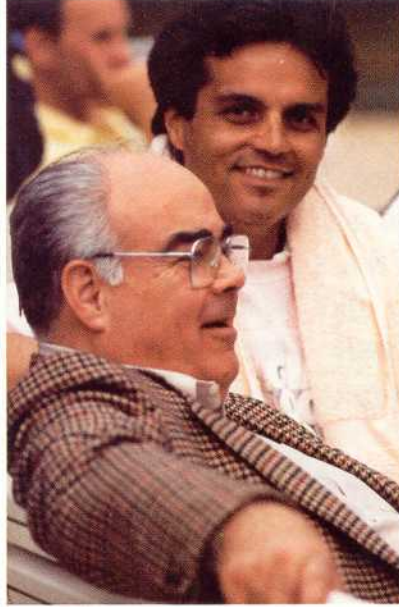
Babam Faruk Seven

Motor

8-9 yaşlarındaydım. Bir akşam evde bir tartışma. Deniz motoru veya küçük İtalyan otomobili alınmasına karar verilecek. Deniz motoru kazandı ve 5-6 ay sonra Ayvansaray tipi bir deniz motoru alındı. Yanılmıyorsam babam bu motoru arkadaşı Fahiman Şakarcan ile ortak almıştı ve yine yanılmıyorsam Fahiman bey yüzme bilmezdi.

Neyse; bu motorla Adalar'dan Büyükdere'ye, Fenerbahçe'den Pavli'ye kadar geziyor, bol bol denize giriyorduk. Bir keresinde Büyükdere'dan Bostancı'ya karanlıkta fırtınalı bir havada çok sallanarak dönmüştük. Hatırladığım kadarıyla teknede Nurettin Yamanlar, oğlu Hasan ve eşi vardı. Kadınlar ve çocuklar kamaradaydı. Henüz teknenin davlumbazı yapılmadığından dümen kıçtan kullanılıyordu ve babam denize girmiş kadar ıslanmıştı. Sağ salım Bostancı mendireğine ulaştığımızda yeniden doğmuş gibiydik. Birkaç gün sonra öğrendiğimiz gerçek ise tüyler ürperticiydi. Yanlışlıkla 2 "çakar" fenerinin arasından geçmiş ama kayalara allahıtan bindirmemiştik. Bu olsaydı her halde hayatta kalamazdık. Daha sonra babamın bunu bizi korkutmak ve motorla geceleri sağa sola gitmemizi önlemek için söylediğini öğrenmiştik. Bir kaç yıl sonra babam İngiltere seyahatindeyken kışın müthiş bir fırtına oldu. Fenerbahçe'den Adalar'a Adalardan Bostancı'ya kadar

bütün tekneler battı. Bizim motor da mendirekte bağlı olduğu yerde battı. Daha sonra teknenin Volvo Penta motoru çıkarıldı ve gazyağına yatırıldı ve nispeten kurtarılmış olarak satıldı. Babam balığa çıktığımız zamanlardaki gibi aldığımız paraları Fahiman'la bir sana bir bana diyerek paylaştık demişti. Ve tabii ki motorun sigortası... yoktu.



Faruk Seven oğlu Mehmet Seven ile birlikte

Korkutmaca

Ada'da yazlıktaydık. Ağabeyim Ahmet, ben, komşularımız Bumin, İstemi, Kosta ve diğerleri bütün gün oturup kestane fişeği, telli mantar gibi patlayıcılar hazırlıyor, geceleri çıkıp onu bunu korkutuyorduk.

Olay çığından çıkmış, paytonları bile korkutur olmuştuk. Sonunda olay babamın kulağına gitmişti. Bizi hemen haber gönderip çağırırdı. Babamdan ilk tokadı galiba o gün yemiştım.

Korkutmaca II

Bazen akşam yemekten sonra ışıklar kesilir, her yer kapkaranlık olurdu. O zamanlar yol ışıkları da sarı ve çok seyrekti. Evin içi kapkaranlık olur ve karanlıktan korkan ben bir köşede feryat etmeye başlardım. Babam ise sigortayı gevşettiği antreden içeriye kapıyı gıcirdatarak girer, girerken önce bir kolunu odaya sokup acayip sesler çıkartır, bizi özellikle beni korkuturdu. Küçük bir el feneriyle aşağıdan yüzünü aydınlatır ve Mısırlı mumya taklitleri yapar ve bu senaryo böyle gider, evin içinde karanlıkta bir saklambaç ve korkutmaca senaryosu devam ederdi.

Uçan Ahmet

Bostancı'da 2 katlı bahçeli bir evde oturuyorduk. Alt katta anneanneler ve teyzemler oturuyordu. Teyzemin kızı Sema'ya çok düşküdüler ve üstüne titriyorlardı. Bir gece balkonda otururken babam Ahmet'i sandalyeye bağlayıp 2. kattan aşağıya sallandırdı. 1. kat balkonundaki anneannem ve teyzemin nasıl bir vaveyla kopardığını duymak lazımdı. Bu arada Ahmet hiç korkmuyor, kahkahalar atıyordu.

Dev Dart

Eskiden Türkiye’de “Dart” yoktu. Biz de kibrit çöpünün ucuna bir çentik atar, oraya toplu iğne koyar bağlar, kibritin kuyruğuna da kağıttan kanat yapar ve Dart imal ederdik. Bunlarla evin içinde savaş yapar, birbirimizi kolundan bacağından şişlerdik. Babam bunlara bazen kızar, bazen güler ve katılırdı. Bir kez kışın o öyle olmaz böyle olur diyerek koca bir odun parçası ucuna temel çivisi, arkasına da tenekeden kanat imal etti. Biz de yardım ettik. İşlem soğukta balkonda inatla 2-3 saatte gerçekleşti. Ve



Faruk Seven Hayri Başer ile birlikte

dev Dartımızı babam ileriye bahçenin ucuna doğru fırlattı. Dart, Melih İsfendiyarlar ile bizim bahçenin sınırındaki çağla ağacının dibine hışımla saplandı ve dedem onu sonradan keser ve kerpeten gibi bazı aletlerle çıkarana kadar 4-5 hafta orada kaldı.

O Dartın ilk ve son tek yolculuğundan ne çok zevk aldığımızı unutamam. O tek yolculuğunda havada uçarken zaman sanki yavaşlamış, orada takılıp kalmıştı.

İşte sevgili babam ve bizlerin de tek yolculuğu olan hayatımızdan hatırıma açılan bir kaç pencere.

Mehmet SEVEN

Faruk Seven

Sigortacılık hayatına Millî Reasürans’da stajyer olarak başlayan değerli arkadaşımız Faruk Seven’in hayatı, benim ölçülerime göre, sigortacılıktaki bütün kademe ve dalları aşarak, sonunda aynı şirkete Genel Müdür olması, Türkiye’de çok az rastlanan ve ideal bir haldir.

Faruk bu makama atanması ile birlikte, Millî Reasürans’ı hakiki ve risk taşır bir reasürans şirketi haline getirme çabalarına girişmiş ve ilk etapta şirket konservasyonlarını % 75 ile % 100 arası artırarak ve bunu her yıl aynı oranda olmasa da devamlı revize ederek Millî’yi bir broker gibi çalışmaktan çıkarmıştır.

Malum olduğu üzere, yıllarca Millî Reasürans

Genel Müdürlüğüne atamalar, Maliye Bakanlığı veya İş Bankası üst kademe yöneticilerinden yapılır ve Rabbani Tunaman ile Ziya Cimilli hariç tutulursa, sigortacılık kökenli tayinler pek yapılmazdı.

Kanımcı Faruk’un Millî Reasürans’dan ayrılmadan önce yaptığı en büyük hizmetlerden biri de büyük emekler ile Millî bünyesinde yetiştirdiği sigortacı kökenli gençlerin işbaşına geçmesi için sarfettiği çabalar olmuştur.

İdareyi devralanlar, Faruk’un kendilerine bıraktığı çalışma sistemi içinde bugünkü güçlü Millî’yi yaratmışlardır.

Faruk’un Millî’yi hakiki bir reasürans şirketi haline getirme çalışmaları yanında, Türk sigortacılığının Avrupa ve bilhassa Asya ve Afrika’da tanınmasını sağlayan ve gelişmekte olan ülkelerde reasürans sorunlarının halli ve RCD ve FAIR Pool’larının kurulması için sarfettiği insan üstü çabaları burada belirtmezsek Rahmetliye büyük haksızlık ederiz.

1960’lı yıllarda İran, Pakistan, Türkiye arasındaki bugünkü ECO, o günkü RCD anlaşmaları çerçevesinde, hemen hemen yegâne varlık gösteren işleyen sigortacılık sektörü olmuş RCD Pool’u kurulmuş ve bundan ilham alınarak 1974’te kurulan FAIR Pool’u daha büyük başarı göstermiştir.

Her iki Pool’un kurulmasında, jeranlığın Türkiye’ce kazanılmasında ve yürütülmesinde, Asya ve Afrika ülkelerinin Faruk Seven’in şahsına ve bilgisine duydukları itimat, saygı ve sevginin büyük rolü olmuştur.

Bu Pool’lar Türk sigortacılarının kabuklarından çıkarak, bu ülkelerde neler olduğunu öğrenme imkânını vermiştir.

Yalnız unutmamak gerekir ki bu hizmetler yapılırken insan yalnız kafaca değil bedence de çok yorulur ve yıpranır.

Gitmeyenler, bir Dakka, bir Karaçi, bir Kalküta, bir Bombay’ın nasıl bir yer olduğunu, ve buralardaki çevre kirliliğini ve sıcaklığı hayal bile edemezler.

Her türlü hastalığın kol gezdiği bu şehirlerde, Faruk oranın yerlisi gibi dolaşır ve ikram edilen mahalli yiyecek ve içecekleri hiç reddetmezdi.

Bundan ne olacak demeyiniz, bu yiyeceklerin bir kısmını

ağzınıza almanız, tatmanız dahi imkânsızdır.

Bu hali de Faruk'u bu memleketlerde kendilerinden biri yapar ve bu nedenle de ayrı bir saygı ve itibar görürdü.

Hiç şüphesiz ki bütün bu artıların bir bedeli vardı.

Bir gece Dakka'da kan ter içinde yatağa düştüğünde bütün bulgular kolera arazi veriyordu. Sabahlara kadar o yaşta bir insanın dayanması güç ateşler içinde yandı. Nihayet güç belâ midedeki kolit-mikrop tesbit

edilerek yoğun bir tedavi sonucu kendine geldi ve yolumuza devam ettik.

Faruk için mesai saati diye bir mefhum yoktu. Dışarıda ve içeride sağlığına çok az önem verirdi.

Onun için asıl olan çalışmak ve üretmek, iş ve insan ilişkilerini geliştirmekti.

Sigorta dünyası, kıymetli bir evladını erken kaybetti.

Onu her zaman arayacağız ve anacağız.

Ömer YALNIZOĞLU

Sayın Faruk Seven; hep özleyeceğimiz büyük insan

Değerli büyüğüm, dostluğunu kazanma onurunu bulduğum Sayın Faruk Seven'in vefatı, başımıza sanki top güllesi gibi düştü. Yokluğuna alışamayacağımız bir dost, ülkemiz sigortacılığında bir usta, kolumuzu kanadımızı kırdı ve göçtü. Allah rahmet eylesin.

Faruk Beyi biraz yakından tanımakla kendim için lüzumlu bir çok doğruları öğrenmek şansını bulmuştum. Yaşamındaki temel, çok çalışması yanında, hayatı sevmesi ve ondan zevk alması. Birlikte çalışırken titizliğinden sıkılabılır yanlış yapmamak için tekrar tekrar konuyu gözden geçirmeyi fazla bulabilirdik. En iyi neticeyi alınca, bu dikkatin gereği ortaya çıkar ve ona hak verirdim. Özel yaşamında hayatı sindire sindire yaşayan, basit bir sofrayı Allahın lütfu olarak merasime çeviren gene aynı Faruk Beydir.

Faruk Seven'in Ardından

Faruk'la 1954 senesinin başlarında tanıştık, hemen sonra Tatbikatçılar Cemiyeti'nin ilk hazırlık toplantıları sebebiyle sıkça görüşmeye başladık. 1956 senesinde ilk defa Ankara'ya vazife ile gideceğim gün kader bizi aynı trende yolculuk ettirdi ve hatta o zamanki Ankara'nın basit otellerinin bir odasını paylaştık, daha sonra 1962'de Faruk ilk defa Londra'ya giderken yine aynı uçakta idik. Bu iki seyahati hiç unutmam çünkü ilkinde ben ona göre acemi bir ziyaretçi, ikincisinde ise ben Londra'yı biraz daha bilen bir kişi. İlkinde Faruk bana kol kanat gerdi, beni uyardı, yapmam gerekenleri gösterdi, yaş farkımız az olmasına rağmen tam bir ağabeylik yaptı. Bu, onun en ağır basan vasfı idi.

Londra yolculuğunda ise çok çabuk herşeye intibak etti. Hemen eski bir Londra'lı gibi herşeyi ve herkesi çabucak öğ-

rendi, bu da onun zeka ve intibak kabiliyetinin bir ölçüsü idi.

Bir deyim vardır kullanmak gerek, Sigortacılığımızdan bir Faruk Seven geçti, ama arkasından çok iyi hatıralar ve eserler bırakarak, galiba en iyi yaptığı şeylerden biri de Afrika ve Asya ile Türkiye'yi birleştirmesidir. Senelerce bu konuda sabırla çalıştı, dünyanın önem vermediği bu grupları ortaya çıkardı, onları yüceltti. Onlarla birlikte Türk Sigortacılığına kıymet verilmesini sağladı. Yarattığı bu eseri yürütecek insanları yetiştirdi.

Zannedirim Faruk bu eserleriyle ve insanlara gösterdiği yakınlık ve dostluğu ile hiç bir zaman hatıralardan silinmeyecektir.

Osman YÜCESAN



Faruk Seven İran'da bir RCD toplantısında

Evinde iki lisanı mükemmel öğrenen, aktüerliğini tırnaklarıyla kazıyıp kazanan, Türkiye için mortalite tablosu hazırlayan Faruk Bey, yılların alışkanlığını kırıp ülkemizde ilk defa Excess of Loss sözleşmeleri yapmak, bir çok pool fikrini yurt dışında da kabul ettirip, yönetimini üstlenmek, Türkiye'de sigortacılar bulunduğunu uzakdoğudan İngiltere'ye kadar kabul ettirmek suretiyle son 50 yıllık sigortacılık tarihimize damgasını vurmuş büyük bir şahsiyettir.

Farklı olduğunu bilmesine rağmen, ukalalık yapmayan tek tanıdığım insan Faruk Beydir. Tatlı dili, paraya değer vermeyen felsefesi, gerçek ihtiyaç içinde olanlara yardım için uğraş vermesi, sevgili eşine olan bağlılığı, sevgisini cömertçe ifade etmesi, kimsenin hakkına imrenmemesi onun yüce vasıflarından bir kaçıdır.

