

Tarih: Ocak 2008

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

İnceleme Kurulu
BAŞKAN
Barbaros YALÇIN
ÜYE

Hüseyin YUNAK
ÜYE

Ali N. YÜCEL
ÜYE

Feridun ÖZÜNAL
ÜYE

Güneş KARAKOYUNLU

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Y. Kemâl ÇUHACI

Basın Yayın Koordinatörü
Ebru FERAY

Dizgi
Ebru FERAY

Kapak Dizaynı
Umut SİLE

Renk Ayrımı
FİLMEVİ

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

Merkez
Teşvikiye Cad. 43/57
34367 Teşvikiye / İstanbul

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

Yayın Türü: Yaygın yayın

3 ayda bir yayınlanır.

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

İÇİNDEKİLER

Yeni Riskler (Emerging Risks)	4
Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Sigorta Ombudsmanı Uygulamaları ve 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu'nun Sigortacılıkta Tahkim Düzenlemesi	10
Güney Amerika Sigorta Sektörü	21
Temel Sigorta Branşları Açısından 2007 Yılına İlişkin Bir Değerlendirme	32
Reasürans Piyasaları-İnsanın Evi Gibisi Yok	37
Sidecar Anlaşmalarının Geleceği	40

Reasürör Gözüyle

Olumsuz etkileri sadece belli bir coğrafi bölgeyi, bir ülkeyi veya nüfusu değil, muhtemelen yakın bir gelecekte tüm dünyayı etkileyebilecek bir tehlike olan, gezegenimizin hiçbir köşesinin, giderek daha şiddetli ve yaygın bir hal almaya başlayan olumsuz etkilerinden kaçamayacağı iklim değişikliği, nihayet tüm ülkelerin gündeminde öncelikli bir yer işgal etmeye başlamıştır. Gerek doğal çevre, gerekse insan yaşamına ilişkin sistemler, ülkelerin ve ülke nüfuslarının özelliklerine bağlı olarak, iklim değişikliğinin olumsuz etkilerine belli ölçülerde açık durumdadırlar ve günümüzde meydana gelen, şiddeti ve yoğunluğu giderek artma eğiliminde olan doğal felaketler de, sebep oldukları ekonomik kayıpların büyüklükleriyle bu durumu ortaya koymaktadır. Her ne kadar, iklim değişikliğinin doğrudan sonuçlarına karşı gerek ülkeler dâhilinde, gerekse ülkelerarası platformlarda bir takım tedbirler alınmaya çalışılıyorsa da, bu tedbirlerin yetersiz oldukları ifade edilmekte, atmosfere karbon salınımına neden olan fosil yakıtları daha az kullanmayı ve yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmeyi öngören politikaların gelişmiş, az gelişmiş tüm ülkeler tarafından benimsenmesi gerektiği bir ön şart olarak öne sürülmektedir. Dergimizin bu sayısında, etkileri hâlihazırda yaşanmakta olan ve giderek dünyamızın geleceğini tehdit eder boyutlara erişebilecek, “iklim değişikliği”nin nedenleri, doğrudan sonuçları ve bu tehlikeye karşı neler yapılabileceği gibi konular üzerinde durulmaktadır.

Bilindiği üzere, 3 Haziran 2007 tarihinde kabul edilerek yürürlüğe giren 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu, sigortacılık sektöründe daha önce söz konusu olmayan, “Tahkim” kurumunu uygulamaya getirmiştir. Aynı Kanun’un 30. maddesinde düzenlenen “Sigortacılıkta Tahkim” kurumu dolayısıyla, sigorta şirketleri ile sigortalılar arasında, belli bir bedele kadar olan anlaşmazlıkların mahkeme dışında bir yol ile çözülmesi amaçlanmış ve bu çözümün sağlayacağı diğer faydaların yanı sıra, Avrupa Birliği ülkelerinde uygulanmakta olan Sigorta Ombudsman kurumu ile paralellik kurulmaya çalışılmıştır. Hukuk ve Mevzuat Uzmanı Sayın Tolga Ceylantepe, “Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Sigorta Ombudsmanı Uygulamaları ve 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu’nun Sigortacılıkta Tahkim Düzenlemesi” adlı çalışmasında, Tahkim Kurumu hakkında Avrupa Birliği ülkelerindeki uygulamalardan örnekler vererek açıklamalarda bulunmakta ve bu bilgiler ışığında, ülkemiz sigortacılık sektöründeki yeni uygulamayı değerlendirmektedir.

Dünya toplam sigorta prim üretimindeki payı %2 dolaylarında olan Güney Amerika ülkelerinin sigortacılık sektörü, toplam primdeki payından da belli olduğu üzere gelişmekte olan bir sektördür. Ancak, ABD piyasalarıyla yoğun ilişkileri nedeniyle Güney Amerika Kıtası ortalamasının üzerinde gelişmişlik düzeyine sahip Brezilya ve Meksika başta olmak üzere tüm Kıta ülkelerinin yüksek gelişme potansiyeline sahip olmaları, dünyanın önde gelen sigorta ve reasürans şirketlerinin bölgeye büyük bir ilgi duymalarına neden olmaktadır. Sayın Esra Kulan, “Güney Amerika Sigorta Sektörü” adlı çalışmasında, bölge ülkelerinin sigortacılık sektörlerini, ekonomik verileri de göz önüne alarak incelemekte ve ülkemiz sigortacılık sektörüyle mukayese etmektedir.

Yabancı Basından Seçmeler Bölümü’nde ise, temel sigorta branşları bakımından 2007 yılındaki gelişmelerin incelendiği derleme bir çalışmanın yanı sıra, afet hasarlarının reasüransında alternatif bir finansman aracı olarak kullanılmaya başlanan “Sidecar” oluşumlarının geleceğinin tartışıldığı bir makale ile küreselleşmenin artık dünyanın değişmez bir gerçeği olduğunun kabul edildiği bir zamanda yerel piyasaların öneminin vurgulandığı bir makalenin çevirileri yer almaktadır.

Yeni Riskler (Emerging Risks)

Aşağıdaki makale, FAIR'in (Federation of Asia-Asian Insurers and Reinsurers) 18-20 Ekim 2007 tarihleri arasında Fas'ın Marakeş kentinde gerçekleştirilen Genel Kurulu kapsamındaki Konferansta, Sayın Y. Kemal Çuhacı tarafından yapılan sunumun metnidir.

Yeni ortaya çıkan risklerle ilgili, genel olarak kabul edilmiş standart bir tanım olmaması nedeniyle birçok tanımlama bulunmaktadır. Bu çalışmada, yeni ortaya çıkan riskler hakkında kesin ve açık bir fikir vermesi bakımından iki tanım üzerinde durulacaktır.

Tanım 1

Yeni ortaya çıkan risk, rakamlarla ifadesi güç, gelişmekte veya değişmekte olan risktir ve çok büyük hasar potansiyeline sahiptir. Diğer risklere göre belirsizlik niteliği bir hayli yüksektir. Riskin şiddet ve frekansını kesin olarak belirleyebilmek için gerekli olan en temel bilgilere dahi ulaşmak mümkün olmamaktadır.

Tanım 2

Bu tanımda, riskin gerek yeni, gerekse birçok yönden

artmakta olduğu vurgulanmaktadır.

Yeni risk olma özelliği,

- daha önce söz konusu olmayan; ya da
- uzun zamandır söz konusu olan ancak, gerek sosyal ve genel anlayış, gerekse yeni bilimsel bulgulara göre artık risk olarak tanımlanabilecek bir durumu ifade etmektedir.

Birçok yönden artmakta olduğu özelliği,

- hasar meydana getirebilecek özelliklerin artışına veya tehlikeye açık olma ihtimaline bağlı olarak riskin artmakta olduğunu; ya da
- söz konusu tehlikenin toplum üzerindeki olumsuz etkisinin daha da kötüleştiğini ifade etmektedir.

Bu çerçevede, yukarıdaki tanımların kapsamına giren, örneğin nanoteknoloji, genetik mühendisliği, iklim değişikliği,

internet gibi birçok riski, “yeni ortaya çıkan risk” olarak adlandırmak mümkün olmaktadır.

Bu çalışmada iklim değişikliği üzerinde durulacaktır.

İklim Değişikliği'nin Seçilme Nedeni

Olumsuz etkilerinin sadece belli bir coğrafi bölge, bir ülke veya bir nüfusu değil, muhtemelen yakın bir gelecekte hemen hemen her ülkeyi ve nüfus topluluklarını, az veya çok, bir şekilde etkileyebilecek global bir tehlike olması nedeniyle, İklim değişikliği bu çalışmanın konusu olarak ele alınmıştır (Bir takım etkileri hâlihazırda da görülmektedir). Gezegenimizin hiçbir köşesi, global bir risk olan iklim değişikliğinin neden olduğu ve etkileri giderek daha şiddetli ve yaygın bir hal almaya başlayan doğal felaketlerin olumsuz sonuçlarından kaçamayacaktır. Bundan on yıl önce iklim de-

ğişikliği sadece bir varsayım iken, şimdi gelecek gözlerimizin önünde yavaş yavaş belirginleşmeye başlamıştır.

A. İklim Değişikliğinin Nedenleri

Dünya atmosferinin tamamına yakını azot (%78) ve oksijen (%21) gazlarından oluşmaktadır. Bu her iki gaz, yeryüzündeki yaşamın devamını sağlayan birçok süreç içerisinde önemli roller oynamakla birlikte, dünya ikliminde doğrudan düzenleyici işlevleri bulunmamaktadır. Atmosferin bileşiminde çok az miktarda (trace gases) bulunan ve “sera gazları” olarak adlandırılan karbon dioksit, metan, ozon, su buharı gibi gazlar, iklim değişikliği konusunda doğrudan etkili rol oynamaktadırlar.

Bilindiği gibi, yeryüzüne gelen güneş ışınlarının belli bir bölümü sera gazları tarafından absorbe edilmekte, kalan bölümü ise uzaya yansımaktadır. İlk çağlardan itibaren doğal olarak ve sürekli gerçekleşen bu süreç olmadığı takdirde, yeryüzü sıcaklığı normalden 30 santigrat derece daha soğuk, yaşam ise bugüne göre çok farklı olabilirdi. Diğer bir deyişle, dünya, kendisi için hayati önem taşıyan ısıyı, belli bir limite kadar olmak kaydıyla “sera gazları” sayesinde tutabilmektedir ve bu sürece “doğal sera gazı etkisi” denilmektedir.

18. yüzyıl sonlarında gerçekleşen Sanayi Devrimi'nden

sonra, insan faaliyetlerine bağlı olarak (büyük ölçüde sanayileşme ve şehirleşme) atmosfere sera gazlarının, özellikle karbon dioksit salınımının artması sonucunda, atmosferin güneş ışınlarını tutma kabiliyeti artmış ve bu gelişmeye paralel olarak yeryüzü sıcaklığında bir artış meydana gelmiştir. Bu şartlar altında, artık, başlıca sorumlusu insan olan ve yeryüzü sıcaklığının giderek yükselmesine neden olan “artan sera etkisi” söz konusudur.

Kayıtlara göre kesin olarak emin olduğumuz bir husus, sıcaklığın giderek artmakta olduğudur. Dünya Meteoroloji Örgütü'nün, 1900'lü yılların başlarından itibaren tutmaya başladığı kayıtlara göre, en sıcak 20 yılın 19'u 1980 sonrasında yaşanmıştır. Kesin olarak bildiğimiz diğer bir husus ise, dünya atmosferinin bileşimini değiştiren başlıca nedenin, petrol, kömür gibi fosil yakıtların kullanılması sonucu atmosfere karbon salınımını arttıran insan faaliyetleri olduğudur. Ancak, küresel ısınmaya ilişkin olarak, dünya ısısının daha ne kadar daha artacağı ve bu artışın hangi hızla gelişeceği konusunda bir takım belirsizlikler söz konusudur ve bu belirsizliklerin ortadan kalkması için uzun bir zamana ihtiyaç vardır.

B. Küresel Isınmanın Doğrudan Etkileri

Göz önüne alınması gereken önemli bir husus, iklime

bağlı olarak meydana gelen afet olayları ile küresel ısınma arasında bilimsel bir ilişki kurmanın şu aşamada pek mümkün olmadığıdır; ancak 20 yıldan fazla bir süredir elde edilen istatistikî veriler, doğal afetlerin şiddeti ve frekansındaki artış ile küresel ısınma arasında bir bağlantı olduğu yaklaşımını geçerli kılmaktadır. Bunun yanı sıra, gözleme dayalı bulgular, iklimdeki bölgesel değişikliklerin, dünyanın birçok bölgesindeki fiziksel ve biyolojik sistemleri şimdiden değiştirmekte olduğunu ortaya koymaktadır.

1. Deniz Seviyesindeki Yükselme

Sıcaklık arttıkça okyanus ve denizler, bu artan ısıyı absorbe ederek genişlemektedir. Diğer taraftan, yine artan sıcaklık nedeniyle buzullar erimekte ve eriyen buzullardan okyanuslara ve denizlere çok büyük ölçülerde su kütleleri dâhil olmaktadır. Gerek suların ısı nedeniyle genişmesi, gerekse ilave su kütleleri deniz seviyesinde doğal olarak bir yükselme meydana getirmektedir. Deniz seviyesi, dünyanın tüm kıyı bölgelerinde eşit olarak yükselmekte, bölgeden bölgeye farklılık göstermektedir. Örneğin Avustralya, Yeni Zelanda ve bazı Pasifik ülkelerinde ortalama düzeyde yükselirken, Bangkok, Tayland ve Bangladeş'te ortalamanın üzerinde yükselmektedir.

Deniz seviyesi, geçtiğimiz yüz yıllık dönemde 0,1 ila 0,2 metre arasında yükselmiştir ve 2100 yılına kadar ortalama 0,88 metre yükseleceği tahmin edilmektedir.

2. Aşırı Yağışlara Bağlı Seller

Küresel ısınmanın diğer bir doğrudan sonucu, yağış miktarındaki artış ve buna bağlı sel felaketleridir. Dünyanın ısısı arttıkça, kısa aralıklarla gerçekleşen aşırı yağışlar beklenmektedir. Kayıtlara göre, 1900 yılından günümüze kadar kara parçaları üzerindeki yağış miktarının ortalama %2 artmış olduğu bilinmektedir. Aşırı yağışlar da, deniz seviyesindeki yükselmeler gibi bölgeden bölgeye değişmektedir. Hindistan, Bangladeş gibi ülkelerde bir artış trendi olduğu görülmekte, Asya muson yağmurlarının yoğunluğunda da yakın bir gelecekte önemli artışlar olacağı tahmin edilmektedir Çin'de ise, muhtemelen hava kirliliğinden kaynaklanan sülfat zerrelerinin sıcaklık artışını engellemesi nedeniyle aşırı yağışlar meydana gelmektedir.

3. Kuraklık

Küresel ısınma toprak, göl, su kaynakları ve ekinlerdeki nemin aşırı buharlaşmasına bağlı olarak, geçmişe göre uzun süreli, sık ve daha şiddetli kuraklık olaylarına neden

olmaktadır. Kuraklık, gerek insan toplulukları, gerekse doğal yaşam üzerindeki sosyal ve ekonomik etkileri açısından küresel ısınmanın en önemli doğrudan sonucu olmaktadır.

Geçtiğimiz 20-30 yıllık dönemde Asya ve Afrika kıtalarındaki kuraklık olaylarında bir artış meydana gelmiştir ve bu durumun yakın bir gelecekte artarak devam edeceği tahmin edilmektedir. Küresel ısınmanın olumsuz etkilerine karşı, kuraklığa dayanıklı ürünler yetiştirmek gibi bir takım projeler geliştirilmiş olmakla birlikte, bu faaliyetler, küresel ısınmanın olumsuz etkileri göz önüne alındığı takdirde, hiç şüphesiz ki, çok yetersiz kalmaktadır.

4. İklimle Bağlı Katastrofik Olaylar (Kasırga, Fırtına, Dolu Fırtınası, Hortum)

Son yüzyıllık dönemde meydana gelen, iklimle bağlı katastrofik olaylardaki sistematik değişikliklere ilişkin uzun dönem bilimsel verilere henüz sahip olunmamakla birlikte, son 35 yıllık istatistikî veriler, iklim değişikliği ile doğal felaketler arasında bir ilişki olduğu konusuna dikkat çekmektedir. Atmosferin ısınmasına bağlı olarak ısınan deniz yüzeyi, daha fazla enerji transferine, dolayısıyla hortum, fırtına, kasırga, kar fırtınası gibi hava olaylarının oluşmasına katkı sağlamaktadır. Buna bağlı olarak, bu tür

doğal felaketler sadece frekans ve şiddet olarak artmamakta, daha büyük coğrafi alanlarda daha uzun sürelerde etkili olmaktadır. İklimle bağlı katastrofik olayların, artık daha güçlü ve daha tehlikeli oldukları kesin olarak söylenebilecek bir husustur.

Buraya kadar, iklim değişikliğinin ne olduğu, nedenleri ve doğrudan etkileri hakkında bilgi verilmiştir. Şimdi ise, bu iklim değişikliğinin sosyal ve ekonomik çevre üzerindeki kapsamlı ve şiddetli sonuçları hakkında bilgi verilecektir.

C. İklim Değişikliğinin Doğrudan Etkilerine Bağlı Olarak Ortaya Çıkan Sonuçlar

Gerek doğal çevre, gerekse insan yaşamına ilişkin sistemler, sınırlı kapasiteleri nedeniyle iklim değişikliğinin etkilerine son derece açık durumdadırlar. Bu açık olma durumu, ülkelerin coğrafi özelliklerine, sosyal ve ekonomik çevre şartlarına bağlı olarak değişik boyutlarda söz konusu olmaktadır. Ancak, bir ülkenin sadece ekonomik şartları göz önüne alındığı takdirde, ekonomik olarak az gelişmiş ülkelerin, iklim değişikliğinden daha az sorumlu olmalarına karşın, bu olayın etkilerine çok daha açık durumda oldukları kesin olarak söylenebilmektedir; çünkü iklim değişikliğine karşı yeterince hazırlıklı değildirler.

İklim değişikliğinin etkileri,

aşırı yağışlar ve deniz seviyesindeki yükselmeler nedeniyle oluşabilecek sel felaketi ve kuraklık dolayısıyla, özellikle yerleşim bölgeleri üzerinde görülecektir (etkileri şimdiden de görülmeye başlanmıştır). Örneğin Afrika Kıtası'nın, Dar Es Salam, Lagos, Cape Town dâhil kıyı bölgelerindeki şehirlerinin %30'u, deniz seviyesindeki yükselme nedeniyle risk altındadır. Sel tehlikesi, insan yerleşim bölgelerinin yanı sıra, kıyı bölgelerinde bulunan sanayi tesislerini de tehdit etmektedir. Diğer taraftan, Botswana'daki Okavango, Nil Nehri'nin Sudan'daki bölümünde bulunan Sudd gibi en büyük ve en değerli sulak alanları, kuraklık nedeniyle kuruma tehlikesiyle karşı karşıyadır.

Yükselen sıcaklıklar, önceden yayılma ve bulaşma imkânı bulunmayan bölgelere hastalıkların ve bu hastalıkları yayan mikrop ve virüslerin taşınmasını da kolaylaştırmaktadır. Kolera, sarıhumma gibi bulaşıcı hastalıklar, kuraklık ve seller nedeniyle elverişli hale gelen bölgelere kolaylıkla yayılabileceklerdir. Asya ve Afrika, bu tür bulaşıcı hastalıkların ortaya çıkması ve yayılmasını önlemek üzere özel tedbirler alması gereken bölgelerdir.

Tarım, iklim değişikliğinin olumsuz etkilerine son derece açık olan diğer önemli bir konudur. Bilindiği üzere tarım, hava sıcaklığının değişkenli-

ğinden ve kuraklık, sel ve fırtına gibi hava olaylarından fazlasıyla etkilenmektedir. Tarımsal üretim, belli bir dereceye kadar, hava sıcaklığının artmasından olumlu yönde etkilenmekle birlikte, kuraklık, sıcak hava dalgaları ve sel, çiftçiler için potansiyel bir tehlike oluşturmaktadır. Ayrıca, su kaynaklarının azalması ve buharlaşma da, üretimi olumsuz yönde etkileyen diğer faktörlerdir.

İklim değişikliğinin belki de en önemli etkisi, su kaynaklarına ilişkin olanıdır. Buharlaşma ve dağların zirvelerindeki buzların erimesi, su kaynaklarındaki azalmanın en önemli nedenlerindedir. Bu durum sadece insan ve doğal yaşamı etkilemekle kalmayıp, orta vadede, dünyanın bazı bölgelerinde, dünya barışını da tehdit edebilecek siyasi bir sorun haline gelebilecektir.

D. İklim Değişikliğinin Olumsuz Etkilerine Karşı Neler Yapılabilir?

Daha önce de ifade edildiği gibi, iklim değişikliği dünyanın her köşesini bir şekilde etkileyebilecek global bir risktir. Bugün de görülmekte olan fırtına ve sellerin olumsuz etkileri gelecekte çok daha yıkıcı ve yaygın olarak hissedilecektir. Bunun yanı sıra, dünyamız daha önce görülmemiş birçok yeni tehlike ile karşılaşabilecektir. Bu durum artık dünyamızın bir gerçeğidir ve hiç

şüphesiz ki Asya ve Afrika ülkeleri de aynı gerçekle karşı karşıyadır ve bu nedenle iklim değişikliğine karşı yapılması gereken her faaliyet, dünyanın tüm ülkeleri için geçerlidir.

