

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

İnceleme Kurulu  
BAŞKAN  
Barbaros YALÇIN  
ÜYE

Hüseyin YUNAK  
ÜYE

Candan EVREN  
ÜYE

Ali N. YÜCEL  
ÜYE

Feridun ÖZÜNAL

Yazı İşleri Müdürü  
Y. Kemal ÇUHACI

İnceleme Kurulu Sekreteri  
Gonca GÜNEŞİK

Basın Yayın Koordinatörü  
Deniz GÜNEY

Dizgi  
Gonca GÜNEŞİK

Renk Ayrımı  
DORUK GRAFİK

Baskı  
CEYMA MATBAASI

Merkez  
Teşvikiye Cad.43/57  
80200 Teşvikiye / İstanbul

Tel : 0-212-231 47 30 / 3 hat

E-mail : reasuror@millire.com

Internet : http://www.millire.com

3 ayda bir yayınlanır.

Dergide yer alan yazıların  
içeriğinden yazı sahipleri  
sorumludur.

## İÇİNDEKİLER

Kredi Sigortası; Bazı Özellikleri, Uygulaması ve Ülkemiz Bağlamında Geleceğinin Değerlendirilmesi .....	6
Yüksek Enflasyonlu Ülkelerde Özel Hayat Sigortacılığının Durumu ve Geleceği .....	15
Deniz Sigortalarında Sigorta Edilebilir Menfaat ve Tazminat İlişkisi .....	27
Dünyada ve Türkiye’de Sigorta Şirketlerinin Malî Açından Değerlendirilmesi ve Öneriler .....	38
1998 Yılında Meydana Gelen ve 150.000.000.000 TL’ni Aşan Hasarlar .....	56

## *Reasürör Gözüyle*

*Batı ülkelerindeki ticaret hayatının gelişmesi ve buna bağlı olarak şirketler arasındaki rekabetin çok yoğun olarak yaşanması, şirketleri ürün ve hizmet kalitesini yükseltme çabalarının yanı sıra tüketicilere önemli kredi kolaylıkları sağlamaya yöneltmiştir. Ancak, sağlanan bu kolaylıklar, bazı tehlikeleri de beraberinde getirmiş, örneğin müşterilere açılan kredilerin bir bölümü geri ödenmemeye başlanmış, bu da kredi veren şirketlerin mali yapılarında olumsuz gelişmelere neden olmuştur. Sayın Yıldırım B. Önal, "Kredi Sigortası; Bazı Özellikleri, Uygulaması ve Ülkemiz Bağlamında Geleceğinin Değerlendirilmesi" başlıklı çalışmasında, gelişmiş batılı ülkelerde uzun yıllardır uygulanmakta, ülkemizde ise henüz çok yeni olan Kredi Sigortalarının ne olduğu, değişik uygulamaları ve gelecekte ülkemizde nasıl uygulanabileceği konusunu işlemektedir.*

*Uzun yıllardır yüksek enflasyonla birlikte yaşamaya alışmış olan ülkemiz ekonomisinde sadece sigortacılık sektörü değil, hizmet, üretim ve finans gibi tüm sektörlerde yüksek enflasyondan kaynaklanan olumsuzluklar görülmektedir. Bu olumsuzluklarla yaşamak zorunda olan sektörlerden biri olan sigortacılık, enflasyonun neden olduğu engelleri aşmak üzere bir çok yeni çözümler üretmeyi ve prim artışını sürdürmeyi başarabilmiştir. Sayın Nermin Uslu tarafından hazırlanmış olan "Yüksek Enflasyonlu Ülkelerde Özel Hayat Sigortacılığının Durumu ve Geleceği" adlı çalışmada, yüksek enflasyonun getirdiği olumsuzluklara rağmen onun aşındırıcı etkisine asgari düzeyde maruz kalabilecek sigortalılar için cazip ürün önerilerinde bulunmaktadır.*

*Sigorta şirketi ile sigortalı arasında sigorta sözleşmesi yapılmasına esas olan sigorta edilebilir menfaat, tazminatın ödenmesi sırasında da göz önüne alınması gereken en önemli unsurdur. Sigorta edilebilir menfaat ilişkisi, Nakliyat ve Nakliyat dışı sigortalar açısından bazı farklılıklar arz etmektedir. Sayın Mehmet Yazıcı, "Deniz Sigortalarında Sigorta Edilebilir Menfaat ve Tazminat İlişkisi" adlı çalışmasında menfaat ile tazminat arasındaki ilişkiyi, Türk Ticaret Kanunu'nu da göz önüne alarak mukayeseli bir şekilde incelemektedir.*

*Sigorta şirketlerinin malî açıdan yeterli olup olmaması, satıcı-müşteri arasında güvenin en fazla değer taşıdığı sigortacılık sektörünün en önemli konusu haline getirmiştir. Malî olarak yetersiz olan ancak faaliyetlerine devam eden veya etmesine izin verilen bir sigorta şirketinin yükümlülüklerini yerine getirememesi, o ülkenin tüm sigorta şirketlerine karşı bir güvensizliğin oluşmasına ve sektörün bunalıma girmesine neden olabilecek kadar önemli bir sorundur. Bu nedenle, sigorta şirketlerinin malî açıdan yeterli olup olmadıklarının çok titiz bir şekilde takip edilmesi sadece sigortacılık sektörünün değil, aynı zamanda ekonominin bir sorunudur. Sayın Ali Murat Dişçi, "Dünyada ve Türkiye'de Sigorta Şirketlerinin Malî Açıdan Değerlendirilmesi ve Öneriler" adlı çalışmasında, özellikle Türk sigorta piyasasına yönelik analizler yapmakta ve önerilerde bulunmaktadır.*

*Şirketimizin Teknik İşlerden Sorumlu  
Genel Müdür Yardımcısı  
Sayın Toygun Dağlıer Emekliye Ayrıldı*



Sayın M. Toygun Dağlıer, 08.01.1999 tarihi itibariyle emekli olmak suretiyle Millî Reasürans T.A.Ş. Genel Müdür Yardımcılığı'ndan ayrılmış bulunmaktadır.

Otuzaltı yıllık son derecede kıymetli ve başarılı geçen çalışma hayatında gerek Şirketimize gerekse sigorta sektörüne çok değerli hizmetlerde bulunmuş ve Dergimizin yayına başladığı günden itibaren İnceleme Kurulu Başkanlığı'nı yapmış olan Sayın Toygun Dağlıer'e tekrar teşekkürlerimizi sunar, yaşamının bundan sonraki döneminde sağlık ve mutluluklar dileriz.

Millî Reasürans T.A.Ş.

## *Kredi Sigortası; Bazı Özellikleri, Uygulaması ve Ülkemiz Bağlamında Geleceğinin Değerlendirilmesi*

### 1. Giriş

Kredili satış yapan firmalar açısından, müşteriye satışın başarı ile yapılması ve sonra da alacağın zamanında tahsil edilmesi arasında bir denge sağlanmalı ve bu iki faaliyet birbiriyle uyumlu olacak şekilde gerçekleştirilmelidir. Bu yapıldığında firmanın gelişmesi ve güçlenmesi de sağlanmış olacaktır.

Kredili satış yapılan müşterilerden olan alacaklar, firmalar açısından büyük önem arz edecek tutarlara ulaşabilmektedir. Bu alacakların farklı nedenlere bağlı olarak tahsil edilememesi durumu firmaları oldukça zor bir duruma düşürebilir. İşte firmalar açısından en önemli varlıklar olarak nitelendirilebilen alacakların garantiye alınmasında kullanılabilecek yöntemlerden birisi de Kredi sigortasıdır.

Kredi sigortası uygulaması ile, alacağın tahsili ya da alacak karşılığı avans ödenmesi olarak ifade edilebilecek Factoring tekniğinde olduğu gibi, doğrudan borçlunun finansmanı gerçekleştirilme-

mektedir. Kredi sigortası ile, tahsil edilemeyen bir alacağın ortaya çıkması durumunda firmayı sıkıntıya sokmadan ve yapılan sözleşmeye bağlı olarak tahsil edilemeyen alacağın belirlenen kısmının sigortalı firmaya ödenmesi sağlanmaktadır.

Bu çalışmada, öncelikle genel olarak Kredi sigortası ve sağlanabilecek faydalar konusu ele alınmaktadır. Bu arada Kredi sigortası yaptıran firmaların, sigorta yaptırmakla elde edecekleri menfaatler örnekleriyle ortaya konmaktadır. Bunları takiben, Kredi sigortası uygulamasında şüpheli alacak zararının ödenmesi süreci açıklanmaktadır. Daha sonra, kredi sigortasının farklı uygulama örnekleri anlatılmaktadır. Bunu, Kredi sigortasının ülkemiz açısından değerlendirilmesi izlemekte ve sonuç kısmında ise, Kredi sigortasının ülkemiz açısından geleceği ile ilgili tespitler yapılmaktadır. Çalışmada İhracat Kredi sigortası ayrı bir araştırma konusu olarak düşünüldüğünden özellikle inceleme dışı bırakılmıştır.

### 2. Genel Olarak Kredi Sigortası Uygulaması ve Sağlanabilecek Faydalar

Günümüzde işyeri kapanması ve iflâs gibi olaylarda bir artış olduğu görülmektedir. Likidite sıkışıklığı, birçok işyerini borcunu ödeyemez bir duruma getirmektedir. Ancak Kredi sigortası uygulaması ile kredili satış yapan firmalara kendilerini geliştirebilmeleri için güvenli bir ortam sağlanabilmektedir.

Kredi sigortası uygulaması, bir tahsilât işlemi olmadığı gibi, bir finansman işlemi de değildir. Kredi sigortası, kötü alacaklardan kaynaklanan riske karşı koruma sağlayan, uzmanlaşmış bir sigorta dalıdır.

Kredi sigortası uygulamasıyla firmalar, aşağıda özet halinde sıralanan değişkenlere bağlı olarak faaliyetlerinde büyük bir rahatlık sağlayabilmektedirler:

- Firma kârının korunması (kötü alacak zararlarının yok edilmesi ile),

- Firma likiditesini koruma ve nakit akışının düzenli o-

olarak gerçekleştirilmesinin sağlanması,

- Kredi sigortası güvencesi ile rakiplere karşı üstünlük sağlama ve buna bağlı olarak firmanın güvenli olarak büyüyebilmesi,

- Firmanın kredi yönetimini güçlendirmesi,

- Firmalara ek güvence vermesi ve buna bağlı olarak kredi bulmada kolaylık sağlanması vb.

Kredi sigortası, hem yerel satışlar hem de ihracattan kaynaklanan alacakların garantiye alınması ile ilgili ihtiyaçları karşılayabilen esnek bir uygulamadır. Ayrıca, kredi sigortası ile firmanın bütün alacakları sigortalanabileceği gibi, dar kapsamda; firma açısından kilit konumunda olan önemli müşteriler ile ticari ilişkilerden kaynaklanan alacaklar da sigortalanabilir.

Bu bağlamda kredi sigortası uygulamasının, yararlanacak firmalara faydaları şöyle özetlenebilir (Trocher, 1 Haziran 1997):

- Şüpheli alacak karşılığı ayrılmasına gerek kalmaz ve bu tip alacak zararlarını ortadan kaldırır,

- Firmaya finansal güvenlik ağı sağlar,

- Firmanın borçlanma kapasitesini artırır,

- Firmanın riskini yükseltmeden satış hedeflerine ulaşmasını sağlar,

- Firmanın uluslararası alanda güvenli olarak büyümesini sağlar, vb.

Dolayısıyla, Kredi sigortası uygulamasından yararlanmak suretiyle aşağıda sıralanan avantajlar sağlanmış olur:

- Firmanın devamlılığının sağlanması,

- Firmanın kolaylıkla finansman sağlayabilmesi,

- Yeni ve mevcut müşterilere satışların artması,

- Firma faaliyetleri için daha rahat bir ortam sağlanması,

- Kötü alacakların azalması,

- (Yerel/Dünya genelinde) Profesyonel tahsilât ağından yararlanılması.

Bu bilgilerin ışığında, Kredi sigortası uygulamasının faydalarını üç temel başlık altında toplayabiliriz (Zev Yardeni Credit Insurance Services, <http://www.credit-insurance-svcs.com/benefit.html>). Bunlar:

i) *Risken korunma*; beklenmeyen kötü alacaklardan kaynaklanan alacak zararına karşı koruma sağlanması,

ii) *Daha iyi finansman*; Kredi sigortası ile firmanın alacaklarının kalitesi arttığından borçlanma gücünün artması ve daha iyi şartlarda borçlanma imkânı bulunması,

iii) *Firma satışlarında artış sağlanması* ve Kredi sigortası uygulaması ile yeni ve dinamik müşterilere satış yapılması imkânının ortaya çıkması, böylelikle de satışların artmasına yardımcı olabilmesidir.

Kredi sigortası prim ödemeleri genelde %01 ile %1 arasında farklılıklar gösterebilmektedir. Kredi sigortasının bu

maliyeti;

i) sigortalanacak satış tutarı,  
ii) müşterilerin faaliyette buldukları endüstri kolları,

iii) alacakların vadesi,  
iv) müşterilerin geçmiş dönem kayıtları,

v) kapsam dışı bırakılan durumlar (riskin paylaşılması durumu) ve

vi) müşterilerin sayısı gibi değişkenlere bağlı olarak değişebilmektedir (Zev Yardeni Credit Insurance Services, <http://www.credit-insurance-svcs.com/cost.html>).

Kredi sigortasında, bazı maddeler poliçe kapsamı dışına alınarak düzenlenebilir. Bu yapıldığında riskin paylaşımında bazı değişiklikler olacaktır. Kredi sigortası uygulamasında riskin paylaşımı bağlamında, teminat oranları genelde %75-%90 arasında değişirken, teminat dışı kalan miktarlar ise %25-%10 arasında değişebilmektedir. Bununla birlikte, Kredi sigortasında karşılama oranı %95'lere kadar artabilmektedir (Management Accounting, 1 Şubat 1994).

Bir Kredi sigortası poliçesinde aşağıda sıralanan ilişkiler sonucu oluşan alacaklar büyük ölçüde kapsam dışında bırakılmaktadır:

- Kardeş (aynı gruba bağlı) firmalar arasındaki ticari ilişkilerden oluşan alacaklar (Intercompany sales),

- Devlet kurumları ile ticari ilişkilerden oluşan alacaklar ve

• Özel ilişkiler/Özel bireysel ilişkilerden oluşan alacaklar.

Kredi sigortası ile, karşılanan iki temel risk grubu bulunmaktadır. Bunlar ticari ve politik risklerdir ([http://www.mncic.com/h\\_type03.htm](http://www.mncic.com/h_type03.htm)): **Ticari riskler (kredi sigortası açısından)**, müşterinin kendisinden kaynaklanan ödememe riskidir. Ticari risk, sıralanan şu ödememe durumlarından kaynaklanabilir. Bunlar, i) *Alacağın vadesinin dolmasına karşın (örneğin altı aydan beri) ödenmeme durumu*, ii) *Kredi öncesi riski*; yani, alıcı müşterinin imalât veya kontrat döneminde iflâs etmesi nedeniyle karşılaşılabilecek zararlar, iii) *İflâs riski*: Kredi sigortası uygulaması ile karşılanabilecek iflâs şekilleri şu şekilde ifade edilebilir: a) Resmen şirket varlığının erimesi, b) İflâs dosyasının hazırlanması ve/veya tasfiye aşamasına gelmesi, c) Genel teklif olarak kredi alanın borcunun uzlaşma sonucu az gösterilmesi, d) Yetersiz (memnuniyet vermeyen) bir yargılamanın olması (alacak haklarının tam olarak alınamaması), e) İflâsa benzer olayların gerçekleşmesi.

**Politik riskler**, müşterinin ülkesinden kaynaklanan ödeme riski ile ilgilidir. Bunlar: i) Transfer güçlüklerinin ortaya çıkması, ii) Müşterinin ülkesinin moratoryum ilân etmesi, iii) Kontratı etkileyen kararlar alınması, iv) Savaş çıkması ve

v) İhracat lisansının iptal edilmesi şeklinde sıralanabilir.

Kredili satış yapan firma, müşterilerinden kaynaklanan alacaklarını sigorta kapsamına alarak risklerini dağıtmış, müşterilerinin finansal gücünü artırmış ve riskin azalmasını sağlamış olacaktır. Buna ek olarak, sigorta kurumu tarafından sağlanan tarafsız kredi analizine dayanılarak müşterilere kredi limiti belirleme olanağı da sağlanmış olacaktır.

Genel distribütörler, üretici firmalar, tüccarlar, kredi verenler ve hizmet sunanlar, Kredi sigortası gibi bir finansal teknikten yararlanmadıkları sürece, satışlarını artırırken belirsizliklerden kaynaklanan finansal zararlar ile karşılaşmaya mahkûm olabileceklerdir. Aşağıdaki tabloda bir *"başarının sırrı"* olarak Kredi sigortası uygulamasının bazı özellikleri ve faydaları özetlenmektedir (<http://members.aol.com/jluftman/benefit.html>).

<u>Özellikler</u>	<u>Faydalar</u>
1) Geniş bir karşılık	A) Bütün ödememe riskine neden olabilecek ticari riskleri elimine eder. B) İflâs ve vadesi geçmiş alacaklardan kaynaklanan zararları karşılar.
2) Tahsilât hizmeti ve kontrolü	A) Opsiyonel olarak tahsilât ve riskleri karşılama hizmeti sunar. B) Alacakların devir hızının artmasını sağlar. C) Nakit akışını düzenler.
3) Kredi bilgi kaynağı	A) Kredi yöneticisinin kararlarını destekler, kredi limitini belirler. B) Doğru, tam ve zamanında bilgi oluşturur. C) Olabilecek ödeme problemleri hakkında alarm sinyali verir.
4) Zararı tazmin talebini karşılama	A) Borçlu için ikinci geri ödeme kaynağını oluşturur. B) Firmanın borçlanma kapasitesini artırır.
5) Önceden belirlenmiş kredi limiti	A) Ticari kredinin bir satış aracı olarak kullanılmasını teşvik eder. B) Müşteri siparişlerinin onay zamanını kısaltır.
6) Yıllık temel zarar	A) Potansiyel kredi zararı tutarını kontrol edilebilir bir düzeyde tutar.
7) Ortak sigorta poliçesi	A) Her zarar için bir karşılama oranı belirler.
8) Kredi uzmanlarından yararlanma	A) Yerel ve dünya genelinde kredi uzmanlarına ulaşabilmeyi sağlar.

## Kredi Sigortası Uygulaması, Kendini Sigorta Etmekten (Self Insurance) Daha Avantajlı Olabilir

Kredi sigortası, firma ile müşterileri arasında gerçekleşen mal ve/veya hizmet satışlarının oluşturduğu açık hesap işlemleri sonucunda ortaya çıkan alacakları koruma altına alan bir uygulama olarak da ifade edilebilir.

“Kredi sigortası uygulaması kendini sigorta etmekten daha avantajlı olabilir.” Bu düşüncüyü aşağıda verilen rakamsal örnek yardımıyla açıklayabiliriz ([http://www.mncic.com/h\\_ciexa.htm](http://www.mncic.com/h_ciexa.htm)):

Aşağıdaki örnek dikkate alındığında Kredi sigortası uygulaması ile kredili satışlardan kaynaklanan toplam maliyetlerde %50 dolayında bir tasarruf sağlanabilmektedir. Bununla birlikte, kredi sigortasından yararlanmak için yapılan sigorta primi ödemelerinin vergiden düşülebilmesi, maliyetlerde sağlanacak tasarrufu %50'nin üzerine çıkaracaktır.

Kredi sigortasının sağladığı faydalar, şüpheli alacak zararı ile sıkça karşı karşıya kalan firmalar açısından daha büyük önem arz etmektedir.

## Kredi Sigortası Uygulaması, Yararlanan Firmanın Borçlanma Kapasitesini Artırır

Kredi sigortası uygulamasının firmanın borçlanma kapasitesini artırmasını aşağıdaki örnek yardımıyla gösterebiliriz ([http://www.mncic.com/h\\_ciex\\_b.htm](http://www.mncic.com/h_ciex_b.htm)):

### Örnek 2:

#### Varsayımlar

Varsayımlar	Alacaklar
Yıllık yerel kredili satışlar	5.500.000 \$
Yıllık yurtdışı kredili satışlar	3.000.000 \$
Toplam yıllık kredili satışlar	8.500.000 \$
Ortalama yerel alacaklar (60 gün)	916.667 \$
Ortalama yurtdışı alacaklar (60 gün)	500.000 \$
Toplam ortalama alacaklar	1.416.667 \$

#### Kredi Sigortası Yok Kredi Sigortası Var

Banka yerel satışların %80'ine kadar kredi verir.	733.333 \$	733.333 \$
Banka sigortalı olmayan yurtdışı satışlara karşılık kredi vermez.	0 \$	400.000 \$
Toplam borçlanma bazı	733.333 \$	1.133.333 \$
Alacakların yüzde olarak ifadesi	%52	%80

### Örnek 1: Kredi Sigortasından Yararlanma ve Yararlanmama Seçeneklerinin Karşılaştırılması

Varsayımlar	Kredi Sigortası Yok (\$)	Kredi Sigortası Var (\$)
Yıllık satışlar	10.000.000	10.000.000
Brüt Kâr Oranı	%10	%10
Şüpheli Alacak Zararı (%1)	100.000	100.000
Şüpheli Alacak Karşılığı Ödeme (%100-%20=%80 varsayılmaktadır)	0	80.000
Şüpheli Alacak Zararı	100.000	20.000
Kredi Sigortası Primi (Yıllık satışların %0.3'ü olduğu varsayılmaktadır)	0	30.000
Toplam Maliyet (Şüpheli Alacak Zararı + Kredi Sigortası Primi)	100.000	50.000
Net Satış Geliri	9.900.000	9.950.000
Şüpheli Alacak Zararını Karşılama İçin Gerekli EK Satış Tutarı	(100.000/%10)	(50.000/%10)
	1.000.000	500.000

her zaman mümkün olmayacaktır. Oysa, Kredi sigortası güvencesine sahip alacaklar karşılığında daha kolay ve nispeten maliyeti daha düşük olan krediler de sağlanabilecektir.

## 3. Kredi Sigortası Uygulamasında Şüpheli Alacak Zararının Ödenmesi Süreci

Firmalar kredili satış yaptıkları müşterilerinden birinin borcunu ödeyemez duruma geldiğini belirlediklerinde, düzenlenen Kredi sigortası poliçesi kapsamında durumu destekleyici (fatura, sevk irsaliyesi vb.) belgelerin fotokopileri ile birlikte ilgili sigorta kurumuna başvurarak şüpheli alacak zararlarının karşılanmasını talep edebilirler. Bunu takiben sigorta kurumu tarafından vade ve poliçe koşulları dikkate alınarak, ödenecek para tutarı belirlenir ve ödeme yapılır. Söz konusu süreç yandaki şekil yardımıyla kolayca anlaşılabilir (Şekil 1).

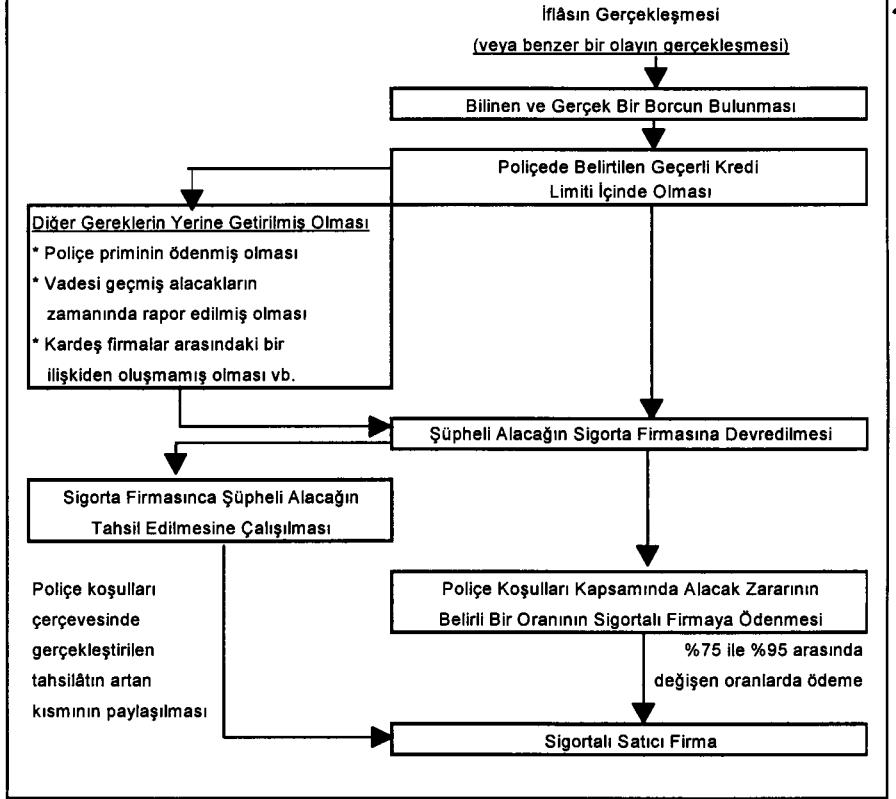
Bunlara ilâveten, Kredi sigortası poliçesi kapsamında ihracat alacaklarının tahsilâtında, tahsil maliyetleri kredi sigortası firması ile sigortalı firma arasında paylaşılabilir.

Kredi sigortası uygulaması, firma riskini minimum düzeye indirirken, satışların maksimum düzeye çıkmasını sağlayabilen bir finansal araç özelliğine sahiptir. Kredi sigortasının ayrıca, firma kârını artırma özelliği de bulunmaktadır (Sorter, 29 Ağustos - 4 Eylül 1997).

#### 4. Kredi Sigortasının Farklı Uygulama Örnekleri

Kredi sigortası uygulaması, ilgili ülkedeki yasal düzenlemelere ve ekonomik gelişme düzeyi ile gereksinimlere bağlı olarak farklılıklar göstermektedir. Ayrıca, Kredi sigortası

Şekil 1: Kredi Sigortası Uygulamasında Kötü Alacakların Tazmin Edilmesi (Ödenmesi) Süreci



uygulamasının her gelişmiş ülkede yaygın olarak kullanılmadığı da Amerika örneğinde olduğu gibi dikkati çekmektedir.

Amerika'da alacakların en fazla %5'inin sigortalı olduğu düşünülmektedir. Ancak Avrupa pazarında alacakların %60-70'inin sigortalı olduğu düşünülürse Amerika pazarının çok az gelişmiş olduğu ortaya çıkmaktadır (Gamble, Temmuz/Ağustos, 1997). Bu bağlamda, Amerika'da Kredi sigortası uygulamasından oldukça az yararlanılmasının en önemli nedeni olarak, profesyonelce gerçekleştirilen ticari kredi yönetimi ile kredilendir-

me ve alacakların tahsilâtı işlemlerinin başarıyla sürdürülebileceğine olan inanç gösterilmektedir (Jackson, Ekim, 1996). Ancak son yıllarda beklenmedik şekilde büyük müşterilerin iflâsları ile karşılaşılan bazı Amerikan firmalarının Kredi sigortası uygulamasına olan ilgisinin arttığı da gözlenmektedir. (Fitzgerald, Ocak, 1996). Bunda, firmaların hilekâr/aldatıcı işyerlerinden alacaklarını tahsil edemeleri nedeniyle sermayelerinde bir aşınmaya neden olmama düşüncesinin de etkili olduğu söylenebilir (Posner, Kasım, 1993).

İngiltere'de 1998 yılında



yapılan araştırma sonuçlarına göre, İngiltere'deki Kredi sigortası şirketlerinin 1997 yılı boyunca 180 milyar sterlin değerinde ticari faaliyeti sigortaladıkları ortaya çıkmıştır. Ayrıca bu çalışma bağlamında İngiltere'de 1997 yılında 1996 yılına göre %15 oranında bir gelişme sağlandığı belirlenmiştir (Credit Control, 1 Temmuz, 1998).

