

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

İnceleme Kurulu
BAŞKAN
Toygun DAĞLIER
ÜYE
Barbaros YALÇIN
ÜYE
Candan EVREN
ÜYE
Hüseyin YUNAK

Yazı İşleri Müdürü
Y. Kemal ÇUHACI

Sanat Yönetmeni
Melek ERDOĞAN

Basm-Yayın Koordinatörü
Günhan SÜERDEM

Dizgi
Alphagraphics

Renk Ayrımı
ESER RÖPRODÜKSİYON

Baskı
CEYMA MATBAASI

Merkez
Aşirefendi Cad.
Türkiye Han no : 33
34430 Sirkeci / İSTANBUL
TEL : 511 90 00 (9 Hat)

3 Ayda bir yayınlanır.

Dergide yer alan yazıların
içeriginden yazı sahipleri
sorumludur.

İÇİNDEKİLER

<i>Reasürör Gözüyle</i>	3
<i>Serbest Tarife Rejiminde Makina Montaj Sigortalarının Fiyatları</i>	4
<i>Deprem</i>	11
<i>Türk Ticaret Kanunu Açısından İngiliz Enstitü Klozları</i>	13
<i>Finansal Reasürans</i>	15
<i>Açık Sistem Mimarisi ve Interactive Video Terminal</i>	19
<i>Yabancı Basından Haberler</i>	21

Reasürör Gözüyle

Daha önceki sayılarımızda olduğu gibi bu sayımızda da sektörümüzü yakından ilgilendiren ve sektörümüze gerçekten yararlı olabilecek gerek telif, gerekse yabancı basından çeviri yazılar yer almaktadır.

Tarifelerin ortadan kalkmasından bugüne, sigorta şirketlerinin özellikle istatistik bilgi eksikliği nedeniyle fiyatlandırma zorluklarıyla karşılaştıkları bilinmektedir. Kurulduğu günden itibaren sigorta şirketlerimize, karşılaştıkları her türlü zorluğu aşmada elinden geldiğince yardımcı olmayı bir ilke edinmiş olan şirketimiz, bu çabalarına ilave olarak oldukça teknik bir branş olan nakliyat sigortalarında fiyatlandırma üzerine bir seminer düzenlemiş, şimdi de aynı amaca hizmet etmek üzere kendi yayın organı Reasürans Dergisinin bu sayısında "Makina Montaj Sigortalarında Fiyatlandırma"nın nasıl olabileceği üzerine yol gösterici nitelikte bir yazı hazırlamıştır.

Deprem sigortaları üzerinde önemle durulması gerekirken, ülkemiz sigortacılık sektöründe teknik açıdan üzerinde yeterince durulmayan bir branştır. Dergimizin bu sayısında da vurgulandığı üzere, gerek toplanan prim açısından şirketlere çok büyük bir girdi sağlamamakta, diğer taraftan şirketler üzerlerinde tuttıkları rizikoları reasürans yoluyla gerektiği gibi koruyamamaktadırlar. Şirketimiz, deprem sigortaları açısından sektörümüzün bugün içinde bulunduğu durumu incelemekte ve bir uyarı niteliğinde şirketlerimizin dikkatine sunmaktadır.

Nakliyat emtia ve tekne poliçelerinde özel şart olarak kullanılan İngiliz Enstitü Klozları'nın içeriği ile Türk Ticaret Kanunu'nun bazı buyurucu (amir) hükümlerinin çelişiyor olması durumu Türk Sigorta Sektörünün ilgisini çekebileceğini umduğumuz diğer bir konudur.

Finansal Reasürans, sadece ülkemizin sigortacılık sektörü için değil, tüm dünya ülkelerinin sigortacılık sektörleri için oldukça yeni ve kullanımı giderek yaygınlaşan bir reasürans türüdür. Bu konuda çeşitli yabancı dergilerde çıkan makalelerden yararlanılarak hazırlanmış bir derleme çalışma da sektörümüzün bilgisine sunulmuştur.

Sigorta kavramının insanımızın yaşamında daha fazla yer tutmasını sağlamak üzere sigorta şirketlerimizin yoğun çalışma içerisinde bulunduğu bilinen bir gerçektir. Halkımızın çok daha rahat, formalitelerden uzak olarak, tıpkı bir bankanın para çekme makinasından para çeker gibi sigorta poliçesi satın alabilmesi gelecekte imkan dahilinde olacaktır. Bu konuyla ilgili kısa bir araştırma yazısının sigorta pazarlaması ile uğraşan kişilerin ilgisini çekebileceğini zannediyoruz.

Ülkemiz sigortacılık sektörüne olan katkıları giderek daha çok takdir edilen dergimiz bunu, sektörümüzün değerli mensuplarının destek ve eleştirilerine borçludur.

Serbest Tarife Rejiminde Makina Montaj Sigortalarının Fiyatları

Serbest tarife rejiminde fiyatlar belirlenirken mutlaka istatistiklere bakmak gerekecektir. Sektörün yapısını yaklaşık olarak verdiği için, bu yazımızda Milli Reasürans T.A.Ş.'nin istatistiklerinden yararlanılmıştır. Aşağıda Makina Montaj Sigortalarının

1979-1990 dönemini kapsayan branşlara göre düzenlenmiş oniki yıllık istatistiklerini göreceğiz. Elektronik Cihaz Sigortalarının çok yeni olması nedeniyle, bu branşa yazımızda yer verilmemiştir.

Makina Montaj Sigortalarında serbest tarifeye 1.5.1990 tari-

hinde geçilmiştir. Bu sigortaların genellikle uzun süreli sigortalar olması ve zorunlu tarife fiyatlarının 1990 yılını da büyük ölçüde etkileyeceği düşüncesiyle istatistiklerimize 1990 yılı da ilave edilmiştir.

MAKİNA KIRILMASI SİGORTALARI

Yıllar	Ödenen Hasar	Mual. Hasar	Devreden Muallak Hasar	Prim	Devreden Prim Rez.	Prim Rezervi	Hasar Oranı %
1979	3.433.023	1.165.796	2.199.022	9.178.836	2.059.337	3.212.593	29.90
1980	3.223.575	10.067.704	1.165.796	17.678.525	3.212.593	6.187.485	82.47
1981	7.425.739	6.853.071	10.067.704	23.140.314	6.187.485	8.099.110	19.84
1982	11.640.165	24.116.429	6.853.071	54.463.058	8.099.110	19.062.070	66.44
1983	30.681.379	15.020.972	24.116.429	62.744.051	19.062.070	21.960.418	35.07
1984	50.325.238	29.176.643	15.020.972	126.487.869	21.960.418	44.270.754	61.90
1985	111.771.819	39.709.927	29.176.643	192.513.993	44.270.754	67.379.897	72.20
1986	82.959.505	114.165.214	39.709.927	312.042.142	67.379.897	109.214.750	58.26
1987	193.869.306	130.092.626	114.165.214	803.830.780	109.214.750	281.340.773	33.21
1988	354.412.558	212.824.923	130.092.626	1.375.503.016	281.340.773	481.426.056	37.19
1989	707.814.490	405.470.231	212.824.923	2.696.534.994	481.426.056	943.787.248	40.30
1990	1.526.549.574	1.542.100.304	405.470.231	4.568.987.283	943.787.248	1.522.843.461	66.75
	3.084.106.371	1.542.100.304	2.199.022	10.243.104.861	2.059.337	1.522.843.461	41.55