1. Sera Gazlarını Azaltma Politikası

Bu terim ilk kez Beyaz Saray tarafından kullanılmıştır ve iklim değişikliğinin hızını yavaşlatmak amacıyla sera gazlarının atmosfere salınımını azaltmak anlamına gelmektedir. Gerek ulusal, gerekse uluslararası çerçevede (Örneğin Kyoto Protokolü) hükümetler tarafından, CO2 azaltılmasına yönelik birçok tedbir alınmıştır ve alınmaya devam edilmektedir.

Karbon emisyonunu belli bir seviyede tutabilmek için rüzgar, güneş ve jeotermal gibi, maliyeti nispeten ucuz "yenilenebilir enerji kaynakları"nın daha yoğun bir şekilde kullanılması gerekmektedir. Düşük karbonlu teknolojilere yatırım, bir alternatif çözüm yolu olmakla birlikte bir hayli pahalı bir yöntemdir ve dünyanın, hâlihazırdaki rakamlara göre 50 yıllık gayri safi hasılasının %10'u gibi bir maliyet gerektirmektedir. Ancak, dünyanın, yüzyılın sonunda 4 trilyon Amerikan Doları gibi muhtemel bir hasar miktarıyla karşı karşıya olduğu göz önüne alındığı takdirde, bu maliyet çok önemsiz kalmaktadır.

Enerji üretimi sırasında

CO2'in ayrıştırılması, tutulması ve uzun dönem depolanması işlemi ise, dünyanın en zengin ülkeleri için dahi çok pahalı bir yöntemdir ve bu yönteme ilişkin önemli bir tecrübe eksikliği söz konusudur.

Atmosfere karbon salınımının önemli sebeplerinden biri olan motorlu araçlarda etanol kullanmak, karbon emisyonunu belli bir seviyede tutabilmede diğer etkili bir çözüm olmaktadır. Örneğin Brezilya'da satışa sunulan yeni arabaların önemli bir bölümü etanol ile çalışmaktadır.

2. Adaptasyon

Adaptasyon, iklim değişikliğinden kaynaklanan doğal afetlere karşı hazırlıklı olmayı amaçlayan, sera gazlarını azaltma politikasını her konuda tamamlayan bir "risk yönetim" stratejisidir. Doğal olarak, belli bir maliyet gerektirmektedir ve meydana gelmesi muhtemel hasarları, tamamen değil, ancak belli bir ölçüde önlemeye yönelik tedbirlerdir.

Hâlihazırda gelinen noktada, tüm ülkelerin iklim değişikliğinden kaynaklanan doğal afetlerin olumsuz sonuçlarını azaltmaya veya önlemeye yönelik bir kültür ve anlayış geliştirmesi gerekmektedir. Son 50 yıllık dönemde meydana gelen afet hasarlarının önemli bir bölümünün nüfus artışı, tehlikeye açık bölgelerde şehirleşme gibi sosyo-ekonomik faktörlere bağlı olduğu ortada-

dır. Bu çerçevede, katastrofik tehlikelere açık ülkelerin, öncelikle;

- Afete karşı hazırlık planlarının uygulamaya geçirilmesi,
- Hasarı önleme programlarının geliştirilmesi,
- Arazi kullanım ve yerleşim planlarının daha etkin bir şekilde yapılması

gibi hedefler içeren politikalar izlemeleri gerekmektedir.

Ancak, ülkelerin iklim değişikliğine karşı mücadele edebilmelerinin büyük ölçüde, teknoloji, eğitim düzeyi, bilgi akışı, alt yapı, kaynaklara erişebilme imkânları ve yönetim kapasitesi gibi doğrudan doğruya nüfus kalitesine ilişkin faktörlere bağlı olduğu, unutulmaması gereken bir husustur. Bu özellikler göz önüne alındığı takdirde, iklim değişikliğinden nispeten daha az sorumlu olan yoksul ve az gelişmiş, hatta gelişmekte olan ülkelerin, iklim değişikliği ile başa çıkabilecek kapasiteye yeterince sahip olmadıkları ileri sürülebilir.

3. Sigorta Açısından

Tüm kesimlerin, özellikle riski taşımakta olan sigortalıların üzerinde anlaşmak durumunda oldukları konu, artık değişiklik zamanının geldiğidir. Katastrofik olayların frekans ve şiddetindeki artış, gi-

derek artmakta olan hasar trendi, riskin ölçümünde ve risk fiyatının belirlenmesinde kesinlikle göz önüne alınması gereken hususlardır. Bu süreç içerisinde, tehlikenin boyutlarına göre değişen şartları yeniden sınıflandırmak ve bu değişiklikleri daha doğru bir şekilde rakamlara yansıtmak önemli bir aşama olmaktadır.

Bu çerçevede, "risk paylaşımı" kavramının değişen şartlara göre artık, farklı bir şekilde anlaşılması gerekmektedir.

a. Hasar Meydana Gelme İhtimalini Azaltmak

Tehlikeye açık bölgelerde, yeni bina yönetmeliklerinin uygulanması ve arazi kullanımına ilişkin sınırlamaların getirilmesi gerekmektedir. Arazi-lerin yerleşime açılmasından başlıca sorumlu olan Kamu otoriteleri bu konuda önemli rol oynamaktadırlar. Sigorta şirketleri de bu konuda sahip oldukları büyük tecrübeler nedeniyle danışmanlık yapabilecek durumdadırlar. Sonuç olarak, sigorta teminatı satın alan kişiler, daha az prim ödemek durumunda olacaklarından, hasarın meydana gelmesini önlemeye yönelik bu gibi tedbirlerden fayda sağlayacaklardır. Bunun yanı sıra, sigorta şirketleri, tehlikeye hazırlıklı sigortalılarına karşı teşvik edici, ya da hazırlıklı olmayan sigortalılarına karşı cezai tedbirler uygulamak konusunda etkili olumdadırlar.

b. Uygun Prim Uygulamak

İklim değişikliği nedeniyle artacağı tahmin edilen doğal afetler, riskin değerlendirilmesindeki aktüeryal belirsizliği arttırmakta, dolayısıyla risk priminde, artış yönünde bir baskı unsuru oluşturmaktadır. Risk primlerinin, riskin doğasındaki değişime ayak uydurabilecek ölçüde artırılması konusunda bir görüş birliğine varılması gerekmektedir. Risk primlerinin artması, muhtemelen;

- Teminatların daralması,
- Tehlikeye açık bölgelerde yaşayan nüfusun teminatsız kalması,
- Devlet tarafından finanse edilen afet fonlarının oluşturulmasına yönelik taleplerin artmasına bağlı olarak, devlet üzerinde bir baskı oluşturması,

gibi sonuçlara yol açabilecektir.

İklim değişikliği, diğer taraftan, bazı risklerin, gerek sigorta şirketlerinin mali gücünü bir hayli aşması, gerekse sigorta teminatının eskiye göre pahalılaşması nedeniyle geleneksel sigorta sistemi altında sigorta edilemez nitelik almasına neden olabilecektir. Meydana gelmesi çok muhtemel olan böyle bir durumda, az gelişmiş ülkelerin, iklim değişikliğinin sonuçlarıyla mücadele etmede yetersiz kalacağı öne sürülebilir.

c. Alternatif Çözümler

Artmakta olan hasar potansiyeline karşı bir takım alternatifler geliştirilmektedir. Örneğin, Katastrofi Bond'lar, iklim değişikliği nedeniyle tehlikeye

açık olan (bu çözüm, iklim değişikliğine bağlı olmayan deprem riskleri için de söz konusudur) birçok ülkede etkili bir tedbir olarak, bir süredir kullanılmaktadır. Bunun yanı sıra, kuraklık ve sel gibi farklı doğal afetlere maruz ülkelerde faaliyet göstermekte olan sigorta/reasürans şirketleri arasındaki risk değişimi operasyonu da, iklim değişikliğinin şiddetli ve yaygın sonuçlarına karşı mücadele etmede etkin bir alternatif olarak ortaya çıkmaktadır.

Y. Kemal ÇUHACI
Millî Reasürans T.A.Ş.

Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Sigorta Ombudsmanı Uygulamaları ve 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu'nun Sigortacılıkta Tahkim Düzenlemesi

Giriş

Özellikle Avrupa Birliği üyesi ülkeler ve Amerika Birleşik Devletleri'nde taraflar arasında ortaya çıkan uyuşmazlıkların mahkemeler dışında alternatif yöntem ve sistemlerle çözülmesi son derece eski bir geçmişe sahiptir. Uluslararası ticaretin gelişmesiyle kurumsallaşan bu tip uygulamalar günümüzde, tüketici uyuşmazlıklarının da yer aldığı diğer uyuşmazlık türlerinin çözümünde de yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu uygulamalar arasında Tahkim, Arabuluculuk, Uzlaştırma, Müzakere ve Ombudsman sayılabilir. Konu sigorta sektörü bakımından değerlendirildiğinde en fazla kullanılan uygulamaların Tahkim, Arabuluculuk ve Ombudsman olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

14 Haziran 2007 tarih ve 26552 sayılı Resmi Gazete'de

yayımlanarak yürürlüğe giren 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun "Sigortacılıkta Tahkim"e ilişkin düzenlemeler içermesi sebebiyle konu, bir kez daha Türk sigorta sektörünün gündemine gelmiştir. Bu çalışmada mahkeme dışı uyuşmazlık çözümü yöntemleri ve konuya ilişkin Avrupa Birliği'nde gerçekleştirilen çalışmalar genel olarak değerlendirilecek; daha sonra Avrupa ülkelerinde sigorta uyuşmazlıklarının çözümüne yönelik olarak sürdürülen Tahkim, Arabuluculuk ve Ombudsman örnekleri incelenecek, son olarak Haziran 2007 tarihli 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda yer verilen "Sigortacılıkta Tahkim" maddesi ve ilgili yönetmelik üzerinde durulacaktır.

Tahkim, Arabuluculuk ve Ombudsman

Çalışmanın giriş bölümünde de vurgulandığı üzere, gelişmiş ülkelerde Tahkim, Arabu-

luculuk ve Ombudsman sigortaya ilişkin uyuşmazlıkların çözümünde son derece yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu itibarla öncelikle bu uygulamaların temel özelliklerini açıklamak ve bunların diğer uygulamalardan farklarını (özellikle hakem-bilirkişilik) vurgulamak faydalı olacaktır.

Tahkim; uyuşmazlık çözümünde kullanılan ana yöntemlerden biridir. Bu yöntemde Hakem (Arbitrator) uyuşmazlığın çözümüne yönelik karar verme yetkisi olan bağımsız ve tarafsız bir üçüncü kişidir. Uyuşmazlığın birden fazla hakemle çözüldüğü durumlarda ise genellikle 3 kişiden oluşan bir hakem heyetinin varlığı söz konusudur. Bazı uygulamalarda hakemlerin duruşma yapma, taraflardan belge ve delil talep etme ve tanık dinleme hakları vardır. Tahkim uygulamasında söz konusu olan hakemlik ile Hakem-Bilirkişilik nitelikleri itibarıyla son derece farklıdır. Hakem-Bilirkişilik

yönteminde, taraflar arasındaki sözleşmenin uygulanması esnasında ortaya çıkan veya çıkabilecek teknik sorunların çözümlenebilmesi için, yetkilendirilen ve hakem-bilirkişi adı verilen uzmanların sorunu incelemeleri ve çözüme yönelik öneriler sunmaları söz konusudur. Bu itibarla, Tahkim prosedüründe hakemler tarafından verilen kararlar ile hakem-bilirkişiler tarafından verilen kararların birbirine karıştırılmaması gerekmektedir. Nitekim bağlayıcılığı kabul edilmiş hakem-bilirkişi kararları dahi, hakem kararlarından farklı olarak, belli teknik konularda çözüm önermekte ve aslen sadece uyuşmazlığın bir bölümüne ilişkin olarak ortaya konulmaktadır.

Arabuluculuk; Arabulucu (Mediator) adı verilen tarafsız bir üçüncü kişinin, uyuşmazlığın çözümüne müzakere yoluyla yardımcı olduğu bir uyuşmazlık çözüm yöntemidir. Bu yöntemde Arabulucu ve uyuşmazlığın tarafları, iki tarafın da kabul edebileceği bir çözüm bulmak için birlikte çalışırlar. Anlaşmanın şartları konusunda ise, taraflar karar verirler. Çoğu uygulamada taraflar mutabakata vardıldıktan sonra bunu bir metin haline getirerek imzalar ve kendilerini bağlarlar. Tahkimden farklı olarak Arabuluculuk yönteminde Arabulucunun bir karar vererek uyuşmazlığa ilişkin tarafları bağlayıcı bir karar alması söz konusu değildir.

Ombudsman; köken olarak İsveç dilinden gelen ve aracılık eden insan anlamını taşıyan Ombudsman kelimesi günümüzde çeşitli uyuşmazlıkların araştırılmasında geniş yetkileri olan ve çözümlenmesinde önerilerde bulunan tarafsız, atanmış (bazen de seçilmiş) ve bağımsız bir uyuşmazlık çözücüyü ifade etmek için kullanılmaktadır. Ombudsman kavramı, hem uyuşmazlık çözümüne yönelik faaliyet gösteren kurum hem de bu kurumda uyuşmazlığı çözme görevini bizzat üstlenen kişi için kullanılabilmektedir. Önceleri sadece idare ile vatandaşlar arasındaki ilişkileri çözmeye yönelik olarak faaliyet gösteren Ombudsman uygulamaları zaman içinde gelişmiş ve diğer uyuşmazlıkların çözümüne yönelik uygulamalar ortaya çıkmıştır. Özellikle, gelişmiş ülkelerde yaygın olan bu uygulamalarla, sektörlerin daha etkin ve verimli olarak hizmet vermesini sağlamak amacıyla, Sektörel Ombudsman sistemleri oluşturulmuştur. Ayrıca, bazı şirketler, kendi bünyelerinde de Ombudsman birimleri kurmuşlardır. Yaygın olarak kurulan Sektörel Ombudsman sistemlerinin başında, “ Sigorta Ombudsmanı ” gelmektedir. Sigorta konusundaki uyuşmazlıkların çözümünde faaliyet gösteren Sigorta Ombudsmanları, sigorta şirketleri ile sigortalılar arasında ortaya çıkan, uyuşmazlıkların mahkemeler dışında çözümüne yönelik ola-

rak işlev gerçekleştirmektedirler. Sigorta Ombudsmanları, kamu kurumu veya sektörel bir mekanizma olarak faaliyet gösterebilecekleri gibi sigorta şirketlerinin kendi bünyelerinde faaliyet gösteren bir organ olarak da kurulabilirler. Sigorta şirketlerinin, Sigorta Ombudsmanı sistemlerine üyeliği, ülkeden ülkeye farklılık gösterir ve ihtiyari olabileceği gibi mecbur da tutulabilir. Bu mekanizmanın üyesi olan şirketler hakkındaki şikâyetler, bu şirketlerle karşılıklı olarak çözülemediği durumlarda, uzlaşma sağlanabilmesi için, Ombudsmana iletilir. Ombudsman tarafından yapılan incelemede, hatalı bir durum tespit edildiğinde, problemin çözümlenmesine yönelik bir karara varılır. Söz konusu kararın bağlayıcı olup olmayacağı yine ülke uygulamalarına göre farklılık göstermektedir. Diğer taraftan, örneğin Tahkim usulünde karar birden fazla hakemden oluşan bir heyet tarafından verilebilirken Ombudsman uygulamasında kararın tek bir kişi tarafından verilmesi esastır.

Avrupa Birliği’nde Mahkeme Dışı Uyuşmazlık Çözümüne İlişkin Çalışmalar

Avrupa ülkelerinde, uyuşmazlıkların mahkeme dışı çözümüne ilişkin mekanizmalar, uzun bir geçmişe sahiptir. Özellikle tüketici uyuşmazlık-

larının son yıllarda mahkemelere göre daha basit, hızlı ve ucuz yöntemlerle çözümlenmesine yönelik talep giderek artmaktadır. Avrupa Birliği'nde, mahkeme dışı uyuşmazlık çözüm mekanizmalarının tüketicilere sunulması ihtiyacı, iç pazarda tüketicileri ilgilendiren uyuşmazlıkların etkin şekilde çözümlenmesini hedefleyen 1996 tarihli eylem planında¹ açıkça vurgulanmıştır.

Bu gelişmeyi takiben, Komisyon, Avrupa Birliği'nin mahkeme dışı uyuşmazlık çözümü konusundaki temel prensiplerini belirlemeye yönelik olarak, 1998² ve 2001³ tarihlerinde iki adet tavsiye kararı yayımlamıştır. Bu tavsiye kararlarında; Komisyon tarafından, uyuşmazlık çözümünde mahkeme dışında sunulan alternatif çözüm prosedürlerinde uyulması gereken temel ilkeler belirlenmeye çalışılmıştır. Bu çerçevede belirlenen temel prensipler; bağımsızlık, şeffaflık, etkinlik, kanunilik, seçme özgürlüğü, temsil olarak sayılabilir.

¹ *Action Plan on Consumer Access to Justice and the Settlement of Consumer Disputes in the Internal Market.*

² *The Recommendation on the Principles Applicable to the Bodies Responsible for Out-of-Court Settlement of Consumer Disputes (1998/257/EC).*

³ *The Recommendation on the Principles for Out-of-Court Bodies Involved in the Consensual Resolution of Consumer Disputes (2001/310/EC).*

Diğer yandan, 1998 tarihli Viyana Eylem Planı ve 1999 tarihinde Tampere'de gerçekleştirilen Avrupa Zirvesi'ni takiben, Konsey, Komisyon'un özel hukuk ve ticaret hukukuna ilişkin alanlarda, Tahkim dışındaki Alternatif uyuşmazlık çözümü usullerine ilişkin bir Yeşil Kitap yayımlamasını ve konuyu tartışmaya açmasını talep etmiştir. Bu süreçte mevcut durumun tespiti yanında; bu yöntemlerin geliştirilmesine yönelik olarak alınması gereken tedbirlere ilişkin bir görüş alışverişi sürecinin başlatılmasına yönelik istem de dile getirilmiştir. Bu girişimin hedefi, mahkeme dışındaki yöntemlerin kullanılması ile adaletin yerine gelmesi için gerekli olan asgari güvencelerin sağlanmasına yönelik "genel prensiplerin" ortaya konulmasıdır. Bu çerçevede Komisyon, 19 Nisan 2002 tarihinde özel hukuk ve ticaret hukukuna ilişkin alanlarda, Alternatif Uyuşmazlık Çözümü yöntemlerinin uygulanmasına ve mevcut durumun tespitine ilişkin bir Yeşil Kitap⁴ (Green Paper) yayımlamıştır. Avrupa Komisyonu, ADR'ye ilişkin olarak yayımladığı söz konusu Yeşil Kitap'ı takiben, Temmuz 2004 tarihinde Arabuluculara yönelik davranış kurallarının hazırlanmasına öncülük etmiş, sonrasında Ekim 2004 tarihinde Arabuluculuğa ilişkin bir di-

⁴ *Green Paper on Alternative Dispute Resolution in Civil and Commercial Law (2002).*

rektif taslağı⁵ hazırlayarak Avrupa Parlamentosu ve Konsey'e sunmuştur⁶. Bununla birlikte bu noktada vurgulanması gereken bir husus, ilgili direktif taslağının sektörel Tahkim ve Ombudsman uygulamalarını kapsamı dışında bıraktığıdır.

Yukarıda kısaca değinilen gelişmelere ek olarak, Avrupa Birliği mevzuatı içerisinde yer alan çeşitli dokümanlarda, doğrudan ve dolaylı olarak üye ülkelere alternatif uyuşmazlık çözümü yöntemlerinin oluşturulması veya mevcut yöntemlerin geliştirilmesi yönünde tavsiyelerde bulunulmuştur. Diğer taraftan, Avrupa Birliği'nde tüketici uyuşmazlıklarının on-line çözümüne yönelik olan bir takım inisiyatifler de finansal olarak desteklenmektedir. Bu çerçevede Komisyon tarafından desteklenen elektronik uyuşmazlık çözümü platformu niteliğindeki ECODIR (Electronic Consumer Dispute Resolution Platform) örnek olarak gösterilebilir.

Ayrıca Komisyon tarafından, ülkeler arasında FIN-NET (Consumer Complaints Net-

⁵ *Proposal for a Directive on Certain Aspects of Mediation in Civil and Commercial Matters [SEC (2004) 1314].*

⁶ *Çeşitli kaynaklarda taslağın Amerika Birleşik Devletleri'ndeki "Uniform Mediation Act"den esinlendiği belirtilmekte ve taslak bu Act ile karşılaştırılmalı olarak değerlendirilmektedir. İlgili Act'in tam metni ve özeti için bkz.*

<http://www.pon.harvard.edu/guests/uma/>.

work for Financial Services) ve EEJ-Net (European Extra-Judicial Network for Cross-Border Dispute Resolution) adında iki adet ağ (network) kurulmuş olup, bu ağlarla üye ülkelerde hâlihazırda mevcut olan mahkeme dışı uyuşmazlık çözümü uygulamalarının daha etkin kullanılması hedeflenmiştir⁷. FIN-NET üye ülkeler arasındaki finansal hizmetlere ilişkin bir ağ olup üç temel amaca hizmet etmektedir:

- Tüketicilerin sınır ötesi sorunlarında, uyuşmazlıkların mahkeme dışı uyumazlık çözümü uygulamaları ile bu uygulamalara ilişkin bilgilere kolay ulaşabilmelerinin sağlanması,
- Farklı ülkelerde uyuşmazlıkların mahkeme dışı uyumazlık çözümü hizmeti veren organizasyonlar arasında etkin ve sürekli bir şekilde bilgi değişiminin gerçekleştirilmesi,
- Tüketicilere, tüm ülkelerde uyuşmazlıkların mahkeme dışı uyumazlık çözümü ile ilgili asgari teminatın sağlanması.

