

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

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 GÜNiŞİK

Basın Yayın Koordinatörü
Deniz GÜNEY

Dizgi
Gonca GÜNiŞİK

Kapak Dizaynı
UMUT SİLE

Renk Ayrımı
OLUŞUR 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

Başyazı	3
Özel Emeklilik Şirketlerine Alternatif Fon Yönetim Stratejisi	4
Türk Sigorta Sektörünün Gelişimi, Sorunları ve Çözüm Önerileri: Güncelleştirilmiş Pazarlama Karması-7 P's Yaklaşımıyla Uygulamalı Bir Araştırma	21
Yeni Ekonomilerin Sigortacılık Sektörüne Kazandırdığı Yeni Bir Pazar: Bilgi Teknolojileri Pazarı.....	41
Hasarda İşbirliği Klozu.....	53
2002 Reasürans Yenilemeleri Sırasında, Değişik Branşlar İtibariyle Reasürans Piyasaları	55
2001 Yılında Meydana Gelen Önemli Hasarlar	60

Reasürör Gözüyle

Ülkemiz ekonomisinde uzun yıllardır devam etmekte olan yüksek enflasyonun yanısıra yabancı para, faiz, menkul kıymetler gibi malî araçların dengeli bir şekilde seyretmemesi, ülkemiz insanının tasarruflarını yatırıma dönüştürmede isabetli karar vermesini güçleştirmektedir.

Aynı sorunlar Hayat dalında faaliyet göstermekte olan sigorta şirketleri için de geçerli olmaktadır. Özellikle enflasyonun oldukça uzun bir süredir yıpratıcı etkisinde bulunan Hayat sigortacılığı, sigortalıların beklentilerini tam olarak karşılayamaması nedeniyle, sigortacılık sektörüne karşı zaten varolan olumsuz bakış açısını güçlendirmektedir.

Yardımcı Doçent Doktor Sayın Serpil Altınırnak, Yardımcı Doçent Doktor Sayın Fikret Er ve Araştırma Görevlisi Sayın Figen Dalyan, hazırlamış oldukları "Özel Emeklilik Şirketlerine Alternatif Fon Yönetim Stratejisi" adlı çalışmalarında, Özel Emeklilik şirketlerine, özellikle faiz ve enflasyon hareketlerinden olabildiğince az etkilenebilecekleri, menkul kıymetler yatırımını esas alan bir öneride bulunmaktadırlar.

"Türk Sigorta Sektörünün Gelişim Sorunları ve Çözüm Önerileri: Güncelleştirilmiş Pazarlama Karması - 7 P's Yaklaşımıyla Uygulamalı Bir Araştırma" adlı çalışmasıyla Sayın Serdar Aybay, sigorta sektörümüzün bugünkü yapısına ilişkin sorunları, anketler yardımıyla ve ayrıntılı bir şekilde incelemekte ve tespit edilen her bir sorunun çözümüne ilişkin öneriler sunmaktadır.

İlkel toplum düzeninden tarım toplumuna geçişte tarımın; tarım toplumundan sanayi toplumuna geçişte seri ve çok miktarda üretimi sağlayan makinelerin bulunması ne derece önemli ise, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişte bilgisayarların bulunması o derece önemlidir. Bilgisayarların icadı, bir taraftan bilginin çok hızlı bir şekilde işlenmesi ve kullanılmasını sağlamış, diğer taraftan, olabildiğince geniş kesimler tarafından bilgiye ulaşılmasını sağlamak üzere zemin hazırlamıştır. İnternet, bu konuda, bilgi teknolojilerinin ulaşmış olduğu en son aşama olmuştur.

Herhangi bir ülkedeki ekonomik ve sosyal gelişmeyi hızlandırmak ve yaşam kalitesini artırmak gibi faydalarının yanısıra, özellikle azgelişmiş ülkelerde yaşayan kişilerin geniş bilgi birikimine ulaşması bakımından imkân sağlaması, bilgi teknolojilerinin, insanlığın gelişimi açısından ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır.

Araştırma Görevlisi Sayın Selçuk Haşuloğlu ve Öğretim Görevlisi Sayın Ensar Yeşilyurt'un birlikte hazırlamış oldukları "Yeni Ekonomilerin Sigortacılık Sektörüne Kazandırdığı Yeni Bir Pazar: Bilgi Teknolojileri Pazarı" adlı çalışmada bilgi teknolojileri ile sigortacılık faaliyetleri arasındaki ilişki incelenmektedir.

Özel Emeklilik Şirketlerine Alternatif Fon Yönetim Stratejisi

1. Giriş

Türkiye’de sosyal güvenlik sisteminin dünyanın pek çok ülkesinde olduğu gibi büyük bir krizle karşı karşıya olduğu bilinmektedir. Ancak bu geçici bir kriz değildir ve köklü bir değişimi gerektirmektedir. Sosyal güvenlik insanların mutluluğunu, huzurunu ve güvenini amaçlamaktadır. Ancak sosyal güvenlik sistemimizin artık bu fonksiyonları yerine getiremediği açıkça görülmektedir. Türkiye bu nedenle yeni bir sistemin arayışına girmiştir. Bir çok ülkenin sistemlerini değiştirerek özel emekliliğe geçtiği ve bu sistemle başarılar elde ettikleri dönemde Türkiye’de hâlâ çok yavaş adımlarla hareket edilmesi üzüntü vericidir. Türkiye özel emeklilik sistemine geçmelidir. Halkın bu sisteme güveni sağlanmalıdır. Korku duyulan konulara açıklık getirilmelidir.

Özel emeklilik sistemine geçiş zorlu bir süreç olmakla birlikte kaçınılmazdır. Sisteme geçilmesi ile özel emeklilik

şirketlerini Türkiye gibi yüksek enflasyon ve faiz oranlarıyla mücadelede bulunmaya çalışan belirsizliklerle dolu bir ülkede yatırım yapma savaşı beklemektedir. Bu savaş gerçekten çetindir. Bir yanda yeni sistemin devamı fonların başarılı yönetimine bağlıken sadece risklerden korunmak yeterli değildir. Ayrıca enflasyonun üzerinde getiri sağlanmalıdır. Bu yüzden özel emeklilik şirketleri fonlarını dikkatli kullanmalıdır. Ekonomik büyümeye de yardımcı olmalıdırlar. Özel emeklilik şirketleri fonlarını Sermaye Piyasalarında değerlendirilebilirler. Üstelik getiri ve risk arasında kurmak zorunda oldukları dengeden feragat etmeden başarılı olmaları mümkündür. Bu amaçların gerçekleştirilmesi için bu çalışmada bir model önerisinde bulunmaktadır.

2. Sosyal Güvenlik Sisteminin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

Çağdaş sosyal güvenlik sistemlerinin ortaya çıkışı bütün dünyada basamaklı ve za-

man alıcı bir süreç olmuştur. İlk dönemlerde bireylerin uzun yıllar çalışması ve çalışamayacak kadar güçten düştüğü dönemde ise aile içi dayanışma çerçevesinde korunmaları öngörülmüştür.

Siyasi tarih içinde de devlet yöneticileri tarafından devlet yönetim sistemi içinde bireylerin mutluluğu ve huzuru için sosyal güvenliğin önemi vurgulanmış ve sosyal güvenlik devletin görevlerinden biri olarak ele alınmıştır. Bu kapsamda dünyada ve Türkiye’de sosyal güvenlik en çok tartışılan konulardan birisi olmuştur.

Türk insanının hiçbir sosyal güvenceye sahip olmadan çalışmaya başladığı yıllardan 1950’lere gelindiğinde, ortaya çıkan sosyal güvenlik sistemi büyük bir heyecan yaratmıştır. Ancak zaman geçtikçe devletin sosyal güvenlik ile ilgili görevlerini yeterince yerine getiremediği görülmüştür. Son yıllarda da sosyal güvenlik kurumları insanlara eziyet verici kurumlar halini almıştır. Sorunların çözümü ise sadece emeklilik yaşında yapılacak

değişikliklerde aranmıştır. Oysa sorunların büyük bölümü devletin sosyal sigorta kurumlarının fonlarını ucuz kaynak olarak görmesinden ileri gelmektedir. Bu durumun idrak edilmesi ise yeni ekonomik yapılandırmanın bir bacağına da sosyal güvenlik reformunun oluşturmasına neden olmuştur. Ancak bu aşamada toplumda devletin sosyal güvenlik sistemindeki payı ile ilgili tartışmalar alevlenmiştir. Bu tartışmalar ise siyasi partiler tarafından politika aracı olarak görülmektedir. Oysa bütün dünyada önemi kavranmış özel emeklilik sistemi siyasi kavgalardan arındırılarak uygulanmaya başlanmalıdır.

Finansman tekniği açısından sosyal güvenlik mekanizmaları iki grupta incelenebilir. Bunlardan ilki dağıtım sistemidir. Bu sistemde çalışan kesim daha önce çalışmış kesimi ve toplumun muhtaç bireylerini finanse etmektedir. Diğer mekanizma ise her çalışanın kendi sosyal güvenlik giderlerini karşılamak için tasarrufla bulunduğu fonlama sistemidir. Dünya Bankası raporlarına göre dünyada sosyal sigorta mekanizmalarının yaşadığı krizlerin nedeni kamu tarafından benimsenen dağıtım sistemidir. Emeklilerin sayısının artması ve fonların verimsiz kullanılması ile bu sistemde büyük bir çöküş yaşanmıştır. Bu duruma karşı çözüm ise kişisel birikim modeline yönelme olarak gösterilmiştir. Nitekim pek çok ül-

ke bu model ile başarılı sosyal güvenlik sistemlerine sahip olmayı başarmıştır.

3. Özel Emeklilik Şirketleri

Fonlama sistemine geçiş ile birlikte fonların yönetimi özel öneme sahip olmaktadır. Bu konuda devletin başarısızlığı bilinmektedir. Bu yüzden özel şirketlere imkân sağlanmalıdır. Ancak özel sigorta şirketleri ile hayat sigortacılığı alanında tanışan Türk halkının bu şirketlerin ne iş yaptığını tam olarak kavrayamadığı da bir gerçektir. Bu yüzden güçlü sermayeli iyi tanıtılmış özel şirketlerle bu sorun aşılmalıdır. Özel emeklilik şirketleri tarafından kullanılacak fonlama sistemi ile üç konuda gelişme sağlanabilir. Bunlardan ilk olarak, içinde bulunduğumuz kriz dönemlerinde önemi iyice anlaşılan kamu bütçesi, büyük bir yükten kurtulabilir. İkinci olarak emeklilik sistemi herkesi mutlu edecek şekilde kendi kendini finanse edebilir. Üçüncü olarak ise finansal piyasalara yönlendirilen büyük miktardaki fonlar ekonomiye kazandırılabilir.

Özel emeklilik şirketleri tarafından yönetilen emeklilik fonlarının kurulması ve gelişmesine yönelik kanunî düzenlemelerin biran önce yerli yerine oturtulması görevi devletindir. Devlet halka sistemin gerekliliğini ve güvenilirliğini anlatmak zorundadır.

Arjantin, Peru, Bolivya, Meksika ve Şili özel emeklilik sistemlerini geliştirmektedir. Şili'de uygulanan özel emeklilik modeli Türkiye için de önerilmektedir. Ancak sistemden emekli olanların sayısının henüz çok az olması sistemin geleceği hakkında kesin kararlar verilmesini güçleştirmekle beraber ortaya konulan bazı rakamlar sistemin önemini ve başarısını da ortaya koymaktadır. 10 çalışanından 9'unun özel emeklilik sistemine dahil olduğu Şili'de özel emeklilik şirketleri 15 yıldır enflasyonun ortalama %12'si üzerinde getiri sağlamaktadır. Ayrıca %3'lük geleneksel ekonomik büyüme hızı %6,5 larda seyretmektedir. İşverenler üzerindeki sosyal güvenlik prim yükünün ortadan kalkması da istihdamın genişlemesine yardımcı olmaktadır.

Özel emeklilik sistemlerini uygulayarak istenilen sonuçlara ulaşan ülkelerdeki mekanizmaların incelenerek Türkiye koşullarına uygun özel emeklilik sisteminin kurulması sağlanmalıdır. Özel emeklilik şirketlerinin kanunî yapıları ve çalışma biçimleri pek çok uzmanın çalışmalarına konu olmuştur.

3.1. Özel Emeklilik Şirketlerinin Faiz Oranlarının Değişmelerine Bağlı Sorunları ve Çözüm Önerileri

Türkiye gibi özel enflasyon ve bunun neden olduğu yüksek

İşverenin İş Akdinden Kaynaklanan Sorumlulukları (Employment Practices Liability Insurance)

Genel olarak bütün dünyada, özellikle son yıllarda işyeri kaynaklı maddî-manevî zararlar itibariyle yasal hakların aranması ve bu hakların korunmasına yönelik yeni tedbirlerin alınması açısından ciddi anlamda yükselen bir trend gözlemlenmektedir. Özellikle, 21. Yüzyılın getirdiği globalleşme, sosyo-ekonomik ve demografik akımların da etkisiyle, daha bir çok farklı alanda olduğu gibi, işyerindeki uygulamalar itibariyle de farklılaşan ve ağırlaşan sorumluluklar söz konusu olmaya başlamıştır. Daha önce sanayi devrimi ile işletme kaynaklı risklerin ciddi anlamda kabuk değiştirerek sosyal güvenlik amaçlı hukukî koruma şemsiyeleri ve buna bağlı yeni sigorta kuvertürlerinin (sosyal sigorta ve işveren sorumluluk sigortaları-Workmen's Compensation Scheme & Employers Liability Insurance) gelişiminde olduğu gibi; şimdi de 21. Yüzyılın globalleşme ve demografik değişim akımlarının etkisiyle 1980'li yılların ikinci yarısıyla birlikte, gelişmiş ülkelerde iş akdinden kay-

naklanan sorumluluklar ve bu tip sorumluluklara yönelik sigorta kuvertürlerine sıkça rastlanmaya başlanmıştır.

Sorumluluk Hukuku ve Sorumluluk Sigortaları açısından dünya genelinde önde olduğu kabul edilen ABD'de işyeri kaynaklı maddî-manevî zarar talepleri ve bu taleplerin mahkemelerce daha sık ve yüksek tazminatlara hükmetmelerine bağlı olarak, standart işveren sorumluluk sigortalarının ötesinde yeni kuvertürler geliştirilmiş ve farklı sigorta poliçeleriyle birlikte genel bir şemsiye koruması sağlayan ürünler veya sadece bu yeni rizikoyu hedefleyen, spesifik, iş akdinden kaynaklanan sorumlulukları teminat altına alan sigorta kuvertürleri geliştirilmeye başlanmıştır: Employment Practices Liability Insurance (EPLI). Esasen ülkemizde genel anlamda sorumluluk bilincinin gelişip yaygınlaşmamasının ve ülkemizin sosyo-kültürel alt yapısının doğal bir sonucu olarak bu tip bir kuvertür maalesef henüz piyasamızda tatbik edilmemektedir. Bu nedenle bu tanım için halihazırda dili-

mizde bir karşılık bulmak zor olmakla birlikte, biz bu yazımızda İstihdam İlişkisinden Kaynaklanan Sorumluluklar terimini kullanacağız.¹

Yukarıda da değinildiği üzere esasen EPL terimi ve sigorta kuvertür uygulamaları temelde Kuzey Amerika sigorta endüstrisi kaynaklıdır. 80'li yılların sonunda Amerika'da EPLI adı altında sorumluluk poliçeleri satılmaya başlanmıştır. Temelde bu poliçelerde sağlanan teminat haksız iş akdi feshi, ırk ayrımcılığı ve tacizden kaynaklanan zararlar itibariyle işverenin sorumluluğunu içermektedir. Taciz terimi ile kastedilen sadece cinsel taciz değil, aynı zamanda her tür fiziksel taciz, saldırı ve bilerek/kasten verilen rahatsızlıklar olarak da algılanmalıdır. İşverenin bilfiil kendisinin veya çalıştırdığı kişilerin uyguladığı bu edimlerden kaynaklanan sorumluluğu, sadece sürekli veya geçici olarak çalışan

¹ Ancak bu terimi ifade etmek üzere kısaltma amacıyla evrensel olarak kabul görmüş olan EPL / EPLI'ı kullanmaya devam edeceğiz.

- 1. Dönem: Ocak-Şubat-Mart
- 2. Dönem: Nisan-Mayıs- Haziran
- 3. Dönem: Temmuz-Ağustos-Eylül
- 4. Dönem: Ekim-Kasım-Aralık

Çalışmada İMKB'de 1996:01-1998:12 dönemleri itibariyle işlem gören hisse senetlerinden belirli varsayımlara uyanlar seçilmektedir. DDM yaklaşımına uygun belirlenen varsayımlar aşağıdaki şekildedir:

- Hisse senedi ele alınan dönemden 1 yıl öncesi dönem boyunca hiç kesintiye uğramadan İMKB'de işlem görmüş olmalı,
- Hisse senedi ele alınan dönem ve ele alınan dönemi takip eden yıl kâr payı dağıtmış olmalıdır.

Bu durumda kâr payı verimi aşağıda görülen şekilde olmalıdır:

$$d_1 = \left[\sum_{T=t-13}^{t-1} D_{IVT} \right] / P_{t-13}$$

d_1 = Aylık Kâr Payı Verimi

D_{IVT} = T ayına ilişkin Kâr Payı

P_{t-13} = T ayından 13 Ay Önceki Kapanış Fiyatı

Yukarıdaki formülde görüldüğü üzere aylık kâr payı verimlerine ihtiyaç vardır. Bunun için hareketli ortalamalar yöntemiyle aylık kâr payı verimlerine ulaşılmaktadır. Bu aşamadan sonra üçer aylık kâr payı

verimleri hesaplanmalı ve son-ratersleri alınarak üçer aylık süreler hesaplanmalıdır. Üçer aylık süreleri bulunan hisse senetleri kısa süreliden uzun süreliye doğru sıralanmalıdır. Çünkü kısa süreli hisse senetlerinin nakit akımlarının daha çabuk ele geçtiği ve faiz oranı değişmelerinden daha az etkilendiği bilinmektedir. Süreleri küçükten büyüğe sıralanan hisse senetlerinden oluşturulan portföylerin eşit sayıda hisse senetlerinden oluşmasına özen gösterilmiştir. Tablo 1'de yıllar itibariyle belirtilen şartlara uyan hisse senetleri sayıları görülmektedir.

İncelenen dönem itibariyle portföylerde yer alan hisse senetleri Tablo 2'de görülmektedir.

Tablo 1: Yıllar İtibariyle Şartlara Uyan ve Her Bir Portföyde Yer Alan Hisse Senedi Sayıları

Yıllar	Şartlara Uyan Hisse Senedi Sayısı	Her Bir Portföyde Yer Alan Hisse Senedi Sayısı
1996	99	10
1997	119	10
1998	106	10

Tablo 2. 1996-1998 Dönemi Süre Temelli Portföyler

Yıllar/Portföyler	I.DÖNEM			II.DÖNEM			III.DÖNEM			IV.DÖNEM		
	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ
1996/1	AKTAŞ	1.28	17.76	AKTAŞ	1.83	1.83	DEMİR	2.99	3.24	DEMİR	2.25	7.25
	DEMİR	1.89	29.14	DEMİR	3.27	3.27	TSKB	3.64	-6.25	DIŞBA	2.31	12.47
	FINBN	3.08	25.79	TEKST	4.39	4.39	FFKRL	3.78	8.41	FFKRL	2.31	1.97
	DIŞBA	3.62	25.52	FFKRL	4.98	4.98	FINBN	4.33	0.12	FINBN	2.41	8.8
	FFKRL	3.65	23.74	TSKB	5.08	-1.41	DIŞBA	4.42	1.28	VAKFN	2.71	3.53
	TEKST	3.92	15.63	PEGPR	5.31	24.09	AKTAŞ	4.63	27.62	IKTFN	2.76	16.16
	HEKTS	4.52	14.11	FINBN	5.34	-5.23	GUSGR	5.39	6.57	TSKB	3.52	20.84
	EGPRO	4.63	27.55	DIŞBA	5.45	-2.55	GARANTI	5.85	-5.43	AKFIN	3.72	-1.51
	TSKB	5.42	13.63	AKFIN	7.22	2.05	YKBNK	6.13	1.32	ANSGR	3.93	10.71
	TRKCM	5.64	20.21	GUSGR	7.22	0.87	VAKFN	6.59	4.35	GOODY	4.36	25.58
	EPLAS	6.45	39.17	TRKCM	8.75	-4.68	GOODY	6.72	6.87	GUSGR	5.01	8.36
	CUKEL	7.09	-0.08	EGGPRO	10.11	5.15	IKTFN	7.05	6.14	LUKSK	5.01	28.38
	AKFIN	7.18	23.92	TURCS	10.52	2.21	BOLUC	7.17	3.67	MAKTK	5.28	10.04
	BRISA	7.18	20.19	EREGL	10.94	5.73	AKFIN	7.25	12.44	BOLUC	5.66	5.95
EGEEN	7.25	23.61	HEKTS	11.26	-3.86	MAKTK	8.16	6.51	ÜNYE	5.85	6.52	
EREGL	7.47	18.6	GARANTI	11.31	27.34	TRKCM	8.28	11.01	GARANTI	5.86	6.07	
TURCS	7.49	36.72	CUKEL	11.91	23.75	HEKTS	9.42	3.07	YKBNK	5.91	5.52	
MARET	7.52	27.75	BRISA	12.18	10.92	YABNK	9.56	-4.34	AKAL	6.81	6.3	
ANSGR	7.78	36.42	VAKFN	12.38	5.9	NIĞDE	10.11	0.47	BEKO	6.82	19.65	
ÖZFIN	8.17	21.83	AKBNK	12.42	14.67	AKAL	10.71	8.4	MILPA	7.81	3	
PNET	8.56	18.85	ANSGR	13.04	-0.41	SARKY	10.96	-2.56	NIĞDE	7.86	8.34	
ESBNK	8.69	6.95	ESBNK	13.21	-4.19	ESBNK	11.22	4.48	MMART	8.38	4.5	
MRDIN	9.63	17.88	PNET	13.26	-3.17	BEKO	11.27	6.17	YABNK	8.48	2.85	
DITAS	10.44	12.66	EPLAS	13.42	-2.09	TURCS	11.28	0.03	SARKY	9.89	23.55	
BAGFS	11.09	10.25	YABNK	13.76	-8.38	EGGPRO	11.49	0.74	EGGPRO	10.29	10.35	
ÜNYE	11.65	21.48	MARET	13.83	-10.91	EPLAS	11.49	2.26	EPLAS	10.29	17.81	
AKBNK	12.19	24.01	IKTFN	14.58	-5.2	ANSGR	12.17	9.52	ESBNK	10.42	4.96	
GARANTI	12.92	9.58	EGEEN	14.59	3.99	AKBNK	12.27	-0.54	FACF	10.51	-9.45	
SIFAŞ	13.11	8.53	DITAS	14.79	3.46	EREGL	12.34	4.47	KLMO	10.79	4	
SISE	13.24	26.14	YKBNK	15.03	10.77	BRISA	12.35	11.01	EREGL	10.97	10.73	

Tablo 2.(Devam)

Yıllar/Portföyler	I.DÖNEM			II.DÖNEM			III.DÖNEM			IV.DÖNEM		
	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ
1996/4	ASELS	13.55	12.47	ÜNYE	15.26	0.59	ÜNYE	12.42	3.55	HEKTS	11.04	1.05
	KLBMO	13.86	23.17	ÖZFIN	15.41	16.74	TEKST	12.68	7.67	BRISA	11.14	3.73
	YABNK	14.05	17.08	GOODY	16.03	9.44	CUKEL	13.58	1.5	HLKSG	11.14	26.72
	KARTN	14.27	19.78	MAKTK	16.43	-5.19	MILPA	13.66	-9.96	TURCS	11.26	13.99
	TIRE	14.48	28.55	BAGFS	17.47	0.57	EGEEN	13.88	-1.94	AKBNK	11.28	17.05
	CMENT	14.72	8.63	SARKY	17.96	0.88	ASELS	14.26	2.47	YKFIN	11.53	1.05
	AYGAZ	14.84	18.09	AKSU	18.47	-2.86	YKFIN	14.42	-6.85	ASELS	11.66	17.67
	IKTFN	14.93	34.12	FENİŞ	18.61	3.14	AKSU	14.49	4.77	GUBRF	11.66	16.14
	YKBNK	14.95	29.52	BEKO	19.21	0.37	LUKSK	14.54	6.8	DITAS	12.17	11.42
	MILPA	15.19	34.07	SISE	19.76	4.67	MARET	14.92	0.35	ARCLK	13.26	4.86
	FENİŞ	15.31	17.52	BOLUC	19.83	4.76	CELHA	15.32	-1.01	TEKST	14.12	22.12
	BEKO	15.36	25.62	MRDIN	20.05	-3.79	ÖZFIN	15.55	-11.85	TIRE	14.12	15.09
	TUKAS	15.52	20.41	YKFIN	20.06	8.54	KARTN	15.56	-0.35	BURCE	14.23	0.56
	AKSU	15.91	25.17	KARTN	21.11	4.78	DITAS	15.78	-3.99	CELHA	14.23	14.48
EMEK	15.99	30.05	SİFAŞ	22.56	2.28	SİFAŞ	15.96	-6.91	ALTIN	14.28	9.58	
BURCE	16.79	22.4	CELHA	22.61	-1.46	GUNEY	17.11	-4.38	KARTN	14.32	14.89	
BOLUC	17.74	24.45	ASELS	23.08	-2.98	PNET	17.65	-2.82	TUDDF	14.39	32.3	
CELHA	17.94	15.62	TUKAS	23.21	-6.56	HLKSG	18.76	-2.6	MRDIN	14.64	-0.93	
VAKFN	17.94	42.67	BRSAN	23.37	-4.87	EGGUB	18.84	1.59	DEVA	15.57	9.21	
ANBRA	18.33	29.45	CMENT	23.52	7.59	SISE	19.24	16.01	ANBRA	15.84	-0.85	
ALCTL	18.47	25.49	DOKTS	23.72	1.91	DOKTS	19.29	-7.91	DOKTS	15.99	33.84	
ERCYS	18.89	15.37	AKAL	23.98	-3.33	BAGFS	19.81	-6.85	EGEEN	16.01	25.75	
BRSAN	19.12	13.35	GORBN	23.98	29.45	GUBRF	21.32	7.01	EGGUB	16.54	1.77	
YKFIN	19.15	-4.47	LUKSK	24.41	6.71	TUDDF	22.03	-4.04	SISE	16.54	6.25	
MERKO	19.35	24.43	ALTIN	24.44	-1.38	BURCE	22.08	3.04	CUKEL	16.93	23.85	
ALTIN	19.58	18.76	ALCTL	24.53	-4.66	ALTIN	22.13	5.75	GUNEY	17.12	-9.82	
AKAL	19.72	15.97	ANACM	25.08	4.97	TIRE	22.52	-6.83	MARET	17.87	11.06	
POLYL	20.97	5.232	MILPA	26.11	1.22	ARCLK	22.53	9.4	SİFAŞ	18.26	23.33	
GOODY	21.11	2.21	MMART	26.37	1.93	DOHOL	22.79	-6.14	TRKCM	18.38	-1.74	
HLKSG	21.12	6.84	HLKSG	27.42	-2.22	ANBRA	23.07	1.36	MERKO	19.39	0.09	

Tablo 2.(Devam)

Yıllar/Portföyler	I. DÖNEM			II. DÖNEM			III. DÖNEM			IV. DÖNEM		
	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ
1996/7	GORBN	21.19	28.66	BURCE	27.71	-2.44	FACF	23.38	30.54	AKSA	19.52	-5.79
	NIĞDE	21.74	19.64	TUDDF	27.87	-4.04	MRDIN	23.56	5.79	BAGFS	19.55	11.73
	MAKTK	22.08	19.57	NIĞDE	28.04	-3.61	ANACM	23.62	9.81	DOHOL	19.77	17.56
	MMART	22.41	56.4	TIRE	28.51	-14.14	EMEK	24.24	-4.46	ALRSA	22.39	21.37
	PIMAS	22.97	14.75	EMEK	28.88	3.27	BRSAN	24.51	-0.19	AKTAŞ	23.09	24.88
	GUSGR	23.17	18.31	ARCLK	31.61	7.65	POLYL	26.87	-3.77	IHLAS	23.63	1.4
	IZOCM	23.77	20.16	AYGAZ	32.21	-1.3	CMENT	29.15	-7.23	ÖZFIN	23.67	8.2
	ANACM	24.02	16.65	KLBMO	32.82	5.18	MERKO	29.56	15.08	EMEK	24.04	0.3
	DEVA	24.41	20.63	BUCIM	32.96	0.24	ALCTL	29.94	1.61	AKSU	25.31	11.21
	ALRSA	24.49	21.02	MERKO	35.45	-3.14	IZOCM	30.26	-6.05	POLYL	25.69	20.18
	ARCLK	24.99	24.58	AKGRT	36.24	-0.41	ERCYS	30.49	0.89	IZOCM	26.58	8.26
	SARKY	25.23	17.51	PIMAS	36.63	0.32	AYGAZ	30.62	11.46	PNET	26.62	6.86
	GUNEY	25.76	21.84	ERCYS	37.48	5.87	MMART	30.87	0.09	BUCIM	27.71	2.24
	LUKSK	26.03	13.12	YUNSA	37.82	6.02	TUKAS	30.93	-13.51	TOASO	31.11	9.15
PNSÜT	26.27	22.26	GUNEY	39.15	7.25	AKSA	32.24	3.32	PIMAS	32.71	34.38	
TUDDF	26.36	12.6	PNSÜT	39.33	-5.51	KLBMO	33.78	31.48	AYGAZ	33.11	10.36	
PEGPR	26.51	24.81	ANBRA	41.31	0.11	AKGRT	34.23	-0.72	AKGRT	33.23	3.63	
DOHOL	26.94	33.66	DOHOL	42.51	-4.86	YUNSA	36.08	-0.33	ANACM	34.93	-2.14	
YUNSA	28.77	4.52	ALRSA	44.71	-4.96	PNSÜT	36.15	12.15	YUNSA	35.61	9	
DOKTS	29.31	18.96	GUBRF	46.86	-5.4	DEVA	37.91	-4.61	PNSÜT	35.75	7.15	
BUCIM	29.59	13.27	AKSA	47.44	8.47	TOASO	38.22	6.36	GORBN	37.39	26.26	
KAV	36.76	27.92	POLYL	51.93	-4.58	BUCIM	39.39	-4.17	TUKAS	38.51	11.96	
AKSA	37.98	13.15	DEVA	54.04	-7.16	CIMSA	42.51	-8.41	ERCYS	41.33	-0.33	
ENKA	39.94	17.83	EGGUB	54.53	-7.61	FENİŞ	46.31	-4.35	EGBRA	48.54	9.68	
EGGUB	41.74	14.8	KAV	56.52	-1.62	IHLAS	50.37	-7.34	FENİŞ	48.66	2.29	
GUBRF	55.79	27.8	IHLAS	65.05	7.01	PIMAS	53.93	17.14	CMENT	51.38	-6.09	
IHLAS	56.88	15.54	FACF	66.03	1.56	ALRSA	58.95	-0.62	ALCTL	51.55	12.41	
EGRA	60.52	7.52	ENKA	68.09	10.79	PEGPR	61.94	14.45	PEGPR	52.37	7.86	
FACF	64.52	55.88	TATKS	89.56	-3.84	KAV	65.07	-5.07	ALARK	54.21	21.37	
TATKS	89.51	7.8	ALARK	91.06	4.51	ALARK	67.09	-7.16	CIMSA	56.49	16.32	