Bir süre merkezi Brüksel'de olan bir Brokerlik Şirketinin başında bulundu. Türkiye'yi çok özlediği bir gün, bana Lüksemburg'a telefon etti, 'burada kediler Fransızca miyavlıyorlar, veya artık bana öyle gelmeye başladı' dediğinde hem çok gülmüş ve hem de sıla hasretinin insandaki etkisinin bu güzel tarifinden hüznün duymuştum.

'Gülen yüzünüz hiç solmasın', 'akşamınız yakın olsun' gibi nice güzel söz Faruk Beyin dost sesinden duymaya hasret kaldığımız dualardır.

Günümüzde kaç kişi varki, 'iyi ki seninle konuştum, bak neler öğrendim, içimde bir sı-

kıntı vardı, onu attım' diyecek kadar içten ve alçakgönüllüdür. Faruk bey, bunu koca yüreğinin temiz, yapmacıksız sesiyle hepimize sunmuştur.

Hatırası önünde saygıyla eğilir, yüce yaradandan yerini Cennet kılmasını niyaz ederim.

Erdoğan SERGİCİ



Faruk Seven zamanın Yönetim Kurulu Üyesi Erol Türker ile Villa İşhanı temel atma töreninde

Ö. Faruk Seven Hakkında

Faruk'un Aktüerler Derneği'ne kayıt numarası 15, benim-

ki de 16. Kayıt numarası bizden küçük olup da şimdi sağ olan ya iki ya da üç arkadaş kaldı. Cenaze namazlarında usulendir. İmam" rahmetliyi nasıl tanırdınız? diye sorar. Kusursuz insan olur mu? Elbette takıştık, çekiştik, ancak 40 yıla varan dönemde hiç saygımızı kaybetmedik birbirimize. Her iki oğlu ile birlikte çalışma şansım oldu. Ülkede ilk kez ikinci kuşak sigortacının yetişmesine tanık olmak da ayrı bir kıvançtı.

Ünlü İnhisar (Tekel) davasında taraflar arasında arabuluculuk çalışmalarımız, çok daha önceleri Tarım Kredi Koop. Sosyal Sigortaları (Grup) çalışmalarında ko-asürör olarak çalışmalarımız. Elle çevrilen "facit" makinaları ile riyazi ihtiyat hesapları, Anadolu Sigorta, Ray sigorta ve Milli Re. Buna karşın Genel, Tam ve Halk. Meslekte geçen çalkantılı yıllar.

Bağdat'ta kaldığımız otelden çıkıyordum. Holde karşılaştık. "Nereye?" diye sordu. Büyük dedem Sırrı Paşanın (Osmanlı'nın Bağdat Valisi) yaptırdığı çeşmeyi ziyaret edeceğimi söyledim. Pek telâşlandı. Beni yolumdan çevirdi. "Evsahiplerimiz bu tür konularda alıngandır, ne olur durumumuzu zora koşma" dedi. Kızdım sözüne. Hoş çeşmeyi bulacağımdan da emin değildim zaten.

Ne demiş şair? "Baki kalan bu kubbede....."

Erken ve beklenmedik şekilde ayrıldı aramızdan. Tanrı rahmet eyleye.

Ali H. NEYZİ

Sigortacılığımız Nereye Koşuyor?

7. Beş Yıllık (1996-2000) Kalkınma Planı ve Sigortacılığımızın Yakın Geleceği

Türkiye Cumhuriyeti'nin Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000) Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde 18.07.1995 tarihinde kabul edilerek 25.07.1995 tarihli mükerrer Resmî Gazete'de yayınlanmıştır.

Ülkemizde, Devlet Planlama Teşkilâtı beşer yıllık kalkınma plan stratejilerini belirlemede, hükümet tarafından da benimsenen bu stratejiler doğrultusunda beş yıllık kalkınma planı hazırlanmaktadır. Planın TBMM'nce kabul edilmesi ile de yıllık programlar beş yıllık süre ile bu plan çerçevesinde düzenlenmektedir.

Beş yıllık kalkınma planının esası, beş yıllık zaman dilimi sonunda ulaşılabilecek hedeflere açıklık getirmek, beş yıl boyunca uygulamalarda bütünlük ve disiplin sağlayıcı bir çerçeveyi belirlemektir.

Bu yazıda, ülkemizin uzun vadeli kalkınma stratejileri içinde önemli bir yeri olan Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda sigortacılığa ve sigorta sektörüne ilişkin hedeflerin ne olduğunu ele alarak irdelemeye çalışacağım.

Türkiye'de bir çok alanda olduğu gibi sigortacılık sektöründe de devlet belirleyici, yol gösterici ve kural koyucudur. Bu sebeple, plan metninde sigortacılık ve sigorta sektörü ile ilgili olarak yeralan hedefler eğer sapma olmadan ulaşılabiliirse sigortacılığımızın nereye

gidebileceğini göstermesi açısından önemlidir.

Sigortacılığımız nereye gidecektir? Önümüzdeki beş yılda ulaşılabilecek hedef nedir? Sigortacılık sektöründeki muhtemel gelişmeler ne olacaktır? Bütün bu soruların cevapları ile ilgili ipuçlarını 1996-2000 yıllarını kapsayan Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı metninde bulmak mümkündür.

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma dönemi (1996-2000) için Plan'ın "Temel Amaçlar ve İlkeler" başlıklı ikinci bölümünde, Plan'dan "Türkiye'yi 21'inci yüzyıla taşıyacak VII'nci Plan, küreselleşmenin avantajlarından en üst düzeyde yararlanarak çağı yakalamayı ve ülkemizin gelişmiş dünya ülkeleri arasında seçkin yerini almasını hedeflemektedir" (s. 16) şeklinde bahsedilmektedir.

Yine, Plan'ın "Temel Amaçlar ve İlkeler" bölümünde yapılacak kurumsal düzenlemelerde "Malî sistemin rasyonalleştirilmesi ve ekonomide rekabet ortamının geliştirilmesi"nin esas olacağı belirtilmektedir. Ayrıca, toplumun sosyal güvenlik ve temel sağlık hizmetlerine kavuşturulmasına ve sağlık hizmetlerinin kalitesinin artırılmasına çalışılacağı vurgulanmaktadır.

Kalkınma Planında 10'uncu Bölüm olarak "Finans Reformu, Malî Piyasalarda Etkinliğin Artırılması..." başlığı altında sigortacılığımızın mevcut durumuna ve önümüzdeki dö-

nemde(2000 yılında) ulaşılabilecek amaçlara da yer verilmiştir. Bunun yanında yine sigortacılık sektörü ile doğrudan ilgili sayılabilecek amaçlara ve hedeflere Planın "Dışa Açılma ve Dünyaya Entegrasyon (Avrupa Birliği'ne Uyum Projesi), Sağlık Reformu, Tarımsal Politikalar ile ilgili Yapısal Değişim Projesi, Ulaştırma ve Sosyal Güvenlik Reformu" bölümlerinde yer verilmiştir.

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planının "Finans Reformu, Malî Piyasalarda Etkinliğin Artırılması, Dünya ile Entegrasyon ve Mülkiyetin Tabana Yayılması" başlıklı bölümünde (s. 84) "Mevcut Durum" başlığı altında sigortacılığımız ile ilgili şu tesbit yapılmaktadır;

"Özel sigorta bilincinin yerleştirilememesi, sigorta eğitiminin ve ürün çeşitliliğinin yetersizliği nedeniyle ülkenin sigortacılık kapasitesi yeterince değerlendirilememektedir. Ayrıca, prim tahsilâtındaki sorunlar nedeniyle sektörde yeterli fon oluşmamaktadır. Orta ve uzun vadeli fon yaratmada önemli bir işlevi olan sigortacılık sektörünün prim üretimi yetersizdir. Nitekim, 1990 yılı itibarıyla Türkiye'de yüzde 0,8 olan sigortacılık sektöründe toplam prim üretiminin GSYİH'ya oranı, İngiltere'de % 9,7, A.B.D.'de % 8,9, Portekiz'de % 3,4 ve Yunanistan'da % 1,6 seviyesindedir.

Plan, sigortacılığımız ile ilgili olarak bu tesbiti yaptıktan

sonra, "Amaçlar, İlkeler ve Politikalar" başlığı altında sektörü 2001 yılına taşıyacak hedefleri sıralamaktadır (s. 87). Plana göre;

"Başta sağlık ve hayat sigortası ile zorunlu sigortalar olmak üzere, sigortacılığın her alanında hizmet ağının genişletilmesi, hizmet kalitesinin yükseltilmesi ve yaygınlaştırılması, mevcut sosyal güvenlik sistemini tamamlayıcı bir yapıya kavuşturulması ve sigortacılık eğitiminin geliştirilmesi, toplanan fonların çeşitli yatırım unsurlarıyla ekonomiye kazandırılması sağlanacaktır."

Sigortacılığın tanıtılması ve halkın bu konularda bilinçlendirilmesi için her düzeyde eğitim çalışmalarına ağırlık verilecektir.

Yeminli Malî Müşavirlerin Meslekî Sorumluluk Sigortası, Deniz, Göl ve Nehirlerdeki Ulaşım Araçlarının Sorumluluk Sigortası, Tıbbî Sorumluluk Sigortası, Ürün Sorumluluk Sigortası, Seyahat Acentaları Sorumluluk Sigortası, zorunlu sigorta kapsamına alınacak, sigorta şirketlerinin sermaye piyasasında kurumsal yatırımcı olarak yer almaları sağlanacaktır."

"Sigortacılık sektörünün daha etkin çalışmasını sağlamak amacıyla, Özel Sigorta Sözleşmeleri Kanunu, Sigortacılığın Düzenlenmesi ve Denetlenmesi Hakkında Kanun, Sigorta Ekspertleri Odası Kanunu hazırlanacak, Kâr Paylı Hayat Sigortaları Yönetmeliği, Sigorta Aktüerleri Yönetmeliği ve Sigorta İhtisas Komiteleri Yönetmeliği

(15.6.1995 tarihinde yayımlandı!) yürürlüğe konulacaktır."

"Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi..... İktisadî konjunktür dikkate alınarak tedricen azaltılacaktır."

Görüleceği gibi, Plan'ın hazırlayıcıları 2001 yılında hizmet kalitesinin yükseldiği, hasarların zamanında ödendiği, buna mukabil primlerin zamanında toplandığı bir sigorta sektörü hedeflemektedir.

Sağlık ve hayat sigortaları

Görüldüğü gibi devletin bütün ilgili birimleri özel sağlık ve emeklilik sigortalarının geliştirilmesinde hemfikir olup, sektörü bu konuda teşvik edici altyapının tesisine hazır ve isteklidir. Sigorta şirketleri de emeklilik ve sağlık sigortaları ile ilgili yeni projeler geliştirerek tarifelerini kamunun dikkatine sunmalıdır.

ile zorunlu sigortaların geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması sektörde anlamlı ve önemli fonların oluşmasını da sağlayacaktır.

Mevcutların ıslahı ile beraber zorunlu sigorta sayısının çoğaltılması hem fon toplama açısından ekonomiye, hem de sigorta bilincinin yaygınlaşmasına ve gelişmesine katkıda bulunacaktır.

Yıllardır konuşulan ancak bir türlü ortaya çıkmayan Özel Sigorta Sözleşmeleri Kanunu'nun hazırlanıp Meclis'e sevk edilmesi ve yasalaştırılması yeni bir yüzyılın eşliğinde sektör için yapılacak iyiliklerin en büyüğüdür, kanaatindeyim. Ayrıca, halen Meclis komisyonlarında bulunan sigortacılığın düzenlenmesi ve denetlen-

mesi ile ilgili Kanunun günümüz ihtiyaçlarına uygun olarak yasalaşmasının sektörü motive edeceği inancındayım.

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın "Sağlık Reformu ve Sosyal Güvenlik Reformu"yla ilgili bölümlerinde sigortacılık sektörü ile ilgili şu hedeflere yer verilmektedir:

"Özel sigortacılık, mevcut sosyal sigorta sistemine ilâve ve isteğe bağlı bir sistem olarak desteklenecek ve bu kapsamda özel sağlık ve özel emeklilik sigortası teşvik edilecektir. Ayrıca, kişilerin özel sigortalara güvenini sağlayacak denetim hizmetleri artırılacaktır."

"Sağlık sigortası bütün nüfusu kapsayacak şekilde genişletilememiş ve mevcut sigorta uygulamaları arasında norm ve standart birliği sağlanamamıştır. Özel sağlık sigortacılığı yaygınlaştırılmamıştır."

Görüldüğü gibi devletin bütün ilgili birimleri özel sağlık ve emeklilik sigortalarının geliştirilmesinde hemfikir olup, sektörü bu konuda teşvik edici altyapının tesisine hazır ve isteklidir. Sigorta şirketleri de emeklilik ve sağlık sigortaları ile ilgili yeni projeler geliştirerek tarifelerini kamunun dikkatine sunmalıdır.

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın "Tarımsal Politikalar" ile ilgili bölümünde (s. 53) "Çiftçi gelirlerine istikrar kazandırmak amacıyla tarım ürünlerinin sigortalanması sistemi geliştirilecektir" denilmektedir. Gerçekten tarım sek-

törünün önemli bir ağırlığı bulunan ülkemizde Zirai sigortaların kamu bankalarının verdikleri tarımsal krediler karşılığı yaptıkları (icbari) sigortalardan ibaret olduğu bilinmektedir. Tarım sektöründe de sigorta teminatının yaygınlaştırılarak zirai üretimdeki belirsizliğin ve kayıpların önüne geçilebileceği kanaatindeyim. Bu konuda devlet tarım sigortalarının genel çerçevesini çizecek bir kanun ile sigorta himayesini sağlayabilir.

Planın, "Ulaştırma" başlıklı bölümünün "Hukukî ve Kurumsal Düzenlemeler" kısmında Nakliyat sigortaları ile ilgili şu temenniler yer almaktadır:

"Kıtalararası karayolu taşımalarında.... sigorta sistemi günün koşullarına uygun hale getirilecektir. Dünya deniz ticareti koşullarına tam uyum sağlayabilmek için deniz sigortaları ... mevzuatında gerekli düzenlemeler yapılacaktır."

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planının "Dışa Açılma ve Dünyaya Entegrasyon (Avrupa Birliğine Uyum) Projesi" başlıklı bölümünde (s. 66) sigorta sektörünün ve sigortacılık mevzuatının da Avrupa Birliği mevzuatına uyumlulaştırılmasını teminen şu satırlara yer verilmektedir:

"Hizmet ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik olarak Hizmet Ticareti Genel Anlaşması çerçevesinde gerekli tedbirler alınırken, Ankara Anlaşması ve Katma Protokolde öngörülen esaslar uyarınca taraflar arasında hizmetlerin serbest

dolaşımının tedricen gerçekleşmesini sağlama yönünde, toplulukla yürütülecek görüşmelerin sonuçlarına bağlı olarak ihtiyaç duyulacak tedbirler alınacaktır."