Ağ kapsamındaki ülkelerin hâlihazırda finans sektörüne

⁷ FIN-NET ve EEJ-Net Avrupa Birliği üyesi olmayıp Avrupa Ekonomik Alanı (EEA) üyesi olan ülkelerdeki (İzlanda, Norveç ve Lihtenştayn) mahkeme dışı uyuşmazlık çözümü hizmeti veren kuruluşların üyeliğine de ağıttır.

yönelik oldukça fazla sayıda mahkeme dışı uyuşmazlık çözümü uygulamasına sahip olması, FIN-NET'in oluşturulabilmesini kolaylaştırmıştır. Bununla birlikte, üye ülkelerde tüketici şikâyetlerinin çözümüne ilişkin uygulamalar arasında ciddi farklılıklar mevcuttur. FIN-NET'in hâlihazırda 46 üyesi vardır.

EEJ-Net ise üye ülkeler arasında oluşturulan ve sınır ötesi e-ticaret uyuşmazlıklarında, tüketici haklarını korumayı hedefleyen bir sistemdir. Bu kapsamda EEJ-Net, ülkeler arasında bir iletişim ve destek ağı kurmayı ve tüketicilerin şikâyetlerini, kendi ülkelerindeki irtibat noktasına iletmeleri ile dil farklılığı ve yeterli bilgi edinilememesi gibi sorunları aşarak, şikâyetleri ilgili yerlere iletebilmelerini sağlamayı hedeflemektedir.

Diğer taraftan Avrupa Birliğinde uyuşmazlıkların mahkeme dışı çözümü uygulamalarına ilişkin tüm üye ülkeleri bağlayan mevzuat düzenlemelerinin ve bu konuda harmonizasyonun olduğunu söylemek mümkün değildir. Bu kapsamda sigorta sektörüne ilişkin Ombudsman, Tahkim ve Arbuluculuk uygulamaları da ülkeler arasında farklılık göstermektedir.

Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerin Sigorta Sektörüne Yönelik Uygulama Örnekleri

Yukarıda vurgulandığı üze-

re Avrupa Birliğinde uyuşmazlıkların mahkeme dışı çözümü uygulamalarına ilişkin tüm üye ülkeleri bağlayan bir mevzuat düzenlemesi yoktur. Bu itibarla sigorta sektörüne yönelik uygulamalarda üye ülkeler arasında farklılık göstermektedir. Bugün İngiltere (The Financial Ombudsman Service), Belçika (Ombudsman des Assurances), Lüksemburg (Médiateur en Assurances), Fransa (le Médiateur de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances), Danimarka (Insurance Complaints Board), İrlanda (Financial Services Ombudsman's Bureau), Almanya (Versicherungsombudsman e.V), Polonya (Arbitral Court at Insurance Ombudsman), Finlandiya (Finnish Insurance Complaints Board/Finnish Insurance Ombudsman Bureau) bu tip uygulamalara sahip başlıca ülkeler olarak sayılabilir. Bu çalışmada İngiltere, Fransa ve Almanya örnekleri incelenecektir.

İngiltere

İngiltere'de, sigorta uyuşmazlıklarının çözümünde önemli bir rol oynayan Sigorta Ombudsman Ofisi (Insurance Ombudsman Bureau) 1981 yılında sektörde faaliyet gösteren sigorta şirketleri tarafından kurulmuştur. Ancak 2000 tarihli Finansal Hizmetler ve Pazarlar Yasası (the Financial Services and Markets Act) ile birlikte, Finansal Ombudsman

Servisi'nin kurulması, diğer Ombudsman Ofisleri ve şikâyet büroları gibi, Sigorta Ombudsman Ofisi'nin de yetkilerini bu kuruma devretmesine neden olmuştur.

Finansal Ombudsman Servisi (The Financial Ombudsman Service-FOS)

İngiltere'de Finansal Ombudsman Servisi, spesifik olarak sadece sigortaya ilişkin uyuşmazlıkların çözümüne değil, finans sektörünün tümüne yönelik hizmet sağlamaktadır. Finansal Ombudsman Servisi, 2000 tarihli Finansal Hizmetler ve Piyasalar Yasası (The Financial Services and Markets Act) ile kurulmuş bağımsız bir yapı olup, temel görevi finans sektöründe faaliyet gösteren şirketler ile tüketiciler arasında çıkan uyuşmazlıkların çözümüne yardımcı olmaktır. Finansal Ombudsman Servisi, kendisinden önce mevcut olan 8 ayrı organizasyonu tek bir çatı altında toplamıştır (Sigorta Ombudsman Ofisi, Bankacılık Ombudsmanı, Menkul Kıymetler ve Vadeli İşlemler Şikâyet Bürosu ve Tahkim Servisi, Finansal Hizmetler Otoritesi Şikâyet Birimi vd.)

Finansal Ombudsman Servisi, kanuna dayanarak kurulmuş bir yapı olmakla beraber, yapıyı idare eden organ, limited şirket (The Financial Ombudsman Service Limited) formunda kurulmuştur. Bu idare organı, sadece sistemin

düzenli bir şekilde işlemesinden sorumlu olup uyuşmazlıkların çözümünde aktif olarak rol almamaktadır. İdare organı, düzenleyici kurum olan Finansal Hizmetler Otoritesi (Financial Services Authority-FSA) tarafından atanan 9 üyeden oluşur. Uygulamada üyeler genellikle akademisyenler, finans sektöründe çalışan kişiler, tüketici kuruluşlarında görev alan kişiler, danışmanlık hizmeti veren kuruluşlarda çalışmış vb. deneyimli kişiler arasından seçilmektedir. Bu idare organının görevleri arasında; Finansal Ombudsman Servisi bünyesinde uyuşmazlıkların çözümünde görev alan Ombudsmanların seçimi de bulunmaktadır. İngiltere uygulamasında diğer pek çok ülkenin aksine tek bir Ombudsmanın görev yapması söz konusu değildir. Kurumun iş yükü ve son derece farklı alt sektörlerde hizmet verdiği dikkate alındığında bunun normal karşılanması gerekir. Bugün itibarıyla Finansal Ombudsman Servisi'nde 31 tane Ombudsman görev yapmaktadır. Bu Ombudsmanların uzmanlaştıkları alanlar farklılık göstermektedir.

Finansal Ombudsman Servisi'ne bir şikâyet başvurusu yapılabilmesi için, tüketicilerin öncelikle ilgili şirkete bir şikâyet başvurusu yapmış olmaları gerekmektedir. İstisnai durumlar dışında, şirketlerin kendilerine yapılan şikâyet başvurularına 8 hafta içinde nihai cevap vermeleri zorunludur. Tüketicilerin,

Finansal Ombudsman Servisi'ne başvurabilmesi için, şirketlerin, şikâyet başvurularına ilişkin olarak verdikleri nihai cevabı da başvurularına eklemeleri gerekmektedir. Ancak şirket tarafından kendilerine herhangi bir cevap verilmeyen tüketicilerin de 8 haftalık süre sonunda şikâyet başvurusu haklarını kullanmaları mümkündür. Finansal Ombudsman Servisi tarafından tüketici şikâyetleri, kural olarak 6 ay içinde sonuca ulaştırılmaktadır. Bununla birlikte detaylı incelemelerin gerektiği durumlarda bu süre uzayabilmektedir. Finansal Ombudsman Servisi kendisine başvuru yapan kişiyi ve aleyhine başvuru yapılan şirketi açıklamaktadır. Dolayısıyla bu veriler gizlidir.

Finansal Ombudsman Servisi daha önce kendisine yapılan benzer bir başvuruya verdiği yanıt veya önerdiği çözümlerle ilgili olmayıp her başvuru için farklı sonuca ulaşabilir. Bu kapsamda, Finansal Ombudsman Servisi'ne yapılan başvurularda, servis tarafından daha önceden verilmiş kararların emsal gösterilebilmesi mümkün değildir. Bununla birlikte belki de farklı Ombudsmanların birbirinden çok farklı kararlar vermesi riskini azaltabilmek ve kararlar arasında bir ahenk sağlayabilmek adına aynı alanda uzman Ombudsmanlar haftalık düzenli toplantılar yaparak genel görüş alışverişinde bulunmaktadır.

İngiltere'de Finansal Ombudsman Servisi'ne her kişi veya kuruluşun şikâyet başvurusu yapma hakkı bulunmaktadır. Finansal Ombudsman Servisi'ne şikâyet başvurusu yapılabilecek olan başlıca kişi ve kuruluşlar; bireysel müşteriler, yıllık cirosu 1 milyon Pound'un altında olan şirketler, yıllık geliri 1 milyon Pound'un altında olan yardım kuruluşları, net aktifleri 1 milyon Pound'un altında olan vakıflar olarak sayılabilir. Bununla birlikte başvuru yapılabilecekler bunlarla sınırlı değildir.

Tüketiciler, sadece müşterisi oldukları şirketlere ilişkin olarak bu hizmetten yararlanabilmektedirler. Örneğin, bir trafik kazasını takiben karşı tarafın sigorta şirketi aleyhine Finansal Ombudsman Servisi'ne şikâyet başvurusu yapılabileceği mümkün değildir. Tüketiciler tarafından, Finansal Ombudsman Servisi'ne hakkında şikâyet başvurusu yapılabilecek şirketler; bireysel hizmet sağlayan ve Finansal Hizmetler Otoritesi (Financial Services Authority-FSA) düzenlemelerine tabi olan bütün şirketler, Finansal Ombudsman Servisi kurulmadan önce var olan Ombudsman ofisleri ve şikâyet bürolarında, kendilerine karşı şikâyet başvurusu yapılması mümkün olan şirketler ve bu iki kategori içine de girmemekle birlikte, Finansal Ombudsman Servisi'nin hizmetlerinden tüketicilerini gö-

nüllü olarak yararlandırmak isteyen şirketler olarak sayılabilir. İlk iki kategoride sayılan şirketler açısından, Finansal Ombudsman Servisi bünyesindeki şikâyet prosedürüne dâhil olmak zorunludur.

Diğer taraftan, Finansal Ombudsman Servisi'ne yapılacak başvurularda, başvuruların kabul edilebilmesi için uyulması gereken bazı süreler de bulunmaktadır. Bu kapsamda, bir başvurunun incelenebilmesi için; şikâyet başvurusunun, şirketin verdiği nihai cevabı takip eden 6 aylık dönem içinde yapılması, şikâyete konu olayın gerçekleşmesinin üzerinden 6 yıldan daha az bir süre geçmiş olması, şikâyette bulunan kişinin olayı öğrenmesinden veya olayı öğrenmiş olmasının makul olarak kendisinden bekleneceği tarihin üzerinden 3 yıldan daha az bir süre geçmiş olması gerekmektedir.

Finansal Ombudsman Servisi'ne yapılan başvurular, öncelikle Servis'in müşteri iletişim birimi tarafından ele alınmakta ve sorun öncelikle bilgilendirme ve tarafları uzlaştırmaya yönelik girişimlerle çözümlenmeye çalışılmaktadır. Bunun mümkün olmadığı durumlarda, ilgili şikâyet başvuruları, Finansal Ombudsman Servisi bünyesinde görev yapan hakemler (adjudicator) tarafından ele alınmakta ve ulaşılan sonuç taraflarla paylaşılmaktadır. Hakem tarafından önerilen çözümün taraflarca

uygun bulunması durumunda ihtilaf çözümlenmiş olur. Tarafların mutabık kalmamaları durumunda konu 31 Ombudsman arasından ilgili alanda uzman olanlardan biri tarafından incelenir ve nihai karar verilir. Ombudsmanın verdiği karara Finansal Ombudsman Servisi'nin herhangi bir biriminde itiraz edilmesi veya başka bir Ombudsman tarafından kararın tekrar ele alınmasının talep edilmesi mümkün değildir. Ombudsman tarafından verilen bir kararın belirlenen süre içinde, tüketici tarafından kabul edilmesi durumunda, karar hem tüketici hem de şirket açısından bağlayıcı olacaktır. Tüketici tarafından bu kararın kabul edilmediği durumlarda ise verilen karar, iki taraf açısından da bağlayıcı olmaz. Bu durumda, tüketicinin mahkemeye başvurarak hak aramasının önünde bir engel bulunmamaktadır. Ombudsman tarafından verilen kararlarda, tazminata hükmedilmesi mümkün olduğu gibi şirketlere çözüme yönelik olarak hangi adımları atmalarının uygun olduğuna ilişkin yol gösterilmesi de söz konusu olabilir. Bu çerçevede, hükmedilen tazminatlar, ancak 100.000 Pound'a kadar şirketler açısından bağlayıcı olmaktadır. Şirketlerin, Ombudsman tarafından verilmiş ve tüketici tarafından da kabul edilmiş olan bir karara uymaması durumunda, tüketici bu kararın icrasını mahkemeden talep etme

hakkına sahiptir.

Bu noktada, İngiltere uygulamasına ilişkin olarak ifade edilmesi gereken bir husus da uyuşmazlıkların yaklaşık %90'ının daha Ombudsman tarafından incelenme aşamasına gelmeden bir çözüme ulaştırıldığıdır. Finansal Ombudsman Servisi'nin en önemli finansman kaynağını, %72'lik payla aleyhlerine şikâyet başvurusu yapılan şirketlerin ödediği dava ücretleri oluşturmaktadır. Finansal Ombudsman Servisi'nin diğer önemli gelir kalemi ise, şirketlerin yıllık olarak ödediği katkı paylarıdır. Tüketicilerin, Finansal Ombudsman Servisi'ne yaptıkları başvurular için herhangi bir başvuru ücreti ödemeleri ise söz konusu değildir.

Finansal Ombudsman Servisi'ne yıllık ortalama yarım milyon başvuru yapılmakta olup bunlardan 100.000 tanesi bu kurum tarafından sonuçlandırılmaktadır.

Fransa

Fransa'da da sigorta konusunda ortaya çıkan uyuşmazlıkların mahkeme dışında çözümüne ilişkin olarak üzerinde durulabilecek iki önemli yapı, Fransa Sigorta Şirketleri Federasyonu (FFSA) Arabuluculuk Sistemi ve Fransız Sigorta ve Reasürans Tahkim Merkezi (CEFAREA) olarak sayılabilir. FFSA tarafından tüketici uyuşmazlıklarının çözümüne yönelik bağlayıcı olmayan

Arabuluculuk hizmeti sunulurken, Fransız Sigorta ve Reasürans Tahkim Merkezi (CEFAREA) uyuşmazlıkların mahkemeler tarafından çözüme kavuşturulmasına alternatif nitelikte bağlayıcı Tahkim hizmeti vermektedir. CEFAREA tarafından verilen hizmet, FFSA'dan farklı olarak, ticari ve sını risklere yönelik olarak yapılan sigorta sözleşmelerinden doğan uyuşmazlıkların ve sigorta ve reasürans şirketlerinin kendi aralarındaki uyuşmazlıkların çözümüne yöneliktir. Aşağıda tüketici uyuşmazlıklarının çözümüne yönelik faaliyet gösteren FFSA Arabuluculuk sistemi incelenecektir.

Fransa Sigorta Şirketleri Federasyonu (FFSA) Arabuluculuk Sistemi

Fransa Sigorta Şirketleri Federasyonu (FFSA) tarafından, tüketici şikâyetlerinin daha hızlı, kolay ve ucuz şekilde çözülmesine imkân sağlamak üzere, 1993 yılında bir Arabuluculuk (Mediation) sistemi oluşturulmuştur. FFSA'nın oluşturduğu bu sistem gönüllülük esasına dayanmaktadır. Dolayısıyla sistemde sadece FFSA tarafından hazırlanan Arabuluculuk protokolüne taraf olan üye şirketler hakkında yapılan şikâyetler ele alınmaktadır.

Yakın zaman önce yapılan değişiklikler çerçevesinde, sistemde görev yapacak olan Arabulucunun (Mediator) ye-

nilenebilir olan 3 yıllık süre için seçilmesi söz konusu olmaktadır. Bir uyuşmazlığın Arabulucu tarafından incelenmesi için öncelikle, ilgili uyuşmazlığın çözümü yönünde, olayın tarafı olan sigorta şirketine müracaat edilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde, bu başvuru Arabulucu tarafından kabul edilmeyecektir. Arabulucuya yapılacak başvurularda uyuşmazlığın miktarına ilişkin bir sınır mevcut değildir.

Bir başvurunun Arabulucu tarafından incelenmesi esnasında, taraflar arasında bir uzlaşmanın sağlanması mümkündür. Bu gerçekleşmediği takdirde, prosedürün sonunda Arabulucu tarafından verilecek karar, taraflar için bağlayıcı olmayan bir görüş niteliğindedir. Arabulucu tarafından verilecek kararın taraflar açısından bağlayıcı olmaması nedeniyle, tarafların uyuşmazlığı mahkemeye veya Tahkime götürme hakları her zaman saklı tutulmaktadır. Arabuluculuk protokolüne göre, kararların 3 ay içinde verilmesi öngörülmekte ise de, uygulamada bu süre zaman zaman aşılabilir. 2005 yılında FFSA Arabuluculuk sistemine 1502 başvuru yapılmış bu başvuruların 783 tanesi uygun görülerek kabul edilmiştir. Bu sistem, Federasyon'un şemsiyesi altında faaliyet gösterse dahi, şikâyetlere ilişkin değerlendirmeler, tamamen Federasyon'dan bağımsız olarak yapılmaktadır.

Arabuluculuk sisteminin finansmanı FFSA tarafından sağlanmakta olup, tüketiciler yaptıkları şikâyet başvuruları için herhangi bir ücret ödememektedir.

Almanya

Bugün itibarıyla, Almanya'da, uyuşmazlıkların mahkeme dışı çözümüne yönelik merkezlerin sayısı 500'ü bulmaktadır. Bunlar arasında sigorta ile ilgili uyuşmazlıklara bakan ve ülkenin tamamında faaliyet gösteren iki adet Ombudsman Ofisi de mevcuttur. Bu ofislerden PKV Ombudsman Ofisi, sadece özel sağlık ve uzun dönem bakım sigortaları kapsamında sigortalı ile sigortacı arasında meydana gelen uyuşmazlıklar için Arabuluculuk hizmeti verir. Sigorta Ombudsman Ofisi (Versicherungsombudsmann e.V) ise, geriye kalan tüm sigorta branşlarına ilişkin olarak yapılan şikâyetlerin çözümü ile ilgilenmektedir.

Sigorta Ombudsman Ofisi (Versicherungsombudsmann e.V)

Sigorta Ombudsman Ofisi, gönüllülük esasına göre çalışmaktadır. Sektörde faaliyet gösteren ve Almanya Sigortacılar Birliği'nin (GDV-Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft) üyesi olan tüm şirketler, dilediklerinde bu sisteme dâhil olabilir.

mektedir. Sigorta Ombudsman Ofisi'nde, daimi kadro ile çalışan ve çeşitli sigorta branşlarında uzman olan 20'ye yakın personel bulunmaktadır. Ofis'te çalışan personel, yazılı şikâyetler yanında kendisine telefon ile yapılan bilgi taleplerine de cevap vermektedir. Sigorta Ombudsmanı, sistemin üyesi olan sigorta şirketleri tarafından seçilmekte ve sigortacılar, tüketici kuruluşları ve sigorta denetleme merciinin de içinde yer aldığı 27 kişilik bir Kurul tarafından onaylandıktan sonra göreve başlamaktadır. Bir kişinin sigorta Ombudsmanı olarak seçilebilmesi için, sigorta konusunda bilgi birikimi olması ve başta bağımsızlık olmak üzere, bu makam için gerekli diğer nitelikleri taşıması şarttır. Ombudsman'ın görev süresi 5 yıldır.

Sigorta Ombudsman Ofisi'nce bir şikâyetin, değerlendirilmeye alınabilmesi için, öncelikle söz konusu şikâyetin ilgili şirkete iletilmiş ve şirketin sigortalıya nihai bir cevap vermiş olması gerekmektedir. Ayrıca Sigorta Ombudsman Ofisi'ne, nihai cevabın alınmasını takiben, en geç 8 hafta içerisinde başvuru yapılması da şarttır. Ombudsman tarafından tüketicilerin, değeri 50.000 Euro'ya kadar olan şikâyetleri değerlendirilmeye alınmaktadır. Bu çerçevede, değeri 5.000 Euro'ya kadar olan tüketici şikâyetlerine ilişkin olarak alınan kararlar, sigorta şirketleri açısından bağlayıcı bir nitelik

taşımaktadır. Ancak, değeri 5.000 Euro - 50.000 Euro arasında olan şikâyetlere ilişkin olarak alınan kararlar ise tavsiye niteliğindedir. Almanya'da, Ombudsman sisteminin finansmanı, Almanya Sigortacılar Birliği (GDV) ve sigorta şirketleri tarafından sağlanmakta olup, tüketiciler tarafından yapılan şikâyetler için herhangi bir başvuru ücreti ödenmemektedir. Sigorta şirketleri, sistemin finansmanına pazar payları ve prim üretimleri ile orantılı olarak katılmaktadır.