Amerika Kredi sigortası pazarı, küçük ve orta ölçekli firmalar için Baltimore kökenli iki sigorta kurumunun hakimiyeti altındadır. Bunlar, American Credit Insurance ve Maryland-Netherland Credit Insurance firmalarıdır. İlk sigortası firması 15 milyon doların altında satışı olan firmalarla çalışmazken, diğeri böyle bir ayırım yapmamaktadır (Jackson, Ağustos, 1996).

Kredi sigortası uygulamasına (American International Group-AIG uygulaması) "Ticari Kredi Sigortası" anlamında bakılacak olursa; i) İhracat kredi sigortası, ii) İflâs riski sigortası, iii) Kredi riski sigortası ve iv) Alacakların sigortalıması şeklinde bölümlere ayırabiliriz (Insurance Advocate, 20 Nisan 1996).

Genel olarak 3 tür kredi sigortasında söz edilebilir. Bunlar: i) Kredi hayat sigortası, ii) Kredi kaza veya sağlık sigortası ya da kredi maluliyet sigortası ve iii) Kredi mal sigortasıdır. Kredi hayat sigortası, gerçek hayat sigortasından her zaman düzenli ve sabit bir

prim ödenmesi açısından farklılık gösterir. Ayrıca, ödenen prim kredi karşılığına bağlı olarak değişir. Yoksa prim tutarı sigortalının yaşı, cinsiyeti ve sağlığı ile doğrudan ilgili değildir (Smith, Eylül 1990).

Bazı firmalar sigorta primini düşürebilmek için yerel ve ihracat alacaklarını sigortalayan birleşik poliçeler satın alma yolunu seçebilmektedirler. Bununla birlikte, Kredi sigortası maliyetinin genellikle (uluslararası ticarete) alternatifi gibi görülen onaylı akreditifin maliyetinden düşük olduğu görülmektedir (Bruinooge, Ağustos, 1994). Kredi sigortası maliyetinin, akreditife oranla daha düşük düzeylerde olduğu düşüncesi genel olarak da kabul görmektedir (Sewell, 30 Haziran-4 Temmuz 1997). Bununla birlikte, Kredi sigortası maliyetinin genelde, Factoring tekniğinden de düşük olduğu görülmektedir. Genel uygulama olarak, Kredi sigortasının ortalama maliyetinin %01 ile %03 arasında değişebildiği gözlenmektedir (Roush, 10-16 Şubat 1997). Uygulamada, Kredi sigortası priminin düzeyini belirleyen en önemli faktörün firma alacaklarının kompozisyonu olduğu kabul edilmektedir. Bu bağlamda, kredili satış yapılan müşteri grubunun büyük bir kısmı iflâsların çok yaşandığı bir endüstri kolunda faaliyette bulunuyor ise, daha yüksek sigorta primi ödenmek zorunda kalınacaktır (Jackson, Ağustos, 1996).

Otomobil firmalarına, bankalar ve diğer birçok sigorta firması tarafından kredi sigortası paket poliçe olarak satılmaktadır. Bu kredi sigortası uygulaması, kredi işsizlik sigortası, kredi hayat sigortası, maluliyet (disability) sigortası vb. şeklinde uygulanabilmektedir. Uygulamada kredi sigortasından yararlanıldığında, ödenmeyen alacakların sigorta firması tarafından 30-90 gün arasında bir süre içinde ödemesi yapılabilmektedir (Moore, 18 Şubat 1991).

Büyük çaplı çalışan bazı firmalar, kredi sigortası uygulamasının maliyetini düşürmek ve bundan kazanç da sağlamak amacıyla kendi bağlı sigorta acenteliğini / brokerliğini (captive) kurabilmektedirler (Management Accounting, 1 Şubat 1994).

Ford, General Motors, Toyota ve BMW gibi bazı otomobil üreticisi firmalar kendi satıcı ağları yolu ile yeni sigorta ürünleri test etmektedirler. Bu gelişmeyi de söz konusu firmaların satışlarını sağlıklı bir şekilde artırmak istemeleri ile açıklayabiliriz. Bu faaliyet kapsamında

a) İşsizlik sigortası (unemployment insurance): "Kredi işsizlik sigortası nitelikleri dikate alındığında özellikle kapalı sonlu kredilerde (kredi kartı hesapları gibi döner kredilerde) kullanma alanı bulunduğu görülmektedir (Davis ve Little, Mart 1991)."

b) Çarpışma sigortası

(collision insurance)

c) Fiziksel zarar ve sorumluluk sigortası (physical damage & liability insurance) ve

d) Hayat/Maluliyet sigortası (life and disability insurance) gibi sigorta poliçeleri denemektedir (Henry, 28 Ekim 1996).

Kredi sigortası uygulamasından faydalandığında alacaklara yapılan yatırımlarla, çalışma sermayesinde, satışlarda ve gelecekteki satış gelirlerinde artış sağlanabileceği gibi, firmanın gelecekteki finansman gereksinimleri de artmamış olacaktır (Sandy ve Dworack, 1 Haziran 1997).

## 5. Kredi Sigortasının Ülkemiz Bağlamında Değerlendirilmesi

Ülkemizde standardize olmuş ve yasal alt yapısı tamamlanmış bir kredi sigortası uygulaması bulunmamaktadır. Gerçek anlamda kredi sigortası, kredili satış yapan firmaların sattıkları malların ve/veya satış yaptıkları müşterilerin sigortalanması değil de, doğrudan firma alacaklarının (çoğu kez) toplu olarak sigortalanması işlemidir. Ülkemizdeki kredi sigortası uygulamasına bakıldığında tüketici kredi sigortasına çok yakın bir uygulama özelliğinde olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, Türkiye’de kredi sigortası 1989 yılı sonlarında başlayan tüketici kredileri ile birlikte

dikkati çeken bir uygulama özelliğini göstermektedir (Önal, Nisan 1997, s.19).

Türkiye’de kredi sigortası uygulamasında başı çeken ve tüketici kredisi veren her bankanın kendine özgü kredi sigortası uygulamaları bulunmaktadır. Bir kısım bankalar bu uygulamayı; müşterisinin bilgisi dahilinde, bir kısım bankalar ise, müşterisinin bilgisi dışında gerçekleştirebilmektedirler. Diğer bir deyişle, bankaların birbirinden farklılıklar gösteren (zorunlu veya zorunlu olmamak üzere) tüketici kredi sigortası uygulamaları bulunmaktadır (Yeşiloğlu, Aralık 1995, s.187). Bununla birlikte, bankalar büyük ölçüde ortağı oldukları (kontrolü altındaki) sigorta şirketleri aracılığı ile kredi sigortası yaptırmaktadırlar.

Ülkemizdeki konuyla ilgili yasal düzenlemeleri; Türk Ticaret Kanunu (TTK) kapsamında aşağıdaki gibi özetleyebiliriz (Bozer, 1986, s.46-59).

• Türk Ticaret Kanunu’nun 1272. Maddesine göre “Alacaklı kendini borçlunun aczi riskine karşı sigorta ettirebilir” denilmektedir. Bu maddeye istinaden, “aksine mukavele yoksa sigortacı, ilk önce borçlunun mallarına müracaatla bunları sattırarak alacağını tahsil etmesini sigorta ettiren alacaklıdan isteyebilir”. Burada genel olarak, borçlunun aczi dışındaki durumlarda ortaya çıkabilecek riskler için alacaklının kendini sigorta ettireme-

yeceği sonucu çıkarılmamalıdır. Borçlunun acze düşme hali TTK’nun 1302. Maddesinde şu şekilde düzenlenmiştir: “Sigorta akdi sona ermezden önce sigortacı veya sigorta primi henüz ödenmediği takdirde sigorta ettiren kimse, Borçlar Kanunu’nun 82. Maddesinde yazılı hale düşerse diğer taraf taahhüdün yerine getirileceğine dair teminat talep ve bu tarihten üç gün içinde teminat verilmemiş ise sigorta mukavelesini feshedebilir.” Borçlar Kanunu’nun 82. Maddesi ise acze düşme hallerini şu şekilde tanımlamıştır: Borçlu hakkında iflâsın açılması veya borçlunun varlığının olmaması nedeniyle iflâsın açılmaması, borçlunun konkordato ilân etmesi, ödemelerini durdurması, firarı, ölümü ve mirasçılarının mirası reddetmesi veya resmî tasfiye yollarına gidilmesi borçlunun aciz sayıldığı durumlar olmaktadır.

• Alacağı aynı bir hakla güvence altına alınmış olan alacaklı güvencenin konusu olan hakkı sigortalayabilir. Bu sigorta türü de TTK’nun 1273 ve 1274. Maddeleriyle düzenlenmiştir. TTK’nun 1284. Maddesinde umulan kârın sigorta ettirilmesi durumunda “bir maldan elde edilmesi umulan kârın makul haddi aşan kısmı, sigorta ettirilemez” denilmektedir. Bu durumda, alacağın bir kısmı sigorta kapsamı dışında bırakılır ve böylece sigorta yaptıran kurum ya da kişi, riskin bir kısmını kendisi

üstlenmiş olur. Genel olarak kredi sigortası uygulamalarında da kâr dahil alacağın tamamı değil de büyük ölçüde %80 veya %90 gibi belli bir oranının sigorta kapsamına dahil edildiği görülmektedir.

1997 yılında Türk sigorta firmaları ile kredi sigortası uygulaması hakkında yapılan bir araştırmanın sonuçlarından bazıları şu şekilde özetlenebilir (Önal, Nisan 1997, ss.20-23):

a) Sigorta kuruluşlarının toplam işlem hacimleri içindeki kredi sigortası uygulamasının ağırlığının %1-%25 arasında olduğu belirlenmektedir.

b) Kredi sigortası primlerinin büyük ölçüde, satın alınan malın piyasa değeri ve kredi tutarıyla krediyi kullanan kişinin yaşı dikkate alınarak hesaplandığı ortaya çıkmaktadır.

c) Kredi sigortası uygulamasının bugüne kadar gelişmemesinin nedenlerinden en önemlileri;

- Kredi sigortası tekniğinin kredi kurumları ve krediden yararlananlar tarafından çok iyi tanınmaması ve bununla birlikte sigortanın sadece bir külfet olarak görülmesi,

- Kredi sigortası uygulamasına yönelik yasal düzenlemelerin yetersizliği ve dar kapsamlı olması,

- Yüksek enflasyon ile olumsuz ekonomik ve politik gelişmeler sonucunda geleceğin belirsizliği şeklinde sıralanmaktadır.

d) Kredi sigortası uygulamasının ülkemizdeki geleceği hakkındaki düşüncelerden en önemlileri ise;

- Ülkemizde çeşitlenip artan kredi kullanımına paralel olarak gelişeceği ve

- İstikrarlı bir politik yapı ve güçlü bir ekonomiye ulaşılması durumunda gelişebileceği şeklinde sıralanmaktadır.

## 6. Sonuç

Kredi sigortası, özellikle yoğun olarak kredili satış uygulaması olan firmalar ile kredi kullandıran finansal kurumlar tarafından yararlanan ve kredi tutarının belirli bir yüzdesini ödenmeme riskine karşı garanti altına alan bir finansal hizmet türü olarak karşımıza çıkmaktadır. Bununla birlikte, kredi sigortası ile sigorta kapsamındaki alacağın tahsil edilememesi durumunda poliçede belirlenen oranda bir fon aktarımı da söz konusu olduğundan bu uygulamayı bir koşullu finansman olarak da kabul edebiliriz.

Ülkemizde kredi sigortası ile ilgili sağlam ve kapsamlı bir yasal düzenleme henüz mevcut değildir. Ayrıca, ülkemiz sigortacılık sektörü halen istenilen düzeyde gelişme gösterip güçlü bir yapıya ulaşmamıştır. Bununla birlikte, özellikle kredi sigortası için gerekli olan; bilgi bankası oluşturulamamış, kredi değerlemesi yapabilecek, ayrıca iş yapılabilecek sektörlerdeki geliş-

meleri izleyecek uzmanların istihdamı gerçekleştirilmemiş ve özellikle ihracattan kaynaklanan alacakların sigortalanmasında yararlanılması gereken yurt dışında tecrübeli bir muhabir (veya ortak) sigorta kurumu ile bağlantı kurulamamış olması, vb. konular da dikkate alındığında ülkemizde kredi sigortasının neden gelişmediği daha iyi anlaşılabilir olacaktır. Bununla birlikte, kredi sigortasının ülkemiz açısından henüz keşfedilmeyi bekleyen bir pazarının olduğu da unutulmamalıdır.

Ülkemizde ihracatın belirli düzeye geldiği ve devlet politikası olarak da halen desteklenmeye çalışıldığı düşünüldüğünde ihracat kredi sigortasının önemi de ortaya çıkmaktadır. Bilindiği gibi ülkemizde ihracat kredi sigortası yapan tek kuruluş Türk Eximbank'tır. Bu kuruluşun hizmetinin ne kadar etkin ve yeterli olduğu başka bir araştırma konusudur. Ancak, ülkemizdeki diğer sigorta firmaları da neden yerel ve ihracattan kaynaklanan alacakları bir bütün olarak sigortalamasınlar? Bunlara ilâveten sevindirici bir haber olarak, ülkemizde bu konuda çalışmalarına başlandığı görülmektedir. AGF Garanti Sigorta yetkilileri pazarın beklentileri doğrultusunda yeni projeler üretmek amacıyla, ihracat sigortası alanında dünya birincisi olan COFACE ve Doğu AGF ortaklığında ülkemizde ilk defa ihtisas sigortacılığı

yapacak yeni bir firmanın kurulması yönünde çalışmalar yaptıklarını belirtmektedirler. Söz konusu şirket yetkilileri, yeni firmaları aracılığıyla sunacakları kredi sigortası ürünüyle; önce iç pazara sonra da ihracat kredi sigortasına girmeyi hedeflediklerini ifade etmektedirler (YeniYüzyıl, 8 Nisan 1998, s.8).

Bu bağlamda, yukarıda sıraladığımız tüm olumsuzluklara karşın, ülkemizde kredi sigortası dalının gelişmemesi için bir neden yoktur. Bu yorumu yapmamızda ülkemiz sigorta kurumlarından bazılarının ileri görüşlülük ile kredi sigortası konusuna girmeleri önemli bir etken olmuştur. Ancak, gerekli yasal düzenlemelerin yapılması ve diğer sorunların çözümüne yönelik çalışmaların hızlandırılması durumunda kredi sigortası konusunda çok daha hızlı gelişmeler sağlanabilecektir.

Bu konuda gelişmeler sağlanması ile, kredili satış yapan firmalar bir bütün olarak alacaklarını sigorta ettirebilecekleri gibi kredi sigortası firmasının bilgi ve tecrübelerinden de yararlanmış olacaklardır. Bu gelişmeye bağlı olarak, ülkemizde hızla yayılmaya başlayan Factoring tekniği (özellikle dö-nülemez Factoring) daha sağlam temellerde büyüme ve gelişmesini devam ettirebilecektir.

**Yrd.Doç.Dr.  
Yıldırım B. ÖNAL**  
**Çukurova Üniversitesi**  
**İ.İ.B.F. Öğretim Üyesi**

## KAYNAKLAR

- Bozer, Ali (1986), *Sigorta Hukuku - Genel Hükümler Bazı Sigorta Türleri, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayını, İkinci Baskı, Olgaç Matbaası, Ankara.*
- Bruinooge, Arthur (1994), "Alleviating International Business Risk", *Business N.H.*, August.
- Credit Control (1998), "Credit Insurance Grows", July 1.
- Davis, Kristin ve Little Rebecca (1991), "Credit Insurance Why You Pay A Lot But Get Very Little", *Changing Times*, March.
- Fitzgerald Jr, Thomas M. (1996), "Protecting Against Credit and Political Risk", *Journal of Accountancy*, January.
- Gamble, Richard (1997), "Credit Insurance is Ready for Take-Off", *Treasury and Risk Management*, July/August.
- Henry, Jim (1996), "Automakers Testing New Insurance Plans", *Automotive News*, October 28.
- Insurance Advocate (1996), "AIG Forms New Global Political Risk & Trade Credit Insurance Co.", April 20.
- Jackson, Ted (1996), "Accounts Receivable Insurance Discovers America", *Best's Review/Property-Casualty Insurance Edition*, October.
- Jackson, Ted (1996), "Covering Losses From Nonpayment", *Nation's Business*, August.
- Management Accounting (1994), "The Credit Insurance Option", February 1.
- Moore, Lisa J. (1991), "Safety Nets", *US News & World Report*, February 18.
- Önal, Yıldırım B. (1997), "Genel Olarak Kredi Sigortası Uygulaması ve Bu Uygulamanın Ülkemiz Sigorta Firmaları Bağlamında Değerlendirilmesi", *Reasürör Dergisi*, Sayı: 24, Nisan, Sayfa: 10-24.
- Posner, Bruce G. (1993), "How To Impress A Banker", *Inc.*, November.
- Roush, Matt (1997), "Credit Firm

*Receives New Clients*", *Crain's Detroit Business*, February 10-16.

- Sandy, Vic ve Dworack, Jeffrey L. (1997), "Cutting Credit Risk While Increasing Sales and Working Capital (The Hidden Key To Global Growth)", *Business Credit*, June 1.
- Sewell, Tim (1997), "Rising Exports Give Way To Increase In Open Account Insurance", *Memphis Business Journal*, June 30-July 4.
- Smith, Frances B. (1990), "Credit Insurance: Facts To Consider", *Consumers' Research Magazine*, September.
- Sorter, Amy (1997), "Credit Insurance Can Enhance Profits", *Dallas Business Journal*, August 29-September 4.
- Trocher, John (1997), "Business Credit Insurance Sports New Muscle", *Business Credit*, June 1.
- YeniYüzyıl Gazetesi (1998), "AGF Garanti'nin Hedefi Kredi Sigortacılığı", Sayfa:8, 8 Nisan.
- Yeşiloğlu, Talat (1995), "Krediye Zorunlu Sigorta", *Capital Dergisi*, Yıl:3, Sayı:12, Aralık, Sayfa:186-187.
- <http://www.mncic.com>, Maryland Netherlands Credit Insurance Company, (Altavista arama programı kullanılarak ilgili Web sayfasına ulaşılmış ve değişik sayfalardaki bilgilerden yararlanılmıştır.)
- <http://www.credit-insurance-svcs.com>, Zev Yardeni Credit Insurance Services (Altavista arama programı kullanılarak ilgili Web sayfasına ulaşılmış ve değişik sayfalardaki bilgilerden yararlanılmıştır.)
- <http://members.aol.com/jluftman/benefit.html>, CNA Credit Insurance (Altavista arama programı kullanılarak ilgili Web sayfasına ulaşılmış ve değişik sayfalardaki bilgilerden yararlanılmıştır.)

**Not:** Kullanılan kaynakların yabancı dilde olanlarının tamamı (Altavista kullanılanlar hariç) internet aracılığı ile "fulltext" olarak "Ebsco Host Search"den alınmıştır.

# Yüksek Enflasyonlu Ülkelerde Özel Hayat Sigortacılığının Durumu ve Geleceği

## 1. Hayat Sigortaları

Hayat sigortalarının hem kişisel güvence sağlaması hem de fon yaratarak ekonomik gelişmeye katkıda bulunması nedeniyle geliştirilmesi ve desteklenmesi gerekmektedir. Hayat sigortaları temel sosyo-ekonomik işlevleri açısından ele alındığında, sosyal açıdan bir güvence türü, ekonomik açıdan ise bir tasarruf kaynağı olarak değerlendirilmektedir. Özellikle fiyat artış hızının (enflasyonun) yüksek olduğu gelişmekte olan ülkelerde söz konusu hayat sigortalarının geliştirilmesi, desteklenmesi ve teşvik edilmesine ilişkin hükümet politikalarının dengeli ve etkili bir biçimde uygulanması son derece önem taşımaktadır. Kişi başına prim ücretimi açısından bir değerlendirme yapıldığında bugünkü haliyle ülkemizde hayat sigortacılığının gelişmiş ülkelerin ulaştığı düzeyin çok altında kaldığı görülmektedir. Örneğin

1996 yılı itibariyle Lüksemburg, İsviçre, İngiltere, Finlandiya, Fransa ve Hollanda'da kişi başına düşen hayat sigorta primleri sırasıyla 5.701, 2.172, 1.241,6, 1.229,9, 1.215,9 ve 901,6 ECU iken ülkemiz için bu gösterge 2,3 ECU'dur. Çek Cumhuriyeti, Macaristan, İtalya, Polonya ve Slovakya'da aynı gösterge sırayla 30,8, 22,9, 22, 20,1 ve 16,5 ECU'dur. Gelişmiş ülkelerde hayat sigortalarının bugünkü düzeye ulaşması sadece hayat sigorta sektörüne özgü yasal ve yapısal değişiklikler sonucu meydana gelmemiş, hükümetlerince desteklenen ve hayat sigortalarına özgü vergilendirme politikaları hayat sigortalarının gelişmesine büyük ölçüde katkıda bulunmuştur. 1996 yılında Avrupa hayat sigortası pazarındaki büyüme enflasyondan arındırılmış halde yüzde 10,1 olmuştur. Avusturya, Finlandiya, Polonya, Portekiz, İsveç, Slovakya ve Türkiye, enflasyona rağmen hayat pazarında büyüme kaydetmişlerdir.

Hayat sigortalarının güvence ve tasarruf olarak tanımlanabilen temel işlevlerinin bireysel ve ulusal ekonomi üzerindeki etkilerinin özetlenmesi, konunun daha iyi anlaşılmasına yardımcı olacaktır.

### A- Hayat Sigortalarının Bireysel Etkileri

1- Hayat sigortaları, sigortalı aileye gelir getiren kişinin beklenmedik vefatı halinde birikimlerden ayrı olarak aileye belli bir meblâğ ödenmesini sağlamakta, bu da bir çeşit sosyal dayanışma anlamına gelmektedir. Bu özelliği ile hayat sigortaları, toplumun çekirdeği olan aileyi beklenmeyen durumların yaratacağı olumsuz etkilerden korumakta ve bu özelliğin başka hiçbir finansal araçta bulunmadığı görülmektedir.

2- Bireylerin kendi başlarına biriktirmelerinin güç olduğu ve etkili olarak kullanamayacakları küçük nakit tasarrufların hayat sigortalarıyla büyük fonlarda birikmesi ve

yatırıma yönlendirilmesi sağlanmaktadır.

Fonlardaki birikimlerin sigorta şirketleri aracılığı ile yatırıma yönlendirilmesi hem portföy dağılımı nedeniyle yatırım riskini azaltırken, alternatif yatırım araçlarının getirilerinden de yararlanmaya olanak sağlamaktadır.

3- Bireyler, devletin sosyal güvenlik hizmetine ek olarak ve doğrudan uzun süre belli bir prim ödenmesi kaydıyla, emeklilik gelirine hak kazanmaktadır. Bireysel katkı esasına dayalı emeklilik sigortaları kamusal sosyal güvenlik sistemini tamamlayıcı ve kapsamını genişletici bir rol oynamaktadır.

4- Hayat sigortaları bireylerin risklerini de azalttığından kredibilitelerini artırırken, belirsizlikleri ortadan kaldırmaktadır. Örneğin kredi hayat sigortaları hayat sigortalarının bu tür işlev gören yaygın örneklerinden birisidir.

5- Hayat sigortaları bireylerin kısa vadeli düşünmek yerine daha uzun vadeli düşüncelerini ve plan yapmalarını desteklemektedir.

## **B- Hayat Sigortalarının Ülke Ekonomisi Üzerindeki Etkileri**

1. Sosyal güvenlik sisteminin yapısal sorunları çerçevesinde sosyal güvenlik reformu politika seçeneklerinde özel hayat sigortalarının ve bireysel katkı esasına dayanan emekli-

lik sigortalarının sistem içerisindeki tamamlayıcı rolü çok açık olarak görülmektedir. Özel hayat sigortalarının gelişmesine paralel olarak devletin, sosyal güvenlik sisteminde asgari rol üstleneceği ve ulusal sosyal güvenlik harcamalarının rasyonelleşmesi ile birlikte önemli oranda tasarruf sağlanacağı görüşü büyük ölçüde kabul edilmektedir.

2. Hayat sigortaları ve bu sigortalara sağlanan teşvikler marjinal tasarruf eğilimini artırmakta, tasarruf eğilimlerinin artması ise ülke düzeyinde özel tasarrufların ve dolayısıyla yatırımların artmasına neden olmaktadır.

3. Hayat sigortaları aracılığı ile sağlanan uzun vadeli ve sürekli prim ödemeleri ulusal sermaye stokunu artırarak yaratılan uzun vadeli fonlar sayesinde alt yapı yatırımları için gerekli kaynakları da yaratmaktadır.

4. Bireysel küçük tasarrufların hayat sigortaları aracılığı ile malî sektörde toplanması malî aracılığın genişlemesine neden olmakta, kurumsal yatırımcı olan hayat sigorta şirketleri ve emeklilik fonları para ve sermaye piyasalarının derinleşmesine ve istikrara kavuşmasına katkıda bulunmaktadır.

5. Hayat sigortaları uzun vadeli ve tasarrufa yönelik yapısı ile piyasalarda kısa vadeli ve spekülasyon dalgalarının azalmasını sağlarken, uzun vadeli fonların artması ve vade

yapılarının uzaması nedeniyle orta vadede enflasyonist baskıların azaltılmasına yardımcı olmaktadır.

## **2. Kalkınmakta Olan Ülkelerde Hayat Sigortalarının Geliştirilmesi**

Hayat sigortalarının sosyal ve ekonomik açıdan önemi ve hayat sigortası şirketleri tarafından ayrılan karşılıklar dikkate alındığında, önemli ve yararlı ulusal projelerin gerçekleştirilmesi için gereken potansiyel kaynağın var olduğu görülmektedir. Hükümetler uzun dönemli kalkınma planlarında ekonomik genişleme için bu önemli faktörü dikkate almakta, özel hayat sigortasının gelişmesine yardımcı olmak ve yönlendirmek için sigorta şirketlerinin faaliyetlerini sınırlayıcı yasal engelleri ortadan kaldıran araçlar sağlanmakta, gerektiğinde önemli ölçülerde vergi imtiyazları tanıyarak kişilerin kendilerini sigortalatmalarını teşvik etmektedir. Hayat sigortası sahibine tanıyacak bir vergi muafiyeti, hayat sigortalarının gelişmesinin ilk aşamasında bütçeye ciddi bir olumsuz yük getirmeyeceği gibi, uzun dönemde sigorta şirketleri ve iştiraklerinin büyük ölçüde kâr sağlamalarına yol açacak ve zamanı geldiğinde bu kârlar hükümetler için yeni ve büyük bir gelir kaynağı olacaktır.

Hayat sigortasının geliştirilmesi için kalkınmakta olan

ülkelerde önemli çabalar sarf edilmiş, bazı ülkelerde yapılan iş ortaklıklarından, Amerika ve Avrupa kökenli sigortacılarla başarılı sonuçlar elde edilmiştir. Ancak hayat sigortasının uzun dönemli bir sözleşme olması ve uzun dönemde yabancı kökenli şirketlerin durumunda meydana gelebilecek olası bozulmalar nedeniyle, bunların uzun dönemli işlemlerinin devam edeceğine dair bir garanti bulunmaması karşısında özel ve kamusal ulusal sigorta şirketlerinin pazarda kontrolü elde tutmalarına özen gösterilmiştir. Olumsuzluklara rağmen, yabancı firmaların sahip olduğu know-how ve deneyimin kullanılmasının sigortacılığın geliştirilmesi üzerinde olumlu etkileri olduğu ortadadır.