Planın aynı bölümünün, Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EKİT/ECO) başlıklı kısmında, Türkiye, İran ve Pakistan'ın oluşturduğu bu bölgesel işbirliği teşkilatı kapsamında Pakistan'da üye ülkelerin katılımıyla

Ülkemizi yeni bir yüzyıla taşıyacak olan ve 1996 ilâ 2000 yılları arasındaki yapılacak işleri-icraatı içeren Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'ndaki sigorta sektörü ve sigortacılığımız ile ilgili amaçları, hedefleri bir bütün olarak değerlendirecek olursak öncelikle hangi alanda olursa olsun kamunun, sigortacılığın öneminin ve ağırlığının farkında olduğunu görmekteyiz.

"EKİT Reasürans Şirketi" kurulacağı belirtilmektedir. Ancak, EKİT üyesi ülkeler ile Milli Reasürans T.A.Ş. arasında Pool'ler dahil çok sıkı bir reasürans ilişkisi olmasına rağmen böyle bir reasürans şirketi kurulması projesinin hangi sebeplerle gündeme alındığı anlaşılamamıştır.

Ülkemizi 2001 yılına taşıyacak planın "Hukukî ve Kurumsal Düzenlemeler" başlıklı ekinde, daha evvel temas ettiğimiz yapılması gereken yasal düzenlemelere ilâve olarak "Hizmetten Sorumluluk ve Meslekî Sigorta" başlığı altında 232'nci sayfada "Özellikle Avukat, Doktor, Malî Müşavir-

ler ile kendi kanunlarına göre kamu hizmeti niteliği taşıyan alanlarda çalışanların meslekî sigortaya kavuşturulması ve sunulan hizmetin sonucunda ortaya çıkacak zararlardan dolayı, hizmet sunanların sorumluluğu ve tüketicilerin zararlarının tazmininin sağlanması amaçlanmaktadır" denilmektedir.

Ülkemizi yeni bir yüzyıla taşıyacak olan ve 1996 ilâ 2000 yılları arasındaki yapılacak iş-

leri-icraatı içeren Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planındaki sigorta sektörü ve sigortacılığımız ile ilgili amaçları, hedefleri bir bütün olarak değerlendirecek olursak öncelikle hangi alanda olursa olsun kamunun, sigortacılığın öneminin ve ağırlığının farkında olduğunu görmekteyiz. Başta Sağlık, Hayat, Ziraat, Nakliyat olmak üzere bütün sigorta

branşlarında özel sigortacılığımızdan büyük beklentiler vardır.

Kamu, yeni sigorta ürünleri için gerekli alt yapıyı hazırlar, kanunlar dahil gerekli mevzuat değişikliklerini zamanında yapacak olursa, rekabetin ve gelişmenin önündeki engelleri zamanında ortadan kaldırırsa, yeni bir yüzyıla sigorta sektörünün Malî Sektördeki hak ettiği yeri alabileceğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Sektör temsilcileri ve kamunun karşılıklı işbirliği ve anlayış içinde sigortacılığımızın 7. Plandaki hedeflere bir an evvel ulaşması en büyük temennimizdir.

Bülent SOMUNCU

Yeni ITCH Taslağının Getirdikleri

Birçok ülkede olduğu gibi ülkemiz tekne sigortacılığında da yaygın olarak kullanılan ve 1.10.1983 tarihinden bu yana yürürlükte olan 280 no'lu Institute Time Clauses Hulls'ta değişiklikler yapılmasına ilişkin çalışmalar son aşamaya gelmiş bulunmaktadır.

Lloyd's'un da katılımıyla Londra Sigortacılar Enstitüsü (ILU: Institute of London Underwriters) tarafından hazırlanan değişiklik taslağında, söz konusu kloz takımının mevcut geniş teminatın yanısıra dar teminatı kapsayan ikinci bir seçeneği de içerecek biçimde Vers. 14A (geniş teminat) ve Vers. 14B (dar teminat) adlı iki ayrı takım halinde getirilmesi öngörülmektedir. Bu iki seçenek arasındaki tek fark teminatı belirleyen 6. maddede ortaya çıkmakta olup diğer hususlar her ikisinde de aynıdır. Bu bakımdan, değişiklik taslağında getirilen yenilikleri ele alırken, önce 6. maddeden başlamak daha sonra diğer maddeleri değerlendirmek daha uygun olacaktır.

6 no'lu kloz, yürürlükteki kloz takımında, temin edilen rizoları iki bölümde toplamış ve ikinci bölümdekileri "sigortalı, donatan yahut işletmecilerin gerekli özeni göstermemelerinden kaynaklanmaması" koşulu-

na bağlanmıştır. Değişiklik taslağında, her iki teminat seçeneği itibariyle aynı düzen korunmuş, ancak gerekli özeni gösterecekler arasına donatan enspektörleri ile karadaki yönetici/işletmeciler de katılmıştır. Aynı şekilde, geniş teminat sağlayan Vers. 14A'da, halen yukarıda anılan koşula bağlı bölümde yeralan "yük ya da yakıtın yüklenmesi, boşaltılması veya yerinin değiştirilmesi sırasındaki kazalar" rizikosu birinci bölüme alınırken mevcut klozlarda birinci bölümde yeralan "hava taşıtları ya da benzer nesnelere temas veya bunlardan düşen şeyler" rizikosu, metne "helikopter" in de ilâvesiyle, koşula bağlı ikinci bölüm rizikolar arasına taşınmıştır. Öte yandan, "nükleer tesis ya da reaktörlerin bozulması veya kazaya uğraması" teminatı, değişiklik taslağının her iki seçeneğinde de yer almamaktadır.

Değişiklik taslağında geniş ve dar teminat sağlayan Vers. 14A ve Vers. 14B'yi 6. kloz itibariyle karşılaştırdığımızda ise şu farklılıklar göze çarpmaktadır:

a) Vers. 14A'da koşula bağlı olmayan rizikolar bölümünde yer alan "yük ya da yakıtın yüklenmesi, boşaltılması veya yerinin değiştirilmesi sırasındaki kazalar" rizikosu Vers.

14B'de koşula bağlı rizikolar bölümüne kaydırılmıştır;

b) Vers. 14A'da koşula bağlı rizikolar arasında yeralan

- kazanların patlaması, shaftların kırılması;

- kaptan, gemi zabitleri ya da gemi adamlarının barataryası, rizikoları Vers. 14B'de verilen teminat içinde yer almamaktadır.

c) Vers. 14A'da koşula bağlı rizikolar arasında sayılan "kaptan, gemi zabitleri, gemi adamları ya da kılavuzların ihmali" rizikosu, Vers. 14B'de yine koşula bağlı rizikolar içinde, ancak "geminin kaptanı, zabiti ya da mürettebattan olmamak kaydıyla kılavuzların ihmali" biçiminde bir ifadeyle yer almıştır.

Değişiklik taslağının Vers. 14A ve Vers. 14B seçeneklerini verilen teminat açısından karşılaştırdıktan sonra yürürlükteki klozlara göre farklılık gösteren, ancak Vers. 14A ve Vers. 14B'de aynı olan diğer klozları ele alalım:

Yürürlükteki ITCH'ın 1 no'lu klozu olan ve üç alt-klozdan oluşan "seyrüsefer" klozuna değişiklik taslağında iki alt-kloz daha ilâve edilmiştir. Bunlardan birincisi, sigortalı veya temsilcilerinin yerel yasa veya uygulama uyarınca kabul ettikleri ya da etmek zorunda kal-

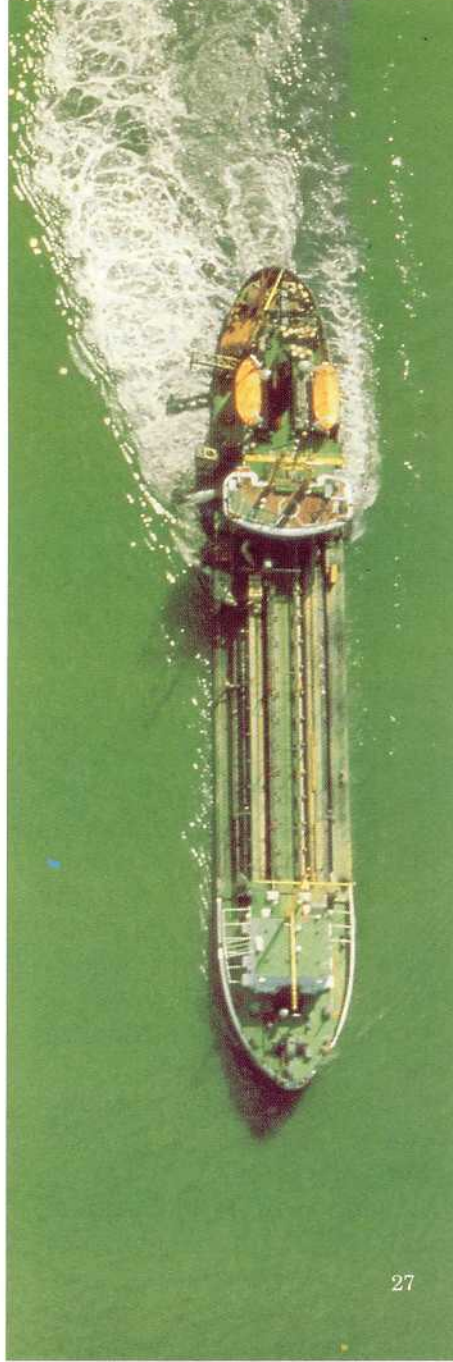
dıkları ve kılavuzların, römorkörlerin, çekicilerin sorumluluklarını sınırlandıran veya ortadan kaldıran kılavuzluk veya mutad çekme sözleşmelerinin sigorta sözleşmesine zarar vermeyeceğini hükme bağlarken, ikinci alt-klozda da gemiden/gemiye personelin kumanya ve donanımının taşınmasında helikopter kullanımının yine sigorta sözleşmesine zarar vermeyeceği belirtilmiştir.

ITCH'in 2 no'lu "Devam" klozunda ise, mevcut metin, "gemi, sigorta sona erdiğinde denizde veya tehlikede yahut bir sığınma ya da uğrama limanında ise, sigortacılara önceden bildirilmek koşulu ile geminin varma limanına kadar, aylık prim esaslı üzerinden teminat altında olduğu"nu hükme bağlarken, değişiklik taslağında, "gemi, sigorta sona erdiğinde denizde ve tehlikede ya da kayıp ise, sigortacılara sigorta sona ermeden bildirilmek koşulu ile geminin, salimen bir sonraki limana varmasına veya limanda ve tehlikede ise tehlike geçene kadar, aylık prim esaslı üzerinden teminat altında olduğu" kaydedilmektedir.

Halihazırdaki ITCH'da bulunmayan ve değişiklik taslağında 4 no'lu "Sınıflandırma" klozu olarak yeralan klozda şu hususlara yer verilmektedir:

a) Geminin sigortacılarca onaylanmış bir Sınıflandırma Kuruluşuna bağlı kalması ve bu kuruluşça geminin denize elverişliliğine ilişkin taleplerin zamanında yerine getirilmesi, sigortalı, donatan ve işletmeciler için bir yükümlülük oluşturmaktadır;

b) Sigortacılar aksini yazılı olarak kabul etmedikçe, yukarıda anılan yükümlülüğün ihlâli tarihinden itibaren sigorta



sözleşmesinden doğan sorumlulukları sona ermektedir. Ancak yükümlülüğün ihlâli tari-

hinde gemi denizde ise sigortacıların sorumluluğunun sona ermesi geminin bir sonraki limana varması ile gerçekleşmektedir;

c) Geminin Sınıflandırma Kuruluşu'nun onarım vb.'ne ilişkin tavsiyelerde bulunabileceği bütün haller Sınıflandırma Kuruluşu'na derhal bildirilmelidir;

d) Sigortacıların Sınıflandırma Kuruluşu'ndan doğrudan bilgi/belge sağlama yoluna gitmeleri halinde sigortalı gerekli izni vermek durumundadır.

Mevcut ITCH'daki 4 no'lu "Sona Erme" klozu, değişiklik taslağında 5 no ile yeralmakta ve şu değişiklikleri içermektedir:

a) Sigorta sözleşmesinin kendiliğinden sona ermesi halleri arasına Sınıflandırma Kuruluşu'nun dönemsel (periyodik) ekspertiz tarihinin geçirilmesi de sokulmaktadır;

b) Sigorta sözleşmesinin kendiliğinden sona ermesine ilişkin prim iadesi, geminin sigorta süresi içinde herhangi bir nedenle tam ziyaa uğramamış olması koşuluna bağlanmaktadır.

Kloz takımındaki 7 no'lu "Kirlenme Tehlikesi" klozu kapsamına, değişiklik taslağında, "çevreye verilecek zarar" da dahil edilmiştir.

Değişiklik taslağında, 8 no'lu "3/4 Çatma Sorumluluğu" klozunun istisnalar bölümünde yeralan "kirlenme ve bulaşma"ya ilişkin alt-kloza bir

yandan "çevreye verilecek zarar" ile bunlara ilişkin "tehdit"de dahil edilirken öte yandan 1989 tarihli Uluslararası Kurtarma Konvansiyonu'na paralel bir hüküm eklenmektedir.

Mevcut kloz takımında 11, değişiklik taslağında ise 10 no ile yeralan "Müşterek Avarya ve Kurtarma" klozuna, değişiklik taslağında, iki yeni alt-kloz eklenerek, kurtarmaya ilişkin bazı ödemelerin teminat dışı olduğu belirtilmiştir.

13 no'lu "Sigortalının Görevi (Dava ve Say)" klozu ise değişiklik taslağında 11 no ile yer almış olup, taslaktaki yeni eklemeler, değişiklik taslağındaki 10 no'lu kloza paralel olarak kurtarmaya ilişkin bazı ödemelerin teminat dışı olduğunu vurgulamaktadır.

Yürürlükteki ITCH'daki 10 no'lu "Tazminat Talebi Bildirimi ve Teklif Alma" klozu değişiklik taslağında 13 no'lu kloz olarak yer almakta ve aşağıdaki farklılıkları içermektedir:

a) Hasar bildirimini, sigortalılara, sigortalı, donatan veya işletmeciler tarafından hasarı öğrendikleri ya da öğrenmiş olmaları gereken tarihten hemen sonra yapılmalıdır;

b) Söz konusu bildirim, yukarıda belirtilen tarihten itibaren 6 ay içinde yapılmaması halinde (yazılı olarak farklı bir oran kararlaştırılmamışsa) tenzili muafiyet düşüldükten sonraki hasar tutarından tazminat ödemesinde % 50 oranında indirim yapılacaktır;

- yukarıda belirtilen tarihten itibaren 12 ay içinde yapılma-

ması halinde (aksi yazılı olarak kararlaştırılmamışsa) sigortacıların bu hasara ilişkin sorumluluğu ortadan kalkacaktır.

Değişiklik taslağında 23 no ile yeralan ve yürürlükteki ITCH'daki 22 no'lu "Yatma ve İptal için Prim İadesi" klozunun yerini alması önerilen metinde ise şu değişiklikler göze çarpmaktadır:

a) Geminin olağan aşınma ve yıpranmasına ve/veya Sınıflandırma Kurulu'nun tavsiyelerine ilişkin tamirata ait yatmalar bu kloz açısından "tamirli yatma" kabul edilmeyecektir.

b) Yatma iadesi koşullarında değişiklik yapılarak, geminin sigortacıların uygun bulmadığı liman ya da yatma yerinde yatması halinde de bazı şartlarda prim iadesi yapılabilmesi yolu kapatılmıştır.