5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu'nda Tahkim

Sigortacılık Kanunu'nun 8. bölümü "Tahkim", 30. maddesi ise "Sigortacılıkta Tahkim" başlığını taşımaktadır. İlgili maddede, sigorta ettiren veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler ile riski üstlenen taraf arasında sigorta sözleşmesinden doğan uyuşmazlıkların çözümü amacıyla Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği nezdinde Sigorta Tahkim Komisyonu oluşturulacağı ifade edilmektedir. Maddenin öngördüğü Tahkim sistemine üyelik, sigortacılık yapan kuruluşlar için ihtiyaridir. Bu itibarla, ancak Tahkim sistemine üye olan kuruluşlar aleyhine sisteme başvurulabilecektir. Madde kapsamında sigorta sözleşmesinin tarafı olmayan ve fakat sözleşmeden menfaat sağlayan

kişilerin de Komisyona başvuru yapabilecekleri düzenlenmiştir. Bu itibarla uygulama örneğinin yukarıda yer verilen İngiltere uygulamasından farklılık göstermektedir.

Madde kapsamında Komisyon, hem oluşturulacak yapının tamamını hem de bu yapının yönetim kurulu niteliğindeki organı ifade etmek için kullanılmıştır⁸. İlgili organ uyuşmazlığın çözümüne yönelik herhangi bir faaliyet yerine getirmemekte olup idari niteliktedir. İlgili Komisyonun, bir Müsteşarlık temsilcisi, iki Birlik temsilcisi, bir tüketici derneği temsilcisi ile Müsteşarlıkça belirlenecek bir akademisyen hukukçu temsilcinin katılımı ile oluşacağı düzenlenmiştir. Komisyonun görevleri arasında kurumun bütçesini hazırlayarak Birliğe sunmak, daimi personel niteliğinde olan Komisyon müdürü ve müdür yardımcılarını atamak, Tahkim sisteminin adil, tarafsız ve etkin bir biçimde işleyişini sağlamak için gerekli önlemleri almak, Komisyonun faaliyet sonuçları hakkında yıllık rapor hazırlayarak Birliğe ve Müsteşarlığa göndermek, Bilgi işlem alt yapısını hazırlamak ve Kanunlarla kendisine verilen di-

ğer görevleri yerine getirmek yer almaktadır. Kanun, Komisyona bağlı çalışmak üzere bir müdür ve iki müdür yardımcısı, raportörler ile yeterli sayıda personel görevlendirileceğini düzenlemektedir. Raportörler ve diğer personelin, müdürün önerisiyle Komisyon tarafından atanacağı düzenlenmektedir. Komisyon müdürünün, müdür yardımcılarının ve raportörlerin taşınması gereken şartlar maddede sayılmıştır.

Tahkime başvurulabilmesi için sigortacılık yapan kuruluşla uyuşmazlığa düşen kişinin, uyuşmazlığa konu teşkil eden olay ile ilgili olarak sigortacılık yapan kuruluşa gerekli başvuruları yapmış ve talebinin kısmen ya da tamamen olumsuz sonuçlandığını belgelemiş olması gerekir. Sigortacılık yapan kuruluşun, başvuru tarihinden itibaren 15 iş günü içinde yazılı olarak cevap vermemesi de Komisyona başvuru için yeterlidir. Ancak mahkemeye ve Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun hükümleri uyarınca Tüketici Sorunları Hakem Heyetine intikal etmiş uyuşmazlıklar ile ilgili olarak Komisyona başvuru yapılamaz.

Sigortacılık yapan kuruluşla uyuşmazlığa düşen kişinin Komisyona başvurusu, öncelikle Hayat veya Hayat dışı sigorta gruplarından sadece birinde görev yapan raportörler tarafından incelenir. Raportörler en geç 15 gün içinde ince-

lemelerini tamamlamak zorundadır. Raportörler tarafından çözümlendirilemeyen başvurular yine sigorta hakemine iletilir. Hakemler de Hayat veya Hayat dışı sigorta gruplarından sadece birinde görev yapabilirler. Uyuşmazlığa hangi sigorta hakeminin bakacağı, Komisyon tarafından sigorta hakemi listesinden seçilir. Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelik'in 16 (8) maddesinde bu seçimin uzmanlık alanları da dikkate alınarak sıra usulü ile yapılacağı düzenlenmiştir. Komisyon, işin niteliğine bağlı olarak en az 3 sigorta hakeminden oluşan bir heyet oluşturulmasına karar verebilir. Ancak, uyuşmazlık konusu miktarın 15.000 Türk Lirası ve üzerinde olduğu durumlarda heyet teşekkülü zorunludur. Heyet, kararını çoğunlukla verir.

Son derece önemli olarak, Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmeliğin 6 (3) maddesinde gerek görülen hallerde, uyuşmazlık konusunda Tahkime gidilmeden önce ön bilgi vermek amacıyla danışmanlık hizmeti sağlayacak bir mekânza oluşturabilmesine imkân verilmektedir. İngiltere örneği incelenirken ifade edildiği üzere İngiltere'de Finansal Ombudsman Servisine yapılan başvuruların %90'ı henüz Ombudsman tarafından konunun incelenmesi aşamasına gelmeden çözümlenmektedir. Bu imkânın ve belki de esasa ilişkin karar verme hakkı ol-

⁸ Bu ikisi arasındaki ayrım, 17 Ağustos 2007 tarih ve 26616 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelik ile yapılmaya çalışılmış ve 5 kişiden oluşan organ için "Komisyon Başkanlığı", oluşturulan kurumu ifade etmek için ise "Komisyon" ifadeleri kullanılmıştır.

mayan raportörlerin gerçekleştirdikleri inceleme aşamasının doğru şekilde değerlendirilmesi durumunda tarafların çoğu zaman hakem aşamasına gelmeden kendi durumlarını daha sağlıklı olarak değerlendirmeleri ve uyuşmazlıkların bu aşamalarda sona ermesi söz konusu olabilecektir.

Oluşturulacak sistemde uyuşmazlıkların Komisyonun daimi personeli niteliğinde olmayan bağımsız ve tarafsız hakemler aracılığıyla çözülmesi öngörülmüştür. Hakemler, sadece kendilerine verilen evrak üzerinden karar verir. Hakemlerin;

- Mali güçle ilgili koşullar dışında, sigorta şirketi ve reasürans şirketi kurucularında aranan nitelikleri taşıması,
- En az 4 yıllık yüksek okul mezunu olması,
- Sigorta hukukunda en az 5 yıl veya sigortacılıkta en az 10 yıl deneyimi olması,

gerekmektedir. Hakem listesine kayıtlı olan kişiler dışında bir kişinin hakemlik yapması mümkün değildir. Sigorta şirketlerinin, reasürans şirketlerinin, sigortacılık yapan diğer kuruluşların, sigorta eksperlerinin, sigorta acentelerinin ve brokerlerin ortakları, yönetim ve denetiminde bulunan kişiler ve bunlar adına imza atmaya yetkili olanlar ile tüm bu kuruluşlarda meslekî faaliyette bulunanlar ve sigorta eksperleri, sigorta acenteleri ve brokerler

sigorta hakemliği yapamaz. Bu sınırlandırmalar söz konusu kimselerin eş ve çocukları için de geçerlidir.

Taraflar arasında, açık ve yazılı şekilde yapılması gereken sözleşme ile daha yüksek bir tutar belirlenmemişse, hakemin verdiği 40.000 Türk Lirasına kadar olan kararlar her iki taraf için kesindir. 40.000 Türk Lirasının üzerindeki kararlar için temyize gidilebilir.

Hakemler, görevlendirildikleri tarihten itibaren en geç 4 ay içinde karar vermeye mecburdur. Aksi halde, uyuşmazlık yetkili mahkemece halledilir. Ancak, bu süre tarafların açık ve yazılı muvafakatleriyle uzatılabilir. Hakem, kararını Komisyon müdürüne tevdi eder. Komisyon müdürü, kararı, en geç 3 iş günü içinde, Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanununun 532. maddesi uyarınca gereğinin yapılabilmesi için davayı görmeye yetkili mahkemeye iletir.

Tahkim sistemine üye olmak isteyenlerden katılma payı, uyuşmazlık çözümü için Komisyona başvuranlardan ise başvuru ücreti alınması söz konusudur. Ayrıca Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelik'in 12 (2) maddesinde, Komisyonun bütçesinin yetersiz kalması ve yeni kaynağa ihtiyaç duyulması halinde Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği veya Güvence Hesabı'ndan yeni kaynak aktarımı talebinde bulunulabileceği düzenlenmiştir.

Sonuç ve Değerlendirme

Avrupa Birliği ülkelerinde sigorta konusunda ortaya çıkan uyuşmazlıkların mahkeme dışı yöntemlerle çözümüne yönelik eğilim giderek artmaktadır. Bununla birlikte çalışmamızda ifade edildiği üzere, Avrupa Birliği'nde uyuşmazlıkların mahkeme dışı çözümü uygulamalarına ilişkin tüm üye ülkeleri bağlayan bir mevzuat düzenlemesi yoktur. Bu itibarla sigorta sektörüne yönelik uygulamalar da üye ülkeler arasında farklılık göstermektedir. Bu çalışmada İngiltere, Fransa ve Almanya örnekleri incelenmiştir. Bu örneklerin kurum yapıları, takip ettikleri usuller, yapılan uygulamaların ve verilen kararların niteliği birbirinden son derece farklıdır. Diğer taraftan hepsinin ortak amacı, sigortaya ilişkin uyuşmazlıkların adil, basit, hızlı ve ucuz çözümüne yardımcı olmaktır.

Ülkemizde de, yeni Sigortacılık Kanunu'nda sigorta ettiren veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler ile riski üstlenen taraf arasında sigorta sözleşmesinden doğan uyuşmazlıkların çözümü amacıyla Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği nezdinde bir Sigorta Tahkim Komisyonu oluşturulmasına ilişkin düzenlemeye yer verilmesiyle, konu sektör gündeminde öncelikli bir yer edinmiştir. Bu çalışmada, hem Avrupa ülkelerindeki örnekler

hem de ülkemizde kurulacak Sigorta Tahkim Komisyonu'na ilişkin mevzuat hakkında genel bilgi verilmiş, eleştirel bir yaklaşım izlenmemiştir. Bunun nedeni çalışmanın böyle bir amaçla hazırlanmış olmaması, ülkemizde bu konuda bir ilk adımın atılmış olmasının son derece önemli görülmesi ve bazı hususların Komisyon faaliyetine başladıktan sonra da düzeltilebileceğine olan inancımızdır. Bu kapsamda söylenmesi gereken en önemli husus; kanunda sadece temel hususlara yer vererek ayrıntıları yönetmeliğe bırakmak yerine, Kanun'un 30. maddesinde Tahkime ilişkin 23 fıkra ve 1121 sözcükten oluşan çok ayrıntılı bir düzenleme yapılmış olmasının uygulamada ortaya çıkabilecek aksaklıkların giderilmesini zorlaştıracığı gerçektir. Nitekim kanunların değiştirilmesi hiç de kolay olmamaktadır.

Kanaatimizce, ülkemizde "Sigortacılıkta Tahkim" konusunda yaşanan bu gelişmelerin olumlu olarak değerlendirilmesi ve kurulacak sistemin daha iyi ve kaliteli hizmet vermesine yönelik çalışmalara her bakımdan destek olunması, hem sigortacılar hem de sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan taraflar bakımından son derece olumlu sonuçların ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Nitekim Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanan ve Kasım ayında yayınlanan 2007 Türkiye İlerleme Raporu'nda

da sigorta uyuşmazlıklarının çözümüne yönelik bir mahkeme dışı uyuşmazlık çözümü mekanizmasının ülkemizde de kurulacak olması olumlu bir gelişme olarak değerlendirilmiştir⁹.

Kaynakça

- "An Introduction To The Financial Ombudsman Service", Financial Ombudsman Service Limited, 2004.
- Avrupa Birliği İnternet Sitesi, <http://europa.eu/>.
- Ceylantepe Tolga, *International Commercial Arbitration and EU Law*, Marmara Üniversitesi Avrupa Topluluğu Enstitüsü, 2005, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). *Fédération Française des Sociétés d'Assurances internet sitesi*, <http://www.ffsa.fr/>.
- *Financial Ombudsman Service internet sitesi*, <http://www.financialOmbudsman.org.uk>.
- *FIN-NET: Financial Dispute Resolution Network*, http://ec.europa.eu/internal_market/fin-net/index_en.htm. Oksay Suna, Ceylantepe Tolga, *Sigorta Konusunda Ortaya Çıkan Uyuşmazlıkların Alternatif Yöntemlerle Çözümü (ADR): Avrupa Uygulamaları*, İstanbul, TSRSB, 2005. *Rapport Annuel 2005, le Médiateur de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances*.

- *Turkey 2007 Progress Report*, European Commission, Brüksel, 2007 http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/key_documents/2007/nov/turkey_progress_reports_en.pdf.
- *Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği İnternet Sitesi*, <http://www.tsrsb.org.tr>.

Av. Tolga CEYLANTEPE

**Hukuk ve
Mevzuat Uzmanı
T. Sigorta ve Reasürans
Şirketleri Birliği**

⁹ *Turkey 2007 Progress Report*, s.42.

Güney Amerika Sigorta Sektörü

Güney Amerika kıtasında bulunan ve bu çalışma kapsamında değerlendirilen 13 ülke sırasıyla şunlardır: Arjantin, Bolivya, Brezilya, Fransız Guyanası, Şili, Kolombiya, Ekvator, Guyana, Paraguay, Peru, Surinam, Uruguay ve Venezuela.

Ekonomik açıdan Meksika'nın bölgedeki etkisi büyük olduğundan, çalışmaya Meksika da dâhil edilmiştir.

Öte yandan, çalışmamızda, karşılaştırma yapılmasına olanak sağlayabilmek bakımından, bazı makro ekonomik göstergeler ve sektör verileri Türkiye verileri ile karşılaştırmalı olarak verilmiştir.

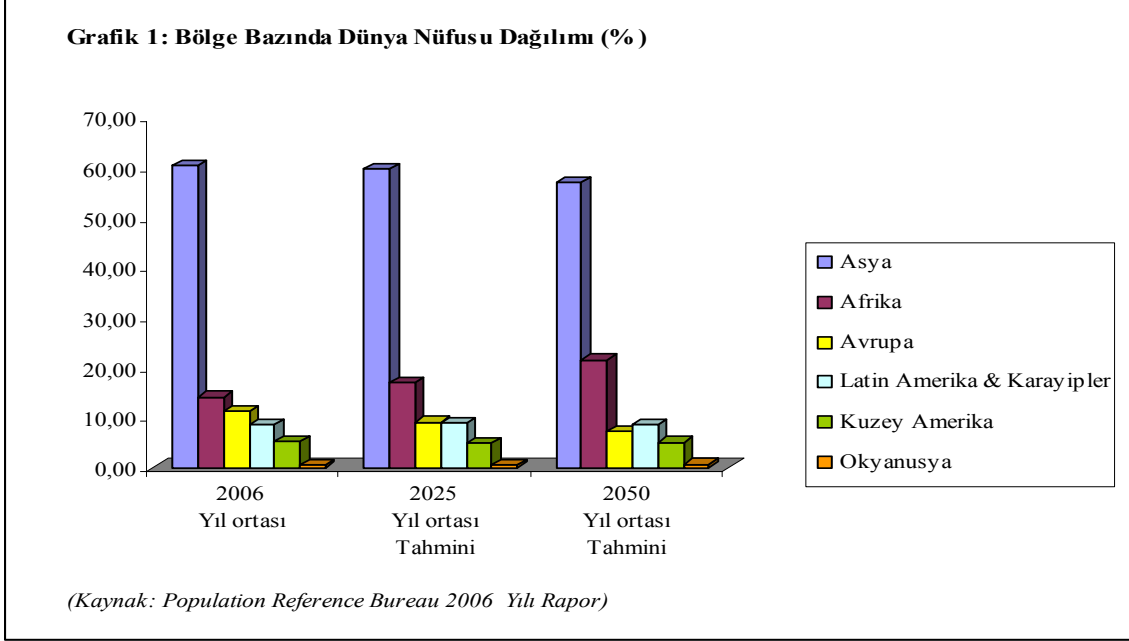
A. Sosyo-Ekonomik Göstergeler

Brezilya ve Meksika'nın toplam nüfusu, 2006 yılı ortası itibarıyla Latin Amerika&Karayipler bölge nüfusunun %52'sini teşkil etmektedir ve bu oranın 2025 ve 2050 yıllarında da değişmeyeceği öngörülmektedir.

Tablo 1: Ülke Bazında Güney Amerika Nüfusu (Milyon Kişi)			
	2006 Yıl Ortası	2025 Yıl Ortası Tahmini	2050 Yıl Ortası Tahmini
Brezilya	186,8	228,9	259,8
Meksika	108,3	129,4	139,0
Kolombiya	46,8	58,3	66,3
Arjantin	39,0	46,4	53,7
Peru	28,4	34,1	35,9
Venezuela	27,0	35,2	41,7
Şili	16,4	19,1	20,2
Ekvator	13,3	17,5	20,4
Bolivya	9,1	12,1	14,5
Paraguay	6,3	8,6	10,3
Uruguay	3,3	3,5	3,7
Diğer *	1,4	1,5	1,4
Güney Amerika Toplam	486,1	594,4	667,0
Latin Amerika&Karayipler Toplam	566,0	700,0	797,0
Türkiye	73,7	86,0	90,5

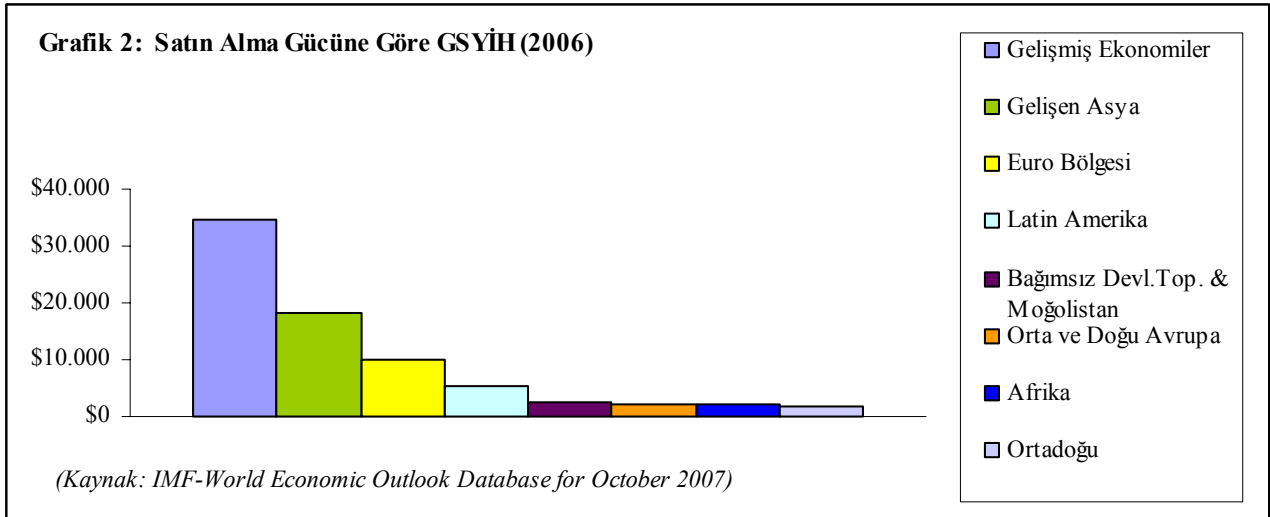
(Kaynak: Population Reference Bureau 2006 yılı raporu)
** Diğer: Guyana, Fransız Guyana ve Surinam*

Latin Amerika&Karayipler bölgesinin, bölge bazında dünya nüfus dağılımındaki yeri aşağıdaki gibidir.



B. Ekonomik Göstergeler

Gelişmiş ekonomiler ve Euro Bölgesi dikkate alınmazsa, Latin Amerika 2006 yılı GSYİH dağılımında gelişmekte olan ekonomiler arasında Asya'daki gelişen ekonomilerden sonra 2. sırada yer almaktadır.



Güney Amerika ülkelerinin gayri safi yurtiçi hâsıla düzeyleri incelendiğinde, 2006 yılında Brezilya ve Meksika'nın bölgede en güçlü gelir düzeyine ve dolayısıyla ekonomiye sahip ülkeler olduğu görülmektedir.