MONTAJ SİGORTALARI

Yıllar	Ödenen Hasar	Mual. Hasar	Devreden Muallak Hasar	Prim	Devreden Prim Rez.	Prim Rezervi	Hasar Oranı %
1979	19.988.264	7.262.546	9.819.365	40.182.498	7.586.116	14.063.874	51.71
1980	7.088.184	18.216.100	7.262.546	79.338.517	14.063.874	27.768.480	27.49
1981	22.107.117	70.814.348	18.216.100	265.488.915	27.768.480	92.921.120	37.29
1982	26.104.957	220.220.899	70.814.348	231.057.712	92.921.120	80.870.199	72.19
1983	115.568.131	322.693.279	220.220.899	575.609.348	80.870.199	201.463.272	47.92
1984	113.669.535	549.044.527	322.693.279	744.232.201	201.463.272	260.481.270	49.62
1985	175.696.431	646.947.510	549.044.527	561.401.578	260.481.270	196.490.552	43.75
1986	169.716.596	988.047.661	646.947.510	2.201.829.594	196.490.552	770.640.358	31.38
1987	460.766.111	2.044.915.446	988.047.661	2.796.851.730	770.640.358	978.898.105	58.63
1988	1.070.371.395	4.667.264.950	2.044.915.446	4.042.761.386	978.898.105	1.414.966.485	102.39
1989	2.214.129.356	3.056.014.521	4.667.264.950	4.402.053.883	1.414.966.485	1.540.718.859	14.10
1990	1.356.312.663	4.954.874.094	3.056.014.521	3.658.402.694	1.540.718.859	1.219.345.618	81.79
	5.751.518.740	4.954.874.094	9.819.365	19.599.210.056	7.586.116	1.219.345.618	58.17

REASÜRÖR

İNŞAAT SİGORTALARI

Yıllar	Ödenen Hasar	Mual. Hasar	Devreden Muallak Hasar	Prim	Devreden Prim Rez.	Prim Rezerv i	Hasar Oranı
1979	16.742.908	6.161.267	10.633.487	15.641.290	4.641.755	5.474.451	82.86
1980	7.115.961	11.855.494	6.161.267	20.780.615	5.474.451	7.273.215	67.49
1981	16.689.549	12.183.495	11.855.494	29.597.172	7.273.215	10.359.010	64.19
1982	29.709.259	12.998.319	12.183.495	68.823.933	10.359.010	24.088.377	55.40
1983	37.526.586	18.486.585	12.998.319	99.853.567	24.088.377	34.948.748	48.33
1984	42.217.210	99.175.406	18.486.585	237.430.167	34.948.748	83.100.558	64.93
1985	76.834.744	46.045.590	99.175.406	447.502.668	83.100.558	156.625.934	6.34
1986	184.173.894	327.001.305	46.045.590	1.076.565.409	156.625.934	376.797.893	54.31
1987	620.782.353	1.080.785.472	327.001.305	2.750.382.003	376.797.893	962.633.701	63.50
1988	1.245.024.398	1.077.336.229	1.080.785.472	3.901.536.282	962.633.701	1.365.537.698	35.49
1989	1.303.163.337	1.311.838.587	1.077.336.229	7.447.205.237	1.365.537.699	2.606.521.833	24.78
1990	5.038.293.417	2.815.930.701	1.311.838.587	9.745.617.792	2.606.521.833	3.248.214.410	71.86
	8.618.273.616	2.815.930.701	10.633.487	25.840.936.135	4.641.755	3.248.214.410	50.55

Ticaret Bakanlığının 15 Aralık 1970 tarih ve 26336 sayı ile Makina Montaj Komitesine gönderdiği yazısı ile tarifelerin düzenlenmesinde gözönünde tutulması gereken maliyet unsurları aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

Riziko Prim Payı (Hasar Maliyeti)
İstihsal Masrafları Payı,
Umumi Masraflar Payı,
Emniyet Payı,
Kâr Payı.

Tarifelerin içinde yer alan bu kalemlerin nisbetleri de, branşlara göre aşağıdaki gibi tesbit edilmiştir.

İstihsal Masrafları Payı	: EAR ve CAR sigortalarında ilk 10 milyon TL. sigorta bedeli için	% 10
	Müteakip her sigorta bedeli için	% 5
	Makina Kırılması, Kazan Patlaması sigortaları için.....	% 12,5
Umumi Masraflar Payı	:	% 17,5 (*)
Emniyet Payı	: EAR ve CAR sigortaları için	% 10 (**)
	Makina Kırılması ve Kazan Patlaması sigor.için.....	% 7,5 (**)
Kâr Payı	:	% 5

(*) aidat payı dahil edilmiştir.

(**) hasar maliyeti üzerinden.

İstihsal masrafları payı için o tarihte sözü edilen 10 milyon TL. sigorta bedeli bugünkü değerler itibariyle çok küçüktür. Bu sebeple bu rakkamı, İstanbul Ticaret Odasının 1963 fiyatlarına nisbetle hazırladığı Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ile 1991 yılına taşıyacak olur-

sak 87.095.200.000 TL. gibi bir rakkam buluruz. Bu arada acente komisyonlarının o tarihe göre bir miktar arttırılması ve hesap kolaylığı sebebiyle istihsal masrafları payı hesaplarımızda % 12,50 olarak alınmıştır.

On iki yıllık istatistiklerimi-

ze bakarak ortalama hasar maliyetini (riziko prim payı) bulabiliriz. Böylece istatistiklerimizle baz alınan yıllarda uygulanan Makina Kırılması Sigortaları tarifesi ile EAR, CAR sigortalarında Komitenin tesbit ettiği fiyatların uygun olup olmadığını anlayabiliriz.

REASÜRÖR

Tarife primlerinin tesbitindeki formülümüz aşağıda gösterilmiştir.

$$\text{Tarife Primi } \% 100 = \text{Hasar Maliyeti} + \text{Emniyet Payı} + [(\text{Tarife Primi (Umumi Masraflar Payı} + \text{İstihsal Masrafları payı} + \text{Kâr Payı})]$$

Makina Kırılması Sigortalarının oniki yıllık durumu aşağıda gösterilmiştir.

+ Oniki yıllık tazminat	: 3.084.106.371	+ Oniki yıllık prim	: 10.243.104.861
+ 1990 yılı muallak hasar	: 1.542.100.304	+ 1979 yılı Dev.Prim Rez.	: 2.059.337
- 1979 dan devreden muallak	: 2.199.022	- 1990 yılı prim Rez.	: 1.522.843.461
	<hr/>		<hr/>
	4.624.007.653		8.722.320.737

$$\text{Hasar Oranı} = \frac{4.624.007.653}{8.722.320.737} = \% 53,01$$

Yukarıdaki formülümüzü kullanırsak:

$$\text{Tarife Primi } \% 100 = \% 53,01 + \% 3,98 + [(\text{Tarife Primi } (\% 17,5 + \% 12,5 + \% 5))]$$

$$\text{Tarife Primi } \% 100 = \% 56,99 + [(\text{Tarife Primi } \% 35)]$$

$$\text{Tarife Primi } \% 100 - \% 35 = \% 56,99$$

$$\frac{\% 65}{\% 65} = \frac{\% 56,99}{\% 65}$$

$$\text{Tarife Primi} = \% 87,67$$

Bu netice bizi, bu branşta o yıllarda kullanılan tarife fiyatlarının % 87,67 sinin yeterli olacağı sonucuna ulaştırmaktadır.