Son olarak, yürürlükteki ITCH'deki 26 no'lu "Nükleer İstisna" klozunun yerine, değişiklik taslağında, 27 no'lu "Radyoaktif Bulaşma İstisnası Klozu" na yer verilmiştir.

Hazırlanan değişiklik taslağındaki klozların yürürlüktekilere göre gösterdikleri farklılıkları böylece özetledikten sonra, hemen şunu belirtmek gerekir ki bu yeni ITCH klozları taslak aşamasındadır ve henüz son şekline kavuşmamıştır. Diğer taraftan donatanlar arasında da söz konusu taslağa karşı çıkma eğilimi gittikçe güçlenmektedir. Nitekim Temmuz-1995'de dünya gemicilik sektörünün önemli bir kısmını temsil eden Uluslararası Gemicilik Odası (ICS: International Chamber of

Shipping), "Joint Hull Committee" ye gönderdiği yazıda, değişiklik taslağını sert bir biçimde eleştirmekte ve söz konusu taslağın kesinleşmesi halinde birçok donatanın Londra sigorta piyasası dışında tekne sigorta teminatı arama yoluna gidebileceklerini ifade etmektedir. Yazıda yeralan başlıca eleştiri konuları şöyle sıralanabilir:

1) Yürürlükteki ITCH, 1983'den bu yana oldukça oturmuş ve anlaşılır bir nitelik kazanmıştır; yeni taslak ise piyasaya belirsizlik getirecek ve bu da ne sigortacıların ne de donatanların yararına olacaktır;

2) Değişiklik taslağı, iyi ve kötü donatanlar arasında bir ayırım yapılmasına olanak tanımamaktadır;

3) Teminatı belirleyen 6 no'lu klozda "gerekli özen"i gösterecekler arasına "sigortalı, donatan yahut işletmeciler" in yanısıra "donatan enspektörleri ile karadaki yönetici/işletmeciler" in de dahil edilmesi doğru bulunmamaktadır;

4) Taslakta yeralan ve hasar bildirimini sigortalı, donatan veya işletmeciler tarafından "hasarı öğrenmiş olmaları gereken tarihten" hemen sonra yapılmasını zorunlu kılan ifade ihtilâflara yol açacak niteliktedir.

Anlaşılan odur ki yeni Institute Time Clauses-Hulls metni üzerinde son söz henüz söylenmemiş olup konu üzerinde bir süre daha tartışmalar devam edecektir.

Hüseyin YUNAK

Lloyd's'un Yeniden Yapılanma Planı

Lloyd's Başkanı, David Rowland'ın Mayıs 1995 tarihli Lloyd's'un yeniden yapılanması ve yenilenmesi hakkındaki rapora yazdığı önsöz, "Kurumumuz bir sırat köprüsündedir." diye başlamakta ve aşağıdaki şekilde devam etmektedir:

"1993 İş Planımızın yayınlanmasından bu yana iyi gelişmeler katettik. Piyasamız şimdilerde üyelerine önemli sayılabilecek bir kâr verebilmektedir. Ancak, geçmişin sorunlarını henüz çözmüş değiliz. Polişe sahiplerimiz, denetimcilerimiz ve üyelerimiz tarafından kabul görececek bir çözüm bulmak ko-

la ilgilenmeliyiz. Bu, Kurumumuzun her bir bölümünün uzlaşmasıyla sağlanmış olacaktır. Piyasamız ve işlerine devam edebilen üyelerimizden, geçmiş hasarlarını ödeyemeyen "isim"lerle ilgili yükümlülüklerin en doğru ve uygun bir şekilde ortadan kaldırılabilmesi konusunda yardım etmelerini isteyeceğiz. Bu raporun konusu bu katkıların ölçüsünü ortaya koymaktır; ancak, bu safhada tüm rakamlar temsilî mahiyettedir.

Kurumumuz aleyhinde yapılan yayınlardan kaçamayız. Bazı üyelerimizle ilgili olarak beklenmedik şekilde ortaya atılan sorunlar medyanın ilgisini

otoritelerin dünya çapındaki taleplerini karşılayacağımıza eminim.

Bu yeniden yapılanma ve yenilenme planının hayat verici gücüne ve Kurumumuzdan ayrılmış veya ayrılmayı düşünenler dahil tüm üyelerin de menfaatine olduğuna inanıyorum. Tüm alternatifleri düşündük; bunlar sade fakat güçlü... Endüstri ve Ticaret Departmanı da güçlerinin devreye sokulması istendiğinde polişe sahiplerine karşı yükümlülüklerin öncelik hakkına sahip olduğunu teyit etmiştir."

Önsözün sonunda, planın detayları hakkındaki tartışmayı başlatan D. Rowland bu planın başarılı olacağına emin olduğunu vurgulayarak Lloyd's'un geçmişini en adil yol ile çözmek ve kârlı bir gelecek sağlanmak isteniyorsa üyelerin bu plan üzerinde uzlaşma sağlamaları gerektiğini savunmuştur.

YENİDEN YAPILANMA VE YENİLENME PLANININ ÖZETİ

1. Yakın Geçmiş

1.1. Bu rapor Lloyd's'un yeniden yapılanma ve yenilenmesi için hazırlanan planı ortaya koymaktadır. Birbirini tamamlayan iki amaca sahiptir: İlki geçmişin sorunlarını çözmek, ikincisi ise gelecek için güçlü bir piyasa oluşturmaktır.

1.2. İki sene önce Lloyd's için ilk "iş planı" yayınlanmış-



nusunda köklü bir önlem almadıkça Kurumumuzun yaşayabileceğine inanmıyorum.

İşimizi canlandıracak olan itimat ve güveni devam ettirmek için finans kaynaklarımızı yeniden yapılandırıp yükümlülüklerimizi karşılama konusundaki yeterliliğimizi devam ettirmeli ve geçmişin sorunlarını-

fazlasıyla üzerine çekmiştir. Bunun sonucunda, her zaman menfaatlerini ön planda tuttığımız ve tutacağımız müşterilerimiz endişe etmeye başlamışlardır. Bu raporda anlatılmaya çalışılan "yeniden yapılanma"yı başarabildiğimiz takdirde, bütün polişe sahiplerimizin itimatlarını kuvvetlendirip

tı. O zamandan bu yana planın ana unsurlarının gerçekleştirilmesinde oldukça ilerleme kaydedilmiştir. En önemlileri;

- Piyasa'da kârlılık tekrar sağlanmıştır. Sadece 1993 işyılı için beklenen kâr 1 milyar Pound civarındadır.

- 1994 ve 1995 seneleri için de iyi bir kâr beklenilmektedir.

- 1.2 milyar Pound'luk kurumsal sermaye Lloyd's'a gelmiştir. Bu Piyasa yeni yatırımcıların ilgisini çekmeye devam etmektedir.

- Lloyd's halen, özellikle riziko plasmanı konusundaki eşsiz yapısı, yüksek kaliteli underwriting'i ve tüm dünyadaki ilişkileriyle rekabet açısından güçlü avantajlarını kullanabilmektedir.

1.3. Kurum'un aktifleri dahil tüm üyeleri açısından kaynakları 1994 senesi sonunda 27.7 milyar Pound'a baliğ olmaktadır. Pasifler toplamı 21.1 milyar Pound olup 6.6 milyar Pound'luk bir fazlalık sözkonusudur. Lloyd's'un 1995 Ağustos'unda "yükümlülük karşılama yeterliliği" testine bu sayede olumlu yanıt vereceği açıktır. Ancak Kurum malî açıdan bazı zorluklarla karşı karşıyadır:

- 1992 sonuçları, önceki yılların kötü sonuçları da dahil olmak üzere 1.2 milyar Pound'luk bir zarar göstermektedir.

- "İsim" lere ait borç meblağları artmaktadır. Ödenmemiş peşin hasar talepleri 1994 sonunda 732 milyon Pound'a ulaşmıştır. Ayrıca, ihbarı yapılmamış ve henüz peşin hasar talebinde bulunulmamış hasarlarla ilgili olarak üyelerin ödemesi gereken rakam 2.2 milyar Pound'dur. Bunlar 1992 neticelerinden kaynaklanacak olan peşin hasar talepleri öncesi ra-

kamlardır.

- Bazı "isim"ler yükümlülüklerini karşılayamaz durumda veya bu konuda isteksiz davranmaktadırlar.

- Merkezi Fon'un kaynakları konusunda da güçlükler söz konusudur.

1.4. Kurum'un ayrıca "isim"leri kapsayan çok yaygın davalar ve Amerika Birleşik Devletleri'nde ticari faaliyette bulunma esaslarını değiştirme gereksinimi de dahil olmak üzere diğer bazı zorunlu konularla da ilgilenmesi gerekmektedir.

1.5. Eğer şimdilerde kararlı bir faaliyete kalkışılmazsa, bu gelişmelerin kümülatif etkisi Lloyd's'un finansal stabilitesinin aşınması ve bu piyasaya duyulmakta olan itimadın sarılması olacaktır.

2. Geçmişe ait sorunların çözümlenmesi

2.1. "Equitas" stratejisini geliştirme ve hızlandırma. Geçmişin sorunlarını çözmek üzere, "1992 ve öncesine ait tüm yükümlülükler konusunda son bir kez hesaplaşma ve yasaların öngördüğü şekilde Kurum'dan ayrılma şansı tanıma" anlamına gelen 'finality=kesin son' olanağını "isim"lere önermek şarttır. "Equitas" projesini geliştirip hızlandırmak suretiyle "isim"lere 'finality' olanağı sağlanacaktır. 1996 senesinin ilkbaharında 1992 ve öncesine ait gerek kapanmış gerekse açık Sendika'ların tüm yükümlülükleri "Equitas" kapsamında reasüre edilecektir.

2.2. 2.8 milyar Pound'luk tasfiye teklifi. 1996 ilkbaharında "Equitas" sayesinde tüm "isim"lere bütçelerinin elvereceği şekilde 'finality' uygulamak ana amaçtır. "İsim"lere yardımcı olmak açısından "fi-

nality' masrafını azaltmak üzere kullanılacak olan borç kredileri şeklinde ortalama 2 milyar Pound ayrılacaktır. Öte yandan İngiliz ve Denizaşırı (E+O) Underwriter'ları ve davalarla ilgili diğer taraflardan en az 800 milyon Pound'luk bir tasfiye fonu tahsilâtına devam edilecektir. Bu toplam 2.8 milyar Pound'luk paket sayesinde 1992 ve önceki senelere ait yükümlülükler ile tüm davaların tamamıyla tasfiyesi planlanmaktadır.

2.3. 1996 ilkbaharında "üç yıllık kâr"ın tasfiyede kullanılması. 1993, 1994 ve 1995 senelerine ait üç yıllık hesaplardan önümüzdeki 1996 ilkbaharında 2 milyar Pound'luk kârın tasfiyede kullanılması beklenilmektedir. Bu rakamdan, 1993 ve 1994 senelerinin halihazırdaki kârları düşüldükten sonra, "isim"lere 'finality' masraflarını karşılamak üzere 1 milyar Pound'un üzerinde bir meblağ kalmaktadır. Ayrıca, yeni yatırımcılar açısından piyasanın cazibesini güçlendirecek ve şimdiki 3 yıllık hesap dönemiyle ilgili olarak "isim"lerin uzun zamandan beri devam edegelen endişelerine cevap verebilecek olan senelik hesap düzenine geçilecektir.

2.4. Merkezi finans kaynaklarının güçlendirilmesi. Gelecek 12 yıl içinde Kurum'un mevcut kaynaklarının 850-900 milyon Pound civarında takviye edilmesi amaçlanmıştır. Bu miktarın, gelecekteki Merkezi Fon aidatlarından düşülmek üzere özel bir aidat şeklinde üyelerden 450 milyon, acentelerden 200 milyon ve ilerde oluşacak piyasalardan da 200-250 milyon Pound olarak toplanması planlanmaktadır. Merkezi Fon'un aktifleri ve "Equ-

itas” çerçevesinde üretilecek olan bir yatırım fazlası olanağıyla beraber bu fonlar, borç kredilerinin finansmanında, Kurum’un 1992 ve önceki yıllar yükümlülüklerinin reasüransında, “Equitas”ın yükümlülük karşılama yeterliliğine katkıda ve yeni bir Merkezi Fon oluşturmada kullanılacaktır.

3. Yeni Lloyd’s’un oluşturulması

3.1. Geçmiş gelecekte ayırma. Gelecekteki Lloyd’s piyasasında underwriting yapacak olanlar, geçmiş sorunlardan kaynaklanan sorumluluk tehlikesinden arınmış bir piyasada iş yapmaktan memnun olmalıdırlar. Bu da, 1992 ve öncesine ait “isim” ve “kurum” sorumluluklarının “Equitas”a devredilmesi yani “Equitas” içinde reasüre edilmesiyle ve “Equitas”ın 1996 ilkbaharında tesisini takiben bunun için ek fon talebinde bulunma konusunda gelecekteki piyasanın zorlanmayacağı hususunu taahhüt etmekle sağlanabilir. Eğer Lloyd’s gelecek senelerde gereksinim duyulacak olan yeni sermayeyi kendisine çekmek istiyorsa, bu eski ve yeni Lloyd’s arasındaki “ateşkes” en emin yol olarak kabul görmelidir.

3.2. Kurumsal Sermayenin gittikçe artan rolü. Sermaye yapısının yenilenmesi ve gelişmesi devam edecektir. Bu sene sonlarına doğru bir taraftan tek tek “isim”lerin menfaatleri ko-

runurken, diğer taraftan kurumsal sermayenin piyasa içinde gittikçe artmakta olan rolünü kolaylaştırıcı önlemler alınmaktadır. Kurumsal üyelerle ilgili halen mevcut birçok kısıtlama kaldırılacaktır. Bu yenilikler Lloyd’s’daki underwri-



ting kapasitesinin devamlı olması için gerekli yeni kapitalin Lloyd’s’a çekilmesini cesaretlendirmeye yardımcı olacaktır.

3.3. Yeni bir ‘Merkezi Fon’ Yaratma. Eldeki Merkezi Fon (CF-1) yeniden yapılanmada kullanılacaktır. 1993 ve sonraki hesap yıllarına ait poliçelere destek verme konusunda ek teminat sağlamak üzere yeni bir

Merkezi Fon (CF-2) tesis edilecektir. Bu Fon’un başlangıçtaki değeri 300 milyon Pound’dan az olmayacak ve 100 milyonu ödenmiş aktiflerden, 200 milyonu da gerektiğinde Lloyd’s’daki üye fonlarından çekilecektir. Birinci Fon’a göre daha az

tehlikeye maruz olacak ve “Lioncover” ve “CentreWrite”a karşı Kurum’un beklenmedik sorumluluklarının senelik masraflarından arınmış olacaktır.