Tablo 2: Satın Alma Gücü Paritesine Göre GSYİH (Milyar \$)

	2003	2004	2005	2006	2007*	2008*
Brezilya	1.521,69	1.654,81	1.758,59	1.881,28	2.013,89	2.131,61
Meksika	962,72	1.031,78	1.095,42	1.183,96	1.249,74	1.309,57
Arjantin	443,04	496,92	560,07	626,67*	691,05	741,71
Kolombiya	300,59	324,29	350,57	386,35	422,48	450,23
Şili	164,45	179,30	195,67	209,85	227,88	243,43
Venezuela	127,85	155,57	177,19	201,67	223,43	240,95
Peru	143,33	154,98	170,78	189,49	207,99	224,29
Ekvator	50,24	55,82	60,08	65,47	68,94	72,53
Uruguay	27,42	31,54	34,70	38,30	41,33	43,65
Paraguay	25,79	27,63	29,34	31,58	34,01	35,99
Bolivya	22,72	24,35	26,15	28,22	30,09	32,26
Diğer**	5,88	6,32	6,62	7,20*	7,78	8,27
Türkiye	493,42	552,95	612,94	670,86	722,58	773,71

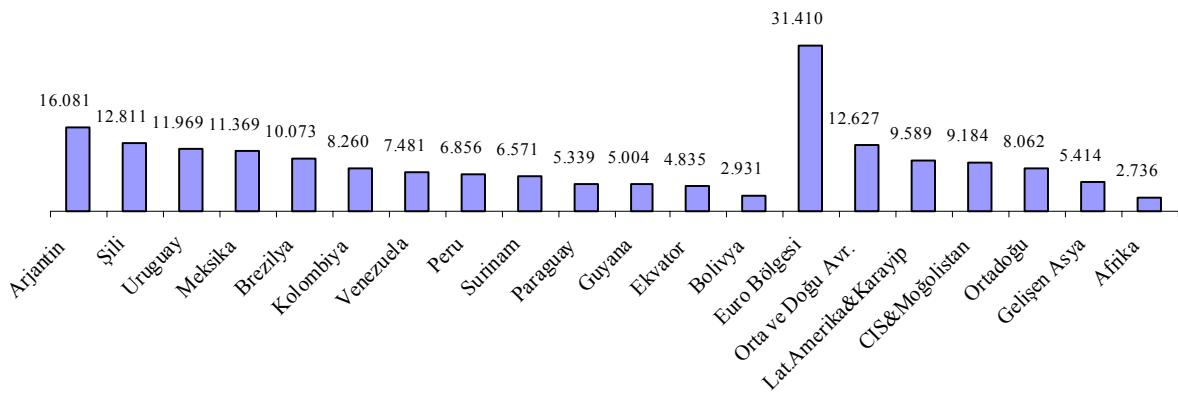
(Kaynak: IMF-World Economic Outlook Database for October 2007)

* IMF Tahmini Rakamları

** Diğer: Guyana, Surinam

Güney Amerika ülkelerinin 2006 yılı kişi başına gelir durumu karşılaştırmalı olarak incelendiğinde, Arjantin, Şili, Uruguay, Meksika, Brezilya, Kolombiya ve Venezuela'da kişi başına düşen gelirin diğer gelişmekte olan bölgelerin birçoğundan daha yüksek olduğu görülmektedir.

Grafik 3: Satın Alma Gücü Paritesine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (\$) (2006 Yılı)



(Kaynak: IMF-World Economic Outlook Database for October 2007)

(Not: Türkiye: 9.240 USD)

Ekonomik göstergeler incelendiğinde Güney Amerika’da ekonomik açıdan güçlü olan ülkelerin aşağıdakiler olduğu tespit edilmiştir ve bu doğrultuda sigorta sektör analizinde bu ülke verileri incelenmiştir:

- Brezilya
- Meksika
- Arjantin
- Kolombiya
- Şili
- Venezuela
- Peru
- Ekvator
- Uruguay

Son olarak belirtmek gerekir ki; 2000 ve 2001 senelerinde Güney Amerika’da yaşanan mali krizin etkisi ile bölgede ekonomik büyüme düşmüştür. Söz konusu krizin etkilerinin 2003 senesinden sonra azaldığı ve ülke ekonomilerinin 2003 senesinden sonra tekrar büyüme trendi gösterdiği görülmektedir. Özellikle Venezuela, Şili, Arjantin, Kolombiya ve Peru ekonomilerinin büyümesi 2004 yılından sonra dünya ortalaması üzerinde seyretmiştir. Meksika ve Brezilya ekonomilerinin % değişimi ise yıllar itibarıyla dünya ortalaması altında gerçekleşmiştir.

C. Güney Amerika Sigorta Sektörü

Güney Amerika sigorta sektörü, global sigorta sektörünün sadece %2’sini teşkil etmektedir ve bir fikir vermesi açısından İngiltere piyasasının beşte birine denk gelmektedir.⁽³⁾

1. Prim Üretimi

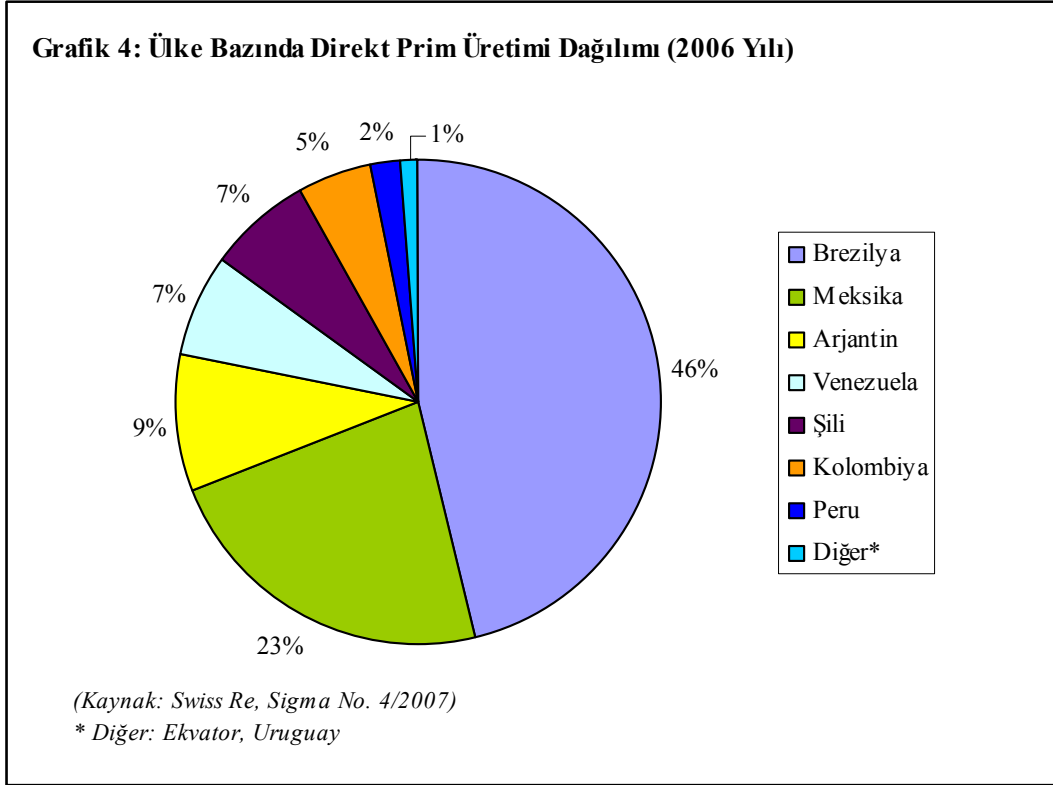
Güney Amerika sigorta sektörü küçük olmakla birlikte, diğer global sigorta piyasalarına göre daha güçlü gelişme potansiyeline sahiptir.⁽³⁾ Brezilya ve Meksika’nın toplam prim üretimi, Güney Amerika kıtasının toplam prim üretiminin üçte ikisinden fazlasını teşkil etmektedir.

	2006	2005	% Değişim
Brezilya	30.390	23.947	27%
Meksika	15.072	12.866	17%
Arjantin	5.632	4.619	22%
Venezuela	4.886	3.351	46%
Şili	4.704	4.519	4%
Kolombiya	3.200	2.767	16%
Peru	1.083	975	11%
Ekvator	616	543	14%
Uruguay	336	293	15%
Toplam	65.919	53.880	22%
Türkiye	6.618	5.716	16%

(Kaynak: Swiss Re, Sigma No. 4/2007)

2006 yılında Güney Amerika sigorta sektöründe Şili hariç tüm ülkelerde iki rakamlı büyüme gerçekleşmiştir. Venezuela sigorta prim üretiminin son bir yılda %45,8 gibi yüksek bir artış oranıyla Şili'yi geçmesi dikkat çekicidir. Bunun sebebi olarak ülke ekonomisindeki para fazlası ve yükselen oto piyasası gösterilmektedir.⁽¹⁰⁾

Aşağıdaki grafikten de görüleceği üzere Brezilya, %46 üretim payı ile bölgenin en büyük sigorta piyasasıdır.



2006 yılında hayat branşı %14 büyüme kaydetmiş iken hayat dışında %10 büyüme gerçekleşmiştir. Bölgenin en büyük sigorta piyasalarından Brezilya ve Meksika'da tasarrufa bağlı sigorta ürünlerinin yüksek sayıda satışı sonucu bireysel hayat branşında sağlam ve istikrarlı bir büyüme yaşanmıştır ve bunun sonucunda genel olarak sigorta sektöründe büyüme artmıştır. Şili, Kolombiya ve Arjantin gibi sigorta piyasalarında ise artan grup primleri ve kredi bağlantılı primler büyümeye hız katmıştır.⁽⁴⁾

Hayat dışı branşlarda 2005 yılında %5 olan artış oranı 2006 yılında %10 olarak gerçekleşmiştir. Pozitif ekonomik gelişmenin etkileri hayat dışı branşlarda da hissedilmiştir. Neredeyse tüm ülkelerin hayat dışı piyasaları gelişim göstermiş olup, hepsinde ortak olan, oto sigortalarının bu gelişimdeki payının hissedilir olmasıdır. Bunun sebebi, ücretlerin artması ve kredi olanaklarının kolaylaştırılmasıdır. Özellikle Şili ve Arjantin piyasalarında kaza sigortalarındaki artış, bu ülkelerdeki sigorta sektörünün gelişiminde büyük ölçüde etkili olmuştur. Meksika ve Brezilya'da ise 2005 yılında yaşanan şiddetli kasırgalar sonrası risk bilincinin ve varlık değerlendirilmesinin hissedilir derecede geliştiği görülmüştür. Bunun sonucu olarak bu piyasalarda mal (property) sigortası pozitif gelişme göstermiştir.⁽⁴⁾

Tablo 4: Direkt Primlerin Branş Bazında Yüzde Dağılımı (2006)

	Hayat Dışı	Hayat
Brezilya	54,90%	45,10%
Meksika	54,80%	45,20%
Arjantin	69,60%	30,40%
Venezuela	96,70%	3,30%
Şili	38,40%	61,60%
Kolombiya	70,40%	29,60%
Peru	55,20%	44,80%
Ekvator	86,00%	14,00%
Uruguay	82,70%	17,30%
Türkiye	85,30%	14,70%

(Kaynak: Swiss Re, Sigma No. 4/2007)

Tablo dikkatli incelendiğinde ülkelerin çoğunda sigorta sektörü direk prim üretiminde hayat dışı branşların oranının hayat branşından daha yüksek olduğu görülmektedir.

Hayat branşında toplam sektör üretiminde en yüksek paya sahip Şili, 1981 yılında emeklilik sisteminde reform yapan ilk ülkedir. Bu konuda Şili'yi 1994 yılında Kolombiya ve Arjantin, 1997 yılında Meksika ve 2003 yılında Brezilya izlemiştir.⁽³⁾ Ancak bu reformlar sonrasında Arjantin ve Kolombiya'da hayat branşının payının düşük oluşu dikkat çekicidir.

Hayat dışı branşlarda ise motorlu araç sigortası lider branştır ve bunu mal sigortaları izlemektedir. Doğal afet rizikosuna maruz kalma olasılığı yüksek olan Meksika gibi ülkelerde bina sigortası fiyatları, uluslararası fiyatlara bağımlı ve duyarlıdır.⁽³⁾

2. Sigorta Yaygınlığı (Penetration) ve Yoğunluğu (Density)

Güney Amerika'da sigorta yaygınlığı çok düşük olmakla birlikte son yıllarda yavaş da olsa bir artış gözlemlenmiştir.⁽³⁾ Bölgede sigortanın en yaygın olduğu ülke 2006 yılında %3,3 ile Şili olup, bunu %2,8 ile Brezilya izlemektedir. Bölgenin ekonomik anlamda en büyük güçlerinden biri kabul edilen Meksika'nın sigorta yaygınlığı ise sadece %1,8'dir.

Tablo 5: 2006 Yılı Sigorta Yaygınlığı - Direkt Primlerin GSYİH İçindeki % Payı

	Toplam	Hayat	Hayat Dışı		Toplam	Hayat	Hayat Dışı
Şili	3,3	2,0	1,3	A.B.D.	8,8	4,0	4,8
Brezilya	2,8	1,3	1,6	İngiltere	16,5	13,1	3,4
Venezuela	2,7	0,1	2,6	Güney Afrika	16,0	13,0	3,0
Arjantin	2,6	0,8	1,8	Tayvan	14,5	11,6	2,9
Kolombiya	2,4	0,7	1,7	Türkiye	1,6	0,2	1,4
Meksika	1,8	0,8	1,0				
Uruguay	1,7	0,3	1,4				
Ekvator	1,6	0,2	1,3				
Peru	1,2	0,5	0,6				

(Kaynak: Swiss Re Sigma No. 4/2007)

Karşılaştırma yapmak bakımından, kişi başına ortalama sigorta harcaması 2006 yılında ABD’de GSYİH’nın %8,8’ini (yıllık 3.923,7 \$) oluşturmaktadır. Aynı yıl dünyada en yüksek sigorta yaygınlığına sahip ülke %16,5 ile İngiltere’dir ve bunu %16 ile Güney Afrika izlemektedir. Güney Amerika ülkelerinin kişi başına ortalama sigorta harcaması verileri ise aşağıdaki gibidir:

	Toplam	Hayat	Hayat Dışı		Toplam	Hayat	Hayat Dışı
Şili	285,7	176,0	109,7	A.B.D.	3.923,7	1.789,5	2.134,2
Venezuela	179,5	6,0	173,6	İngiltere	6.466,7	5.139,6	1.327,1
Brezilya	160,9	72,5	88,4	Güney Afrika	855,8	695,6	160,2
Arjantin	143,9	43,8	100,1	Tayvan	2.250,2	1.800,0	450,3
Meksika	139,1	62,9	76,2	Türkiye	89,2	13,1	76,1
Uruguay	96,4	16,6	79,8				
Kolombiya	69,1	20,5	48,7				
Ekvator	45,9	6,4	39,5				
Peru	38,1	17,1	21,1				

(Kaynak: Swiss Re Sigma No. 4/2007)

Araştırma dâhilindeki ülkelerin GSYİH rakamlarının 2004 yılı ve sonrası artış gösterdiği ve kişi başına GSYİH rakamlarının, 2006 yılında, gelişmekte olan bölgelerin birçoğundan yüksek olduğu önceki bölümlerde belirtilmişti. Buna paralel olarak bu ülkelerdeki sigortalanan yatırım varlıklarının da artıyor olması beklenen bir sonuçtur. Ancak yukarıdaki verilerin de gösterdiği üzere, bölgede sigortalanma oranı halen oldukça düşük seviyelerdedir. Söz konusu sigortalanma seviyesinin düşüklüğü birçok nedene bağlı olabilir:

- Ekonomik istikrarsızlığın etkilerinin devam ediyor olması,
- Toplum refahının düşük olması,
- Dağıtım kanallarının azlığı veya etkin olmaması,
- Eğitim düzeyi,
- İşsizlik düzeyi,
- Devletin yaklaşımı ve uluslararası piyasalar,
- Halkın sigortayı gider kalemleri içinde en alt sıralara atması.

Geçmiş yıllardaki ekonomik istikrarsızlığın ortadan kalkması ve bu durumun gelecek yıllarda da süreceğine dair beklenti, enflasyonun düşmesi, global ısınmanın beraberinde bölgenin özellikle batı kıyılarında yaşanan kasırgaların ve bölge genelinde görülen sellerin artışının yarattığı endişe ile sigortalanma oranının ve buna paralel reasürans ihtiyacının artma potansiyeli olacağı düşünülmektedir.

Nitekim Swiss Re’nin Sigma No. 4/2007 raporunda belirtildiği üzere; sağlanan ekonomik gelişme ve geliştirilmiş mevzuat, daha iyi çalışma koşulları, yerel kredi imkânlarının çeşitlendirilerek genişletilmesi ve enflasyonun kontrol altında tutulması gibi faktörler sonucu 2006 yılında Güney Amerika sigorta sektörü büyüme göstermiştir. Risk bilincinin ve rekabetin artması da bu büyümede etkili olmuştur.⁽⁴⁾

Swiss Re’nin Kasım 2007 tarihli bir raporunda⁽⁵⁾ bölgenin sigortalanma oranının düşük olması-

nın sonuçları ise şöyle açıklanmaktadır:

- Devletin malı olan altyapıların büyük çoğunluğu (yollar, köprüler, vb) halen sigortalı değildir.
- Halkın sahip olduğu varlıkların büyük ve önemli kısmı halen sigortalı değildir.
- Bilgi eksikliği nedeniyle bölgedeki mal (property) sigortası portföyünün bir kısmı halen sigortalanamamaktadır.
- Gerçekleşmesi muhtemel geniş kapsamlı bir doğal afet, bölge içindeki bir ülkenin ekonomisini ve halkını ciddi anlamda etkileyebilir. Bunun sonucunda yüksek kurtarma ve yatırım masrafları çıkabilir ve belirgin ekonomik kayıplar çoğu faaliyeti durdurabilir.

3. Bölgenin Risk Analizi

Çalışmamızda ele alınan 9 ülkenin maruz kalabileceği doğal afet rizikoları, CIA verilerine ⁽⁶⁾ göre şöyledir:

Arjantin:

Andes bölgesindeki San Miguel de Tucuman ve Mendoza alanlarında depremler; pampaları (step) ve kuzey doğu bölgesini vurabilecek “pampero” adı verilen şiddetli kasırgalar; kuvvetli sel baskınları.

Brezilya:

Kuzeydoğu bölgesinde sık sık yaşanan kuraklık; güney bölgesinde seller; zaman zaman don tehlikesi.

Ekvator:

Sık yaşanan depremler; toprak kaymaları; volkanik hareketler; seller; periyodik meydana gelen kuraklık.

Kolombiya:

Dağlık bölgelerde volkanik patlamalar; ara sıra yaşanan depremler; periyodik meydana gelen kuraklık.

Meksika:

Pasifik kıyısı boyunca tsunamiler; orta ve güney bölgesinde volkanlar ve şiddetli depremler; Pasifik, Meksika körfezi ve Karayip kıyılarında kasırgalar.

Peru:

Depremler; tsunamiler; seller; toprak kaymaları; hafif volkanik hareketler.

Sili:

Çok şiddetli depremler; aktif durumda volkanlar; tsunami.

Uruguay:

Mevsime bağlı olarak ortaya çıkan şiddetli rüzgarlar; kuraklıklar; seller; ülkede rüzgarı engelleyen dağların olmayışı nedeniyle tüm yerleşimler hava hareketlerindeki hızlı değişiklik-

lere maruz kalmaktadır.

Venezuela:

Seller; yer kayması; periyodik meydana gelen kuraklık.

D. Güney Amerika Reasürans Sektörü

Büyük reasürans programlarının çoğunluğunun yenileme dönemi 1 Temmuz'dur. Bölgede, özellikle Meksika ve Şili'de bölüşmeli reasürans tretelerinden uzaklaşma eğilimi devam etmektedir. Bunun sebebi reasürörlerin artık sigorta konusu rizikolar hakkında daha fazla bilgi sahibi olmalarıdır. Sermaye etkinliklerini yükseltmek isteyen uluslararası sigorta şirketlerinin risk bazında bölgesel teminatlar satın almaları da bu eğilimin devamında etkili olmuştur.⁽⁸⁾

Bölgede sigortalıların maruz kaldıkları riskleri daha iyi algılamaya başladıkları gözlemlenmektedir. Bu durum, Wilma kasırgasından sonra özellikle Meksika'da hissedilir şekilde yaşanmıştır ve Pasifik kıyılarında yaşanan risklere daha fazla dikkat edilmeye başlanmıştır. Uluslararası sigorta şirketlerinin kendilerini korumak için reasüransa başvurmaları gözle görülür şekilde artmıştır. Bölgede reasürans primlerinin %40 gibi bir oranı uluslararası sigorta şirketlerinden gelmektedir. Neredeyse tüm uluslararası sigorta şirketleri bölgesel koruma için reasürans anlaşması yapmıştır. Reasüransa ilgi 2007 yılında da devam etmektedir.⁽⁸⁾

Son zamanlarda bölgede tüm dikkatler Brezilya üzerinde odaklanmıştır. Ocak 2007 yılına kadar IRB-Brasil Ressenguros SA şirketinin tekelliği altında olan Brezilya reasürans sektörünün serbest rekabete açılması söz konusudur. Ocak 2007 yılında kabul edilen yasa ile, şirket hisselerinin %51'i devlete, geri kalanı muhtelif Brezilya sigorta şirketlerine ait IRB'nin kademeli olarak özelleştirilmesi gündeme gelmiştir.⁽³⁾ IRB'nin tekelliği sebebiyle Brezilya'da reasürans maliyetlerinin olması gerekenden %32 daha fazla olduğu IRB tarafından da kabul edilmektedir.⁽⁷⁾

Özelleştirme, aşağıda belirtilen 3 sebepten dolayı Brezilya sigorta sektörü için çok önemli bulunmaktadır:⁽³⁾

- Reasürans bakımından Brezilya'nın, tüm yerel sigorta ihtiyaçlarını karşılayabilecek yeterli sermayeye sahip olmadığı düşünülmektedir.
- Piyasanın serbestleştirilmesi rekabeti arttıracaktır ve böylece fiyat farklılaştırması beklenmektedir.
- Yabancı sermaye ve bilgi birikiminin akışı eninde sonunda piyasayı güçlendirecek ve ürün gelişimine katkıda bulunacaktır.