Tablo 2.(Devam)

Yıllar/Portföyler	I. DÖNEM			II. DÖNEM			III. DÖNEM			IV. DÖNEM		
	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ
1997/1	DISBA	2.08	33.26	TEKST	1.49	3.60	UCAK	1.56	13.46	UCAK	1.52	0.23
	DEMİR	2.41	19.97	DISBA	1.69	3.23	TEKST	1.65	9.97	KEPEZ	1.53	18.10
	ALTIN	2.71	14.10	DEMİR	2.18	14.33	FFKRL	2.33	7.41	ÇUKEL	1.78	23.87
	FFKRL	2.76	30.19	FFKRL	2.26	-0.34	DEMİR	2.43	20.55	OTOSN	1.86	3.11
	TEKST	2.91	20.84	TSKB	2.41	-0.92	YASAŞ	2.61	13.65	YASAŞ	2.01	8.52
	TSKB	2.94	17.3	FINBN	2.68	0.87	DISBA	2.81	11.33	TEKST	2.51	8.52
	YASAŞ	3.15	42.88	YASAŞ	2.95	10.38	IKTFN	2.84	9.14	HURGZ	2.85	4.81
	IKTFN	3.79	30.08	ALTIN	3.01	0.77	ÇUKEL	3.02	7.82	FFKRL	2.92	2.08
	UCAK	3.86	16.74	NİĞDE	3.01	4.11	KEPEZ	3.16	3.96	IKTFN	3.15	43.55
	FINBN	3.92	20.32	UNYEC	3.32	8.34	HURGZ	3.28	25.06	MRSHL	3.25	5.50
	UNYEC	4.39	25.84	IKTFN	3.33	-2.26	OTOSN	3.29	13.56	DEMİR	3.72	9.56
	YKBNK	4.57	33.16	HURGZ	3.35	4.45	TSKB	3.65	24.01	ISTMP	4.04	3.77
	NİĞDE	4.74	28.54	UCAK	3.36	7.75	UNYEC	3.81	16.78	MILYT	4.31	72.66
COMUN	4.95	65.95	EĞEEN	3.79	-1.59	DITAŞ	3.94	31.25	FACF	4.41	-2.6	
HURGZ	5.11	22.93	ANSGR	3.89	3.49	MRSHL	3.95	12.27	DISBA	4.67	13.34	
MIPAZ	5.19	23.21	MIPAZ	4.03	-5.61	ISTMP	4.03	7.17	BAGFS	4.69	33.96	
VAKFN	5.25	16.61	DITAŞ	4.09	10.03	PETKM	4.41	16.15	TSKB	4.91	-4.30	
ANSGR	5.27	17.88	OTOSN	4.12	-1.2	FINBN	4.58	14.79	DITAŞ	5.04	6.38	
ÖZFN	5.28	13.41	ISTMP	4.19	-1.3	LUKSK	4.63	22.04	MIPAZ	5.15	-0.54	
HEKTS	5.52	4.82	YKBNK	4.25	12.81	BAGFS	5.16	17.95	ANSGR	5.25	2.85	
GUSGR	5.71	25.62	KEPEZ	4.47	25.24	ALTIN	5.31	10.32	UNYEC	5.54	-0.07	
ISTMP	5.85	9.51	GUSGR	4.51	0.54	NİĞDE	5.77	12.29	PETKM	5.66	13.55	
PNSUT	5.89	43.49	COMUN	4.73	-19.76	KARTN	5.85	8.15	BROVE	5.84	11.49	
MRDIN	6.29	24.47	ÇUKEL	4.75	10.25	BEKO	5.87	8.20	FINBN	5.88	28.73	
DITAŞ	6.52	11.78	LUKSK	4.78	-9.47	GUSGR	5.97	19.84	LUKSK	5.94	1.27	
PETKM	6.52	15.02	MRSHL	4.79	0.36	ANSGR	6.09	16.00	BUÇİM	6.17	0.18	
BOLUC	6.87	16.65	PETKM	5.09	-0.98	VAKFN	6.17	11.65	ALTIN	6.21	-1.07	
BROVA	7.09	22.74	KARTN	5.27	9.38	HLKSG	6.21	18.01	BEKO	6.53	-4.55	
ESEMS	7.23	11.49	BOLUC	5.41	5.43	BOLUC	6.66	12.04	KOTKS	6.54	-1.81	
SAPAZ	7.32	18.37	BROVA	5.47	-4.96	MIGRS	6.72	14.53	VAKFN	6.58	-5.22	

REASÜRÖR

Tablo 2.(Devam)

Yıllar/Portföyler	I. DÖNEM			II. DÖNEM			III. DÖNEM			IV. DÖNEM		
	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ
1997/4	SARKY	7.51	32.28	SARKY	5.57	8.52	MILYT	6.72	31.37	SAPAZ	6.68	5.04
	BUGÜN	7.56	32.96	VAKFN	5.68	-3.23	EGEEN	7.01	17.97	BOLUC	7.04	-2.61
	AKALT	7.59	7.282	BAGFS	5.71	7.03	MIPAZ	7.16	37.38	PNUN	8.16	-1.85
	KARTN	8.01	7.353	NERGS	5.81	-11.63	NERGS	7.16	34.87	MAKTK	8.36	10.65
	PNET	8.05	7.421	MRDIN	5.96	4.49	SAPAZ	7.32	14.2	NIĞDE	8.76	-3.38
	MRSHL	8.13	7.372	BEKO	6.24	9.2	PNUN	7.41	2.51	NERGS	8.91	66.65
	MAKTK	8.14	9.131	AKALT	6.31	-4.5	MAKTK	7.54	6.64	GUSGR	9.12	0.17
	SABAH	8.14	4.62	MAKTK	6.46	1.71	MRDIN	7.54	13.69	GÖLTS	9.21	0.53
	PNUN	8.31	8.26	MILYT	6.58	5.98	AKALT	8.07	4.96	HKSG	9.36	-1.58
	TURCS	8.99	13.79	SAPAZ	6.68	13.02	YKBNK	8.42	9.46	ARCLK	10.37	-3.21
	TIRE	9.02	32.13	HEKTS	7.08	-4.83	AKBNK	8.55	3.62	NTHOL	10.72	5.01
	AKTAŞ	9.07	23.42	ESEMS	7.35	1.63	BUÇİM	8.57	10.73	BURCE	10.77	9.81
	OTOSN	9.13	24.81	ÖZFIN	7.59	-6.84	FACF	8.74	12.87	ARDEM	11.15	4.34
	KEPEZ	9.41	16.07	AKBNK	7.61	14.22	SARKY	9.62	7.58	MRDIN	11.76	1.08
NERGS	9.51	31.99	TUDDF	7.72	-3.31	ARDEM	9.91	10.73	SARKY	11.91	-2.91	
DOHOL	9.66	25.18	CELHA	7.79	-1.06	CELHA	10.04	8.18	TEZSN	12.12	42.72	
ÇUKEL	9.77	10.83	TURCS	7.99	-2.23	BURCE	10.42	17.99	CELHA	12.96	9.26	
NTTUR	9.88	10.78	BUÇİM	8.15	7.96	KOTKS	10.45	3.96	TUDDF	12.87	-0.56	
EPLAS	9.91	10.95	PNUN	8.24	28.07	SIFAS	10.49	39.81	SIFAS	13.21	-9.77	
BURCE	9.98	20.78	SIFAS	8.36	6.43	COMUN	10.68	6.34	NTTUR	13.41	12.16	
LUKSK	10.04	18.72	KORDS	8.67	6.41	TUDDF	10.68	19.09	AKALT	13.55	-0.81	
MMARTI	10.25	16.12	TIRE	9.36	-3.51	GÖLTS	11.01	22.71	PIMAS	13.74	-3.85	
TEZSN	10.42	12.31	EPLAS	9.59	-4.63	HEKTS	11.02	5.62	AKBNK	13.86	12.58	
KORDS	10.56	18.48	ARDEM	9.62	6.88	KORDS	11.05	6.51	IHLAS	13.88	3.18	
CELHA	10.58	24.53	BUGÜN	9.65	17.57	ARCLK	11.15	4.85	PTOFS	13.91	11.71	
GÖLTS	10.66	24.73	ASELS	9.69	4.01	ASELS	11.21	11.11	GUBRF	14.02	2.51	
AKBNK	10.69	11.16	NTTUR	9.77	2.10	KLBMO	11.88	3.97	EGEEN	14.06	7.09	
BAGFS	10.77	23.48	AYGAZ	10.35	4.22	GUBRF	12.59	-3.07	COMUN	14.35	-4.54	
KAV	10.85	12.15	BTÇİM	10.45	-2.12	PNSUT	13.08	14.71	KORDS	14.71	7.59	
AKSA	11.17	25.56	EGSER	10.53	6.74	NTHOL	13.34	24.02	EGPRO	14.78	7.58	

Tablo 2.(Devam)

Yıllar/Portföyler	I.DÖNEM			II.DÖNEM			III.DÖNEM			IV.DÖNEM		
	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ
1997/7	BUÇİM	11.21	21.64	NTHOL	11.04	1.36	NTTUR	13.36	13.99	YKBNK	15.29	22.39
	BEKO	12.12	12.24	KENT	11.11	3.38	IHLAS	14.36	25.38	PNSUT	15.35	15.31
	KENT	13.01	22.72	KAV	11.14	4.08	EGGUB	15.89	17.62	AYGAZ	16.38	8.64
	AKIPD	13.09	13.10	BURCE	11.17	-6.18	PTOFS	15.97	15.27	KLBMO	16.79	-4.02
	BRSAN	13.27	12.8	PNSUT	11.23	9.18	AYGAZ	16.33	0.78	BUGÜN	17.35	-0.88
	MARET	14.17	30.47	GÖLTS	11.37	-6.62	BRISA	16.52	15.62	ASELS	17.48	2.67
	AYGAZ	14.48	14.48	MARET	12.55	2.47	DOHOL	16.84	33.98	MMARTI	17.54	27.39
	GUNEY	14.67	21.17	DOHOL	12.97	4.99	TIRE	17.09	14.96	ÖZFIN	17.58	13.67
	ASELS	14.98	26.59	BRSAN	13.01	-0.36	TEZSN	17.31	12.67	DOHOL	17.71	40.25
	DERİM	15.19	18.52	DOKTS	13.04	1.01	EGPRO	17.43	16.53	İŞBNK	17.91	9.83
	EGSER	15.19	11.46	SKTAS	13.06	23.27	ESEMS	17.87	12.94	BRISA	19.02	3.96
	BRISA	15.28	4.73	ARCLK	13.76	17.59	İŞBNK	18.02	8.16	EGGUB	19.51	-2.39
	HLKSG	15.33	10.15	ALCTL	14.92	-4.19	BUGÜN	18.11	25.07	ANBRA	19.63	1.34
	ANBRA	15.38	15.02	IHLAS	15.06	1.09	SABAH	18.61	7.91	BTÇİM	20.38	12.94
TUDDF	15.43	28.76	KLBMO	15.09	-6.66	EPLAS	19.07	11.25	KENT	21.05	-2.66	
NTHOL	15.44	18.19	BRISA	15.13	-5.96	MARET	19.36	32.51	HEKTS	22.27	6.84	
EGGUB	16.63	23.92	TEZSIN	15.17	-6.27	YÜNŞA	19.43	3.92	ESEMS	22.81	-10.56	
BTÇİM	16.66	20.94	EGGUB	15.53	-4.14	MMARTI	19.71	27.29	YÜNŞA	23.49	-3.96	
MILYT	16.67	14.24	ALRSA	15.58	-0.54	ÖZFIN	19.72	14.06	AKŞA	25.88	-3.56	
ALRSA	17.15	-7.89	GUBRF	15.71	-4.57	AKŞA	19.77	7.64	AKIPD	25.88	12.31	
BANVT	17.78	21.57	YÜNŞA	15.86	14.83	AKIPD	19.77	18.47	PNET	27.64	12.75	
ARDEM	18.74	19.77	KOTKS	15.88	-10.54	PIMAS	20.16	12.95	TRKCM	30.94	-6.87	
DOKTS	18.87	4.2	SABAH	15.89	-7.54	BTÇİM	20.38	17.76	BANVT	31.87	5.10	
SIFAS	18.93	27.05	AKIPD	17.45	1.73	ALRSA	22.69	9.71	EPLAS	34.25	-5.19	
ARCLK	19.18	6.54	AKŞA	17.85	9.74	ANBRA	23.47	35.26	FENİS	34.52	-3.98	
KLBMO	19.18	71.12	BANVT	18.35	0.13	BROVA	24.34	11.24	BRŞAN	34.84	5.49	
TUMTK	19.99	34.93	EGPRO	19.04	0.13	BRŞAN	24.34	8.99	ALRSA	35.57	13.20	
AKGRT	20.61	5.65	CİMSA	19.09	-6.82	EGSER	24.74	12.78	EMEK	37.14	9.52	
YÜNŞA	21.21	15.8	FACF	19.46	-0.24	KENT	24.83	12.86	GUNEY	37.41	1.01	
KONYA	21.71	28.2	ANBRA	19.95	6.60	PNET	24.95	22.59	MARET	38.94	4.17	

Tablo 2.(Devam)

Yıllar/Portföyler	I.DÖNEM			II.DÖNEM			III.DÖNEM			IV.DÖNEM		
	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ
1998/1	YKFIN	2.41	13.44	TEKST	1.73	15.15	YKFIN	2.69	7.28	TEKST	2.18	6.20
	OZFIN	2.53	-6.97	OZFIN	2.17	-6.75	TEKST	2.79	2.60	FFKRL	2.87	7.17
	UCAK	3.23	11.42	TYKFIN	2.33	38.23	FINBN	3.19	22.56	NIĞDE	2.97	7.58
	TEKST	3.35	-0.96	DIŞBA	2.42	32.12	DIŞBA	3.32	-15.26	DIŞBA	3.21	11.28
	FFKRL	4.76	2.51	RANTL	2.44	13.14	OZFIN	3.38	-25.67	YKFIN	3.34	3.00
	EGGUB	4.95	33.06	FINBN	2.72	16.35	FFKRL	3.62	-17.44	SABAH	3.44	6.40
	MILYT	4.96	8.13	FFKRL	2.88	16.99	RANTL	3.92	-17.11	TSKB	3.51	6.20
	TSKB	4.98	-1.18	UCAK	2.95	2.85	TSKB	4.26	-16.77	MILPA	3.55	-6.31
	DITAS	5.69	-1.15	TSKB	3.16	20.24	SABAH	4.31	-0.88	UCAK	4.25	5.08
	RANTL	5.69	11.35	MARET	3.93	21.58	UCAK	4.33	-12.75	FINBN	4.32	12.40
1998/2	UNYEC	6.31	6.12	ANSGR	3.96	20.19	MARET	4.51	-18.96	RANTL	4.83	-2.80
	MARET	6.33	-2.43	MILYT	4.26	20.73	IKTFN	4.61	-20.10	AFYON	5.27	8.16
	FINBN	6.55	4.01	UNYEC	4.62	10.05	NIĞDE	5.46	1.92	BOLUC	5.33	-3.99
	KEPEZ	6.61	3.52	EGGUB	4.77	11.92	TURCS	5.74	-26.88	TURCS	5.68	0.99
	OTOSN	6.62	-3.79	NIĞDE	4.93	16.99	ANSGR	5.79	-15.69	MARET	5.76	3.63
	MMARTI	6.65	9.34	SABAH	5.81	8.66	MILPA	6.01	-20.34	OZFIN	7.55	1.65
	PETKM	6.77	12.85	BAGFS	5.92	29.14	UNYEC	6.31	-9.13	DEMIR	7.83	10.71
	DIŞBA	7.15	-6.87	ADEL	5.99	1.18	BOLUC	6.47	-8.73	EGGUB	7.86	-3.60
	MILPA	7.52	1.38	OTOSN	6.47	2.06	AFYON	6.52	-5.41	ANSGR	7.87	12.23
	BUCIM	7.86	8.81	HLKSG	6.58	24.07	EGGUB	7.17	-6.21	UNYEC	8.86	4.13
1998/3	ANSGR	8.14	2.51	PETKM	6.73	4.14	HLKSG	7.49	20.92	KARTN	8.97	1.63
	HLKSG	8.29	6.55	TUKAS	6.88	11.71	DIŞBA	8.06	-15.26	IKTFN	9.18	4.68
	NIĞDE	8.51	-1.46	IKTFN	7.15	13.32	BAGFS	8.32	-24.19	BRSAN	9.33	1.52
	SABAH	8.65	3.78	DITAS	7.19	32.68	GUSGR	8.66	-21.31	TUKAS	10.12	12.59
	YASAS	8.86	-1.56	DEMIR	7.84	-4.88	KARTN	9.04	-18.24	SARKY	10.19	3.26
	HURGZ	9.27	7.47	VAKFN	7.88	24.21	MILYT	9.15	-20.78	VAKFN	10.44	-7.21
	AFYON	9.34	-1.63	ALNTF	7.89	8.6	TUKAS	9.18	37.10	ADEL	10.46	0.85
	ADEL	9.49	-0.47	APNET	7.98	12.18	OTOSN	9.53	-20.94	BURCE	10.77	2.41
	CUKEL	9.58	4.30	KARTN	8.01	16.04	YKBNK	9.99	-18.00	ALNTF	11.11	8.92
	BROVA	9.71	-4.53	HURGZ	8.12	33.46	NERGS	10.01	9.58	GUSGR	11.18	14.09

Tablo 2.(Devam)

Yıllar/Portföyler	I.DÖNEM			II.DÖNEM			III.DÖNEM			IV.DÖNEM		
	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ
1998/4	BRSA	10.15	1.18	MMARTI	8.16	-3.07	BRSA	10.08	-7.22	PTOFS	11.27	2.70
	BOLUC	10.35	5.12	GUSGR	8.88	4.76	VAKFN	10.22	-27.69	ANBRA	11.51	7.96
	ASLAN	10.54	0.21	BUCIM	9.05	10.01	HEKTS	10.77	-4.51	HLKSG	12.81	-2.01
	MRDIN	10.54	9.52	PTOFS	9.11	17.68	PTOFS	10.79	-9.51	HEKTS	12.89	-1.23
	KARTN	10.64	8.62	SASA	9.51	4.82	BURCE	11.05	-17.09	BOSSA	12.96	-0.06
	KENT	10.76	-4.51	PNSUT	9.71	15.12	SARKY	11.19	-13.37	KONYA	13.31	11.13
	SARKY	10.89	-3.59	KENT	9.74	6.64	PNSUT	11.46	-20.02	OTOSN	13.66	0.02
	IKTFN	10.91	-10.61	YASAS	9.74	21.93	KENT	11.48	-9.24	YKBNK	14.18	14.33
	PTOFS	11.11	-1.34	BOLUC	10.16	13.88	ADEL	11.87	-7.44	MMARTI	14.68	5.53
	SASA	11.97	-3.27	AFYON	10.42	7.38	BROVA	12.52	-15.43	GUBRF	15.64	-10.71
	PNSUT	12.21	-7.18	MRSHL	10.72	5.66	ANBRA	12.57	-6.50	PNUN	15.99	-21.97
	MRSHL	13.59	5.59	CUKEL	10.73	8.17	YASAS	12.63	-17.72	YASAS	16.01	0.26
	GOODY	13.75	9.58	TURCS	10.84	34.99	PNET	12.87	-7.03	ISAMB	16.53	5.93
	ALNTF	14.15	-18.06	ANBRA	10.85	9.61	MMARTI	12.99	-20.05	ALARK	17.04	9.69
GUSGR	14.25	-6.37	SARKY	11.17	7.91	PETKM	13.07	-17.21	DIŞBA	17.99	11.28	
ANBRA	14.77	21.35	MILPA	11.35	29.40	EGPRO	13.33	-21.92	NERGS	18.48	-23.32	
PNUN	16.25	-5.43	BRSA	11.77	9.76	CUKEL	14.44	-19.36	CELHA	18.55	-14.35	
BURCE	16.39	5.32	NERGS	11.88	5.92	AKBNK	14.51	-21.99	KENT	19.62	-5.96	
ALTIN	16.77	6.47	KEPEZ	12.16	7.99	KEPEZ	14.61	-21.79	PNSUT	19.71	8.35	
BRISA	16.94	-7.10	EGPRO	12.18	2.20	HURGZ	14.78	-22.18	PNET	20.02	3.31	
AKBNK	18.22	0.89	GOODY	13.02	12.91	ALNTF	15.34	-21.92	AKBNK	20.61	19.36	
AKCNS	18.26	3.34	BROVA	13.17	1.68	YUNSA	16.54	-20.04	IZOCM	20.81	10.19	
HEKTS	18.88	5.10	HEKTS	13.77	10.69	SASA	16.81	-23.60	EGPRO	21.22	0.08	
GOLTS	19.15	-1.16	YUNSA	14.16	11.00	BOSSA	17.24	-4.62	BAGFS	21.43	-6.57	
VAKFN	19.17	7.29	YKBNK	14.46	18.30	ALARK	17.31	-18.51	ALCTL	22.47	-1.18	
PNET	19.25	0.07	BANVT	14.82	14.88	IZOCM	18.15	-16.98	GEDİZ	22.98	-7.28	
YUNSA	19.67	5.96	AKCNS	15.36	9.99	DEMİR	19.94	-12.78	BEKO	23.56	6.19	
CELHA	19.71	-6.68	ASLAN	15.58	5.07	DITAS	20.69	3.54	YUNSA	24.22	-0.32	
AKGRT	20.54	-0.58	MRDIN	15.58	17.00	ALRSA	22.05	-9.48	CUKEL	26.27	0.53	
DOHOL	21.11	3.01	ALTIN	15.99	5.27	AKGRT	22.81	-18.49	KORDS	27.28	3.91	

REASÜRÖR

Tablo 2.(Devam)

Yıllar/Portföyler	I. DÖNEM			II. DÖNEM			III. DÖNEM			IV. DÖNEM		
	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ	ŞİRKETLER	SÜRE	GETİRİ
1998/7	TURCS	21.96	5.86	BURCE	16.96	6.33	BEKO	22.81	-17.05	GUNEY	27.66	24.41
	YKBNK	22.35	2.24	CELHA	17.41	29.23	GUNEY	23.49	-14.41	KEPEZ	28.82	-0.98
	TUKAS	23.22	-10.55	TUDDF	17.63	6.12	AGIDA	24.18	-10.89	BANVT	29.24	25.88
	BEKO	23.31	-5.23	DOHOL	18.23	25.17	ALTIN	25.01	-17.23	BROVA	30.39	13.30
	TUDDF	23.43	8.68	BRISA	18.49	2.13	GEDIZ	26.01	17.76	DITAS	31.08	-17.70
	BANVT	23.63	13.27	KLBMO	18.86	6.09	TUDDF	26.39	-13.18	MRSHL	31.81	-0.59
	KLBMO	24.65	1.98	ISAMB	19.18	25.26	MRSHL	26.62	-5.93	PETKM	31.92	30.40
	NERGS	25.36	-0.83	IZOCM	19.75	6.07	PNUN	26.94	26.03	CIMSA	33.11	2.03
	GEDIZ	26.08	1.53	AKBNK	20.96	7.59	EMEK	27.19	-1.04	AGIDA	33.37	24.53
	ARCLK	26.76	2.95	AKGRT	21.07	12.85	KORDS	27.94	-23.27	AKGRT	34.74	12.65
	EGPRO	27.71	-4.61	BTCIM	21.84	5.14	ISAMB	28.68	-6.35	TRKCM	35.33	-8.47
	ALRSA	29.28	-5.61	GUNEY	21.86	5.74	TRKCM	29.15	-16.69	SASA	35.83	-5.32
	GUBRF	29.85	14.83	BEKO	21.96	7.05	ISBNK	29.51	-11.08	ALTIN	37.58	2.69
	ISAMB	30.02	19.76	PNUN	22.51	13.22	BANVT	30.42	-6.14	AKTAS	37.96	-1.34
EMEK	31.43	1.20	KAV	23.25	4.51	KONYA	31.05	-5.77	BUCIM	39.61	2.10	
KAV	31.46	-6.76	ALRSA	23.61	12.72	KLBMO	31.06	-18.72	ALRSA	39.77	10.18	
ASELS	31.62	-11.23	GEDIZ	23.66	31.50	AKCNS	32.21	-16.88	HURGAZ	40.92	6.85	
GUNEY	31.81	27.43	ALARK	25.11	19.82	GUBRF	33.24	-18.11	AYGAZ	41.66	21.51	
PIMAS	32.16	1.81	GOLTS	25.15	12.01	TIRE	33.35	-20.72	AKIPD	42.17	-13.90	
BAGFS	32.64	22.16	AGIDA	25.24	25.24	CIMSA	34.02	-16.99	DOHOL	48.25	-8.29	
BTCIM	32.92	-2.91	ASELS	27.38	10.31	DOHOL	34.27	-9.74	AKCNS	49.11	11.81	
TRKCM	33.03	-0.76	ARCLK	29.03	9.16	CELHA	35.28	-12.04	EMEK	49.69	17.77	
IZOCM	34.98	1.51	EMEK	29.41	-1.35	AKIPD	36.54	-10.11	COMUN	49.92	-0.78	
AYGAZ	35.41	-2.58	AKIPD	32.11	14.94	AYGAZ	36.65	-13.99	GOLTS	52.56	2.52	
ALCTL	36.51	-4.10	CIMSA	32.79	2.07	BTCIM	36.82	-9.45	KAV	53.79	7.25	
AKTAS	39.85	-5.94	AYGAZ	35.64	6.29	ASELS	39.19	-1.35	TIRE	55.54	3.82	
CIMSA	41.11	6.47	BOSSA	36.75	12.21	GOLTS	40.38	-18.26	BTCIM	56.19	-6.19	
DEMIR	43.35	5.81	ALCTL	37.36	13.31	ALCTL	43.62	-25.48	KLBMO	56.29	3.32	
AKIPD	52.07	-8.12	TRKCM	38.51	0.84	KAV	43.79	-8.18	YATAS	57.07	3.65	
KORDS	53.41	15.54	KORDS	40.92	16.95	BUCIM	45.81	-3.28	ASLAN	61.81	9.63	

REASÜRÖR

Süre değerlerine göre oluşturulan portföylerin sistematik risklere karşı koruyuculuklarını ölçmek için risk ve getiri performansını aynı anda ölçen üç ölçü kullanılmaktadır. Bunlar Sharpe, Jensen Alfa ve

Trenor ölçüleridir. Süre temelli portföyler her üç ölçüte göre değerlendirilecektir.

Tablo 3'te Sharpe performans ölçütüne göre süre değerli portföylerimiz değerlendirilmektedir. Tablodaki görüldüğü

üzere süresi kısa olan portföylerde bir birim risk başına düşen getiri, süresi büyük olan portföylere göre daha yüksektir. Buna göre 108 adet portföyden sadece 21 adedinde aksi durum görülmektedir.

Tablo 3. 1996-1998 Dönemi Süre Temelli Portföylerin Sharpe Performans Ölçütleri

Yıllar / Dönemler	Portföy 1	Portföy 2	Portföy 3	Portföy 4	Portföy 5	Portföy 6	Portföy 7	Portföy 8	Portföy 9
1996 I.Dönem	3.79	1.62	1.36	1.85	2.5	0.85	1.43	1.64	0.97
II.Dönem	-0.47	0.11	-1.35	-0.66	-1.13	-0.36	-3.92	-1.41	-0.09
III.Dönem	-0.43	-0.76	1.28	-1.42	-1.50	-1.48	-0.43	-0.43	-0.98
IV.Dönem	0.02	-0.26	-0.26	0.15	0.15	0.09	0.10	-0.12	0.07
1997 I.Dönem	2.16	1.40	1.51	1.57	1.92	2.46	2.33	1.64	0.97
II.Dönem	-0.11	-0.35	-0.86	-0.26	-0.09	-0.19	-0.76	-1.41	-0.09
III.Dönem	1.12	1.85	2.05	0.96	0.67	0.79	-0.43	-0.43	-0.98
IV.Dönem	0.35	0.09	-0.09	0.09	0.14	0.02	0.10	-0.12	0.07
1998 I.Dönem	0.14	-0.32	-0.95	-0.83	-0.43	0.86	0.49	0.04	-0.70
II.Dönem	0.93	0.93	0.83	0.66	0.65	5.35	0.76	0.81	0.54
III.Dönem	-0.85	0.08	-0.57	-2.60	-3.81	-2.28	-0.65	-3.26	-2.35
IV.Dönem	0.11	0.38	0.01	-0.35	-0.35	-0.35	0.39	-0.04	-0.01

Tablo 4.'te Treynor performans ölçütüne göre süre temelli portföylerin performansları ölçülmüştür.