Hayat sigortası, sosyal ve ekonomik açıdan çok değerli ve önemli bir malî araç olmasına karşın, kalkınmakta olan ülkelerdeki gelişmeler yavaş olmakta ve hayat sigortaları bazı engellerle karşılaşmaktadır.

Kalkınmakta olan ülkelerde hayat sigortasının gelişmesini etkileyen başlıca faktörler aşağıda belirtilmiştir.

## 2.1. Kültürel Faktörler

Bazı kişilere göre gelişmekte olan ülkelerde kültürel faktörler önemli bir sınırlayıcı olarak nitelendirilmekte, mukadderatçılık, yöresel gelenek ve göreneklere bağlılık, ailenin yardımını bekleme inancı bu

faktörler arasında sayılmaktadır.

## 2.2. Sosyo-Ekonomik Faktörler

Bazı toplumlarda, finansman imkânlarının sınırlılığına rağmen modern ve lüks ürünlere cari gelirden daha fazla harcama yapılırken, kredili satışlarla daha çağdaş bir yaşam için tüketim yapılmakta, böylece bu tür toplumlarda tasarrufa ayrılacak dolayısıyla hayat sigortası primi yatırmaya ayrılacak gelirler çok sınırlı bir düzeyde kalmaktadır.

## 2.3. Hükümetin Hayat Sigortasını Benimsememesi

Birçok ülkede hükümetler, sosyo-ekonomik planlarında hayat sigortası ve onun uzun dönemli faydalarına yeteri kadar önem vermemekte ve bu nedenle hayat sigortası sektörünü desteklemekten ve yardımcı olmaktan kaçınmaktadır. Birçok gelişmekte olan ülkede kamu kontrolündeki sosyal güvenlik kuruluşları standartlarının yükseltilmesine çalışılmakta, bu ülkelerde insanlar hayat sigortalarının gerekliliği ve önemi konusunda yeterli bilgiye sahip olamamaktadır.

## 2.4. Diğer Finansman Kurumları ile Rekabet

Bankalar ve diğer bazı finans kurumları düşük gelir gruplarının tasarruflarını ödül-

ler, krediler ve diğer hizmetleriyle çekmekte ve malî piyasalardaki benzer türdeki operasyonları ile hayat sigortalarına önemli bir rakip olmaktadır. Rakiplerin müşterilerine sundukları bu tür hizmetlerle sağlanan faydalar, hayat sigortasının sağladığı faydalardan çok daha düşük bir değer taşımakla birlikte, etkili bir reklâm ve yaygın bir hizmet ağına sahip olmaları nedeniyle rekabet avantajlarını artırmaktadırlar.

## 2.5. Profesyonel Kaideler ve İdari Yöntemler

Hayat sigortası portföyünün hazırlanması ve yönetiminin kendine özgü bazı kaide ve esasları vardır. bu kaide ve esaslar bazen sigorta şirketlerince abartılmaktadır ve bu durum şirketin ticari kârlarının kaybedilmesine yol açabilmektedir. Bu uygulamalara hayat dışı branşlarda da rastlanmakta ancak hayat branşında olayın tahribatı daha fazla olmaktadır. Bankaların gelişmiş yönetim ve bilgisayar yöntemleri kullanarak müşterilerine sunduğu hizmetler ve imkânların zenginliği, gelişmekte olan ülkelerde sigortacıların sağladığı hizmet ve imkânlarla mukayese edilemez. Sigorta şirketlerinin idari masrafları yüksek hesaplanmakta ve bu malîyetler primlere aktararak sigortalılara yansıtılmaktadır. Özellikle işira değeri konusu ortaya çıktığında masrafların çok yüksek olduğu izlenilmektedir.

Primlerin ödenmemesi nedeniyle poliçe iptal oranının yüksek olması ve poliçe sahiplerinin hoşnutsuzluğu hayat sigortaları için kötü bir reklâm olmaktadır.

## 2.6. Enflasyon

Enflasyon her türlü uzun dönemli parasal ilişkilerin dengesini bozan bir olgudur. Hayat sigortası da uzun dönemli ve sözleşmeye dayalı parasal ilişkilerin en bariz örneklerinden biridir. Bu nedenle de enflasyondan, diğer finansman sözleşmelerinden daha fazla etkilenmektedir. Genellikle kredi verenler ve tasarruf sahipleri enflasyon nedeniyle kayba uğramakta, geleneksel türde hayat sigorta poliçeleri, yüksek enflasyon dönemlerinde poliçe sahibinin aleyhine bir gelişme göstermektedir.

Yüksek enflasyon oranı hayat sigortasının en önemli engeli olup, toplumda hangi enflasyon oranına katlanılabileceği tartışma konusudur. Örnek olarak, kabul edilebilir enflasyon oranı %5 ile %10 arasında olsun, bu durumda 25 yıl süreli bir hayat poliçesinde;

- Enflasyon oranı sürekli ve sabit olarak yılda, %5 oranında artarsa, poliçe süresi sonunda fiyatlar 3-4 kat artmış olacak,

- Yıllık %10 enflasyon olduğu halde ise fiyatlar 11 kat artacak,

- 25 yıl süreli ve 1000 TL nominal değerli bir poliçenin

bugünkü değeri %5 enflasyon durumunda 292 TL ve %10 enflasyon durumunda 92 TL olacaktır.

Poliçe sahibi bu durumun başlangıçta farkında olmayabilir, ancak zaman içerisinde durumu kavrayarak tedirgin olacak, bu tür gelişmeler hayat sigortacılığının güvenilirliğine darbe vuracaktır.

## 3. Ekonomik Açıdan Enflasyon

### 3.1. Ekonomik Trend

Ekonomik kalkınma dalgalanmalarla karşı karşıyadır. Ekonomik trend uzun dönemli gelişmeleri tanımlarken, ekonomideki kısa dönemli yukarı ve aşağı doğru olan hareketleri de tanımlamaktadır.

Ekonomik dalgalanmalar dört gruba ayrılır;

1. Ekonomik İlerleme (Upswing)
2. Patlama (Boom)
3. Resesyon
4. Depresyon.

Ekonomik ilerleme ve resesyon ekonomik döngünün ana aşamalarıdır. Patlama ve depresyon ekonomik döngünün dönüş bölümleri arasında yer alır.

Bu dört olgu kendisini aşağıdaki şekilde hissettirir:

**1. Ekonomik İlerleme (Upswing):** Mallara olan talep artması, üretimin fazlaşması nedeniyle yatırımın, istihdamın ve tüketimin artma-

sıdır. Şayet üretim, talep artışından kaynaklanıyorsa, üretim faktörleri yetersiz kalır (burada talep, arzı aşmaktadır). Faiz oranları, ücretler ve fiyatlar yükselir, bu da enflasyonun göstergesidir.

**2. Patlama (Boom):** Bu ekonomik ilerlemenin en üst durumudur. Üretim en üst düzeydedir, işsizlik oranı çok düşüktür. Eğer ekonomik işlemler aşağı doğru inmeye başlarsa, ekonomi de aynı yönde harekete geçecektir.

**3. Resesyon:** Reel GSMH' da azalma başlar. İşsizlik oranı artabilir.

**4. Depresyon:** Her resesyon dönemi belirli bir süre içerisinde en alt seviyeye ulaşır. Ekonomik aktiviteler genişlemeye başlar, ekonomi yükselmeye doğru harekete geçer. En düşük noktaya ne zaman ulaşacağını tahmin edilmesi çok güçtür. Aynı zamanda bunun nedenlerinin açıklanması da pek kolay değildir. Genellikle kabul gören yaklaşım, talepteki artışın bu dönme noktasını etkilediğidir. Artan talebin nedenleri ülke içinden gelebileceği gibi ülke dışından da olabilir (İhracatın artması vb.).

### 3.2. Üretim Döngüsü ve Enflasyon

Fiyatlar, mal-hizmet arzı ve talebi arasında uzlaşma sağlar. Talep arzdan fazla ise fiyatlar yükselir veya arz talepten fazla ise fiyatlar düşer. Bu nedenle de fiyatlar devamlı hareket



halindedir. Enflasyon tüm mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki genel artışı ölçerken, fiyatlar seviyesi sürekli olarak yükselme eğilimindedir. Fiyatlar seviyesindeki değişiklik fiyat endeksleri tarafından ölçülür. Bunların en önemli iki tanesi GSMH endeksi ile asgari geçim endeksidir.

Enflasyon oranı, enflasyon hızını tespit eder. İşsizlik ve enflasyon oranı arasında bir ilişki mevcut olup, buna göre enflasyon, istihdam seviyesi üzerinde negatif bir etki yapmaktadır.

Ekonomi politikasının amacı, tam istihdamı ve düşük enflasyonu sağlamaktır. Bu durumda fiyatların ortalama seviyesi aşağı yukarı sabittir. Bazı mal veya hizmetlerin fiyatlarının artması halinde diğer mal ve hizmet fiyatlarının düşmesi ile bu fark kapanmaktadır. Tutarlı bir fiyat seviyesi ekonomik gelişmenin doğrusal bir çizgi izlemesi için şarttır. Bu tutarlılık ekonominin kendisi için olduğu kadar bireylerin hareketlerini de etkiler. Kararlar, farklı davranışlar dikkate alınarak verilir. Burada belirleyici olan fiyat karşılaştırmalarıdır. Eğer fiyatlar seviyesindeki değişimler düzensiz ise farklı mal ve hizmetlerin mukayesesi mümkün olmayacaktır ve kararlar ihtiyarî olacaktır. Fiyatlar, üretim faktörlerinin en etkin olduğu yere tahsis edilmesini sağlayamayacak, eğer yüksek enflasyon oranları güvenilir mu-

kayeselere olanak sağlamıyorsa, fiyatların üretim faktörlerini tahsis gücü azalacaktır. Enflasyonun parasal değerler ve mallar üzerindeki etkisi farklıdır. Fiyatlar seviyesi yükseldiğinde alışılacagelmış mal ve hizmetleri satın almak için daha fazla paraya ihtiyaç duyulacaktır. Bu durumda paranın değeri, mal ve hizmetlerle karşılaştırıldığında düşecektir. Eğer fiyatların seviyesi yükselme trendinde ise paranın değeri ileride azalma ve parasal değerlerin maddi değerlere çevrilme eğilimi riskini taşıyacak ve bu durum ekonomik değerlerin enflasyondan kaybedenlerden, enflasyondan kazananlara doğru akımını sağlayacaktır.

**Enflasyon döneminde bu tür kayıplara uğrayanlar,** yatırımcılar (Depositors), nominal değerlere, örneğin hayat sigortasına yatırım yapanlar, emekli aylığı alanlar (eğer aylıklar endeks ilişkili değil ise), kredi verenler (olağanüstü borçlar gerçek değerini kaybeder) olacaktır.

**Buna karşılık enflasyondan kazançlı çıkanlar,** borçlular (olağanüstü borçlar gerçek değerini kaybeder), mal sahipleri (gayrimenkul sahipleri, sanat eseri koleksiyoncuları, elmas ve altın sahipleri) olacaktır.

### 3.3. Enflasyonun Nedenleri

Ekonomik döngüye bakıldığında enflasyon aynı zaman-

da ulusal üretim ve para miktarı arasındaki dengesizlikle de izah edilebilir. Bu durumda enflasyon, para miktarının ulusal üretimden fazla olduğu anlamını taşır. Bu dengesizlik fiyatlar seviyesinin artışıyla düzenlenir.

Kısa dönemde enflasyon oranı aşağıdaki durumlardan etkilenir:

- Artan talep (**Talep enflasyonu**),
- Azalan arz (**Malîyet enflasyonu**),
- İthal edilen malların fiyatlarının yükselmesi (**Ücret, fiyat spirali**),
- Merkez Bankası tarafından ilâve parasal değerlerin piyasaya sürülmesi,
- Ticarî bankaların ilâve kredileri piyasaya sürmesi,
- Paranın rotasyon hızının yükselmesi.

### 3.4. Enflasyonun Kontrol Olanakları

Enflasyonun uzun dönemli parasal bir olgu olması nedeniyle yalnızca kısıtlayıcı para politikaları enflasyon üzerinde etkili olacaktır. İlk başta enflasyon düşük hızla azalırken, işsizlik oranında artış görülecektir.

### 4 . Enflasyonun Sigorta Üzerindeki Etkileri

Ekonomide ve sigorta sektöründe enflasyonun etkileri, enflasyon kabul edilebilir bir oranda olduğunda kontrol

altına alınabilir ise de yüksek enflasyon modern toplumlarda ve iş hayatında olumsuz etkiler yaratmaktadır.

Aşağıda belirtilen hususlar, genellikle hayat dışı sigortalarla ilgili olmakla beraber bazı ülkelerde sağlık sigortası yapan hayat şirketlerini de yakından ilgilendirmektedir.

## 4.1. Artan Hasar Malîyeti

Enflasyonla mücadele için mal sigortalarında sigorta bedelinin sürekli olarak enflasyonu yansıtacak şekilde ayarlanması gerekir. Yüksek enflasyon durumlarında sigortalı meblâğın fiyat artışlarına endekslenmesiyle bu gerçekleştirilebilir. Sorumluluk sigortalarında sigorta prim oranları, artan ücret ve fiyatları takip edecek şekilde yükseltilir. Bu ayarlamalar ve artışlar belirli bir gecikme sonunda meydana gelir. Enflasyonun kabul edilebilir olduğu dönemlerde durum tehlikeli görülmeyebilir. Enflasyon oranı yüksek ise ve hızı giderek artıyorsa, bunun sigortalama üzerindeki etkileri ciddi boyutlara ulaşır. Genellikle primler enflasyona paralel olarak artmaktadır. Bu nedenle söz konusu primlerin ilerideki hasarları ödemedede yetersiz kalacağı açıktır. Meydana gelmiş ancak henüz ödenmemiş hasar karşılıkları enflasyona göre ayarlanmalıdır. Çünkü ileride yapılacak hasar ödemeleri, ileride meydana gelecek ücret ve

fiyatlara bağlı olarak artacaktır.

## 4.2. Üretimi Artırmak İçin Baskı

Enflasyon sigortacının genel giderlerini artırır. Sigortacının üretim üzerinde yoğunlaşmasına ve bu durumda sigortalama teknik sonuçlarından ziyade, prim hacminin lehine tavır almalarına yol açar. Harcama rasyosu aşağı doğru inerken hasar oranı yükselebilir. Eğer ekonomik büyüme, önceki yıllardan daha yavaş ise üretim üzerinde yoğunlaşmanın doğruluğunu kanıtlamak güç olacaktır. Yeni iş üretilmesi durgunlaşacak, artan rekabet çok küçük ölçekli yeni iş ve üretim üzerinde yoğunlaşacak baskılar, sigortacının sonuçları üzerinde olumsuz etkiler yapacaktır.

## 4.3. Nakit Akımı Amaçlı Sigortalamaya Yönelme

Yüksek faiz oranları sigorta şirketlerinin yatırım gelirlerini artırır. Yatırım gelirlerine sigortalama sonuçlarından daha fazla önem verilebilir ve bu da nakit akımı amaçlı sigortalamaya yol açar. Yatırım gelirleri sigortacının zararlarını ve genel giderlerini karşıladığı sürece makul ölçüdeki sigortalama zararları kabul görebilir. Nakit akımı amaçlı sigortalama yapan sigortacı, teknik açıdan yetersiz fiyatlardan yeni işler kabul etmeye devam e-

der ve yatırımları için fon yaratmak üzere daha düşük prim oranı uygular. Nakit akım amaçlı sigortalama kısa dönemde bu tip sigortacıların amaçlarına ulaşmasına yardım etse bile uzun dönemde hatalı sonuçlar doğurur. Negatif teknik sonuçların kontrolü çok güçtür. Bu sonuçları düzeltmeye yönelik önlemler gerçekleştirilemez veya gerçekleştirilmeleri ve olumlu sonuçların alınması belli bir gecikmeyle olabilir.

Nakit akımı, hasar ödemeleri ve hasar rezervleri enflasyon ile birlikte yükseldiğinde azalacak ve çok daha hızlı yok olacaktır. Nakit akımı amaçlı sigorta yapan sigortacı faiz oranlarının yüksek düzeyde kalacağını ya da daha da yükseleceğini düşünmektedir. Dikkat edilmesi gereken husus; serbest karşılıkların ancak yatırım gelirleriyle artırılabilirdiği ve eğer bunlar sigortalama zararlarını karşılamak üzere kullanılır ise bu rezervlerin, olması gereken seviyenin altında kalacağıdır.

## 4.4. Yatırım Gelirleri

Primlerden elde edilen yatırım gelirlerinin önemi göz ardı edilmemelidir. Ancak faiz oranlarının her zaman enflasyon oranını aşmayacağı dikkate alınarak, faiz oranlarının enflasyon oranının altında kalacağı, reel faizin negatif olacağı ve bu durumda elde edilen yatırım gelirlerinin, varlıkların

reel değerlerini koruyamayacağı görülecektir.

## 5. Hayat Sigortaları ve Enflasyon

### 5.1. İlimli ve Sabit Enflasyon

Hayat sigortacıları ilimli ve sabit bir enflasyonla mücadele edilebilecek hatta bu ilimli enflasyon onlar için yeni iş üretimi üzerinde pozitif bir etki yaratacaktır. Ancak bunun sağlanması için poliçe sahiplerinin sigortalı meblâğlarını artırma arzusunda olmaları gerekecektir.

### 5.2. Yüksek Enflasyon

Mevcut portföyler ve yeni iş üretimi, yüksek enflasyondan ciddi bir şekilde etkilenir. Enflasyon oranının çift haneli olduğu ülkeler, tasarruflu hayat poliçelerinin azalması veya yok olması durumuyla karşılaşabilirler. Şayet gelecekte paranın değerinin düşeceği konusunda bir inanç varsa, poliçe sahipleri sabit primli hayat poliçelerini buna uyumlu hale getirmeyecekler ve potansiyel sigortalılar bu tür sabit planları satın almayacaklardır. Diğer taraftan, artan sigorta meblâğlı muayyen süreli sigorta poliçelerine olan talep artacaktır. Eğer sigortalı meblâğ zamanında veya otomatik olarak artırılmıyor ise malîyeti karşılamak için konulan marjlar gelecekteki harcamaları karşılamak konusunda yetersiz kalacak ve

yüksek iptal oranları bu sorunu daha da artıracaktır. Artan harcamalar kısmen veya tamamen garantilenmiş aktüeryal faiz haddini aşan yatırım gelirleriyle finanse edilecektir. Kâr paylı hayat poliçeleri bu durumdan veya hayat sigortacısının genel giderlerini karşılamaya tahsis edilecek olan teknik faiz haddini aşan tüm yatırım gelirlerinden etkilenebilecektir.

### 5.3. Enflasyona Karşı Koy-mak Üzere Hayat Sigorta Endüstrisinin Elindeki Olanaklar:

#### Göreneksel (Conventional) Aşamalar:

- Endeksleme yoluyla primlerin ve sigorta meblâğlarının artırılması,
- Malîyetlerin önemli şekilde azaltılması (genel giderler, sigortalama malîyetleri vb.),
- Kâr paylı poliçeler,
- Vergi avantajlarının genişletilmesi (sigortalı ve sigorta şirketleri için),
- Bilânço aktiflerinin yeniden değerlendirilmesi,
- Tarifelerin serbest bırakılması.

#### Göreneksel Olmayan (Non-conventional) Aşamalar:

1- Sigortalı meblâğ reel değerinin garanti edilmesi;

- Hükümet veya uluslararası kuruluşların tahvillerine endeksleme,

- İpoteğe bağlama,
  - Borca bağlama,
  - Kiraya bağlama.
- 2- Diğer olanaklar;
- Teknik faiz oranı ile enflasyonun ilişkilendirilmesi,
  - Nakit akımı sağlayan sigortalama yerine önemli risklerin sigortalanması,
  - Piyango ile birleştirilmiş hayat sigortası poliçeleri.

### 5.4. Dinamik Poliçeler

Bu poliçelerde sigortalı meblâğın tasarrufa ilişkin kısmının değer kaybetmesi engellenemez. Ancak bu poliçeler aşağıda belirtildiği gibi poliçe sahibine ve/veya sigortalı kişiye sigortalı meblâğı değiştirme veya ayarlama olanağı sağlamaktadır.

#### 5.4.1. Artırımlı Hayat Sigortaları

Sözleşmenin başlangıcında sabit bir oran olarak belirlenen prim ve sigortalı meblâğda yıllık olarak otomatik artış yapılır ve bu durum sonraki yıllarda da geçerli olur. Çoğunlukla şirketler farklı artış oranları uygularlar. Prensip olarak belirli miktarda primler ödedikten sonra, daha sonraki yıllarda prim ve sigortalı meblâğ artışı tercihe bağlı olarak yapılır ve standart bir poliçeye dönüşme olanağı vardır. Önceki tarifeye dönüş için gerekli artış yüzdesi sabit ve poliçenin başlangıcında belirlenmiş olup, ilk baştaki prime ve

sigorta meblâğına uygulanabilir. Bu çözümün avantajı artışların sabit olması nedeniyle sigortalının ileriki dönemlerde ödeyeceği primlerin ve sigortalı meblâğın ne oranda artacağını bilmesidir. Prim artışlarının poliçenin başlangıcında sabit bir oranda belirlenmesi suretiyle otomatik olarak yıllık artış sağlayan poliçelerde artış, başlangıç primine de uygulanabilir. Sigortalı meblâğ poliçe süresince sabit kalır. Bu tarife başlangıçta yüksek sigortalı meblâğı tercih eden kişiler tarafından satın alınmaktadır.

#### **5.4.2. Sigortalı Meblâğı Yeniden Değerlendirme Olanağı Sağlayan Hayat Poliçeleri**

Bu poliçeler yukarıdaki bölümde açıklanan poliçelerden farklılık göstermektedir. Başlıca farklılık, yıllık artış yüzdelerinin sabit olmaması ve poliçenin başlangıcından belirlenmemiş olmasıdır. Bu tür poliçeler için çeşitli alternatifler bulunmaktadır. En çok kullanılan yöntem, kâr payları yoluyla matematik rezervleri artırmak ve bunun paralelinde sigortalı meblâğ ve primleri aynı oranda artırmaktır. Bir diğer yöntem, primleri ekonomik veya sosyal bir endekse veya sosyal güvenlik aylık ödemelerindeki gelişmelere endekslemektir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, tarifedeki yaş değişimi nedeniyle prim artışının sigortalı meblâğ

artış oranından daha fazla olacaktır.

Genellikle sigortalı her zaman prim ve sigortalı meblâğın otomatik artışlarını geçici olarak veya kesinlikle reddetme hakkına sahiptir. Bu durumda poliçe normal bir hayat poliçesine dönüşmektedir. Primlerin ve sigortalı meblâğın ayarlanması otomatik olarak yapılmamakta, sigortalı belirli süreler içerisinde, örneğin beşer yıllık aralarla veya daha belirsiz zamanlarda artış seviyesini belirleme serbestisine sahip bulunmaktadır. Gerçekte bu tarifeyi dinamik bir poliçe olarak nitelendirmemek gerekir. Bazı sözleşmeler ek sağlık raporu olmaksızın sigortalıya teminatını artırabilme, bazı sözleşmeler ise teminatın ailevî veya şahsî olaylara göre ayarlanması olanağını sağlar (Örneğin evlenme, doğum, ev satın alma gibi). En son artışı yapmak için yaş limiti (genellikle 45-50 yaş) emeklilik yaşının altındadır ve önemli bir dezavantaj niteliğindedir. Bunlara ilâveten sigortalı meblâğ üst limiti sınırlandırılmıştır ve başlangıçtaki sigorta meblâğı ile ilişkilendirilmiştir.

#### **5.4.3. Endekse Bağlantılı Grup Hayat Sigorta Poliçeleri**

Ferdî hayat sigortalarında olduğu gibi, primler ve sigortalı meblâğ artırılması grup hayat sigortalarında da yapılabilmektedir. İşverenler, bazen

de işçiler, emeklilik programları için, matematik rezervleri ayarlamak üzere, endekslenen prime ilâve olarak gerekli tek bir primi ödemeyi kabul ederler. Ücret artışlarının yüksek olduğu zamanlarda veya enflasyonun çok yüksek olduğu ülkelerde, bu tek primler çok büyük miktarlara ulaşır. Teknik formüllerin yanı sıra bilgisayara dayalı yönetim, ferdî hayat programlarına da aynı yaklaşımın uygulanmasına olanak sağlamaktadır.

#### **5.5. Unit-Link (Birim Bağlantılı) Poliçeler**

Unit-link poliçelerde sigortalı meblâğ değişken olduğundan bu tür tarifelerin avantajları ve dezavantajları bulunmaktadır:

- Ekonominin patlama zamanlarında veya sermaye piyasasının hızlı artış gösterdiği zamanlarda sigortalı önemli menfaatler elde eder.

- Depresyon veya sermaye piyasasında kriz olduğu zamanlarda bu tür faydalardan yararlanma şansı çok uzaktır.

Bu tür poliçelerde yatırım riski sigorta şirketinden sigortalıya geçer. Hayat sigortasının temel özellikleri (örneğin belirli bir olay karşısında daha önceden belirlenen bir miktarda ödeme almak gibi) bu tür poliçelerde bulunmamaktadır.

Bazı sözleşmeler genellikle ek prim ödenmesi şartıyla garantilenmiş vefat tazminatı klotunu da içermektedir.

Ödenecek tazminatlar ve primler birim cinsinden tanımlanmaktadır. Birim değeri, belirli bir fonun bir kısım aktiflerinin değerine bağlanmıştır. Tarife, teknik faiz oranı, ticari faiz oranı veya sıfır faiz oranı ile hesaplanabilir. Prim genellikle, başlangıç priminin prim ödeme zamanındaki fonun ilgili bölümünün değeri dikkate alınarak fonun o kısmının getiri-risiyle çarpılmak suretiyle hesaplanır. Fonlar finansman piyasasına paralel olarak değerlendirilir. Burada önemli olan husus, unit-link ürünler için hangi fonun seçileceğine karar verilmesidir.

## 5.6. Kâr Paylı Poliçeler

Tüm dünyada teknik faiz oranı reel faiz oranından farklılık göstermektedir. Teknik faiz oranı gerçek faiz oranından düşüktür çünkü hayat sigortası ürünlerinin fiyatları titizlikle hesaplanmakta ve hayat sigorta şirketleri teknik faiz oranının sık sık değiştirilmesinden kaçınmaktadır. Teknik faizin reel faize olan farkı faizin kârı olarak nitelendirilmekte olup, tahmin edilen ve gerçekleşen harcamalar ve mortalite arasındaki farkla birlikte sigortalının ödediği fiyatın gerçekle karşılaştırıldığında çok yüksek olması sonucunu doğurmaktadır. Burada standart olan uygulama, sigorta şirketlerinin herhangi bir şekilde bu marjı geri ödemesidir. Sigortalı meblâğ kâr payı aracılı-

ıyla ikramiye şeklinde artırılabilir. Ancak prensip olarak bunun enflasyon etkilerine karşı koruyucu bir yöntem olmadığı bilinmektedir.

## 5.7. Yabancı Parayla Yapılan Poliçeler

Eğer hükümetler yabancı para cinsinden hayat sigortası poliçesi yapılmasına müsaade ediyorlar ise sigortacının önünde geniş bir seçenek var demektir. Ancak burada dikkat edilmesi gereken husus, nüfusun ne kadarının yabancı para cinsinden hayat poliçesi primi ödeyebileceğidir.

## 6. Sonuç ve Öneriler

### 6.1. Sonuç

Paranın iç ve dış değerinde çeşitli sebeplerle ortaya çıkan değişimler Türkiye’de ve diğer birçok ülkede para değerinin düşmesine neden olmakta, bu tür gelişmeler siyasi, ekonomik, yasal, toplumsal açıdan çok farklı sorunların ortaya çıkmasına sebep olmaktadır.