Yani, tarife fiyatları $100 - 87,67 = \% 12,33$ ucuzlatılırsa, öngörülen % 5 kâr ile uygun fiyatlara varılacaktır. Serbest rekabet ortamı içinde % 12,33 den daha fazla yapılacak fiyat indirimleri sigorta şirketlerini bu branşta zarara götürebilecektir.

Montaj Sigortalarının oniki yıllık durumu ise :

+ Oniki yıllık tazminat	: 5.751.518.740	+ Oniki yıllık prim	19.599.210.056
+ 1990 yılı muallak hasar	: 4.954.874.094	+ 1979 yılı Dev. prim.rez.	7.586.116
- 1979 dan devreden muallak	: 9.819.365	- 1979 yılı prim rez.	1.219.345.618
	<hr/>		<hr/>
	10.696.573.469		18.387.450.554

$$\text{Hasar Oranı} = \frac{10.696.573.469}{18.387.450.554} = \% 58,17$$

Aynı hesabı makina montaj sigortaları için yaparsak

$$\text{Tarife Primi } \% 100 = \% 58,17 + \% 5,82 + [(\text{Tarife Primi } (\% 17,5 + \% 12,5 + \% 5))]$$

$$\text{Tarife Primi } \% 100 = \% 63,99 + [(\text{Tarife primi } \% 35)]$$

$$\text{Tarife Primi } \% 100 - \% 35 = \% 63,99$$

$$\frac{\% 65}{\% 65} = \frac{\% 63,99}{\% 65}$$

$$\text{Tarife Primi} = \% 98,45$$

Bu neticeden de komitenin tesbit ettiği fiyatların uygun olduğunu, ancak $100 - 98,45 = \% 1,55$ ucuzlukla zarar etmeden öngörülen % 5 kârın sağlanabileceği ortaya çıkmaktadır. Rekabet sebebi ile yapılacak büyük fiyat indirimleri, bu sigorta branşını da zarar eden bir branş haline getirecektir.

REASÜRÖR

CAR sigortalarına gelince:

+ Oniki yıllık tazminat	: 8.618.273.616	+ Oniki yıllık prim	: 25.840.936.135
+ 1990 yılı muallak hasar	: 2.815.930.701	+ 1979 yılı Dev. Prim.Rez. :	4.641.755
- 1979 dan devreden muallak	: 10.633.487	- 1990 yılı prim rez.	: 3.248.214.410
	<u>11.423.570.830</u>		<u>22.597.363.480</u>

$$\text{Hasar oranı} = \frac{11.423.570.830}{22.597.363.480} = \% 50,55$$

Aynı mantıktan hareketle:

Tarife Primi % 100 = % 50,55 + % 5,05 [(Tarife Primi (% 17,5 + % 12,5 + % 5)]

Tarife Primi % 100 = % 55,60 + [(Tarife Primi % 35)]

Tarife Primi % 100 - % 35 = % 55,60

% 65 % 55,60

Tarife Primi $\frac{\% 65}{\% 65} = \frac{\% 55,60}{\% 65}$ Tarife Primi = % 85,54

Buradan komitenin tesbit ettiği fiyatların ve inşaat sigortaları tarifesindeki fiyatların 100-85,54 = % 14,46 ucuzlatılabileceği sonucuna varabiliriz. Daha yüksek oranda yapılacak indirimler bu branşı da zor duruma sokacaktır.

Aşağıda EAR ve CAR sigortaları için komitenin tesbit ettiği fiyatlardan bazı örnekler verilmiştir. Bu fiyatların yanında da yukarıdaki hesaplara göre yapılabilecek azami indirimli fiyatlar yer almıştır.

EAR SİGORTALARI

	<u>Süre</u>	<u>Komite Fiyatları %o</u>	<u>İndirimli Fiyatlar %o</u>
Alüminyum Tesisleri	18 ay	3,00	2,95
Asit İstihsal eden tesis.	12 ay	3.20	3.15
Atölyeler, ağır	12 ay	2.60	2.55
Atölyeler, orta	9 ay	2.40	2.35
Atölyeler, hafif	9 ay	2.20	2.15
Boya fabrikaları	9 ay	2.70	2.65
Buhar Kuvvet Santralleri			
Her ünite 10 MW den aşağı	9 ay	3.70	3.65
Her ünite 10-30 MW	12 ay	4.00	3.95
Her ünite 30-50 MW	18 ay	4.10	4.05
Her ünite 50-75 MW	18 ay	4.30	4.25
Cam Fabrikaları	12 ay	2.80	2.75
Çimento Fabrikaları	18 ay	3.10	3.05
Dökümhaneler	12 ay	2.80	2.75
Fırınlr	6 ay	2.40	2.35
Gübre Fabrikaları	18 ay	3.40	3.35

REASÜRÖR

	<u>Süre</u>	<u>Komite Fiyatları %o</u>	<u>İndirimli Fiyatlar %o</u>
İlaç fab. (hammadde istihsal eden)	18 ay	2.80	2.75
İlaç fab. (imalat ve nihai işlem)	9 ay	2.40	2.35
İplik fabrikaları	9 ay	2.60	2.55
Kağıt fabrikaları	18 ay	2.80	2.75
Kanalizasyon tesisleri	12 ay	2.50	2.45
Konserve fabrikaları	9 ay	2.60	2.55
Kontraplak fabrikaları	12 ay	2.50	2.45
Kumaş fabrikaları	9 ay	2.00	1.95
Kumaş boyama tesisleri	6 ay	2.30	2.25
Kuvvet santralleri, dizel her grubu 1000 HP'a kadar	9 ay	2.80	2.75
Kuvvet santralleri, hidroelektrik her ünite 40 MW'a kadar	12 ay	3.00	2.95
Lastik fabrikaları	12 ay	2.60	2.55
Maden cevheri işleyen tesisler	9 ay	3.00	2.95
Matbaa tesisleri	12 ay	2.80	2.75
Naylon istihsal eden tesisler	18 ay	3.00	2.95
Plastik Sanayi, hammaddeler	18 ay	3.20	3.15
Plastik Sanayi, eşya imali	12 ay	2.60	2.55
Presli levha fabrikaları	12 ay	2.80	2.75
Rafineriler	18 ay	3.60	3.55
Sentetik madde istihsal eden tesisler (naylon, reyon, plastik, bakalit, kauçuk gibi)	18 ay	3.20	3.15
Sentetik ve tabii elyaf işleyen tekstil fabrikaları	12 ay	1.80	1.75
Soğuk depolar	9 ay	2.50	2.45
Soğutma tesisleri	9 ay	2.50	2.45
Sodyum tesisleri	12 ay	2.90	2.85
Su tasfiye tesisleri	12 ay	2.40	2.35
Switchyards (elektrik dağıtma istasyonları)	12 ay	3.00	2.95
Şeker fabrikaları (kendi kuvvet santralleri olan)	12 ay	3.80	3.75
Şeker fabrikaları (kendi kuvvet santralleri olmayan)	12 ay	3.40	3.35
Tali elektrik dağıtma istasyonları	6 ay	3.00	2.95
Taş kırma tesisleri	9 ay	3.20	3.15
Tekstil fabrikaları (tabii ve sentetik elyaf imal eden)	12 ay	1.80	1.75
Un fabrikaları	12 ay	2.90	2.85
Yağ fabrikaları	12 ay	2.40	2.35