Treynor performans ölçütüne göre 108 adet portföyden 79 adet portföyün süresi

uzadıkça performans ölçütü küçülmektedir. 29 adet portföyde aksi durum tespit edilmiştir.

Tablo 4. 1996-1998 Dönemi Süre Temelli Portföylerin Treynor Performans Ölçütleri

Yıllar / Dönemler	Portföy 1	Portföy 2	Portföy 3	Portföy 4	Portföy 5	Portföy 6	Portföy 7	Portföy 8	Portföy 9
1996 I.Dönem	22.14	19.19	11.37	13.73	12.93	10.28	13.79	13.46	12.23
II.Dönem	-3.80	1.21	-10.37	-3.50	-4.16	-4.48	-6.53	-7.30	-0.52
III.Dönem	-5.08	-3.89	-6.80	-7.03	-7.32	-12.31	-4.04	-5.29	-8.00
IV.Dönem	0.48	-0.12	-2.81	1.07	1.04	1.69	0.80	-1.24	0.06
1997 I.Dönem	-6.52	-6.64	-4.23	-4.66	-4.45	-3.48	-2.33	1.29	-6.54
II.Dönem	0.19	0.72	-0.98	0.52	0.28	0.30	0.58	0.60	1.47
III.Dönem	-2.35	-3.88	-2.35	-3.32	-1.98	-1.71	-1.85	-1.65	-3.91
IV.Dönem	-2.18	-2.58	0.28	-0.49	-0.53	-0.02	-2.08	0.56	-0.59
1998 I.Dönem	1.41	-1.97	-3.04	-4.49	-4.97	-3.33	-2.58	0.53	-3.75
II.Dönem	10.14	9.25	8.07	4.22	7.24	5.23	5.95	6.06	2.66
III.Dönem	-10.65	-17.78	-9.85	-15.96	-23.22	-18.12	-8.67	-16.87	-12.78
IV.Dönem	0.51	-2.15	0.06	-2.20	-8.14	-2.62	4.75	-4.18	-0.02

Tablo 5'te 1996-1998 döneminde yer alan 108 portföyün alfa değerleri görülmektedir. Alfa<0 olduğu durumlarda

portföy yönetiminde başarısızlık söz konusu iken Alfa<0 olduğunda başarılı portföy yönetiminden söz etmek müm-

kündür.

Tablo 5'te yer alan sonuçlara göre portföylerin başarımları Tablo 6'da görülmektedir.

Tablo 5. 1996-1998 Dönemi Süre Temelli Portföylerin Jensen Alfa Performans Ölçütleri

Yıllar / Dönemler	Portföy 1	Portföy 2	Portföy 3	Portföy 4	Portföy 5	Portföy 6	Portföy 7	Portföy 8	Portföy 9
1996 I.Dönem	60.03	55.96	41.38	62.16	76.58	38.53	65.89	50.92	57.84
II.Dönem	-1.82	3.08	-6.98	-1.83	-3.24	-1.98	-5.75	-5.23	1.65
III.Dönem	-8.33	0.09	-8.40	-12.32	-15.79	-12.35	-9.28	-8.44	-12.91
IV.Dönem	0.28	-3.32	-2.50	1.83	1.25	1.18	0.75	-1.01	-0.16
1997 I.Dönem	7.42	9.84	4.64	6.77	5.42	4.57	8.58	3.34	5.59
II.Dönem	-0.37	-2.16	-3.24	-2.09	-0.84	-1.37	-3.58	-3.96	-4.00
III.Dönem	9.58	14.80	10.42	10.10	9.16	8.70	12.77	12.01	13.76
IV.Dönem	8.31	9.84	-0.46	3.22	3.38	1.37	9.15	-3.06	0.10
1998 I.Dönem	7.70	4.95	0.31	1.01	2.36	3.02	2.23	6.92	0.73
II.Dönem	8.56	5.56	6.92	1.40	3.06	1.93	4.53	6.81	-0.32
III.Dönem	4.94	1.99	4.14	-0.46	-1.79	-0.36	4.92	-0.64	-0.35
IV.Dönem	0.83	-1.93	0.29	-2.29	-7.70	-2.55	6.09	-4.70	0.19

Tablo 6. 1996-1998 Dönemi Süre Temelli Portföylerin Jensen Alfa Ölçütüne Göre Başarımları Sayısı

Yıllar	Alfa<0 Portföy Sayısı	Alfa >0 Portföy Sayısı
1996	19	17
1997	11	25
1998	11	25

Tablo 6'da görüldüğü üzere 108 adet portföyden 67 adet portföy başarılı yönetilmiştir. Bu demektir ki 108 adet portföyün %62'sinde başarı söz konusudur.

Görüldüğü üzere yüksek faiz oranlarının yaşandığı dönemlerde süre temelli portföylerle piyasa üzerinde getiri sağlanmıştır. Üstelik bu başarılı portföyler faiz oranlarının yüksek olduğu dönemlerde yatırımcısına risk başına en yüksek getiriyi sağlamıştır. Aynı zamanda kısa süreleri ne-

deniyle faiz oranlarında yükselme beklenen dönemlerde hisse senedi yatırımcısına en kısa zamanda nakit akışı sağlayarak riskten korunmayı sağlamaktadırlar.

Özel emeklilik şirketleri için önemli bir sorun olacağı düşünülen faiz oranı değişimlerinden fonları süre temelli portföylerle korumak mümkündür. Bu sayede özel emeklilik şirketleri çekinmeden fonlarını Sermaye Piyasasına aktarabilirler ve ekonomik canlanma sağlanmış olur. Ayrıca

faiz oranı değişimlerinde fonları esneklikle yönetmek mümkün olduğundan getiri kayıplarından korunmak mümkün olabilecektir.

4. Sonuç

Devletin sosyal görevlerinden biri olarak düşünülen sosyal sigortalar sisteminde bugüne kadar uygulanan yöntem artık iflâs etmiştir. Devletin egemen olduğu ve dağıtım sistemine dayanan sosyal güvenlik, fonların verimsiz kul-

lanılması nedeniyle çöküş içindedir. Bütün dünyada devlet ağırlıklı sistemden özel emekliliğe geçiş yaşanmaktadır. Türkiye’de de özel emekliliğe geçiş sürecinde düğmeye basılmıştır. Özel fonların yönetimin de ilk olarak hayat sigorta şirketleriyle tanışan kamuoyu bu şirketlerin başarılı olduğunu düşünmemekte ve hem bu şirketlere güvensizlik hem de devletin yeni sistemdeki konumu nedeniyle özel emekliliğe pek olumlu bakmamaktadır. Ayrıca siyasi partilerden bazıları bu isteksizliği oy toplama vesilesi olarak görmektedir. Ülkemizde güçlü sermayeli özel emeklilik şirketleri kurulmalı ve ilgili tarafların bu şirketleri şeffaf olarak tanımları sağlanmalıdır. Ayrıca yeni sisteme geçişin arkasında tam bir siyasi irade olmalıdır.

Özel emeklilik şirketlerini hayat sigorta şirketlerinden daha zorlu bir görev beklemektedir. Özel emeklilik şirketleri topladıkları büyük miktardaki fonları en düşük risk düzeyinde ve en yüksek getiriyi sağlayarak yönetmek zorundadır. Türkiye’de yaşanan ekonomik olaylar, siyasi belirsizlikler, yüksek enflasyon ve faiz oranları fon yönetimini güçleştirmektedir. Özel emeklilik şirketlerinin fonlarının sermaye piyasasına yönelmesi ekonomik canlanmayı sağlama açısından önemli olmasına rağmen fonların riskini artırmaktadır. Risk düzeyini artır-

madan fonların sermaye piyasasına aktarılmasını mümkün kılacak fon yönetimi sistemi ise hem özel sigorta şirketleri hem de ekonomi için arzu edilir bir uygulama olacaktır. Özel emeklilik şirketlerinin faiz oranı ve enflasyon risklerinden korunarak fonlarını sermaye piyasasında yüksek getiri ile değerlendirmeleri hedeflenmektedir. Bu amaçla yapılan çalışmada süre ölçüsü önerilmektedir.

Süre, hisse senetlerinin faiz oranı duyarlılıklarını ölçmekte kullanılan bir ölçüdür. Fon yöneticileri portföylerinin sürelerini düzenleyerek faiz oranı ve enflasyon risklerinden korunabilirler. Süre ölçüsünün hesaplanmasında kâr payı getirilerinin tersi alınmaktadır. Bu amaçla İMKB’de işlem gören hisse senetlerinin 1996-1998 dönemleri itibarıyla üçer aylık kâr payı getirileri hesaplanmıştır. Üçer aylık kâr payı getirilerinden hareketle üçer aylık süreler hesaplanmıştır. Kısa süreli uzun süreli hisse senetlerine doğru sıralama yapılmıştır. Kısa süreli hisse senetlerinin nakit akımlarının daha çabuk ele geçtiği bilinmektedir. Bu bilgiden hareketle fon yöneticileri portföylerine kısa süreli hisse senetlerini dahil ederek ileride beklenen faiz oranı ve enflasyon değişmelerine karşı fon gelirlerini koruyabilirler. Her dönem için oluşturulan dokuz adet portföy eşit sayıda hisse senedinden oluşmaktadır. Port-

föylerin oluşturulmasından sonra performans değerlemesi yapılmıştır. Risk ve getiri düzeyini birlikte ölçen Shape, Jensen ve Treynor performans ölçütlerinin sonuçlarına göre ise oluşturulan portföylerin düşük risk düzeyinde yüksek getiri sağladıkları görülmüştür.

Elde edilen sonuçlara göre, özel emeklilik şirketleri fon yöneticileri risk düzeyi ve getiri arasında sağlamak zorunda oldukları dengeyi süre temelli portföylerle elde edebilirler. Süre temelli portföylerle fonlarını faiz ve enflasyon oranı riskine karşı koruyabilirler. Böylece özel emeklilik şirketlerinin, fonlarını düşük risk düzeylerinde sermaye piyasasına aktarmaları mümkün olacaktır.

Yrd.Doç.Dr. Serpil

ALTINIRMAK

Yrd.Doç.Dr. Fikret ER

Araşt.Gör. Figen DALYAN

Anadolu Üniversitesi

KAYNAKÇA

- *Banka ve Sigorta Sektörleri, TOBB Yayınları, Ankara, Temmuz 1996 Özel İhtisas Komisyonu Raporu*
- *Ergenekon, Çağatay, "Sosyal Güvenlik Sistemleri Bağlamında Özel Emeklilik Uygulamaları: Türkiye'deki Gelişime Global*

Perspektifte Bakış” Sigortacılık Sektörü Bilimsel Çalışma Yarışması, Milli Reasürans T.A.Ş. Yayınları, Temmuz, 1998

- *Fisunoğlu, Mahir, “Emeklilik Ekonomisi: Dünyada ve Türkiye’de Sosyal Güvenlik Sistemleri, Özel Hayat Sigortacılığının Sistem İçerisindeki Konumu” Sigortacılık Sektörü Bilimsel Yarışması, Milli Reasürans T.A.Ş. Yayınları, Temmuz, 1998*
- *Kapar, Recep, “Şili Sosyal Güvenlik Sisteminde Sağlık ve Emeklilik Sigortalarında Yaşanan Değişimler”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü dergisi, Cilt 1, Sayı 1, 1999*
- *Leibowitz, Martin L., “Total Portfolio Duration: A New*

Perspective On Asset Allocation” Financial Analysts Journal, September-October, 1986

- -----, *Investing: The Collected Works Of Martin L. Leibowitz, Probus, Publishing Company, Chicago, 1992.*
- -----, “Total Portfolio Duration: A New Perspective On Asset Allocation” *Financial Analysts Journal*, January-February, 1995
- -----, “Resolving The Equity Duration: A New Perspective On Asset Allocation”, *Financial Analysts Journal*, January-February, 1993
- *Lengetieng, Terence, “Duration Targeting and Management of*

Multiperiod Returns” Martin L. Leibowitz, Financial Analysts Journal, September-October, 1990

- *Sak, Güven, “Sosyal Güvenlik Sisteminin Krizi ve Çözüm Önerileri Üzerine Değerlendirmeler” Maliye Sempozyumu Bildirisi, 1997*
- *Savaşçı, Sevim, “Dünyada ve Türkiye’de Sigorta Şirketlerinin Mali Açıdan Değerlendirilmesi ve Öneriler”, Sigortacılık Sektörü Bilimsel Çalışma Yarışması, Milli Reasürans T.A.Ş., Temmuz, 1998*
- [http://www.emekli.gov.tr file://C:/WINDOWS/Desktop/sigortacilik.html](http://www.emekli.gov.tr/file://C:/WINDOWS/Desktop/sigortacilik.html)
- <http://www.emo.org.tr>

Türk Sigorta Sektörünün Gelişimi, Sorunları ve Çözüm Önerileri :

Güncelleştirilmiş Pazarlama Karması- 7 P's Yaklaşımıyla Uygulamalı Bir Araştırma

1. Giriş

Sigorta sektörünün varlık nedeni; mal, can ve sorumluluk konusunda güvence vermek, bu alanlarda karşılaşılan risklerden doğan malî külfetleri azaltmaktır.

İnsanların malları ve yaşamları sayılamayacak kadar çeşitli rizikolarla karşı karşıyadır. İnsanlar kazançlarının bir bölümünü tasarruf ederek bu gibi olayların zararlarını gidermeye çalışabilirler. Ancak, mevcut tasarruf her zaman zararı karşılamayabilir. Bu bağlamda, insanlar zararları tek başlarına karşılamak yerine birleşerek aralarında bölüşebilirler. İşte sigorta, insanların zararlarını birlikte karşılama ihtiyacından doğmuş bir uygulamadır.¹

Bir başka deyişle sigorta, aynı veya benzer rizikolara

maruz olan kişiler topluluğunda rizikonun gerçekleşmesi sonucu ortaya çıkacak ihtiyacın belirli bir bedel (prim) karşılığında giderilmesine yönelik, hukukî bir talep hakkına sahip olunmasıdır.² Sigortanın, tüm özellikleri ve gelişen işlevleri ile ortaya konduğu güncel tanımında; gerçekleşen risklerden doğan zararları karşılama işlevi yanında, sosyo-ekonomik çöküntüleri dağıtan ve/veya önleyen ayrıca yatırıma aktarılan fonları ile ekonomiye kaynak yaratan, gelir düzeyini yükselten işlevleri de vurgulanmaktadır.³ Dolayısıyla sigortacılığın iki önemli işlevinden söz edilebilir; birincisi ekonomik işlev ve diğeri de riziko yönetimi işlevidir.

Bir ülkede, herhangi bir sektörün gelişmişlik düzeyini belirleyen en temel gösterge-

lerden biri de o sektörün, ülkenin Gayri Safi Millî Hasılası (GSMH) içindeki payıdır. Bu açıdan incelendiğinde, Türkiye'de sigorta sektörünün GSMH içindeki payı, yaklaşık %1 gibi oldukça düşük bir oranda bulunmaktadır.⁴

Gelişmiş ekonomilerde; hukukî altyapının yeterli olması, sermaye piyasalarının gelişmiş olması ve eğitimli insan sayısının çokluğu gibi nedenlerle sigorta bilincinin yerleşmesi, sektörün kolayca büyüyüp yayılabilmesine olanak sağlamaktadır. Gelişmekte olan ekonomilerde ise, halkın eğitim düzeyinin düşüklüğü, sermaye piyasalarının yeterince gelişmemiş olması ve hukuksal düzenlemelerin yetersiz olması gibi nedenlerden dolayı sigortacılık sektörü arzu edilen gelişme düzeyine ulaşamamaktadır.

² Akbank AR-GE Eğitim Müdürlüğü, 1997, s.7

³ Ünal, 1994, s.111

⁴ Yükçü, 1998, s.6

¹ Karagöz, 1999, s.1

İşte Türkiye’de altyapı sorunları olmayan, ekonominin dinamik bir ögesi olabilen, uzun süreli fon sağlayabilen ve kurumsal yatırımcı niteliğine sahip bir sigorta kesimine ihtiyaç vardır. Ancak, Türk sigortacılık sektörü bir türlü mevcut sorunlarını aşıp, gelişmesini tamamlayıp Türk sermaye piyasasının önemli finansal kurumları arasına girmemiştir.

Bu bağlamda çalışmanın amacı; ileride çeşitli kesimlerin önemli beklentilerini karşılayabileceği düşünülen Türk sigortacılık sektörünün mevcut yapısı hakkında bilgi vermek ve sektörün “Güncelleştirilmiş Pazarlama Karması 7 P’s” yaklaşımı ile mevcut sorunlarını ilgili kesimlerin fikirlerini de yansıtacak şekilde uygulamalı olarak tespit edip, ayrıca belirlenen sorunlara çözüm önerileri üretmektir.

Bu amaçla çalışma kapsamında; öncelikle Türk sigorta sektörünün mevcut yapısı hakkında bilgi verilmekte, sigorta sektörünün sorunları konusunda literatür bilgileri özetlenmekte, daha sonra da seçilen sigorta şirketlerinin Adana ili bölge müdürlükleri ve genel müdürlükleriyle gerçekleştirilen anket çalışmalarının analiz sonuçları yorumlanmakta, ardından sektörün sorunlarına getirilebilecek çözüm önerileri

irdelenmekte ve sonuçta Türk sigortacılık sektörünün sorunlarının çözümüne yönelik genel öneriler geliştirilmektedir.

2. Türk Sigorta Sektörünün Gelişimi ve Bugünkü Yapısı

Finans sektörünün önemli unsurlarından olan sigorta sektörünün, ekonominin gelişmesinde önemli bir fonksiyonu vardır. Uygulama açısından gelişmiş ekonomilerde sigorta teorisi ile sigorta pratiğinin birbirini desteklediği görülmektedir. Ancak ülkemizde belirtilen teori ile uygulama arasında ciddi tutarsızlıklar vardır. Bu durumun hem nedeni, hem de sonucu olarak, Türk sigorta sektörü finans sektörü içinde istenilen ağırlığa sahip olamamıştır. Bu konuda toplumun sigortaya olan ilgisizliği, büyük ölçüde gelir dağılımındaki bozukluk, ekonomik istikrarsızlık, yüksek enflasyon gibi unsurların etken olduğu söylenebilir.⁵

Türkiye’de sigorta sektörüne olan talebin yapısı ve sigorta talebini etkileyen faktörlerin belirlenmesi amacıyla yapılan bir araştırmada elde edilen sonuçlar şu şekilde özetlenmektedir⁶:

1. Tüketicilerin cinsiyetleri, medeni durumlarıyla sigorta talebi arasında ilişki olmadığı fakat tüketicilerin öğrenim du-

rumuyla sigortaya olan talep arasında ilişkinin olduğu görülmüştür.

2. Tüketicilerin gelir düzeyi ile sigorta talepleri arasında bir ilişki olduğu bulunmuştur.

3. Tüketicilerin sahip oldukları mesleklerle poliçe çeşitleri arasında ilişki bulunmamıştır.

4. Çiftçilerin ekonomik yönden gelişmiş bölgelerde olmasının da sigorta talebinde etkili olmadığı görülmüştür.

5. Sanayicilerin büyük bir çoğunluğunun sigortayı bir güvence olarak gördükleri, ancak işyerleri dışında kendileriyle ilgili sigorta poliçesi satın almaya istekli görülmedikleri belirlenmiştir.

6. Sigorta tüketicilerinin sigortaya güven duyup duymadıkları test edilmiştir. Tüketicilerin, %33.6’sı sigortaya inandıklarını ama sigorta şirketlerine güvenmediklerini, %29.9’u sigorta konusunda bilgilerinin sınırlı olmasından dolayı sigortaya şüphe ile baktıklarını, %23.8’i sigortaya güven duyduklarını, %8.2’si de sigortaya güven duymadıklarını belirtmişlerdir.

Sigorta sektörünün, toplam finans kesimi içindeki ağırlığının yıllar itibariyle pek gelişme göstermediği ve 1991 yılında %1.19 olan ağırlığın 1997 yılında %1.56 düzeyine gelebildiği görülmektedir.

⁵ Köse, 1999, s.42

⁶ Orhaner, 1998, s.46-48

Tablo 1.1: Malî Kurumların Aktif Toplamlarına Göre Dağılımı (%)

Malî Kurumlar	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
TCMB	25,14	25,09	21,08	26,51	25,30	27,05	25,20
Bankalar	71,94	71,64	74,62	68,69	69,20	67,52	68,97
Özel Finans Kurumları	0,90	1,06	1,23	1,49	1,49	1,55	1,61
Sigorta Şirketleri	1,19	1,21	1,35	1,46	1,46	1,58	1,56
Finansal Kiralama Şirketleri	0,83	1,00	1,46	1,63	1,85	1,83	1,88
Factoring Şirketleri	-	-	-	-	0,45	0,48	0,78
Araç Kurumlar	-	-	0,27	0,22	0,25	0,22	-
Toplam	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Kaynak: Köse, Ali "1991-1997 Döneminde Türk Sigorta Sektörünün Gelişimi", *Active, Bankacılık ve Finans Dergisi*, Yıl 2, Sayı 7, Haziran-Temmuz 1999

Yukarıdaki tablo verilerinden de anlaşılacağı gibi, sigorta sektörünün toplam finans kesimi içindeki payı 1997 yılı itibariyle finansal kiralama (%1.88) ve özel finans kurumlarının (%1.61) bile gerisinde kalmıştır. Aynı yılda bankacılık sektörünün payı

%68.97 olarak gerçekleşmiştir. Görüldüğü gibi sigorta şirketleri, toplam aktiflerini yeterince güçlendiremedikleri için finans sektöründe istenilen ağırlığa sahip olamamışlardır. Sigorta şirketleri aktiflerinde sağlayacakları büyümeler ile hem mikro bazda, hem de

makro bazda (sektör bazında) güçlerini arttırabileceklerdir. Böylelikle, aktif toplamı güçlü olan sigorta şirketlerinin piyasadaki durumları daha iyi bir yere gelerek prim artışlarını daha sağlıklı bir gelişme trendine oturtabileceklerdir.⁷

Tablo 1.2: Sigorta ve Reasürans Şirketlerinin Yatırımları (Milyon TL)

Yatırımlar	1995	1996	1997	1998	1999
A. Menkul Değerler	40.817.385	106.584.234	229.030.752	415.725.045	733.653.224
Hazine bonusu	27.953.679	86.449.777	123.140.614	266.626.481	249.220.878
Devlet tahvili	7.396.405	5.342.162	77.690.213	108.987.655	417.870.801
Yatırım fonu	813.256	1.806.129	7.497.810	9.696.024	20.349.710
Hisse senetleri	2.131.667	7.044.464	13.920.369	26.106.261	24.689.140
Diğer	2.522.378	5.941.702	6.781.746	4.308.624	21.522.694
B. Gayrimenkul	7.552.294	14.612.550	28.669.098	51.783.691	78.723.085
C. Vadeli Banka Mevduatı	5.312.204	9.661.392	16.687.467	71.443.616	414.324.153
D. İştirakler	1.791.114	4.009.854	8.643.762	23.907.171	62.952.664
E. İkrarlar	155.535	86.081	190.466	988.472	2.022.453
Genel Toplam	55.628.532	134.954.111	283.221.545	563.847.995	1.291.675.579

Kaynak: Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, *Faaliyet Raporu 1999*

Sigorta ve reasürans şirketlerinin en önemli fonksiyonlarından birisi de, fon yaratmak ve yaratılan bu fonları çeşitli yatırım araçlarıyla ekonomiye kanalize etmektir. Bu yatırım araçlarından en çok dikkat çe-

ken banka vadeli mevduat yatırımlarının 1998-1999 yıllarında oldukça yüksek oranda artış göstermesidir. Bunun nedeni, 1998-1999 yıllarında mevduat faiz oranlarının yüksek seyretmesi olabileceği gi-

bi, bankalar ile bir çok sigorta şirketi arasında organik bağ bulunmasından dolayı bankalara fon yaratmak amacıyla bu yatırım alanı tercih edilmiş olabilir.

⁷ (Köse, 1999, s.44).

3. Türk Sigortacılık Sektörünün Sorunları

Finans literatüründe genel olarak Türk sigortacılık sektörünün sorunları güncelleştirilmiş pazarlama karması mantığıyla ele alındığında aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

3.1. Ürünle İlgili Sorunlar

- Sektörde belli başlı ürünler pazarlanmaktadır. Ürün çeşitlenmesine gidilmemekte ve müşteri ihtiyacına cevap verecek yeni ürünler geliştirilememektedir. Sektörde çok kısıtlı ürün yelpazesi bulunmaktadır. Müşteriler tam olarak ihtiyaçlarına karşılık vermeyen poliçeleri almak zorunda kalabilmektedirler.
- Kaza sigortası dalında rekabet avantajı sağlayacak ve incelenmesi gereken en önemli faktör hizmet kalitesidir. Kaza sigortalarında hizmet kalitesi açısından sigorta şirketlerinin yeterliliği ise düşündürücü bir konudur. Hasarın oluşumundan ancak uzun bir süre sonra ödeme yapılabilmektedir. Bu da birçok müşterinin mağdur olmasına yol açmakta ve hizmet kalitesini olumsuz yönde etkilemektedir.⁸
- Sigortacılık faaliyetleri gelişmiş olan ülkelerde prim üretiminin %50'si hayat dalında gerçekleşmektedir.

Fakat Türkiye'de hayat sigortası prim üretiminin toplam prim üretimi içindeki payının %18'ler düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir.

- Hayat branşında, prim tahsilatları sonucu toplanan fonlar etkin değerlendirilememektedir.⁹ Bu nedenle de insanların hayat sigortalarına duyduğu güven zedelenmiştir.
- Ülkemizde ihracatı arttırmak için yıllar boyunca birçok önlemler üzerinde durulurken, Eximbank haricinde ihracat kredi sigortasının yeterince yaygınlaşmaması dikkati çekmektedir.¹⁰
- Tarım sigortalarının zor bir branş olması, tarımsal riskler, ürünler ve hayvanların özellikleri nedeni ile kârlılığın düşük olması, uzmanlık gerektirmesi ve diğer sorunlar nedeni ile sigorta şirketleri bu dala fazla ilgi göstermemektedirler. Şirketlerin bu alandaki faaliyetleri büyük ölçüde sınırlı kalmış, çoğunlukla ürün çeşitlendirmek amacına yönelik olmuş ve üreticilerin sigorta gereksinimlerini karşılayamamıştır.¹¹

3.2. Tutundurma ile İlgili Sorunlar

- Sigortacılık, müşteri-pazarlama odaklı bir yapıya ge-

çememiştir. Bunun sonucunda ise, müşteri ihtiyaç ve beklentilerini tam olarak karşılayarak, sigorta bilincinin yaygınlaşmasına ortam yaratılamamıştır.