3.4. ABD’de iş yapma esaslarının yeniden yapılandırılması. Yeni sigorta yasalarına ve New York Sigorta Departmanı (NYID) tarafından konulan şartlarla uyum sağlamak üzere Lloyd’s’un Birleşik Devletler’de ticari faaliyette bulunma esasları yeniden yapılandırılacaktır. Yeniden yapılanmanın ana gayesi, B.D.’deki reasürans işi ile devam edegelen ek-sedan işleri konusunda iki yeni fon yaratmak ve Lloyd’s’un ABD Merkezi Fon’unu (CFUS) tekrar belirli seviyeye getirmek olacaktır.

3.5. Sermaye arttırımı stratejisi. Gelecek birkaç sene içinde Lloyd’s’un unterwri-

ting’i destekleme hususunda oldukça önemli miktarlarda yeni kapitale gereksinimi olacaktır. Piyasa tek “isim”ler ile kurumsal üyelerden oluşan karma bir piyasa olmaya devam edecektir. Ancak, “isim”lerin sağladığı kapasite miktarlarında bir gerileme olması beklenmektedir. Sermaye arttırımı stratejisi bu sene başlayacak ol-

makla beraber tasfiye ve yeniden yapılanma faaliyetleri 1996 ilkbaharında başarıyla tamamlandıgında hız kazanacaktır.

4. Finansal Etkiler

4.1. Finansal açıdan yeniden yapılanma aşağıdaki hususları içeren bir dizi projenin gerçekleşmesine bağlıdır:

- Bugüne kadarki hasarların, henüz talep edilmeyen hasarlar da dahil, tamamıyla tasfiye edilebilmesi ve 1995 muhasebe yılına giren önceki senelere ait hesaplarda meydana gelecek herhangi bir kötüleşme ile "Equitas" faturaları için yapılacak ödemeleri de içermek üzere 'isim'lerden önemli miktarlarda para istenecektir. Toplanması gereken miktar, borç kredileri öncesi, 5.9 milyar Pound olacaktır.

- Tahminen 2 milyar Pound olan borç kredileri programı, "isim"ler üzerindeki 'finality' faturalarının etkisini, toplanması gereken meblağı 3.9 milyara düşürmek suretiyle hafifletecektir.

- "İsim"lerin 'finality' yükümlülüklerinin aşağıdaki şekilde karşılanması planlanmaktadır:

- Lloyd's'daki fonlardan 1.5 milyar,
- özel aidatlar hariç üç yıllık kârın tasfiyesinden 0.8 milyar,
- zarar eden "isim"lerden ayrıca tahsil edilecek 0.6 milyar,
- tasfiye fonundan 0.8 milyar
- masraflar çıktıktan sonra fazlalığa sahip "isim"lere 0.2 milyar

- Bu hesaplara göre, tasfiye işlemlerinden sonra dahi, en kötü şekilde zarar gören "isim"lerden bazılarının 0.4 milyar kadar muallak bir borcu kalacaktır. Bakiye borçlarını

gerçekten ödeyemeyecek durumdaki "isim"lere 'finality'yi başarabilmeleri için yardımcı olunacaktır.

- Bu tahminler ve bunların kaynağı olan "isim"lere ait detaylı hesaplar sayesinde, "isim"lerin büyük bir çoğunluğu 'finality'yi ödenebilir bulacaktır.

- Yeniden yapılanmanın arkasından, "Equitas"ın 16 milyar Pound'luk bir aktife sahip olacağı beklenilmektedir.

5. Planın Yararları

5.1. Tüm taraflar açısından ana yarar gerek 'eski' gerekse 'yeni Lloyd's'un 'yükümlülük karşılama yeterliliği'nin devamının sağlanmasıdır. Buna ilâveten bazı özel gruplar için aşağıdaki yararlar söz konusudur:

- Police sahipleri açısından: Eski poliçeler açısından "Equitas"ın formasyonu sayesinde güvenliğin artırılmış olması ve "isim"lerden alacaklarının nakde dönüştürülmesi; gelecekteki poliçeler açısından bir "ateşkes" uygulaması sayesinde güvenliğin geliştirilmiş olması; yeni bir Merkezi Fon; ve ileriye dönük daha güçlü bir piyasa.

- Üyeler açısından: Tahminen 2 milyar Pound'luk borç kredisi teklifiyle desteklenen 'finality' projesi; "Equitas" primlerine fon teşkil etmek üzere "üç yıllık kâr tasfiyesi" projesi; ve davaların adil bir şekilde tasfiyesini sağlayacak olan 800 milyon Pound'luk bir tasfiye fonu.

- Underwriter'lar, acente ve broker'lar açısından: Çok daha sağlıklı bir ortamda güvenle işlerini yürütebilecekleri daima ileri giden bir Lloyd's piyasasının garantisi.

5.2. Üye ve acenteler bu yararlar karşılığında yeniden yapılanmanın faturasını ödemek

durumundadırlar. Yükümlülük karşılama konusunda yeterli olmak isteniyorsa bu masraflar kaçınılmazdır.

5.3. Koneşyon ve danışmanlar bu planı değişik alternatifleriyle ve özellikle ticari faaliyetleri bitmek üzere olan bir kurum alternatifine karşı değerlendirmişlerdir. Koneşyon, bu alternatifin tüm kategorilerden üyeler üzerinde ağır hasar ve belirsizlik yaratmasına rağmen, üyelerin sorumluluklarından kaçamayacakları sonucuna varmıştır.

6. Kabul görme garantisi

6.1. Yeniden yapılanmanın detaylarını tamamlamak ve gerekli yasal onayları elde etmek açısından daha yapılması gereken çok iş olması gerçeğine rağmen, üyelere bir kılavuz olması ve planın başarıyla tamamlanabilmesi konusunda onların iştirak ve ilgisini çekmek üzere anahtar niteliğindeki unsurların ortaya konulması yolu seçilmiştir.

6.2. Bu safhadaki acil görev, planı ileriye götürmek ve kuşku olan temel alanları çözüme ulaştırmaktır. 1995 Ekim'inde daha yerleşmiş bir görüntü verilebilecek ve bu planın uygulamaya konmasıyla ilgili olarak 'üye'lerden harekete geçmeleri istenecektir.

6.3. Ayrıca 'üye'lerden istenecek olan özel katılım payları konusunda görüş alınacaktır. Buna ilâveten, 1996 ilkbaharında, herbir "isim"den 1992 ve önceki yıllara ait sorumluluklarla ilgili olarak dava yoluna gitmeleri konusunda alınacak bir taahhüt karşılığında tasfiye paketini kabul etmeleri istenecektir.

Lloyd's LIST
Mayıs 1995

Finansal Reasürans Piyasası Gelişiyor...

1992 yılı ortalarında "Standard and Poor's", içinde finansal reasürans hakkında bir incelemenin de yer aldığı reasürans şirketleri hakkındaki senelik raporunu yayınlamıştı. Bu konuda daha iyi bir değerlendirme yapılamazdı. Ağustos 1991'de meydana gelen "Andrew" Kasırgası Florida'yı etkilerken, ondan bir ay sonraki "İniki" Kasırgası Hawaii'yi harap etmişti. Bu afetler, 1989 ve 1991 yılları gibi rekor seviyedeki katasstrofik hasarların yaşandığı bir devrenin üstüne gelmişti.

Bu hadiseler dolayısıyla meydana gelen kapasite daralması nedeniyle sigorta ve reasürans şirketlerinin tercih ettikleri alternatiflerden birisinin birçok türleriyle finansal reasürans olduğu açıktır. Finansal reasüransın kullanılması, gerçekten, gerek FASB (Financial Accounting Standards Board)'un gerekse SEC (Securities and Exchange Commission)'in dikkatlerini çekmiştir. Mart ayında, tüm sigortacılar bu işlemlerle ilgili olarak gerçek muhasebe düzeninin tutulması konusundaki FASB esaslarına uygun bir şekilde 1992 neticelerini düzeltmeleri istenmiş olmasına rağmen, bir tek sigortacı dahi bu talebe olumlu yanıt vermemiştir. SEC ise, mal/kaza branşlarında iş yapan sigorta şirketlerinin finansal hesaplarını yakından takip etme yolunu seçmiş ve fonlandırılmış teminatlar hakkında ek bilgiler istemiştir. Bu fonlandırılmış teminatları kul-

lanmak suretiyle sonuçlarını gerçek olarak yansıtmayan şirketler yanlış ve aldatıcı mali rapor vermiş sayılacaklardır. Bu yazının zamanlama açısından uygun olması nedeniyle finansal reasüransla ilgili bir önceki incelememizi güncelleştirmek istedik.

Finansal reasürans, ancak son yıllarda önem kazanan bir reasürans deyimi olmasına rağmen, bu piyasadaki işlemlerin çoğunun temelini oluşturan prensipler açısından herhangi bir yenilik yaratmamıştır. Gerçekten, finansal reasüransın bazı formları, aslında genel reasürans kavramı içinde yer almakta ve epeydir bilinmekteydi. Bu arada yeni olan, sadece finansal reasürans yazmak amacıyla kurulmakta olan şirketlerin sayılarının gittikçe artması ve bu şirketler ile bunların oluşturduğu piyasanın gelişmekte olmasıdır.

Bu piyasa son yıllarda, öncelikle geleneksel reasürans piyasalarındaki kapasite dalgalanmaları ve devamlı şekilde artmakta olan hasarlara cevap, çarpıcı bir şekilde büyümüştür. Ancak, finansal reasürans teriminin değişik birçok yapıyı tanımlamak ve bunun karşılığında çok geniş bir gereksinim yelpazesini karşılamak üzere kullanılabilmesine rağmen, bu piyasanın kapsamı halen belirsizliğini sürdürmektedir.

Bazı tahminlere göre, tüm finansal reasürans piyasalarının ürettiği prim 4 milyar US\$'ın oldukça üzerindedir. Bu konu-

da uzmanlaşmış büyük kuruluşlardan bazılarının prim hacimleri göz önüne alındığında, rakamların mantığa uygun olduğu ortaya çıkmaktadır. Ancak, senelik prim hacimleri, çoğunlukla, toplumda büyük yankı uyandıran az sayıdaki istisnai büyüklükteki işlerle çarpıtılabilmekte ve piyasanın gücü konusunda şişirilmiş bir intiba yaratılabilmektedir. Diğer taraftan, piyasa hacmi konusundaki tahminler, doğrudan reasürans olarak yazılmış "finansal" işleri içermeyebilir. Bu iki faktör, hernekadar finansal dallara ait gerçek prim hacminin tahminini zorlaştırmaktaysa da, piyasanın gelişmesini süratle sürdürdüğü konusunda hiçbir kuşku yoktur.

Finansal reasürans ürünlerinin çoğu sağlam reasürans prensiplerine dayanmaktadır. Ancak, hayali eksedan ve tezgâh-altı rezerv indirimlerinin kreasyonu gibi bazı ürünler, alıcısını'nın mali gücü ve performansının temelindeki zayıflıkları gizlemek üzere kullanılan vitrin-süsleme tekniklerini oluşturmuştur. Temelinde hiçbir riziko transferi bulunmayan bu ürünlerin kabul görmesi yasal bir "görmemezlikten gelme"ye dayanmaktadır.

1992 yılı sonlarında, FASB "Reasürans Kontratları için Muhasebe" konusunda 113 no.lu Muhasebe Standartlarını (FAS 113) yayınlamıştır. FAS 113, tüm reasürans sözleşmelerinin muhasebesini tanımlamakta ve bir sözleşmenin reasürans sözleşmesi sayılması

için iki şart getirmektedir: reasürörün önemli ölçüde sigorta rizikosunu üstlenmiş olması; ve reasürörün bu işten kaynaklanan önemli bir hasarı karşılamayı üstlenmiş olması. Her iki şartın da mevcut olmaması halinde, iş ancak bir ihtiyat rezervi işlemi olarak hesaplara geçecek ve buna karşılık bir alacak tesis edilecektir. FAS 113 kabul edildiğine göre, bu tip “buğulu-ayna” örneği işler artık geçmişe mal edilebilir. Bu türden en uç “excess”ler yasaklanırken, otoriteler dikkatlerini gittikçe artan bir şekilde daha geniş kullanım alanı bulmakta olan finansal reasürans ürünlerine çevirmektedirler. Bu inceleme, teminatın kabul edilebilir olması için rehber niteliğindeki esaslar ile testlerin kademeli olarak oluşturulmasına ve bunun neticesinde de ürün gelişmesine ışık tutmaktadır.

Bir şirketin finansal reasüransdan yararlanabilmesi ve mali gücünü geliştirebilmesi için bir çok geçerli neden vardır. Finansal reasürans, alıcısı'na run-off öncesi, kazançlarını rezervlerden ayırma, ya da yüksek değerli az hasar olasılığına maruz hasar miktarını sınırlandırma imkanını vermektedir. Böylece, devamlı ve önceden tahmin edilebilen bir kâr akışı sağlanmış olur. Bir finansal reasürans işine girmekle sedan, cari hasar rezervlerini fiilen indirmek suretiyle üst seviyelerdeki hasarları konusunda rahatlık sağlayabilir veya rezervlerini azalma tehlikesine karşı sigortalamak suretiyle

fazlalıklarını olumsuz hasar gelişiminin etkisinden koruyabilir. Bu işlemin geleneksel korunmanın yerine kullanılması beklenilmemeli, aksine ona ek olması düşünülmelidir.

Finansal Reasürans son yıllarda önem kazanan bir reasürans deyimi olmasına rağmen piyasadaki işlemlerin çoğunun temelini oluşturan prensipler açısından herhangi bir yenilik yaratmamıştır.

Örneğin, sedan geleneksel piyasadan temin edemediği veya istisnai şekilde yüksek fiyatla sağlayabildiği ek korunmayı finansal reasürans piyasasından temin edebilir. Ancak, finansal reasürans, sağladığı tüm yararları rağmen, alıcısı açısından nadiren tehlikesizdir.

GELENEKSEL FİNANSAL REASÜRANS

Finansal reasüransın ana özellikleri bu reasüransın tüm ürünlerinde, herbiri değişik şekillerde yansıtılmasına rağmen, aynıdır. Paylaşılan en ortak özellik, yazılan rizikoların doğaları gereği bitimli (finite) olması ve alınan primlerin (ve verilen teminatın) paranın zamana karşı değerini yansıtıyor olmasıdır. Bunun anlamı, toplanan primlerin bazen tamamıyla bazen de büyük bir kısmı itibarıyla beklenmekte olan veya teminat verilen gelecek hasarların net cari değerlerini esas almış olmasıdır. Son ödemenin cari değerine tekabül eden prim seviyesi, bu işle devredilmiş

bulunan değişik rizikolar ile bu işi desteklemek üzere seçilmiş yatırımlardan beklenen kazancı yansıtmaktadır. Prim ile teminat limiti arasındaki ilişki ne kadar sarıh olursa, riziko transferi o nisbette az olmaktadır. Finansal reasüransa konu olan ana rizikolar, şirket aktifleri, süre (timing) ve geleneksel sigorta rizikolarıdır. İşleme konu olan bu rizikolar çoğaldıkça, geleneksel reasüransla ortak noktalar artmakta ve “bankacılık” işlemine daha az benzemektedir.