Paranın iç değerindeki düşmeler, genel deyimle enflasyon olayı para değerinin sabit kalacağı varsayımına dayanılarak düzenlenmiş ve yasalarla kabul edilmiş bulunan çözümlerin yetersiz kalmasına, sosyal adalete aykırı sonuçlar vermesine sebep olmaktadır.

Enflasyon olayı kamu kesimi ile özel kesimde ücret dengesini bozmakta, vergi o-

ranlarının değiştirilmesini gerektirmekte, sigortacı-sigorta ettiren, kiracı-kiralayan, genel olarak para borçlusu-para alacaklısı arasındaki ilişkileri düzenleyen hükümlerin yeniden ele alınmasını gerektirmektedir.

Sigorta pazarı büyük olan gelişmiş ülkelerde insanların kendiliğinden talep ettikleri hayat sigortaları, pazarı henüz gelişmemiş olan ülkelerde ancak potansiyel sigorta müşterisi ile satıcıların bilinçlendirilmesi ve motive edilmeleri sonucunda satılmaktadır.

Hayat sigortasının ana amacının bu sigortanın önündeki en büyük engellerden biri olan enflasyon baskısı altında primin satın alma değerinin korunmasıdır.

Bunu sağlamak üzere enflasyonla mücadele eden ülkelerde primlerin;

1- Yıllık olarak sözleşme başlangıcında belirlenen bir oranda sabit olarak artırıldığı,

2- Aylık veya yıllık olarak bir endekse bağlı olarak değiştirildiği,

3- İstikrarlı bir yabancı para birimine bağlandığı görülmektedir.

Yukarıda belirtilen uygulamaların avantajları yanında dezavantajları da bulunmakta, ancak sigorta şirketleri kendi teknik sonuçlarına göre en uygun yaklaşımı seçmektedir.

### 6.2. Öneriler

Enflasyon ile beraber yaşa-

mak zorunda olan ülkelerde hayat sigortacılığının gelişiminin, enflasyonun düşük olduğu ülkelere nazaran daha yavaş olacağı açıktır.

Sosyal güvenlik sistemlerinin çok güçlü olmadığı ülkelerde, kamunun yükünü oldukça hafifletecek olan, kamu finansmanı açısından bir avantaj sağlayacak olan özel hayat sigortacılarının kamu tarafından mutlaka desteklenmesi gerekmektedir. Hayat sigortalarının sosyal güvenlik sistemine ek olarak isteğe bağlı bir güvence görüşü ile desteklenmesi halinde, kurulacak emeklilik fonları, sosyal hizmet açısından olduğu kadar fon birikimi açısından da topluma ve ekonomiye çok yararlı bir gelecek güvencesi sağlayacaktır. Bu nedenle sigorta şirketlerinin bu fonları kurmaları mutlaka teşvik edilmeli, fonlar desteklenmeli ve vergi istisnaları ve muafiyetler sağlanmalıdır. Hayat sigortası ödemelerine vergi teşvikleri uygulaması OECD ülkeleri arasında çok yaygındır.

Ayrıca sigorta yaptırmak bir eğitim ve kültür bilincidir. Özel sigorta bilincinin gelişmemiş olması, sigorta eğitiminin yetersizliği sigortacılığın da yeterince gelişmemesine neden olacaktır. Bunu engellemek için ilkokullardan başlayarak insanlara sigorta bilinci aşılanmalı, her düzeyde temel sigorta eğitimine yer verilmeli ve sigorta sistemi, vatandaşlara ikinci bir sosyal gü-

vence imkânı sunduğu için devlet politikası içine alınmalıdır.

Sigortacıya bu konuda düşen görev, ürün yelpazesinin genişletilmesidir. Yüksek ve değişken enflasyonist ortamlarda sigortalıların yeterli yatırım gelirleri beklentilerini karşılayacak değişik hayat sigortası ürünlerinin sunulmasından başka çare yoktur, aksi halde poliçe sahibi diğer tasarruf araçlarına yönelecektir. Bunu engellemek için sigortacı aşağıda açıklanan araçlara başvurmalıdır.

### 6.2.1. Artan Sigorta Bedelli Hayat Poliçesi

Sigorta şirketleri yıllık enflasyon artış hızının sabit olduğu varsayımı ile başlangıçta sigorta bedelini belirli aralıklarla artırma veya fiyat endeksinde bağlama şartlarını içeren artan sigorta bedelli hayat poliçeleri ilk araç olarak düşünülebilir. Diğer birçok önemli konuda olduğu gibi burada da birtakım riskler söz konusudur. Örneğin, poliçe süresi içerisinde enflasyon tahmin edilenden daha düşük oranda gerçekleşebilir. Bu yöntemin daha çok kısa dönemli hayat poliçelerinde uygulanması tavsiye edilebilir.

### 6.2.2. Yüksek Teknik Faiz Oranının Kullanılması

İkinci araç, primlerin hesaplanmasında enflasyonu ya-

kalayacak yüksek teknik faiz oranının kullanılmasıdır. Bu metotla daha düşük prim oranı uygulanarak sonuçta sigortalının ödeyeceği prim miktarının düşürülmesi sağlanabilir. Bu çözümün riskli tarafı ise enflasyon oranının uzun dönemli olarak bilinemeysi nedeniyle bu oranın düşmesi halinde sigorta şirketinin elde edeceği yatırım gelirlerinin beklenenin altında bir düzeyde gerçekleşebileceğidir.

### 6.2.3. Kâr-Paylı Sigorta Poliçesi

Bu enstrüman ile sigorta şirketi, poliçe sahibine kazanılan paradan kâr payı vermektedir. Birçok ülkede denenmiş ve olumlu sonuçlar veren bu çözümde kullanılan kâr payı dağıtımını aşağıdaki noktalarda farklılıklar gösterebilir;

- Kâr yüzdesi olarak poliçe sahibine tahsis,
- Kâr dağıtım sıklığı,
- Tahsis esasları,
- Dağıtım türü.

Burada temel prensip, yatırımlardan elde edilen kârın önemli bir kısmının poliçe sahibine aktarılmasıdır.

### 6.2.4. Yüksek Enflasyon Hızı

Yüksek enflasyon hızı ekonomiye ağır yükler getirirken diğer taraftan sosyal sorunların artmasına yol açar. Enflasyonun kabul edilebilir oranlarda seyrettiği durumlarda önerilen bazı çözümlerin yüksek

enflasyon şartları altında da geçerli olabileceği söylenebilir. Yüksek enflasyon oranının getirebileceği kayıpları azaltmak için sigorta bedelinin yükseltilmesi ve teknik faiz oranının enflasyonla artırılması mümkündür. Ancak burada da enflasyon oranındaki dalgalanmalar genellikle ortalama bir artış oranı uygulamayı zorlaştırabilecektir.

Bu gibi durumlarda aşağıda tanımlanan türdeki hayat sigorta poliçelerinin geliştirilmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir.

#### 6.2.4.1. Altın Fiyatına Bağlı Poliçe Düzenlenmesi

Burada sigorta bedeli ve primleri altın fiyatlarına bağlanmaktadır. Şayet enflasyon paranın devalüasyonundan kaynaklanıyorsa, bu tür poliçe sahipleri bir anlamda enflasyona karşı korunuyor demektir. Şu noktaya dikkat edilmelidir; altın çok duyarlı bir ticari maldır, fiyat hareketleri politik ve ekonomik faktörlerden etkilenmektedir.

#### 6.2.4.2. Sigorta Bedelinin Herhangi Bir Malla İkame Edilmesi

Tüketicilerin belirli dönemlerde bazı mallara olan ilgisi artabilir. Bu zamanlarda sigorta şirketleri, potansiyel sigortalılara poliçe süresi bitiminde ilgi duyulduğuna karar verdikleri belirli bir malı ver-

meyi taahhüt edebilirler. Örneğin, konut sorunu olan bir ülkede bir sigorta şirketi bu ihtiyaçtan hareketle kentsel yerleşim bölgelerinde arazi olarak konut yapımına başlamıştır. Sigorta süresi bitiminde tazminat ödemek yerine konut teslimi planlanmış, biten konutlar sigortalıya kiralanmış ve poliçe süresi sonunda teslimine karar verilmiştir. Başlangıçta iyi giden olay, resesyon döneminde değerini kaybetmiş, sigortalılar poliçeden vazgeçmiş ve şirket önemli ölçüde sıkıntıya girmiştir.

#### 6.2.4.3. Unit-Link (Birim Bağlantılı) Poliçeler

Birim bağlantılı sigorta poliçeleri son yirmi yıldır gelişme gösteren ve yaygınlaşan bir sistem olmuştur. Burada temel hedef, toplanan rezervleri sabit faiz ve getirili kamu senetlerine yatırmak yerine, kısmen hisse senedi ve tahvillere yatırarak uzun dönemde bunların değerlerindeki artışlarla enflasyonu karşılamaktır. Ancak bu artış ekonomide etkili ve gelişmiş bir sermaye piyasasının varlığına bağlıdır. Hisse senedi ve tahviller borsada rahatlıkla alınıp satılabilmelidir. Gelişmiş ülkelerde bu tür uygulamalara sıkça rastlanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde sermaye piyasasının sınırlılığı bu tür uygulamaları engellemektedir. Sermaye piyasasının gelişmesiyle birlikte hayat sigortalarında bu çö-

züm enflasyona karşı kullanılabilir.

Bu durumda sistem aşağıdaki gibi işleyecektir;

- Sigorta şirketi kendisi veya diğer sigorta şirketleri ile önemli boyutlara varan bir yatırım fonu oluşturur,
- Eğer bu fonun finans kaynakları yetersiz ise, diğer finansman kuruluşları ve bankalarla işbirliğine gidilir,
- Sigorta şirketi deneyimli finansman uzmanları aracılığı ile fonun işlemlerini kontrol eder,
- Fon yönetimi bu birimleri yüksek gelir getiren, riski az alanlara ve farklı sektörlere kanalize eder,
- Fonun varlıkları belirli sayıda birimlere bölünür ve her bir birimin değeri belirlenir,
- Yıl sonunda varlıklar yeniden değerlendirmeye tâbi tutulur ve her bir birimin yeni değeri bulunur. Poliçe sahibine verilecek olan tazminatlar bu birim değerler üzerinden hesaplanır ve yıllık primler de aynı şekilde hesaplanan birim değerler üzerinden tahsil edilir,
- Prim ödeme zamanı gelince sigorta şirketi sigortalıya piyasa fiyatı üzerinden belirli sayıda birimi satar. Böylece prim ödemesi ile birlikte poliçe sahibi belirli sayıda birim sahibi olur,
- Poliçe süresi bitiminde veya iştirah halinde poliçe sahibine sigortacı tarafından gerekli sayıda birim verir,

• Sigorta şirketi bu birimleri piyasa fiyatı üzerinden geri almak zorunda olduğundan birim sahipliliği sigortalılara veya lehdarlara verilmiş olmaktadır.

**Nermin USLU**  
**Türkiye Sigorta ve**  
**Reasürans Şirketleri Birliği**

## Kaynaklar:

1- Türkiye'de Hayat Sigortalarına İlişkin Vergilendirme Politikaları, Hazine Müsteşarlığı/Servet Taşdelen, 1996

2- Kalkınmakta Olan Ülkelerde Hayat Sigortasının Geliştirilmesi, M.Shakerin/F.Jafra

3- Yüksek Enflasyon Altındaki Ülkelerde Hayat Sigortası, Union Re, 1996

4- Türkiye'de Hayat Sigortaları, İAV Seminer Notları, 1993

5- The European Life Insurance Market in 1996, CEA, 1998

6- Türk Sigorta Sektörünün Son On Yılı, İAV Seminer Notları, 1996

7- Hayat Sigortası Semineri, Başak Sigorta Seminer Notları-Aysel Usluata/Ayşe Çınaroğlu, 1991

8- Principles of Life and Health Insurance, Dani L.Long/ Gene A.Morton-LOMA, 1992

9- Life and Health Insurance Marketing, Dennis W. Goodwin, FLMI-LOMA, 1992

10- Sigortacılık ve Sigorta Şirketleri, Ali İhsan Karacan, 1994

11- Enflasyon Karşısında Faiz-Hukuki Açından Bir İnceleme, Prof.Dr. Yaşar Karayalçın, 1980

12- Türkiye'de Sigortacılığın Gelişmesini Önleyen Amiller, Prof. Dr. Selahattin Tuncer, İAV Müşaviri

13- Enflasyonda Sevk ve İdare, Türk Sevk ve İdare Derneği-Seminer Notları, 1975

14- Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Yıllık Faaliyet Raporları

15- OECD Ülkelerinde Hayat Sigortası Ürünlerinin Vergilendirilmesi: Geçiş Sürecindeki Ekonomiler İçin Öneriler, Terçüme: Bora Gürer/OECD Yayın No: 13 Eylül 1993 Daffe/As/WD (93)0



## *Deniz Sigortalarında Sigorta Edilebilir Menfaat ve Tazminat İlişkisi*

**S**igorta sözleşmesinin temel işlevi, sigortalı ya da sigortadan yararlanan kişilerin, güvence altına alınan rizikoların gerçekleşmesi nedeniyle uğrayacakları zararın sözleşme koşullarına uygun olarak tazminidir. Bu olgu sigorta sözleşmesinin tanımlandığı T.T.K.'nin 1263. maddesinde açık bir biçimde belirlenmiştir.

T.T.K./1263: *“Sigorta bir akittir ki, bununla sigortacı..... diğer bir kimsenin para ile ölçülebilir bir menfaatinin halele uğratan bir tehlikenin (bir rizikonun) meydana gelmesi halinde tazminat vermesi... üzerine alır.”* Bu açık ifadede de anlaşılacağı gibi sigorta korunması bir sözleşme ile sağlanmaktadır. Bu sözleşme ile sigortacı, menfaati halele uğrayan (bozulan) diğer bir kimseye (sigortalıya) tazminat ödemeyi yüklenmektedir. Ancak, tazminat ödenebilmesi için sigortalı ya da sigortadan yararlanan kimsenin, para ile ölçülebilir menfaatinin bulunması, bu menfaatin de

güvence altına alınan bir ya da daha fazla rizikonun gerçekleşmesi nedeniyle zarara uğraması gerektiği maddede belirtilmektedir. Görülüyor ki, tazminat olgusunun temel ögesi “sigorta edilebilir menfaat”tir.

### **Sigorta Edilebilir Menfaat**

“Sigorta edilebilir menfaat” kavramı için herkes tarafından kabul gören bir tanım yapmak pek olası değilse de “sigortalı veya sigortadan yararlanan kimsenin, sigorta edilen şey üzerindeki para ile ölçülebilen ve yasalar karşısında geçerli olan menfaatidir” diye ifade edilebilir. Bir başka deyişle, “sigorta edilen şey” ile sigortalı ya da sigortadan yararlanan kimse arasındaki, mal sahibi (malik), kiracı, komisyoncu, ipotek alacaklısı ilişkisi gibi tüzel bir ilişkidir. Bu kısa açıklamadan da anlaşılacağı gibi sözü edilen ilişki, biri “sigorta edilen şey” diğeri “sigorta edilebilir menfaat” olarak iki farklı kavramı içer-

mektedir. Dolayısıyla “sigorta edilebilir menfaat” ile “sigorta edilen şey” kavramlarını birbirinden ayırt etmek konunun anlaşılması açısından önemlidir.

“Sigorta edilen şey” ev, bina, mal, otomobil, kamyon, iş makinesi, gemi, yük, navlun ya da bunların kullanımı veya işletilmesinden doğan sorumluluk gibi riziko veya rizikolarla karşı karşıya kalması ve zıya veya hasara uğraması olası şeylerdir. “Sigorta edilebilir menfaat” ise sigortalı ile “sigorta edilen şey” arasındaki mal sahibi, kiracı, depocu, nakliyecisi olma ya da ipotek alacaklısı gibi tüzel ilişkidir. Bu tüzel ilişkinin özellikleri de şunlardır:

a) *Sigorta edilen bir şey olmalı*

Sigorta edilebilir bir menfaatin oluşması için bina, eşya, fabrika, makine ve teçhizat, otomobil, gemi, yük gibi şeyler; mülkiyet, ipotek, rehin hakkı gibi haklar; komisyonculuk, depoculuk gibi ilişkiler ya da bu sayılanlardan doğan

sorumluluk olmalıdır.

b) *Sigorta edilen şey bir sigortaya konu olmalı*

Bina, eşya, fabrika vb. gibi "sigorta edilen şey" rizikolarla karşı karşıya olmalı ve zıya veya hasara uğrama olasılığına karşı sigorta edilmelidir. Kısaca "sigorta edilen şey" sigorta koruması altına alınmalıdır.

c) *Sigortalı ya da sigortadan yararlanan kişi, sigorta edilen şey ile "mülkiyet, kiracı, ipotek alacaklısı ya da borçlusu gibi" tüzel ilişki içinde olmalıdır.*

d) *Sigortalının, sigorta edilen şey ile olan ilişkisi yasal olmalıdır.*

Sigortalı ya da sigortadan yararlanan kişinin sigorta edilen şey ile olan ilişkisi yasalar önünde geçerli olmalıdır.

Kısaca açıklanan özelliklerden de anlaşılacağı gibi "sigorta edilebilir menfaat" sigortalı ya da sigortadan yararlanan kişi ile satış, kira, ipotek sözleşmesi gibi bir sözleşmeye dayanılarak sigorta edilen şey arasında kurulan tüzel bir ilişkidir. Dolayısıyla "sigorta edilebilir menfaat" sigorta sözleşmesi dışındaki diğer herhangi bir sözleşmeden doğmakta, oradaki koşullara göre oluşmakta ve tüze karşısındaki durumu belirlenmektedir.

Sigorta edilebilir menfaatin sigorta sözleşmesinin bağitlanmasında ve/veya zıya veya hasarın olduğu anda mevcut olması genel kuraldır. Ancak sigorta sözleşmesi iyi niyet ilkesine dayalı bir sözleşme

olduğu için bağitlanması sırasında, sigorta edilebilir menfaat pek de araştırılmaz. Buna karşın zıya veya hasarın olduğu anda "sigorta edilebilir menfaat"ın bulunması gereklidir.<sup>1</sup> Bu kuralın iki istisnası bulunmaktadır. Bunlardan biri sigorta sözleşmesinin bağitlanmasında "sigorta edilebilir menfaat"ın aranmadığı, sadece sigortalının beklenti içinde olmasının yeterli olduğu, ancak zıya ya da hasar anında sigorta edilebilir menfaatin gerekli bulunduğu deniz sigortaları, diğeri bunun tam karşınının geçerli olduğu yaşam sigortalarıdır.<sup>2</sup>

## **Türk Ticaret Kanunu Açısından Sigorta Edilebilir Menfaat**

Sigorta edilebilir menfaat T.T.K.'nun 1269. maddesinde ele alınmış, bir tanım yapılmaksızın özellikleri gösterilmiş ve böylece kavram ortaya konulmuştur. Ayrıca bu menfaate sahip olan kişiler de sayılmıştır.

T.T.K./1269: *"Bir malı muayyen rizikolara karşı temin etmekle para ile ölçülebilecek bir menfaati olan malik, malikin adi veya rehinli alacaklısı, malın muhafazasından dolayı malikine karşı mes'ul olan acente, kiracı, komisyoncu ve diğer kimseler, malın muhafa-*

*zasında, hakikaten menfaati olan kimseler yahut bunların kanunî temsilcileri, bu menfaatlerini sigorta ettirebilirler."*

Madde *"Bir malı muayyen rizikolara karşı temin etmekle..."* diye başlamakta ve bununla rizikolarla karşı karşıya bulunan bir mal, yani sigorta edilen bir şey, bu şeyin sigorta güvencesi altına alınması olgusuna işaret edilmektedir. Daha sonra *"...malik, malikin adi veya rehinli alacaklısı..."* ibaresiyle de sigortalı ya da sigortadan yararlanan kişinin, "sigorta edilen şey" ile tüzel ilişkisi ve bu ilişkinin yasalar karşısındaki durumu belirlenmektedir. Böylece T.T.K.'nda menfaat ilkesi kabul edilmiş olmakta ve sadece mal değil, mal ile ilişkili kira, komisyon ve kâr gibi malın türevi olan menfaatlerin de sigorta edilmesine olanak sağlanmış bulunmaktadır. Nitekim maddede "sigorta edilebilir menfaat"e sahip olanlar belirtilirken, malın sahibinin yanı sıra adi ve rehinli alacaklısı, malı saklamak ve korumakla görevli acente, komisyoncu ve kiracı gibi kimseler de sayılmaktadır. Ancak *"...diğer kimseler... hakikaten menfaati olan kimseler..."* ibaresi ile sigorta edilebilir menfaate sahip olabilecek kişilerin maddede sayılanlarla sınırlı olmadığı, geniş yorumlanması gerektiği ifade edilmektedir.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Bozer Ali Prof.Dr., *Sigorta Hukuku*, 1981, s.76

<sup>2</sup> G.C.A. Dickson, *Introduction to Insurance 2<sup>nd</sup> Edition*, s.134 ve sonrası

<sup>3</sup> Bkz. Eriş Gönen, *Açıklamalı-İçtihatlı T.T.K., Deniz Tic.ve Sigorta Hukuku*, s.1069, Y.11.HD. 14.10.1988 E1225/K 5816 sayılı kararı

Deniz sigortaları açısından "sigorta edilebilir menfaat" T.T.K.'nin 1339. maddesinde "Geminin veya yükün denizcilik rizikolarını salimen geçirmesinde para ile ölçülebilir bir menfaati olan kimse bu menfaati sigorta ettirebilir." şeklinde belirlenmiştir. Hemen görüleceği gibi "mal" sözcüğü yerine deniz ve deniz ticaretinin önemli öğeleri "gemi" ve "yük" terimleri kullanılmış ve bunlar ile ilişkili menfaatler de T.T.K.'nin 1340. maddesinde sayılmıştır. Maddedeki "... menfaatler bilhassa aşağıda yazılı..." ibaresinden menfaatlerin sayılanlarla sınırlı olmadığı, burada sayılanların dışında ve maddede belirtilen özellikleri içeren diğer menfaatlerin de sigorta ettirilebileceği anlaşılmaktadır.

"Sigorta edilebilir menfaat" ile ilgili bu maddeler T.T.K.'nin 1264. maddesi 2. fıkrasında sayılan buyurucu hükümlerden olduğu için "sigorta edilebilir menfaat" olmaksızın bağitlanan sigorta sözleşmesi batıl (geçersiz) olur. Dolayısıyla sigorta edilebilir menfaat tazminatın ödenmesi açısından başat öneme sahiptir.

## **Sigorta Edilebilir Menfaatin Devri**

Sigorta edilebilir menfaatin sigorta sözleşmesinin temel öğelerinden biri olması nedeniyle, sigorta sözleşmesinin bağitlanması esnasında ve

sözleşmenin geçerli olduğu süreye boyunca var olması gerekmektedir. Dolayısıyla bu menfaatin bir başka kimseye aktarılması, herhangi bir nedenle devir edilmesi ya da ortadan kalkması durumunda, sigorta poliçesi geçersiz olmaktadır. Bu açıdan sigorta edilebilir menfaatin ortadan kalkması veya bir başkasına devri, sigorta sözleşmesinin bundan nasıl etkileneceği sorusunu gündeme getirmektedir.

Sigorta edilebilir menfaatin devri, deniz dışı sigortalarda T.T.K.'nin 1303, deniz sigortalarında da 1458. ve 1459. maddelerinde ele alınmaktadır:

### **Deniz Dışı Sigortalar (T.T.K./1303)**

*T.T.K./1303: "Mukavele müddeti içinde sigorta edilen malın sahibi herhangi bir surette değişmişse, mukavelede aksine hüküm olmadıkça sigortadan doğan hak ve borçlar o malın rizikosu kendisine ait olduğu tarihten itibaren yeni sahibine intikal eder."*

Bu hükme göre, herhangi bir nedenle malın sahibi değiştiğinde, sigorta edilebilir menfaat de kendiliğinden malın yeni sahibine geçer. Ancak hükmün buyurucu olmaması ve sözleşmeye koşul koyma olanağının bulunması nedeniyle, istendiğinde sigorta edilebilir menfaatin devri önlenmektedir. Nitekim piyasamızda yürürlükte bulunan deniz dışı sigortalara ait genel

şartların bazılarında, Kara Taşıtları Kasko Sigortası Genel Şartları'nın C/5. maddesinde olduğu gibi, menfaatin devri böyle hüküm konularak önlenmekte ve sigorta sözleşmesi sona erdirilmektedir.

### **Deniz Sigortaları (T.T.K./1458 ve 1459)**

*"Sigorta edilen şey sigortalı tarafından başkasına temlik olunursa iktisap eden kimse, mülkiyeti devam ettikçe sigortalının sigorta münasebetinden doğan hak ve borçlarını üzerine almış sayılır. Prim borcundan, temlik eden ile iktisap eden müteselsilen mesuldürler."*

Sigortacı temlik, sigorta münasebetinden kendisine karşı doğan alacaklar bakımından, ancak haber aldığı andan itibaren kabule mecburdur. Borçlar Kanunu'nun 165. ve 167. maddeleri hükümleri burada da tatbik olunur.

Sigortacı, temlikin yapılmamış olması halinde çıkmayacak olan rizikolardan mesul olmaz.

*İktisap eden bir ihbar müddeti gözetmeksizin sigorta mukavelesini feshedebilir. Feshi ihbar hakkı iktisap ettikten sonra bir ay içinde kullanılmazsa düşer, şu kadar ki, iktisap edenin sigortadan haberi olmadığı takdirde, feshi ihbar hakkı sigortayı haber aldığı andan itibaren bir ay geçinceye kadar baki kalır. İktisap eden feshi ihbar ederse, prim-*

den mesul olmaz.

*Sigorta olunan şeyin cebri satışı halinde de yukarıdaki fıkraların hükümleri tatbik olunur.*"

Deniz dışı sigortalar ile ilgili T.T.K.'nun 1303. Maddesinde "sigorta edilen malın sahibinin değişmesi" ele alınıp hükme bağlanırken deniz sigortalarında sadece "sigorta edilen şeyin temliki" düzenlenmektedir. Diğer bir fark da T.T.K.'nun 1303. maddesi seçimlik olmasına karşın T.T.K.'nun 1458. ve 1459. maddelerinin buyurucu olmasıdır.

T.T.K.'nun 1458. maddesi hükmüne göre, sigorta edilen şey bir başkasına temlik edildiğinde, yani mülkiyeti devredildiğinde, malın yeni sahibi (yeni malik) sigorta sözleşmesinden doğan hak ve borçları yüklenir. Sigortacı mülkiyetin devrini (temliki) öğrendiği andan itibaren bunu kabul etmek zorunda olduğu için sigorta poliçesinden doğan borçlardan sorumlu olur. Maddede ayrıca, mülkiyeti devir alan yeni mal sahibine, bir ay içinde sigorta poliçesini fesih hakkı da tanınmaktadır.<sup>4</sup> Bu madde hükmü, T.T.K.'nun 1264. maddesi 3. fıkrasında sayılanlardan olduğu için buyurucu bir hükmüdür ve aksine sözleşme yapılamaz. Anlaşılacağı gibi deniz sigortalarında "sigorta edilen şeyin" temliki halinde sigortacılara sigorta sözleşme-

sinin sona erdirilmesi hakkı tanınmamıştır.