- Zorunlu sigorta yaygın kullanılmamaktadır.
- Sigorta aracılık sisteminin toplumun uç noktalarına ulaşabilecek bir organizasyona sahip olmaması ve ayrıca bu sistem içinde yeterli sayıda bilgili ve eğitimli eleman olmaması, sigortacılığın yaygınlaşmasını engellemektedir.
- Sigortacılığın malî yönünün güçlükleri gerekçe gösterilerek, sigorta bilinci oluşturulması konusunda bilinçli toplu çalışmalar yapılmamaktadır.
- Türk insanının sosyo-kültürel yapı sorunları sigortanın müşteriye pazarlanmasını etkilemektedir. Geçmiş yıllardan gelen bir alışkanlık olarak sigorta daima refah düzeyi yüksek kesimler için bir gereksinim olarak görülmüştür. Ayrıca toplumun bireyleri bir olayı yaşadıkdan sonra, gelecekteki olaylar için daha duyarlı ve tedbirli olmaktadır. Yani Türk toplumu büyük ölçüde en ağır öğrenme biçimi olan "yaşayarak öğrenme"yi tercih etmektedir.¹² İşte, yaşanan bu sosyo-kültürel kökenli sorunlar ve sigortanın gelir

⁸ Yükücü ve Baklacı, 1998, s.5

⁹ Yükücü ve Baklacı, 1998, s.8

¹⁰ Duman, 1990, s.107

¹¹ Tanrıvermiş, 1997, s.21

¹² Özcan, 1996, s.66

düzeyi yüksek kesim için gerekli olduğunu düşünen zihniyetlerin varlığı sektörü olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

- Kâr kaybı sigortası gelişmiş ülkelerde oldukça yoğun bir şekilde kullanılırken, ülkemizde teknik altyapı ve yetmişmiş eleman sorunu nedeniyle bu sigorta türü pek bir gelişme gösterememiştir.¹³

3.3. Fiyatlandırma ile İlgili Sorunlar

- 1989 yılına kadar sabit tarife sistemi çerçevesinde faaliyet gösteren sigorta sektörü, 1990 yılında serbest tarife uygulamasına geçmiştir. Bu geçişle birlikte bir yandan fiyatlar düşmüş, tahsilât vadeleri uzamış ve prim artışı hızlanmıştır.¹⁴ Buna bağlı olarak da sektörde tahsilât sorunları meydana gelmiştir.
- Sektörde hizmet rekabeti yerine, tarifersiz fiyat rekabeti uygulamaları yaygınlaşmıştır. Sigorta şirketleri serbest tarife sisteminde, tarifelerini verebilecekleri asgari fiyatlarını göz önünde bulundurarak serbestçe belirlemeli ve tarife fiyatlarının dışına çıkmamalıdır. Sigorta fiyatları pazarlıkta belirlenen fiyatlar değil, çeşitli aktüeryal metodlar

kullanarak belirlenmesi gereken fiyat olmalıdır.¹⁵

- Sigorta şirketleri rekabet koşullarında üstlendikleri riskleri yerinde yapılan ciddi ve titiz bir inceleme ile riziko maliyetlerini de göz önünde bulundurarak değerlendirmek zorundadır. Şirketler ayrıca sigortalılarına sağladıkları teminatlar doğrultusunda fiyatın tespiti daha gerçekçi davranabilmek amacıyla risk yönetimi faaliyetlerini gerçekleştirmek durumunda dırlar. Bu sayede belirlenen risklere hangi teminatların, hangi sigorta fiyatı ile verilebileceği, hangi şartlarda muafiyetlerin uygulanacağı gibi sorulara sağlıklı cevap sağlanmış olur.¹⁶ Fakat şirketlerde risk yönetiminin uygulanmaması sonucunda maliyetler düşürülemedikçe, bu da teknik kârda azalmalara neden olmaktadır.
- Poliçe tahsilâtının gecikmesi sigorta şirketlerini nakit sıkıntısına sokarak, hasar ödemelerini geciktirebileceği gibi, yatırımlar açısından faiz oranlarının bu kadar yüksek olduğu bir ülkede para, yatırım araçlarına yönlendirilemeden beklemektedir. Bu durum, hem sigorta şirketlerinin gelirlerini, hem de ülke ekonomisinde yatırımlara katılacak

birikimleri olumsuz yönde etkilemektedir.¹⁷

3.4. İnsan Kaynakları ile İlgili Sorunlar

- Sigortacılık sektöründe şu anda hemen hemen herkesin kabul ettiği sorun alanı, eğitimle ilgili yaşanan sorunlardır. Bu alandaki sorunlar, özellikle sigorta pazarlamacılığı faaliyetlerini olumsuz yönde etkilemektedir. Sigortacılık sektöründeki bu sorun iki temel nedene dayanmaktadır¹⁸:
 - Üniversitelerde lisans ve lisansüstü eğitimlerde sigortacılık konusuna gereken önemin verilmemesi ve
 - Hizmet içi eğitimde yaşanan eksiklikler.
- Sektörde eğitim ve öğretim eksikliği ile iletişim ve bilgi yetersizliği, sigorta şirketi ve acenteleri arasında sorunlara yol açmaktadır. Bu sorunlar, komisyonların ödenmesinde, primlerin aktarılmasında, denetim işlerinde ve sözleşmenin feshinde veya sona ermesinde açık bir biçimde ortaya çıkmaktadır.¹⁹
- Sektörde kırkı aşkın sigorta şirketi elementer branşlarda faaliyet göstermektedir. Her şirket hemen her branşa prim üretimi yaparken,

¹³ Yükçü ve Baklacı, 1998, s.13

¹⁴ Önal ve Madran, 1999, s.4

¹⁵ Aytekin, 2000, s.1

¹⁶ Arıkan, 2000, s.3

¹⁷ Duman, 1990, s.33

¹⁸ Yükçü ve Baklacı, 1998, s.14

¹⁹ Özkan, 2000, s.13

dengeli bir portföy oluşturma kaygısıyla “uzmanlaşma” kavramını göz ardı etmektedir.²⁰

- Sigorta şirketlerinin faaliyetlerinde son derece önemli olan istihsal örgütü başlıca üç grup altında toplanabilir. Bu örgütler direkt satış örgütü, acente ve brokerliktir. Direkt satış örgütünün yaygın kullanılmasıyla başarılı istihsal elemanlarının bazen istifa edip acentelik açtıkları ve ayrıca bunların mevcut müşterilerini de birlikte götürebildikleri görülmektedir.²¹
- Sigortacının vereceği hizmete karşılık alacağı prim, bu hizmeti yerine getirmesinden önce, riskin gerçekleşmesinden sonra, risk oranının belirlenmesinde, profesyonel eksperlerin kullanılmaması durumunda, şirket zararlarına yol açmaktadır.

3.5. Fiziksel Ortam İle İlgili Sorunlar

Fiziksel ortamı oluşturan bir çok etkenden söz edilebilir. Bunları çevre, mobilyalar, renk, yerleşim düzeyi, gürültü seviyesi, binanın konumu vb. gibi sıralayabiliriz. Burada üzerinde durmamız gereken bu etkenlerin yanlış kullanımından kaynaklanan sorunları dile getirmek olacaktır.

Hizmet sektöründe faaliyet gösteren ve güven unsurunun önemli olduğu sigortacılık sektörü, sadece bir masa ve sandalyenin sığabileceği büyüklükte olan acentelerin, hâlen varlığını sürdürmesi ile zarar görmektedir. Ayrıca merkezî bir semtte olan büro, ulaşım kolaylığı ve müşteri potansiyeli ile acentelere pek çok avantajlar sağlayabilecekken, ara sokaklarda, merkezden oldukça uzak yerlerde faaliyet gösteren acenteler mevcuttur. Tabii bu durum sadece acenteler için söz konusu değildir. Bir bölgedeki faaliyetine yeni başlayan bir sigorta şirketinin bölge müdürlüğü veya irtibat bürosu, başlangıçta faaliyet yeri olarak merkezden uzak ve görünüm açısından güven uyandırmayacak yerlerde faaliyetlerine başlayabilmektedir. Çünkü öncelikle o bölge müdürlüğünün sigorta şirketi açısından potansiyelinin artması beklenmektedir. Bölgedeki satış hacminin gelişmesinden sonra etkin yer seçimi ve büro döşemesi gündeme gelebilmektedir. Güven unsurunun, görseelliğin oldukça önemli olduğu sektörde böyle bir düşünce kalıbının mevcut olması, tutundurma çabalarını sonuçsuz bırakabilecektir. Bazı acentelerin çalışma yerlerinde yerleşim düzeninin bozukluğu, ışık düzeninin yetersizliği, havalandırmanın yetersiz kalması vb. gibi nedenlerde çalışma ortamı olumsuz etkilenmekte ve çalışanlardan optimum ve

rim alınamamaktadır.

3.6. İşlem İle İlgili Sorunlar

- Sektörde bilgi alışverişi ve işbirliği eksikliği mevcuttur. Şirketler arasında ortak bir veri tabanı oluşturulması gerekmektedir. Bunun önemli kanıtlayıcısı, yapılan düzenleme ile trafik sigortalarında, hasarlı poliçelere getirilen zamlı tarife uygulamasının denetlenmesine yönelik bir sistemin mevcut olmamasıdır.
- Reasürans işlemleri ya da çeşitli anlaşmalarla düzenlenen müşterek sigorta türleri riziko yönetimi için yeterli değildir. Reasürans da dahil olmak üzere, fiyatlandırma, iş kabulü, riziko seçimi, hasar yönetimi gibi teknik işlemlerin araştırma ve geliştirme sonucu elde edilen bilgilerin ışığında yapılması şarttır.²²
- Araştırma ve geliştirme çalışmalarına yönelik veri işlemi, bilgi depolama konularında, bilgisayar, bilinçli ve planlı bir şekilde kullanılmamaktadır.
- Acentelerin bilgisayar kullanma oranı yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle acenteler, gelişen teknolojinin sağladığı bilgiyi saklama kolaylığı, basit işlem avantajını kullanamamaktadır. Ayrıca sigorta şirketleri acentelerin bilgisayar kulla-

²⁰ Akyüz, 2000, s.20

²¹ Önal ve Madran, 1999. S.7

²² Duman, 1990, s.27

nım oranı yetersizliğinden dolayı acenteleri yakın takibe alamamaktadır.

3.7. Dağıtım İle İlgili Sorunlar

- Bugünkü ortamda acente-broker-şirket ilişkileri iç içe, son derece çarpık bir biçimde gelişmekte, acenteler brokerler gibi çalışmakta, brokerler de acenteler gibi davranmaktadır.²³
- Sigorta şirketleri ve acenteler arasında bir çok sorun yaşanmaktadır. Sigorta şirketi ile acente arasında oluşan sorunları değişik açıdan sıralayabiliriz:²⁴ Yasal boşluk ve mevzuat eksikliği, sigortalı, sigortacı ve acentelerin bilgi ve tecrübe eksikliği, haksız rekabet, yeterince örgütlenememe ve örgütsel etkinlikler, diyalog ve iletişim eksikliği, tahsilât ve komisyon ödeme düzensizliği, eğitim ve kültür noksanlığı, kaliteli personel eksikliği, tanıtım ve reklâm eksikliği.
- Acentelerin hayat branşı konusunda eğitilmiş, hattâ uzmanlık derecesinde eğitilmiş olmalarının önemi tartışılmaz, fakat neredeyse hiç denebilecek kadar az acente aktüerya hesapları ile ilgili bilgiye sahiptir. Poliçeler çok iyi bilinmedikleri takdirde yanlış aktarılabilir ya da anlaşılabilir. Böyle olunca da umduğu sonucu

alamayan kişiler sigorta faaliyetlerine olan güvenlerini kaybederler.²⁵

- Sigorta acentelerinin bir bütün olarak temsil edilebilmesi, sorunlarına çözüm arayabilmesi ve sektördeki varlığını tescil ettirebilmesi ancak birliktelik ile mümkündür.²⁶ Fakat istihsalin önemli bir kısmını üreten acentelerin meslekî teşkilâtları mevcut değildir.
- Banka personelinin profesyonel olmayan tutumlarından dolayı sigorta potansiyeli tam değerlendirilemeyecek boşa harcanmaktadır. Çünkü Türkiye'deki genel uygulamaya göre bankalar açtıkları kredi oranında sigortayı zorunlu kılmaktadırlar.²⁷
- Part-time acentenin sigortalıyı doğrudan sigorta şirketiyle karşı karşıya bıraktığı için sigortalının haklarını gerektiği vakit savunacak kimse kalmamaktadır.

4. Sigortacılık Sektörünün Sorunlarının Tespitine Yönelik Uygulamalı Bir Araştırma

Çalışmanın bu bölümünde, ülkemiz sigortacılık sektörünün yaşamakta olduğu sorunları güncelleştirilmiş pazarlama karması mantığı ile ortaya koyabilmek ve buna bağlı ola-

rak bazı tespitler yapabilmek amacıyla sigorta şirketlerinin bölge ve genel müdürlükleri için hazırlanan anket çalışmasından elde edilen veriler değerlendirilmektedir. Bu kapsamda yapılan uygulamalı araştırma; sigorta şirketlerinin Adana ilindeki bölge müdürlükleri ve genel müdürlükleri düzeyinde iki aşamada gerçekleştirilmiştir.

4.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, Türk sigortacılık sektörünün sorunlarını bölge müdürlükleri ile genel müdürlükler seviyesinde tespit etmeye yönelik olarak anketli bir araştırma yapmaktır. Bu araştırma sonuçları kendi aralarında ve literatür bilgileri ile karşılaştırılarak sektörün geneline yönelik çözüm önerileri geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

4.2. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları

Araştırmanın kapsamı hem sigorta şirketlerinin bölge müdürlükleri ve hem de genel müdürlükleri şeklinde belirlenmiştir. Bundan sigorta şirketlerinin bölge teşkilâtlarıyla merkezî teşkilâtları arasında görüş farklılıkları olup olmadığı belirlenmeye çalışılacaktır. Bu çalışma hem ekonomik ve hem de sosyal bazı sıkıntıların yaşandığı günümüz koşullarında gerçekleştirilmektedir. Ayrıca mevcut sıkıntılı

²³ Nomer, 2000, s.3

²⁴ Özkan, 2000, s.13

²⁵ Duman, 1990, s.104

²⁶ Özcan, 1996, s.140

²⁷ Aktaş, 1992, s.103

ortam içinde bir finans kurumu olarak sigortacılık kesiminin de kendi günlük sorunları içinde mücadele ettiği de bir gerçektir.

4.3. Örneklem Seçimi ve Veri Toplama Yöntemi

Bölge müdürlükleri kapsamında Adana ilinde gerçekleştirilen anketli çalışmada yargısal örnekleme yoluyla belirlenen 15 bölge müdürlüğü ile birbir görüşme yoluyla anket yapılmıştır. Genel müdürlük kapsamında gerçekleştirilen çalışma için ise, 1999 verileri dikkate alınarak, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'ne üye "63 sigorta şirketi"nden hem hayat sigortası dalında, hem de hayat dışı (elementer) dalda faaliyetine

ikiye ayrılarak devam eden 42 adet sigorta şirketi ana kütle olarak belirlenmiş ve araştırma kapsamına alınmıştır.

Anket uygulaması esnasında; genel müdürlüklere faks çekilmiş ve iki hafta sonra da telefonla tekrar hatırlatma yapılmıştır. Bölge müdürlükleri ile ise, kişisel görüşme yapılmıştır. Veri toplama işleminde yardımcı anketör kullanılmamıştır. Bölge müdürlükleri ile genel müdürlüklere aynı anket soruları sorulmuştur.

4.4. Anket Verilerinin Analizi ve Test Edilmesi

Bölge müdürlükleriyle ilgili olarak anket çalışmasında yargısal örnekleme ile seçilen bölge müdürlüklerinin tamamı yani 15'inden yanıt alınmıştır.

Genel müdürlük seviyesinde yapılan anket çalışmasında ise telefonla yapılan hatırlatmalara rağmen gönderilen 42 anketten 13 tanesi geri dönmüştür. Dolayısıyla, geri dönüş oranının (13/42) %30,95 olduğu görülmektedir. Toplanan anket verileri "SPSS For Windows Programı"na girilerek analiz edilmiştir. Yapılan bu analiz sonucunda aşağıda sıralanan tablolardaki bilgiler elde edilmiştir.

4.5. Sigorta Bölge Müdürlükleriyle Yapılan Anket Çalışması Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Sigorta şirketlerinin bölge müdürlükleriyle yapılan anket çalışması aşağıdaki sistematiğe değerlendirilmektedir.

4.5.1. Ürünle ilgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Fikrim Yok	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum					
Sektörde müşteri ihtiyaç ve istekleri göz önünde bulundurularak ürün çeşitlenmesi yapılmamaktadır.	0	0	6	40,0	0	0	7	46,7	2	13,3
Bankacılık sektörüne yönelik gerçekleştirilen operasyonlar sigortacılık sektörünü olumsuz yönde etkilemiştir.	3	20	8	53,3	1	6,7	3	20,0	0	0
Sigorta kapsamı dışında kalan istisnalar poliçe sahiplerine tam anlatılmamaktadır	7	46,7	5	33,3	0	0	3	20,0	0	0
Poliçe tahsilâtı esnasında problemler yaşanmaktadır.	5	33,3	8	53,3	0	0	2	13,3	0	0
Hayat sigortası prim üretiminin, toplam prim üretimi içindeki payının düşük olması sektörü olumsuz yönde etkilemektedir.	3	20,0	6	40,0	2	13,3	4	26,7	0	0
Kaza sigortası hizmet kalitesi açısından sigorta şirketleri yetersiz kalmaktadır.	0	0	5	33,3	0	0	9	60,0	1	6,7
Emeklilik sigortası bazı yanlış uygulamalar yüzünden insanlar üzerindeki güveni zedelemiştir.	5	33,3	9	60,0	1	6,7	0	0	0	0

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

4.5.2. Tutundurma ile ilgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
Sigortacılığın fon yetersizliği gerekçe gösterilerek sigorta bilinci oluşturulmamaktadır.	2	13,3	3	20,0	2	13,3	7	46,7	1	6,7
Sektörde e-ticaretin kullanılmasıyla maliyetler azaltılabilecekken, bu yönde çalışmalar yeterince yaygınlaşmamaktadır.	1	6,7	5	33,3	2	13,3	7	46,7	0	0
Zorunlu sigorta sayısı oldukça azdır. Bu da sektörün gelişmesine olumsuz etki yaratmaktadır.	6	40,0	7	46,7	0	0	2	13,3	0	0
Kâr kaybı sigortası, ülkemizde tanıtım sorunu nedeniyle gelişme göstermemiştir.	5	33,3	8	53,3	1	6,7	1	6,7	0	0

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

4.5.3. Fiyatla İlgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
Sektörün serbest tarife sistemine geçmesiyle artan fiyat rekabeti şirketleri olumsuz etkilemektedir.	5	33,3	6	40,0	1	6,7	2	13,3	1	6,7
Acenteler arası fiyat rekabeti sektörde gelir düşürücü etki yaratmaktadır.	5	33,3	6	40,0	3	20,0	1	6,7	0	0
Enflasyonist ortamda faaliyet gösteren sektörün, poliçelerin taksitli satışlarında paranın gelecekteki değeri göz ardı edildiği için kâr düşürücü etki yaratmaktadır.	1	6,7	7	46,7	3	20,0	4	26,7	0	0
Prim tahsilâtında sorunlar yaşanmaktadır.	6	40,0	7	46,7	0	0	2	13,3	0	0
Sigorta şirketlerinin risk yönetimini etkili bir şekilde uygulamaması nedeniyle doğru sigorta fiyatı belirlenememektedir.	4	26,7	6	40,0	1	6,7	4	26,7	0	0

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

4.5.4. İnsan Kaynakları İle İlgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
Sektörde eğitimli personel sıkıntısı yaşanmaktadır.	4	26,7	8	53,3	0	0	2	13,3	1	6,7
Sigorta şirketleri profesyonel kişileri sektöre yeterince kanalize edememektedir.	3	20,0	7	46,7	0	0	4	26,7	1	6,7
Sektörde personel sirkülasyonu ve personel transferleri yüksek oranda yaşanmaktadır.	6	40,0	7	46,7	0	0	2	13,3	0	0
Sigorta şirketlerinin acente eğitimine yönelik çalışma girişimlerine karşılık acenteler bu konuda bilinçsiz davranmakta ve önemsememektedir.	4	26,7	9	60,0	0	0	2	13,3	0	0
Sektöre işçi alımında belirli standartlar geliştirilememiştir.	4	26,7	5	33,3	2	13,3	4	26,7	0	0
Başarılı istihsal elemanlarının istifa edip acente açmasıyla, istihsal ettikleri işleri de birlikte götürmekte ve müşteri kaybına yol açmaktadır.	0	0	3	20,0	3	20,0	8	53,3	1	6,7
Rizikoların tespitinde önemli rol oynayan eksperlerin bu konuda bilgisiz ve profesyonel olmamalarından kaynaklanan sorunlar yaşanmaktadır.	2	13,3	6	60,0	3	20,0	4	26,7	0	0

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

4.5.5. Fiziksel Ortam İle İlgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
Bir çok acentenin ortamı çalışmaya elverişli değildir.	2	13,3	9	60,0	0	0	4	26,7	0	0
Bazı sigorta şirketlerinin bölge müdürlükleri ve şubelerinin çalışma ortamı müşteri çekiciliğinden uzaktır.	0	0	8	53,3	0	0	6	40,0	1	6,7

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

4.5.6. İşlem İle İlgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
Acentelerin bilgisayar kullanım düzeyi yetersizdir.	1	6,7	10	66,7	1	6,7	3	20,0	0	0
Sektörde bilgi alışverişi ve işbirliği söz konusu değildir.	3	20,0	6	40,0	2	13,3	3	20,0	1	6,7
Sigorta şirketi-acente iletişiminde modem bağlantısının olmaması poliçe satışında problemler doğurmaktadır.	1	6,7	8	53,3	1	6,7	4	26,7	1	6,7

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

4.5.7. Dağıtım İle İlgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
Acente sayısı ve kalitesi yeterli düzeyde değildir	6	40,0	6	40,0	1	6,7	2	13,3	0	0
Pek çok acente, sigortacılığı tâli iş olarak yürütmekte, bu da sektörü olumsuz etkilemektedir	7	46,7	5	33,3	0	0	3	20,0	0	0
Direkt satış elemanları tarafından sigorta ürünü yeterince tanıtılmamaktadır.	3	20,0	5	33,3	1	6,7	5	33,3	1	6,7
Acentelerin sattıkları poliçeyi yeterince tanıtmaması sonucu poliçe iptalleri artmaktadır.	1	6,7	11	73,3	1	6,7	1	6,7	1	6,7
Acenteler taksitlendirilen poliçe bedellerinin karşılığının tahsilinde etkin olamamaktadır.	1	6,7	11	73,3	0	0	3	20,0	0	0

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

Bölge müdürlüklerinden alınan cevaplar doğrultusunda belirlenen en önemli sorunlar şöyle özetlenebilir:

- Sigorta kapsamı dışında kalan istisnalar poliçe sahiplerine tam anlatılmamaktadır.
- Emeklilik sigortası bazı yanlış uygulamalar yüzünden insanlar üzerindeki güveni zedelemiştir.
- Zorunlu sigorta sayısı oldukça azdır. Bu da sektörün gelişmesine olumsuz yansımaktadır.
- Sektörün serbest tarife sistemine geçmesiyle artan fiyat rekabeti şirketleri olumsuz etkilemektedir.
- Acenteler arası fiyat rekabeti sektörde gelir düşürücü

- etki yaratmaktadır.
- Prim tahsilâtında sorunlar yaşanmaktadır.
- Sektörde eğitimli personel sıkıntısı yaşanmaktadır.
- Sektörde personel sirkülasyonu ve personel transferleri yüksek oranda yaşanmaktadır.
- Bir çok acentenin ortamı çalışmaya elverişli değildir.

- Acentelerin bilgisayar kullanım düzeyi yetersizdir.
- Pek çok acente, sigortacılığı tâli iş olarak yürütmekte, bu da sektörü olumsuz etkilemektedir.
- Acentelerin sattıkları poliçeleri yeterince tanımaması sonucu poliçe iptalleri artmaktadır.

4.6. Sigorta Genel Müdürlükleriyle Yapılan Anket Çalışması Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Sigorta şirketlerinin genel müdürlükleriyle yapılan anket çalışması aşağıdaki sistemlikle değerlendirilmektedir.

4.6.1. Ürünle ilgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Fikrim Yok	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
Sektörde müşteri ihtiyaç ve istekleri göz önünde bulundurularak ürün çeşitlenmesi yapılmamaktadır.	1 7,7	5 38,5	0 0	5 38,5	2 15,4
Bankacılık sektörüne yönelik gerçekleştirilen operasyonlar sigortacılık sektörünü olumsuz yönde etkilemiştir.	1 7,7	10 76,9	0 0	2 15,4	0 0
Sigorta kapsamı dışında kalan istisnalar poliçe sahiplerine tam anlatılamamaktadır	5 38,5	4 30,8	0 0	4 30,8	0 0
Poliçe tahsilâtı esnasında problemler yaşanmaktadır.	2 15,4	9 69,2	0 0	2 15,4	0 0
Hayat sigortası prim üretiminin, toplam prim üretimi içindeki payının düşük olması sektörü olumsuz yönde etkilemektedir.	1 7,7	7 53,8	0 0	5 38,5	0 0
Kaza sigortası hizmet kalitesi açısından sigorta şirketleri yetersiz kalmaktadır.	0 0	3 23,1	3 23,1	6 46,2	1 7,7
Emeklilik sigortası bazı yanlış uygulamalar yüzünden insanlar üzerindeki güveni zedelemiştir.	4 30,8	8 61,5	0 0	1 7,7	0 0

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

4.6.2. Tutundurma ile ilgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Fikrim Yok	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
Sigortacılığın fon yetersizliği gerekçe gösterilerek sigorta bilinci oluşturulmamaktadır.	0 0	7 58,3	0 0	5 41,7	0 0
Sektörde e-ticaretin kullanılmasıyla maliyetler azaltılabilecekken, bu yönde çalışmalar yeterince yaygınlaşmamaktadır.	1 7,7	5 38,5	0 0	7 53,8	0 0
Zorunlu sigorta sayısı oldukça azdır. Bu da sektörün gelişmesine olumsuz etki yaratmaktadır.	2 15,4	7 53,8	0 0	4 30,8	0 0
Kâr kaybı sigortası, ülkemizde tanıtım sorunu nedeniyle gelişme göstermemiştir.	1 7,7	7 53,8	3 23,1	2 15,4	0 0

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

4.6.3. Fiyatla İlgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
Sektörün serbest tarife sistemine geçmesiyle artan fiyat rekabeti şirketleri olumsuz etkilemektedir.	8	61,5	5	38,5	0	0	0	0	0	0
Acenteler arası fiyat rekabeti sektörde gelir düşürücü etki yaratmaktadır.	6	46,2	3	23,1	0	0	3	23,1	1	7,7
Enflasyonist ortamda faaliyet gösteren sektörün, poliçelerin taksitli satışlarında paranın gelecekteki değeri göz ardı edildiği için kâr düşürücü etki yaratmaktadır.	2	16,7	5	41,7	0	0	4	33,3	1	8,3
Prim tahsilâtında sorunlar yaşanmaktadır.	2	15,4	9	69,2	0	0	2	15,4	0	0
Sigorta şirketlerinin risk yönetimini etkili bir şekilde uygulamaması nedeniyle doğru sigorta fiyatı belirlenememektedir.	3	23,1	8	61,5	0	0	2	15,4	0	0

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

4.6.4. İnsan Kaynakları İle İlgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
Sektörde eğitimli personel sıkıntısı yaşanmaktadır.	5	38,5	6	46,2	0	0	2	15,4	0	0
Sigorta şirketleri profesyonel kişileri sektöre yeterince kanalize edememektedir.	3	25,0	6	50,0	0	0	3	25,0	0	0
Sektörde personel sirkülasyonu ve personel transferleri yüksek oranda yaşanmaktadır.	3	23,1	8	61,5	0	0	2	15,4	0	0
Sigorta şirketlerinin acente eğitimine yönelik çalışma girişimlerine karşılık acenteler bu konuda bilinçsiz davranmakta ve önemsememektedir.	2	15,4	7	53,8	0	0	4	30,8	0	0
Sektöre işçi alımında belirli standartlar geliştirilememiştir.	0	0	10	83,3	1	8,3	1	8,3	0	0
Başarılı istihsal elemanlarının istifa edip acente açmasıyla, istihsal ettikleri işleri de birlikte götürmekte ve müşteri kaybına yol açmaktadır.	0	0	5	38,5	0	0	8	61,5	0	0
Rizikoların tespitinde önemli rol oynayan uzmanların bu konuda bilgisiz ve profesyonel olmamalarından kaynaklanan sorunlar yaşanmaktadır.	0	0	4	30,8	6	46,2	3	23,1	0	0

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

4.6.5. Fiziksel Ortam İle İlgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
Bir çok acentenin ortamı çalışmaya elverişli değildir.	1	7,7	6	46,2	1	7,7	5	38,5	0	0
Bazı sigorta şirketlerinin bölge müdürlükleri ve şubelerinin çalışma ortamı müşteri çekiciliğinden uzaktır.	0	0	6	46,2	4	30,8	3	23,1	0	0

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

4.6.6. İşlem İle İlgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Fikrim Yok	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
Acentelerin bilgisayar kullanım düzeyi yetersizdir.	1 7,7	9 69,2	1 7,7	1 7,7	1 7,7
Sektörde bilgi alışverişi ve işbirliği söz konusu değildir.	3 23,1	10 76,9	0 0	0 0	0 0
Sigorta şirketi-acente iletişimde modem bağlantısının olmaması poliçe satışında problemler doğurmaktadır.	1 7,7	3 23,1	1 7,7	8 61,5	0 0

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

4.6.7. Dağıtım İle İlgili Sorunlar

SORUNLAR	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Fikrim Yok	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
Acente sayısı ve kalitesi yeterli düzeyde değildir	1 7,7	12 92,3	0 0	0 0	0 0
Pek çok acente, sigortacılığı tâli iş olarak yürütmekte, bu da sektörü olumsuz etkilemektedir	2 15,4	9 69,2	0 0	2 15,4	0 0
Direkt satış elemanları tarafından sigorta ürünü yeterince tanıtılmamaktadır.	0 0	6 46,2	0 0	6 46,2	1 7,7
Acentelerin sattıkları poliçeyi yeterince tanıtmaması sonucu poliçe iptalleri artmaktadır.	0 0	11 84,6	0 0	2 15,4	0 0
Acenteler taksitlendirilen poliçe bedellerinin karşılığının tahsilinde etkin olamamaktadır.	0 0	7 53,8	1 7,7	5 38,5	0 0

Not: Yukarıdaki tabloda soldan sağa ilk rakamlar frekans (sıklığı), ikinci rakamlar ise yüzdeyi ifade etmektedir.

Genel Müdürlüklerden alınan cevaplar doğrultusunda, belirlenen en önemli sorunlar şöyle özetlenebilir:

- Bankacılık sektörüne yönelik gerçekleştirilen operasyonlar, sigortacılık sektörünü olumsuz yönde etkilenmiştir.
- Emeklilik sigortası, bazı yanlış uygulamalar yüzünden insanlar üzerindeki güveni zedelemiştir.
- Zorunlu sigorta sayısı oldukça azdır. Bu da sektörün gelişmesine olumsuz etki yaratmaktadır.
- Sektörün serbest tarife sistemine geçmesiyle artan fiyat rekabeti şirketleri olumsuz etkilemektedir.
- Prim tahsilâtında problemler yaşanmaktadır.
- Sigorta şirketlerinin, risk yönetimini etkin bir şekilde uygulamaması nedeniyle doğru sigorta fiyatı belirlenmemektedir.
- Sektörde eğitimli personel sıkıntısı yaşanmaktadır.
- Sigorta şirketleri profesyonel kişileri sektöre yeterince kanalize edememektedir.
- Sektörde personel sirkülasyonu ve personel transferleri yüksek oranda yaşanmaktadır.
- Sektöre işçi alımında belirli standartlar geliştirilememiştir.
- Acentelerin bilgisayar kullanım düzeyi yetersizdir.
- Sektörde bilgi alışverişi ve işbirliği söz konusu değildir.
- Acente sayısı ve kalitesi yeterli düzeyde değildir.
- Pek çok acente, sigortacılığı tâli iş olarak yürütmekte, bu da sektörü olumsuz yönde etkilemektedir.
- Acentelerin sattıkları poliçeleri yeterince tanıtmaması sonucu poliçe iptalleri artmaktadır.