Ocak 2007'de kabul edilen bu yasa ile sektörü denetim yetkisi de SUSEP'e verilmiştir.⁽³⁾ Ayrıca 2008 yılında sigorta şirketleri için daha sıkı yükümlülük karşılama (solvency) şartları getirileceği ön görülmektedir ve bu durumun sigorta şirketlerini, her ne kadar yerel sigorta sektörü 1996 yılında tam rekabete açılmış ve yabancı sermaye kısıtlaması sigorta şirketleri için ortadan kaldırılmış olsa da, yeni sermaye ihtiyacı ile karşı karşıya bırakacağı beklenmektedir.⁽⁹⁾

Yeni yasa ile IRB, "Yerel (Local)" reasürör olarak belirlenmiştir ve özelleştirme ile birlikte artık Brezilya'da faaliyet göstermeye yetkili diğer yerel reasürörler ile eşit şartlarda rekabet edecektir. Yerel reasürörler, genel merkezleri Brezilya'da yerleşik, faaliyet konuları sadece reasürans olan şirketler olarak tanımlanmaktadır.⁽⁹⁾

Bu zamana kadar yabancı bir reasürörün Brezilya piyasasından iş almasının tek yasal yolu

IRB'den retrosesyon kabul etmekte. Yeni yasa sonrasında yabancı reasürörler de piyasada iki şekilde faaliyet gösterebileceklerdir.⁽⁹⁾

- İzin Verilmiş (Admitted) Reasürörler (Genel merkezleri yurtdışında olup Brezilya'da kayıtlı temsilcilikleri vardır).
- Geçici (Occasional) Reasürörler (Genel merkezleri yurtdışındadır, Brezilya'da kayıtlı temsilcilikleri yoktur ancak Brezilya genelinde reasürans teminatı sunma onayları vardır).

Ne şekilde tayin edilmiş ve faaliyet gösteriyor olurlarsa olsunlar, yeni yasa ile yabancı reasürörlerin, belirlenecek olan minimum bir sermayeyi Brezilya için ayırmaları gerekecektir. Ayrıca "Geçici Reasürörler" in yazabilecekleri işler, belli bir azami tutarla sınırlandırılacaktır.⁽⁹⁾

IRB'nin kademeli olarak özelleştirilmesinden kasıt ise şudur: Yerel sigorta şirketleri yazılan işleminin ilk 3 yıl %60'ını, takip eden 3 yıl boyunca da %40'ını IRB ve diğer yerel reasürörlere devretmek zorundadır. Yerel reasürörlerin bu devirlerden uygun görmediklerini almama hakları saklıdır. IRB ve diğer yerel reasürans şirketleri ise devredilen ve kabul ettikleri reasürans primlerini, toplam yerel sermayedeki payları oranında paylaşacaklardır.⁽⁹⁾

Latin Amerika'da bir diğer ilginç gelişme de, bu yılın Ağustos ayında Venezuela'da, sigorta ve reasürans sektörünün serbest rekabete açılmasının 13. senesinde, bir devlet reasürans şirketinin kurulacağını açıklanması olmuştur. Bu yeni devlet reasürans şirketinin unvanı ise "Bolivariana de Seguros y Reaseguros" olarak belirlenmiştir.⁽¹⁰⁾

E. Sonuç

Güney Amerika sigorta sektörü, ülke ekonomilerindeki düzelmeye paralel olarak gelişmektedir. Ülke ekonomilerindeki istikrarsızlık ise nispeten düzelmiş olsa da halen risk ihtiva etmektedir.

Uluslararası büyük sigorta ve reasürans şirketlerinin, globalleşme hedefleri doğrultusunda yayılan gelişen piyasalarda şirket satın alma, birleşme ve ofis ya da temsilcilik açma trendi içinde, gelişen piyasalardan kabul edilen Güney Amerika bölgesine de ilgisi artmıştır. Bölgede faaliyet gösteren uluslararası sigorta şirketlerine örnek olarak AIG, Mapfre, Tokio Marine, Royal&Sun Allianz, Liberty, Cardif ve ACE verilebilir. Reasürans şirketlerinden ise Swiss Re, Munich Re ve Transatlantic Re'nin bölgeye ilgisi büyüktür.

Sektör verileri incelendiğinde, Güney Amerika sigorta sektörünün henüz gelişmemiş ancak gelişme potansiyeli çok yüksek bir piyasa olduğu görülmektedir. Aynı şekilde, reasürans sektörünün de gelişmekte olduğu ve bölgede özellikle doğal afet rizikolarında finansal yapıların korunması amacıyla reasürans yoluna başvurulduğu tespit edilmiştir.

Güney Amerika sigorta sektörü her ne kadar gelişme potansiyeli gösterse de bölgenin toplam prim üretimi (çalışmamızda ele alınan 9 ülke baz alındığında) 2006 yılında dünya sigorta priminin sadece %1,77'sini temsil etmektedir. Karşılaştırma yapmak bakımından; Swiss Re Sigma No. 4/2007 verilerine göre, 2006 yılında Amerika ve Kanada toplam prim üretimi dünya prim üretiminin %33,79'unu, Avrupa ise %39,88'ini karşılamaktadır. Gelişen piyasalardan Asya'nın payı ise %21,51'dir.

Nüfus verilerine bakıldığında; 2006 yılı ortasında gelişen piyasalardan Asya'nın nüfusu dünya nüfusunun %60,52'sini oluşturmaktadır. Asya'yı takip eden Afrika ve Avrupa nüfusunun dünya nüfusu içindeki payı ise sırasıyla %14,09 ve %11,17'dir. Bu sıralamada Latin Amerika %8,63 ile 4. sırada yer almaktadır ve gelecek 50 yıllık nüfus tahmini hesaplarında Latin Amerika nüfusunun fazla

değişmeyeceği ön görülmektedir. Öte yandan Asya nüfusunun payının 2050 yılında %57,09 olması, Afrika nüfusunun payının ise %14,09'dan %21,57'ye çıkması beklenmektedir.

Sonuç olarak, Güney Amerika'nın bölge olarak gelişme potansiyeli göz önüne alındığında, önümüzdeki yıllarda dünyada sigorta ve özellikle de reasürans açısından önemli bir çekim odağı olabileceği söylenebilir.

Kaynaklar

1. *Population Reference Bureau 2006 Yılı Raporu*
2. *IMF - World Economic Outlook Database for October 2007*
3. *Benfield, "Latin America Insurance Market Review, Focus on Brazil and Mexico", Şubat 2007*
4. *Swiss Re Sigma No. 4/2007, "World insurance in 2006: Premiums came back to 'life' "*
5. *Swiss Re, "The role of reinsurance in economic development and industry challenges in Latin America", IAD-FIDES-ASSAL Forumu, Washington DC, 7 Kasım 2005*
6. *CIA World Factbook (son güncelleme tarihi: 14 Haziran 2007)*
7. *Global Reinsurance, "Brazil-Opening Time, Sometime...", Mart 2006*
8. *Benfield, "Global Reinsurance Market Review", Ocak 2007*
9. *Review 25, "Opening the Brazilian market", Temmuz 2007*
10. *The Review, "South of the border...", Eylül 2007*

N. Esra KULAN
Millî Reasürans T.A.Ş.

Yabancı Basından SEÇMELER

Temel Sigorta Branşları Açısından 2007 Yılına İlişkin Bir Değerlendirme

Bu çalışmanın amacı, Mal, Nakliyat, Kaza ve Hayat Sigortalarına yönelik reasürans piyasalarının 2007 yılı içerisinde yaşanan gelişmelere verdiği tepkiyi değerlendirmek ve elde edilen çıkarımlar ışığında, söz konusu bu branşlardaki kısa vadeli beklentileri, özellikle fiyat döngüsü açısından, ana hatları ile ele almaktır.

Mal Sigortaları

2007 yılı, mal sigortalarına ilişkin katastrofi reasürans piyasasının istikrarına yönelik ciddi bir tehdit doğurmayan, olumlu bir yıl olmuştur. 2007 yılının felaketler açısından nispeten durgun bir yıl olmasından ötürü, reasürans fiyatlarının 2007 yenilemelerine yansıyan düşüş eğiliminin, 2008 yenile-

melerinde de sürmesi beklenmektedir. Bu sebeple, 2007 yılı için sözü edilen bu olumlu seyri, 2006 sonu itibarıyla piyasada gündeme gelen yumuşamadan bağımsız olarak değerlendirmek mümkün değildir.

Bilindiği gibi, 2004 ve 2005 yıllarında peş peşe gerçekleşen kötü sonuçları takiben, yıkıcı bir üçüncü kasırga sezonunun daha gerçekleşmesine dair beklenti, 2006 yılının ortalarında katastrofi reasüransı ürünlerinin geleceğini sorgulanır hale getirmiştir.

2006 yenilemeleri öncesi, reasürörler ABD'nin kıyı bölgelerindeki sorumluluklarını yeniden gözden geçirme yoluna gitmişlerdir. Felaket modellerinin ortaya koyduğu sonuçların etkisi ve derecelendirme kuruluşlarının engellemeleri neticesinde, bu bölgedeki sorumlu-

luklarını belirgin ölçüde azaltmışlardır. Bu nedenle piyasada gündeme gelen kapasite darlığı ise, fiyatların adeta tırmanması ile sonuçlanmıştır.

Ne var ki, 2006 yılında kasırga felaketleri açısından 2004 ve 2005 gibi yıkıcı sonuçlar yaşanmamış olması, şiddetli geçen her yılın ardından duymaya alışık olduğumuz felaket modellerinin güvenilirliği ve Bermuda tipi faaliyet modellerinin sürdürülebilirliği konularının nispeten daha az gündemde olmasını sağlamıştır.

Gerçekten de, 2006 yılı, son derece olumlu finansal sonuçların alındığı durgun bir yıl olmuştur. Reasürörler, bu sayede, sermaye tabanlarını yeniden yapılandırma fırsatını bulmuşlar ve Katrina sonrasında, yatırımcıları 40 milyar ABD Doları değerinde yeni sermaye sağla-

maya ikna edebilmişlerdir.

2007 yılı itibarıyla, katastrofi reasürans piyasasının genel durumuna bakıldığında, sonu gelmeyen muhalif baskılara karşı son derece esnek ve dayanıklı bir yapı çizdiği görülmektedir. Fiyatlar ise, şimdiye kadar elde ettiği en yüksek seviyeden, tekrar aşağı doğru bir eğilim içerisine girmiştir.

Bunun yanı sıra, katastrofi reasüransının bir branş olarak algılanmaya başlanması, bu alanı tüm reasürans piyasasının adeta dinamosu haline getirmiştir. Ne var ki, günümüzde katastrofi reasürörlerini tedirgin eden ve piyasayı ister istemez yumuşamaya sevk eden rekabetçi tehditlerin sayısı artmaktadır. Bunların başında, derecelendirme kuruluşlarının, şirketleri, çeşitlendirme zorunluluğu karşısında bırakmaları, başka branşlarda ve bölgelerde faaliyetlerde bulunmaya sevk etmeleri gelmektedir. Örneğin, Bermuda'daki reasürörlerin neredeyse tamamı, ABD'nin kaza işine ve ABD dışında kalan diğer uygun piyasalara girmek zorunda bırakılmışlardır.

Sigortacılar ise, diğer yandan, yumuşama eğilimindeki sigorta fiyatları ile reasürans piyasasının zorlayıcı şartları arasında sıkışıp kalmışlardır. Bu etkiyi hafifletmek adına başvurdukları belli başlı çıkış yolları mevcuttur. Bunlardan ilk akla gelen, ABD kıyılarındaki sorumluluklarını belirgin ölçüde azaltarak yeniden değerlendirmek, ikincisi ise fiyat

dalgalanmalarının ve kredi riskinin kötü etkilerini bertaraf etmek amacıyla sermaye piyasalarına yönelmektir.

Günümüzdeki piyasa yumuşamasının uzun süreli olması halinde, geleneksel olmayan ürünlerin önemini kaybetmesi pek muhtemeldir. Ne var ki, piyasadaki genel kanı, sermaye piyasaları baskısının uzun süre daha hissedileceği yönündedir.

2007 yılı için, Kuzey Avrupa'daki fırtına riski ve Japonya'daki fırtına ve deprem riski açısından ise, yıl ortasında İngiltere'de gerçekleşen sellerin reasürörlerin direncini arttıracığı beklentisine rağmen, fiyatlar daha önce korudukları sabit seviyelerinden, tek haneli bir düşüş eğilimine girmişlerdir. Nispeten daha az sorumluluğun mevcut olduğu bölgelerde, fiyatlar iki haneli bir düşüş sergileyerek, daha da aşağılarda seyretmektedir. Tabii bu fiyat düşüklüğünün en belirgin nedeni, son yıllarda ABD dışındaki afet hasarlarının reasürans piyasaları için nispeten daha az maliyet getirmesi olarak ifade edilebilir.

Katastrofi reasürans piyasasındaki durumdan farklı olarak, gerek bölüşmesiz (risk bazlı), gerekse bölüşmeli çalışan piyasaların geçtiğimiz yılda durağan bir seyir izlediği ileri sürülebilir. Katrina Kasırgasının en önemli sonuçlarından bir tanesi de, reasürans programlarındaki doğal afet risklerinin sınırlandırılması veya istisna edilmesi ve bu risklerin sigortacıların net

portföyünde tutulması veya katastrofi reasürans korumalarına aktarılmasına neden olmasıdır.

Büyük bir afet hasarı gerçekleşmedikçe, herhangi bir olayın reasürans fiyatlarındaki bu düşüş eğilimini değiştireceği beklenmemektedir. 2007'de normal veya orta seviyede yaşanan kasırga aktivitesinin şu anki bu eğilimi değiştirmesi söz konusu değildir. Hasarsız geçen 2007 yılının bu düşüş oranını piyasanın tamamında iki haneli rakamlara çıkarması beklenmektedir.

Nakliyat Sigortaları

2005 kasırga hasarlarından pek yara almadan kurtulan nakliyat tekne reasürans piyasası, 2007'nin kasırga aktiviteleri açısından nispeten durgun geçen özelliğinden istifade ederek, bu yılda da aynı konumunu sürdürmüştür. Gerek bu sebeple, gerekse de nakliyat faaliyetlerinin küresel yapısının bir sonucu olarak, ABD içi ve ABD dışı fiyatlar arasında pek belirgin bir fark olmadığı ifade edilebilecektir.

2007 yılının ilk yarısında, tekne piyasasına yönelik meydana gelen kayda değer dört hasar şöyledir: Ocak ayında Sea Launch uzay gemisi atış platformunda yer alan bir roket ve uydu infilak etmiştir. Nisan ayında Sea Diamond isimli yolcu gemisi, Yunan adası Santorini'de karaya oturarak batmıştır. Yine Nisan ayında

Bourbon Dolphin isimli römorkör destek aracı Norveç kıyısında batmıştır. Son olarak, Çin'deki tarama faaliyetleri sırasında dünyanın dipten kapaklı en geniş tarama gemisi WD Fairway ile konteyner gemisi MSC Joanna çarpışmıştır.

Bu dört büyük hasar, 2007 yılı için nakliyat piyasasına, küçük çaplı hasarlar hariç, 600 Milyon ABD Dolarını aşan bir maliyet getirmiştir. Hasar bedellerinin böylesine yüksek seyretmesinin iki önemli nedeni bulunmaktadır.

Birincisi, özellikle Çin gibi sürekli genişleyen pazarlardan, demir cevheri ve maden kömürü gibi temel mallara yönelik yoğun bir talep söz konusudur. İşte bu yoğun talep, son yıllarda, çeliğin tamir maliyetinin belirgin ölçüde artmasına neden olmuştur.

Bunun yanı sıra, yeni gemi inşasına olan talep nedeniyle, tersanelerde gemi tamirinden ziyade, yeni inşaya daha çok yer ayrılır olmuştur. Tabii bu da, gemi tamir yerlerinin maliyetlerinin tırmanmasına yol açarak, söz konusu maliyet artışını iki katına çıkarmıştır.

Son yaşanan hasarlara ve tamir maliyetlerinin artışına karşın, nakliyat tekne piyasası fiyat döngüsü açısından oldukça yumuşak bir seyir izlemektedir. Hasarların büyük bölümü Londra piyasasını etkilemiş olmasına karşın, belli başlı brokerler, şu an için iş kabul etme konusunda en iştahlı yaklaşımın, yine Londra piyasasının

ca sergilendiğini ifade etmektedirler. Elbette ki, kapasite fazlası ile tanınan bir piyasada, temel oyuncuların riskin kalitesi ve kârlılığından ziyade, prim geliri için iş yazması tehlikeli bir durumdur.

Wording'ler açısından Tekne İnşaat Sigortası Enstitüsü Klotzları'nın (Institute Clauses for Builder's Risks) revize halinin kısa zaman içerisinde yayınlanması söz konusudur. Piyasanın bu yeniliğe nasıl yanıt vereceğini veya adapte olma konusunda ne oranda istekli davranacağını zaman gösterecektir.

Diğer yandan, yeni piyasa reformunun ve sözleşmelerde kesinlik ilkesi konularının ortaya atılmasının, birçok kişiyi, fiyat ve şart düzenlemelerinden ziyade, yönetim konularına odaklanmaya ittiği görülmektedir.

Son dönemde yaşanan büyük hasar örnekleri göstermiştir ki, nakliyat tekne piyasasına özgü fiyatların değişim gösterbilmesi için, piyasada esaslı bir olayın meydana gelmesi gerekmektedir. Esaslı bir olay ile kastedilen, piyasada mevcut kapasitenin belirgin oranda daralması veya büyük bir hasarın gündeme gelmesidir. Örneğin, yolcularla dolu yeni bir yolcu gemisi ile ham petrol taşıyan tam yüklü dev bir tankerin ABD'de çevresel bakımdan hassas bir bölgede meydana getirecekleri hasar, fiyat değişimini tetikleyecek bir olay olabilir.

ABD'nin 2007 yılı kasırga sezonuna bakıldığında, offshore enerji portföyüne tahsis edilen katastrofi kapasitesinin nispeten sınırlı olduğu görülse de, Meksika Körfezi offshore katastrofi sorumluluğuna ilişkin fiyatların, 2006 Ekim ayında öngörüldüğünden daha yoğun bir düşüş kaydettiği ifade edilmelidir. Diğer bir deyişle, 2007 yılında fiyatlar öyle bir seviyeye gelmiştir ki, 2006 yılı süresince risklerini kendi üzerlerinde tutan bazı petrol şirketleri, 2007 içerisinde yeniden sigorta piyasasına girerek, teminat satın almaya başlamışlardır.

Petrol şirketlerinin büyük çoğunluğu ise, 2006'da mevcut olanlarla karşılaştırıldığında, belirgin oranda artış gösteren fırtına alt limitlerinden istifade etmek suretiyle, koruma temin etmektedirler. Söz konusu bu durum, 2005 kasırga hasarlarından pek az ders alındığını göstermektedir. Şüphesiz ki, 2006 yılında 1,5 ila 2,5 milyar ABD Doları civarında bir offshore kasırga hasarı meydana gelmiş olsa idi, sigortacılar 2007 fiyat ve şartları açısından bu kadar cömert davranamazdı.

2007 yılında, offshore riskleri açısından en yoğun tartışmalar, sağlanan teminatın belirli düzenlemeler getirilmesine karşın hala geniş tutulması üzerine olmuştur. İş gücü, donanım ve gereçlere etki eden arz ve talep faktörlerinin sektör maliyetlerini ve nihayet beklenmeyen risklere karşı sigortacı ve reasürörlerin sorumluluğunu

önümüzdeki yıllarda da artırmayı sürdüreceği beklenmektedir.

Kaza Sigortaları

Kârlı geçen 2006 yılının ardından, kaza sektörü artan rekabet ve yumuşayan piyasa şartları sayesinde son derece hareketli bir yıl geçirmiştir. 2004 yılında fiyatların yükselmesi ile uygun primlerin elde edilmeye başlanması, şirketlerin kazançlarına olumlu yansımalarında bulunmuştur. Kaza sektöründeki dava takip işlemlerinde yaşanan azalma ise kârlılığı pekiştiren bir faktör olmuştur. Diğer yandan, piyasaya yeni katılan şirketler sayesinde rekabetin daha da canlanması beklenmektedir.

Özellikle derecelendirme kuruluşlarının, katastrofi reasürörlerini, portföy çeşitliliği etkisinden faydalanabilmeleri için, başka branşlarda ve bölgelerde faaliyetler yürütmeye zorlamaları sonucu, 2007 yılında portföy çeşitlendirmesi rüzgârına kapılan reasürörlerin sayısında adeta bir patlama yaşanmıştır. Çok sayıda reasürör, 2006 yılında durgun geçen kasırga sezonundan istifade ederek, büyük kazanımlara imza atmıştır. Elde edilen bu kârlar ise, şirketleri kaza branşına yönelme konusunda cesaretlendirmiştir. Elbette, sermaye fazlası olan bir şirketin portföyünü çeşitlendirme yoluna gitmesi son derece akılcı bir yaklaşımdır. Piyasanın çeşitlendirme

adına kaza branşına doğru yönelmesi yalnızca kârlılık gerekçesine dayanmamakta, çeşitlendirme etkisinden optimum faydayı sağladıkları görülen reasürans şirketlerinin gösterdikleri üstün performansın da, bu kararın alınmasında büyük etkisi bulunmaktadır. Günümüzde portföy çeşitlendirmesi, derecelendirme kuruluşlarının yaklaşımları açısından da bir gereklilik halini almıştır.