T.T.K.'nun 1459. maddesinde gemi ele alınmıştır:

*"Yukarıdaki madde hükümleri bir gemi payının sigortası halinde de tatbik olunur.*

*Gemi sigorta edilmişse bu hükümler ancak gemi yolculuk sırasında temlik edildiği takdirde tatbik olunur. Yolculuğun başlangıcı ve sonu 1382. maddeye göre tayin olunur. Gemi muayyen bir müddet veya birden fazla yolculuk için sigorta edilmiş ise, geminin yolculuklardan biri sırasında temliki halinde sigorta ancak geminin en yakın varma limanına boşaltılmasına kadar uzar."*

Tekne sigorta sözleşmelerinde de yük sigortalarına aynı paralelde kural koyulmuş ve sözleşmenin içerdiği hak ve borçların devri kural olarak kabul edilmiştir. Ancak yıllık gemi sigortalarında devir, geminin en yakın limana girmesi ile hüküm ifade eder.

Yukarıdaki açıklamalardan anlaşılacağı gibi, sigorta sözleşmesinin geçerli olabilmesi için, bir yandan sigortalının ya da sigortadan yararlanan kim-  
senin, "sigorta edilebilir menfaat"inin bulunması gerekmekte, diğer yandan bu menfaatin temliki (bir başkasına devri) de söz konusu olabilmektedir. Ancak deniz dışı sigortalarda, istendiğinde sigorta sözleşmesine konulan bir hükümle sigorta sözleşmesinden doğan hakların devri önlene-

bilmektedir. Deniz sigortalarında ise sigorta sözleşmesinin devir edilmesi olağan, işin gereği sayılmakta ve T.T.K.'nun 1458. ve 1459. maddeleri hükmü uyarınca devir (temlik) önlenememektedir. Bu nedenle sigorta sözleşmesinin içerdiği hak ve borçların devri, özellikle yük sigortalarında, malın bir başkasına satılması sırasında ziya veya hasara uğramış olma olasılığı nedeniyle önemli ve dikkat edilmesi gereken bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu aşamada "sigorta edilebilir menfaat"ın oluşturulması, mülkiyetin aktarılması ve bununla ilgili koşulların satış sözleşmesinin konusu olduğunu, malın taşınması sırasında uğrayabileceği ziya veya hasara karşı korunmasının da sigorta sözleşmesinin konusu olduğunu anımsamak gerekmektedir. Dolayısıyla, malın, satıcının sorumluluğundan alıcının sorumluluğuna aktarılması, kısaca mülkiyetin devri ile sigorta sözleşmesinin devri farklı şeyler olmaktadır.

## Satış Sözleşmeleri<sup>5</sup>

Malın, yolculuğun hangi aşamasında ya da nerede alıcının sorumluluğuna aktarılacağı satış sözleşmesinde kararlaştırılan bir olgudur. Bu aktarıma bağlı olarak da "sigorta edilebilir menfaat" satıcıdan alıcıya

<sup>4</sup> Bkz. Bozer Ali Prof.Dr., *Sigorta Hukuku*, 1981, s.130/146

<sup>5</sup> Bkz. Yazıcı Mehmet, *Uluslararası Ticaret Terimleri, Reasürör Dergisi*, Ekim 1997, Sayı:26

geçmektedir. Bu açıdan "sigorta edilebilir menfaat" satış sözleşmesine bağlıdır. Ancak bu menfaatin tehlikelere karşı korunması sigorta sözleşmesinin konusu olmaktadır. Sigorta edilebilir menfaat ile tazminat ilişkisi irdelenirken, konu bu açıdan da ele alınarak değerlendirilmelidir. Bir başka deyişle bu aşamada sigorta sözleşmesini kimin bağitlayacağı ve malların taşınması sırasında uğraması olası zıya ya da hasarın, nerede alıcının sorumluluğuna aktarıldığı önem kazanmaktadır. Açıkçası satış sözleşmesinin Ex Works, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP gibi türlerden hangisi olduğu göz önüne alınmalıdır.

## Zıya Olsun Ya da Olmasın

Deniz ticaretinde malın sefer sırasında satılması ve bir başkasına devri olağan bir durumdur. Dolayısıyla malların zıya veya hasara uğramış olarak alıcıya aktarılması (temlik edilmesi) her zaman olasıdır. Bu sorun, zıya ya da hasara uğramış malı bilmeksizin satın alan alıcının durumu, T.T.K.'nin 1344. maddesinde ele alınmıştır.

1344/1. fıkrası: "*Sigortacı tarafından tazmin edilecek zararların meydana gelmesi imkânı mukavelenin yapıldığı sırada ortadan kalkmış yahut bu anda zarar zaten meydana gelmiş olsa bile sigorta mukavelesi muteberdir; şu kadar ki, taraflar durumu biliyorsa mu-*

*kavele hükümsüzdür.*"

Bu hükme göre; sözleşmesi bağitlandığı anda zararın oluştuğu ya da oluşması olasılığının kalmadığı taraflarca bilinmedikçe sigorta edilen şey zıya veya hasara uğramış ya da artık zıya veya hasara uğraması olasılığı kalmamış olsa bile sigorta sözleşmesi geçerli olur. Anlaşılacağı gibi, sigorta sözleşmesinin geçerli olması, bağitlandığı anda zararın oluştuğunun ya da oluşması olasılığının kalmadığının taraflarca bilinmemesi koşuluna bağlanmıştır. Bu koşula uyulmamışsa sigorta sözleşmesi geçersiz olur. Örneğin sigortacı, geminin limana vardığını ve yüklerin sağlam olarak boşaltıldığını biliyorsa veya geminin battığını haber alan sigortalı buna rağmen yükü sigorta ettirmişse, maddenin içerdiği koşula uyulmamış olur ve sigorta sözleşmesi geçersiz sayılır.

Burada vurgulanması gereken bir başka olgu da sigorta sözleşmesinin bağitlandığı andan geçmişe doğru genişletilmiş olmasıdır. Böylece sigorta sözleşmesi, sefer başladıktan sonra malları satın alan iyi niyetli alıcıyı koruyabilmek olanağına kavuşturulmaktadır.

T.T.K.'nin 1344. maddesi hükmü yük sigortalarındaki önemi nedeniyle "Zıya Olsun ya da Olmasın Klozu" adı altında "Denizyolu ile Nakledilen Mallara Mahsus Genel Şartlar" da de ele alınmıştır. Emtea Nakliyat Sigortası Genel Şartları'nın 12. maddesi 1. fıkrası

şöyledir:

*"Sigorta mukavelenin akdine takaddüm eden bir zamanda başlamak üzere de yapılabılır. Bu takdirde riziko tahakkukuna artık ihtimal kalmadığını sigortanın akdi sırasında sigortacı biliyorsa ücreti hakkı olmaz."*

Fıkranın ilk tümcesi, sigortanın sözleşmenin bağitlanma tarihinden önce başlamak üzere yapılabileceği hükmünü getirmektedir. Bir başka deyişle sigorta edilen mal yola çıkmış ve rizikolar ile karşı karşıya, hatta 2. fıkrada belirtildiği gibi zıya veya hasara uğramış olsa bile sigorta sözleşmesi bunu da kapsayacak biçimde geçmişten başlamak üzere bağitlanabilmektedir. Ancak fıkranın ikinci tümcesinde rizikonun gerçekleşme olasılığının kalmadığını bilerek sigorta sözleşmesi yapan sigortacının prime hak kazanamayacağı belirtilmektedir.

T.T.K.'nin 1344. maddesinin 2. fıkrasında: "*Tazmin olunacak zararın meydana gelmesi imkânının ortadan kalkmış olduğuna yalnız sigortacı yahut zararın zaten meydana gelmiş olduğunu yalnız sigorta ettiren bildiği takdirde mukavele durumunu bilmeyen tarafı bağlamaz. İkinci halde sigortacı mukavelenin kendisini bağlamayacağını ileri sürse bile primin tamamını isteyebilir.*" hükmü bulunmaktadır. Fıkrada sözleşmenin, durumu bilmeyen tarafı bağlamayacağı hükmü konulmakta ve böyle

bir durumda sigortacının sözleşmeden caysa bile primin tamamını isteyebileceği hükme bağlanmaktadır.

Genel Şartlar'ın 12. maddesinin 2. fıkrasında da:

*"Sigorta yaptıran, riziko tahakkukunun zaten vaki olmuş bulunduğunu sigortanın akdi sırasında biliyor veya bilmesi icap ediyor idiye, sigortacı tazminat tediyesinden vareste kalır; riziko tahakkukunun vaki olmuş bulunduğu sigortanın akdi sırasında sigortacının ıttılai olmadığı takdirde ücret sigortacıya ait olur."* hükmü konulmuştur. Fıkra, sözleşmenin bağitlandığı sırada sigorta ettiren rizikonun gerçekleştiğini biliyor veya bilmesi gerekiyorsa, sigortacının tazminat ödemekten kurtulacağı ve ayrıca rizikonun gerçekleştiğini bilmeyen sigortacının prime hak kazanaacağı hükme bağlanmaktadır. Bu ifadeden anlaşılacağı gibi, sigorta edilen şey zıya veya hasara uğramış olsa bile geçmişe dönük olarak bağitlanan sigorta sözleşmesi, sigorta ettirenin zıya veya hasardan haberi olmaması koşulu ile geçerli olur.

Maddenin son fıkrasında da *"Sigorta, bir vekil tarafından aktedilmiş olduğu takdirde, bilinen ve bilinmesi icap eden hususlar bakımından, yalnız vekilinin şahsı değil, müvekkillerin şahsı da nazarı itibara alınmak lâzım gelir."* hükmü konulmuştur. Bu fıkra, sigortanın bir vekil aracılığı ile

yapılması durumu ele alınmakta, bilinen veya bilinmesi gerekli olan şeyler için sadece sigortalının kendisinin değil, vekilin de birlikte değerlendirilmesi gerektiği belirtilmektedir. Başka bir deyişle sigorta bir vekil aracılığı ile yaptırılrsa bile sigortalı bildiği ya da bilmesi gereken şeyleri beyan etmek zorundadır.

Görüleceği gibi "Zıya Olusun ya da Olmasın" koşulu Genel Şartlar'da T.T.K.'nin hükmüne uygun olarak düzenlenmiştir. Ancak T.T.K.'nin sözü edilen hükmü buyurucu nitelik taşıdığı için, bu koşul sigorta poliçesine yazılmamış olsa bile uygulanması zorunlu olmaktadır.

Hemen belirtmek gerekir ki, T.T.K.'nin 1344. maddesi hükmünün buyurucu ve bu nedenle uyulması zorunlu hüküm olmasına, ticaretin gereksinimleri gereği yük sigortalalarında yaygın bir uygulama olması dolayısıyla Genel Şartlarda da düzenlenmiş bulunmasına, ayrıca sigorta poliçelerine eklenen Institute Cargo Clauses'da "Zıya Olusun ya da Olmasın" Klotu olmasına karşın, piyasamızda yük sigortalınının geçmişe dönük olarak yapılabileceğinin gereği kadar bilinmediği, Temyiz Mahkemesi (Yargıtay) kararlarından yansıyan bir gerçektir.<sup>6</sup>

## Marine Insurance Act (1906), Lloyd's SG Poliçesinde Sigorta Edilebilir Menfaat

M.I.A./1. *"Deniz sigorta sözleşmesi öyle bir sözleşmedir ki, onunla sigortacı sigortalıya bu sözleşmede kararlaştırılmış şekilde ve sınırlar içinde deniz zıyayı yani bir deniz sergüzeştine has zıyalar dolayısıyla tazminat ödemeyi taahhüt eder."*

Maddenin giriş tümcesindeki *"Deniz sigorta sözleşmesi öyle bir sözleşmedir ki,..."* ibaresinden sigorta korumasının bir sözleşme ile sağlanabileceği anlaşılmaktadır. *"... bir deniz sergüzeştine has zayii dolayısıyla tazminat ödemeyi taahhüt eder."* ibaresi ile bu sözleşmenin tazminat ödeme amacını taşıdığı açıklanmaktadır. M.I.A.'in 5. maddesi 1. fıkrasında *"Bu yasanın hükümleri saklı kalmak koşulu ile, bir deniz sergüzeşti ile ilgili her kişinin sigorta edilebilir bir menfaati vardır."* hükmü ile deniz sergüzeşti ile sigorta edilebilir menfaat ilişkisi belirlenmiş; 2. fıkradaki *"... zıyandan veya hasar görmesinden yahut alıkonulmasından zarar görebilecek bir kimse deniz sergüzeşti ile ilgilidir"* hükmü ile de sigortalının deniz sergüzeşti ile ilgisi ortaya konulmuştur. Böylece M.I.A.'in 1. ve 5. maddeleri birlikte dikkate alındığında tazminat ödenbilmesi için, sigortalının deniz sergüzeştine (yolculuğuna) çıkmış olması ve sigorta

<sup>6</sup> Bkz. Eriş Gönen, Açıklamalı-İçtihatlı T.T.K. Deniz Tic.ve Sigorta Hukuku, s.1467 ve sonrası

edilebilir menfaatinin zarar görmüş olması gerekmektedir.

Ancak sigortalının tazminata hak kazanabilmesi için sigorta edilen şey ile sigorta edilebilir menfaat ilişkisi olduğu kanıtlanmalıdır. Bu olgu, M.I.A.'in 6. maddesi 1. fıkrasında ele alınmış ve "Sigortalı, sigorta mevzuunun muhafazasında mukavele aktedildiği sırada olmasa bile hiç değilse zıya anında bir menfaat sahibi olmalıdır."denilmiştir. M.I.A.'in bu hükümlerinden tazminatın ödenebilmesi için sigortalının zıya anında "sigorta edilebilir menfaat"inin bulunması ve bunun sigortalı tarafından kanıtlanması gerektiği anlaşılmaktadır.

## Sigorta Poliçesinin Devri (Ciro)

Sigorta poliçesinin devri M.I.A.'in 50. maddesinde ele alınmış ve şöyle düzenlenmiştir. Maddenin 1. fıkrasında "Bir deniz sigorta poliçesi, metninde, devri men eden açık bir hüküm bulunmadıkça devir edilebilir. Bu devir ziyadan evvel veya sonra olabilir."; 3. fıkrasında da "Bir deniz sigorta poliçesi ciro ve diğer mutata herhangi bir şekil ile devredilebilir." hükmü bulunmaktadır. Dolayısıyla aksi bir hüküm koyulmadıkça yük sigorta poliçesi devir edilebilmekte ve ciro koşullarına uygun olduğunda malın alıcısı zıya ya da hasar halinde tazminat ödemesinden yararlanabilmek-

tedir. Ancak cironun etkin olabilmesi için sigortalının "sigorta edilebilir menfaat"inden ayrılmadan önce poliçeyi ciro etmesi gerekmektedir. Bu koşul M.I.A.'in 15. maddesinde şöyle belirlenmiştir.

"Sigortalı sigorta mevzuundaki menfaatini devir veya herhangi bir suretle terk ederse bu husus kendisine devir yapılacak kimse ile açıkça veya zimnen kararlaştırılmış olmadıkça sigortalının sigorta mukavelesi dolayısıyla sahip olduğu hakların devri anlamına gelmez; ancak bu hüküm, kanunî icaplar yüzünden vaki menfaat intikali halleri için tabrik olunamaz." Hükme göre sigortalının sigorta edilebilir menfaatini devretmesi veya bu menfaatten herhangi bir biçimde ayrılması, sigorta sözleşmesi ile sahip olduğu hakların devredildiği anlamını taşımaz. Sigorta sözleşmesi ile sahip olduğu hakların devri için bunun açık veya örtülü olarak sigorta poliçesinde kararlaştırılması gerekmektedir. Bu hükme uygun olarak Lloyd's SG Poliçesi'nde de "... gerek kendi adlarına ve gerek kısmen veya tamamen kimin olması olası ya da olacak ise onun adına..." ibaresi bulunmakta ve böylece sigorta poliçesinin de devri sağlanmaktaydı.

M.I.A.'in 51. maddesinde de "Sigortalı, sigorta mevzuundaki menfaatini terk veya zıya eder ve bu durum gerçekleşmeden önce sarahaten veya zimnen poliçenin devrine rıza

göstermiş olmazsa, bilâhare yapılacak bilcümle devirler hükümsüzdür" denilmektedir. Bu hüküm uyarınca sigortalının, sigorta edilebilir menfaatini devrettikten sonra yapacağı ciro geçersiz olur.

Yukarıdaki iki hüküm birlikte göz önüne alındığında ciro, sigortalı "sigorta edilebilir menfaat"ini devir etmeden önce açık veya örtülü olarak kararlaştırılarak yapılmalıdır. Bu olgu North of England Oil Cake Co./Archangel Maritime Insurance Co. (1875) davasında<sup>7</sup> ele alınmıştır.

Bir parti keten tohumu İstanbul/Londra seferi sırasında varna limanında teslim hazır koşulu ile satılmış ve Londra'da boşaltma sırasında sigortalının kiraladığı bir layter batmış ve yük zayi olmuştur. Malların zıyayı layter ile sevkiyatın poliçeye dahil olması nedeniyle sigorta kapsamında bulunmasına karşın satıcının yükü laytere teslim ile menfaatten ayrılmış olduğu, menfaatin ziyadan sonra ciro edildiği, dolayısıyla yükün zıyayı ile menfaatini kaybeden satıcının olmayan menfaati devir edemeyeceği için poliçe geçersiz sayılmış ve tazminat ödenmemiştir.

Bu konuda bir başka dava da Anderson/Morice (1876) davasıdır.<sup>8</sup> Dava konusu yük, tamamının gemiye yüklenmesinden sonra mülkiyetin a-

<sup>7</sup> Bkz. Templeman on Marine Insurance 6<sup>th</sup> Edition, s.79

<sup>8</sup> Bkz. Age s.74

lıcıya geçmesi koşulu ile satılmış, yükleme tamamlanmadan gemi limanda su alarak batmıştır. Mahkeme yük tamamen yüklenmediği için zıya anında sigorta edilebilir menfaat bulunmadığı ve menfaatin sonradan elde edilemeyeceği kararına varmıştır.

Bu iki davada alınan kararlardan da anlaşıldığı gibi "sigorta edilebilir menfaat" in oluşması, bir başka deyişle, nerede satıcıdan alıcıya aktarılacağı satış sözleşmesine bağlıdır.

Police böyle açık bir şekilde ciro edildiğinde ciro edilen, cibrantının (ciro edenin) haklarına dayanır ve kendi adına dava etmeye yetkili olur; ancak cibrantadan daha iyi duruma da geçemez. Sonuç olarak eğer adına police düzenlenen kişi (sigortalı) aleyhine herhangi bir olgu ortaya çıkarsa, sigortacılar policesi devralan ciro edilene karşı herhangi savunmayı yapabilirler. Dolayısıyla alıcının tamamen masum olmasına karşın satıcının iyi niyet ilkesine aykırı davranışı, M.I.A.'in 50. maddesinin 2. fıkrası hükmü gereği, policesi hükümsüz kılacaktır.

## Lost or Not Lost Clause (Zıya Olsun Ya da Olmasın Kızı)

Geçmiş yüzyıllarda deniz ticaretinin içinde bulunduğu koşullar, genellikle, gemi ve yükün sefere başlayıp başlamadığı ya da zıya veya hasara

uğrayıp uğramadıkları bilinmeden yapılmasını gerektirmekteydi. Dolayısıyla sigortacılar, zıya veya hasardan haberi olmaksızın malı devralan alıcının korunması sorunu ile karşı karşıya kalmışlardı. Olası ki, "Zıya Olsun ya da Olmasın" Kızı (Lost or Not Lost Clause), tüccarları bu sorundan korumak üzere policese yazılmıştır. Nitekim Londra'dan Zante, Petrasse ve Saphalonia'ya sefer yapan Tiger adlı geminin yükü ile ilgili ve Oxford Bodleian Kütüphanesindeki 15 Şubat 1613 tarihli policede, sözü edilen bu Kızı bulunmaktadır. Bu da Kızı'un yüzyıllardan beri kullanıldığını göstermektedir.

Carter/Boehm davasında (1776)<sup>9</sup> bu Kızı'un bir başka yönü ele alınmıştır. Sigortacı, sigorta edilmek üzere riziko kendisine sunulduğunda geminin varma limanına salimen vardığını bilebilecek durumdaydı. Ancak sigortalı bu durumu bilmiyordu. Mahkeme, "eğer sigortacı kendi bildiğini gizliyorsa, örneğin, sefer için sigorta ettiği geminin limana salimen vardığını özel olarak biliyorsa, police sigortacının aleyhine geçersizdir; bu durumda sigortacı primi de geri vermekle sorumludur" kararını vermiştir.

"Zıya Olsun ya da Olmasın" Kızı Mead/Davison da-

vasında (1835)<sup>10</sup> ele alınmış ve bu davada alınan karar Lloyd's SG Policesine, daha sonra da 1906 tarihli Marine Insurance Act'e aktarılmıştır. Dava konusu anlaşmazlık şöyledir; yük zıyaa uğramadan önce sigorta sözleşmesi bağlanmış ve primi ödenmiş, ancak police düzenlenmemiştir. Mahkeme, policesinin malların zıyaa uğradıktan ve bunun taraflara bildirilmesinden sonra düzenlenmiş olmasına karşın "Lost or Not Lost" Kızı'nun sigortacıları bağladığı kararını vermiştir.

M.I.A.'in 6. maddesinin 2. fıkrasında belirlenen "zıyaa uğrasın veya uğramasın" koşulu şöyledir:

*"Sigorta edilen şey eğer zıyaa uğrasın veya uğramasın koşulu ile sigorta edilmişse sigortalı, menfaat ilişkisini kazadan önce tesis etmemiş olsa bile yine tazminata hak kazanır, meğer ki sigorta sözleşmesinin bağlanması sırasında sigortalı, sigorta edilen şeyin zıyaından haberdar olduğu halde sigortacı olmasın."*

Lloyd's SG Policesinin eki 1 numaralı yorum kurallarında yer alan Kızı ise şöyledir:

*"Zıyaa uğrasın veya uğramasın"*

*Sigorta konusu, zıyaa uğramış olsun veya olmasın koşulu ile sigorta ettirilir ve zıya da sözleşmenin yapılmasından önce olmuşsa, risk başlar,*

<sup>9</sup> Bkz. Goodacre J.K. adı geçen makale

<sup>10</sup> Bkz. Goodacre J.K. "Who can claim under the policy?", *The Post Magazine & Insurance Monitor* 28.11.1985



*meğer ki sözleşmenin yapılması sırasında sigortalı zıyadan haberdar olsun, ancak sigortacı olmasın."*

Her iki hükümde de "... zıyaa uğrasın veya uğramasın koşulu ile sigorta edilmişse..." denilerek sigortanın bu koşulla yaptırılması gereği vurgulanmaktadır. Bir başka deyişle sözü edilen koşul kendiliğinden sigorta poliçesinin içeriği olmamakta, bu koşulun poliçeye konulması gerekmektedir. Eğer sigorta poliçesinde bu koşul bulunmuyorsa sigorta geçmişe dönük olarak başlayamaz. Ayrıca "... meğer ki sözleşmenin yapılması sırasında sigortalı zıyadan haberdar olsun, sigortacı olmasın." ibaresiyle de tarafların zıyadan haberi olmaması koşulu ile sigortanın geçerli olabileceği belirlenmektedir.

Anlaşıyor ki, yük sigorta poliçesinin geçmişe dönük olarak geçerli olabilmesi için önce bu koşulun sigorta poliçesine dahil edilmesi ve sonra sözleşme bağitlanırken sigortalının zıyadan haberi olmaması gerekmektedir. Bu nedenle koşulun kendiliğinden uygulanabilmesi için "Lost or Not Lost" Klozu "Institute Cargo Clauses"da yer almaktadır.

Genel olarak yük sigorta poliçesi sefer boyunca koruma sağladığı için sigortalı seferin başlangıcına kadar geri götürülebilir. Ancak;

- satıcının yükleri "Depodan Depoya" kadar sigorta et-

tirmesi,

- malların taşıyana teslimi ya da gemiye yüklenmesi ile riskin alıcıya aktarılması,

- alıcının "Lost or Not Lost Clause" ile korunması ve

- sigorta poliçesinin doğru ve tam ciro edilmesi gerekmektedir. Nitekim "Depodan Depoya" ve "Lost or Not Lost" Klozları poliçeye eklenen Institute Cargo Clauses'da yer almaktadır.

Bu konudaki örnek Aron & Co (Inc.)/Miall (1928) davasıdır.<sup>11</sup>

Tane kakao Batı Afrika'dan Boston'a CIF sözleşme ile satılmış; satıcı malı fabrikadan başlayan bir poliçe ile sigorta ettirmiş; ancak mal gemiye yüklenmeden önce yağmur ve seylâptan hasar görmüştür. Alıcının yüklemmeden önce menfaati olmadığı ileri sürülerek tazminat reddedilmiştir. Uyuşmazlık yargıya götürülmüş ve yargıç Roche, poliçenin açık ciro ile ve İngiltere'deki usullere göre ciro edildiği, cırantanın tüm haklarının ciro edilene geçtiği kararını vermiş ve karar temyizde onaylanmıştır.

Görüleceği gibi eğer satış C.I.F. satım sözleşmesi ile yapılmış ve yukarıda işaret edilen koşullara da uyulmuşsa pek sorun çıkmamaktadır. Ancak C & F satış sözleşmelerinde ise alıcı, gemiye yüklemenden önce sigorta edilebilir

menfaate sahip olmadığı için bazı güçlükler ortaya çıkmaktadır.

Reinhart Company/Joshua Hoyle davasında (1961)<sup>12</sup> böyle bir anlaşmazlık ele alınmıştır.

50 balya pamuk Amerika'dan Mazatlan (bir Meksika limanı) yolu ile Liverpool'a ithal edilmek üzere C&F bir sözleşme ile satın alınmıştır. Ancak satım sözleşmesi "Liverpool Pamuk Birliği"nin pamuk ithali ile ilgili, alıcının çamur ve kirlenme (country damage) rizikoları dahil sigorta yaptırması ve mallar Liverpool'a çamur ve kirlenme nedeniyle hasarlı ulaştığında satıcının zararı tazmin etmesi koşullarını içermekteydi. Alıcı Liverpool Pamuk Birliği'nin bu koşullarına uygun olarak malları çamur ve kirlenme dahil bütün tehlikelere (All Risks) karşı sigorta yaptırmıştı. Poliçede "Depodan Depoya Klozu" ve "Orada ve Oradan" şartları bulunmaktaydı. Yük Liverpool'a hasarlı gelmiş, ancak hasarın nerede olduğu belirlenememiştir. Uyuşmazlık, satıcının bu çamur ve kirlenme zararını ödeyip ödemeyeceğidir.

Alıcı, yükleme limanına gelmeden önce sigorta koruması başlamadığından, hasarın poliçe kapsamında olmadığını ileri sürmüştü; satıcı da poliçenin "Lost or Not Lost" Klozu'

<sup>11</sup> Bkz. Goodacre J.K. adı geçen makale

<sup>12</sup> Bkz. Goodacre J.K. adı geçen makale

nu içerdiğini, çamur ve kirlenme rizikolarının da poliçe kapsamında olduğunu, zararın alıcının sigorta ettirmesinden veya malların sahibi olmasından önce vukua gelmesinin önemsiz olduğunu ileri sürerek tazminat ödemeyi kabul etmemiştir.

Yargıç Pearson alıcının, satıcı ve kendini korumak üzere doğru ve yeterli sigorta yaptırmakla görevli olduğunu, bu nedenle satıcının bu zararı tazmin etmekle yükümlü olmadığı kararına varmıştır. Karar temyiz edilmiş ve çoğunlukla onaylanmıştır.

Temyiz, alıcının kendisi ve satıcının menfaatlerini koruyan uygun bir sigorta poliçesi yaptırmamasının satış sözleşmesinden doğan görevi olduğunu; alıcının bu görevini yerine getirmeyerek satım sözleşmesini ihlâl ettiği gerekçesi ile satıcıyı sorumlu tutamayacağı görüşüne varmıştır.

Bu yukarıdaki karar, satış sözleşmesi ile sigorta sözleşmesi arasındaki ilişki ve sigorta sözleşmesinde belirlenen sürenin üstün olup olmadığı hakkındaki ilk karardır.