5. Türk Sigortacılık Sektörünün Sorunlarına Yönelik Çözüm Önerileri

Finans literatüründe Türk sigortacılık sektörü sorunları-

nın çözümü ile ilgili tespitler aşağıdaki gibi özetlenebilir.

5.1 Ürünle İlgili Çözüm Önerileri

- Büyüklüğü, kuruluş yılı, malî gücü ve piyasadaki yeri ve etkinliği ne olursa olsun, her sigorta şirketinin günün yoğun rekabet ortamına ayak uydurup faaliyetine başarılı ve sağlıklı bir biçimde devam edebilmesi ancak zaman zaman mevcut poliçe türlerini gözden geçirip günün koşullarına uyarlayabilmesi ve ayrıca kârlı olabilecek yeni poliçe türlerini araştırıp bulması ve piyasaya sürmesiyle mümkündür.²⁸
- Sigorta sektörü altyapısını iyi organize eder, gerek teknoloji, gerek ürün açısından batı ile olan entegrasyonunu, ne kadar kısa sürede tamamlarsa, devletin çıkaracağı zorunlu sigortaların da katkısı ile vatandaşın sigorta bilincinde gelişme sağlanabilecektir.²⁹
- Bugünkü üretim düzeyinin düşüklüğü ve gerek hatalı ölçümlenmeler, gerekse muhafazakâr üretim politikası nedeniyle uğranılan kayıpların temelinde büyük ölçüde AR-GE çalışmalarının yetersizliği bulunmaktadır.³⁰ Bu nedenle sektör örgüt yapısı içerisinde AR-

GE departmanına önem verilmeli ve bu departman profesyonel elemanlarla desteklenmelidir.

- Müşteri tercihlerini belirleyebilmek amacıyla herhangi bir branşta sigortalı olmak isteyen müşterilere, satış sonunda bir anket düzenlenerek tüketicilerin istekleri belirlenmiş olur. Böylece etkin bir ürün farklılaştırılmasına gidilebilir.
- Hayat branşında prim tahsilâtları sonucu toplanan fonların değerlendirilebilmesi şirket bünyesinde kurulacak fon yönetim departmanının oluşturulmasına bağlıdır. Çünkü hayat sigorta şirketlerinin temel işlevi, sigortalılarına ait fonları en yüksek getiriye sağlayacak şekilde yönetmektir.³¹ Ayrıca gerekecek likiditeyi sağlayabilmek için sigortalıların yatırdıkları primlerin vadesine göre aynı vadeye denk düşecek yatırım araçlarına yatırılması gerekmektedir.³²

5.2. Tutundurma İle İlgili Çözüm Önerileri

- Tüketici bilincini oluşturabilmek amacıyla devletin ve şirketlerin, eğitim ve tanıtım faaliyetlerini süratle arttırmaları bu sorunun çözümlenmesine katkıda bulunabilecektir.

- Sigortacılık finans sektöründe olması gereken konuma gelememiştir. Bunu gerçekleştirebilecek adımların öncelikle sigortacılar arasında kararlaştırılması, takiben geleceğe yönelik bir planın sapma olmaksızın yürütülmesi gerekmektedir. Sektörün dağınık girişimlerden ziyade, sektörü zedelemeyecek tam tersine yüceltecek mutabakatların ve bütünleşmenin peşinde olması herkesin yararına olabilir.³³
- Sigorta şirketlerinin, pazarlama işleminde başarıya ulaşabilmesi için önem verip, üzerinde durması gereken önemli hususlardan biri olan poliçe satın almayı özendirme suretiyle satışı artırma yolları olmalıdır. Sigortada özendirmeyi başlıca üç ayrı yoldan yapmak mümkündür³⁴:

- Halkı sigorta poliçesini satın almaya cesaretlendirme ve özendirme (ürünle birlikte ilâve olanaklar sağlanması),
- Acente ve brokerların daha fazla satış yapmalarını sağlamaya yönelik özendirme (teknik ve sosyal özendirme),
- Şirket bünyesinde satıcı olarak çalışan personelin ödüllendirilmesi şeklinde olmaktadır.

²⁸ Aktaş, 1992, s.128

²⁹ Apak, 2000, s.17

³⁰ Duman, 1990, s.136

³¹ Capital, Temmuz 1999, s. 186

³² Yükçü ve Baklacı, 1998, s.8

³³ Yücesan, 2000, s. 14

³⁴ Aktaş, 1992, s.157

- Sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin mali yetersizliklerinin ciddi olarak sınınanmasına olanak tanıyacak etkin düzenlemele- re ihtiyaç vardır. Bu da ancak sigorta şirketlerinin bağımsız bir rating kuruluşu tarafından rating sistemine tâbi tutulması ile gerçekleştirilebilir. Böylece toplum sigorta şirketleri hakkında çok kolay karar verme imkânına kavuşur. Sektörde oto kontrol mekanizması işler, devletin denetim yükü azalır, şirketler herhangi bir yaptırım beklemeksizin kendi eksikliklerini giderme yoluna yönelir, sektörün sağlıklı gelişmesi sağlanır.³⁵
- Sigortalıların haklarını koruyacak bir kurumun oluşturulmasında yarar vardır. Bu sayede müşteri gözünde kaliteli hizmet sunan sigorta şirketlerinin öne çıkması sağlanacaktır. Ayrıca bu sayede daha fazla potansiyel müşterinin sektöre kanalize edilmesi sağlanacaktır.

5.3. Fiyatlandırma İle İlgili Çözüm Önerileri

- Sigorta şirketleri serbest tarife sisteminde tarifelerini verebilecekleri asgari fiyatları göz önünde bulundurarak serbestçe belirlemeli ve tarife fiyatlarının dışına çıkmamalıdır. Sigorta fiyatları pazarlıkla belirlenen

fiyatlar değil, çeşitli aktüeryal metotlar kullanılarak belirlenen fiyatlar olmalıdır.³⁶

- Riziko fiyatı tespitinde serbest tarifenin getirdiği rekabet koşullarına göre belirlenen fiyat olmamalı, rizikoya uygulanacak şart ve fiyatın tespiti işlemi her zaman bu alanda yetişmiş yetkili Underwriter'larca yapılmalıdır.³⁷ Bu sayede teknik kârlarda artış ve dolayısıyla firma mükellefiyetlerinde azalma sağlanmış olacaktır. Burada riziko fiyatı tespitinde etkisi olan değişkenleri;
 - tehlike veya hasar unsur payı,
 - masraf unsuru payı,
 - rezerv olarak belirleyebiliriz.
- Sigortacılık sektörünün serbest tarifeye geçmesiyle, sağlıklı fiyat rekabeti başlamıştır. Fakat denetleme sisteminin iyi çalışmadığı ülkemizde, serbest rekabetin uygulanması olanaksızlaşmaktadır. Yani serbest rekabetin sağlıklı bir şekilde uygulanabilmesi, devletin gerekli yerlerde ve zamanlarda yetkilerini kullanmasına bağlıdır.³⁸
- Fiyatları toptan arttırmadan pazarı risk grupları itibarıyla daha küçük dilimlere ayırarak, birbirine yakın riskleri aynı grupta toplaya-

rak ve her risk grubuna karşılığı olan uygun fiyatı ve rerek prim gelirlerini bir ölçüde arttırmak mümkündür.³⁹ Bu sayede riskin gerçekçi bir şekilde fiyatlandırılması sağlanıp, teknik kârlılığın arttırılmasına katkıda bulunulabilir.

5.4. İnsan Kaynakları İle İlgili Çözüm Önerileri

- İşletme içi çalışma koşullarının iyileştirilmesine yönelik "işletme personel politikası" geliştirilmelidir. Bu da aşağıdaki temel hedeflere yönelmek zorundadır⁴⁰;
 - Kuruluş amaçlarına uygun, nitelikli ve gerekli sayıda, istekli ve yetenekli insan kaynakları sağlanmalıdır.
 - Kazanılmış tüm emek ve yeteneklerini işletmenin temel ve yan amaçlarına tahsis etmeye kararlı personelin geliştirilmesine çalışılmalıdır.
 - Kurulmuşta çalışan kimselere yaşamları ile ilgili ekonomik güvence, meslekî yeteneklerini geliştirme olanakları sağlanmalı, meslekî tatmin duygusu verilmelidir.
- Üniversitelerde sigortacılıkla ilgili eğitim yetersiz olduğundan ve de üniversite mezunlarına sigortacılık sektöründeki iş olanaklarının yeterince tanıtılmama-

³⁶ Aytakin, 2000, s. 1

³⁷ Aktaş, 1992, s. 120

³⁸ Kerman, 1997, s.50-51

³⁹ Ecer ve Zaim, 1997, s.19

⁴⁰ Schreiber, 1994, s.1-2

³⁵ Aydoğdu, 2000, s.4

sından dolayı yeterli sayıda üniversite mezunu istihdam edilememektedir. Bu noktada, üniversite mezunlarının sigortacılık sektöründe çalışmaya özendirilmesi için üniversiteler ile sigorta şirketleri işbirliğine gitmelidirler.⁴¹ Bu amaçla üniversitelerde kariyer günleri adı altında sektörün tanıtılması, sektörde çalışmaya özendirilmesi gibi konularda periyodik olarak programlar düzenlenmesi etkin bir yol olacaktır.

- Ülkemiz acentelik kanalının daha verimli, sistematik ve sigorta şirketi politikaları dahilinde etkin bir biçimde çalışabilmesi için acentelik verilmesi aşamasında, acenteler belirli sınavlardan geçirilmelidir. Böylece acente-şirket arasında yaşanmakta olan problemlerin bir çoğunun önüne geçilmiş olacaktır.

5.5. Fiziksel Çevre İle İlgili Çözüm Önerileri

Sigortacılık karşılıklı güvene dayanan bir sektördür. Bu güvenin temininde sadece ürünü pazarlayan kişiler rol oynamamaktadır. Aynı zamanda acentelerin, sigorta şirketlerinin faaliyetlerini yürüttükleri mekanın da önemi vardır. Öyle bir ortam yaratılmalıdır ki, müşterinin kendi çıkarlarını koruyan, rizikolarını üstlenen,

sigorta şirketine karşı pozitif düşünceler oluşsun ve güven telkin edebilsin. Tabii ki, bu da sadece bir masa ve sandalyenin sığabileceği büyüklükteki acentelerle, ücra yerleşim yerlerindeki sigorta şirketlerinin bölge müdürlükleri ve irtibat bürolarıyla sağlanamaz. Bunun için teknolojinin olanaklarından yararlanmak, merkezî yerleşim yerlerinde faaliyette bulunmak, iç mekana görsellik kazandırmak (aynı tip, renk mobilyalar, belirli sistematikte düzenlenmiş masalar, vb.) gibi unsurlar ön planda tutulmalıdır.

Çalışanlar açısından baktığımızda ise insanca çalışma koşulları yaratılmalı ve sürdürülmelidir. Bu sahada personel politikası çıkar çatışmalarını önleyerek, çalışanların istekleri ile teknik ve ekonomik olanaklar arasında gerekli uyumu yaratabilmelidir.⁴²

5.6. İşlem İle İlgili Çözüm Önerileri

- Sektörde bilgi alışverişini sağlayacak ortak bir veri tabanının oluşturulması gerekmektedir. Bu sayede sigortalının, sigorta şirketini değiştirmesi halinde, sigortalının tercih edeceği yeni şirket bu kişi hakkında bilgilere rahatlıkla ulaşabilir (daha önce kaza yapıp yapmadığı, primlerini düzenli yatırıp yatırmadığı, ri-

zikosunun daha net belirlenmesi vb.)

- Acente-sigorta şirketi arasındaki iletişim oldukça önemlidir. Bu iletişimi sağlayan en önemli araçlardan birisinin bilgisayar olduğu bilinmektedir. Fakat, acentelerin bilgisayar kullanım düzeyindeki düşüklük nedeniyle modem bağlantısı kurulamamaktır. Sigorta şirketlerinin bu sorunu ortadan kaldıracı olmasının etkin yolu ise, acentelik verilmesi aşamasında bilgisayar sahipliğini zorunlu kılmak düzenleme yapılmasıdır. Bu sayede acenteler, kendileri ve sektör için oldukça önemli olan müşteri veri tabanını oluşturabilecek ve basit işlem yapma avantajından yararlanabilecektir.

5.7. Dağıtım İle İlgili Çözüm Önerileri

- Sigorta firmasının yararlandığı dağıtım kanalının etkin çalışması, firmanın piyasadaki başarısına önemli ölçüde katkıda bulunacaktır. Özellikle prim tahsilâtının sekteye uğramaması ve toplanan prim bedellerinin en uygun yatırım araçları ile değerlendirilebilmesi büyük önem arz etmektedir. Bu konuda etkinlik sağlanması halinde ise, hem sigorta firması güçlü bir malî bünyeye kavuşmuş olacak, hem de gerçekleşecek riziko be-

⁴¹ *Yükçü ve Baklacı, 1998, s.14*

⁴² *Schreiber, 1994, s.2*

delinin zamanında ve zorlanmadan ödenebilmesi mümkün olacaktır.⁴³

- Acente-broker-şirket ilişkisini düzenleyebilmek için bağlı acente sisteminin temelleri atılmalı ve bu acenteler diğer acentelere göre daha avantajlı duruma getirilmelidir. Sektörün geleceği, istihsal organlarının görev, yetki, nitelik ve sorumluluklarının çok ciddi biçimde belirlenmesine bağlıdır.⁴⁴
- Bazı sigorta şirketlerinin müşteriye direk yoldan yani kendi iç örgütü ile ulaşmaya, bazı şirketlerin de hiçbir istihsal örgütü kurmaksızın brokerler kanalıyla iş yapmaya çalıştığına tanık olunabilmektedir. Bazılarının da karma bir pazarlama sistemini kurduklarını görüyoruz. Kuşkusuz karma sistem uygulayan şirketler daha dengeli bir satış stratejisine sahip olurlar.⁴⁵ Bu nedenledir ki sigorta şirketlerinin dağıtım kanallarını etkin biçimde oluşturması gereği doğmaktadır. Böylece şirketler istedikleri zaman istedikleri kanala yoğunlaşabilecektir.
- Sigorta şirketlerinin, banka kanalıyla satışlarında başarılı olabilmelerinin en önemli çözümü, bu konuda faaliyette bulunacak kişilerin eğitilmeleriyle ve de ay-

rı bir birim olarak faaliyette bulunmalarıyla mümkün olacaktır.

- Full-time acentelik örgütünün yaygınlaşmasını gerçekleştirmek bütün sigorta şirketlerinin idealidir. Çünkü acentelik mesleğini full-time bir iş olarak kabulleyen kimse, geçimini sağlayacak parayı kazanmak için işi daha ciddiye alıp sıkı çalışmak zorundadır. Başarı için gerekli olan, işi isteyerek yapmak, konuyu öğrenmek ve çok çalışmak gibi unsurların full-time acenteden beklenmesi olağandır.⁴⁶ Bu nedenlerden dolayı acentelerin daha verimli, bilgili ve sistematik çalışabilmesi için full-time acentelik sisteminin yaygınlaştırılması sektöre olumlu gelişmeler yaşatacaktır.

6. Sonuç ve Öneriler

Türkiye’de sigortacılık, bu raya kadar yapılan açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, faaliyetini birçok sorunla iç içe sürdürmeye çalışan bir sektör özelliğindedir. Bununla birlikte; Türk sigortacılık sektöründen toplumun birçok kesiminin önemli beklentileri de vardır. Sigortacılık sektörünün; bu beklentilere en iyi şekilde karşılık verebilmesi için öncelikle malî yapıları güçlendirip sorunlarını aşama aşama

çözmeye başlaması gerekmektedir.

Günümüze gelinceye kadar, sigortacılık sektörünün faaliyetlerini düzenleyen bir kanunun mevcut olmaması eleştiri konusu olmuş ve bir sigorta kanununun gerekliliği konusunda çeşitli kesimlerin görüşleri dile getirilmiştir. Bu kapsamda oluşturulan sigortacılık faaliyetlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesi hakkında kanun tasarısı taslağı olumlu bir gelişme olarak kabul edilebilir. Söz konusu kanun tasarısı taslağında dikkat çeken bazı maddeler şu şekilde özetlenebilir (Sigortacılık Faaliyetlerinin Düzenlenmesi ve Denetlenmesi Hakkında Kanun Tasarısı Taslağı):

Günümüzde gündemi işgal eden, sigortacılık faaliyetlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesi hakkındaki kanun tasarısı taslağıyla, sigortacılık sektörüne duyulan güveni arttırmak ve sigortalıların hak ve alacaklarını korumak üzere oluşturulması planlanan “Sigorta Güvence Fonu”, sektörde bazı sıkıntı ve kaygıları ortaya çıkartmıştır. Şöyle ki; sigorta sektörünün bazı kesimleri tarafından, bu şekilde yürürlüğe girecek olan garanti fonu uygulamasıyla, büyük ve küçük sigorta şirketleri arasındaki farkın ortadan kalkacağı, rekabet ortamının zedeleneceği (aksak rekabete neden olabileceği) gibi kaygılar öne sürül-

⁴³ Önal ve Madran, 1999, s.5

⁴⁴ Nomer, 2000, s.3

⁴⁵ Aktaş, 1992, s.94

⁴⁶ Aktaş, 1992, s.100

mektedir.⁴⁷ Böyle bir kaygı kendi içerisinde tutarlı olarak kabul edilebilir. Fakat, sigortacılık sektöründe hangi firmanın ne durumda olduğunu ve riskinin ne kadar olduğunu belirleyecek güvenilir bir rating kuruluşu mevcut değildir. Buna ilâveten sigorta müşterisinin en uygun sigorta şirketini seçmek için kullanabileceği, güvenilir ve zamanında veri üreten bir bilgi kaynağı da mevcut değildir. Sigorta müşterisi bu şartlar altında, karar verme aşamasında sadece sigorta şirketinin piyasadaki ismiyle hareket edebilmektedir. Bu bağlamda, sektörde rating sisteminin de mevcut olmamasından dolayı böyle bir fonun oluşturulması faydalı olarak kabul edilebilir. Ayrıca, ülkemizde bir türlü tesis edilemeyen sigorta sektörüne olan güvenin, söz konusu “garanti fonu” aracılığıyla önemli ölçüde gerçekleştirilebileceği de göz ardı edilmemelidir.

Sigortacılık kanun tasarısı taslağının “aracılar” başlığı altında “acentelere yönelik, kendilerine sözleşme yapma veya prim tahsil etme yetkisi verilen acenteler, acentelik dışında başka bir ticari faaliyette bulunamazlar” hükmü vardır. Bu hükümle, Avrupa Birliği’nde gittikçe artan “banka sigorta işbirliği-bankassurance” uygulaması göz ardı ediliyor gibi görünmektedir. Aynı zamanda bu yaklaşımın, sigorta sektö-

rüne yegâne düzenli nakit akışı sağlayan bankaları, sistemin dışında bırakabileceği de unutulmamalıdır. Öte yandan, banka personelinin, sigortacılık hakkında yetersiz bilgi ve profesyonel olmayan tutumlardan dolayı sigorta potansiyelinin tam değerlendirilemediğini söylemek yanlış olmayacaktır. Ancak bu sorunların ortadan kaldırılması ile sektörün operasyon ve yatırım maliyetleri azaltılabilecek ve sigorta bilincinin tabana yayılmasına olanak sağlanabilecektir.

Bugün, yapısı tamamen farklı olan elementer ve hayat branşları, ortak bir birlik altında toplanmaktadır. Fakat bu tasarıyla, faaliyet alanlarına göre “Türkiye Hayat Sigorta Şirketleri Birliği” ile “Türkiye Hayat Dışı Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği” olarak ikiye ayrılması düşünülmektedir. Bu da olumlu bir gelişme olarak yorumlanabilir. Ancak bu birliklere sigorta müşterileri ile sigorta şirketleri arasında bir köprü olma vazifesi de verilmelidir. Aynı zamanda bu birliklerin sigortacılığın sorunlarının çözümüne yönelik çalışmalar yapmaları teşvik edilmelidir. Bu amaçla, söz konusu birlikler bünyesinde oluşturulacak, konusunda uzman sigortacılarla akademisyenlerin bir arada çalışacağı AR-GE birimi ile, sektöre yönelik araştırmaların yapılması sağlanmalıdır. Oluşturulacak AR-GE birimi hem si-

gorta bilincinin yerleşmesine hem de sektörün diğer sorunlarının çözülmesine yardımcı olacaktır. Ayrıca, sigortacılık sektörü açısından büyük önem taşıyan bir bilgi bankası (sektörün kullanabileceği istatistikî bilgilerin derlendiği bilgi bankası) oluşturulması da yine bu birliklere görev olarak verilebilir. Bununla birlikte, sigorta müşterilerinin sorunlarıyla ilgilenecek ve aynı zamanda bilgilendirme görevi de yapacak bir “Danışma ve Bilgilendirme Bürosu” da bu birlikler bünyesinde oluşturulmalıdır. Hatta bu birliklerin ifade edilen tüm bu hizmetleri bilgisayar ortamında internet aracılığıyla sunmaları da çağın bir gereği olarak düşünülebilir.

Ülkemizde büyük bir ihtiyaç olmakla birlikte sağlık sigortalarının işleyişinde de büyük problemler vardır. Burada bir sağlık poliçesinin en iyi şekilde hazırlanıp hatta en uygun şekilde de fiyatlandırılması sorunları çözmektedir. Sağlık sigortalarının özelliği poliçe sahibinin alacağı hizmeti sigorta şirketinden değil de bir sağlık kurumundan ve/veya doktorlardan alıyor olmasıdır. Burada poliçe satışı sonrasında sunulacak hizmetin kalitesi ve maliyeti çok büyük bir önem arz etmektedir. Bu aşamada da sağlık kurumları ve sigorta şirketleri arasındaki anlaşmazlıklar sunulan sağlık hizmetini önemli ölçüde olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Burada sağlık kurumları ve doktorlar

⁴⁷ Nomer, 2000, s.3

ile sigorta şirketlerinin çok iyi ilişkiler içinde olmaları ve aralarında çıkabilecek sorunların sigorta müşterisine yansıtılmaması gerekmektedir.

Türkiye’de geçtiğimiz yıl TBMM’den geçen “Bireysel Emeklilik, Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu” ile birlikte, hayat sigortası şirketleri ve kurulması düşünülen bireysel emeklilik şirketleri arasında yoğun bir rekabetin yaratılabileceği bir ortam söz konusu olabilecektir. Bu yasal düzenleme hayat sigortası şirketlerinin emeklilik sigortası poliçesi satmaları yasaklanmaktadır. Hayat sigortası şirketlerinden, emeklilik şirketlerine dönüşme hazırlığı olmayanlar ve/veya emeklilik şirketine dönüşmemekte ısrarcı olan şirketler büyük sıkıntılar çekebileceklerdir. Zaten benzer gelişmeler, gelişmiş bazı ülkelerde hayat sigortası sistemi ile özel emeklilik fonları arasında daha önce de yaşanmış ve hayat sigortası sistemi, özel emeklilik fonları karşısında rekabet dolayısıyla pazar payı kaybetme durumunda kalmıştır. Ülkemizde zaten gelişmiş ülke örneklerine oranla oldukça zayıf bir yapıda olan hayat sigortası şirketlerinin ortaya çıkacak durumu merak konusudur.

Hayat sigortası ve bireysel özel emeklilik uygulamalarının, birbiriyle rekabet eder değil de birbirlerini tamamlayan iki uygulama olarak yürütülmesi önemlidir. Ancak, bu i-

ki uygulama arasında rekabetin olmaması veya minimum düzeyde kalması ve birbirlerini tamamlayan iki farklı yöntem olarak kullanılabilmesi büyük ölçüde yapılan yasal düzenleme ve teşvik konularına bağlı görülmektedir.

Literatürden derlenen sorunlar ile, bölge ve genel müdürlüklerden elde edilen sorunlar büyük ölçüde paralellik arz etmektedir. Literatürden derlenen sorunları; serbest tarihin neden olduğu fiyat kavramının yozlaştırılarak rekabet aracı olarak kullanılması, pazarlama kanallarında yaşanan problemler, profesyonel ve eğitimli personel sıkıntısı, zorunlu sigorta sayısının yetersizliği, ürün çeşitliliğinin azlığı, fiziksel ortamın yetersizliği, riziko fiyat tespitinde yaşanan problemler ve sigorta bilincinin oluşturulamamasına yönelik problemler olarak özetlenebilir.

Türkiye’de sigorta talebinin yeterli olmadığı bilinmektedir. Bunu etkileyen değişkenler ise, eğitim, gelir durumu, enflasyon, devlet müdahaleleri, sigorta şirketlerinin güven oluşturmada ve sigortacılığı tanıtımdaki eksikleri vb. şeklinde sıralanabilir. Yukarıda da açıklandığı gibi, bu konularda gerekli önlemlerin alınması büyük önem taşımaktadır.

Ülkemizde yıllardan beri yaşanan ve günümüzde de halen içinde bulunduğumuz ve büyük ölçüde siyasi istikrarsızlığın sonucunda ortaya çı-

kan, derinleşerek de etkisini devam ettiren ekonomik kriz ortamı; toplumun bütün kesimlerini, başka bir deyişle, sosyo-ekonomik bütün birimleri derinden etkilemektedir. Kamu iç borçlanma gereksiniminin finans piyasaları üzerindeki baskısı, bir türlü derinleştirilemeyen bir finans piyasasının varlığı, özellikle finans kesimine yönelik yasal altyapı eksiklikleri ve bir türlü düşürülemeyen enflasyon gibi sorunlara çözüm bulunmadığı takdirde, Türk sigortacılık sektörünün gelişmesi için gerçekleştirilecek her türlü girişim başarısız olmaya mahkûmdur denebilir.

Sonuç olarak, siyasi ve sosyo-ekonomik istikrar ortamının sağlanması şartıyla; sektörde var olan problemlerin çözümünün, fiyatın rekabet aracı olarak kullanılmaması, aracılık sisteminin daha verimli çalışır hale getirilmesi, tutundurma (reklâm, tanıtım) faaliyetlerine önem verilmesi, verilen hizmet kalitesinin artırılması, insanlar üzerinde sigorta bilincinin oluşturulması, sigorta elemanlarına yönelik hizmet içi eğitime daha fazla önem verilmesi, sigorta müşterisinin farklı ihtiyaçlarını karşılayabilecek ürün çeşitliliğine gidilmesi, sigorta şirketlerinin yıkıcı değil, yapıcı bir rekabet ortamı yaratacak şekilde çalışmaların sağlanması, sigorta sistemini denetim altına alarak, sigortaya yönelik güveni tesis edecek düzenlemelerin bir an

önce yapılması ve de tüm ihtiyaçlara karşılık verebilecek bir yasal düzenlemenin bir an önce çıkarılmasıyla mümkün olabileceği düşünülmektedir.