CAR SİGORTALARI

	<u>Süre</u>	<u>Komite Fiyatlar%o</u>	<u>İndirimli Fiyatlar %o</u>
Buhar kuvvet santralleri bütünü			
ile 75.000 Kw'a kadar	18 ay	4.00	3.40
Dizel kuvvet santralleri	12 ay	2.90	2.45
Pompa istasyonları	12 ay	3.00	2.55
Şeker fabrikaları	18 ay	3.20	2.75
Çimento fabrikaları	18 ay	3.20	2.75
İlaç, plastik, gübre, suni kauçuk, boya, kumaş boyalar yemek yağları			
Kimyevi tesisler	18 ay	3.20	2.75
Kağıt fabrikalar	18 ay	3.20	2.75
Hava alanı hangarları			
a) kolon açıklığı 15 m. kadar	12 ay	4.00	3.40
b) Kolon açıklığı 25 m. kadar	12 ay	4.60	3.95
c) Kolon açıklığı 25 m.den fazla	18 ay	5.40	4.60
Silolar			
a) Yüksekliği 15 m.ye kadar	12 ay	3.40	2.90
b) Yüksekliği 15 m.den fazla	18 ay	3.70	3.15
Demiryolları			
Banketleri, balast, ray işleri ve bağlı ufak inşaatlar, mesela kemer, kanal, hendek, istinat duvarları, köprüler, alt ve üst geçitleri gibi. (kolon açıklığı 15 m.ye kadar) köprüler ve üst geçitleri mukavele kıymetinin % 25 ini aşmaması şartıyla)			
a) Düz arazide	24 ay	2.80	2.40
b) Dağlık arazide	24 ay	3.40	2.90
Karayolları			
Toprak, taş, çimento ve zift işleri, kanal, hendek, istinat duvarı, köprü, alt ve üst geçitler (kolon açıklığı 15 m'ye kadar) alt ve üst geçitlerin kıymeti mukavele kıymetinin % 25 ini aşmaması şartıyla.			

Düz arazide:

a) Genişlik 5 m.ye kadar	24 ay	2.80	2.40
b) Genişlik 5-8 m.ye kadar	24 ay	3.10	2.65
c) Genişlik 8 m.den yukarı	24 ay	3.40	2.90
Dağlık arazide 8 m.ye kadar	24 ay	3.80	3.25

Havaalanı pistleri ve katı hangar zeminleri (aprons) Toprak işi, iniş yolları, pistler, taksi yolları.

a) Hususi ve tali	18 ay	3.30	2.80
b) Kıt'a ve kıtalararası	24 ay	3.80	3.25

Köprüler, kolon açıklığı 15 m.ye kadar	12 ay	4.60	3.95
--	-------	------	------

Kanalizasyon ve su dağıtma sistemleri (toprak işleri dahil)

a) Çelik borular	12 ay	3.80	3.25
b) Dökme demir borular	12 ay	4.10	3.50
c) Taş borular veya amyanlı çimento borular	12 ay	4.30	3.70
d) Beton ve betonarme borular	12 ay	4.90	4.20

Su tasfiye tesisleri ve kanalizasyon tesisleri.

a) Dinlendirme tankları, detritörler, temizleyiciler, filtre tankları, pıhtılaştırma havuzları, takviye pompası, çamur tasfiye cihazı yan yüksekliği 10 m.ye kadar	12 ay	3.60	3.10
b) Çamur tasfiye cihazı, yan yüksekliği 10 m.den yukarı	12 ay	3.80	3.25

Serbest rekabet ortamında, şirketler tarifelerini belirlerken, umumi masraflar oranını dikkatle tesbit etmeleri gerekmektedir. Yazımızda bu oranı % 17,5 gibi belirlemiştik. Yüksek ücret politikası uygulayan, reklam harcamaları ve diğer sebeplerle masrafları yüksek olan şirketlerin bu oranı daha büyük almaları faydalı olacaktır. Bunun tersine, masraflarını daha düşük düzeyde tutan şirketler ise, sözü edilen oranı daha küçük tutabilirler:

Hilmi ÜÇSEL

Deprem



Türkiye'de faaliyette bulunan Sigorta Şirketlerinin Yangın Poliçelerine ek olarak verdikleri Deprem Teminatı miktarı ve verilen bu teminat karşılığı alınan primlerin son 5 yıllık seyri aşağıda gösterilmiştir.

<u>Yıllar</u>	<u>Teminat Miktarı TL.</u>	<u>Prim Miktarı TL.</u>	<u>Ortalama Fiyat ‰</u>
1987	6.920.012.390.769	6.228.011.151	0.90
1988	11.802.386.611.214	9.680.820.129	0.82
1989	25.141.144.020.233	14.037.225.171	0.55
1990	40.461.265.534.030	19.889.598.440	0.49
1991	87.506.993.963.973	49.203.145.140	0.56

Türkiye, bilindiği gibi İmar ve İskan Bakanlığı'nın yayınladığı Deprem haritasına göre tehlike derecesi itibarıyla 5 deprem bölgesine ayrılmıştır. Bu ayırım doğrultusunda uzun süreli bir çalışma ile hazırlanan ve

1.10.1990 tarihine kadar hukuken yürürlüğünü koruyan Deprem tarifesine göre, bölgelerin temel fiyatları asgari ‰ 0.15 ila ‰ 1.10 arasında değişmektedir. Mecburi tek tarife sisteminin terk edilmesinden sonra

da, tabii afet olarak gerçekten ülkemizi tehdit eden Deprem tehlikesinin sigorta fiyatlarında, Tarife esaslarından uzaklaşıl-mayacağı bekleniyordu. Ancak Şirketlerimizin bugüne kadarki uygulamaları, sağduyu ve tek-

nikten uzak, aşırı rekabet sonucu fiyat düşürmenin bu konuda da piyasaya hakim olduğunu göstermektedir.

Nitekim piyasamızda Yangına ek olarak satılan Deprem teminatının, daha ziyade İstanbul (II. Bölgede) ve İzmit, Bursa, İzmir (I. Bölgede) gibi şehirlerde ağırlıkla talep konusu olması sebebiyle, 1987-88 yıllarında %0.90 olarak gerçekleşen fiyat ortalaması, Paket poliçelerde Deprem rizikosu payının çok cüz'î miktarlara düşürülmesi ve diğer sigortalardaki aşırı rekabet nedeniyle %0.50'lere inmiştir. Gerçekleştirilen indirim oranı % 45 dolayındadır.