Benzer sorun Fuerst Day Lawson Ltd./Orion Insurance Co. Ltd. (1980) arasındaki davada<sup>13</sup> ele alınmıştır.

Sabun ve parfüm yapımında kullanılan limon, karanfil ve nebati yağlar Endonezya'dan yüklenmiş, Avrupa'ya vardığında varillerin aldatmak ama-

cı ile su doldurulduğu, üzerinin de ince bir yağ tabakası ile örtüldüğü görülmüştür.

Sigorta Bütün Tehlikeler (All Risks) ve "Depodan Depoya", "Lost or Not Lost" Klostlarını içermesine karşın sigortacılar, satışın C & F olduğu ve mallar yükleninceye kadar sigorta edilebilir menfaatin bulunmadığı, variller yüklenmeden önce su vb. maddeler ile doldurulduğu için zararın o aşamada oluştuğu gerekçesi ile tazminatı reddetmişlerdir. Kanıtları da Anderson/Morice davasında alınan karardır. Alıcı M.I.A.'in 5. maddesi 2. fıkrasında sigorta ettirilebilir menfaatin tanımlanmış olduğunu, kanıt olarak gösterilen davanın artık yasa olamayacağını, Lost or Not Lost Klostuna göre tazminatın ödenmesi gerektiğini savunmuşlardır.

Yargıç Mocatta alıcının, satın almayı kararlaştırdıkları yağın ambardan herhangi bir depoya taşınırken yani sevkiyat başlamadan önce karıştırılmamış olduğunu kanıtlamak üzere sundukları belgeleri yeterli bulmamış ve tazminat talebi bu açıdan kabul edilmiştir.

Yargıç tarafların "sigorta edilebilir menfaat" ve "Lost or Not Lost" Klostu ile ilgili savlarının bazı güçlükleri ortaya çıkardığına da işaret etmiş ve "...olaydan çıkarttığım sonuçtan bir karar oluşmadığı için sadece onları not ettim ve sonuçlandırmak için hiçbir gö-

rüş beyan etmedim." demiştir.

Bu tartışmalar Institute Cargo Clauses'ın 1982 yılındaki revizyonuna kadar sürmüş, sigortacılar bunu gidermek üzere "Insurable Interest Clause"u sevk etmişlerdir.

## 11. Sigorta Edilebilir Menfaat Klostu

**11.1. Bu sigorta uyarınca tazminat isteyebilmek için sigortalının, ziya anında, sigortalı şey üzerinde sigorta edilebilir bir menfaati olmalıdır.**

**11.2. Yukarıda 11.1.'e bağlı olmak koşulu ile sigortalı, bu sigorta ile teminat altına alınmış süre içinde meydana gelen sigortalı ziya için tazminata hak kazanır. Bununla beraber ziya, sigorta sözleşmesi yapılmadan önce meydana gelmişse ziyadan sigortalı haberdar, sigortacılar da habersiz olmadıkça tazminata hak kazanılacaktır.**

Klost 1. fıkrasında (11.1.'de) M.I.A.'in 6. maddesi hükmü yinelenmiş, sigortalının tazminat talep edebilmesi için ziya veya hasar anında, sigortalı şey üzerinde sigorta edilebilir menfaatinin olması gerektiği hükme bağlanmıştır. Kısaca bir yük sigorta poliçesinden tazminat talep eden sigortalı, ziya veya hasar anında, sigorta edilen şey (yük) üzerinde, sigorta edilebilir bir menfaati olduğunu kanıtlamalıdır.

<sup>13</sup> Bkz. Goodacre J.K. adı geçen makale

2. fıkrada da poliçenin geçerli olduğu süre içinde oluşmuş bulunan zıya veya hasarın tazmin edilebileceği belirlenmektedir. Bir başka deyişle sigortalının, zıya veya hasarın sigorta süresi içinde olması, olay anında sigorta edilebilir bir menfaati bulunması koşulu ile tazminat talep edebileceği belirlenmiştir.

Ancak 2. fıkranın “zıya olsun ya da olmasın” koşulunu içeren son tümcesi, sigorta sözleşmesi bağitlanmadan önce olan zıya ya da hasarın, sigortalının bundan haberleri olmaması koşulu ile, tazmin edilmesini hükme bağlamaktadır.

## Tekne Sigortalarındaki Sorun !

Anımsanacağı gibi T.T.K.’nin deniz sigortaları ile ilgili 1458. ve 1459. Maddeleri, sigorta edilen şeyin bir başkasına temlik (devri) halinde, bu şeyi edinen kimsenin, sigortalının sigorta ilişkisinden doğan hak ve borçlarını üzerine aldığı hükme bağlamaktadır. Bir başka deyişle sigorta edilen şey bir başkasına temlik edildiğinde sigorta poliçesinin içerdiği hak ve borçlar da bu kimseye devredilmektedir. Bu hükümler buyurucu olduğu için sigorta poliçesine karşıt bir hüküm konulamaz. Ancak piyasamızda tekne sigorta poliçelerine eklenen Institute Time Clauses (Hulls)’daki “Sona Erme” maddesi göz önüne a-

lındığında önemli bir sorun karşımıza çıkmaktadır.

*5.2. Bayrak veya mülkiyette isteyerek veya başka türlü herhangi değişme, yeni idareye devir veya çıplak gemi kirası esas ile kiralama, geminin mülkiyetine veya kullanımına devletçe bedeli ödenerek el konması (istimval), şu kadar ki eğer gemide yük varsa ve yükleme limanından sefere başlamışsa yahut açık denizde yüksüz seyrediyorsa, kendiliğinden sona erme, eğer istenirse, gemi öngörülen yolculuğuna devam ederken, yüklü gemi son boşaltma limanına varıncaya, yüksüz gemi varma limanına ulaşıncaya kadar ertelenir. Bununla beraber geminin mülkiyetine veya kullanımına devletçe bedeli ödenerek el konmasına (istimval) sigortalının yazılı bir mutabakatının olmadığı halde, kendiliğinden sona erme, gemiye limanda ya da açık denizde el konulmasından 15 gün sonra olur.*

*Bu sigortanın kapsadığı süre veya bunun herhangi bir uzatması içinde geminin, sigorta edilmiş tehlikeler veya bir başka biçimde tam zıya uğramaması koşulu ile, gün esasından net prim iadesi yapılır.*

Fıkradaki “... mülkiyette isteyerek veya başka türlü herhangi değişme,...” ve “... geminin mülkiyetine veya kullanımına devletçe bedeli ödenerek el konmasına (istimval)...” ifadeleri mülkiyetin devri

(temlik) anlamını içerdiği ve sigorta sözleşmesini sona erdirdiği için T.T.K.’nin yukarıda sözü edilen maddelerine aykırı anlam taşımaktadır. Dolayısıyla gemi mülkiyetinin devredilmesi durumunda sigorta poliçesinin sona erdirilmesi söz konusu olamaz. Diğer yandan tekne klozlarındaki bu maddede, giriş tümcesi “**Bu 5. kloz, bu sigortada kendisi ile uyuşmayan basılı veya yazılı herhangi bir hükme karşıt yürürlükte kalır.**” biçiminde siyah harflerle yazıldığı ve bununla diğerlerine üstün hüküm olduğuna işaret edildiği, bir başka deyişle, karşıt bir koşul koyulamayacağına işaret edildiği için sorun daha da ciddidir.

**Mehmet YAZICI**

## *Dünyada ve Türkiye’de Sigorta Şirketlerinin Malî Açıdan Değerlendirilmesi ve Öneriler*

### GİRİŞ

**G**loballeşen dünya ekonomisi içerisinde, zaten kendi içinde globallik üzerine kurulmuş bir ilişkiler zinciri olan sigorta endüstrisinin dünya piyasalarında oluşturduğu güçlü imaj, hepimizin de bildiği gibi son yıllarda yoğunlaşan konsolidasyon faaliyetleri ve olumlu teknik sonuçlar ile daha da sağlamlaşmıştır. Teknik sonuçların toparlanması ile sigorta şirketlerinin dünya sermaye piyasalarının motoru haline gelmesi ve bu etkileşimin doğal sonucu olan finansal güç ile konsolidasyonların başlaması, kapitalizasyon ve portföy yapısı anlamında, ürün çeşidinde ve coğrafi dağılım ölçütlerindeki etkinliğin artırılmasında da başarıyı getirmiştir. Şüphesiz bu durum uzun vadede sigorta şirketlerini teknik anlamda daha da güçlü kılacaktır.

Sermayenin büyüme hızının primdeki gelişmenin önünde seyretmesi, dünya sigorta pazarlarını malî tavır olarak Türkiye pazarından ayıran en önemli faktördür. Ancak bunun dışında, var olan hukukî, teknik, sosyo kültürel ve makro

ekonomik farklılıkların bu ayırma temel oluşturan nedenler arasında olduğu da bir gerçektir.

Bu çalışmada Türk ve gelişmiş dünya sigorta şirketleri açısından, bir şirketin malî anlamda, yerleşmiş iç örgütleniş biçimi olan “finansal yapı” kavramı çerçevesinde, yoğun olarak Türk pazarını hedef alan bir değerlendirme yapılacaktır. Bu değerlendirme yapılırken daha çok sigorta şirketlerinin Yükümlülük Karşılama Yeterlilikleri ve bu bağlamda beliren farklar, giderek Türk ve diğer dünya şirketleri arasında beliren bu farkların nedenleri üzerinde durulacaktır. Bu noktada, salt sermayelerinin yazdıkları net prime oranı %90’ların üzerine çıkan dünya sigorta şirketlerinin<sup>1</sup> çok güçlü malî yapıları ve bu oluşum sürecinin detayında duraklamak yerine Türk pazarında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin iyi kapitalize olabilmelerinin kriterleri, mevcut rekabet koşulları dikkate alınarak, irdelenmeye çalışılacaktır.

Öyle ki, dünya sigorta pazarlarında kendini hissettiren, sigortacılığın bir finans işi ol-

duğu gerçeği, Türk pazarında kendini daha çok kanalları tıkalı ilkel bir havuz modeline bırakmaktadır. Bu durum, çoğu kez prim gelişimi açısından doyumluğa ulaşmış piyasalarda kaliteli portföyleriyle çok düşük oranlarda reasürans ya da retrosesyon yapma yeteneğine sahip, dünya sermaye piyasalarına entegre olmuş büyük finansal örgütlenmelerle; her yıl en az %15 reel büyüye-bilen, çok küçük konservasyon ve görelî olarak düşük hasar/prim oranlarında ve yoğun rekabet koşullarında faaliyet gösteren Türk sigorta şirketleri arasında bir karşılaştırma yapılmasının teknik olarak çok da mantıklı olmadığını getirmektedir. Ancak bu heterojenlik bir sigorta şirketinin finansal oluşumunun temel mantığı çerçevesinde homojen bir araştırma alanına dönüşmekte, bu da dünya aktüerleri tarafından oluşturulan modellerle benzer teknikleri, Türk sigorta şirketlerinin içinde bulunduğu yapısal ortamda, mevcut kriterleri oluşturacağımız modellere parametre teşkil edecek şekilde elden geldiğince dikkate alarak, simülasyonlar yapmak yoluyla

<sup>1</sup> Reasürör, sayı:27, Ocak 1998 “Şirket Birleşmeleri ve Kaliteye Yöneliş

kullanabilmemizi olanaklı hale getirmektedir.

Öte yandan bu çalışmada, ilkel bir finansal yapı ile daha üst bir süreci tüm zorluklara rağmen yaşayabilen yapıların irdelenmesi, malî yeterlilik kavramının bir sigorta şirketi açısından önemi çerçevesinde, karşılaştırılabilirliği daha olası olan gerçek örnekler üzerinde tespitler yapmak yoluyla, Türk sigorta pazarında faaliyet gösteren teknik kâra tam bağımlı ve nispeten kapitalize olmuş şirketler için oluşturulan örnek modeller kapsamında yapılmıştır.

Bu aşamada bir sigorta şirketi için, malî açıdan değerlendirilme yapılırken karşımıza çıkan en temel kavram olan finansal gücün, - Underwriting - Harcamalar - Yatırımlar - Yeterlilik Marjları ve tabii ki reasüransın bir fonksiyonu olduğunu, mevcut hukukî alt yapı ve makro ekonomik sürecin bu fonksiyonun kurulmasında Türk şirketleri için büyük önem ifade ettiğini vurgulamak gerekir.<sup>2</sup>

Ancak Türk sigorta şirketlerinin faaliyet gösterdiği makro ekonomik yapı içerisinde, yüksek enflasyon ve faiz oranlarının varlığı, bunların yatırım gelirleri ile korelasyonu ve pazarın durumunun bir sonucu olarak şekillenen reasürans anlaşmalarının, şirketlerin kârla-

rına ve kâr varyanslarına etkileri gibi unsurların çokluğu, değerlendirme yapılırken teoriyi pratiğe dönüştürmek ve kullanılabilir hale getirilebilmesi amacıyla yokluğunun büyük sapmalara yol açmayacağına inanılan bazı parametrelerin göz ardı edilmesini beraberinde getirmiştir. Bu noktada modelleme, standardize olduğunu varsaydığımız dünya uygulamalarına yakınsamaktadır. Şüphesiz bu durum, bize ulaştığımız sonuçlar ve değerlendirmelerin dünya gerçekleri ile eşgüdüm sağlama yeteneği itibarıyla, yapılan tespit doğruluğu konusunda olumlu sinyaller vermektedir. Öte yandan bu basite indirgeme, çalışmayı bilimsel bir araştırmadan çok, teknik bir tespit haline dönüştürmektedir.

Konunun genişliğinden kaynaklanan çok sayıda detayın varlığı ve çalışmanın boyutları itibarıyla bazılarının bilinçli olarak göz ardı edilmesi, bizi -makro anlamda- yine de gerçek doğrudan uzaklaştırmamış, aksine, en azından temelde -yapısal anlamda- dünya standartları ile entegrasyonun sağlanabilmesi için gerekli kriterlerin tespitinde yardımcı olmuştur.

## 1. Etkin Bir Değerlendirme Modelinin Oluşturulması

Dünya pazarlarında malî değerlendirme, farklı kriterler için çok sayıda yapılan bir analiz paketi sonunda gerçek-

leştirilmektedir.<sup>3</sup> Yine de bir şirketin malî gücü hakkında ciddi anlamda fikir sahibi olabilmek için en etkin metodun Artık Değerin yazılan net prime oranı olan Yeterlilik Oranı (Solvency Ratio)'nun hesaplanması olduğu söylenebilir.<sup>4</sup>

Buradaki asıl problem Artık Değerin (Solvency) nasıl hesaplanacağıdır ki, bu noktada Artık Değer için genel olarak yapılan tanım;

Artık Değer = Şirketin Net Aktifleri - Teknik Sorumlulukları - Diğer Sorumlulukları (Kâr Payı Dağıtımı vs.)<sup>5</sup>

şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Bulunan bu değer yazılan net prime oranı ise şirketin sahip olduğu yeterlilik oranını (Solvency Ratio) belirlemektedir. Bu genel kriterin dışında, hasar ödeme yeteneğinden, şirketin yönetim yetkinliğine kadar uzanan detaylı analizler de yapılabilmektedir.<sup>6</sup>

Konu Türk pazarına geldiğinde ise, etkin malî de-

<sup>3</sup> Bu konuda yapılan en ciddi çalışma için bkz. *Standard & Poor's Rating Services: Performans testleri ile birlikte 8 ana başlık altında değerlendirme yapılmakta: Bilanço, İş yazım sonuçları, Reasürans, Likidite, Rezervler ve branş bazında Teknik Kârlar incelenmektedir.*

<sup>4</sup> *Swiss Re Trainings "Solvency of Reinsurer-Published Solvency Margin" 1991. Solvency Margin = Solvency/Net Written Premium*

<sup>5</sup> *Swiss Re Training "Solvency of Reinsurer-Published Solvency Margin" 1991*

<sup>6</sup> *Bkz. Standard & Poor's Insurance Rating Services.*

<sup>2</sup> *Pentikainen et.al. "Insurance Solvency and Financial Strength" Finnish Insurance Training and Publishing Co., 1989*

ğerlendirme metotlarının uygulanıp uygulanmadığından çok, şirketin "likidite yetersizliğine düşmeden var olabilmesinin asgari kriterlerinin" mevcut olup olmadığı, mevcut ise ne ölçüde yeterli olduğu ile uğraşmak bizce daha gerçekçi bir bakış açısı olacaktır.

Türk pazarı açısından Artık Değer (Solvency Margin)'in hesaplanmasında şirketlerin kasa, banka varlıklar, fonları ve diğer aktiflerini dikkate aldığımızda tespit ettiğimiz kapital değerinin konservasyona düşen net prime oranlanmasıyla %200'lere varan yeterlilik oranlarına ulaşmamız mümkündür. Ancak, bizce şirketin malî yetersizliğe düşme kriterlerini bu denli geniş belirlemek hiç de gerçekçi olmayacak, aksine makro ekonomik gerçekleri dikkate alarak etkin olarak daraltmak, tespitin doğruya yakınlığı açısından yararlı olacaktır. daha açık bir ifade ile şirketin sahip olabileceği iflâs olasılığını (probability of ruin) tespit çerçevesinde **likidite** zorluğu çekerek sabit varlıklarını ya da özkaynaklarını devreye sokmak durumunda kalmasını, malî yetersizlik olarak tanımlamak en gerçekçi yaklaşım olacaktır.

Zorlu rekabet koşulları ve çoğu kez teknolojik yetersizliklerden kaynaklanan etkin olmayan veri depolama alt yapısı nedeniyle, doğru primlendirmenin yapılabildiğini söylemek Türk sigorta şirketleri açısından çok mümkün gözük-

memektedir. Kaldı ki, sigorta şirketlerinin malî yükümlülüklerini karşılayabilmesi için doğru primlendirme, araçlardan sadece bir tanesidir. Bunun yanı sıra malî yeterlilik açısından Sermaye/Risk Primi Yükleme, Sermaye/Konservasyon Oranı, Sermaye/Portföy Büyüklüğü giderek Konservasyon Tutarı/Risk Primi Yükleme olarak ortaya çıkacak etkileşimler de önemli bir yer tutmaktadır.<sup>7</sup>

Bu aşamada en genel olarak şirket operasyonunu aşağıdaki basit eşitlikte tanımlarsak;

*Kapital = Önceki dönemden gelen kapital + Kazanılmış Primler + Yatırım Gelirleri - Oluşan Hasarlar - Genel Giderler - Kâr Payı Dağıtımı + Taze Kapital*<sup>8</sup>

Yukarıda ana hatlarıyla vurgulanmış Artık Değer (Solvency Margin)'i belirlediğimiz bakış açısı çerçevesinde- aşağıdaki eşitlikle değerlendirmek yanlış olmayacaktır:

*Artık Değer = Kolay nakde dönebilir kıymetler + Kazanılmış Primler + Yatırım Gelirleri - Oluşan Hasarlar - Genel Giderler - Kâr payı dağıtımı + Taze Kapital*

Bu temel eşitliği oluşturan değerlere yukarıda anılan gerçekçi olduğuna inandığımız

yaklaşım çerçevesinde, Türk pazarı açısından baktığımızda aşağıdaki tanımlamalara ulaşılmaktadır:

**Kapital:** Yukarıdaki eşitliğin kendisidir. (Ut)

**Kolay Nakde Dönebilir Değerler:** Bu çalışmada acilen nakde dönebilir Kasa, Banka + Hisse Senetleri + Tahviller + (Ut-0)

**Kazanılmış Prim:** Top. Net Yazılan (Bpt) - Ayrılan İhtiyat (Vt) + Devr. İhtiyat (Vt-1)

**Yatırım Gelirleri:** Sigorta şirketlerinin Türkiye'de yoğun olarak Faizden, Devlet Tahvillerinden; Hisse Senetlerinden ya da Gayrimenkullerden vs. elde ettiği gelirlerdir (It)

**Oluşan Hasar:** (Net) Öd.Has. (Xpt) + Muallâk Hasar (Ct) - Devr.Muallâk (Ct-1)

**Genel Giderler:** İçinde personel giderlerinin de bulunduğu vergi, amortisman, faiz, üretim giderleri vb. kalemlerin dışında kalan genel işletme giderleridir (Et)

**Kâr Payı Dağıtımı:** Sigorta şirketinin Bilânço kârının Vergi Karşılığı, Yedek Akçe ve Temettü, hissedarlar vs. şeklinde dağıtılan kısmıdır.

**Taze Kapital:** Basit anlamda Sermaye artırımını olarak adlandırabileceğimiz yeni kapital ve yukarıda tanımlanan kolay nakde dönebilir değerlerde gerçekleşecek reel artışlardır.

Bu oluşturduğumuz eşitliği, incelemeyi yapmaya baş-

<sup>7</sup> Pentikainen et.al. "Insurance Solvency and Financial Strength" Finnish Insurance Training and Publishing Co., 1989.

<sup>8</sup> C.D. Daykin, T. Pentikainen - M. Pesonen, "Practical Risk Theory for Actuaries" Chapman Hall, 1994

ladığımız yıl için kullanıp bulduğumuz Artık Değerin, bir sonraki yıla önceki dönemden devreden şeklinde yorumlayarak genel şirket operasyonuna uyarladığımızda, aktiflerdeki reel değişimin de eşitliğe yansıtılmasıyla gerçekçi bir kapital değişimi yakalanabilmiş olacaktır.

Yukarıda anılan etkileşimleri inceleyebileceğimiz modele parametre teşkil edecek önemli unsurlardan biri olan Artık Değerin tanımını yaptıktan sonra, şirketin risk primine yaptığı Risk Primi Yükleme ( $\lambda$ ) ve Risk Priminin kendisinin tespiti önem kazanmaktadır.

Aslında, bulunan gerçekçi olduğuna inandığımız Kapital Değerinin Yazılan Net Prime Oranının, dış pazarlar için aynı yaklaşımla bulunacak değerlerle karşılaştırılması yoluyla Türk sigorta şirketlerinin malî gücü konusunda fikir edinebilmekle birlikte, şirketlerin malî yeterliliklerinin ciddi olarak sınanmasında bu yaklaşım çok da yeterli olmayacaktır. Daha önce de vurgulandığı gibi, yeterlilik kavramı, içine reasürans kararları, poliçe sayısı, portföy yapısı, hasar frekansı, makro ekonomik durum vb. kriterleri alan kompleks bir oluşturmudur.

Sınamayı yapma noktasında amaç, sigorta şirketinin elindeki Yükümlülük Karşılama Yeterliliği marjının (Solvency Margin) yeterlilik oranının altına düşme olasılığının hangi

oranlarda seyrettiğinin tespit edilmesi olmalıdır. Daha açık bir ifade ile, şirketlerin mevcut durum çerçevesinde sahip oldukları iflâs olasılıklarının (probability of ruin) saptanması malî açıdan değerlendirme yapma noktasında etkin bir bakış açısı olacaktır. Bir anlamda 'sigorta şirketinin yeterliliğinin sınanması bir olasılık problemi'dir' görüşü kabul edilmelidir.<sup>9</sup>

Toplam Hasar dağılımının Normal Dağılıma yakınsadığı varsayımı altında aşağıdaki modele oturacak parametreleri Türk sigorta şirketleri için güncelleştirirsek sonuçta bulunacak Z normal dağılım değişkeni bize şirketlerin iflâs olasılıklarının hangi oranlarda seyrettiğini verecektir.

$$Z = \frac{\text{Normal Dağılım Değişkeni} = \text{Şirket Kapitali} + (\text{Risk Primi Yükleme} \times \text{Risk Primi})^{10}}{\sqrt{\text{Toplam Hasar Varyansı}}}$$

Şüphesiz şirketlerin hasarları ve verdikleri reasürans kararları, Artık Değerin (solvency margin) yeterliliğinin hesaplanmasında önemli faktörlerdir. Bunun dışında şirketin genel giderleri, verdiği komisyonlar ve öngördüğü teknik kâr, risk primi yükle-

<sup>9</sup> Report of the Faculty of Actuaries Solvency Working Party "The Solvency of Life Assurance Companies" 1986

<sup>10</sup> Burada anılan "Risk Primi" şirketin muallâk hasarları + ödenen hasarları şeklinde de ifade edilebilecek Konservasyonda kalan Toplam Hasardır.

mesinin tespiti açısından bize yol göstermekte ve piyasadaki rekabetin şirket üzerinde yarattığı baskıyı da bir anlamda test edebilmemize olanak sağlamaktadır.

Modeli daha da karmaşık hale getirmek eldeyken biz bu çalışmada daha çok asgari bir etkinlik hedefleyerek, şekilde duraksamadan, sonuçlarla uğraşacağız.<sup>11</sup>

## 2. Malî Yeterlilik Kavramının Türk Sigorta Şirketleri Açısından Anlamı

Tanımlanan model kapsamında Türk sigorta sektörünün son 3 yılının değerlendirmesi Tablo 1'de yapılmıştır. Burada öncelikle pazarın yeterlilik oranı hesaplanmış, mevcut glo-

bal reasürans kararları ve rekabet koşulları çerçevesinde pazarın malî yeterliliğini yitirme olasılıkları sınanmıştır. Burada karşımıza çıkan Z; normal dağılım değişkeni model kapsamında hesaplanan değer olup, değere denk gelen olasılık oranı, yukarıda tanımlanan kriterlerde malî yeterliliği yitirme olasılığı olarak tespit edilmiştir.

<sup>11</sup> Doç.Dr. İrini Dimitriyadis "Hayat Dışı Sigortalı" Boğaziçi Üniversitesi, 1997

**Tablo 1: 1994-1996 Yılları Arasında Türk Sigorta Pazarının Malî Yeterliliğini Yitirme Olasılıkları**

Yıllar	Yeterlilik Oranı	Normal Dağılım Değişkeni	Ortalama Kons. Oranı	Risk Primi Yükleme	Acil Nakdi Yitirme Olasılığı
	U/P	Z $\epsilon$	r	$\lambda$	$\epsilon$
1994	%83	4.84	%55	0,03	Yok
1995	%97	7.70	%57	0,02	Yok
1996	%103	8.05	%53	-0,01	Yok

- Rakamlar "Türkiye'de Sigorta Faaliyeti Hakkında Rapor" – T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığından alınmıştır.
- Hesaplamalarda prim ve hasarlar için ortalama, diğer değerler için yıl sonu USD alış kuru kullanılmıştır. Bkz.Ek-1A

Görüldüğü gibi, pazarımızda Artık Değerin net prime oranı olan -yukarıda tanımladığımız anlamda- yükümlülük karşılama oranı incelenen yıllar itibariyle yükselmektedir. Bu yükselişin nedenlerine geçmeden önce, yoğunlaşan rekabet koşullarının, piyasanın reel büyüme hızını yavaşlatması ile birlikte 'daha çok prim için daha çok poliçe' zorunluluğu içinde, risk primi yüklemelerinin düştüğünü gözlemleyelim.

Bu yükselişin en temel nedeni piyasaya son 3 yıl içinde dahil olan yeni şirketler ve bunların getirdiği ek sermaye ve nakit akışı ile pazarın dinamizminin en açık göstergesi olan prim üretimindeki reel artıştır. Öte yandan son 2 yılda genişleyen iç borçlanma hacmi ve tahvillerdeki yüksek getiri beklentisi ile kapitalin bu alana yönelişi ile birlikte aktiflerde bir yükselme yaşanmıştır. Ancak bu olumlu görüntünün ardında bu denli dinamik, reel

olarak büyüyen katastrofik hasarlara katlanmak zorunda kalmamış ve hâlâ çok düşük sayılabilecek konservasyon oranlarıyla çalışan Türk pazarı açısından yükümlülük karşılama oranının 1996'da -düşen konservasyon oranına rağmen- azalan bir artış trendine dönmesi aslında finansal bir tıkanıklığın varlığının sonucudur.