Serdar AYBAY
Çukurova Üniversitesi
İ.İ.B.F. İşletme Bölümü

Kaynaklar

- Akbank AR-GE Eğitim Müdürlüğü Yayınları (Şubat 1997), "Sigortacılık Temel Bilgileri"
- Aktaş, Muzaffer (1992), "Sigorta İstihsalcılığı", Çeltüt Matbaacılık, Temmuz, Londra
- Akyüz, Ali Tümer (2000), "Küçük Şirketler Sektöre Zarar Veriyor", Dünya Gazetesi Sigorta Eki, Sayı 84, Ekim, s.20
- Apak, Ayhan (2000), "Zorunlu Sigortaların Sayısı Artmalı", Dünya Gazetesi Sigorta Eki, Sayı 84, Ekim, s.17
- Arıkan, Nazif (2000), "Risk Yönetimi ve Sigorta", Sigortacı, Aralık, Sayı 240, s.3
- Aydoğdu, Mehmet (2000), "Sektörde Rating Sistemine Geçilmesi", Dünya Gazetesi Sigorta Eki, Sayı 84, Ekim, s.4
- Aytekin, Yavuz (2000), "Gerekirse Birleşin", Dünya Gazetesi Sigorta Eki, Sayı 84, Ekim, s.1
- Capital, "Sigortanın Para Doktorları", Temmuz 1999, s.186
- Carter, Robert L., Çeviren: Gediz, Ergin (1996), "Sigorta Sektöründe Denetim ve Mali Yeterlilik Gereksinimleri", Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Yayınları, İstanbul
- Duman, G. Şebnem (1990), "Türk Sigortacılık Sektöründe Boş Kapasiteler ve Ekonomik Kayıplar", Bilaraş Yayınları, İstanbul
- Dünya Gazetesi Sigorta Eki (2000), Sayı 84, 26 Ekim, s.22
- Ecer, Hayati ve Zaim, Turan (1997), "Sigortacılık Sektörümüzün Sorunları ve Çözüm Önerileri", Reasürör, Sayı 26, Ekim, s.16-24
- Karagöz, İhsan (1999), "Sigortacılık Üzerine Kısa Bir Özgeçmiş ve Hayat Sigortalarında Satış ve Uygulamaları, Verimlilik Analizleri", Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Yayınları, No.55
- Kerman, Teoman (1997), "Sigorta Sektörünün Sorunları Tartışıldı, Çözüm Erken Uyarı Sistemi", Sigorta Life, Sayı 2, Kasım, s.50-51
- Köse, Ali (1999), "1991-1997 Döneminde Türk Sigorta Sektörünün Gelişimi", Active, Sayı 7, Haziran-Temmuz, s.42-50
- Nomer, Cahit (2000), "Şirket Sayısı Çok Fazla", Dünya Gazetesi Sigorta Eki, Sayı 84, Ekim, s.3
- Orhaner, Emine (1998), "Türkiye'de Sigorta Talebinin Durumu", İktisat İşletme ve Finans, Ocak, s.38-49
- Önal, Yıldırım Beyazıt ve Madran, Canan (1999), "Dünyada ve Türkiye'de Sigorta Aracılık Sistemleri, Sorunlar ve Öneriler", Pazarlama Dünyası, Sayı 75, Yıl 13, Mayıs-Haziran, s.4-14
- Özcan, Hakan (1997), "Sigorta Sektöründe Acente-Şirket İlişkileri", Sigortacı Gazetesi Yayınları, İstanbul
- Özkan, Mehmet (2000), "Sigorta Şirketi ve Acenteler Arasındaki Sorunlar ve Çözüm Önerileri-2", Sigorta Dünyası, Aralık, s.13
- Schreiber, Hans (1994), Gabler Yayınevi, 4. Basım, Çeviren: Gediz, Ergin (1995), "Sigorta İşletmelerinde Personel İdaresi ve Genel Yönetim" Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Yayınları, No.5
- "Sigortacılık Faaliyetlerinin Düzenlenmesi ve Denetlenmesi Hakkında Kanun Tasarısı Taslağı"
- Tanrıvermiş, Harun (1997), "Türkiye'de Tarım Kesiminin Sigorta Sorunu ve Çözüm Önerileri", Millî Reasürans Yayınları, Kasım, s.21
- Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği 1999 Faaliyet Raporu, s.5-6
- Ünal, Targan (1994), "Sigorta Sektörünün Ekonomik İşlevi ve Fon Yaratma Kapasitesi", ITO, Yayın No. 1994-04, İstanbul
- Yücesan, Kemal (2000), "Sigortacılık Keşfedilmeye Başladı", Dünya Gazetesi Sigorta Eki, Sayı 84, Ekim, s.14
- Yükçü, Süleyman ve Baklacı, Hasan Fehmi (1998), "Sigortacılık Sektörünün Temel Sorun Alanları", Reasürör, Sayı 29, Temmuz, s.5-14

Yeni Ekonomilerin Sigortacılık Sektörüne Kazandırdığı Yeni Bir Pazar : Bilgi Teknolojileri Pazarı

Giriş

Yirminci yüzyılın son çeyreği ekonomik, teknolojik ve sosyal alanda devrim niteliği taşıyan değişimlerle doludur. Bu değişimlerin altında kuşkusuz büyük teknolojik devrimler ve dünya çapında ekonominin yeniden yapılanması vardır. Söz konusu değişimlerin en önemlisi özellikle 1980'li yılların yarısından itibaren sonuçları görülmeye başlanan küresel değişim dalgasıdır. Küresel değişim dalgasının önceki değişimlerden farkı, etkilerini sadece vuku bulduğu ülkelerle sınırlı tutmayıp, tüm dünyaya yaymasıdır.

Sigortacılık hizmetleri, gelişen dünyada her alanda yararlanılması gereken ve zorunluluk arz eden bir sektör haline gelmiştir. Değişen teknoloji ve yeniliklerin etkisiyle, günümüz toplumunda insanoglu bu değişime uyum gösteren çeşitli olaylarla karşılaşmaktadır. İnsanlar için bunların bazıları son derece olağan ve doğal, bazıları ise sıradışı

olaylardır. Hattâ söz konusu olayların niteliği, kişiye, işletmeye ve hattâ topluma göre değişmektedir. Yani olağan olmayan olayların, insanları etkileme gücü de farklıdır. Örneğin bir kişi için sıradan olabilecek bir olayın etkisi, başka bir kişi için sıradışı olabilir. Ayrıca beklenmeyen olaylarla karşı karşıya kalınması durumunda krizin doğması da söz konusudur. Olayların kimi tamamen tesadüfidir; ne zaman ve nerede gerçekleşecekleri belli olmayabilir. İşte bu basit mantık; yani insanların beklenmedik ve tek başlarına çözüm bulamayacağı olaylar sigortacılığı doğurmuştur. Gelişimi itibariyle, sigortacılığın maddî ve elle tutulan sorunlara çözüm olgusunda, trende bağlı olarak değişiklik olmuş ve zaman içerisinde pek çok elle tutulamayan ve soyut olgular da sigortaya konu olmuştur. Burada özelleştirilebilecek başka bir konu ise, insanlara karşı işlenen suçların da sigortacılıkta önemli bir yer tutmasıdır. Bu çerçevede sigortacılığa bakılacak olursa;

zaten bir hizmet sektörü ürünü olan sigorta konusunda insanlar çok hassas ve yüksek beklentiye sahiptir. Dolayısıyla sektörün sürekli gelişim içerisinde olması gereklidir. Sektör dışında firmalar ve ülkeler de bu konuda rekabet içindedir. Bu kapsamda Türk sigortacılık sektörü de, dünyadaki yeni gelişimlerin öncüsü olabilir.

Küresel değişim, küresel ticarî pazarda başarı kazanacak şekilde ekonomiye rekabetçi yapının ve işlerliğin kazandırılması, rekabete dayalı bir üretim tabanının oluşturulması, müşteri ihtiyaçlarını anında karşılayabilecek kaliteli üretim yapan esnek üretim ve teknolojilerinin kullanılması ve yine iletişim, ulaşım ve finansal teknolojilerin piyasada büyük pay oluşturmaya neden olacak şekilde entegre kullanımı gibi yeni arayışların ve çözümlerin üretildiği bir yeniden yapılanma sürecini içermektedir. Bu yeniden yapılanma, farklı yazarlarca değişik kavramlarla ifade edilmektedir. Bunlar içerisinde en yaygın olanı endüstri sonrası toplum, enformasyon

çağı ve enformasyon toplumdur. Evrensel bir olgu olan değişim, olmuş bitmiş veya tamamlanmış bir şey olmadığından, devamlı olarak bir değişim sürecine tâbidir. Bu nedenle insanlarda, değerlerde, toplumlarda, fikirlerde ve her türlü sosyal kurumlarda bir değişim kaçınılmazdır.

Bu bağlamda, her sektörde olduğu gibi, sigortacılık sektöründe de değişimin gerçekleşmesi zorunludur. Aksi takdirde, mevcut değişime uyum sağlanamaması durumunda pazar ve sektör kaybına uğranılması kaçınılmazdır.

Yeni ekonomi kapsamında sigortacılık sektöründe yaşanması gereken en büyük değişim bilgi teknolojilerine yöneliktir. Bu teknolojiler arasında yazılım pazarı, sigortacılık sektörü için tamamen farklı ve yeni bir pazarı doğurmaktadır. Yazılım ürünleri; hırsızlık, doğal afetler ve benzeri sigortalıdan daha öte bir sigortacılık hizmetine ihtiyaç duymaktadır. Virüslere karşı korunma, güncelliğini yitirmeye karşı korunma, network korsanlarına karşı korunma gibi sigortacılık hizmetleri bu pazara yeni kan ve bir o kadar da gereklilik getirmiştir.

Ayrıca gelişen bilgi teknolojilerinin etkisiyle, yazılım-network sektörünün gelişmesi ve bu doğrultuda ortaya çıkan Internet gibi uluslararası bilgi ağının kurulması ve ticarî sektörün bu alanda da varlık

göstermesi sonucunda çeşitli güvenlik sorunları da meydana gelmektedir. Günümüzde bu güvenlik probleminin en önemlisi, Web merkezlerinin ziyaret edilmesi sırasında karşılaşılması muhtemel kredi kartı ve benzeri olaylardır. Bu noktada onay kuruluşlarına büyük görevler düşmektedir. Sigortacılık sektörü, onay kuruluşu görevini üstlenebilecek bir yapıya sahiptir.

İşte bu doğrultuda, sigortacılığın hızla değişen ekonomiyle uyum göstermesi ve bilgi teknolojilerine yönelik hizmetlerini yoğunlaştırması zorunludur.

1. Bilgi Teknolojilerine Yönelik Sektörün Gelişimi

Bir sistemin, kendi durumunu başka bir sisteme bildirmesi olarak tanımlanan enformasyon kavramı, çağımıza damgasını vurarak toplumsallaşmayı sağlayan bir araç haline gelmiştir. Enformasyon kültürüne hızla yerleşmekte, çalışmaları yönlendirmekte ve bunları her yönü ile zenginleştirmektedir.

Enformasyonun özelliğinden kaynaklanan iki temel gerekliliği bulunmaktadır; verilerin işlenmesi ve belirsizliğin azaltılması. Enformasyonun ana kaynağı durumundaki veriler, tek başına bir anlam taşımazlar. Bunların enformasyon haline gelebilmesi için, işlenerek bir anlam taşıması gerekir. Yani veri hammadde konu-

mundayken, bu verilerin işlenerek ürün haline gelmesi de enformasyondur. Ayrıca oluşturulan enformasyon kararlarla ilişkin faktörlerdeki belirsizliği azaltarak belli bir davranış değişikliğine de neden olmalıdır.

1980'li yılların sonuna kadar göreceli olarak pek az insan işinin ya da günlük yaşantısının bir parçası olarak doğrudan enformasyondan yararlanmıştır. O dönemlerde enformasyondan minimum oranlarda yararlanılmasına rağmen, büyük çoğunluğu bu faaliyetleri çok ta iyi gerçekleştirememişlerdir.

Anlaşılabileceği üzere enformasyon kavramı, işlenmemiş ham bilgi ile işlenmiş yararlı bilgi arasında yer alan bir kavrama denk düşmektedir. Bu nedenle bilgi teknolojileri, hemen hemen enformasyon teknolojileri ile aynı alanları ifade etmektedir.

Esnek üretim sistemleri, otomasyon teknolojileri, CAD-CAM sistemleri, elektronik hizmetler, organizasyonu geliştirme teknolojileri, gen mühendisliği, multimedia, nükleer teknolojileri, Kaizen anlayışı ve toplam kalite yönetimi 20. Yüzyılı her yönüyle etkileyen, bilginin gelişmesini destekleyen araçlardandır. Bilgiyi destekleyen bu unsurların bir çoğu enformasyon toplumunun semsiyesi altında tutulabilir.

Buhar teknolojisi, İngiliz Sanayi Devrimi olarak anılan tarihsel süreçte nasıl bir rol oynamışsa, enformasyon tek-

nolojisinin de çağımızda aynı role sahip bulunduğu teknolojik ekonomistlerce kabul edilen bir noktadır. Bu teknoloji bir yandan mevcut sanayi yapısının, esnek üretim, esnek otomasyon, yeni iş yönetimi teknolojileri bazında yeniden biçimlenmesini mümkün kılarken, diğer yandan, yepyeni mal ve hizmet üretim sektörlerinin doğmasına kaynaklık etmektedir.

Bilgi teknolojilerine yönelik sektörel gelişimi daha iyi anlayabilmek için bilgi teknolojilerinin kullanımının etkin olduğu bilgi toplumuna geçiş sürecini ve bilgi teknolojilerine yönelik yatırımları incelemekte yarar vardır. Böylelikle sigortacılık hizmetlerinin bu alana yönelik faaliyetlerinin ne derece önemli olduğu bir kez daha ortaya konulmuş olacaktır.

1.1. Bilgi Toplumuna Geçiş Süreci

21. Yüzyılın başında bulunan günümüz toplumu, bugüne kadar bilim ve teknolojideki değişim ve gelişimlere paralel olarak, pek çok toplumsal aşamadan geçmiştir. İlkel toplum, tarım toplumu ve nihayetinde günümüzde doruğuna ulaşmış olan sanayi toplumu aşamalarından geçerek yeni bir aşamaya gelinmiştir. Geçilen her bir aşama, kendine özgü teori ve ilkeleriyle şekillenmiş, toplumsal kurum ve uygulamalara sahne olmuş ve olmaya devam etmektedir. Gerçekte

tüm bu toplumsal aşamalara geçişte bilim ve teknoloji ile bu alanda yaşanan gelişmelerin yoğun bir etkisi olduğu görülür. Bu doğrultuda gerek ilkel toplumdaki tarım toplumu, gerekse tarım toplumundan sanayi toplumuna geçişte üretim teknolojisi alanındaki makineleşmenin büyük etkisi olmuştur. Bugünkü noktada ise sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişte bilgi teknolojilerinin etkili bir rol oynadığı görülmektedir. O nedenle ki, bilginin elde edilmesi, işlenmesi ve yönetilmesinde kullanılan bilgi teknolojilerinin vazgeçilmez oluşu, bu yeni toplumsal aşamaya "bilgi toplumu" denilmesine sebep olmuştur.

Dünya tarihine bakıldığında insanoğlu geçen son yıllara kadar sırasıyla, doğa ve avlanmaya dayalı "ilkel toplum", arkasından tarıma dayalı "tarım toplumu", buhar gücünün sanayide kullanılması ile başlayan "sanayi-endüstri toplumu" gibi kendine özgü karakteristikler taşıyan farklı toplumsal evreler geçirmiştir. Klâsik toplum yapısı hızla değişerek yerini nihayet enformasyon yapısına sahip bir topluma bırakmıştır. Günümüzde "sanayi ötesi toplum" olarak da adlandırılan "bilgi toplumu" ya da "enformasyon toplumu", sanayi-endüstri toplumundan sonra bilginin bir kaynak olarak ön plana çıkmasıyla ve bu kaynağı işleme ve yönetmede kullanılan teknolojik gelişmeler sonucunda yaşanmaya başlanmıştır.

İnsanoğlu tarım toplumundan sanayi toplumuna geçerken, fizikî gücü yerine makineyi ikame etmiştir. Bu o kadar büyük bir üretim artışına yol açmıştır ki, sonuçta sanayi ürünlerinin değeri diğerlerine göre önemli bir pay almıştır. Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçerken insanoğlu artık, öncekinden daha büyük bir değer olan zihinsel gücün yerine bilgisayarı ikame etmiştir. Sonuçlar daha parlaktır ve insanoğlu, bilgisayarlar olmasa idi, bugünkü refah düzeyine belki yüz yıl, belki çok daha sonraları ulaşabilecekti. Bu teknolojilerin sağladığı geometrik gelişimi göz önüne almak gerekiyor.

Enformasyon toplumunda özellikle bilgisayarlar ve bunların oluşturduğu iletişim ağlarının sağladığı siberuzayda verilerin rasyonel olarak işlenmesi ve paylaşılması durumunda örgütler gelişerek büyük değişimler geçirmişlerdir. Böylelikle, bu topluma geçişte bilgiyi teknolojik sistemlerle kullanan örgütlerin ömürleri iyileşme göstererek uzamıştır.

Bilgi toplumuna geçişi sağlayan en önemli teknolojik gelişmeler sırasıyla; bilgisayar, mikroelektronik, robot ve kontrol, iletişim teknolojisi, biyoteknoloji, malzeme teknolojisi ve enerji teknolojisi-dir. Tablo 1'de bu sistemlerin sağladığı yenilik ve değişimler sırasına göre verilmiştir.

Bilgi toplumuna geçişi sağlayan en önemli teknolojik gelişmeler sırasıyla; bilgisayar, mikroelektronik, robot ve kontrol, iletişim teknolojisi, biyoteknoloji, malzeme teknolojisi ve enerji teknolojisi-dir. Tablo 1'de bu sistemlerin sağladığı yenilik ve değişimler sırasına göre verilmiştir.

Tablo 1: Bilgi Toplumuna Geçişi Sağlayan Gelişmeler

Teknolojik Gelişme	Yenilik ve Değişmeler
Bilgisayarlar	- Bilginin sınırsız, ucuz ve güvenli kullanımı - Ofis çalışmalarında ve eğitimde kalitenin yükselmesi - Üretimde, tıpta ve ekonomik uygulamalarda yoğun bilgisayar kullanımı
Mikroelektronik	- Tümüleşik devrelerin yapılması ile sistemlerin minyatüre edilmesi - Tıpta tanı ve yapay organların denetlenmesi - Bilgisayar ve iletişim sistemlerinde büyük ilerlemeler
Robot ve kontrol sistemleri	- Ucuz, kaliteli ve hatasız iş gücü - Esnek üretim sistemleri - Tehlikeli ve riskli görevleri yerine getirebilme - Uzun ve kesintisiz çalışma süreleri
İletişim sistemleri	- Kablosuz iletişimin yaygınlaşması - Düşük maliyetli iletişim hizmetleri - İnternet-intranet-extranet; bütünüleşik haberleşme sistemleri
Malzeme teknolojisi	- Yeni kompozit malzemelerin bulunuşu - Demir, çelik gibi temel malzemelere alternatifler - Yeniden kullanılabilir malzemelere geçiş

1.2. Bilgi Teknolojilerine Yönelik Yatırımlar

1.2.1. Gelişim ve Politikalar

Durumun önemi ilk kez 1977 yılında, İktisadî İşbirliği ve Gelişme Teşkilâtı'nın (OECD) Enformasyon, Bilgisayar ve Haberleşme Politikaları (ICCP) Komitesi'nde ortaya konmuştur.

Türkiye için bu noktadaki en önemli adımı 1995 yılında, TÜBA-TÜBİTAK-TTGV desteği ile Enformatik Alanına Yönelik Bilim, Teknoloji ve Sanayi Politikaları Çalışma Grubu gerçekleştirmiştir.

Gelişmiş ülkelerin günümüzde önemle üzerinde durduğu konuların başında enformasyon teknolojisi gelmektedir. Bu çerçevede ülkeler söz

konusu teknolojiye çok fazla yatırım yapmakta ve büyük beklentiler içerisine girmektedirler. Örneğin ABD ve Japonya'nın enformasyon teknolojisi nimetlerinden beklentilerini aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür:

Amerika Birleşik Devletleri

- Bu altyapıya yapılacak yatırımlarla 2005 yılına kadar Gayri Safi Yurt İçi Hasılaya 247 milyar dolar eklenmesi,
- 2003 yılına kadar 1.4 milyon kişiye yeni istihdam imkânı sağlanması,
- Oluşturulan yeni imkânlar sonucunda harcamalarda, 1993-2002 yılları arasında 50 milyar dolara, 2003-2007 yılları arasında ise 113 milyar dolara varan bir ta-

sarruf sağlanması.

Japonya

- Ulusal Enformasyon Altyapısı için 75 milyon aboneye hizmet götürülmesi,
- Ucuz çözüm için 330 milyar dolar, pahalı çözüm için 530 milyar dolar iletişim altyapısı yatırımının gerçekleştirilmesi,
- Metropollerde sunulan iş olanaklarını, kaliteli eğitim ve sağlık hizmetlerini kırsal alandan da ulaşılabilir kılarak metropoldeki sorunların çözümü,
- Yaşlıların bilgi ve becerilerinden yararlanmak için sağlık ve bakım hizmetlerinde yeni imkânlar geliştirilmesi.

Bilgi toplumu konusunda birçok yayınları bulunan Avrupa Toplulukları Resmî Yayınlar Dairesi, enformasyon teknolojileri konusunun önemini “Bilgi ve iletişim teknolojileri birbirleri ile yarışırca-sına gelişmeyi sürdürdükçe, Avrupa Birliği’nde çok geniş kapsamlı ekonomik ve sosyal değişimlerin gerçekleşmesine yol açacaktır” şeklinde vurgulamıştır. Benzer olarak, “Bilgi toplumu Avrupa vatandaşlarının yaşam kalitesini yükseltme, sosyal ve ekonomik örgütlerimizin verimliliğini artırma ve güçlendirme potansiyelini taşımaktadır” sözleri ise Avrupa ve Küresel Bilgi Toplumunun Avrupa Doruğu’na tavsiyeleridir.

Avrupa Birliği Büyüme, Rekabet ve İstihdam Raporu’nda ise; Avrupa Birliği’nin istikrarlı ekonomik büyümesi, özellikle ABD-Japonya-Avrupa Birliği üçlüsü içinde Avrupa Birliği’nin rekabet gücünün artması, yaratılacak yeni iş alanlarıyla işsizlik oranının düşürülmesi, Avrupalıların yaşam düzeyinin yükseltilmesi beklentileri sıralanmıştır.

Bu sektörün bir başka açılımı Web merkezleridir. Tablo 2’den de görüldüğü gibi, ticarî Web sitelerindeki artış ise bölgelere göre değişmekle birlikte, en düşük artış oranı %4.6, en yüksek artış oranı ise %46.8’dir. Büyüme oranlarının aylık olduğu göz önüne alınır-sa bu sektördeki büyümenin ne kadar önemli olduğu görülecektir.

Tablo 2: Ticarî Web Sitelerinin Coğrafi Dağılımı

	Site Sayısı	Aylık Büyüme %
ABD-Kanada	113.093	4,6
Avrupa	90.175	19,9
Asya-Avustralya	35.792	4,9
Orta-Güney Amerika	12.011	9,5
Diğerleri	741	46,8
Toplam	251.812	

1.2.2. Türkiye’de Bilgi Teknolojileri Sektörü

Son zamanlarda uluslararası araştırma kuruluşları özellikle Türkiye’nin bilgi teknolojilerine yönelik pazarını sürekli olarak mercek altına alarak raporlar hazırlamaktadırlar. Söz konusu kuruluşların ülkeye olan yakın ilgisinin en önemli nedeni Türkiye’deki bilgi teknolojileri pazarının hızla gelişim göstermesi ve gelişmiş ülkelere ayak uydurmasıdır.

Tablo 3’ten de izlenebileceği gibi, Türkiye’de PC sahiplik oranı artmakta ve hızla

artması beklenmektedir. Şu anda sahiplik oranının düşük olması ise aslında bu piyasanın ne kadar büyük bir potansiyele sahip olduğunu göstermektedir. 2003 yılı için beklenen oran ise %10-12 civarındadır. Her ne kadar burada yer alan PC sahipliği oranı ve internet kullanıcısı sayısındaki oran birbirini tutmasa da, ülkemizde PC’den çok sahiplik oranlarının bulunduğu mobil telefon pazarının etkisiyle internet erişimine sahip kullanıcı sayısının yukarılara tırmanması beklenmektedir.

Tablo 3: Türkiye’de İleri Teknoloji Penetrasyonu

	1999	2000	2001	2002
			(tahminî)	
Nüfus(milyon)	64.8	65.6	66.5	67.5
İnternet Kullanıcıları	380000	1785000	3500000	6050000
İnternet Penetrasyonu	0.59	2.72	5.26	8.96
PC Sayısı	1500000	2450000	3600000	4760000
PC Penetrasyonu (%)	2.3	3.7	5.4	7.1

Dünyada ve Türkiye’de en hızlı büyüyen sektör olan bilişim sektörü, 2001 yılı her ne kadar finans sektöründeki krizden etkilense de, büyümeyi sürdüreceği gibi görünmektedir. 2000 yılının tümünde dolar bazında %30 civarında büyümüştür. Daha önceki iki yılda ise dolar bazında %57 büyümeye gerçekleşmiştir. Tablo 4’ten de görüleceği üzere, Merrill Lynch’in yaptığı araştırmada, bilgi teknolojileri sektörü genel olarak, 1998 yılında dolar bazında, %17.4, 1999 yılında %32.6 büyümüş, en hızlı büyüme 1998 yılında yazılımda, 1999 yılında ise hizmet ve yazılımda gerçekleşmiştir. Tüketim malzemelerinde 1998 yılında %6.9, 1999 yılında %19.4 ile en düşük büyümeye gerçekleşmiş olmasına rağmen, bu büyümenin dolar bazında olmasına dikkat edilmelidir.

Tablo 3 ve Tablo 4’ten de anlaşılacağı üzere bilgi toplumu olma yolunda, bilgi teknolojileri sektörü son yıllarda hızla gelişmekte ve bütün dünyaya damgasını vuran yeni bir ekonomiyi ortaya koymaktadır. Türkiye, özellikle toplumsal ve örgütsel bazda bu gelişime ayak uydurmaya çalışmaktadır. Uyumluluğun devamı için değişimleri anında farketmek ve mevcut sistemi değişen faktörlere uyum sağlayacak duruma getirmek zorunludur. İşte bu doğrultuda sigortacılık sektörüne büyük görevler düşmektedir. Bu sek-

Tablo 4: Bilişim Sektöründe Gelişim (bin dolar)

Bilgi Teknolojisi	1998	1999	2000	Değişim (%)		
				98-99	99-00	98-00
BT Donanımı	1614820	1878280	2374589	16.3	26.4	47.0
Yazılım	248955	307816	458919	23.6	49.1	84.3
Hizmet	381992	457711	683701	19.8	49.4	79.0
Tüketim Malz.	77518	82900	99024	6.9	19.4	27.7
Toplam	2323285	2726707	3616233	17.4	32.6	55.7

tör, bilgi teknolojilerinin sunduğu yeniliklere yönelik yeni bir pazarda yeni hizmetlerle varlığını devam ettirmelidir.

2. Bilgi Teknolojilerindeki Sigorta Potansiyeli

Bilgi teknolojilerinin dünyada ve Türkiye’de toplam hasıladan aldığı paylar aslında son derece anlamlıdır. Çünkü bu sektörün hasıladan aldığı pay büyük bir hızla artmaktadır. Basit bir örnek, bu sektörde dönen paranın büyüklüğü açısından ilginçtir. Bill Gates bu sektörde öncü bir kişidir. Gates’in servetinin 63 milyar Amerikan doları olduğu ve dünyadaki en zengin insan olduğu kayıtlara geçmektedir. O, petrol şeyhleri, klasik üretim yapan devasa fabrikalara sahip insanlardan dahi daha zengin birisidir. Bu durum, zenginliğin yönünün nasıl değişim gösterdiğine dair önemli bir veridir. Sigortacılıkta ise yaratılan katma değere göre bir payının

olacağı bilindiği için ve artan hasılanın ekonomik birimlerinin gelirlerini artıracığı ve dolayısıyla, harcama potansiyelini de artıracığı için sigortacılık sektörünün de bundan pay almaya çalışması gayet doğaldır.

Bilgi teknolojilerine yönelik sigortacılık hizmetlerini genel olarak iki grupta toplamak mümkündür; donanım ve yazılım. Bu hizmetlerin birincisi donanım pazarıdır. Donanım pazarı geleneksel teknoloji pazarı ile hemen hemen aynıdır. Bu nedenle bu alanda geleneksel sigortacılık hizmetleri gerçekleştirilebilir. Ancak donanımaya yönelik sigortalamanın bilgi toplumuna uygun hizmetler ihtiva etmesi zorunludur. Bu alanda pasif sigortacılığın pek önem sağlamadığı açıktır. Bu nedenle aktif sigortacılık hem daha büyük bir potansiyeli hem de çağdaş topluma uygun sigortacılığı doğuracaktır. Aksi takdirde, bilgi teknolojilerinin sadece pasif bir sigortalama hizmetiyle gerçek-

leştirilmesi durumunda, teknoloji satan firmaların ürün garantisi vermesi arasında pek fark olmayacağı gibi, fayda da sağlamayacaktır. Bu nedenle bilgi teknolojilerinde özellikle donanımın kullanımı ve bakım-onarımına yönelik aktif sigortacılık son derece önemli ve gereklidir.

Bilgi teknolojilerinin ikinci ve en önemli sigortacılık hizmeti yazılım pazarıdır. Yazılım pazarında geleneksel sigortacılık faaliyetleri kesinlikle yeterli değildir. Bu alan, baştan aşağı gözden geçirilerek ele alınmalıdır. Yazılım pazarı sigortacılığa yeni bir boyut kazandırmaktadır. Bu pazarın çatısını temel olarak üç ayakta toplamak mümkündür. Bunlar virüs ve benzeri yazılımlardan korunmak, güncelliğini yitirmeye karşı korunmak ve network korsanlarından korunmaktır.

Gerçekten de söz konusu üç alanda da geleneksel sigortacılık hizmetleri yetersiz kalmaktadır. Bu alanlarda yaşanan olaylar ne doğal afetlerden, ne yangınlardan, ne kazalardan, ne de hırsızlıktan kaynaklanmaktadır. Bu olayların temel kaynağı bilgi teknolojilerinin beraberinde getirdiği sorunlardır.

Bir virüs, bilgi teknolojisini kullanan bir firmanın bilgisayara kayıtlı bütün finansman, üretim-pazarlama ve yönetim bilgilerini alt üst ederek faaliyetlerini durdurabilir. Yine bir network korsanı dünyanın bir ucundan bilgi teknolojilerini kullanan bir firmanın bilgisaya-

rına girerek her türlü gizli bilgiyi rakip firmaya satabilir veya bir bankanın hesaplarına girerek kendi hesabına para aktarabilir. Ayrıca tüm dünyaca yaşanan 2000 yılı problemi ile karşı karşıya kalma riskiyle ortaya çıkan soruna benzer bir kriz, firma bazında veya toplum bazında yaşanabilirler. Sözü edilen bu olaylar ütöpik değildir. Gelişen topluma, bilgi toplumuna ayak uyduracak her türlü kuruluş, bilgi teknolojilerini kullanma zorunluluğundan dolayı virüs, network korsanı ya da güncelleme problemini mutlaka yaşamıştır ve yaşayacaktır.

Sigortacılık sektörünün sağlayabileceği bir diğer destek ise Web merkezlerinin güvenliği için onay kuruluşu görevlerini üstlenerek hizmetlerini artırmasıdır. Gerçekten de Web merkezlerinin onay kuruluşu tarafından güvenliğinin sigortalanması, önemlilik arz eden ve hâlâ çözümlenememiş hizmetlerdendir.