Ancak konu, yapılan bu tesbit ile noktalanmamaktadır. Çok daha vahim olan, işin sonraki seyridir. Sigorta piyasamızdaki Sigorta Şirketlerinin vasatı Yangın branşı konservasyonları % 35 olup, işin % 65'i Bölüşmeli reasürans yolu ile reasürörlere devredilmektedir. Reasürörlere devredilen işlerin Deprem teminatı güvencesi bir yana, Sigorta Şirketlerinin kendi saklama paylarında kalan Deprem kümüllerinin, tekrar bir güvence altına alınması gerekmektedir. Bu konudaki uygulamaya yakından bir gözatılması ve tesbitlerin ortaya konması herhalde sektörün yararına olacaktır.

1991 yılında Yangın branşında verilen Deprem teminat tutarı 87.5 trilyon olarak belirlenmiştir. Bu miktarın, 20 trilyonu (% 22.8) Millî'ye, takriben 40 trilyonu (% 45.7) trete reasürörlere, 4.3 trilyonu (% 4.9) ihtiyari reasürörlere devredilmiş, Sigorta Şirketlerinin saklama paylarına da 23.2 trilyon kalmıştır. Bu miktarın takriben % 40'ı İstanbul bölgesinden gelmektedir. Diğer bir ifade ile, İstanbul'un ağırlık kazandığı bölgedeki kümül 9-10 trilyon civarındadır.

1991 yılında 27 Sigorta Şirke-

timizin, kendi saklama paylarındaki kümülleri himaye altına almak üzere satın aldıkları Katastrofik Hasar Fazlası (Excess of Loss) teminatlarının limitleri toplamı 925.5 milyar liradır. Bu teminat karşılığı, asgari Depo Primi olarak da 8.4 milyar lira ödemişlerdir. Ödenen asgari primle, satın alınan teminat miktarı arasındaki oransal ilişki % 0.90'dır.

Burada dikkati çeken husus şudur; başta takdim edilen tablo'ya göre, Türkiye'de 1991 senesinde sigortalılara 87.5 trilyon liralık teminat satılmış ve karşılığında %0.56 oranında 49.2 milyar prim toplanmıştır. Buna mukabil 925.5 milyarlık korunma programı için, sektöre toplanmış tüm Yangın branşı Deprem priminin % 17'si ödenmektedir. Korunma programı, hernekadar EML'in % 10 gibi en ağır tehlikeye maruz kısmını hedeflemekte ise de, ödenen prim, tüm sigortalılardan toplanan primin, ödenen aracı komisyonu da düşülürse, çok büyük bir bölümünü teşkil etmektedir.

1992 yılında durum çok daha vahim bir görünüş almıştır. Dünya reasürans sonuçlarının, büyük katastroflar sonucu son yıllardaki aşırı şekilde kötüleşmesi, kapasite daralmasına neden olmuş ve fiyatlar anormal şekilde yükselmiştir. Bunun sonucu, Londra ve Kara Avrupa'sı reasürörleri, Deprem teminatı için geçmiş senelere kıyasla % 30-40 oranında fiyatlarını arttırmışlardır. Nitekim, Sigorta Şirketlerimizin 1992 yılında satın aldıkları korunmalar için (takriben 1.67 trilyon) ödemek zorunda kaldıkları asgari prim 19.6 milyarı aşmıştır. Teminat-Prim ilişkisi % 1.15'in üzerindedir. Şirketlerimiz, rekabet fiyatlarında, Deprem payı dahil, inişe hala devam ettiklerine göre, anlaşılan, %0.50'ler civarında (Teminat-Prim ilişkisi onbinde

elli) prim alıp, kendilerini % 1'in üzerinde prim ödeyerek sadece % 10'luk EML için koruma altında tutmaya devam etmektedirler.

Olayın bir yönü de, satılan Deprem teminatı karşılığı alınan net primin takriben dörtte birini ödeyip, sadece taahhüt edilen Deprem mesuliyetinin takriben % 1'i veya İstanbul ve civarının geçmiş yıl kümülünün % 10 EML'i karşılığı için teminat almışlardır. Oysa ki, İstanbul'da meydana gelebilecek ve mühim bir kısmı mesken için verilmiş Deprem, 6-7 Richter ölçeğindeki bir sarsıntıda sebep olacağı hasarı % 30'dan aşağı düşünmek çok hatalıdır. Ama itiraf etmek gerekir ki, eldeki primle, uluslararası reasürans piyasalarından bu çapta bir teminat alınması zaten olanaksızdır. Son yıla kadar oldukça cazip görülen Türk Sigorta işleri, bugün dışlanmaktadır ve Şirketlerimizin Eksedan tretelerinin plasmanında bile zorluklar çekilmiştir. Önümüzdeki yıllar bu açıdan hiç ümit verici değildir.

Sonuç olarak, Deprem teminatı olayına çok gecikmeden ciddiyetle eğilinmesi gerekir. Deprem fiyatlarının, tenzilata tabi tutulması bir yana, eski tarife seviyesinin üstüne çıkartılması ve aynı zamanda Japonya uygulamasındakine benzer, sigortalılara sınırlı teminat verilmesi veya tek elden reasürans yoluna gidilmesi gibi seçeneklerin değerlendirilmesi gerekir. Mevcud sorumsuz uygulama devam ettirildiği takdirde, kuvvetli bir depremin milli bir afet olma dışında, tüm sigorta sektörümüzü -- istisnasız -- ortadan kaldıracağını ifade etmek abartma sayılmamalıdır.

MİLLÎ REASÜRANS T.A.Ş.

Türk Ticaret Kanunu Açısından İngiliz Enstitü Klozları

Bilindiği gibi, Türk Ticaret Kanunu'nun beşinci kitabı Sigorta Hukuku'na ayrılmış, burada yeralan 1264. maddede ise bu bölümdeki maddelerden hangilerinin buyurucu (amir) hüküm niteliğinde oldukları belirlenmiştir. Buna göre, üç tür buyurucu hüküm bulunmaktadır:

a) Birinci tür buyurucu hükümlere aykırılık halinde, sigorta sözleşmesi yoktur, başka bir deyişle mutlak butlan ile malûldür:

b) İkinci tür buyurucu hükümlere aykırılık halinde ise sözkonusu sigorta sözleşmesi hükümleri geçersiz olup bunların yerine yasa hükümleri uygulanır:

c) Bu tür buyurucu hükümler de sigorta ettiren zararına olarak sigorta sözleşmesi ile değiştirilemez nitelik taşımaktadır.

Öte yandan, Londra Sigortacılar Enstitüsü (Institute of London Underwriters) tarafından hazırlanan Nakliyat branşı kloz takımlarının piyasamız tatbikatında Emtia ve Tekne Genel Şartlarına özel şart olarak eklenip kullanılmaları adeta genel kural halini almıştır. Bu durumda, sözkonusu kloz takımlarında yeralan hususların Türk Ticaret Kanunu'nun yukarıda anılan buyurucu (amir) hükümleriyle çelişip çelişmediğinin belirlenmesi önem kazanmaktadır. Londra Sigortacılar Enstitü klozları bu açıdan ele alındığında, aşağıdaki noktalara dikkati çekmek yerinde olacaktır:

1. Emtia sigortalarında özel şart olarak kullanılan 1.1.1982 tarihli Enstitü Yük Klozları

(Institute Cargo Clauses)'nın (B) ve (C) takımlarında yeralan 2 no'lu Müşterek Avarya Klozunda, istisnalarda yeralmayan bir rizikonun gerçekleşmesi sonucu olması koşuluyla, herhangi bir nedenle ortaya çıkan bütün müşterek avarya ve kurtarma yardım masraflarının temini öngörülmektedir. Başka bir deyişle, ilgili kloz takımının herhangi bir rizikoyu temin etmiş olup olmadığına bakılmaksızın eğer bu riziko istisna edilen hususlar arasında yeralmıyorsa, müşterek avarya masrafları ödenmektedir.