FONLANDIRILMIŞ TEMİNAT

Yukarıdaki özellikleri içeren finansal reasüransın en basit örneği fonlandırılmış teminattır. Buna örnek olan “zaman ve müddet poliçesi”, alıcısı'na belirli bir tarihte önceden kararlaştırılmış bir primin ödenmesini sağlar. Bu ödemenin miktarı ve zamanı, hernekadar temelindeki sigorta işinin performansı ile az da olsa ilintiliyse de, sözleşmenin henüz görüşülmesi safhasında sedan tarafından tayin edilen gereksinimleri yansıtır. Sözleşme, alıcısı'nın arzuladığı miktar ve bu miktarı almayı planladığı tarih esas alınmak suretiyle akdedilir. Sözleşmenin primi, reasürörün finansal riziko konusundaki istekliliği ve belirlenmiş bulunan vade grafiğine uygun olarak yatırım yapılacak aktiflerden elde edeceği kazancı yansıtır. Buna reasürörün kârı eklenir. Prim ödendiği zaman, reasürör bundan kârını ayırmak suretiyle

le kalan kısmı (bakiyeyi) uygun olan aktiflere yatırır. Bunlar genellikle hazine bonoları veya sıfır kuponlu bonolar olmaktadır.

Birçok sedanın isteği, bu sözleşmelerin yasal veya diğer şekillerde güvenli olmalarının sağlanmasıdır ve bu güven genellikle bir kredi mektubuyla sağlanır. Sadece kabul gören yüksek kredibiliteye sahip bankaların verdiği kredi mektubu, genellikle reasürans işlerinin temelini oluşturan aktiflere devir hakkını doğurur ve reasürörün aktiflerinde yer alabilir. Reasürans teminatının sonucunda sedan, reasüre ettiği rezervlerini serbest bırakabilir. Neticede kâr, ödenen prim ile başlangıçta tesis edilmiş rezervler arasındaki farktan elde edilir. Bu da fiilen sedana beklemekte olduğu gelecekteki sorumluluklarını, bunların vadelerindeki tam değerleri yerine cari net değerlerini ödemek suretiyle düşürme olanağını verir. Ancak, sedanın bu şekilde azaltabileceği gelecekteki sorumlulukları sadece karşılığında rezerv tesis ettikleridir.

Hernekadar sedana talep ettiği tarihte belirli bir meblağ garanti edilmekte ise de, beklenmeyen herhangi olumsuz bir gelişme halinde, sedan müteakip olaylar için rezerv tesis etmeye devam etmediği takdirde, vade sonu değer açısından bir azalma söz konusu olur. Bu rezervler, doğal olarak, indirim tâbi tutulmayacak ve başlangıçtaki indirim nedeniyle ortaya çıkan tüm kârı tüketebilecektir. İlginç olan "zaman ve müddet" esaslı kontratların çoğunun sedanın talep edeceği herhangi bir değişikliğin bedelini ödemek suretiyle müddetleri için-

de en az bir defa da olsa yeniden görüşülebilmeleridir.

Fonlandırılmış teminatların ötesinde, sözleşmenin temeli olan sigorta rizikolarının daha fazla tanımlandığı daha karmaşık (ayrıntılı) finansal riziko tiplerine rastlamaktayız. Bu tanımlama, fonlandırılmış teminatlar içinde yer alan basit kredi ve zaman rizikolarının ya gelecek (prospective) veya geçmiş (retroactive) esasıyla bazı sigorta riziko formlarıyla teminata dahil edildiği bir dizi ürün ortaya çıkarmaktadır.

Bu işlem geleneksel reasüransa daha yakınmış gibi görünse de önemli farklılıklar söz konusudur. İlki, ödemenin hemen hemen kesinlikle reasürörden beklenmesidir. İkincisi ise, ödenmesi gereken meblağın, genellikle sözleşmenin akdedildiği an belli olmasıdır. Bu da, normalde esasen % 50 'nin üzerinde seyreden, "rate on line"lar ile prim ve "exposure" arasında geleneksel reasüransa kıyasla daha yakın bir ilişki yaratmaktadır. Bu işler, sözleşmenin kapsadığı ana hasar portföyü ile ilişkilerine göre sınıflandırma yapılmasına neden olmaktadır. Bu ise "retrospective aggregates" (geçmişten gelen hasar yükümlülükleri) ve "prospective aggregates" (gelecekteki hasar yükümlülükleri) gibi isimlendirmelerin kaynağını oluşturmaktadır.

"RETROSPECTIVE AGGREGATES" (GEÇMİŞTEN GELEN MUNZAM HASAR YÜKÜMLÜLÜKLERİ)

Hasar portföyü devri olarak anılan "retrospective aggregates", bir sigortacıya meydana gelmiş (incurred) hasarlarıyla

ilgili rezervlerini tenzil edilmiş olarak devretme olanağını vermektedir. Bu teminat için alınacak prim, primin ödenmesi ile hasarın nihai olarak ödenmesi arasındaki rezervleri destekleyen aktiflerden beklenen yatırım gelirine bağlıdır. Böylece, prim olarak cari net değer ödenmesiyle, rezervler de tam olarak tesis edilmiş ise, sedan bu işlemle gerçekleştirilen tenzilâta eşit bir kâr elde edebilecektir. Reasürör, -hasarı ödeme gereksiniminin, fiyatlandırma çalışmalarında hesap edilenden daha süratli bir şekilde ortaya çıkması demek olan- 'süre riski'ne (timing risk) maruz kalırken, 'underwriting riski'nin varlığı bir sözleşmeden diğerine değişebilmektedir. Yine, sedanın olumsuz gelişmelerden korunma derecesi de prime yansıtılacaktır. Ancak, tüm sözleşmelerde reasürörün "exposure"ı herhangi bir şekilde sınırlandırılmakta ve sedan hasarın bu limiti aşan her miktarını ödemeye yükümlü bırakılmaktadır.

"PROSPECTIVE AGGREGATES" (GELECEKTEKİ MUNZAM HASAR YÜKÜMLÜLÜKLERİ)

Yaygın hasar sözleşmeleri, ya da "prospective aggregates" birbirine çok benzemekte, ancak sözleşme gelecekteki hasarlara isnat ettirilmektedir. Prim konusunda, sedana gelecekte reasürör tarafından yapılacak ödemelerin belirli bir kısmı garanti edilmektedir. Sedanın deneyimi reasürans sözleşmesinde deruhte edilenden daha iyi gerçekleştiği takdirde, reasürör sözleşmenin nihayetinde sedana bir kâr komisyonu

ödeyebilmektedir. Hernekadar bu tip bir sözleşme, "retrospective" teminatta olduğu gibi, sedana hemen önceden tanımlanabilen bir kâr sağlamıyorsa da, deneyimin zararlı olması halinde sedanın gelirinin "prospective" teminat limitinin altına düşmeyeceğini garanti etmek suretiyle gelecek gelirin altına bir emniyet ağı koymaktadır. Netice beklenenden iyi gerçekleştiği takdirde sedan ya kâr komisyonuna ilâve ya da iade şeklinde bir para almaktadır.

Birçok yönden yaygın hasar sözleşmeleri resasürans piyasalarının orijinal özelliklerini yansıtmaktadır. Sözleşmenin yapısı, sedan ile reasürör arasındaki uzun vadeli sözleşmelerle ilişkinin sürekliğini vurgulamaktadır. Zamanından önce gerçekleştirilecek iptaller konusunda sık sık para cezalarına rastlanmaktaysa da, bu durum ilişkileri pekiştiren kâr ve zarar eşitleme mekanizmasının varlığıyla ortadan kalkmaktadır.

"Prospective" teminatın diğer bir şekli finansal kotpar tresetidir. Sedan cari primi, beklenmekte olan hasar tediyelerinin önceden mutabık kalınan bir limiti karşılığında, pro-rata esasıyla öder. Prim devamlı ve peyderpey esasıyla (ongoing basis) ödendiğinden reasürör, faiz oranlarıyla ilgili olarak herhangi bir tahmin yürütemez ve hasar ödemelerinin gerek nihai hacmi gerekse şekli konusundaki belirsizliklere maruz kalır. Diğer taraftan sedan, teminat sınırlı olsa da gittikçe artmakta olan underwriting ka-

pasitesinden yararlanmaktadır ki bu, geleneksel kotpar reasürans uygulamasında görülmemiş bir husustur. "Andrew" Kasırgasını takiben sınırsız kotpar reasüransı önemli bir şekilde azalmıştır.

SINIRLI RİZİKO (FINITE RISK) REASÜRANSI

"Finite risk"leri üstlenenler, dikkatli "exposure" denetiminin kârlı reasürans yazılmasına

Finansal Reasürans piyasası, öncelikle geleneksel reasürans piyasalarındaki kapasite dalgalanmaları ve devamlı şekilde artmakta olan hasarlara cevaben çarpıcı bir şekilde büyümüştür.

olanak verdiği inancıyla, reasürans piyasasında bir ihtiyacı karşılamak üzere ortaya çıkmışlardır. Bunun temelindeki mantık, kotpar reasürans neticeleri üzerine yapılan bir çalışmaya dayanmaktadır. Buna göre, prime ilâve edilen herbir ünite ile ek hasarlar arasındaki ilişki, hasar oranıyla ifade edildiğinde, bir noktadan sonra primin karesi şeklinde gelişmektedir. Bu mantıktan hareketle, ve uygun olduğu inancıyla pratik underwriting standartları benimsenmişti ki bu sayede muhtemel hasar "exposure"ı belirli bir seviyede tutabilecek ve tahminlere çok daha yakın bir underwriting performansı ile ahenkli bir kârlılık sağlanabilecektir. Yine, asgari bir hasar oranı koymakla, sedan şirketin bu olumlu gelişmeden yarar-

lanmasına olanak verilerek sedan ile reasürör arasındaki ilişki güçlendirilmiş olacaktır.

Reasüre edilen açısından belirli bir kazanç ve bilanço istikrarı sağlamak üzere hazırlanan ürünler, geçmiş, cari ve gelecek yıllar neticelerinin önemli ölçüdeki olumsuz gelişmelerinin etkisine karşı gelecek kazançları korumak üzere oluşturulmuşlardır. -Herbiri sedanın özel gereksinimine göre düzenlenmiş bulunan-

sözleşmelerin hepsi kendi türlerinde tek olmalarına rağmen, ortak bir dizi özelliklere sahiptirler. Bunlar arasında, (sıkça rastlanan 5 seneyi kolayca aşan) uzun sözleşme müddetleri, devir veya kâr komisyonunun herhangi bir şekliyle yumuşatılan oldukça yüksek primler, gerek

sözleşmenin fiyatlandırılması gerekse yapısından beklenilmekte olan yatırım kazancının olumlu yansımaları, ve genellikle azami hasar oranı olarak belirlenen reasürör "exposure"ının sınırı sayılabilir. Sözleşmeler, genellikle, yasal otoritelerin taleplerini tatmin etmek ve reasüre edilene gerçek yarar sağlamak üzere, 'underwriting riski'nin kesin transferini içermektedir. Bunlar, fiiliyatta finansal reasürans hakkındaki başlıca kriterlerin tümünü tatmin etmekte ve yasal olma konusunda otoritelere hitap etmektedir.

Temel rezervlerden azami gelir üretebilmek için "finite risk" teminatı uzun süreli kaza ve sorumluluk işlerinde kullanılmakta ve mal sigortalarının karakteristiği olan katastrofik

hasar toplamından reasürörü korumaktadır. Bu husus, sınırlı sayıda büyük sözleşmeler yazan bir şirket açısından önem taşımaktadır. Ayrıca, "finite risk" piyasasının halen oldukça küçük olması ve her bir reasürörün sayılı sözleşmesinin bulunmasına rağmen, reasürörün rizikoların yoğunluğu konusundaki "exposure"ı görüldüğü kadar büyük değildir. Reasürör tarafından yazılan sözleşmeler, genellikle, geniş bir tabana yayılmış işleri içermekte ve çoğunlukla her bir müşteri-şirketin çok sayıda sigorta dalı, pek çok sayıda sektör ve bölge açısından tüm "exposure"ını yansıtmaktadır. Bu ayrıca, "exposure"ların biraraya toplanmasından kaynaklanan muhtemel tehlikelere karşı şirketlerin korunmalarının artmasına yardımcı olmaktadır.

"Finite risk" reasürörü, sözleşmeler yapılırken riziko transferinin gerçekleştirilmesini ön planda tutar ve hatta bu transferin yapıldığına dair yasal açıdan bir garanti ister. Devralınan riskler, 'underwriting', 'süre (timing)' ve 'yatırım' ya da 'kredi' riskleri olmak üzere üç grupta toplanmaktadır. Bunların her birinin çok dikkatlice kontrolleri gereklidir.

Underwriting riski, "finite risk" sözleşmesinin en önemli kısmını teşkil etmekte, ancak reasürörün "exposure"ına genellikle azami bir hasar oranıyla ifade edilen bir sınır (cap) konulmaktadır. Bu sınırın ölçüsü ve sözleşmenin primi ile yapısı, temeldeki işler ile bunların özelliklerinin analizine bağlıdır. Azami hasar oranına ilâveten çoğu kez reasürör asgari bir "exposure" ileri sürer. Bu da sedanın olumlu gelişmeleri

paylaşabileceğini göstermektedir. Sonuç, asgari seviye ile sınırlı (azami hasar oranı) arasında değişebileceğinden, ne hasarın en son ulaşacağı miktar, ne de zamanı önceden tahmin edilememektedir.

Hasarların hızlanma riski "finite risk" reasürörü için tehlike oluşturmaktadır; zira süratli hızlanma yeterli yatırım geliri sağlamayı kısıtlamaktadır. Yine, reasürör gelişmeleri önceden tahmin edebileceği şekilde kısıtlamaya çalıştığı için sözleşmenin yapısı bu açıdan da önem kazanır. Çözüm, temeldeki işin özellikleri ile yatırım gelirinin önemini yansıtmak bir sözleşme yapmaktır. Böylece, "finite risk" teminatlarının çoğunda uzun bir sözleşme ömrü, arttırılan "attachment" (hasara ait muafiyet) noktaları ve gelişmeyi yavaşlatmaya yardımcı limitler bulunmaktadır.

Yatırım risklerine gelince bunlar, yüksek kaliteli sabit gelir getiren yatırımlarla ve sorumlulukların beklenen süre ve değerlerine uygun olarak dikkatlice tesis edilen bir portföy sayesinde azaltılırlar. Bu uyum inceliğinin devamlı olarak gözden geçirilmesi gerekmektedir ki herhangi bir grafik (profile) değişikliği veya olası sorumluluklar için nakit akışları, gerektiğinde yatırım portföyünde değişiklik yapılmak suretiyle, yansıtılabilirsin.

Sınırlanmış "exposure"ı içinde reasürör, bir sözleşmenin kârlılığını etkileyebilecek iki tehlikeyle karşı karşıyadır: gerçek olayların süratli ödemelere neden olacak şekilde tahminlerden farklı olarak gelişmesi -ki "process" tehlike; ve, fiyat ve yapının doğru olmayan

bir model veya sakat bilgilere isnat ettirildiği "parameter" tehlike. Bu nedenle, sözleşmelerin performansları devamlı olarak incelenmekte ve tahminler devamlı olarak yenilenmektedir.