2.1. Yazılım Alanında Sigortacılık

Kurumsal yazılımların ilk gelişimi, işletmelerin mevcut taleplerini karşılamak için gereken malzeme ve işgücü ihtiyacını zamana yayılı bir şekilde hesaplayarak başlamıştır. 1960'lı yıllarda MRP (Material Requirements Planning) adı altında hizmet veren bu kurumsal yazılımların gelişimi sürekli güncellenerek, bilgisayarların

daha geniş bir kullanıcı kitleleriyle birleşmesi ile birlikte gelmiş ve devam etmiştir. 1990'lı yıllarda bu tür yazılımlara bilgi sistemleri, finans, insan kaynakları, satış, satın alma, envanter yönetimi, müşteri takip gibi fonksiyonlar da dahil edilmiştir. Günümüzde ise bunlara ek olarak, küresel rekabetin ülkelerin sınırlarını zorlamasının da etkisiyle ERP sistemlerine geçilmiştir. Son yıllarda ise Internet gibi uluslararası bilgi ağlarının üzerinden yazılımların da katkısıyla her türlü işletmecilik faaliyetlerinin gerçekleştirildiği yeni bir ekonomi ortaya çıkmıştır. Öyle ki, bu tür yazılım ve network aracılığı ile bir ürüne olan talebin projeksiyonunu daha etkin, daha doğru ve daha geniş bir alanda çıkarmak çok kolay olmuştur.

Yazılım pazarı, bilgi teknolojilerinin gelişimine paralel olarak hızla büyümektedir. Ancak Türkiye'de bu pazarın toplam bilgi teknolojileri pazarındaki payı diğer gelişmiş ülkelere oranla daha düşüktür. Yapılan araştırmalara göre gelişmiş ülkelerde yazılım pazarı toplam bilgi teknolojileri pazarının %40'ını geçmektedir.

Yazılımlar, işletmelere sağladığı yararlarla paralel olarak olumsuzluklar da getirmiştir. Virüsler ve güncelleştirilmemiş veya problem yaratan yazılımlar bu olumsuzlukların en önemlisidir. Virüsler politik, kişisel vb. amaçlarla oluşturulup, yayılması sağlanmaktadır. Her-

hangi bir virüsün herhangi bir yolla bilgisayara bulaşması durumunda çeşitli problemler doğmaktadır.

2.1.1. Virüslere ve Benzerî Yazılımlara Karşı Sigortalama

Virüsler çeşitli kanallarla bulaşabilmektedir; elektronik posta ile birlikte gelen "attach file" virüsleri, uluslararası bilgi ağlarından "download" edilen veya mobil yardımcı bellek birimlerindeki yazılımlarla beraber gelen virüsler, Internet'teki Java Script'ler veya Active-X komponentlerinin uyguladığı hatalar, işletmenin kullandığı yazılımlara kısmen veya tamamen zarar vererek her türlü bilginin yok olmasına ve işletme faaliyetlerinin durmasına sebep olmaktadır.

Yapılan araştırmalarda, günümüzde her 5 bilgisayardan birisine virüs bulaşmaktadır. Sadece 2000 yılında bu sektöre harcanan para 1.6 milyar dolar civarındadır. Bu rakamlardan virüs konusunun ne kadar önemli olduğu anlaşılmaktadır. Bilgisayar dünyasında bugüne kadar bilinen virüs sayısı 500.000 civarındadır. Fakat bu virüslerin çoğu ya birbirinin aynısı, ya da esas virüsün değişik türevleridir. Değişik türden virüs sayısı 70.000'dir. Bu tip virüsleri genellikle amatör bilgisayar kullanıcıları geliştirmektedir. Profesyonellerin amacı diğer sistemlerden bilgi çalmaktır.

Bilgisayarın geleneksel fonksiyonunu, insanoğlunun zihinsel fonksiyonlarının yerine ikame edilebilen bir elektronik cihaz olması oluşturmaktadır. Modern fonksiyonu ise bir iletişim aracı olmasıdır.

Önceleri sadece ticarî, endüstriyel ve bilimsel amaçlarla kullanılan bilgisayarlar artık son derece sıradan bir cihaz haline gelmiş ve kullanımı ve potansiyeli bakımından neredeyse tamamen "kişisel" bir hale gelmiştir. Dolayısıyla bu konu ile ilgili sigorta potansiyeli son derece genişlemiştir.

Kişisel kullanıcılar bilgisayarı bilgiyi toplamak, verileri kullanılabilir bilgi haline getirebilmek için kullanırlar. Bu bilgi ve veriler bireyler için maddî olarak veya moral olarak değerli olabilir. Bireylerin değer verdiği ve genellikle içeriği konusunda çok fazla bilgi sahibi olmadığı bilgisayarlara yüklenen bilgilerin kaybolması onları son derece rahatsız edebilir. Eğer o bilgi ve veriler belli bir parasal ödeme ile alınmışsa, parasal kayıp, eğer belirli bir zaman harcanarak elde edilmişse en azından, harcanan zamanın kaybolması, yani birikmiş emeğin yok olmasının tazmin edilmesinin insanlar için önemli olacağı açıktır.

Hem geleneksel hem de modern kullanımı yönünde bilgisayarların zarar görme olasılığı vardır. Bunun en önemli kaynağı bilgisayar virüsleridir. Bilgisayarlara çeşitli yöntemlerle virüsler girebilmektedir.

Bunlar; bilgisayarlarda, milyonlarca belki de yüz milyonlarca dolar zarara yol açabilecek donanım ve yazılım zararları olabileceği gibi, bu bilgilerin yüklenmesi nedeniyle harcanan zaman ve bilginin kaybolması nedeniyle duyulacak bir rahatsızlığa ve acıya neden olabilir. Maddî kayıp, rahatsızlık ve acı aslında sigortacılık sektörünün nedenini oluşturur. Daha açık bir ifade ile insanlar maddî kayba uğradıkları zaman veya herhangi bir nedenle rahatsızlık duydukları zaman bunun tazmin edilmesi ise sade bir ifade ile sigortacılık demektir. Çünkü insanların bu tür "kazaları" istemeleri ve arzu etmeleri düşünülmeceği için, sigortacılık için kârlı bir olanak yaratılmış olmaktadır. Tehlikeden dolayı meydana gelebilecek kayıpların kaynağı;

- tehlikenin meydana gelişi ve zamanının belirsiz oluşu,
- tehlikenin oluşunun tesadüfe bağlı olması,
- tehlikenin doğuşu ile kaybolan varlığın yerine konmasına ihtiyaç duyurması

yönünden sigortacılık açısından önemli bir potansiyeldir.

Bunlarla birlikte tekrar vurgulamak gerekir ki, insanlar bilgisayarlarında böyle bir sorunla karşılaşmak istemezler. Çünkü bu, önemli bir rahatsızlık kaynağıdır. Yani insanlar bilgisayarlarını "virüse karşı sigortalamış" olsalar bile, yani zararlarının fazlasıyla tazmin edileceği garantisini almış olsalar bile yine de bu tür sorun-

larla karşılaşmak istemezler. Hayatın son derece hızlandığı dünyada böyle bir arıza sonucunda, kullandıkları bilgisayarın alternatifini bulamayacakları bir kısa dönemde çaresiz kalacaklar, en uygun zamanda bir bilgisayar servisine gidecekler, sorunlarını anlatacaklar, belli bir süre, artık yaşamda önemli bir yer tutan bilgisayarlarından ayrı kalacaklar, kendileri için önemli olan işlerini yürütemeyecekler, tamir için belli bir ücret ödeyecekler, bu sıkıcı ve yorucu çaba nedeniyle diğer işlerini aksatacaklardır. İşte bu ve bu gibi nedenlerle insanlar aslında zararları tazmin edilse bile bu tür sorunlarla karşılaşmak istemezler. Fakat gerekli tedbirleri almış olsalar bile, insanların zihnini meşgul eden "acaba" sorusu nedeniyle, tamamıyla rahat olamayacaklardır. Eğer bu soruna, yani virüse karşı bir tazminat müessesesi oluşturulursa, önemli bir talep oluşturacaktır. Bireyler bu şekilde rahat ederken sigortacılık sektörü açısından önemli olan kârlılığın ve hizmetin ne kadar belirgin gerçekleşeceği açıktır. İnsanların sorunu çözülüyor ve aslında insanlar bilgisayarları için gerekli korumayı yaparken, bir de primle kendilerini güven altına almaktadırlar. Bu sigortacılık sektörü açısından son derece önemlidir.

Kaynak yönünden incelendiği zaman, virüslerin ne zaman harekete geçeceği veya bilgisayara yüklenebileceği, bazı tesadüflere bağlı olarak

geçebileceği, tehlikenin doğuşu ile kaybolan varlığın teminine ihtiyaç duyulması ve bireylerin sigorta olmasa da gerekli tedbirleri alma zorunluluğu sigortacılık sektörüne yepyeni ve parlak bir gelecek açacaktır.

Bilgisayarları ticarî ve endüstriyel amaçlarla kullanan ekonomik birimlerin "virüs" konusundaki durumu ise sorun açısından daha büyük ve prim, yani sigortacılık sektörünün geliri açısından daha avantajlıdır. Çünkü kayıp ve zararlar yani risk büyük olabileceği için katlanılacak fedakârlık –sigortacılık sektörü açısından prim-daha büyük olacaktır.

2.1.2. Güncelliğini Yitirme ve Network Korsanlarına Karşı Sigortalama

Son yıllarda işletmelerin ansızın karşılaştıkları problemler olayların nedenleri incelendiğinde, genelinin bilinen geleneksel sorunlardan kaynaklanmadığı görülmektedir. Bilgisayar, bilişim ve iletişim sektöründeki diğer sorunlar arasında işletim sisteminin çökmesi, web merkezlerinin saldırıya uğraması en önemlileridir. Bunlardan birincisi hem kişisel hem de kurumsal kullanıcılar tarafından, ikincisi ise daha çok kurumsal kullanıcılar açısından önemsenmektedir. Örneğin bir network korsanı dünyanın bir ucundan bilgi teknolojilerini kullanan bir firmanın sistemine girerek her türlü gizli bilgiyi rakip firmaya satabilir veya bir

bankanın hesaplarına girerek kendi hesabına para aktarabilir.

Bilgi teknolojilerinden kaynaklanan bir diğer muhtemel problem, yazılımların güncellenmemesinden doğmaktadır. Bu durum, bilgisayar kullanan hemen hemen bütün firmaların karşılaşması muhtemel bir olaydır. Geçtiğimiz 2000 yılında yaşanan ve bütün dünyanın paniğe kapılmasına yol açan Millenium problemi bu duruma en genel örnektir. Gerçekten de 2000 yılı problemi ile karşı karşıya kalma riskiyle ortaya çıkan soruna benzer bir kriz, firma bazında veya toplum bazında yaşanabilir. Anlaşılacağı gibi, bu olaylar ne ütöpik ne de bir sanallık ifade eder.

Bu tür yeni ürünlerin kişisel kullanıcılar tarafından alınması, sigortacılığın tabanını genişletmesine, ticari ve endüstriyel kullanıcılar tarafından satın alınması ise gelirin daha da büyümesine yol açacaktır.

İşletim sisteminin çökmesi, kullanıcıdan kaynaklanan veya kaynaklanmayan nedenlerle olabilir. Kullanıcıdan kaynaklanan zararın tazmini gayet doğaldır ki tazmin edilemez. Fakat kullanıcıdan kaynaklanmayan zararların tazminini sağlayacaktır. Bu ise sigortacılık sektörünün çeşitli yöntemlerle, diğer ürünlerdeki gibi, zararın nasıl doğduğunu tespit etmesi ile mümkün olabilecektir.

Web siteleri ise ticari ve diğer amaçlarla kurulmakta ve önemli emek ve masraf yapı-

maktadır. Yine bu sitelerin zarar görmemesi için gerekli tedbirler site sahipleri tarafından alınmaktadır. Fakat buna rağmen sigorta şirketi tarafından getirilen koşullara rağmen zarar görülürse, bu zarar tazmin edilecektir.

Ayrıca web merkezlerinin güvenliği için onay kuruluşu görevlerinin sigortacılık sektörüne devredilmesi bu alanda bir başka pazarın doğmasına neden olmaktadır. Bu hizmet bilgi toplumunun ve bu bağlamda yeni ekonomilerin gelişmesine aracılık edecek önemli bir uygulamadır.

2.2. Potansiyel Müşterilerin Pazarı ve Profili

Bilgisayar kullanıcıları diğer araç kullanıcılarına göre daha eğitilmiş ve bilgilidir. Çünkü bu araçları kullanmak belirli bir bilgi, kültür ve birikime ihtiyaç duyurmaktadır. Gayet doğal olarak zaman içerisinde tamamen sıradan bir araç olacağı açıktır. Fakat günümüz koşullarında bu durum bir realitedir. Toplumun bilgi ve birikim olarak üst tarafında olan bireylerin aslında son derece modern bir hizmet olan sigorta ile yakınlıklarının olması doğaldır. Ayrıca bu kesimin zaman darlığı çektiği de açıktır. Uğranılabilecek ticari, endüstriyel kayıplar, bilimsel kullanımdaki üzücü zarar ve kayıplar ise zarara uğrayanları aşırı derecede üzmektedir. Bütün bunlara bağlı olarak, bu ürün son derece kârlı

görünmektedir ve modern çağın imajına sigorta sektörünü adapte edebilecektir.

Bilgisayar kullanıcılarının azınlığını oluşturan daha alt bilgi ve birikime sahip kesim ise teknolojiden zaten korktuğu ve karşılaşabilecekleri sorunlarla nasıl baş edeceklerini bilmedikleri için, aslında kolaylıkla bu sisteme adapte olabileceklerdir.

Kurumsal olarak bu yeni sigorta ürününü kullanacak olanlar ise bu ürünü büyük bir memnuniyetle alacaklardır. Çünkü katlanabilecekleri zararın tazmin edileceğini bileceklerdir.

Bütün bunların dışında, aşağıda "Sistemin İşleyişi" başlığı altında açıklandığı gibi bu ürünün sürümü, bilgisayar ve bilgisayar programları ile paket halinde satılabileceği ve maliyetler içerisinde küçük bir payı oluşturacağı için son derece kolay gerçekleştirilebilir. Paket halinde satış gerçekleşme bile ayrıca da satılması mümkün olabilecektir.

2.3. Sistemin İşleyişi

Bilgisayarların virüsten zarar görmeleri nedeniyle uğrılacak kayıpların tazmin edilmesine yönelik sistem esas itibarıyla sigortacılığın diğer kollarından genel olarak farkı olmamakla birlikte, farklı bir olgu olması nedeniyle bilişim sektöründe özel bir takım yöntemler de geliştirilmesi mümkündür.

Bilgisayarlar yukarıda da belirtildiği gibi donanım ve yazılım kısımlarından oluşmaktadır. Yani sadece donanım veya sadece yazılım almanın hiç bir önemi yoktur. Dolayısıyla genellikle bilgisayar satışları bir paket halinde yapılmaktadır. Ayrıca bu şekildeki paket satışlar, bu sektörün yumuşak karnı olan lisanssız yazılım kullanımını da önlemektedir. Bir başka yönü ise aslında tüketicinin tek başına almayacağı bazı programlar da bu şekilde satılmış olmaktadır.

Yukarıda açıklanan müşteri profili nedeniyle, tüketiciler paket halinde alımlarda virüslere yönelik sigorta poliçesinin de olmasını memnuniyetle karşılayacaktır. Çünkü bu poliçenin maliyeti paket satışlarda görünmez bir şekilde olacaktır. Daha önce bilgisayarlarını almış olanlar ise bu sigorta ürününü tek olarak alabileceklerdir.

Burada önemli olan bir virüs programının sigorta şirketleri tarafından önerilmesi, daha net bir ifade ile, mecburi tutulmasıdır. Yani, bir virüs tarayıcı program üreticisi ile anlaşılıp bunların bilgisayarlara yüklenmesi gereklidir. Bu tarayıcı program zaten virüse karşı korumayı sağlamaktadır. Buna rağmen bilgisayar virüsten zarar görürse, sadece bu durumda zararın tazmin edilmesi söz konusu olabilecektir. Yani hem koruma var, hem de sigorta, prim ve sigortacılık sektörü açısından kârlılık.

Burada sigortacılık sektörü tarafından önemli olan; zarar gören bilgisayarın ve programın tamamen yenilenmesini içermeyebilir. Çünkü sektör bu şekildeki tazminin altından kalkamayabilir. Bu nedenle müşterinin sadece servis ve artık kullanımı mümkün olmayan parçalarını kapsayabilir. Bu önemsenmelidir. Çünkü kullanıcılar için servis masrafları artık çok düşük değildir. Dolayısıyla servis masrafları karşısında bile sigorta ettirmek, kullanıcılar tarafından önemsenmektedir.

Bir diğer alternatif ise tamamen bilgisayarın ve programın yenilenmesi olabilir ki, bu da daha yüksek bir sigorta primi karşılığında sektör tarafından kârlı hale getirilebilir.

3. Sigortacılık Sektörü Açısından Bilişim ve İletişim Sektöründeki Faaliyetleri Dolayısıyla Sağlayabileceği Arzî Gelirler

Bilişim sektöründeki uğranılabilecek zararların sigortalanması, sigortacılık sektörü açısından direkt kârlılığı yanında bir de arzî olarak kârlılık sözkonusu olabilecektir. Bu en az asıl getiri kadar önemlidir.

Birincisi; sigorta şirketinin acentelerine sağlayacağı iş potansiyelidir. Bu acenteler için de yeni bir iş olanağı yaratılmış olacaktır. Dolayısıyla şirkete bağlılık ve güven sayesinde diğer ürünlerin satışları artabilecektir.

Bir diğeri; sigorta eksperleri ile ilgilidir. Bilindiği gibi eksperler sigortalının zararını belirlemektedirler. Böylece eksperle ilgili yeni bir iş alanı açılmış olacaktır. Dolayısıyla eksperlerin iş hacmi genişleyecek, tam anlamıyla bir uzmanlaşma ortaya çıkacaktır. Belki de sadece bilişim sigorta eksperleri ortaya çıkabilecektir.

Bir diğeri; artan hasıla içinde giderek boyutları büyüyen yani artan hasıladan giderek daha büyük pay alan bu yeni ürünlerin payından sigortacılık sektörünün gerekli pastayı almasına yol açacaktır.

Bir diğeri ise; bilişim sektöründen alınacak katkı payları olabilir. Bilgisayar ve bilişim sektöründe önemli bir rekabet vardır. Neredeyse bu sektörde tam rekabet vardır. Bir sigorta şirketinin bir virüs tarayıcıyı önermesi demek, o tarayıcının kaliteli ve iyi olduğu şeklinde bir sonucun çıkması anlamındadır. Dolayısıyla önerilen tarayıcının üreticisi olan şirket için bu çok kârlı satışların doğması demektir. Bu nedenle sigorta şirketlerinin satılan her bir tarayıcıdan pay alması şeklinde bir kârlı iş imkânının doğmasına yol açabilir. Yani sigorta şirketi reklâmını yaptığı ürünün ücretini de alabilecektir.

Sonuç

Yukarıda açıklanan ve değerlendirilen verilerden hareketle, bilişimin bugünün ve yarının parlayan sektörü olduğu

anlaşılmaktadır. Yaratılan katma değerden daha fazla pay almak isteyenler, mutlaka bu sektörle ilgili çalışmalar yapmalı ve faaliyetlerini bu alana yoğunlaştırmalıdır.

Sigortacılık sektörünün, bilişim alanında üreteceği yeni ürünler, donanımla ilgili değil, yazılımla ilgili olacaktır. Donanımla ilgili olanlar, klasik sigortacılık ürünleri kapsamındadır; çalınmaya karşı sigortalanma gibi. Yazılım alanındaki kişisel ve kurumsal kullanıcıların karşılaştığı bir takım riskler vardır. Bu riskler virüs nedeniyle karşılaşılan, özellikle ticari web sitelerine bilgisayar korsanları tarafından zarar verilmesi, internet üzerinden bilgi çalınması ile ilgili olabilir.

Virüsler, bilgisayarlara yüklenen bazı zararlı programlardır. Bu programlar, bilgisayarların işleyişine zarar vermektedir. Bu zarardan korunmak için bazı programlar, yani virüs tarayıcı programlar geliştirilmiştir. Bu programlar virüs bilgisayara bulaştığı zaman temizlemektedir. Yeni sigortacılık ürünü burada devreye girmektedir. Yani sigorta şirketi, bilgisayar alan tüketicilere, kendisinin önereceği bir virüs tarayıcı programı kullanmak kaydıyla, virüsten zarar görmesi halinde, servis masrafını veya bütün zararını tazmin edecek şekilde ürünler sunacaktır. Tabii ki bunlara ilişkin poliçe ve prim farklı fiyatta olacaktır. Çünkü artık servis ücretleri de pahalı ve sıkıcı bir iş haline gelmiştir.

Hem vakit almakta, hem de yorucu olmaktadır. Fakat sigorta şirketinin anlaştığı servislerle bu iş daha basit hale getirilecektir. Bireysel kullanıcılar kişisel bilgilerinin, kurumsal olanlar da ticari bilgi ve sırlarının kaybolmasını istemezler. Yani bu bilgiler bu kullanıcılar için subjektif olarak o kadar değerli olabilir ki, kullanıcılara yeni bilgisayar verilse bile memnun olmayabilir. Yani kullanıcılar zaten kendi korumalarını kendileri sağlarken ve daha da önemlisi sigorta yapılmış olsa bile güvenliklerini sağlarken, sigorta şirketi çok fazla çaba göstermeden sigorta ürünü satacak hem de önemli oranda gelir elde edeceklerdir.

Ticari web siteleri ise giderek klasik mağazaların ve büroların yerini almaktadır. Dolayısıyla bu siteler, bir takım kötü niyetli kişilerin saldırısına uğramakta ve bilgiler çalınmaktadır. Bu saldırılar ve bilgi çalınmasına karşı gerekli önlemlerin alınması kaydıyla yine bu web siteleri sigortalandığı zaman, sigortacılık sektörü açısından önemli bir gelir kaynağı doğmuş olacaktır.

Bu alandaki müşteri profili bu alanın kârlı olduğunu göstermektedir. Müşterilerin bir kısmı bu teknolojileri bilmekte ve doğabilecek zararları iyi algılamaktadır. Geri kalan kısım ise bu konuda bilgisiz olduğu için bu teknolojilerden korkmaktadır. Her iki durumda da müşteriler bu yeni sigortacılık

ürünlerine önemli bir talep doğuracaktır.

Bu ürünün dağıtım kanalı da hazırdır. Çünkü bilişim endüstrisinde ürünler genellikle paket halinde satılmaktadır. Yani hardware ve software birlikte satılmaktadır. Bu aynı zamanda korsan yazılımı da önlemektedir. Dolayısıyla bu arada tüketicinin talep etmediği bazı programlar da tüketiciye hissettirmeden satılmakta ve maliyete yüklenmektedir. İşte bu yeni sigorta poliçesi de, ürün paketi ile satılacak, tüketici bu ek maliyeti hissetmeyeceği ve sigortalandığı için de memnuniyet duyacaktır.

Ayrıca sigortacılık sektöründe çalışanlara yeni iş imkânları doğacak ve şirketlerine bağlılık ve çalışma motivasyonları artacaktır.

Bunların dışında sigorta şirketinin, tavsiye ettiği virüs tarayıcı program, tüketiciler gözünde değerini artıracak ve önemli bir tanıtım yapmış olacaktır. Böylece sigorta şirketlerinin, programcı şirketlerden bir gelir elde etme imkânı da doğacaktır.

Bu konuda bilişim sektörü, dinamizmi ve yaratılan hasılandan aldığı pay ile en azından sigortacılık sektörü açısından bakir bir alan olarak, ilgi beklemektedir. Bu konudaki çabalar ve yeni ürünler sektörün gelişimi için zaruri ve potansiyeli açısından önemlidir. Bu yeni ürünün Türk şirketleri tarafından piyasaya çıkarılması, Türk sigortacılık sektörünü bir

anda dünyada öne çıkaracak ve önemli gelirlerin elde edilmesine neden olacaktır.

Selçuk B. HAŞILOĞLU
Araştırma Görevlisi
Gazi Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
&
M. Ensar YEŞİLYURT
Öğretim Görevlisi
Pamukkale Üniversitesi
İ.İ.B.F.

Kaynakça

- “Bilgi Toplumu”, Avrupa Toplulukları Resmî Yayınlar Dairesi, Lüksemburg, Aralık 1995
- “Enformatik Alanına Yönelik Bilim Teknoloji ve Sanayi Politikaları”, Enformatik Çalışma Grubu, TÜBA-TÜBİTAK-TTG, Ankara, Mayıs 1995
- BENSĞHIR Türksel Kaya; “Bilgi Teknolojileri ve Örgütsel Değişim”, Türkiye Ortadoğu Amme İdaresi Enstitüsü Yayınları, Ankara, 1996
- BOZKURT Veyssel; Enformasyon Toplumu ve Türkiye”, Sistem Yayıncılık, İstanbul, Kasım 1997
- ERKAN Hüsnü; Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme” Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara, 1993
- MCLEOD Raymond Jr.; Management Information System”, Maxwell Macmillan International Editions, New York, 1990
- VASSOS Tom; Strategic Internet Marketing” Business Computer Library, Que, 1996

Yabancı Basından HABERLER

Hasarda İşbirliği Klozu

(Bu makale, "Hasarda İşbirliği Klozu"nun konu olduğu davada, Gan reasürans şirketini temsil etmiş olan Alan Fisher tarafından hazırlanmıştır.)

“R easürörler, Gan reasürans şirketi ile Tai Ping sigorta şirketi arasındaki davada İngiliz Temyiz Mahkemesinin vermiş olduğu ve bir dönüm noktası olarak nitelenebilecek kararı sevinçle karşılamışlardır.”

Gan reasürans şirketi ile Tai Ping sigorta şirketi arasındaki dava, ihtiyarî reasürörler başta olmak üzere Londra'daki reasürans çevreleri tarafından çok yakından takip edilmiştir. Sigorta şirketinin, reasürans sözleşmesinde bulunan "Hasarda İşbirliği Klozu"nun şartlarını yerine getirmemiş olması nedeniyle reasürörün hasarı ödemeyi reddetme hakkı dava konusu olmuştur.

"Hasarda İşbirliği Klozu", bir çok ihtiyarî reasürans ilişkisinde önemli bir unsur olmaktadır. Bu klozun bulunmadığı durumlarda, sigorta şirketleri, reasürörlerinin zararına dahi olsa, hasarı ödemeye ol-

dukça istekli bir tavır içerisinde olmaktadır. Reasürör ise, hasarın tasfiyesi sırasında kendi çıkarlarının gerektiği gibi korunduğundan emin olmak istemektedir. Bu dava sonucuna kadar "Hasarda İşbirliği Klozu"nun durumu yaklaşık yirmi yıldır tam olarak netlik kazanmamış idi.

ICNA ile Scor (İngiltere) arasında 1983 yılında görülmüş olan dava, bu konuda yeni bir çığır açmıştı ve reasürans sözleşmesinde bulunan ilgili kloz, sigorta şirketinin hasar tasfiyesine gitmeden önce reasürörün onayını almasını gerektirmekteydi. Mahkeme ise, reasürör onayının, öncelikle uygulanması gereken bir şart olmadığı, sigorta şirketinin bu şartı ihlâl etmesi durumunda dahi sigortalısına karşı sorumluluğu olduğu ve reasürans sözleşmesine dayanarak reasürörden hasar talebinde bulunabileceği şeklinde bir hükme varmıştı.

Bu davadan sonra, "Hasarda İşbirliği Klozu", "Scor Klozu" olarak değişikliğe uğramış ve ilk kez Gan reasürans şirketi ile Tai Ping sigorta şirketi arasındaki dava dolayısıyla

la Temyiz Mahkemesinde kullanılmıştır. Aradaki dönemde görülen bir çok davada da, reasüransın doğasında bulunan, riskin yayılması ilkesi sürekli (back-to-back nature of reinsurance) vurgulanmıştır.

Tai Ping sigorta şirketi, Taiwan'da sigortalısı Winbond'a ait mikroçip üretimi yapmakta olan bir fabrikanın %35'ine "inşaat all-risk" sigorta teminatı vermiştir. Elektrik tesisatından kaynaklanan küçük bir kıvılcımın neden olduğu yangın giderek kontrolden çıkmış ve fabrikada büyük bir hasara neden olmuştur. Tai Ping şirketine %2 ihtiyarî reasürans teminatı vermiş olan Gan reasürans şirketinin bu hasarda hissesine düşen miktar 1.4 milyon Dolar'dan fazladır.

Mikroçip fabrikasında, oda şartlarında havayla temas ettiği anda kendiliğinden alev alan yüksek tepkimeli gazlar kullanılmaktadır. Yetersiz yangın koruma sistemleri nedeniyle yangın bu türden fabrikaların karmaşık yapıdaki kanalları ve hatalı inşa edilmiş tavanlarından yayılarak hassas makinelerin duman hasarına maruz

kalmasına ve böylece büyük maddî hasar görmesine neden olmuştur.

Gan reasürans şirketi, Winbond'un teknolojik seviyesi oldukça yüksek fabrikasında, küçük gibi gözükken bir yangının neden olduğu, neredeyse tam zıya hasarı ile karşılaşmış olması nedeniyle endişeye kapılmış, yangın koruma sisteminin nasıl çalıştırıldığı konusunda Tai Ping şirketine brokerlar aracılığı ile bir çok soru yönelmiş, ancak, brokerların bu soruları Tai Ping'e iletmemesi nedeniyle soruların cevabı bir türlü alınamamıştır.