Öte yandan, Türk Ticaret Kanunu'nun 1264. maddesi uyarınca, yukarıda gösterilen ikinci tür buyurucu hükümler arasında yeralan 1395. maddesine göre, "sigortacı, sigorta mukavelesine göre mesul olmayacağı bir kazadan doğmuş olan garame paylarını tazmin etmekle mükellef değildir".

Bu durumda, sözgelisi "fırtına (ağır hava)" rizikosu gibi, temin edilmeyen ama istisnalar arasında da yer almayan bir rizikonun gerçekleşmesi sonucu ortaya çıktığı için İngiliz Enstitü Klozları'nca karşılanan bir müşterek avarya garame payının, Türk Ticaret Kanunu'nun buyurucu hüküm niteliğindeki 1395. maddesi nedeniyle tazmin edilmemesi ve Enstitü Yük Klozları'nın yukarıda anılan 2. maddesinin de geçersiz sayılması gereği doğmaktadır.

2. Tekne sigortalarında özel şart olarak kullanılan 1.10.1983 tarihli Enstitü Süre Klozları-Tekne (Institute Time Clauses-

Hulls)'de Müşterek Avarya ve Kurtarma'ya ilişkin 11 no'lu klozun ilk bölümü, geminin müşterek avarya fedakarlığı halinde, sigortalının, müşterek avaryadaki diğer tarafların kaptılmalarını talep etme hakkını kullanmadan önce, zıyain tamamının tazminini sigortacıdan isteyebileceğini öngörmektedir.

Oysa, Türk Ticaret Kanunu'nun buyurucu hüküm niteliğindeki 1397. maddesi, "sigortalının alacaklı olduğu garame payları nedeniyle, sigortacının sigortalının hakkını aramak için gerekli bütün tedbirlere başvurmuş olmasına rağmen üçüncü şahıstan alacağını alamamış olduğu nisbette mesul olacağı" hükmünü getirmektedir. Bu durumda, Enstitü Süre Klozları-Tekne'nin sözkonusu 11. klozun ilk bölümünü geçersiz saymak gerekecektir.

3. Türk Ticaret Kanunu'nun buyurucu hüküm niteliğindeki 1399. maddesi "sigortacı zarardan ancak sigorta bedeli tutarınca mesuldür" hükmünü getirmekte, yine buyurucu hüküm olan 1400. maddede ise "sigortacının bir kaza çıktıktan sonra sigorta bedelinin tamamını ödemek suretiyle sigorta mukavelesinden doğan diğer bütün borçlardan ve hususiyle sigorta edilen şeylerin kurtarılması, korunması ve eski hallerine getirilmesi için lüzumlu masrafları vermekten kurtulabileceği" bildirilmektedir.

Oysa, Nakliyat Sigortacılığı tatbikatında, sigortacı, poliçede gözüken sigorta bedelinin birkaç katına kadar sorumluluk ta-

şımaktadır. Nitekim 1.10.1983 tarihli Enstitü Süre Kızozları-Tekne'nin 8 no'lu "3/4 Çatma Sorumluluğu" kızıozunun 8.2. bölümünde "bu kızıoz ile sağlanan teminatın, bu sigortanın diğer hüküm ve koşulları ile sağlanan teminata ek olduğu" belirtilmekte, aynı kızıozun 8.3. bölümünde ise "sigortacıların önceden yazılı onayları alınmak koşulu ile, sigortalının katlandığı ya da sorumluluğu itiraz ettiğinde veya sorumluluğu sınırlama için dava açtığında ödemek zorunda kalabileceği savunma ve dava masraflarının 3/4'ünü de ödeyeceği" hükme bağlanmaktadır. Keza, yine aynı kızıoz takımının 13 no'lu "Sigortalının Görevi (Dava ve Say)" kızıozunun 13.6. bölümünde "13. kızıoz uyarınca tazmin edilecek tutarın bu sigortanın başkaca tazmin edeceği zarara ek olacağı" belirtilmektedir. Türk Ticaret Kanunu'nun yukarıda anılan hükümlerinin ışığında, bu kızıoz bölümlerinin de geçersiz olacağı söylenebilir.

4. 1.10.1983 tarihli Enstitü Süre Kızozları-Tekne'de yer alan 20 no'lu "Navlundan Vazgeçme" kızıozu "bırakma için bildirim yapılmış olsun veya olmasın, tam zıya ya da hükmi tam zıya halinde, sigortacıların navlun için talepte bulunmayacağını" öngörmektedir. Ancak, Türk Ticaret Kanunu'nun buyurucu hüküm niteliğindeki 1427. maddesine göre, "geminin bırakılması halinde, bırakma beyanından sonra kazanılmıő olmak şartıyla, kazanın vuku bulduğu yolculuğun safi navlunu geminin sigortacısına ait olur". Bu durumda, sözkonusu kızıoz hükümünün geçersiz sayılması gerekecektir.

5. 1.10.1983 tarihli Enstitü Savaş ve Grev Kızozları Tekne-Süre (Institute War and Strikes Clauses, Hulls-Time)'nin "Alıkoyma" baőlıklı 3. kızıozuna göre,

"geminin zorla tutma, elkoyma, tutuklama, engelleme, alıkoyma, yargı kararıyla elkoyma (müsadere) veya kamulaőtırmaya konu olması ve sigortalının, bu nedenle, geminin serbest kullanımı ve tasarrufunu aralıksız 12 aylık bir süre için kaybetmesi halinde, geminin bir hükmi tam zıya olup olmadığını belirlemek bakımından, sigortalı, hiç geri alma ihtimali olmaksızın geminin sahipliğinden mahrum kalmış sayılacaktır". Türk Ticaret Kanunu'nun buyurucu hüküm niteliğindeki 1420. maddesi ise,

"gemi veya malların ambargo edilmiş, muharip bir devlet tarafından müsadere olunmuő veya başka suretle bir amme tasarruflarıyla alıkonulmuő yahut deniz haydutları tarafından zapt edilmiş olması sebebiyle sigortanın mevzuu olan őey tehlikeye maruz bulunur ve bu olaylar;

a) Akdeniz, Karadeniz ve Azak denizinin bütün limanları veya kısımları da dahil olmak üzere bir Avrupa limanında veya Avrupa denizinde vaki olmuősa altı ay;

b) Ümit ve Horn burunlarının berisinde olmak üzere başka sularda vaki olmuősa dokuz ay;

c) Bu burunlardan birinin ötesinde olmak üzere başka sularda vaki olmuősa oniki ay;

geçtiği halde gemi ve mallar serbest bırakılmamıő olursa sigortalı sigorta edilen őey üzerinde haiz olduğu hakları devrederek sigorta bedelinin tamamının ödenmesini isteyebilir."

hükümünü getirmektedir. Başka bir deyişle, hükmi tam zıya hallerinden birinin belirlenmesi bakımından, kullanılan özel şart ile kanunun amir hükümü çeliőmektedir.