Türk sigortacısı topladığı paraları değerlendireceği enstrümanların kıtlığı ve etkinsizliği içinde katastrofik hasarlara katlanmamış olmasına ve her yıl reel olarak ortalama %25 büyüebilmesine rağmen, kapitalini aynı hızda artıramamaktadır. Öyle ki global konservasyon oranı dünya pazarlarına göre çok düşük olmasına rağmen Artık Değerde ciddi bir sıçrama gözükmemekte ve U/P oranı göreceli olarak düşük seyretmektedir. Piyasanın bir gereği olan rekabetin risk primi yüklemelerini yıldan yıla düşürmesi karşısında, mevcut makro ekonomik

yapı içinde yatırım enstrümanlarının getirisinin belli marjları aşamaması ya da büyük ölçüde devletin iç borçlanma politikalarına bağlılığının doğal bir sonucu olarak, şirketlerin rezervlerini primdeki yüksek artışı karşılayacak oranda artırabilmesi mümkün olmamaktadır (bkz. Ek-A).

Burada dikkat edilmesi gereken en önemli hususlardan bir tanesi, sektör üretiminin %65 ile %70'ini gerçekleştirdiğini varsaydığımız büyük şirketlerin etkisiyle konservasyon oranının -rekabetin yoğunlaştığı 1996 yılını istisna olarak kabul edersek- yükselmekte olduğudur.<sup>12</sup> Bu aşamada yükselen konservasyon oranları düşük risk primi yüklemesi ve yetersiz kapitale birleştiğinde, toplam hasar ve

<sup>12</sup> Konservasyon oranları 1990'dan itibaren %50'nin üzerine çıkarak yükselmeye başlamıştır. Bkz. "Türkiye'de Sigorta Faaliyeti Hakkında Rapor" – Sigorta Denetleme Kurulu



hasar varyansına olacak olumsuz etkinin daha da hissedilir olacağını söylemek yanlış olmayacaktır. Teknik sonuçlar olarak nispeten olumlu geçen 1995 yılının ardından, münferit büyük hasarlar ve yoğunlaşan rekabet ortamından dolayı 1996, risk primlerinin hasarları karşılama yeteneği açısından olumsuz geçmiş ve Yükümlülük Karşılama Oranı, -dengelerin bir gereği olarak düşen konservasyona rağmen- bir önceki yılda var olan artışı göstermemiştir.

Yine de bu durum pazar açısından yeterlilik yitirme olasılığını (İflâs Olasılığı) dikkate alınacak boyutlara getirmemiştir. Bunun en temel nedeni reel olarak sürekli bir büyüme içinde olan pazarımızda yeni kurulan şirketlerin etkisi ile kapital girişi sağlanması, katastrofların yaşanmaması ve global konservasyon oranının düşüklüğüdür.

Bu aşamada pazarın genelinde beliren finansal tavrı kapsamında oluşan bu kıpırdanmaların, özellikle alt kısımlarda kapitalize olmak bir yana, henüz büyük adetleri bulup havuz oluşturma sürecini yaşayan kü-

çük şirketlerde çok daha şiddetli dalgalanmalara neden olduğunu vurgulamak gerekiyor.

Bizce serbest rekabet, pazarın reel olarak büyümesinin ön koşuludur, ancak Türkiye pazarında şirketlerin yaşamak zorunda oldukları makro ekonomik gerçekler, onların malî olarak gelişmemesi, giderek hırpalanması sonucunu doğurmaktadır.

Yukarıda elde edilen sonuçların ışığı altında Türk pazarının malî olarak çok güçlü olduğunu düşünmek doğru olmasa da, mevcut durumda pazarı bunaltıma düşürecek bir yetersizliğin söz konusu olmadığını söylemek yerinde olacaktır. Ancak bu hiçbir zaman, sifıra yakınsayan Risk Primi yüklemesi ile pazarın malî yeterliliğini koruyabileceği anlamına gelmemelidir. Uzun vadede bu durum taze para ihtiyacını kaçınılmaz kılacak; bu ise Türkiye'de sigortacılık yapma işinin kârlı olmadığı fikrini sağlamlaştıracaktır. Risk primi yüklemesinin tüm rekabet koşullarına rağmen yapılması gerekliliğinin, sigortacılığın üzerine oturduğu temellerden biri

olduğu gerçeğini unutmuyarak yüksek reel büyümeye rağmen ciddi artışlar gösteremeyen kapitalin yeterlilik yitirme olasılığını dikkate alınmayacak boyutlarda tutabilmesini global konservasyon oranının düşüklüğüne bağlamak yanlış olmayacaktır. Dünya sigorta pazarlarında rastladığımız çok düşük reasürans ya da retrosesyon oranları modele uygulandığında pazarın malî yeterliliğini yitirme olasılığı belirecektir.

Yukarıda şirketlerin yatırımlarını büyük ölçüde devlet tahvillerinde değerlendirdiklerini söylemiştik; doğal olarak bu gerçeklik şirketlerin yatırım gelirlerini büyük ölçüde devletin ekonomi politikalarına bağımlı kılmaktadır. Kuşkusuz bu durum, şirketlerin yatırım gelirlerinin, devletin makro ekonomik çözümler paketi kapsamında düşebileceği anlamına gelmektedir. Böyle bir duruma Türk pazarı ne kadar hazırlıktır? Global konservasyon oranı yıldan yıla yükselen Türk sigorta pazarı böyle bir gelişim karşısında hangi finansal tavrı alacaktır?

**Tablo 2: 1994-1996 Yılları Arasında Türk Pazarının Malî Yeterliliğini Yitirme Olasılıkları**

Yıllar	Yeterlilik Oranı	Normal Dağılım Değişkeni	Ortalama Kons. Oranı	Risk Primi Yükleme	Acil Nakdi Yitirme Olasılığı
	U/P	$Z_{\epsilon}$	r	$\lambda$	$\epsilon$
1994	%46	3.10	%90	0.03	%0
1995	%37	3.23	%90	0.02	%0
1996	%10	0.84	%90	-0.01	%20

Yatırım gelirlerinin %30-35 düştüğü varsayılmıştır.  
Global Konservasyon oranı %90 olarak dikkate alınmıştır.

Mevcut rekabet koşullarını sabit parametre olarak kabul edip risk primi yüklemelerinin düşmesi doğal sürecinde, yine piyasada var olan toplam hasar ve hasar varyanslarında, yatırım gelirlerinde oluşabilecek %30-35'lik bir düşüş, mevcut konservasyon oranlarında şirketlerin malî yeterliliklerini yitirme olasılıklarını (iflâs) yükseltmekle birlikte katlanılabilir bir düzeyde tutabilirken, gelişmiş dünya pazarlarında uygulanan global konservasyon oranlarında -büyük katastrofların etkilerini ciddi anlamda hissetmemiş olan piyasamızın- rekabetin yoğunlaştığı bir yılda %20'ye ulaşan iflâs olasılık oranlarına katlanmak zorunda olması, aslında reasüransın Türk pazarı için ne kadar hayati bir önem taşıdığını kanıtlamaktadır.<sup>13</sup>

Bu noktada, yoğun rekabet ortamının baskısı altında iş yazmaya çalışan, aynı zamanda toplayabildiği parayı mevcut makro ekonomik ilişkiler ve kanuni boşluklar içinde etkin enstrümanları kullanarak geliştirmekten yoksun Türk sigorta şirketle-

ri için, yüksek reasürans oranları kurtuluş olmaktadır. Tabii bunu doğru kullanabildikleri sürece...

Yukarıdaki basit analizleri portföy ayrımlarına giderek yapmak mümkündür. Ancak portföy çeşitlerine göre detaylandırmanın dışında bizce uğraşılması gereken konu, tüm pazar açısından global iflâs olasılıklarında belirmesi olası münferit yükselişlerin şirketler bazında şüphesiz daha etkili dalgalanmalara neden olacağıdır. Bu aşamada sektörden teknik kâra tam bağımlı ve nispeten kapitalize olmuş iki gerçek örneği değerlendirmek tespitlerimizin doğruluğu konusunda bize daha keskin sonuçlar verecektir.

### 3. Mevcut Rekabet Koşullarında Kapitalizasyonun Türk Sigorta Şirketleri Açısından Önemi

A.M. Best Şirketinin 1991 yılında yaptığı bir araştırmaya göre, malî yetersizliğe düşen sigorta şirketlerinin %80'i bu duruma düşmeden önceki üç yıl içinde üretimlerinde ya hiç artış göstermemişler (prim/yıl < %5) ya da olağanüstü bir sıçrama kaydetmişlerdir (prim/yıl > %25). Artışı sağlayan nakit para amaçlı iş yazma yontem-

inin büyümekte olan sigorta şirketlerini malî yetersizliğe götüren temel neden olduğu görülmüştür.<sup>14</sup> Gerçekten de büyümekte olan sigorta şirketleri, reel anlamda yüksek sıçramalar yaptıktan sonra üretimdeki bu artış yerini bir tıkanıklığa bırakmakta ve malî yetersizlik baş göstermektedir. Bu durum ise şirketin sermaye artırımına gitmek yoluyla taze para ile geçici olarak sorunu çözülmesi ya da satılmasını (birleşme) getirmektedir. Bu noktada ilginç olan, yukarılarda piyasadaki malî gücü artırmak ve kartelleşme konusunda etkin yöntemlerden biri olan konsolidasyonun aşağılarda da şirketlerin varlıklarını sürdürebilmek için baş vurdukları bir yöntem olduğudur.

2. Bölümde değinilen malî yeterlilik kavramında kapitalizasyonun önemini basit olarak irdeleyebilmek için Türk pazarında faaliyet gösteren A şirketinin rakamları alınarak aynı sınıma yapılmış, pazar koşullarında kendi malî bünyesi içinde gösterdiği tavır incelenmiştir. Burada enteresan olan, örneğin gerçekliğinin yanı sıra sigorta şirketi için malî yeterlilik kavramının ne ifade ettiği çerçevesinde ulaşılan sonuçlardır.

<sup>13</sup> Sınama hesapları yapılırken yatırım gelirlerindeki düşüşün bir sonraki yılın aktiflerindeki artışta aynı miktarda bir düşüşü getireceği varsayılmış -ki bu etkinin normalde daha yüksek olacağı açıktır- ve negatif risk primi yüklemesinin Artık Değere yapacağı olumsuz etki dikkate alınmıştır. (Bkz. Ek-A)

<sup>14</sup> Doç.Dr. İrini Dimitriyadis "Hayat Dışı Sigortaları" Boğaziçi Üniversitesi, 1997.

**Tablo 3: Türkiye Pazarında Faaliyet Gösteren Hayat Dışı A Şirketinin 1994-1996 Sonuçları (US\$)**

	Yazılan Net Prim	Toplam Hasar	Kons. Oranı	Police Adedi	Kapital
1994	4.387.290	2.236.000	%30	34.759	512.670
1995	8.719.955	4.000.644	%36	48.414	883.242
1996	12.396.317	6.979.902	%37	106.354	-2.456.022

- Rakamlar "Türkiye'de Sigorta Faaliyeti Hakkında Rapor"-T.C.Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı
- Hesaplamalar prim ve hasarlarda ilgili yılların ortalama, diğer değerlerde yıl sonu US Dolar alış kuru alınarak hesaplanmıştır.

Yukarıda son üç yılının değerlendirilmesinin yapıldığı A şirketi, büyüme hızı ile pazarın genel eğilimini yansıtan ve düşük oranlarda konservasyon tutmakta olan küçük boyutlu bir sigorta şirkettir. Tablodan gözlemleneceği üzere son üç yılını prim üretiminde yaptığı yüksek sıçramalarla geçirmiştir. Bölüm 2'den hatırlayacağımız rekabetin ciddi anlamda yoğunlaştığı 1996 yılı, A şirketi için kötü geçmiştir. Rekabet, 1996 yılında %120'lik yüksek bir poliçe adet artışı ile ancak %46'lık bir büyüme sağlanabilmesinden gözlenebilmektedir. Bu aşamada A şirketinin portföy yapısını göz ardı etmemek gerekliliğini vurgulamakla birlikte, diğer küçük ve orta ölçekli şirketler gibi yoğun olarak oto kaza branşında iş yazdığını hatırlatalım.

A şirketi bu 3 yıl içinde herhangi bir sermaye artırımına (Taze Kapital) gitmemiştir. Piyasa koşulları ve benzer boyutlardaki diğer şirketler gibi %25'lerde seyreden genel gi-

derleri nedeniyle, son 3 yıl nakit amaçlı yazım faaliyetine bağlı olarak son yıl risk primi yüklemesi yapamamasının sonucu, 1995'te mevcut kapitalini artırabilmiş olmasına rağmen, 1996'da şiddetli bir kapital kaybına uğramıştır. A şirketi ve diğer benzer boyuttaki şirketlerde var olan kapitalizasyon eksikliği şüphesiz malî yetkinliği de kötü yönde etkilemektedir. Kapitalde oluşan bu açığın kapatılması kısa vadede sabit kıymetlerini devreye sokması ya da bağlı olduğu gruptan yardım alması ile mümkündür. Bu arada tek ve en etkin telâfi yönteminin risk primi yüklemesinin yüksek oranda yapılması olduğunu unutmamak gerekiyor ki, bu da mevcut rekabet koşullarında başarılması kolay bir olgu olarak gözükmemektedir. Şirketin üzerinde oynama yapacağı parametre sayısının iyiden iyiye azaldığı böyle bir aşamada şirket ya sermaye artırımına gitmek yoluyla piyasada şansını bir kere daha deneyecektir -ki bu aynı zamanda onun için bir

reklâm unsurudur da- ya da üzerinde taşıdığı riski, konservasyon oranını minimize ederek düşürmek, genel giderlerini kısmak ve zararda çalışan satış kaynaklarından kurtulmak yolunu seçerek etkin bir daralma politikası izleyecektir.

Bu aşamada malî yeterliliği etkileyen önemli unsurlardan biri olan **Kârlılığın** üzerinde durmak gerekiyor. Kârlılığı, teknik sonuçlar + yatırım gelirleri olarak dikkate aldığımızda her ikisinin de kötü olduğu bir dönemde malî yeterlilik kötü olarak etkilenecektir. Nitekim A şirketi boyutlarında bir örgütlenimde var olan kapitalizasyon eksikliği nedeniyle yatırım gelirlerinin belli marjları aşamaması ve teknik kârının Türkiye pazarının niteliğinin doğal bir sonucu olarak düşmesi ile birlikte malî yeterlilik oluşmaktadır.

Aşağıda A şirketi için Bölüm 1'de oluşturulan model çerçevesinde yapılan malî yeterlilik sınavının sonuçları yer almaktadır.

**Tablo 4: 1994-1996 Yılları Arasında Hayat Dışı A Şirketinin Mali Yeterlilik Sınama Sonuçları**

Yıllar	Yeterlilik Oranı	Normal Dağılım Değişkeni	Ortalama Kons. Oranı	Risk Primi Yükleme	Acil Nakdi Yitirme Olasılığı
	U/P	Z $\epsilon$	r	$\lambda$	$\epsilon$
1994	%39	3,13	%30	0,12	%28
1995	%28	3,50	%36	0,09	%15
1996	%0	-0,49	%37	-0,02	%50

Hesaplamalar için bkz. Ek B

Tablodan da gözlendiği gibi kapitaldeki bu daralma, primdeki yüksek sıçramalarla ters orantılı olarak U/P (Solvency Ratio) oranını düşürmüştür. 1996 yılı sonunda oluşan negatif değer şirketin elindeki acilen nakde dönebilir kapitali yitirmiş olduğunu göstermektedir. Bununla bağlantılı olarak şirketin 1997 yılı için taze sermayeye ihtiyacı olacaktır. Öte yandan 1996'da yoğunlaşan rekabet ortamında şirket %20'nin üzerinde seyreden genel giderleri, verdiği komisyonlar ve öngördüğü fiyatlandırma kârı nedeniyle herhangi bir risk primi yüklemesi yapamamıştır. Tüm bu sonuçları tanımladığımız model çerçevesinde değerlendirdiğimizde görülen odur ki 1994 ve 1995'te -göreceli olarak- kabul edilebilecek bir oranda gözlemlenen Malî Yeterliliği Yitirme (İflâs) olasılığı katlanabilir düzeylerden %50'ye yükselmiştir. Bu noktada A şirketi kısa vadede genel giderlerini kıstak, konservasyonunu minimize etmek ve taze kapital sağlamak durumundadır. Aksi takdirde, taze kapital sağlamakta direnir, yazdığı primlerle hasarını ödemeyi yeğlerse sabit kıymetlerini devreye sokmak

durumunda kalacaktır ya da bağlı olduğu gruptan yardım alacaktır.<sup>15</sup>

Yeterlilik yitirme (iflâs) olasılığının yükselen değil azalan bir hareketlilik içinde olması ve katlanılabilir düzeylerde sabitlenmesi kuşkusuz oluşturduğumuz matematiksel modele parametre olan unsurların değişmesi ile gerçekleşecektir. Bu da ancak, şirketlerin daha iyi kapitalize olmalarına fırsat veren kanunların çıkması ve yatırım gelirlerinin artması ile birlikte şirketlerin elde ettikleri bilanço kârını, kurum olabilme bilinci içinde ertesi yılı beslemesi yönünde daha yoğun olarak kullanmaları ile mümkündür.

Risk teorisinin en önemli unsurlarından bir tanesi olan 'Serbest rezervler ne olursa olsun uzun vadede risk primi yüklemesi yoksa şirket malî yetersizliğe düşer' kuralı Türkiye pazarının sağlarında neredeyse altüst olmaktadır. Yoğun rekabet koşulları, kanunî boşluklar ve kapitalizasyon eksikliği Türk sigortacısını dar boğazlara sürüklemekte, bu durum nakit para amaçlı teknik faaliyetlerin bir

sonucu olarak ortaya çıkan dengesiz portföyleri fazlasıyla sarsmaktadır.

Bu aşamada, aynı rekabet koşullarına katlanmak zorunda olan nispeten kapitalize olmuş, yüksek prim üretimi B şirketinin sonuçlarına bakmak, konu hakkındaki fikirlerimizi netleştirmek açısından yararlı olacaktır.

Tablo 5'ten gözlemleneceği gibi B, A'ya göre daha yüksek konservasyon oranı ile çalışmaktadır.

Gerçekten de Türkiye pazarında, kapitalizasyonu tüm zorluklara rağmen nispeten başarmış yüksek üretimi şirketler, artık, hasar frekansı yüksek branşlarda küçük şirket operasyonlarında çok yaygın olan kot-par reasüransı bırakmakta, yerine bölüşmesiz treteleri tercih etmektedirler. Büyük Sayılar Kanununun bir sonucu olarak, portföylerde görülen bu oluşum, her şeye rağmen şirket bilançosunu etkileyen, yatırıma ayrılacak fonun boyutlarını büyük ölçüde belirleyen teknik kârın yükselmesini ya da en azından yoğun rekabet ortamlarında var olabildiğini getirmektedir.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> Nitekim zor bir yılı takiben A geçtiğimiz aylarda sermaye artırımına gittiğini açıklamıştır.

<sup>16</sup> Kluwer-Harrap Handbooks "Handbook of Risk Management-Law of Large Numbers Appendix 7"

**Tablo 5: Türkiye Pazarında Faaliyet Gösteren Hayat Dışı B Şirketinin 1994-1996 Sonuçları**

Yıllar	Yazılan Net Prim	Toplam Hasar	Kons. Oranı	Police Adedi	Kapital
1994	48.166.194	26.939.870	%62	664.178	38.399.514
1995	72.573.667	39.387.645	%65	858.625	31.576.536
1996	75.988.243	48.157.027	%67	701.430	18.705.238

- Rakamlar "Türkiye'de Sigorta Faaliyeti Hakkında Rapor"-T.C.Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı
- Rakamlar prim ve hasarlar için ilgili yılların ortalama, diğer değerler için yıl sonu US Dolar alış kuru alınarak hesaplanmıştır.

Görüldüğü gibi, yüksek reel büyüme Türkiye pazarının bir kültürü olarak B'de de karşımıza çıkmaktadır, ancak 1996 yılındaki bunalım B'yi de büyük ölçüde etkilemektedir (Tablo 6). Türkiye pazarında yüksek prim üretimleri ile dikkat çeken B ve benzeri şirketlerin farklı satış strateji ve yüksek adetlerde poliçe yazmalarına olanak veren zorunlu satış organizasyonları poliçe adetlerinde keskin dalgalanmalara neden olabilmektedir. Bu noktada poliçe adetlerindeki azalışta duraklamak çok doğru olmayacaktır. Ancak yıllar itibarıyla azalan kapitale dikkat çekelim.

Her yıl belli ölçülerde sermayesini artırıp taze kapital sağlayabilen B, yarattığı fonla, Türk pazarında kapitalize olabilmenin zorluklarını yaşamaktadır ve rekabetin yoğun olarak hissedildiği 1996'da teknik sonuçlarının da etkisi ile aktiflerinde ciddi düşüşler yaşamıştır.

Tablo 6'dan da gözlemlenebileceği gibi B, yoğun rekabet ortamının getirdiği olumsuz teknik koşullara rağmen -ki bu risk primi yüklemelerinden anlaşılmaktadır- yükümlülük yitirme olasılığını belli bir düzeyde tutmayı başarmıştır. Bunda, aktiflerindeki azalışa rağmen risk primi yükleme-

si yapabildiği olmasının payı büyüktür. Böylelikle yoğun rekabet koşullarında yeterlilik oranı düşse de, yeterliliğini yitirme olasılığı katlanılabilir bir düzeyde kalmıştır. Tabii ki B için bu anlamda olumlu gözüken tablo, risk primi yüklemesi yapmadığı ve elde ettiği bilanço kârını gelecek yılı beslemesi yolunda kullanmadığı halde uzun vadede değişecektir. Ancak mevcut durumun bir sonucu olarak piyasada faaliyet gösteren çoğu şirketten güçlü olan malî yapısı sayesinde hasar ödemelerinde likidite sıkıntısı çekmeyecek -her ne kadar yüksek faizlerden dolayı faizden para kazanmayı

**Tablo 6: 1994-1996 Yılları Arasında B Şirketinin Mali Yeterlilik Sınaması**

Yıllar	Yeterlilik Oranı	Normal Dağılım Değişkeni	Ortalama Kons. Oranı	Risk Primi Yüklemesi	Acil Nakdi Yitirme Olasılığı
	U/P	Z $\epsilon$	r	$\lambda$	$\epsilon$
1994	%111	4.88	%62	0,16	Yok
1995	%56	4.07	%65	0,15	Yok
1996	%21	1.58	%67	0,02	%5

\*Hesaplamalar için Bkz. Ek2-b

da önemli bir alternatif olarak görse de- verdiği hizmet kalitesi kapsamında ürününü daha pahalıya satabilecek ve gerekli risk primi yüklemesini yapabilecektir.

## Değerlendirme

Yukarıda yapılan tespitlerin ışığı altında ve mevcut koşullar çerçevesinde yapılması gereken asgari kapsamında, Türk sigorta şirketleri açısından iki noktanın önem kazandığını söylemek yanlış olmayacaktır. Birincisi, mevcut piyasa koşullarında uzun vadeli düşünerek, **kurum olma** bilinci içinde düzenli olarak sermaye ve öz kaynaklarını artırmaktır ki bu gücü yatırıma dönüştürmek bu noktada önem kazanmaktadır, ikincisi ise, mutlaka risk primi yüklemesi yaparak portföyü belli bir ölçüde büyütme-ktir.

Türk sigorta şirketlerinin yatırımlarının %70-%80'i Devlet tahvillerine gitmektedir. Yani şirketlerin yatırım gelirleri çok büyük ölçüde devletin iç borçlanma politikalarına bağlıdır. Kuşkusuz bunun anlamı devlet politikalarında oluşabilecek değişikliklerin sonucu olarak yatırım gelirlerinde gerçekleşmesi olası düşümlere şirketlerin hazır olması gerekliliğidir. Öte yandan yüksek faiz oranlarının cazibesi özellikle küçük şirketlerin likidite sıkıntısı yaşamalarına neden olmakta, bu da hizmet kalitesini düşürmekte-

dir. Düşük kalitede verilen hizmet, yoğun rekabet koşullarıyla birleştiğinde, küçükler risk primi yüklemeleri yapmaksızın nakit para amaçlı yazım faaliyetine gitmekte ve malî yetersizliğe düşmektedirler. Her şeyin ötesinde sigortacılığın da kâr için yapılan bir ticari faaliyet olduğu gerçeği, bu anlayışın sonucu olarak küçük büyük ayrılmaksızın şirketlerin kârlı bir sektörde faaliyet göstermedikleri görüşünü güçlendirmektedir.

Yukarıda 'risk primi yüklemesi yaparak portföyü belli bir ölçüde artırmak' dedik, bunun nedeni, kapitalin ancak risk primi yüklemesi ile ikame edilebileceği ve bilinçsizce genişletilmiş bir portföyde toplam riskin yükseleceği kuralının elbet bir zaman işlemeye başlayacağıdır. Risk primi yüklemesi yapılmadan nakit amaçlı yazım sonucu büyüme, mevcut hasar frekansları ve ortalama hasarlarda hasar varyanslarını tırmandıracak ve o noktada yüksek oranlarda yapılan reasürans da etkisiz kalacaktır. Şüphesiz bu durum kapitalize olamamış şirketleri malî yetersizliğe sürükleyecektir. Kaldı ki Türk piyasası yatırım enstrümanlarının önemli bir bölümünün yetkinliği her zaman tartışmaya açık makro ekonomik koşulların elindedir ve hâlâ teknik kâr şirketler için çok şey ifade etmektedir. Bununla birlikte sektörün kataströfik anlamda büyük hasarlar yaşamadığı dü-

şünülsürse -bu denli yüksek oranlarda seyreden reasürans desteğine rağmen- akla birçok Türk sigorta şirketinin var olabilme yeteneğinin ciddi sayılabilecek bir doğal afetin oluşma olasılığına bağlı olup olmadığı sorusu gelmektedir.

Bu noktada birkaç istisnayı göz ardı ederek global anlamda Türk sigorta sektörünün henüz bir finans sektörü haline gelemediği gerçeğini bir kere daha vurgulamak gerekiyor. Bu gerçeğin temelinde yatan kanun boşluklarını, makro ekonomik açmazları ve reel büyümenin ön koşullarından biri olduğuna inandığımız ağır rekabet ortamını her ne kadar tutucu bir görüş de olsa en azından belli bir süre için sabit birer parametre olarak kabul ettiğimizde, alınması gereken tedbirin pazarda faaliyet gösteren şirketlerin malî yeterliliklerinin ciddi olarak sınanmasına olanak tanıyacak etkin düzenlemelerin yapılması olduğuna inanıyoruz. Günümüzde dünyanın tüm gelişmiş ülkelerinde sigorta şirketleri farklı metotlarla çeşitli simülasyon teknikleri kullanılarak yeterlilik sınamalarına kanunen tâbi tutulmakta ve bu uygulamanın sonucu çerçevesinde pazarda faaliyet gösterip gösteremeyecekleri tespit edilmektedir.<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Örneğin Kanada'da 1992'den bu yana yürürlükte olan karar doğrultusunda Hayat Sigorta Şirketleri en az 10 değişik sınaama senaryosu (Dynamic Solvency Test) ile deneme yükümlülüğünde kalmaktadır.

Tüm bu anlatılanlar, bizi dünyadaki durumun aynı kavramlar çerçevesinde ne olduğuna ve konu hakkındaki uygulamalara getirmektedir ki bu da 4. Bölümde incelenmiştir.