Şirketlerin portföy çeşitlendirmesi ile bağlantılı olarak, örneğin havacılık sigortaları değil de özellikle kaza branşına doğru daha yüksek bir eğilim göstermelerinin altındaki neden, havacılığın çok daha uzmanlık gerektiren bir alan olması ile açıklanmaktadır.

Kaza sektörüne yeni oyuncuların eklenmesi de rekabeti arttırmış ve bu durum piyasanın yumuşamasına ve fiyatların da aşağı doğru bir eğilim içerisine girmesine neden olmuştur.

Ne var ki, sektörün uzmanları, rekabet artarken, fiyatlardaki yumuşamanın yavaşlayacağı kanısındadırlar. Subprime piyasasında (ikincil piyasalarda yüksek riskli kredilere yüksek faiz uygulanan mortgage piyasası) son dönemde yaşanan krizin bu konuda büyük etkisi olacağı düşünülmektedir. Subprime zararlarından gelmesi beklenen güçlü darbe ve bunu takiben gelişen borsadaki düşüş, kaza branşı reasürörlerinin artık yatırım portföylerine güvenemeyeceklerinin bir göstergesi olmuştur. Bu gelişmenin fiyatlardaki dü-

şüş eğilimini frenlemesi beklenmektedir. Tabii bu da, şirket yönetimlerinin fiyat yeterliliği konusuna yeniden odaklanmalarına neden olacaktır.

Şu anki subprime krizinin daha yoğun bir hukuksal sorumluluk ve yine bu bağlamda daha yüksek zararlar sonuçlanması halinde, kaza sektörünün durumdan etkilenmemesi mümkün olmayacağından, sektörün kendisini fiyat artışlarıyla korumaya çalışması gündeme gelebilecektir.

Diğer yandan, Dean Kasırgası nispeten düşük sigortalı hasara neden olmuş olsa da, sektör uzmanları arasında konuyla ilgili iki farklı görüş hâkimdir. Uzmanların bir bölümü, bu nispeten küçük çaplı felaketin sektörün dikkatini yeniden portföy çeşitlendirmesi konularına çekeceğini ileri sürmektedir. EQECAT Dean'ın maliyetinin 2 milyar ABD Doları civarında olacağını tahmin etmektedir. Beklenilenin gerçekleşmesi halinde, portföy çeşitlendirmesi faaliyetlerinin artmasının, kaza sektöründeki rekabeti daha da körükleyeceği düşünülmektedir.

Ne var ki, uzmanların diğer bir bölümü, Dean Kasırgası'nın kaza sektörü için kümülatif bir etki yaratmayacağı konusunda ısrarlıdır. Bu uzmanlar, mal sigortalarına ilişkin katastrofi reasürörlerinin ciddi anlamda yara alacakları bir olay meydana gelmedikçe, tavır değişikliğine gitmeyeceklerini savunmaktadır. Bu bağlamda, büyük

bir felaket yaşanmadıkça sermayenin diğer sektörlerimize doğru yer değiştirmesinin söz konusu olmayacağı ifade edilmekte ve Dean'ın büyük bir felaket olmadığını da özellikle altı çizilmektedir.

Uzmanların 2008 yılı için birleştikleri ortak nokta ise, fiyatların yükselme eğiliminde olduğu rekabet yoğun bir piyasa beklentisi içerisinde olduğudur.

Hayat Sigortaları

2005 yılında A.M. Best tarafından yayınlanan bir rapor, hayat reasürans piyasasının on yıl öncesine göre iki haneli bir büyüme kaydettiğini ortaya koymakta idi. Ne var ki, günümüzde durum biraz değişmiştir. Diğer sektörel veriler, hayat reasüransının daha önceki hızlı çıkışının 2002 yılından itibaren düzenli şekilde azaldığını göstermektedir. Şüphesiz ki, bu durumun gerçekleşmesinde rol oynayan pek çok arz ve talep faktöründen söz edilebilir. İyiye giden sermaye piyasaları, artan faiz ve verimli kârların etkisiyle, günümüzde sigorta şirketleri yeterli sermaye ile donatılmış olarak, üretim ve kârlılık hedeflerini yerine getirmek üzere yeni ürünler piyasaya sürmektedirler. Bunun yanı sıra, kurumsal risk yönetimi konusuna daha çok kaynak ayırmakta ve üretim rakamlarından ziyade, risk hafifletme stratejileri ve güvenilirlik konusuna daha çok önem vermektedirler.

Hayat reasürans şirketleri arasında devam eden konsolidasyon süreci, sektör içerisindeki reasürör sayısını azaltmayı sürdürmektedir. A.M. Best'in raporu ilk büyük beş reasürans şirketinin piyasanın %75'ine hakim olduğunu göstermektedir. Bu şirketlerin piyasa üzerindeki ezici hakimiyetlerinin bir sonucu olarak, reasürans şartları 2003'ten bu yana belirgin şekilde sertleşmiştir.

Geleneksel hayat reasüransına getirilen ve birçoğu, bankaların desteği ile ortaya çıkan rekabetçi alternatifler her geçen gün daha çok gelişme kaydetmektedir. Bu eğilim, "Cat Bonds" ve "Sidecars" gibi risk transferi ve finansman araçlarının ortaya çıkmasını sağlamıştır.

Sigorta şirketlerinin daha çok riski üzerlerinde tutma girişimleri de, hayat reasüransına alternatif çözüm arayışlarının bir parçası olarak değerlendirilmelidir. Katılan reasürans şartları, pek çok sigorta şirketinin daha az reasürans koruması almasına neden olmakta, şirketlerin bölüşmeli korumalardan uzaklaşıp, bölüşmesiz korumalara yönelmesi sonucunu doğurmaktadır. Elbette böyle olunca, sigorta şirketleri daha çok risk taşımakta ve ölüm oranlarındaki dalgalanmalara daha açık hale gelmektedirler.

Hayat reasürans şirketlerinin birleşmeleri, geçtiğimiz yılın çeşitlendirme çabalarının çoğunu boşa çıkarmıştır. Birleşmeler neticesinde riskin yeniden

bir araya toplanması, kurumsal risk yönetiminin gerekleri ile bir araya gelince, pek çok risk yöneticisi hangi reasürörün ne kadar risk yüklendiğini takip etmek zorunda kalmıştır. Bu ilave değerlendirme çalışmasının en önemli yan etkisi, fiyat tabanından tretenin ortaya çıkmasına kadar olan sürecin doğal olarak uzaması şeklinde olmuştur.

Hayat reasürans piyasası ile ilgili ifade edilebilecek bir diğer konu, veri toplamanın her geçen gün ne denli önem kazanmakta olduğudur. Geçmişte, hayat reasürörleri prim toplama konusuna istekli yaklaşımlarına karşın, para akışını destekleyen güvenilir veri toplama konusunda ihmalkâr davranmaktaydılar. Günümüzde ise, hayat reasürörleri ve diğer yatırımcılar, zamanında güvenilir veri toplama konusuna daha hassas yaklaşmaktadırlar. Nitekim sedan şirketler de, her geçen gün daha şeffaf bir tutum içerisine girmektedirler. Böylesi bir tutum ile daha yüksek oranda reasürans kapasitesine erişebileceklerini düşünmektedirler. Ne var ki, maliyetlerin düşmesi beklentisi ile benimzedikleri bu yaklaşım, meyvelerini hemen verecek gibi görünmemektedir.

Derleyen: Burcu AYTEN
Kaynak: Global Reinsurance
Eylül 2007

Reasürans Piyasaları-İnsanın Evi Gibisi Yok

Luke Savage, bu makalede Londra piyasasının artık kendi global dağıtım kanallarına güvenemeyeceği konusuna değinmektedir. Yerel sigorta piyasalarının dünyanın dört bir yanındaki hızlı gelişimi, rekabete de yeni bir soluk getirmektedir.

Londra gibi tüm dünyaya hizmet veren uzman bir merkezin işin tamamını yazdığı günler geride kalmaktadır. Sektörde nereye baksanız orada küreselleşmeden bahsedildiğini duyabilirsiniz. Unutulmamalıdır ki, dünya her geçen gün daha erişilebilir bir boyut kazanmaktadır ve bugün artık Çin, Hindistan ve Brezilya gibi hızlı gelişen ekonomilere sahip ülkelerin hükümetleri yabancı yatırımın önemini kabul etmektedirler.

Her ne kadar çelişkiliymiş gibi görünse de, sermayenin küreselleşmesi sigorta piyasalarının daha yerel bir yapıya bürünmesine neden olmaktadır. Hükümetler ülkelerinin gelişimini desteklemek amacıyla kendi yerel sigorta piyasalarını kurmakta ve geliştirmektedirler. Ülke ekonomilerinin büyümesi, bölgesel sigorta merkezlerinin artan şekilde gelişmesine ve çoğalmasına yol açmaktadır. Sigortalılar da gayet basit ve anlaşılabilir bir şekilde, yerel uzmanlıktan faydalanmayı ve yerel para birimi ile iş yapmayı daha cazip bulmaktadır.

Asya'daki sigorta faaliyetlerinin giderek Singapur ve Hong Kong'da, Avrupa'daki faaliyetlerin ise Dublin, Zürih ve Londra'da yoğunlaştığı görülmektedir. Dubai ve Katar ise sigortacılığın Orta Doğu'daki merkezleri olmaya adaydır. Aslında sözü edilen bu bölgelerin tamamı, geçmişte, geleneksel olarak Londra gibi uluslararası ve uzmanlaşmış sigorta piyasalarına, birebir ilişkiler yürütmek suretiyle seyahat etmek durumunda idiler. Ne var ki dünya değişmektedir ve bu değişime ayak uydurulması artık hayati bir önem arz etmektedir.

Yerel Cazibe

Yerel uzmanlığı tercih etme doğrultusundaki eğilim, büyük ölçüde ortak kültüre verilen önemden kaynaklanmaktadır. Lloyd's piyasasında yazılan işlerin yarısından fazlası, Amerika ve Avustralya gibi "yerli-dış piyasa (home-foreign markets)" adı verilen bölgelerden gelmektedir. Bu bölgeler, dünyada dört önemli özelliğin bulunduğu noktalardır: Konuşma dilleri

İngilizcedir, Anglosakson tipi ekonomilere sahiptirler, borçlar hukukuna tabidirler ve brokerler kanalıyla çalışmaktadırlar.

Bu durum, dil, kültür ve kanunların ortak ve tanıdık olması halinde, bir sigorta piyasasının daha cazip hale geldiğinin göstergesidir. Potansiyel müşterilere kendilerini yakın hissetmelerini sağlayan hizmetleri sunan yerel piyasaların sayısı arttıkça, Londra gibi tanınmış piyasalar açısından rekabetin daha da artması söz konusu olacaktır.

Sigorta piyasalarında gündeme gelen bu yerelleşme hareketi aslında bir anda ortaya çıkan bir değişim değil, aksine yavaş ancak sürekliliği olan bir eğilimdir. Sigortanın birçok farklı yönü olduğu düşünüldüğünde durum karmaşık gibi gözükse de, bu eğilime katkıda bulunan üç temel faktör direkt olarak teşhis edilebilmektedir:

- **"İtici" faktör** - yüksek vergiler, zaman kaybına neden olan işlemler ve dağıtım zinciri gibi faktörlerin iş hayatının fiilen Londra'dan uzaklaşmasına neden olması;

- “Çekim” faktörü - yerel piyasaların giderek artan cazibesi ve
- Fiyat - kazançlarını arttırma doğrultusunda, fiyat uygun olduğu müddetçe, piyasanın yerel veya dünyanın diğer ucunda olması ile ilgilenmeyen sermaye sahiplerinin varlığı.

İtici faktör açısından, gazetelere şöyle bir bakıldığında, Londra’ya düşük vergilerin uygulandığı bölgeler için terk eden firmalardan bahseden sayısız makaleye rastlamak mümkündür. Günümüzde, genel merkezlerini halen sıfır vergi oranına sahip Bermuda’ya taşınmış olan az sayıda Lloyd’s üyesi şirketin Lloyd’s piyasasındaki faaliyetlerinin bu durumdan hiç etkilenmemiş olması, özellikle üzerinde durulması gereken bir konudur. Söz konusu bu şirketlerin sadece merkezleri vergi gerekçesiyle yer değiştirmiştir.

Ayrıca işin yapılacağı yerin kararlaştırılmasında etkili tek faktör vergi değildir. Sermaye kârlılığı da bir o kadar önemlidir ve Lloyd’s piyasasının gücünün gerçek anlamda devreye girdiği nokta da budur. Geçtiğimiz günlerde Morgan Stanley firması daha düşük sermaye ihtiyacının Lloyd’s’da daha yüksek kârlılığa yol açabileceğini ileri sürmüştür. Buna göre, sermaye kârlılığı elde etme potansiyeli bir Lloyd’s sendikası için %35,5 iken, eşit büyüklükteki bir Bermuda reasürörü için

%29, Avrupa merkezli bir reasürör için %18,4’dür.

Ancak söz konusu tespit, daha düşük vergilere ihtiyaç duyulmadığı şeklinde yorumlanmamalıdır. Bu yılın başlarında İngiliz Hükümeti tarafından açıklanan ve kurumlar vergisi üzerinden %2’lik kesinti yapılmasını öngören uygulama, Lloyd’s piyasasında memnuniyetle karşılanmıştır, ancak bundan daha fazlasına ihtiyaç olduğu da ifade edilmelidir. Zira rekabetçi olmayan vergi oranları, kapsamlı dağıtım zinciri ile birleştiğinde, faaliyetlerin başka bir bölgeye kaymasında yadsınamaz bir etken teşkil etmektedir.

Kişiler, çeşitli nedenlere bağlı olarak buldukları ortamdaki uzaklaştırılmaya zorlanırken, diğer taraftan kendi dil ve kültürlerinden anlayanlarla yerel olarak iş yapmayı daha cazip bulacaklardır. Nitekim müşteriler, kendilerini rahat hissettikleri bir ortamda, kolay iletişim kurabilecekleri ve mümkünse yüz yüze konuşabilecekleri birileriyle iş yapmak istemektedirler. Yerel sigorta piyasalarının böyle şaşırtıcı oranlarda yaygınlaşmasının nedeni de kısmen budur.

Doğunun Vaat Ettikleri

Yerel sigorta piyasalarına verilebilecek en belirgin örnek Çin’dir. Çin’in hayat dışı prim üretimi yıllık %12,5 büyüyecek, son on yıl içerisinde 3 kat fazla büyüme göstermiştir.

Söz konusu artışın toplam ülke ekonomisindeki büyümeyi geçerek devam edeceğine kesin gözüyle bakılmaktadır ve bu da, sigortacılar açısından belirgin bir fırsat anlamına gelmektedir. Ancak bu piyasaya girebilmek için yerel piyasada bir yer edinmek gerekmektedir.

Bu sebeptendir ki Lloyd’s, tarihinde ilk defa Şangay’da bir reasürans şirketi kurarak yerel (on-shore) reasürans faaliyetlerine Nisan ayında başlamıştır. Aslında Lloyd’s piyasası Çin’e son 30 yıldır off-shore reasürans hizmeti vermektedir. Ancak yeni kurulan şirket, Lloyd’s üyelerine hem yerel para birimi ile iş yazma olanağı sağlayacak, hem de Çin’in gelişen sigorta piyasasının bir parçası olabilmeleri için ihtiyaçları olan yerel ilişkileri kurmalarına yardımcı olacaktır.

Gerek yerel, gerekse global açıdan değerlendirildiğinde, sermayedarların listesinde daima ilk sırada yer alacak faktör fiyattır. Faaliyetlerin bir ülkeye ait olma özelliğinden sınırlanması veya uzaktan idare edilmesi söz konusu olduğunda, nedeni düşük sermaye, düşük vergiler veya yeterince sıkı olmayan mevzuat, her ne olursa olsun, sermayenin en iyi getiriyi sağlayan bölgelere doğru yer değiştirmesi son derece normal bir durumdur. Örneğin, Amerika’daki katastrofik mal (property) sigortası faaliyetleri düşük vergi avantajı nedeniyle Bermuda’ya kayarken, İngiltere’deki motor sigortacıları çok

fazla sermaye gerektirmediğinden genelde Cebelitarık bölgesini tercih etmektedirler.

Standard&Poor's, özellikle uzmanlık gerektiren birçok faaliyetin günümüzde artık dünyanın hemen her yerinde teminat altına alınabildiğini ve bu faaliyetlere teminat vermeye hazır uluslararası sigorta merkezlerinin sayısının giderek arttığını belirtmiştir. Bu durumda insanlar doğal olarak, en uygun anlaşma şartlarını bulabildikleri yeri tercih edeceklerdir.

Londra'nın Büyük Mücadelesi

Peki, tüm bu gelişmelerin Londra piyasası için anlamı nedir? En kötü durum senaryosu, dünya sigorta piyasasında daha az bir paya sahip olunacağı şeklindedir. Londra piyasası, artık, uzman sigortacı olma özelliğinin kendisine sağlanmış bir hak olduğunu düşünemeyecektir. Londra piyasasını zorlayan durum, küreselleşme veya yerel faaliyetlere yoğunlaşma arasında yapılacak bir tercih değildir. Asıl sorun, her ikisini aynı anda başarmanın bir yolunu bulmaktır. Londra piyasası ancak bu şekilde dünyanın her yerindeki müşteriler için tekrar en cazip platform haline gelebilecektir.

Bunu başarmak için yukarıda bahsi geçen "çekim" faktörü üzerine yoğunlaşmak gerekmektedir. Londra piyasası, sigortalıların ihtiyaçlarına ve yerel faaliyet tercihlerine karşılık

verebilmek için küresel geçerliliği olan lisanslar geliştirmek zorundadır. Bu zorunluluk, dünyanın belirli bir bölümündeki kültürel olaylara duyarlı ve dil sorunu yaşamayan yerel personelin istihdam edilmesini de kapsamaktadır.

Londra piyasası aynı zamanda, iş kaybetmesine yol açacak unsurlarla direkt mücadeleye girmek durumundadır. Bu noktada hükümetin, Londra piyasasının rekabet edebilme yeteneğini incelemeye almak ve Londra'yı önde gelen bir finans merkezi olarak kuvvetlendirmek amacıyla aralarında Lloyd's Yönetim Kurulu Başkanı Lord Levene'nin de bulunduğu üst düzey bir çalışma grubu tayin etmiş olması ümit verici bir gelişmedir. Bu, Londra'nın geleceğini garanti altına almak üzere atılmış önemli bir adımdır.

Londra piyasası, gerekirse işlemler konusunda reforma giderek Londra'yı iş yapılması daha kolay ve elverişli bir piyasa haline getirmelidir. Bu, Lloyd's için hayati bir önceliktir. Bu doğrultuda Lloyd's, Piyasa Reform Grubu (Market Reform Group) ile birlikte çalışarak, elektronik bir dosyalama merkezi (electronic filing cabinet) oluşturmuştur. Hayata geçirilen bu yeni sistem, uygun hasar talepleri ile prim ve poliçe dokümanlarının tamamının elektronik ortamda muhafaza edilmesini sağlamaktadır. Söz konusu sistem, piyasadaki işlemlerin daha hızlı gerçekleşti-

rilmesini sağlayarak, çok daha etkin ve güvenli bir ortam yaratmaktadır.

Bunun yanı sıra Lloyd's, sözleşmenin kesinliği ilkesinin sonraki aşamasını temsil eden ve sözleşme öncesinde bağlayıcı niteliği olan kalite güvencesi prosedürünü uygulamaya geçirmiştir. Bu yeni prosedür, belge kontrollerinin artık sözleşmeden önce yapılması anlamına gelmektedir. Diğer bir girişim ise, faaliyet programı ve tarifelerinin, başka bir ifadeyle yıllık faaliyetlerin, mümkün olduğunca etkin olmasını sağlamak amacıyla olumlu ya da olumsuz etkilerinin incelenmesidir. Kârların erken dağıtımını -üyelerin kazandıklarını (eski sistemde olduğu gibi) 3 yıl gibi uzun bir süre bekledikten sonra değil de kazandıkları anda almalarını- sağlayan sistem de hayata geçirilmiştir.

Söz konusu girişimler Londra piyasasının ayakta kalabilmesi için hayati önem taşımaktadır. Londra piyasasının, faaliyet şeklini değiştirmede süreci sermayedarların ve müşterilerin kapısına dayanan ve sürekli artan rekabet karşısında yenik düşmesi pek muhtemeldir.