6. Yukarıda belirtilen hususlara ek olarak, Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun bir kararı (bkz. YHGK 14.11.1986 E. 1985/11-652/K.976) konuyu

daha da çapraőık bir hale sokmaktadır. Bu kararda, "Türk Ticaret Kanunu'nun sigorta hukukuna ilişkin beşinci kitabının 1264'üncü maddesinde, buyurucu hükümler belirtilmiő ve bunlar arasında 1380/4 maddesi gösterilmemiőtir. Ancak, yasa ile belirtilen bu hükümlerin buyurucu olmaları, yasanın diğer hükümlerinin buyurucu olmadıklarını göstermez. Gerçekten olayda uygulanması gereken hükümün de düzenleme biçimi itibariyle buyurucu nitelikte olduğunun kabulü icabeder" denilerek Türk Ticaret Kanunu'ndaki buyurucu nitelikteki hükümlerin sadece 1264. maddede sayılanlarla sınırlı olmadığı vurgulanmıőtir. Böylece, 1264. maddede sayılanlar dışında kalan Türk Ticaret Kanunu maddelerinin buyurucu olup olmadıkları hususunda yorum yolu açılmakta ve bu da, özel şart kullanımının çok yaygın olduğu Nakliyat Sigortacılığı sözleşmelerindeki hukuksal belirsizliği arttırmaktadır.

Nakliyat Sigortacılığı uluslararası karakterde olup İngiliz Enstitü Yük ve Tekne kızıoz takımının kullanılması ise bütün Dünyada gözlemlenen uygulamanın bir parçasıdır. Dolayısıyla, günümüz ticaret ve denizcilik yaőamı içinde, sözkonusu kızıozların kullanımından vazgeçmek ya da bu kızıozların bazı bölümlerini deęiőtirerek uygulamaya koymak mümkün görülmemektedir. Bu nedenle, hukuksal tutarlılığın sağlanabilmesi bakımından Türk Ticaret Kanunu'ndaki buyurucu hüküm uygulamasının gözden geçirilerek, hiç değilse, uluslararası niteliği ağır basan denizcilik sigortalarına ilişkin kanun maddelerinin "buyurucu hüküm" niteliğinden kurtarılmasında büyük yarar vardır.

HüseyinYUNAK

Finansal Reasürans



İrlanda Cumhuriyeti Finansal Reasürans'ın yaygın olarak kullanıldığı bir yerdir.

Tarihsel olarak Finansal Reasüransın kullanımı geleneksel reasürans kapasitelerinin kullanımının güç olduğu bir zamana denk gelmiştir. Bir örnek vermek gerekirse; 1970'li yılların ilk yarısında Kuzey Denizi Petrol Araştırma Şirketinin henüz kurulduğu yıllarda, sigorta şirketleri, şirkete ait tesislerin sigorta bedelinin çok yüksek ve bu tesislerin tehlikeye maruz olma durumunun çok fazla olması (high exposure) nedeniyle reasürans koruması bulmakta güçlük çekmekteydiler. İşte bu sıralarda Finansal Reasürans Programları kullanılmaya başlanmıştır.

Aslında Finansal Reasürans köken olarak "Roll-over"lara dayanır. Roll-over, kârlı geçen bir yılda alınan primlerden bir rezerv oluşturmak ve bu rezervi ileride kötü geçmesi muhtemel yıllar için kullanmak şeklinde tarif edilebilecek bir reasürans aracıdır. İşlevi, şirket hesaplarında bir istikrar yaratmaktır.

Bu sözü edilen fonlar, aracı komisyonları, masraflar ve kârdan belli bir pay ayrılarak oluşturulur. Sigorta şirketinin hesaplarında dalgalanmalar sonu-

cu meydana gelebilecek olumsuz etkiler, özellikle katastrofik hasarların karşılanması için oluşturulmuş fonlar sayesinde bertaraf edilebilir.

Finansal Reasürans'ın alıcısı geleneksel reasüransta olduğu gibi, sigorta şirketleri (son zamanlarda "captive" sigorta şirketleri alıcı olmaya başlamışlardır), teminatı veren ise reasürans şirketleridir. Bugüne kadar uzman reasürans şirketlerinin bulunduğu piyasaya artık giderek artan sayıda büyük reasürans grupları da girmektedir.

Bilindiği gibi, Finansal Reasüransın alıcısı durumundaki sigorta şirketleri bir takım mâli sorunlarla karşı karşıyadır. Dolayısıyla Finansal Reasürans, sigorta şirketlerinin bu sözü edilen mâli sorunlarına bir yerde çözüm olabilmektedir.

Şimdi bu mâli sorunlara bakalım:

1. Sigorta piyasalarındaki dalgalanmalara bağlı olarak sigorta şirketlerinin kazançlarının son derece hassas olması (volatile) : ... Finansal Reasürans sigorta şirketlerinin kârlarının istikrarını sağlar.
2. Sigorta şirketlerini oldukça

etkileyen Kurumlar Vergisi Kanunundaki değişimler :

... Finansal Reasürans bir vergi planlama aracıdır.

3. Büyük ve rezervi ayrılmamış (unfunded) hasarlar :

... Finansal Reasürans ileride meydana gelebilecek büyük hasarların ödemesinde bir fon oluşturur.

4. Sigorta faaliyetlerine devam etmeme durumu :

... Sigorta şirketine run-off işler için bir fon görevi görür.

5. Büyümenin nasıl finanse edileceği :

... Finansal Reasürans yeni kapital sağlar.

6. Diğer sigorta şirketlerinin ele geçirilmesinde :

... Yeni kapital sağlar.

... Hâlihazırdaki sermayeyi destekler.

Finansal Reasürans, kendine özgü bir takım özellikleri olan bir reasürans türüdür. Gerek sedan şirket, gerek reasürör şirket açısından geleneksel reasürans ile finansal reasürans anlaşmaları arasında çok büyük farklar vardır. Ancak her iki anlaşma itibariyle uygulanan teknikler birbirlerine çok benzemektedir.

Reasürans, genel olarak riskin en güçlü ve en uygun araç olan para ile finanse edilmesidir. Finansal Reasürans ile geleneksel reasürans arasındaki en belirgin farklılık, transfer edilen rizikonun tipi ve derecesinden kaynaklanmaktadır. Risk transferi yapılırken tahmin edilen veya bilinen hasarın halihazırdaki net değeri esas alınır.

"Geçmişe Yönelik Teminatlar", "Geleceğe Yönelik Teminatlar" ve "Hasar Portföy Transferi" oldukça sık kullanılan Finansal Reasürans Anlaşmalarıdır.