Gan reasürans şirketinin Londra piyasası üzerinden almış olduğu hisse, Asya piyasasına plase edilmiş büyük reasürans paylarına karşılık sadece %2 olmakla birlikte, Gan şirketi, hasarda işbirliğini öngören "Scor Klozu"nu işletmek konusunda ısrarlı olmuştur. Tai Ping, bu rizikoda daha büyük hissesi olan reasürörlerinin en azından zımni onayını alarak Winbond hasarını tasfiyeye gitmiştir. Gan ise, "Scor Klozu"na göre olması gerektiği halde, kendi onayının alınmadığı gerekçesiyle hasardaki sorumluluğunu reddetmek istemiştir.

İlgili sözleşmede "(c) fıkrasında yer alan reasürörün ön onayı olmaksızın hasar ödemesi yapılmaması ve/veya bu konuda uzlaşmaya gidilmemesi ve sorumluluk kabul edilmemesi, sözleşmedeki tüm sorumluluklara üstün konuma

sahip bir şarttır" şeklinde bir ifade bulunmaktadır.

Tai Ping'in, Gan'ın onayı olmaksızın Winbond hasarını tasfiyeye gitmiş olması konusunda hiç bir tereddüt bulunmamaktadır. Ancak, Ticaret Mahkemesinde görülen davada Yargıç, Tai Ping'in, "sorumluluğun kabul edilmesi ve hasar ödemesi birlikte yapılmış olsaydı, reasürans sözleşmesinde bulunan onay alma şartı ihlâl edilmiş olurdu" şeklindeki savunmasını kabul etmiştir.

Tai Ping, hasarın tasfiyesine ilişkin olarak Winbond ile yazılı bir anlaşma yapmıştır, ancak, bu anlaşmanın, hasardaki sorumluluğunu kabul ettiği anlamına gelmediğini ileri sürmektedir. Bunun yanı sıra, Tai Ping, hasara ilişkin sorumluluğunu sözleşme ile kabul etmiş olsaydı dahi, Gan'ın, hasarın ödenmesine onay vermemesi gibi makul olmayan bir davranış göstermemesi gerektiğini savunmuştur.

Tai Ping, çok daha büyük paylara sahip reasürörler ödeme yaparken, Gan'ın ödemeyi reddetmesinin akılcı olmadığını, Winbond ile sorun çıkarmanın çok daha pahalıya mal olacağını ileri sürmüştür. Taiwan Hukuku'na göre, sigortalının, sigortacının kötü niyetli olduğunu iddia etmesi durumunda, sigorta şirketi, daha yüksek bir ödeme tehlikesi ile karşı karşıya kalabilecektir. Bu masrafların hiçbiri Gan'ın reasürans teminatına dahil ol-

madığı için Tai Ping'e göre Gan onay vermekten kaçınmamalıdır. Ticaret Mahkemesinde Tai Ping tarafından yapılan tüm bu savunmalar haklı bulunmuştur.

Ancak, Ticaret Mahkemesinin Tai Ping lehine vermiş olduğu bu karar, Temyiz Mahkemesinde (Yargıç Lord Mance, Yargıç Lord Latham, Yargıç Sir Christopher Staughton) oybirliği ile bozulmuştur.

Temyiz Mahkemesi, "Scor Klozu"nun, reasürörün korunması amacıyla sözleşmede bulunduğunu ileri sürerek Tai Ping'in savunduğu yorumların ticarî olmadığı hükmünü vermiştir. Sigorta şirketi, ödeme yaparken hasardaki sorumluluğunu kabul etmiş veya etmemiş olsun, hattâ açıkça hasardaki sorumluluğunu bir ödeme ile ya da ödeme yapmadan kabul etmiş olsa da, "Scor Klozu", reasürör onayının gerekli olduğunu açık bir şekilde şart koşmaktadır.

Mahkeme, Kloz'un yerine geçebilecek yeni bir şart ortaya koymamakla birlikte, reasürörün hasarı onaylama hakkını nasıl kullacağına dair önemli ipuçları vermektedir. Reasürör, dürüst olmayan, kaprisli ve keyfi bir davranış içerisinde kesinlikle olmamalıdır. Ancak, kendi kararının objektif açıdan makul olduğunu kanıtlamak durumunda da değildir. Bu nokta çok önemlidir; reasürör genellikle sınırlı bilgiye sahip olmaktadır veya, burada olduğu gibi, sigortalıya doğru so-

ruların sorulmadığına dair bir şüphe söz konusudur. Reasürörlere çok fazla sorumluluk yüklemek, klozun uygulanabilir olma şansını ortadan kaldırmaktadır.

Temyiz Mahkemesi'nin, reasürans brokerlarına uyarı mahiyetinde olması gereken sözlerinde ise, sigorta şirketinin birden fazla reasürörü olması durumunda her reasürörün hasarı onaylama yetkisine sahip olduğu, sigorta şirketinin, mahkemedен, zımnî şartlara dayanarak sözleşmeyi yeniden oluşturmasını beklemek hakkına sahip olmadığı vurgulanmıştır. Dolayısıyla, her bir reasürör, tamamen meşru olarak, farklı dahi olsa, kendi kararını uygulayabilir.

Mahkeme yargılarından Lord Mance, sorunun, sadece lider reasürörün onayının alınmasını öngören "Lead Underwriter Only" klozuyla çözülebileceğine işaret etmiştir. Bu önerisini, bir ihtimal, "Claims Leader Only" Klozunun kullanılmasını kapsayan ve o sıralarda görüşülmekte olan Londra Piyasası reformlarından (LMP 2001) etkilenecek yapılmış olabilir.

Sigorta şirketinin, diğer tarafın (sigortalının) lehine olarak ödemiş olduğu hasara onay verme hakkından feragat etme fikrinden hoşlanmayan bir reasürör, lider reasürörün tüm piyasanın menfaatinin gözetildiği, yasal ve şeffaflık ölçülerine uygun karar vermesini gerektiren sözleşme şartlarının bulu-

nup bulunmadığından emin olmak zorundadır.

Bu karar, bir yayın organında, sigortacılar için bir yenilgi olarak yorumlanmıştır. Oysaki, bu kararın, belli bir düzen ve disipline göre reasürans teminatı alan sigorta şirketlerine herhangi bir tehdit oluşturmayan sağduyunun zaferi olarak yorumlanması gerekir. Bu davada reasürans şir-

keti, çoğunluğun yaptığı gibi aksine, hasarı tam olarak anlamak üzere bazı şüphelerine cevap aramak istemiştir. Bu yaklaşımı, doğaldır ki gerçek profesyonel reasürörler için bir kalite göstergesidir.

REINSURANCE
Ağustos 2001

2002 Reasürans Yenilemeleri Sırasında, Değişik Branşlar İtibariyle Reasürans Piyasaları

3 Ocak 2002 tarihinde, Merrill Lynch tarafından, reasürans yenilemeleri konulu bir konferans düzenlenmiştir. Konferansa Renaissance Reinsurance şirketinden Bill Riker, Converium North America şirketinden Richard Smith ve X.L. Re şirketinden Henry Keeling katılmışlardır. Her üç konuşmacı da, reasürans piyasalarının değişik alanlarındaki gelişmeler hakkında bilgi vermişlerdir. Aşağıda özet olarak verilecek olan konuşmalardan çıkan sonuç, reasüransın farklı alanlarında farklı nitelikte gelişmelerin gözlemlendiği ve reasürans piyasasını bir bütün olarak tanımlayabilmenin oldukça zor olduğudur.

Mal Sigortaları Reasüransı

*Konuşmacı: Bill Riker
Renaissance Reinsurance*

Katastrofik reasürans piyasasında halihazırdaki şartlar son derece olumludur ve piyasada iş yapmak için en uygun zamandır. Renaissance Reinsurance şirketinin Bermuda'da belirlenmiş olan beklentileriyle bugünkü piyasa şartları esas itibariyle paralellik göstermektedir. Piyasada, eskiye göre sağlıklı işler yapılabildiği için şirketin daha fazla sözleşmeye katılma imkânı doğmuştur. Reasürans fiyatları, kapasite eksikliğinin yaşandığı 1993 yılındaki gibi, akıl almaz ölçüde yüksek değildir,

diğer bir değişle, artık "fiçıda balık avlamak" söz konusu değildir. Doğru şekilde fiyatlanmış işlerde, özellikle katastrofik reasürans alanında bir kapasite fazlalığı yaşanmaktadır. Fiyatlandırma, reasürörlerin yüklenmiş oldukları riski daha iyi şekilde yansıtmaktadır. Bununla beraber, reasürans fiyatlarının, önde gelen piyasalar tarafından cazip bir düzeyde belirlenmesi durumunda, o reasürans sözleşmesine talep artmaktadır.

Özellikle Dünya Ticaret Merkezine yapılan saldırıdan sonra, ticarî risklerde önemli fiyat artışları söz konusu olmuştur. Kişisel sigortalarda ise, daha önce teknik açıdan yeterli fiyatlandırma yapılamamış alanlarda bazı artışlar görülmüş olsa da, bu artışlar, ticarî risklerde olduğu kadar değildir.

Uluslararası işlerde ise, 1999 yılındaki düşüşlerden sonra, hâlihazırda da devam etmekte olan bir takım olumlu değişiklikler meydana gelmiştir. Bu olumlu gelişmelerde ilişkiler çok önemli rol oynamıştır ve yeni piyasalar, sözleşmelerde daha etkin olabilmek için yoğun çaba göstermektedir.

Retrosesyon piyasası şu anda güçlü durumda olmakla birlikte kapasite düzeyi, artan talebin ancak bir kısmını karşılayabilecek kadardır. Teknik açıdan son derece zor olmakla birlikte dünya çapında retrosesyon teminatlarının halâ verilebiliyor olması oldukça şaşırtıcıdır. Piyasadaki bazı

finansal reasürans teminatları için söz konusu olan muhasebe sorunları nedeniyle A.B.D. risk transfer retrosesyon piyasalarında görülen talep artışı diğer ilginç bir gelişme olmuştur. A.B.D. dışındaki diğer retro teminatlarında ise, müşteriler tüm dilimlerin tamamını farklı satıcılardan çok farklı fiyatlara satın almışlardır.

Katastrofik mal sigortaları piyasalarındaki teminat şartlarına ilişkin olarak son bir kaç aydır üzerinde en fazla görülen konular şunlardır:

* Terör teminatı, Federal devletin herhangi bir müdahalesi olmaksızın, daha istikrarlı hale gelmeye başlamıştır. Ticari Sigortalarda terör teminatı tamamen hariç tutulmakta veya sınırlı olarak verilmekte iken, Kişisel Sigortalarda, içinde yaşanan binanın kullanılamaz hale gelmesi korkusuyla ya tamamen hariç tutulmakta veya nükleer, biyolojik ve kimyasal tehlikeler istisna edilerek sınırlı bir şekilde verilmektedir. Bugüne kadar, şirketin terör riski dahil edilmiş tek bir teminatı olmuştur.

* Siber riskler, katastrofik piyasalarda verilmekte olan teminatların büyük bir çoğunluğunda hariç tutulmuştur.

* Zehirli küf, şu anda netlik kazandırılmaya çalışılan bir konudur. Soruna yol açtığı hemen hemen bütün branşlarda sınırlı olarak verilmekte veya tamamen hariç tutulmaktadır.

Tretelerin yenilemeleri, büyük ölçüde, piyasada hâlihazır-

da faaliyette bulunan şirketler tarafından yapılmıştır ve reasürörlerin büyük bir bölümü, eksikliği kapatabilecek kapasiteye sahiptirler. Piyasaya yeni giren reasürans şirketleri ise, piyasanın önemli bir aktörü olmadıkları gibi iş kapasiteleri de fazla büyük olamamıştır.

Lloyd's, piyasada önemli rol oynamaya devam etmektedir. Fiyatlandırma konusunda, Aralık ayının sonlarına doğru biraz agresif davranmakla birlikte son durumda istikrarlı bir çizgi yakalamıştır. Geçmişte reasürans fiyatlarının yetersiz olmasında önemli bir neden olarak düşünülen, hiç de azımsanmayacak sayıda uzun vadeli reasürans sözleşmeleri de, bu yıl, yıllık sözleşmelerle birlikte ele alınmıştır.

Sigorta şirketlerinin büyük bir bölümü, sağlıklı, temel piyasalarda faaliyet göstermektedir ve reasürans maliyetlerini karşılayabilecek yapıdadırlar. Sigorta şirketleri, piyasadaki reasürans kapasitesinin yanı sıra, artık başka değerler de arayacaklardır. Reasürans fiyatlarının, senenin geri kalan bölümünde de sigorta şirketleri açısından iyi düzeyde seyredeceği umulmaktadır, ancak sigorta şirketlerinin de piyasayı deneyecekleri göz önüne alınmalıdır.

Risk esaslı mal sigortaları treteleri, Dünya Ticaret Merkezi'ne yapılan saldırıdan en fazla etkilenen alan olmuştur ve bu alan, saldırıdan itibaren bugüne kadar çok büyük bir karışıklık

içerisindedir. Hasar oluş (occurrence) limitleri konusu yeterince açıklık kazanamadığı gibi, genel olarak, şartlar da oldukça sıkılaştırılmış, teminat fiyatları bir hayli artış kaydetmiştir. Buna rağmen, bu reasürans alanında, katastrofik piyasalara göre daha fazla sorun bulunmaktadır. Reasürans piyasalarındaki kapasite konusu hâlâ belirsizliğini korumakla beraber, bu branş için varlığını az da olsa sürdürmektedir. Talep açısından bakıldığında ise, bazı sedan şirketlerin brüt saklama paylarını düşürdükleri, bu nedenle reasürans kapasitesine aynı oranda ihtiyaç göstermedikleri görülmektedir.

Sonuç olarak, mal sigortaları reasürans piyasaları ile katastrofik reasürans piyasaları şu anda son derece sağlıklı bir yapıdadırlar. Şirketin görüşüne göre, fiyatlar ve fiyata bağlı getiriler her alanda olumlu bir gelişme içerisindedir. Kapasitenin oldukça yetersiz olduğu 1993 yılına göre şartlar çok farklı olsa dahi, reasürans piyasası, reasürans alıcıları için bir anlam ifade edebilecek yeni ürünler sunarak sorumluluklarının gereğini yerine getirmektedir.

Kaza Sigortaları Reasüransı

*Konuşmacı: Richard Smith
Converium North America*

Yönetici Sorumluluk Sigortaları (Directors and Officers Liability) alanında fiyatlar,

2001 yılının ortalarından itibaren önemli yükselmeler kaydetmiştir. Şirketlerin faaliyet alanına göre değişmekle birlikte, kamu şirketlerindeki yöneticiler için düzenlenmiş poliçelerin fiyatlarında %25 ilâ %80 artış meydana gelmiştir. Teknolojik alanda faaliyet gösteren şirket yöneticileri için artış oranı ise %50 ilâ %100 olarak gerçekleşmiştir. Bu prim artışının, pro-rata esasıyla (prim ve hasarın belli bir oranda paylaşılması esası) yapılmış olan reasürans üzerinde olumlu etkisi olmuştur. Bunun yanı sıra, %15 ilâ %17 olan sedan şirketlerin temel giderlerinin üzerine ilâve edilen "overriding" komisyonlar şu anda %10.5-%12 civarına gerilemiştir. Yönetici Sorumluluk sigortalarının reasüransında bir yıldan uzun süreli sözleşmeler artık çok nadir olarak görülmektedir. Trete reasüransındaki daralma nedeniyle ihtiyari reasürans için yeni bir talep söz konusu olmuştur. Trete reasüransında, sedan şirket komisyonları 3 ilâ 7 puan gibi bir kayba uğramıştır. Kâr komisyonları ise büyük oranda azalmakta veya tamamen kaldırılmaktadır. Büyük sigorta şirketleri, sorumluluk limitlerini 50 milyon US\$'dan 25-30 milyon US\$'a indirmişler, küçük sigorta şirketleri ise, piyasadaki çekilmiş veya reasürans desteğinin yetersiz oluşu nedeniyle teminat limitlerini bir hayli azaltmışlardır.

Hata ve ihmâl dolayısıyla doğabilecek sorumlulukları

kapsayan sigortalarda (Errors and Omissions) fiyat artışları, İşveren Kapsamlı Mesuliyet Sigortası (Employment Practices Liability) hariç olmak kaydıyla, %10 ilâ %20 oranındadır. Bazı küçük şirketler, reasürans teminatı bulmakta güçlük çekmişler, diğer bazı küçük şirketler ise Muhtelif Meslekî Sorumluluk (Miscellaneous Professional Liability) piyasasından çekilmek durumunda kalmışlardır. Sedan şirketlere verilen komisyonlarda %4-5 gibi bir azalma görülmüştür.

İşveren Kapsamlı Mesuliyet Sigortası poliçelerinde ise, büyük ticarî şirketlerin poliçe fiyatlarında %25 ilâ %30 oranında bir artış meydana gelmiştir ve koasürans uygulamasının yanı sıra sedan şirketlerin yüksek oranlarda konservasyon tutmaları söz konusu olmuştur. Küçük şirketler için ise fiyat artışları %5 ilâ %10 gibi yetersiz oranlarda gerçekleşmiştir.

Yanlış Tıbbî uygulamalardan doğan sorumlulukları kapsayan poliçelerde (Medical Malpractice) önemli fiyat artışları görülmüştür. Hastane uygulamalarını kapsayan poliçelerde fiyat artışları %20-%40 arasındadır ve bazı piyasalarda, kapasite eksikliğine rağmen daha yüksek artışlar söz konusu olmuştur. Müstakil çalışan doktorlar için hazırlanmış poliçelerdeki fiyat artışları ise, doktorların uzmanlık alanına göre değişik olmaktadır.

Kefalet sigortalarında (Surety), 1 Ocak 2002 itibarıyla

anormal ölçüde bir zorluk söz konusudur. Enron şirketinin çöküşünden önce ve bu olaydan sonra meydana gelen hasarlar, hasar frekansı ve şiddetinde önemli artışlara neden olmuş, bu branş için elzem nitelikte olan güçlü ekonomik şartlar mevcut olmasına rağmen, piyasada faaliyet gösteren sigortacılar güç durumda kalmışlardır. Reasürans kapasitesinin önemli ölçüde piyasadan çekilmesi nedeniyle primlerde artış, sedan şirket komisyonlarında ise bir düşüş görülmüştür.

Umumî Malî Mesuliyet ve Geniş Kapsamlı Sorumluluk poliçelerinde (General Liability and Umbrella) fiyatlar yükselmekle birlikte piyasa koşulları bir ölçüde hayal kırıklığı yaratmaktadır. Trete şartları yeterince geliştirilememiş ve piyasa, zehirli küf riskine ilişkin istisnaları düzenlemek konusunda hızlı hareket edememiştir. Genel olarak ifade etmek gerekirse, reasürans piyasasının bu alanı cazip bulabilmesi için direkt sigorta piyasasının kendi şartlarını iyileştirmesi gerekmektedir. Bu arada, trete reasürans işleri yeterince cazip olmadığı için ihtiyarî işler çok daha uygun fırsatlar sunmuştur.

Nakliyat, Havacılık, Uzay ve Enerji Sigortaları Reasüransı

*Konuşmacı: Henry Keeling,
XL Re*

1 Ocak'tan itibaren bu branşlardaki gelişmeler son de-

rece olumlu nitelikte olmuştur. Ancak, diğer branşlar dolayısıyla bu piyasadaki şartlar da, 11 Eylül'den önce zorlaşmaya başlamıştır. Bu durum, 1 Ocak 2002 yenilemeleri sırasında da etkisini bir hayli hissettirmiştir.

Nakliyat, Havacılık, Uzay ve Enerji branşlarında söz konusu olan ve bir taraftan sigorta fiyatları, kapasite ve şartların sıkılaşması, diğer taraftan reasürans fiyatlarında 2001 yılında başlayan ve 2002 yılında da devam eden artışlar iki kez olumlu yönde etkide bulunmuştur (Double Leverage Effect).

Daha önceleri piyasalar, fiyat faktörünün oldukça fazla etkisinde kalmakta iken, şimdi sigorta şirketleri, düşük reasürans kapasitesi nedeniyle net saklama paylarını daha yüksek tutmak zorundadırlar. Bu gelişmeyi göz önüne alan İngiltere Risk Yöneticileri Birliği "UK Risk Managers Association" (AIRMIC), yenilemelerde, sigorta primlerinin, branşına göre, %30 ilâ %300 artış göstereceği, finansal limitlerin daha düşük, muafiyetlerin (deductible) daha yüksek ve sözleşmelerin, daha spesifik nitelikte olacağı yönünde üyelerine uyarıda bulunmuştur.

Yenileme dönemi, bu yıl, önceki yıllara göre oldukça geç kapanmıştır. Terörizm teminatı konusu ve reasürörlerin, bu branşlarda, Kaza ve Mal branşlarına göre retrosesyon piyasalarına daha fazla bağımlı olmaları, reasürans sözleşmelerinin tamamlanmasını gecik-

tirmiştir. Özellikle Londra piyasasından retro kapasitesi sağlamanın bir hayli zor olması, retrosesyon teminatının alınması ve reasürans plasmanının tamamlanmasında gecikmelere neden olmuştur. Önemli sayıda reasürans ve retrosesyon alıcısı, istedikleri teminatı alamamış olmaları nedeniyle alternatif arayışı içerisine girmişlerdir. Ocak ayı başlarında, bazı hesapları itibariyle teminatlarını tamamlayamamış olmakla birlikte çalışmalarına süratli bir şekilde devam etmektedirler.

Nakliyat sigortaları piyasası da, özellikle "Tekne" branşında oldukça kötü bir dönem geçirmiştir. 2001 yılı içerisindeki fiyat artışları ortalama %15 civarında gerçekleşmiştir. 2002 yenilemeleri sırasındaki fiyat artışları ise, geçen yıla göre iki mislinden fazla artarak %30'un üzerine çıkmıştır. Ancak, orta ve küçük tonajlı gemiler için yeterli olabilecek bu fiyat artışları, büyük tonajlı gemiler için yetersiz kalmıştır ve büyük tonajlı gemilerde yüksek fiyat artışları gerekli olmaktadır.

Emtea piyasası ise nispeten dengeli bir gelişim göstermiştir. Emtea piyasalarında da, Tekne piyasalarında olduğu gibi, fiyat artışları görülmekle birlikte; neticeler Tekne piyasalarında olduğu kadar kötü olmamıştır. Excess of Loss piyasası, Emtea piyasasındaki retrosesyonerlerin kapasitesine büyük oranda bağımlı olduğu için yenileme süreci oldukça uzun sürmüştür.

Retrosesyon fiyatları önemli oranda artmış, sözleşme şartları bir hayli sıkılaştırmıştır. Emtea Retrosesyon piyasası, Petrobras yakıt istasyonu, Air Lanka Havacılık harp hasarı, Dünya Ticaret Merkezi ve Toulouse Onshore enerji hasarı gibi önemli hasarlardan çok ağır bir şekilde etkilenmiştir. Politik riskler ve onshore rafineri riskleri gibi daha önceleri temin edilmekte olan tehlikeler hariç tutulmuştur. Yukarıda belirtilmiş olan, 2001 yılına ait hasarlardan sadece Petrobras hasarı 2002 döneminin sıkı şartlarında teminat bulabilmiş, diğer hasarlar istisna edilmiştir.

Nakliyat reasürans alanında görülen bir gelişme, genel nitelikli sözleşmelerin daha spesifik teminatlara dönüşmüş olmasıdır. Bu uygulama, 2002 döneminde nispeten yaygın bir şekilde görülmektedir. Daha çok üst dilimlerde olmak üzere, fiyatlarda genel bir artış gözlemlenmektedir.

Havacılık (Aviation) sigortaları piyasası, piyasanın büyüklüğüne göre, 11 Eylül Dünya Ticaret Merkezi'ne yapılan saldırıdan belki de en fazla etkilenen alan olmuştur. Bu saldırıdan önce fiyatlarda belli bir yükselme söz konusu iken, saldırıdan sonra fiyatlarda çok ani bir artış meydana gelmiştir.

Havacılık alanında faaliyet gösteren sigorta şirketleri, iki alanda fiyat artışları ile karşı karşıyadır. İlk olarak, fiyatların on kat artmış olduğu Harp riskleri alanında sigorta şirket-

leri, AVN52 ekprimi (Surcharge) olarak adlandırılan harp ekprimlerinden 2 milyar US\$ prim beklemektedirler. Bunun yanı sıra, Gövde ve Sorumluluk (Hull and Liability) sigortalarında da fiyatlar çarpıcı bir şekilde artmıştır. Böylece, Havacılık sigortalarındaki toplam prim miktarı, tahminî olarak, 3.5 ilâ 4 milyar US\$ civarına ulaşmıştır. Kâr komisyonları ve hasarsızlık indirimleri neredeyse kaldırılmıştır. Daha önceleri piyasada oldukça önemli miktarlara ulaşan kâr komisyonu ve indirimlerin yanı sıra, lider sigorta şirketi ve onu takip eden şirket için, prim ve diğer bir takım şartların farklılığından ileri gelen avantajlar önemli ölçüde azalmıştır.

Havacılık sigortalarında, "düşey pazarlama" (vertical marketing) olarak tabir edilen ve plasmada bulunan her şirketin aynı primi alamaması gibi bir özellik olduğunu unutmamak gerekmektedir.

Havacılık branşı, 11 Eylül olayından itibaren çok kötü günler geçirmektedir. American Airlines şirketine ait bir uçak, 12 Kasım 2001 tarihinde New York Queens'de düşmüştür. Ancak, bundan daha önemli bir olay, uç Japon sigorta şirketi adına iş yazar, Kuzey Karolina merkezli Fortress Re şirketinden kapasite çekilmiş olmasıdır. Fortress Re, Havacılık reasürans alanında 500 milyon US\$ altı hasarlar itibariyle hakim konumda bir şirkettir ve bu şirketin piyasa-

dan çekilmesi, Havacılık piyasasında çok önemli değişikliklere neden olmuştur. Yüksek reasürans fiyatlarının yanı sıra sigorta fiyatlarındaki artış da reasürörler için kârlı bir gelişme olmuştur. Ayrıca, reasürans piyasası, şartları sıkılaştırmak gibi bir arayış içerisine girmiş, teminatlarını ikame koşullarını (reinstatement provisions) büyük ölçüde sınırlandırmış ve teminatları, daha önce olduğu gibi riskin başladığı tarih esasından (risk attaching basis) değil, hasar oluş tarihi esasına (losses occurring basis) göre belirlemeye başlamıştır. Böylece, reasürörler, maruz kaldıkları tehlike büyüdükçe kontrolü arttırmış olacaklar, diğer taraftan, teminat sona erdikten sonra da, daha önce yüklenmiş oldukları riskler itibariyle sorumluluklarını denetim altında tutacaklardır.

**Merrill Lynch
January 2002
Reinsurance Renewals**

2001 Yılında Meydana Gelen Önemli Hasarlar

<u>Brans</u>	<u>Hasar Tarihi</u>	<u>Riziko Adı ve Yeri</u>	<u>Ödenen + Muallâk</u> <u>% 100 Hasar</u>
Yangın(*)	02.01.2001	Kristal Tekstil-Gaziantep	5.420.717.438.616 TL
	10.01.2001	Hayat Kimya/Mehmet Çakıcı-İstanbul	7.113.940.000.000 TL
	11.01.2001	Berkosan Yalıtım-Bursa	1.509.300.000.000 TL
	22.02.2001	Yatpa A.Ş.-İzmir	3.827.472.612.894 TL
	12.06.2001	Kipaş İplik-Kahramanmaraş	2.250.792.710.000 TL
	24.07.2001	Modern Karton-Tekirdağ	4.903.789.983.744 TL
	25.07.2001	Tropikal Bahçe Ürünleri-İstanbul	1.421.220.120.000 TL
	13.08.2001	İstanbul ve Kocaeli Seylâp	4.532.823.848.841 TL
	15.08.2001	Orhan Yılmaz İthalat-İstanbul	1.098.686.250.000 TL
	20.08.2001	İstanbul ve Kocaeli Seylâp	15.612.320.392.878 TL
	26.09.2001	Petkim Aliğa-İzmir	2.221.012.500.000 TL
	14.10.2001	Marmara Sağlık Ins.-İstanbul	2.735.000.000.000 TL
	03.11.2001	Hakan Plastik Boru-İstanbul	9.400.000.000.000 TL
	30.11.2001	Atlas Halıcılık-Tekirdağ	3.520.000.000.000 TL
	30.11.2001	İçel ve Cıvırı Seylâp	3.631.475.867.615 TL
16.12.2001	İzmir ve Cıvırı Seylâp	21.728.882.241.265 TL	
Nakliyat(**)	16.01.2001	Radar (E)	970.000.000.000 TL
	19.05.2001	Özdem-I (Tk)	750.000.000.000 TL
	03.07.2001	Muzaffer Şenkaya (Tk)	1.940.754.300.000 TL
	16.07.2001	Tuta (Tk)	1.098.984.277.365 TL
	02.09.2001	Yaşar Kaptan (Tk)	750.055.000.000 TL
	26.11.2001	Kömür (E)	750.000.000.000 TL
Kaza (**)	20.04.2001	Bursa Doğalgaz Santrali (EAR)	175.025.453 Yen
	24.11.2001	Burak Kaya Otel-İstanbul (CAR)	2.200.000.000.000 TL
	12.12.2001	Türk Standartları Enstitüsü (EEI)	3.000.000 US\$

(*) Hasar adedinin fazla ve miktarların yüksek olması nedeniyle bu branşta alt sınır **1 trilyon TL** olarak alınmıştır.

(**) Alt sınır **750 milyar TL** olarak alınmıştır.