#### 4. Malî Yeterlilik Kavramının Dünya Sigorta Şirketleri Açısından Anlamı

tedir.<sup>18</sup> Burada sözü edilen fonlar, şirket sermayesine hissedarların fonlarının eklenmesi ile oluşan eşitliğin aktif değerler-ödenmemiş sermaye balansının sonucu ile ayarlanması ile oluşan değerdir. Yeterlilik oranının hesaplanmasında farklı uygulamalara rastlanabilmesi olasılığının yanı sıra,

yıl hiç risk primi yüklemesi yapamamıştır.<sup>19</sup>

Kötü giden teknik sonuçlara rağmen şirketin güçlü malî yapısı %90'lara yaklaşan konser-vasyon oranında kendini göstermektedir. Öyle ki, sahip olduğu hisse senetleri primlerinin %70'ini oluşturmakta ve yıldan yıla düzenli olarak ser-

**Tablo 7: 1994-1996 Yılları Arasında C Şirketinin Mali Yeterliliklerini Yitirme Olasılıkları**

Yıllar	Yeterlilik Oranı	Normal Dağılım Değişkeni	Ortalama Kons. Oranı	Risk Primi Yüklemesi	Acil Nakdi Yitirme Olasılığı
	U/P	Z <sub>ε</sub>	r	λ	ε
1994	%96	11.23	%79	-0,06	Yok
1995	%109	12.31	%83	-0,11	Yok
1996	%132	17.71	%88	-0,10	Yok

\*Rakamlar 'Standard & Poor's Insurance Ratings Bulletin' Mayıs 1997

Önceki ayrımlarda da anıldığı gibi, dünya sigorta şirketlerinin malî yeterlilik sınamaları çok sayıda kriteri içine alan detaylı değerlendirmeler kapsamında yapılmaktadır. Artık Değerin yazılan net prime oranı (Solvency Ratio) bu çok sayıda kriteri içine alan değerlendirmelerin yanında, yukarıda belirlediğimiz şekilde geniş bir anlam çerçevesinde hesaplanabildiği gibi olabildiğince dar olarak da yorumlanıp,

#### Yazılan Net Prim

Ayarlanmış Hissedar Fonları (Adj. Shareholders Funds)

şeklinde değerlendirilebilmek-

biz dünya şirketlerinin değerlendirmesini yaparken de Artık Değeri kolay nakde dönebilir değerleri dikkate alarak Bölüm 1'de tanımladığımız eşitlikle belirleyeceğiz.

Bu bakış açısı çerçevesinde Tablo 7'de merkezi İsviçre'de olan dünya sigortacılığının tipik malî özelliklerini gösteren orta ölçekli bir reasürans şirketi (C) değerlendirilmiştir. Şirket son 3 yıl içerisinde teknik anlamda zarar etmekte, bilânço kârı ise yıldan yıla artmaktadır. Yüksek hasar/prim oranları nedeniyle son 3

maye artırmaktadır.<sup>20</sup> Sadece elindeki nakit gücü, yazdığı primin yarısına eşittir. Kapitalize olabilmeyi tam anlamıyla başarmış C, bu görünümüyle sigortacılığın vakıf yaklaşımı çerçevesinde bir havuz olduğunun yanı sıra, aynı zamanda bir finans işi olduğunun tipik örneği olarak gözük-mektedir.

<sup>19</sup> Hesaplamalarda diğerlerinde olduğu gibi Sabit Kıymetlerde olan değişimler acilen nakde dönebilir varlık-lar kapsamında gözardı edilmiştir. Negatif Risk Priminin aktiflere olacak negatif etkileri dikkate alınmamıştır. Ayrıca Yatırım gelirlerindeki daralma aktiflere aynı miktarda yansıtılmıştır.

<sup>20</sup> Rhein Re-Mayıs 97 "Standard & Poor's Bülteninde BBB pi olarak değerlendirilmiştir. Prim/Sermaye oranı %255'tir.

<sup>18</sup> Standart & Poor's değerlendirmelerinde Yükümlülük Oranının tanımı Yazılan Prim/Hissedar Fonları olarak yorumlanmakta ve market standartları <330 olarak değerlendirilmektedir.

Mevcut konservasyon oranlarında ve risk primi yüklemeleri çerçevesinde gelişmiş dünya pazarları için, çok da gerçekçi olmayacak bir yaklaşımla C'nin hiç yatırım geliri elde etmediğini, sermaye artırımını yapmadığını düşünerek nasıl bir 3 yıl geçireceğinin simülasyonunu yaptığımızda elde ettiğimiz sonuçlar Tablo 8'de gösterilmiştir.

yabilmesi için yeterli olacaktır. Bu noktada oluşturduğumuz model kapsamında C için öngörülecek sınıma yaklaşımları Türk şirketlerine uygulanandan farklı olmalı, korumasız olarak konservasyonunda kalan hasarların 2'ye ya da 3'e katlanması ya da 3 yıl hiç prim yazmadığını düşünmek gibi çok daha ağır sınıma yaklaşımları ile sorgulama yapılmalıdır.

zarında faaliyet gösteren şirketler, ülkenin makro ekonomisiyle, sigortacılık faaliyeti ile ilgili mevcut yetersiz düzenlemeler ve giderek artan yoğun rekabet koşulları içinde, yüksek reel büyüme- lere olanak tanıyan gelişme potansiyeline rağmen finansal anlamda ciddi tıkanıklıklar yaşamaktadır. Kuşkusuz bu tıkanıklıkların giderilmesi şirketlerin yönetim

**Tablo 8: 1994-1996 Yılları Arasında C Şirketinin Mali Yeterliliğini Yitirme Olasılıkları**

Yıllar	Yeterlilik Oranı	Normal Dağılım Değişkeni	Ortalama Kons. Oranı	Risk Primi Yüklemesi	İflâs Olasılığı
	U/P	Z <sub>ε</sub>	r	λ	ε
1994	%82	6.08	%79	-0,06	Yok
1995	%87	6.07	%83	-0,11	Yok
1996	%109	8.89	%88	-0,10	Yok

\*Hesaplamalar İsviçre Frankı üzerinden yapılmıştır. Bkz. Ek C

Görüldüğü gibi hiç yatırım geliri elde etmeden ve sermaye artırımını yapmadan bu denli negatif risk primi yüklemeleriyle geçireceği 3 yıl C'yi sarsmamaktadır. O-turmuş malî yapısı ve alışkın olduğu yüksek konservasyon oranlarında C için piyasadan zararda da olsa para toplayabilmesi, malî gücünü koru-

Bu gerçek, bizi Giriş bölümünde vurgulanan Türk sigorta şirketleri ile gelişmiş dünya sigortacılığı arasında bire bir karşılaştırma yapmanın zorluğuna getirmektedir.

## SONUÇ

Tüm bu anlatılanlar göstermektedir ki, Türkiye pa-

politikaları ve etkin düzenlemelerle sağlanabilecek, böylelikle yüksek reel büyüme, işin finans kanadından da gerektiği gibi yanıt alabilecektir. Yine bu temel açmazların aşılması halinde, dünyanın finans patronu haline gelmiş olan sigortacılık kavramına geçiş süreci başlayabilecektir. Ancak bu



noktada yüksek konserve oranlarından, agresif risk yüklenim gücünden bahsedilebilir. Öte yandan sahip olunan coğrafi konum itibarıyla ciddi katastrofların beklentisinin düşüklüğünün ve genel olarak iç pazarda iş yazılmasının bu sürece olumlu katkı yapacağı da kesindir. Bu aşamada ihtiyaç olan Türk sigortacılığının ciddi bir finansal alt yapı oluşturulmasında, şirketler ve devlet kanadında adım atması ve bu sürecin etkin kontrollere imkân verecek bağlayıcı düzenlemelerle desteklenmesidir. Aksi takdirde pazara finansal güç sağlayacak yeni şirketlerin

kurulması bir yana, eskileri tutabilmek uzun vadede imkânsız hale gelecektir. Böyle bir durumun sonucu olarak yüksek bir büyüme potansiyelini bünyesinde barındıran Türkiye pazarında çok da gerekli olmayan erken bir kartelleşmenin beklentisi içinde olmak, bunun da hâlâ sosyo-kültürel açmazların varlığına rağmen iş yazılmaya çalışılan pazarımızda hem ürün kalitesi hem de tüketici memnuniyeti anlamında ciddi sorunlar doğuracağını söylemek yanlış olmayacaktır. Kuşkusuz bu durum, pazarın yegâne övünülen özelliği olan büyüme hızını olumsuz etkiler.

Sigortacılığın dünyada olduğu gibi tartışılmaz malî güce sahip bir finans sektörü haline gelebilmesinin tek kriterinin, daha çok prim üretimi olarak kavrandığı ülkemizde ancak bu genişlemeye destek verecek malî gücün oluşmasına olanak tanıyan, yukarıda tespiti yapılan asgarilerin yerine getirilmesi ile dünya sigortacılık kültürüne geçişte ciddi bir adım atılmış olacaktır.

**Ali Murat DİŞÇİ**  
**Oyak Sigorta A.Ş.**

# REASÜRÖR

## 4.SAYFADA BELİRTİLEN ŞEKİLDE ARTIK DEĞERİN HESAPLANMASI

USD

	1993	1994	1995	1996
<b>Toplam</b>				
Kapital				
Kasa Bankalar*	58.902.966	89.465.849	141.682.291	165.087.124
Hisse Senetleri*	78.962.345	76.330.574	66.392.615	105.357.067
Tahviller*	502.029.172	413.737.024	644.430.900	935.646.952
Sabit Kıymetler	248.532.966	184.664.064	296.021.680	331.246.905
Sermaye	159.688.621	112.286.324	164.400.766	235.832.886
Kanuni Yedek Akçeler	13.363.310	10.277.396	14.750.071	18.227.895
Çeşitli Yedek Akçeler	29.745.517	23.249.492	34.587.788	36.115.781
Yeniden Değerleme Fonu	64.299.172	61.144.177	74.507.185	85.048.886
<b>Toplam</b>	<b>639.894.483</b>	<b>579.533.448</b>	<b>852.505.807</b>	<b>1.206.091.143</b>
Hayat				
Kasa Bankalar	8.025.103	26.635.535	47.777.668	70.242.762
Hisse Senetleri	18.084.000	18.839.450	18.107.225	13.326.943
Tahviller	252.943.379	234.682.805	368.528.361	522.934.924
Sabit Kıymetler	28.573.862	20.275.990	29.265.290	33.582.343
Yeniden Değerleme Fonu	11.336.000	7.661.617	12.297.289	13.312.010
<b>Hayat Toplam</b>	<b>279.052.483</b>	<b>280.157.791</b>	<b>434.413.254</b>	<b>606.504.629</b>
Hayat Dışı NET	360.842.000	299.375.657	418.092.553	599.586.514
Reasürans Hariç				
Kazanılan Prim (net)	603.925.440	425.807.756	589.692.506	630.932.472
Yazılan	740.045.364	508.026.839	710.452.933	753.553.903
CMI %33.5	247.915.197	170.188.991	238.001.733	252.440.558
Devreden CMI (net)	111.795.273	87.969.909	117.241.305	129.819.127
Yatırım Gelirleri(Hayat Dışı)	99.125.379	125.672.497	192.942.051	281.555.990
Genel	125.410.552	156.187.126	192.942.051	365.518.400
Hayat	26.285.172	30.514.629	-	83.962.410
Oluşan Hasarlar	298.200.091	241.085.129	350.691.956	417.630.279
İşletme Giderleri(Hayat Dışı)	152.570.818	97.340.871	138.574.733	160.485.042
Genel	185.921.091	122.454.065	175.972.200	207.314.715
Hayat	33.350.273	25.113.194	37.397.467	46.829.673
Kar Payı Dağıtımı	119.736.552	120.572.883	153.004.672	473.285.924
Genel	156.626.276	152.616.976	205.271.911	545.973.600
Hayat	36.889.724	32.044.094	52.267.239	72.687.676
Sermaye/Reel Aktif Artışı	95.000.000	61.466.343	118.716.896	181.493.961
<b>GENEL TOPLAM</b>	<b>398.385.358</b>	<b>330.390.686</b>	<b>677.172.645</b>	<b>642.167.693</b>
<b>SONUÇ</b>		429.400.386	688.480.478	731.061.657
<b>GELECEK YILA DEVREDEN</b>	<b>398.385.358</b>	<b>429.400.386</b>	<b>688.480.478</b>	<b>720.655.620</b>

## PAZAR

	TOPLAM PRİM	KONS.PRİM	TOP POL ADET	ORT PRİM	TOPLAM HASAR	RISK PRİMİ	TOP.KONS	TOP KAPITAL	U/P	Ze
1994	940.419.803	517.230.892	8.325.922	113	602.514.387	72	%55	429.400.386	%83	4.84
1995	1.244.903.600	709.595.052	8.064.195	154	801.061.556	99	%57	688.480.478	%97	7.70
1996	1.343.163.280	711.876.539	10.406.037	129	891.729.451	86	%53	731.061.657	%103	8.05

## ACIL NAKDİ YİTİRME OLASILIĞININ HESABI

	U (Artık Değer)	Top Hasar	Risk.Pr. Yüklemesi	Top.Has. St.Sapma	Ze
1994	429.400.386	241.085.129	0.03	90.291.776	4.84
1995	688.480.478	350.691.956	0.02	90.291.776	7.70
1996	731.061.657	417.630.279	-0.01	90.291.776	8.05

## Simulasyon

%30-%35 eksik yatırım geliri - %90 konservasyon

	U (Artık Değer)	Top Hasar	Risk.Pr. Yüklemesi	Top.Has. St.Sapma	Ze
1994	396.998.038	542.262.948	0.03	133.130.556	3.10
1995	415.853.260	720.955.400	0.02	133.130.556	3.23
1996	119.208.707	802.556.506	0.01	133.130.556	0.84

Yatırım gelirlerindeki azalışın devletin bir daralma politikası sonucunda oluşabileceği düşünülerek banka faizlerinin de bu politikaya bağlı olarak düşebileceği yaklaşımı içinde -nakit olarak- paranın dövize kayabileceği ve bu değişiminde reel büyümeyi kötü yönde etkileyebileceği düşünülebilir. Ancak bu dikkate alınmamıştır.

## EK:A - TÜRK PAZARI İÇİN YAPILAN ANALİZ

# REASÜRÖR

## 4.SAYFADA BELİRTİLEN ŞEKİLDE ARTIK DEĞERİN HESAPLANMASI

USD	1993	1994	1995	1996
Kapital				
Kasa Bankalar*	97.655	265.344	856.944	253.575
Hisse Senetleri*	127.793	27.721	68.217	-
Tahviller*	1.583.517	691.343	1.054.974	573.990
Sabit Kıymetler	1.741.724	1.367.848	1.863.969	2.428.562
Sermaye	4.137.931	1.561.768	1.008.386	571.429
Kanuni Yedek Akçeler	4.345	11.557	47.293	51.000
Çeşitli Yedek Akçeler	6.828	16.529	10.672	6.038
Yeniden Değerleme Fonu	595.034	857.593	1.306.062	1.379.790
<b>Toplam</b>	<b>1.808.966</b>	<b>984.408</b>	<b>1.980.135</b>	<b>827.565</b>
Hayat	-	-	-	-
Kasa Bankalar	-	-	-	-
Hisse Senetleri	-	-	-	-
Tahviller	-	-	-	-
Sabit Kıymetler	-	-	-	-
Yeniden Değerleme Fonu	-	-	-	-
Hayat Toplam	-	-	-	-
Hayat Dışı NET	1.808.966	984.408	1.980.135	827.565
Reasürans Harıç				
Kazanılan Prim (net)	544.773	962.919	2.434.915	3.638.177
Yazılan	700.000	1.322.871	3.202.444	4.590.982
CMI %33,5	234.500	443.162	1.072.819	1.537.979
Devreden CMI (net)	79.273	83.210	305.289	585.174
Yatırım Gelirleri(Hayat Dışı)	540.621	457.051	456.278	730.600
Genel	540.621	457.051	456.278	730.600
Hayat	-	-	-	-
Oluşan Hasarlar	270.163	401.613	1.206.222	2.314.256
İşletme Giderleri(Hayat Dışı)	1.454.182	1.174.613	3.014.133	4.348.037
GENEL GİDER	1.114.364	728.258	1.824.889	2.728.146
Genel	1.454.182	1.174.613	3.014.133	4.348.037
Hayat	-	-	-	-
Kar Payı Dağıtım	193.586	269.119	485.236	1.513.070
Genel	193.586	269.119	485.236	1.513.070
Hayat	-	-	-	-
Sermaye/Reel Aktif Artışı	-	824.557	995.726	1.152.569
GENEL TOPLAM	1.316.246	180.832	2.350.707	2.511.699
GELECEK YILA DEVREDEN		512.670	883.242	2.456.022

## HAYAT DIŞI A ŞİRKETİ SONUÇLARI

	TOPLAM PRIM	TOP POL ADET	ORT PRIM	TOPLAM HASAR	RISK PRİMİ	TOP KONS.	TOP KAPITAL	U/P	Ze
1994	4.387.290	34.759	126	2.236.387	64	%30	512.670	%39	0.58
1995	8.719.955	48.414	180	4.000.644	83	%36	883.242	%28	1.03
1996	12.396.317	106.354	117	6.979.902	66	%37	2.456.022	-%54	-2.61

## ACİL NAKDİ YİTİRME OLASILIĞININ HESAPLANMASI

	U	Top Hasar	Lam	Top Hasar Ver.	Ze
1994	512.670	401.613	0.12	960.325	0.58
1995	883.242	1.206.222	0.09	960.325	1.03
1996	2.456.022	2.314.256	-0.02	960.325	2.61

Ek:B – HAYAT DIŞI A ŞİRKETİ İÇİN YAPILAN ANALİZ

# REASÜRÖR

## 4.SAYFADA BELİRTİLEN ŞEKİLDE ARTIK DEĞERİN HESAPLANMASI (B ŞİRKETİ İÇİN)

TOPLAM	1993	1994	1995	1996
Kapital				
Kasa Bankalar*	3.695.241	7.364.751	13.601.166	11.208.990
Hisse Senetleri*	-	712.609	78.822	8.021.630
Tahviller*	21.126.828	15.495.731	20.799.734	10.854.200
Sabit Kıymetler	2.679.103	3.266.646	4.776.743	9.311.680
Sermaye	3.517.241	4.164.714	6.134.351	8.500.000
Kanuni Yedek Akçeler	970.828	747.670	1.435.220	1.761.540
Çeşitli Yedek Akçeler	1.103	416	269	160
Yeniden Değerleme Fonu	905.586	474.101	1.486.731	1.309.430
Toplam	24.822.069	23.573.091	34.479.723	30.084.820
Hayat	-	-	-	-
Kasa Bankalar	-	-	-	-
Hisse Senetleri	-	-	-	-
Tahviller	-	-	-	-
Sabit Kıymetler	-	-	-	-
Yeniden Değerleme Fonu	-	-	-	-
Hayat Toplam	-	-	-	-
Hayat Dışı NET	24.822.069	23.573.091	34.479.723	30.084.820
Reasürans Hariç				
Kazanılan Prim (net)	33.659.655	25.733.373	38.815.760	42.786.377
Yazılan	45.170.636	31.202.258	47.541.311	51.197.463
CMI %33.5	15.132.163	10.452.756	15.926.339	17.151.150
Devreden CMI (net)	3.621.182	4.983.871	7.200.788	8.740.064
Yatırım Gelirleri(Hayat Dışı)	7.205.379	8.782.003	202.871	767.130
Genel	7.205.379	8.782.003	202.871	13.941.180
Hayat	-	-	-	-
Oluşan Hasarlar	16.502.967	16.564.000	23.932.847	31.223.875
İşletme Giderleri(Hayat Dışı)	10.157.455	8.412.387	14.981.778	18.355.439
GENEL GİDER	5.193.727	3.606.258	5.519.156	7.159.317
Genel	5.193.727	3.606.258	5.519.156	7.159.317
Hayat	-	-	-	-
Kar Payı Dağıtımı	10.353.310	13.720.626	15.132.771	16.161.270
Genel	10.353.310	13.720.626	15.132.771	16.161.270
Hayat	-	-	-	-
Sermaye/Reel Aktif Artışı	-	1.248.978	10.906.632	4.394.903
Genel Toplam	33.637.098	22.948.605	39.820.212	14.698.962
GELECEK YILA DEVREDEN		33.012.612	26.197.491	10.811.633

### HAYAT DIŞI B ŞİRKETİ SONUÇLARI

	TOPLAM PRİM	TOP POL ADET	ORT PRİM	TOPLAM HASAR	RISK PRİMİ	TOP KONS.	TOP KAPITAL	U/P	Ze
1994	48.166.194	664.178	73	26.939.870	41	%62	33.012.612	%111	4.88
1995	72.573.667	858.625	85	39.387.645	46	%65	26.197.491	%56	4.07
1996	75.988.243	701.430	108	48.157.024	69	%67	10.811.633	%21	1.58

### ACIL NAKDİ YİTİRME OLASILIĞININ HESAPLANMASI

	U	Top Hasar	Lam	Ort. Var.	Ze
1994	33.012.612	16.564.000	0.17	7.329.972	4.88
1995	26.197.491	23.932.847	0.15	7.329.972	4.07
1996	10.811.633	31.223.875	0.02	7.329.972	1.58

Ek:C – Hayat Dışı B Şirketi İçin Yapılan Analiz

## RHEIN RE İÇİN YAPILAN ANALİZ

### 4.SAYFADA BELİRTİLEN ŞEKİLDE ARTIK DEĞERİN HESAPLANMASI (RHEIN RE İÇİN)

USD	1993	1994	1995	1996
Kapital	-	-	-	-
Kasa Bankalar*	132.539	156.841	193.967	248.517
Hisse Senetleri*	155.000	220.700	237.900	357.347
Tahviller*	-	-	-	-
Sabit Kıymetler	20.385	20.801	20.657	20.542
Sermaye*	55.000	80.000	80.000	105.000
Kanuni Yedek Akçeler	2.500	4.500	8.500	17.000
Çeşitli Yedek Akçeler	15.699	16.296	17.510	19.599
Yeniden Değerleme Fonu	-	-	-	-
Toplam	287.539	377.541	431.867	605.864
Hayat	-	-	-	-
Kasa Bankalar	-	-	-	-
Hisse Senetleri	-	-	-	-
Tahviller	-	-	-	-
Sabit Kıymetler	-	-	-	-
Yeniden Değerleme Fonu	-	-	-	-
Hayat Toplam	-	-	-	-
Hayat Dışı NET	287.539	377.541	431.867	605.864
Reasürans Hariç				
Kazanılan Prim (net)	340.528	360.589	377.516	438.597
Yazılan	335.007	381.929	382.305	443.391
CMI %33.5	5.521	21.340	4.789	4.794
Devreden CMI (net)	-	-	-	-
Yatırım Gelirleri(Hayat Dışı)	22.260	25.540	30.013	38.890
Genel	22.260	25.540	30.013	38.890
Hayat	-	-	-	-
Oluşan Hasarlar	264.203	279.689	294.886	339.795
İşletme Giderleri(Hayat Dışı)	102.481	105.325	110.406	128.624
Genel	-	-	-	-
Hayat	-	-	-	-
Kar Payı Dağıtımı	2.035	5.033	7.191	12.512
Genel	-	-	-	-
Hayat	-	-	-	-
Sermaye/Reel Aktif Artışı	-	90.002	54.326	173.997
Sonuç İYİMSER	281.608	463.625	481.239	776.417
Sonuç2		367.692	417.064	587.617
SİMÜLASYON Y.G. yok S.A. yok	277.547	316.612	332.038	484.837

### RHEIN RE SONUÇLARI

	TOPLAM PRİM	TOP POL ADET	ORT PRİM	TOPLAM HASAR	RİSK PRİMİ	TOP KONS	T OP KAPİTAL	U/P	Ze
1994	381.929	1	381.929	279.689	279.689	%79	367.692	%96	11.23
1995	382.305	1	382.305	294.886	294.886	%83	417.064	%109	12.31
1996	443.931	1	443.931	339.795	339.795	%88	587.617	%132	17.71

### ACIL NAKDİ YİTİRME OLASILIĞININ HESAPLANMASI

	U	Top Hasar	Lam	Ort. Var.	Ze
1994	367.692	279.689	-0.06	31.253	11.23
1995	417.064	294.886	-0.11	31.253	12.31
1996	587.617	339.795	-0.10	31.253	17.71

### Simulasyon

#### SERMAYE ARTTIRIMI YOK - SON 3 YIL YATIRIM GELİRİ YOK

	U	Top Hasar	Lam	Ort. Var.	Ze
1994	316.612	279.689	-0.06	62.506	4.80
1995	332.038	294.886	-0.11	62.506	4.79
1996	484.837	339.795	-0.10	62.506	7.21

## 1998 Yılında Meydana Gelen ve 150.000.000.000 TL'nı Aşan Hasarlar

<u>Brans</u>	<u>Hasar Tarihi</u>	<u>Riziko Adı ve Yeri</u>	<u>Ödenen + Muallâk % 100 Hasar (TL)</u>	
<b>Yangın</b>	02.02.1998	Komili-Balıkesir (Seylâp)	194.346.635.270	
	19.04.1998	Merkez Çelik-Kayseri	960.933.500.000	
	01.05.1998	Yünisan Yünlü San.-İstanbul	267.612.294.000	
	21/22.05.1998	Batı Karadeniz (Seylâp)	2.755.159.736.706	
	14.06.1998	Garanti Tifdruk Matbaacılık-İstanbul	327.163.623.596	
	26.06.1998	Palateks Tekstil-İstanbul	322.764.148.000	
	27.06.1998	Adana (Deprem)	2.048.052.145.135	
	03.07.1998	Has Gıda (Panda)-İstanbul	188.553.060.439	
	09.08.1998	Elmas Nakliyat-İzmir	191.771.247.800	
	06.09.1998	Birko Birleşik Koyunlular-Niğde	300.000.000.000	
	16.09.1998	Gültaş Yapı Malzemeleri-İstanbul	156.800.000.000	
	21.10.1998	Profilo-Tekirdağ	8.951.774.575.000	
	01.11.1998	Yeter Deri-Uşak	246.498.415.927	
	03.11.1998	Eğirdir Tekstil-İstanbul	294.022.077.895	
	15.11.1998	Form Endüstri-Ankara	399.593.315.000	
	09.12.1998	Profilo-Adana	150.000.000.000	
	<b>Nakliyat</b>	24.01.1998	Yasemin-S (Tk)	370.621.600.000
		02.02.1998	Doğruyollar-IV (Tk)	200.203.550.000
		02.02.1998	Mercan-A (Tk)	508.104.216.419
		17.03.1998	İnşaat Demiri (E)	259.027.947.820
02.04.1998		G.A.F. Cebesoy (Tk)	252.891.000.000	
22.04.1998		Ferman Silver (Tk)	409.568.250.000	
25.04.1998		Jeneratör (E)	295.855.281.900	
13.07.1998		Ayakkabı-Elbise (E)	250.000.000.000	
12.09.1998		Belde (Tk)	248.776.365.000 *	
03.11.1998		Tekstil Ürünleri (E)	252.145.544.607 *	
<b>Kaza</b>	04.11.1998	Cesar (Tk)	222.826.026.900	
	18/19.05.1998	Adapazarı Atık Su-Adapazarı (CAR)	DM 1.429.666 **	
	23.05.1998	Gerede/Düzce Otoyolu-Bolu (CAR)	US\$ 2.304.469 *	
	01.10.1998	Unimar Power Plant-M.Ereğli (EAR)	1.525.593.600.000 *	
	06.12.1998	Akköprü Barajı-Muğla (Mk)	180.000.000.000 *	
	06.12.1998	Akköprü Barajı-Muğla (CAR)	211.299.688.584 *	

(\*) 31.12.1998 itibariyle sadece muallâk hasar tutarları olup herhangi bir ödeme yapılmamıştır.

(\*\*) 644.666 DM ödenmiş olup, bakiyesi muallâktır.