Londra piyasasının fiyat açısından da rekabetçi olması gerekmektedir, ne var ki bu durum fiyatlarda indirime gidilmesi anlamına gelmemektedir. Burada vurgulanmak istenen, en iyi sermaye karlılığını temin edecek işlemlere ve güçlü sermaye yapısına sahip oluna-

bilmesidir. Bu konuda Londra piyasasının konumu oldukça iyidir. Zira piyasanın çeşitliliği genel olarak sermaye ihtiyacının azaltılmasına yardımcı olmaktadır. Lloyd's piyasasındaki çeşitlilik ve müşterek yapı, alt edilmesi güç bir model teşkil etmektedir. Bu sebeptendir ki, Lloyd's'un sermaye ihtiyacı, tek başına Bermuda veya

Avrupa merkezli bir sigortacının ihtiyacının %45'i ile sınırlı olabilmektedir.

Söz konusu mücadelede Londra piyasası lehine pek çok faktörden söz edilebilir. Rekabetçi yapının korunabilmesi için, gücünü global sermaye havuzundan alan yerel bir teşekkül oluşturulmalıdır. Ünlü bir bankanın sloganındaki gibi, Londra

da “dünyanın yerel sigorta piyasası” haline gelmelidir.

Global Reinsurance
Eylül 2007

Çeviren: N. Esra KULAN

Sidecar Anlaşmalarının Geleceği

Sektörün Sidecar ile olan 2 senelik beraberliğinin sonuna mı gelinmektedir? Jeremy Golden aşağıdaki makalesinde, bu anlaşmaların yapısını ve sağladıkları fırsatları değerlendirmektedir.

2004 ve 2005 yıllarında meydana gelen, özellikle ticari riskleri ve konutları etkileyen büyük çaplı katastrofik hasarlar, Mal Sigortalarına yönelik reasürans piyasası üzerinde yarattığı etkiyi hala sürdürmektedir.

Katastrofik risklere verilen teminatlara ilişkin alternatif, yaratıcı ve bütünüyle şeffaf yardımcı bir kaynak yaratılmasında ortaya çıkan çözümlerden biri, reasürörlerin sermaye piyasalarına başvurmaları olmuştur.

“Geçici” reasürörler olarak tanımlanan Sidecar şirketler, çoğunlukla Bermuda piyasasından gelen özel sermaye şirketleri ve Hedge Fonlarından

oluşan yatırımcılardır. Geçtiğimiz iki yıl boyunca Sidecar yatırımcılarda önemli bir çoğalma gözlemlenmiştir.

Sermaye piyasası aracılığıyla sigorta ve reasürans piyasalarının deneyiminden faydalanan ve kotpar çalışan Sidecar mekanizması aslında yeni bir olgu değil, Lloyd's kurumunun ilk zamanlarında bile uygulanmış eski bir yöntemdir. 2006 ve 2007 yıllarında sıkça uygulanan Sidecar yönteminin önceki modellerden farkı, mali destek sağlayan şirketin kontrolü dışında, kendine ait sermayesi olan bir şirket oluşturulmasıdır.

Bu ürün şimdilik, modellemenin ve hasar kümüllerini be-

lirlemenin daha kolay yapıldığı katastrofik mal reasüransında kullanılmakla birlikte, sektörde ikinci büyük şirket olan AIG destekli Concord örneğinde olduğu gibi, doğrudan Mal Sigortalarında da kullanılabilir. Henüz uygulamada yer bulmamış olsa da, Sidecar oluşumları için katastrofik riskler dışında, daha elverişli uygulamalar belirlenmesi mümkündür.

Nasıl yeni bir geminin denize dayanıklı olup olmadığını anlamak uzaktan göz alıcı görünümüne bakarak değil; şiddetli bir fırtınada içinde bulunarak mümkünse, Sidecar yönteminin gelecek vaat edip etmediğini anlamak için de ya-

kından takibi gerekmektedir.

Sidecar Anlaşmalarının Oluşturulması

Guy Carpenter Yatırım Bankacılığı'na ait bir uzmanlık masası, Sidecar anlaşmalarının oluşturulmasında hizmet vermektedir. İlgili birim, aynı zamanda birleşme ve devralmalarda danışmanlık servisi sağlamakta, özel sektörden borçlanma ve özkaynak arttırımı ile yapısal finansal işlemlerde hizmet vermektedir.

Guy Carpenter'ın New York'da bulunan CEO'su Christopher McGhee, Sidecar yönteminin başarısını değerlendirirken temkinli yaklaşmaktadır: "Sidecar kesinlikle başarılıdır denilemez; çünkü bu, insanların kazançlarının ne kadar olacağına dair beklentilerine bağlıdır. Sidecar yatırımının getirisini iki temel unsur belirlemektedir: hasarlar ve prim geliri. Eğer primler beklenenden daha yüksek ve/veya hasarlar beklenenden daha düşük gerçekleşirse getiri yatırımcıları mutlu edecek düzeyde olacaktır. Ancak primler beklenenden daha düşük ve/veya hasarlar beklenenden daha yüksek gerçekleşirse yatırımcılar mutsuz olacaktır. Her anlaşma için ne kadarlık bir getiri beklendiğinin bilinmesi gerekir, ancak böyle bir bilgi mevcut durumda ulaşılabılır görünmemektedir."

"Rating kuruluşlarının reasürörlere getirdiği katı kısıtlar

malar düşünüldüğü takdirde, Sidecar, reasürörlerin taşıdıkları katastrofik nitelikteki aşırı riskin bir kısmını devretmeleri açısından iyi bir yöntem olarak gözükmektedir. Derecelendirme kuruluşları reasürörlere, katastrofik risklere karşı daha fazla sermaye tutmaları gerektiğini hatırlatmaktadır. Sidecar yöntemi reasürörlere serbest sermaye sağlarken, aynı zamanda yeni bir gelir kaynağı da oluşturabilecektir."

Kısacası, Sidecar oluşumu iki amaca hizmet etmektedir: Reasürör, bilançosunda taşıdığı riski devredebilmekte veya daha fazla risk almamak koşuluyla kendisine yeni bir gelir kaynağı yaratabilmektedir. Sidecar yönteminin sermaye yapısına etkisi bu şekilde gerçekleşmektedir.

Christopher McGhee bu süreci "akordeon sermaye" olarak tanımlamaktadır; çünkü bu finansman, risk kabul sermayesinin uygun durumlarda genişletilip daraltılmasına izin vermektedir.

RenaissanceReVentures şirketinin başkanı John Nichols Jr, Sidecar yöntemi ile ilgili benzer bir görüşün altını şöyle çizmektedir: "Benim fikrime göre, Sidecar finansmanına yönelmek için üç temel motivasyon bulunmaktadır. İlk olarak, bu yöntem reasürörlerin kendi bilançoları ile sahip olamayacakları, daha geniş bir piyasa payına ulaşmalarına olanak sağlamaktadır. İkinci motivasyon kaynağı, belirli bir nokta-

ya kadar talebin arzı aştığı bir iş sahası veya bölgede, talebin karşılanabilmesidir.

Son olarak, bazı Sidecar anlaşmaları sadece retrosesyon aracı olarak, yani retro koruması olarak uygulanmaktadır. Amerika'daki sigorta şirketlerinin taşıdıkları katastrofik risklerde Sidecar yöntemini, bu işe özgü yapısal bir araç olarak gördüklerini veya en azından bu ürünü ciddi bir opsiyon olarak görmeye başladıklarını gözlemlemekteyim."

Özet olarak, Sidecar oluşumu, yatırımcıların diğer türlü erişemeyecekleri işlere ulaşmalarını sağlaması açısından avantajlı bir yöntem olarak gözükmektedir. Ancak Sidecar anlaşmasının doğurduğu sermaye ortaklığı, katastrofik tahvillerde olduğu gibi, halka açık işlem görmemesi nedeniyle bir dezavantaj olarak görülebilir.

Renaissance Re, Starbound II isimli, Florida'daki konut sigortalarına yönelik yaklaşık 375 m. \$ tutarında reasürans kapasitesi sağlayan Sidecar şirket kurmuştur.

John Nichols şunları eklemektedir: "Hem sektörden, hem sektörün dışından sermaye kazanımı konusunda Sidecar yönteminin, yeni ortaya çıkan IPO (input-process-output) modelinden daha elverişli olduğunu düşünmekteyim. Sidecar, yatırımcıların ortaklığına bağlı olarak, daha düşük operasyonel risk ve likidite riski doğurmaktadır. Bu yön-

temin IPO modeli ile karşılıklı nasıl bir etkileşim içinde olacaklarını görmek ilginç olacaktır. Ancak her zaman için IPO modelinin Sidecar yöntemine göre daha iyi olduğunu düşünen yatırımcılar bulunacaktır.”

“Sidecar oluşumu, sermaye yapısı açısından risk portföyünü optimize etmek için farklı yollar aramaya devam ederken, sermaye çıkışları olduğu dönemlerde piyasaya istikrar getirmeye devam edecektir.”

Sidecar Oluşumunun Yeterli Ölçüde Test Edilebilmesi

Sidecar yönteminin yeteri kadar test edilip edilmediği sorusuna Christopher McGhee şöyle cevap vermektedir: “2006 ve 2007 yıllarında kurulan Sidecar şirketlerde 2005 sonrası itibarıyla meydana gelen hasarların tespit edilmesi, hasarların çok sınırlı sayıda olması nedeniyle mümkün olamamıştır. Bununla birlikte, 1992 Ağustosunda meydana gelen ve kaydedilmiş en şiddetli kasırgalardan biri olan Andrew gibi kasırgaların bu sezonda da gerçekleşme ihtimali söz konusudur.”

John Nichols şunların altını çizmektedir: “2004 ve 2005 yıllarında gerçekleşen katastrofik hasarlar yatırımcıların Sidecar oluşumuna sermaye ayırmaları isteğini olumsuz yönde etkilememiştir. İnsanlar ne yapıp ne yapmamaları gerektiğini anlamışlardır. Benzer

şekilde, katastrofik tahvillere olan talep Katrina kasırgası ile kötü etkilenmiş olsa da, devam etmiştir. Reasürörler, teminat verdikleri sahalarda tam anlamıyla riske odaklı bir şekilde kalmaya devam etmişlerdir.”

“Starbound II, Starbound I’den farklıdır. Bir müşterimiz bizi Sidecar şirket oluşturma yönünde araştırma yapmaya yönlendirmiştir. Müşteri ve broker ile, sermaye artırımını yaptığımız takdirde müşterinin şirkete plasman yapacağına dair bir anlaşma yapılmıştır. Böylece, kesin kriterlere bağlı olmakla birlikte, programının tamamıyla plase edileceğine dair yüksek bir güvence isteyen müşteriye hizmet sağlamak üzere Starbound II kurulmuştur. Bizimle çalışmaktan çok memnun kalmışlardır ve bu şirket bizim daha sonra büyük bir çaba ve işbirliği içinde çalışmamızı gerektirmiştir.”

“Bu işte hedeflerimizi gerçekleştirmek için Merrill Lynch ve Benfield ile yoğun bir şekilde çalıştık. Borç plasmanını sağlama, doğru risk ölçümleri yapma ve piyasaya erişebilirlik gibi farklı işleri yapabilecek kişilerin bir arada olduğu bir takımın oluşturulması, Sidecar şirketin önemli bir yönüdür. Sidecar’ın başarısı, işbirliği içindeki yeteneklerin şirketi piyasaya kabul ettirebilmesine bağlıdır.”

“Sonuçta ortaya çıkan şirket piyasaya kapasite sağlamamız açısından çok başarılı olmuştur. Sermaye piyasalarına cazip bir

alternatif kazandırdık ve kazandırmaya devam edeceğiz.”

Sidecar Şirketin Eğilimlere Cevap Verebilmesi

Panther Re Hiscox tarafından, Bermuda piyasası için değil de, Londra piyasası için kurulmasından dolayı diğerlerinden farklı bir şirkettir. Hiscox’dan Charles Dupplin şöyle açıklamaktadır: “Aslında biz de reasürans piyasasında gözlenen fiyat katılığı gibi eğilimlere tepki olarak bu oluşumun doğmasını sağlayan fırsatları kullanmış olduk. Panther, New Point, Cyrus ve diğer benzer Sidecar şirketler de, ister Londra ister Bermuda piyasasındaki sigortacıları desteklemek için olsun, aynı eğilimlere cevap verebilmek için oluşturulmuştur. Bu tür şirketler, Sidecar sermaye yatırımcılarının burnuna gelen kâr kokusu, finansmana aç bir bono piyasası, sermaye ihtiyacı içindeki sigortacılar ve yatırım bankalarının getiri beklentisi gibi pek çok faktörün bir araya gelmesiyle oluşturulmuştur.”

Panther Re, Temmuz 2006’da verilen kararla, takip eden 12 hafta içerisinde yapılandırılarak çok kısa bir sürede kurulmuştur. Hiscox’dan dört önemli kişi, Lloyd’s’dan çeşitli servislerin ve Goldman Sachs’dan gelen güçlü bir takımın oluşturduğu yaklaşık 40 kişilik bir ekiple çalışmıştır. Charles Dupplin, en büyük zorluklardan birisi olarak,

şirketin Lloyd's'un geleneksel yapısı ile uzlaşmasının sağlanması olduğunun altını çizmekte ve Lloyd's'a kotpar anlaşmalarındaki uzmanlığını ortaya koyarak çok kısıtlı bir zamanda, yapıcı bir şekilde şartları en elverişli hale getirerek katkıda bulunmasından dolayı müteşekkir olduğunu belirtmektedir. Tabii ki esasa ilişkin şartlar henüz bu oluşum ortaya çıkmadan önce tasarlanmıştır. Dupplin şöyle devam etmektedir:

“Panther Re, bir Lloyd's sendikası ile iş yapan, Bermuda kökenli bir şirkettir.

Lloyd's'un raporlama tekniği Bermudalı bir reasürans şirketinin tekniğinden tamamen farklıdır. Bu nedenle bu konuda taraf olanların birbirlerini anlamalarını sağlamak konusunda birçok zorluk bulunmaktadır.

Panther Re operasyonu için, Lloyd's piyasasında özel reasürans sözleşmesi kategorisinde kabul edilen kotpar reasürans anlaşmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Sermaye tarafından bakıldığında, bu yöntem, tarafların sermayenin getirisine odaklanmalarından dolayı elverişli

bir yöntemdir. Artık Lloyd's'a benzer araçların girebilmesi için emsal teşkil edecek çalışan bir yapı bulunmaktadır.”

“Ekibimizde, piyasadaki fiyatların en uygun olduğu anı yakalayıp daha çok risk kabul edebilen seçkin bir reasürör kadrosunun oluşu bizim açış-

senedi ve buna karşılık %60 oranında borç kompozisyonu sergileyerek gerek sermaye gerekse finansman açısından böyle bir zorluk içinde olmadığını göstermektedir.

Dupplin, kredi piyasalarında günümüzde gözlenen karışa dikkate alındığında,

Sidecar yönteminin büyük piyasalarda tercih edilir bir araç olarak kalıp kalmayacağından emin olmadığını belirtmekle beraber, Sidecar teşebbüslerinin mantıklı ve iyi bir şekilde yapılandırılmış olmaları kaydıyla bunun gerçekleşebileceğini ifade etmektedir.

Bununla birlikte Dupplin, en azından kısa vadede ABD piyasasındaki kâr marjının daha fazla genişleyebileceği düşünüldüğü takdirde, Sidecar yatırımcılarının sermaye getirisinde azalma olabileceğini eklemektedir. Panther gibi olu-

şumlarda finansman analizi yapmak oldukça karmaşıktır; derecelendirme kuruluşları ve yatırımcılar bir anlamda hala öğrenme sürecindedirler.

Panther Re'nin Yapısı

- Panther Re, Hiscox tarafından yönetilen ve lider bir

Sidecar Şirketler: 04/2005 - 07/2007

Sidecar Şirket	Müşteri (Sigortacı)	Toplam Finansman
Flatiron	Arch	840 m.\$
Concord	AIG	730 m.\$
Cyrus	XL	525 m.\$
Kaith	Hannover	414 m.\$
MaRI	Ace	400 m.\$
Starbound II	Renaissance	375 m.\$
Panther Re	Hiscox	360 m.\$
Blue Ocean	Montpelier	355 m.\$
Helicon	White Mountains	330 m.\$
Starbound	Renaissance	315 m.\$
Castlepoint	Tower	265 m.\$
New Point	Harbor Point	250 m.\$
Petrel	Validius	200 m.\$
Triomphe	Paris Re	185 m.\$
Maxwell	Ace	175 m.\$
Bay Point	Harbor Point	150 m.\$
Norton Re	Brit	108 m.\$
Byrus	XL	100 m.\$
Blue Ocean	Montpelier	100 m.\$
Scirocco	Lancashire	95 m.\$
Rockridge	Montpelier	90 m.\$
Timicuan	Renaissance	70 m.\$
Monte Fort	Flagstone	60 m.\$

Kaynak: Hiscox

mızdan çok caziptir. Tarafımıza, sağladığımız iş karşılığında bir ücret ve kâr komisyonu verilmektedir. Yani Sidecar yatırımcılarının ve Hiscox'un menfaatleri tümüyle uyum içindedir.”

Sidecar şirketler açısından sermayelerindeki borç miktarını arttırmak ne derece zordur? Panther Re, %40 oranında hisse

Lloyd's sendikası olan Sendika 33 grubunun reasürans işlerine kotpar bir anlaşma ile katılmaktadır.

- Kotpar anlaşmasının şartlarına göre Sendika 33, belli bölgelerde yazdığı Mal Sigortalarına ilişkin katas-trofik reasürans teminatlarının (yeni yazılan işler ve yenilemeler) %40'ını Panther Re'ye devretmektedir.
- Sermayesi, %60'lık oranı oluşturan 216 m. \$ tutarında iki ayrı grupta sağlanacak orta vadeli teminatlardan ve geri kalan %40'lık oranı oluşturan 144 m. \$ tutarındaki hisse senetlerinden meydana gelen yapı ile fonlanmaktadır.

Sidecar Finansmanının Geleceği

Sidecar şirket belli bir büyüklüğe ulaştıktan sonra bir rahatlama görülecektir; ancak kârlı bir durum söz konusu olduğu takdirde katılımcılar devam etmeye istekli olacaktır. Fakat büyük bir katastrofik olay yaşandığı takdirde Sidecar oluşumunun geleceği şüphesiz etkilenecektir. Katastrofik tahvillerin anlaşılması ise, aksine çok daha kolaydır.

Sidecar oluşturulmasındaki temel güçlük, bu ürünün tasfiye olması durumunda doğru bir çözüm bulmaktır. Eğer hasar oluşmazsa veya basit hasarlar meydana gelirse bunu gerçekleştirmek nispeten kolaydır. Fakat büyük bir kasırga

olayı yaşandığı takdirde, Sidecar oluşumunu sonlandırmak oldukça karmaşık bir süreç doğuracaktır. Her iki durumda da bu oluşumu sonlandırma yönteminin açıklığa kavuşması üzerine çok az ilerleme kaydedilmiştir.

Christopher McGhee şunları ifade etmektedir: "Yatırımcıların sofistike oldukları düşünülürken, eğer anlaşmalar doğru yapılandırılır ve işinin ehli hukukçular tarafından yazılırsa –ki şu anda öyle olduğu düşünülmektedir– hasarların ödenmesi ve Sidecar oluşumunun sona erdirilmesi konusunda güçlükler yaşanmayacaktır. Elbette bu şartlar altında her şey daha kolay olacaktır ama bu, yanlış algılamaların gerçekleşmemiş olduğu anlamına gelmez."

Aynı şekilde John Nichols şöyle değerlendirmektedir: "Piyasa, ürünün likidite sıkıntısı doğurmayacağı ve tasfiyesinin de o kadar kolay gerçekleşmeyeceği gibi konularda açıklık bekleyen yatırımcıların menfaatlerini korumak adına, sözleşmedeki şartlar üzerinde oldukça mesai harcamıştır. Bundan verimli bir sonuç alınacaktır ki önemli olan da budur. Yatırımcılar için piyasaya elverişli bir şekilde giriş ve çıkışlarının sağlanması ve Sidecar şirketin, risk iştahına bağlı olarak piyasadan çekilme konusundaki ihtiyaçlarına cevap verebilecek şekilde yapılandırılmış olması önemli konulardır."

Sidecar yöntemi devam edecek midir? Charles Dupplin devam edeceğini kararlılıkla belirterek şunları eklemiştir: "Sidecar oluşumu, sigortacılar açısından kısa vadeli sermaye kazanımı konusunda, yatırımcılar açısından ise mevcut olan uzman bir ekipten ve çok cazip hazır bir portföyün yenilenmesinden faydalanma konusunda elverişli bir yöntemdir. Şu ana kadar, iktisadi bir dengenin oturması adına, yeterli sayıda Sidecar anlaşması yapılmıştır. Sidecar, tarafların menfaatlerine aynı yönde cevap vermiş ve kârın sigortacı ile Sidecar yatırımcının arasında paylaşımı ile kabul gören bir örnek olmuştur."

"Bundan sonra yalnız biz olmayacağız. Londra piyasası büyük bir piyasadır; Londra'da sadece küçük bir ofis açarak, Bermuda piyasasında bulunmayan çok büyük iş fırsatları elde ettik ve bu durum tam tersi için de geçerlidir."

"Bir Sidecar şirketinin ömrü sınırlıdır; Panther de zamanı gelince kendini tasfiye edecektir. Ancak, şartların uygun olduğunu ve katastrofik reasürans veya sigorta sektöründe büyük fırsatların doğduğunu görürsek, Panther 2 ve 3 gibi yeni oluşumlara gitmeye hazırız."

Reinsurance, Eylül 2007
Çeviren:
Pınar ÇOBANOĞLU