Sedanın planlanan vadeden önce bir kontratı çözmeye karar vermesi yani "commutation" durumunda bir çok şirket "exposure"ı azaltmak için faiz getiren "experience reserve" denilen bir rezerv tesis etmektedir. Bu ya hasarları ödemek veya "commutation"lara fon yaratmada kullanılmakta, böylece reasürörü erken bir karardan kaynaklanacak herhangi olumsuz bir etkiden korumaktadır.

FINANSAL REASÜRÖRLER İÇİN GEREKLİ SERMAYE

Teorik olarak, sermaye, ya beklenenden daha kötü bir underwriting neticesi (underwriting risk), veya beklenenden daha hızlı bir hasar ödeme dönemi (timing risk), ya da yeterli yatırım geliri sağlayamama (yatırım riski) gibi tehlikelere maruz olduğundan, sağlıklı bir sermaye ölçüsünün ne olduğu sorusu ortaya çıkmaktadır.

"Retrospective" sözleşmeler için alınan primler gelir hesabına alınmadığı, ancak doğrudan bir sigorta sorumluluğu olarak değerlendirildiği için, rezervler seviyesinde sermaye geleneksel ölçülere göre en uygun olanıdır. Bu uygulamanın, prim hacminin esas alındığı herhangi bir Yükümlülük Karşılama Yeterliliği (Solvency) hesabının neticelerini çarpıtacağı ortadadır.

Ancak, acaba "finite risk" yazan bir şirketin yetersiz ser-

mayeye sahip olduğunu ortaya koyabilecek bir ölçüt var mıdır? Her bir sözleşme doğru yapılandırılıp doğru fiyatlandırılmışsa, sermaye açısından hiç bir zaman tehlike söz konusu değildir; zira, "exposure"ların bir araya toplanması konusundaki risk düşüktür ve hasarların hızlanma ihtimali, değişken "attachment" noktaları ve teminat limitleri kullanılmak suretiyle uygun seviyelere çekilmiştir. Bu nedenle, "finite risk" reasürörlerinin çoğu, sermaye seviyelerinin biraz ilgisiz olduğunu düşünmektedirler. Ancak piyasa algılamaları da önemlidir ve geleneksel ortamda çok az kapitalize olduğu düşünülen bir şirketin işlerini yitirmesi beklenebilir.

Reasürör ürünlerinin yapısı kararlı ve nispeten tahmine yatkın neticeler üretebilecek şekilde planlandığı için sermayenin geleneksel ölçütleri yetersiz olabilir. Muhtemel "exposure"ları tahmin edebilmek için ayrıntılı aktüeryal ve istatistik teknikleri kullanılmak suretiyle daha iyi bir sermaye ölçütü elde edilebilir. Böylece bu bilgi, muhtemel dış nakit akışını planlamada kullanılarak yatırım stratejilerinin oluşmasına katkıda bulunur. Dikkatli yatırım yönetimi ve bunu yüksek kaliteli, sabit gelirli yatırım araçları üzerinde yoğunlaştırmak suretiyle portföyün likidite potansiyeli azamiye çıkarılabilir. Nakit akışı projelerinin sıkça kullanılıyor olması yeterli likiditenin elde edildiğinin garantisidir. Sözleşme şartları ve aktif/pasifde dikkatle sağlanacak uyum sayesinde munzam nakit akışlarının yönetimi, şirketin sermaye tabanının korunması açısından son derece

önemlidir.

FİNANSAL REASÜRANS ALICISI ÜZERİNDEKİ ETKİLER

Özellikle hiç bir yerden temin edilemeyen kapasiteyi finansal reasürörlerin sağladığı düşünülecek olursa, finansal reasürans alıcısı'nın bu korunmanın doğal olarak yüksek olan bedelini ödemesi onun menfaati icabıdır. Hernekadar sedan bilançosunu ya da kazançlarını finansal reasüransla teminat altına alabiliyorsa da, aslında geleneksel reasürans piyasalarında satılamayacak bir teminat alıyor sayılmaz. %50 veya daha yüksek 'rate on line'lı prim seviyeleriyle bu, korunma temin etmenin pahalı bir yolu olmaktadır. Aynı şekilde, yasal ağ daraldıkça reasürans kisvesi altında mali aranjmanların devreye sokulması vasıtasıyla sermaye yaratmak ya da serbestleştirmek artık pek de kolay olmayacaktır.

Katı muhasebe kriterlerinin getirilmesi işin niteliğinin tanımlanmasına yardımcı olmaktadır. Gerek önemli ölçüde sigorta rizikosunun gerekse reasürör hasarlarının gerçek potansiyelinin devredilmediği işler artık reasürans sayılmayacak, muhasebe kayıtlarına ancak ihtiyat olarak alınacaktır. Bu da, sedanın satın aldığı teminatın limitleri ile olumsuz gelişme karşısındaki "exposure"ını açıklıkla ortaya koyacaktır. Ayrıca, sedan rezervlerinin indirilebileceği seviyeleri de belirlemesi beklenmektedir.

Eğer bir finansal reasürans sözleşmesinde riziko transferi ölçülerine gerçekten uyulmuşsa, o sözleşmenin alıcısı'nın bu

teminata aynen geleneksel bir reasürans teminatı gibi ilgi göstermesi gerekir. Sedanın toplam saklama paylarında kalan ya da reasürans üst limitini aşan kısımlar her zaman reasüransın kapsamadığı riskli alanlar olacaktır. Bir finansal reasürans satın almakla, hernekadar riziko kategorileri veya özel dallardaki olumsuz neticelerin sınırlı bir kısmı korunmaktaysa da, bu bütün bir riziko paketinin korunduğu anlamına gelmez. Tüm paketi finansal reasürans ile korumak, gerçeğe uygun bir fiyatla herhalde mümkün değildir. Böylece, finansal reasüransın ideal rolü, dikkatlice planlanmış bir reasürans programının bir unsuru olarak, sedanın olumsuz gelişme halinde en çok zarar göreceğini hissettiği alanlara yöneltilmesi olmaktadır. İçinde riziko transferinin önemli ölçüde yer aldığı ve tam bir korunma programının bir parçasını oluşturan çok iyi planlanmış bir sözleşmeye sahip bir sedanın "exposure"ı, herşeyden önce, reasürörün kalitesine bağlıdır.

REASÜRÖR KALİTESİ

Bir finansal reasürörün kalitesinin tanımlanması geleneksel bir şirkete oranla çok daha zordur; zira maruz olunan rizikolar, piyasa şartları veya "katakstrofik" hasarlardan çok, her bir sözleşmenin yapısıyla ilgilidir. Her bir "attachment" noktasını, her bir "exposure"ı ve her bir limiti, dahası süreyi ve biraraya toplanan rizikoları belirleyecek olan sözleşmenin yapısıdır. Tek bir sözleşmede dahi bunlardan herhangi birinin yanlış hesaplanması şirketin sermaye tabanında kolaylıkla cid-

di hasar meydana getirebilir. Ve, bu hatanın portföyün sadece yarısını dahi etkilemesi o şirketin işini bırakmasına neden olabilir.

Bu riziko analizi, buraya kadar, denklemin sadece pasif kısmını dikkate almıştır. Aktiflerde yapılacak yanlış hesaplamalar da, birçok fiyatlandırma çalışmalarını hükümsüz kılarak veya şirketi önemli bir zaman veya kredi riskine maruz bırakmak suretiyle aynı sonucu yaratacaktır. Şirketin zarar görmesi sözleşme şartlarına kadar uzanmaktadır; zira, yetersiz seviyede hazırlanmış bir finansal reasürans anlaşması, otoriteleri tatmin etmekten uzak olacağı gibi, şirketi de aciz duruma sokabilir. Sedan primini ödemiş olmasına rağmen mali raporunda bunu gösteremeyebilir.

Açıkça, bir finansal reasürörün herhangi bir geleneksel mali rapor analiziyle tanımlanamayacak bir dizi niteliklere sahip olması gerekir. Bu şirketlerin sermaye seviyeleri, özellikle bunların maruz kalabileceği muhtemel munzam hasar seviyeleriyle kıyaslandığında, yazılan prime oranla fevkalâde mütevazi kalabilir. Bunun arkasındaki geleneksel mazeret, finansal reasürörün tehlikeden korunuyor olmasıdır. Ancak sınırlanmış bir tehlike risksizlik anlamına gelmez, ve otoriteleri daha fazla tatmin edebilmek için daha fazla risk gerekebilir.

Herhangi bir finansal reasürörün devamlı olarak başarılı olmasının arkasındaki can alıcı unsur, sözleşmeleri, riziko transferini gerçekleştirecek şekilde yaparak otoritelerin onayını almak ve her bir reasürans sözleşmesinde maruz kalınabilecek tehlikeler ile yatırım stra-

tejisini hesap edip kontrol altında tutabilmektir.

Mali açıdan güçlü olmanın geleneksel ölçüleri finansal reasürans konusunda yetersiz kalması ve bir çok şirketin uzun deneyimleri olmaması nedeniyle acaba uzun süreli bir ortak nasıl seçilebilir? Açıkça, bir çok anlaşmanın kendine özgü olması dolayısıyla bir finansal reasürör tarafından yazılan her bir sözleşmenin incelenmesi mümkün olmadığı gibi, bir şirketin aktif/pasif yapısının uyumlu olup olmadığı anlaşılması da beklenemez. Herne kadar bir şirket reasüre ettiği sedanlarla ilişkisi ve yüklendiği sorumluluklar konusunda sorgulanabilirse de, bu bilgiler tarafsız olamaz. Ancak, dahili, derin analizlere kâğıştan da yararlanılacak bazı işaretler bulunabilir. Şirket, otoritelerin onayını almak suretiyle sedan açısından değerli bir riziko transferini gerçekleştirmiş olarak başarılı ve yenilikçi bir yapıya ve deneyime sahip olabilmelidir. Bazı şirketlerin geniş bir personel tabanı bulunmazken, önemli aktüeryal, muhasebe ve hukuki kaynakları kolayca elde edemeyenlerin uzun vadede kendilerini katastrofik bir olaydan korumaları mümkün değildir.

FINANSAL REASÜRANS ÖTESİ

Finansal reasürans konusundaki en ilginç şey piyasanın dinamik oluşudur. İki sözleşmeden biri diğerine benzemez ve yapılması gerekli şeyler konusundaki kısıtlamalar devamlı olarak ihmal edilmektedir. Finansal sigorta ve reasürans prensiplerinin diğer alanlara da

uygulanmaması için hiç bir neden yoktur. Diğer finansal sektörlerin de ekspozе oldukları portföyleri bulunmaktadır. Bunların kötüleşmesi halinde gelir ve sermayeleri menfi yönde etkilenebilir. İstikrarlı sermaye seviyesi iş yapabilmeleri açısından hayati önem taşımaktadır.

Finansal reasürans teknikleri, geleneksel reasürans sağlamak konusunda hiç bir zaman sınırlı olmamıştır. Finansal reasürans son zamanlarda sermayedarların işletmelerine sermaye ilâve etme zorunluluğunu ortadan kaldırmıştır. Gerçekten, sigortacının rizikoların yeterince tanımlanabildiği herhangi ayrıntılı bir portföye finansal sigorta veya reasüransını uygulamaması için hiç bir neden yoktur.

Bu değerlendirmeler, ileride, sigortacı ve/veya reasürörün "exposure"ını kısıtlamak ve sedan açısından değerli korunma sağlayan bir yapı oluşturmak için kullanılabilir. Karşılık olarak prim ise, gerek limitleri gerekse rizikoları beklenen zaman içinde ve yatırım gelirleriyle beraber yansıtır. İsteğe göre, riziko transferi dahil edilebildiği gibi hariç de tutulabilir. Ayrıca, bu reasüranstan yararlananların sadece sigortacı olmaları gerekmez; aynı yeteneklerin çoğu bankalar için de söz konusu olduğundan, onlar da finansal reasüransdan yararlanabilirler. Finansal reasürans tekniklerinin kullanımının bu şekilde artacağı ve sigorta dışı risklerin tanımlanıp fiyatlandırılması konusunda hakim olundukça diğer sektörlerle de yayılacağı anlaşılmaktadır.

GLOBAL REINSURANCE

Ağustos 1995

Yabancı Basından HABERLER

Lloyd's Planı Hakkındaki Endişeler...

Londra sigorta piyasası, sermaye arayışı keşfine çıkıyor...

Yeni jenerasyon Lloyd's 'a yeniden yapılanma şansı veriyor...

Lloyd's'un geleceğini güvence altına almak, birçok cep-hede birden savaş vermek anlamına gelmektedir.

Hernekadar zarar eden ve davalı 'isim'lerle yapılan 2.8 milyar Pound'luk (4.4 milyar Dolar'lık) tasfiye projesi tüm medya başlıklarını cezbetmekteyse de, 300 senelik sigorta piyasasının üst yöneticileri oldukça önemli bir görev üzerinde: Lloyd's'un sermaye tabanının yeniden tesisi.

Bu ay üzerinde mutabakata varılan önlemler, -aktifleri geleneksel olarak Lloyd's'u desteklemiş bulunan üyelerden oluşan- 'isim'lerin Lloyd's'dan ayrılmalıyla boşalmış bulunan fonların, kurumsal yatırımcı niteliğindeki yeni nesil yatırımcıların sermayelerini cezbetmek suretiyle doldurulmasını amaçlamaktadır.

Sigorta piyasası, yeterli fon olmayınca, önemli ölçüde kay-

ba uğrama tehlikesiyle karşılaşmaktadır. Hızlı bir küçülme, piyasaya duyulan itimadı sarsıp, poliçe prim gelirin belirlenimindeki masrafları arttırabileceği için, Lloyd's'un gittikçe artan bir rekabet içindeki sigorta endüstrisinde sahip olduğu itibarı azaltabilir.

Yeni değişiklikleri öneren Lloyd's'un sermaye konusundaki çalışma kurulu başkanı D. Jones, "Sermaye önemli ölçüde azalacak olursa, Lloyd's bir piyasa olma yeteneğini kaybedebilir ve sadece diğerlerinin takipçisi haline gelebilir" demektedir.

Mayıs ayında ironik bir biçimde gözler önüne serilen Lloyd's'un yeniden yapılanma planı, görevi daha da acil bir hale getirmiştir. Bunun nedeni, planın geçmişin ölçülemeyen sorumluluklar kapanına yakalanmış 'isim'lere nihai olarak son kez bir çek imzalatarak piyasayı terketme olanağını tanıyarak olmasıdır. Plana göre, önümüzdeki ilkbaharda, eski poliçelerin muallak sorumlulukları ayrı bir reasürans şirketi niteliğindeki "Equitas"a devredil-

mek suretiyle yeni bir Lloyd's yaratılmış olunacaktır.

"İsim"lerin bir çoğu underwriting'lerini durdurmuşlardır. Ancak, birkaç gözlemciye göre, Lloyd's'a bir akın olması muhtemeldir. Piyasada kalanlar için vergi avantajları ve çok kötü bir dönemi atlattıkları için piyasa para yaparken devam edip bu piyasanın içinde yer almak cazip olmaktadır.

Stace Barr Underwriting Acenteleri Üst Yönetim Başkanı J. Stace, 'isim'ler arasında şaşkıncı derecede kaçışlar yaşadığını, bazılarının kaçınılmaz olduğunu söyleyerek, ancak felâket tellâllarının ima ettikleri kötü kader ve sıkıntının yakın bir gelecekte gerçekleşeceğine inanmadığını sözlerine eklemiştir.

Lloyd's, 'isim'lerin uzun ömürlü olmasına -sadece ortalama yaş haddinin 58 olmasından dolayı da olsa- güvenemeyeceğinin bilincindedir. Bu ay yayımlanan sermaye yapısı çalışma kurulu'na ait bir rapordaki tahminler, Lloyd's'da mevcut underwriting kapasitesinin muhafaza edilebilmesi için

önümüzdeki yıl boyunca gerekecek ek sermaye 1.8 milyar Pound (yani sigorta işlerinin risklerine göre değişen sermaye tabanının bir kat fazlası) olmaktadır.

Sermayenin kaynağı, geleneksel 'isim'lerin sınırsız sorumluluğundan ziyade, sınırlı bir sorumluluk esasıyla piyasaya katılmalarına 1994 yılından beri izin verilen kurumlar şeklindeki üyeler olacaktır.

Bu temayülü cesaretlendirmek üzere Lloyd's tarafından benimsenen -ve piyasanın işleyiş şeklini değiştirecek olan önlemler arasında aşağıdakiler sayılabilir:

- Piyasada underwriting yapmaktan sorumlu olanlara, yani Lloyd's'un kendi yönetim ajanslarının tamamına sahip olma konusunda kurumsal üyelerine izin vermek -ki bu, Lloyd's şemsiyesi altında faaliyette bulunacak olan henüz olgunlaşmamış sigorta şirketlerinin ortaya çıkmasına neden olacaktır.

- Konvansiyonel sigorta şirketlerinin Lloyd's'un yönetim ajanslarını ele geçirip bu sayede topluluk üyesi olmalarına izin vermek -ki bu önlem, Lloyd's ile sigortacılar arasındaki ayrılığı daha da bulanıklaştıracaktır.

- Lloyd's sigorta sendikalarına konulmuş bulunan kurumsal sermaye üzerindeki sınırlamaları gevşetmek -ki ABD- dışı kurumsal üyelerden istenen asgari fon 1,5 milyon Pound'dan 500.000 Pound'a indirilerek küçük kurumlara piyasa yaratılmıştır.

Kurumun en büyük yatırımcısı, Lloyd's Konsey üyesi ve Limit Kurulu Başkanı J. Agnew, "açıkça yasaklanmamış herşeyin serbest olduğu bir sisteme doğru gidiyoruz" demektedir.

Hernekadar yenilikler kurumsal üye olabileceklerin talepleri doğrultusunda ise de, bunların gittikçe artmakta olan katılımları henüz güven vermekten çok uzaktır. Lloyd's, bunların menfaatlerini, önümüzdeki iki sene içinde kapasitesinin büyük bir kısmını sağlamaya devam edecek olan mevcut 'isim'lerin menfaatleriyle dengelemek zorundadır.

Diğer önemli bir husus da



Lloyd's'un her bir sene için sermaye arttırımı sisteminin aynen kalacak olmasıdır. 'İsim'ler açısından "senelik olarak riske girme"nin vergi avantajları vardır ve sendikalar arasında fonların düzenli olarak el değiştirmesi bu sayede mümkün olmaktadır. Ancak, kurumsal yatırımcılar ve ajanslar açısından belirsizlik mevcuttur.

Bu arada, en büyük engel Lloyd's'un geleceği hakkındaki sorular olmaktadır.

Bunlar sadece Lloyd's'un mali kaynaklarını yaralayan davalar veya hükümetin rezervleri yetersiz diye "Equitas"ın devreye girmesini önlemesi gibi konular değildir.

Fiyatların korkunç bir şekilde düşmekte olduğu gittikçe katılaştıran bir sigorta piyasası

içindeki Lloyd's için geliştirilen projeler hakkında da sorular mevcuttur. Mevcut üç yıllık hesaplaşma sistemine göre Lloyd's gelecek ilkbaharda raporlara girecek olan 1993 senesi için 1.2 milyar Pound'luk bir kâr beklemektedir. Sermaye üzerindeki kârlar %20'leri geçmiştir -ve bazen bunlar çok daha yüksek oranlara ulaşmaktadır. Ancak 1996 senesinde kârlılık azalabilir.

Bu kaygılar, bazı hisselerinin net aktif değerlerinin altında seyrettiği, Lloyd's menkul değerlerinin parlak olmayan performansını açıklamaktadır.

Neticede, kısa dönemde sermayelerinin aşınmasını risk etmekten hoşlanmayacak yeni Lloyd's yatırımcıları caydırılmış olacaktır. 1996 için herhangi yeni bir yatırım -şimdiye kadar kurumsal sermayenin çoğunu sağlamış bulunan İngiliz kurumları yerine, uzun vadede büyük risk alabilecek yatırımcılar tarafından sağlanacaktır.

Sigorta piyasasının iyileşme projelerinin uygulanabilirliği açısından daha net bir fikir önümüzdeki aylarda ortaya çıkabilecektir. Ekim'de, davalı 'isim'ler ile tasfiye paketine para yatıracak olanların görüşleri alınacaktır.

Nihai kararlar gelecek ilkbahardan önce üretilmeyecektir. Ve Lloyd's 1996 senesinin yıllık riskleri konusunda sermaye arttırma çabalarını hızlandırdığı için yeni muhtemel yatırımcıların, projelerin başarılı olup olmayacakları konusunda kumar mı oynamak istiyorlar, 1997'ye kadar mı bekleyecekler, yoksa tamamen sessiz kalmayı mı tercih edecekler, karar vermeleri gerekecektir.

Fransız Sigortacılarının Trafik Güvenliğine Olan Katkıları

1 994 yılının Kasım ayında Fransız devlet yetkilileriyle Fransız sigorta şirketleri arasında imzalanan bir anlaşmaya göre, sigorta şirketleri trafik güvenlik kampanyalarına gelecek üç yıl boyunca yılda 180 milyon Fransız Frank'ı olmak üzere maddî bir katkı sağlayacaklardır.

Bu katkı, trafik kazalarından kaynaklanan olumsuz sonuçların moral ekonomik ve sosyal açıdan kabul edilemez bir hal aldığı sırada, Fransız sigorta endüstrisinin bir bütün halinde trafik güvenliği konusunda ulusal bir kuruluş olan "La Prevention Routiere"ne katılmasının önemini göstermektedir. Fransız Parlamentosu tarafından yayınlanmış bir rapora göre 1993 yılında meydana gelen trafik kazalarının sosyal ve ekonomik maliyeti 121.4 milyar Fransız Frank'ı tutmaktadır ki bu rakam Merkezi Hükümet bütçesinin % 7.5 kadarına tekbül etmektedir.

Kuruluşun Amaçları

La Prevention Routiere, karayollarında meydana gelen kazalara karşı karayolu nakliye ve otomobil endüstrilerinin temsilcilerinin de katılımlarıyla ve

Fransız Sigorta Şirketleri Birliği'nin öncülüğüne 1949 yılında kurulmuş özel bir örgüttür. Bu örgüt, kamu yararına olduğu gerekçesiyle Fransız Hükümeti tarafından 1995 yılında resmen tanınmıştır. La Prevention Routiere, halihazırda 400.000 olan üye sayısı (bu rakam 1996 yılı sonu itibariyle 1 milyon olarak planlanmaktadır) Fransız kamuoyu nezdinde ağırlıklı bir yer işgal etmektedir. Trafik kazalarını azaltmak amacıyla olan Örgüt, karayollarında seyreden tüm şoförlerin kurallara daha fazla uymasını sağlamak üzere bir dizi kampanya başlatmıştır.

Birçok Cephede Başlatılan Girişimler

La Prevention Routiere, güvenli bir trafik amacıyla yapılmış yayınlara halkın daha fazla ilgi göstermesini sağlamak amacıyla Hükümet, yerel otoriteler, iş ve basın çevrelerinin temsilcileriyle işbirliği içerisinde faaliyet göstermektedir. Örgüt'ün girişimleri değişik şekillerde olmaktadır:

- Gençler için eğitim programları düzenlemektedir,
- Diskoteklerde ve gece klüplerinde kampanyalar organize etmektedir,

- Trafik kazalarını önlemek üzere inceleme ve etüdler yapmakta, oto lastik kontrol üniteleri oluşturmaktadır.

Örgüt, bu faaliyetlerinin yanısıra, ilgili iş çevrelerinin temsilcileriyle araç standartları üzerine çıkarılmış kanun ve yönetmeliklere ve ayrıca iş Kanunu'nun çalışma saatleriyle ilgili hükümlerine uyulacağına dair bir sözleşme imzalamıştır.

Ayrıca, kara yoluyla eşya nakliyatıyla ilgili faaliyetler üzerine analizlerde bulunarak ve yol güvenliğini artırmak amacıyla planlar hazırlayarak taşıyıcı firmalara destek olmaktadır. Risk profillerinin takip edilmesinde bilgisayarlar kullanılmakta ve kazalara karışan araçlar, şoförlerle ilgili bilgiler, kazanın meydana geldiği gün ve şartlarla ilgili kayıtlar bilgisayarlar vasıtasıyla düzenlenmektedir. Böylece hangi tip şoförlerin kazaya en fazla yatkın oldukları tespit edilebilmektedir. Bu tespit edildikten sonra hangi tip sürücü grubuna en etkili bir şekilde nasıl bir eğitim programının uygulanabileceği belirlenmektedir.

Bu programların yanısıra, emniyet kemerinin mecbur tutulması, hız sınırlaması, motosiklet kullananlar için kask kullanma zorunluluğu,

araba kullanma esnasında kandaki alkol üst limitinin 0.70 grama indirilmesi de dahil olmak üzere Hükümet tarafından alınmış olan bir dizi karar sayesinde trafik kazalarındaki ölü sayısı 1971 yılında 15.000 iken 1993 yılında 9.000'e inmiştir.

Fakat, kazaların maliyeti hâlâ çok yüksektir ve Fransız sigorta şirketlerinin motorlu araç sigortalarındaki underwriting açığı 1993 yılında 4.5 milyar Frank, 1994 yılında ise 3.5 milyar Frank olarak gerçekleşmiştir. Bu durum Fransız sigorta şirketlerinin güvenli trafik programlarına neden katkıda bulunmak ve daha fazla rol oynamak konusunda bu kadar istekli olduklarını açıklamaktadır.

Sigorta Şirketlerinin Büyük Katkısı

Fransız sigorta şirketleri güvenlik trafik programlarında daha faydalı bir rol oynayabilmek açısından 1994 yılı Kasım ayında Fransız Hükümeti ile bir anlaşma imzalamışlardır ve bu anlaşmaya göre sigorta şirketleri, La Prevention Routiere'e önümüzdeki üç yıllık dönem içerisinde maddî olarak katkıda bulunacaklardır. Katkının miktarı yılda 180 milyon Fransız Frank'ı, başka bir deyişle motorlu araç üçüncü şahıs sorumluluk sigortalarında elde edilen pirimin % 0.5'i tutarındadır (bir karşılaştırma yapmak açısından, Örgüt'ün komünikasyon ve yerel faaliyetler için ayırmış olduğu yıllık bütçesi 90 milyon Fransız Frank'ıdır). İncelemeler ve etüdler, eğitim, komünikasyon, teknik açıdan

geliştirme şeklinde olan faaliyetler doğrudan doğruya sigorta şirketleri tarafından yapılabildiği gibi ticarî kuruluşlarla birlikte kollektif olarak da gerçekleştirilebilmektedir.

Sigorta şirketleri, aynı zamanda Bakanlıklararası Güvenli Trafik Ajansı tarafından verilen hizmetlerden de yararlanma imkânı bulabileceklerdir. Fransız Hükümeti, bu arada, yerel ve bölgesel güvenli trafik programlarının hazırlanmasında sigorta şirketlerine danışmalarda bulunacaktır. Bu programların takip ve değerlendirilmesi birleşik bir ulusal komite tarafından yapılacaktır.

Bu son girişim, ortaklık ruhuyla hareket etmiş olmanın verdiği bir heyecanla gerçekleştirilmiştir. Bu durum, sigorta şirketleri, acenteler, sigorta aracıları ve bazı durumlarda çok yakın ilişkiler içerisinde bulunan sigortalılar (özel kişiler ve ticarî kuruluşlar tarafından alınmış olan tedbirlerin doğal bir sonucudur.

İşbirliği Açısından Olumlu Örnekler

- Ziraî sigortalar branşında faaliyet gösteren sigorta şirketleri, düzgün olmayan arazilerde araç kullanma merkezlerinin yanısıra okullarda ve çiftliklerde de sürücü kursları düzenlemişlerdir.

- Diğer sigorta şirketleri ise sürücülerin yeteneklerini test eden ve kullanma becerilerini artıran kursların finansmanına destek olmaktadır. Bur kurslar, sürücülere, buzlu ve kaygan yol koşullarında ve ani savrulmalar gibi bir tehlike anında

çabuk ve güvenli hareket etme tekniklerini öğretmektedir.

- Sigorta şirketleri, gençleri, sürücü sınavına girmeden önce bu tür kurslara katılmaları konusunda teşvik etmektedir(*). Bu yolu takip ederek sürücü olmaya hak kazanan kişiler, gelecekteki yolla ehliyet alan kişilere göre üç kat daha az kazalara neden olmaktadır. Bazı Fransız sigorta şirketleri, bu tür kurslara katılmış olmak kaydıyla, kendi sınavlarını başarıyla geçen sürücüler için ek prim yüklemesi yapmaktadır.

- Nihayet, sigorta şirketleri, kamyon sürücülerinin yol güvenliği konusunda yapılan yayınlara daha fazla ilgi göstermelerini sağlamak üzere nakliye firmalarıyla birlikte çalışmaktadır. Trafik kazalarının neden olduğu can ve mal kayıplarının önlenimin yanısıra iş durması, müşteri kaybı ve kamyonların atıl durumda terk edilmesi gibi sonuçlara yol açan ve toplanan sigorta primlerinin üç katı tutarında bir maliyeti olan trafik kazalarını önlemeye yönelik olan bu kampanyalardan sigorta şirketleri de yarar sağlamaktadır.

Fransız sigorta endüstrisi, karayollarında güvenliği sağlamaya yönelik olarak yapmış olduğu girişimlerle toplum ve ekonomide haklı rolünü oynamaktadır:

(* Bu kurslar 16-18 yaş arası kişilere açıktır. Kurslarda, Anayol Trafik Kanunu sınavına hazırlık, bir sürücü kursunda 20 saatlik şoförlük, ayrıca ehliyetli bir kişinin nezaretinde 3.000 km'lik kullanma dersleri verilmektedir.

SCOR ITEMS
Şubat 1995