Finansal Reasüransın özellikleri arasında "Sınırlı Risk Transferi" de yer almaktadır. Bu durumda

hemen bütün anlaşmalar, Underwriting tehlikesinden ziyade zamanlama tehlikesiyle (timing risk) karşı karşıyadırlar. Anlaşmada toplam sorumluluk limiti belirtilmekle birlikte hasar ödemelerinin ne zaman yapılacağı konusunda bir belirsizlik mevcuttur. Ayrıca bu anlaşmalarda yukarıda sözü edilen "zamanlama tehlikesi"ne ilave olarak hasarların daha fazla miktarda gerçekleşmesi tehlikesi de söz konusudur.

Tahmini hasarların halihazırındaki değerleri de diğer bir sorundur. Reasürör şirket genellikle, "tahmini hasar miktarı" ve "beklenen yatırım geliri" olmak üzere iki kritere dayanarak hesaplanmış bir prim alır. "Bölüşümlü Surplus Treteler" ve diğer katastrofik teminatlar yıllık prim ödemelerinin nasıl yapılacağı üzerine provizyonları içeren birer "Finansal Reasürans" tipleridir. Bu anlaşmalarda da yatırım gelirleri, hasar ödemelerinde kullanılmak üzere bir fon oluştururlar. Anlaşmalarda daima bir "kâr komisyon klozu" bulunmaktadır. Bu kloz, sedan şirketin, reasüröre devrettiği işler dolayısıyla reasürörün sağlayacağı kâra katılmasını öngörmektedir.

Bu anlaşmalar kesinlikle sedan şirketin ihtiyaçlarına göre oluşturuldukları için bir hayli esnek yapıdadırlar. Finansal Reasürans transfer edilen sorumluluk reasüröre ödenen primden daha fazla olduğu için korunan şirket açısından bir artı değer oluşturur. Ayrıca bu anlaşmalar uzun vadeli oldukları için reasürörün güvenilirliği çok önemlidir.

Finansal Reasürans Anlaşmaları olarak şu teminatlar alınabilmektedir:

A) Geleceğe Yönelik Teminat

(Prospective Aggregate Cover) :

Belli bir branş ya da tüm bir portföy için böyle bir teminat satın alınabilmektedir. Bu teminatlar, genel olarak, hasar tasfiyesi yapılmadan önceki belli bir süre için geçerli olmak üzere bir "üst limit" şartı içermektedir. Bu süre üç yıl gibi kısa, on yıl gibi uzun bir dönem olabilir. Prim, yatırım gelirlerinden harcamalar ve kâr çıktıktan sonra yukarıda sözü edilen limiti ya da sorumlulukları karşılayabilecek şekilde hesaplanır. Ayrıca, yine yukarıda belirtildiği gibi, hasar miktarı bu limiti aşmadığı takdirde söz konusu olabilecek artı değerden sedan şirketin de yararlanmasını sağlayacak bir kâr komisyonu klozuna da genellikle yer verilir.

Sigorta şirketi belli bir dönemde daima hasar ödemesiyle karşı karşıyadır. Devamlılık esası (continuous basis) üzerine yapılmış bir anlaşma sedan şirketin gerek hasar ödemelerinde, gerekse kâr rakamında aşırı dalgalanmaların önüne geçmektedir.

B) Geçmişe Yönelik Teminat (Retrospective Aggregate Cover) :

Bu teminat, belli bir süre içinde olmak kaydıyla geçmişte yazılmış ve hâlihazırda devam eden işler, bilinen ve bilinmeyen hasarlar ve meydana gelmiş ancak teminatın yetersiz kalmış olduğu durumlar için bir güvence olmaktadır. Prim, yatırım gelirlerinden masraflar ve kâr rakamı düştükten sonra, ileride meydana gelmesi muhtemel hasarların analizi yapılarak ve hasar tasfiye maliyeti hesaplanarak bulunur.

C) Hasar Portföy Transferi (Loss Portfolio Transfer) :

Bu teminat, Geçmişe Yönelik Teminatın bir türü olarak sedan şirkete, meydana gelmiş hasar dolayısıyla gelecekte tahakkuk edebilecek sorumluluklarını reasüröre devretme imkânını sağlayan bir teminattır. Ancak, bu teminata göre sedan şirketin hasardan doğan tüm sorumlulukları hasar rezervine aşağı yukarı denk düşen bir prim karşılığında reasüröre devredilir.

D) Kronolojik İstikrar Planı (Chronological Stabilisation Plan) :

Bu teminat, ileriye yönelik olarak fon oluşturma ile hasar sonrasının finansmanı şeklinde özetleyebileceğimiz iki prensibin kombinasyonu şeklinde bir teminattır ve prim geçmişe yönelik olarak hesaplanmaktadır. Bu yaklaşım, "Kronolojik İstikrar Planı" olarak bilinmektedir. Prim hesabı, yukarıda sözü edilen Finansal Reasürans anlaşmalarının prim hesabına oldukça benzemektedir. Ancak, tasfiyesi yapılan hasar miktarının fonda toplanan miktarı aşması durumunda aradaki fark bu fona bir "borç" olarak aktarılır. İlerideki prim ödemelerinin bütçelemesini kolaylaştıran bu borç para, belli bir ipotek döneminde ödenmesi kaydıyla ve sabit bir faiz oranıyla verilmektedir.

Finansal Reasürans anlaşmaları, gerek sedan, gerek reasürör için avantaj sağlayan anlaşmalardır. Sedan şirket, kârındaki dalgalanma ihtimalini azaltmak veya rezervlerini sağlamlaştırmak üzere reasürans şirketinin bilançosunu kullanmaktan son derece memnun iken, reasürans şirketi, herhangi bir underwriting riski altına girmeden veya sınırlı bir underwriting riski ile iş yazma imkânına sahip olmaktadır ki, bu durum reasürörler için de gayet caziptir.

REASÜRÖR

Aşağıda Finansal Reasüransa örnek bir Cover Note görülmektedir.

- Sedan** : XYZ sigorta şirketi
- Reasürans Tipi** : Toplam Hasar Oranı Reasüransı
(Aggregate Stop Loss Reinsurance)
- Teminat Altına Alınan İş** : 1989 yılı ve öncesi iş yılları itibariyle XYZ sigorta şirketinin tüm hesabı
- Limit ve Saklama Payı** : Azami 134.000.000 US\$ olmak kaydıyla, 1.1.1990 yılı ve sonrasında sedan şirket tarafından ödenecek nihai net toplam hasarların reasürör şirket tarafından tazmin edilmesi
- Vâde** : 1.1.1990 tarihinden itibaren yürürlüğe girer ve bu anlaşma dolayısıyla üstlenilmiş bulunan tüm yükümlülükler ortadan kalkana kadar yürürlükte kalır.
- Prim** : 4.4.1990 veya daha öncesinde ödenmek üzere 98.000.000 US \$
- Yenileme (Reinstatement)** : Yok
- Mâli Rapor ve Hesap Bildirimi** : Sedan şirket her takvim yılının bitimini takip eden 45 günlük süre içinde cari yıl içinde ödemiş olduğu tüm hasar miktarları ile 31.12. tarihi itibariyle muallak olarak ayırmış olduğu hasar miktarlarını reasürör şirkete rapor etmekle yükümlüdür.
31 Aralık tarihi itibariyle sona eren her takvim yılı içerisinde sedan şirket tarafından ödenmiş olan nihai net toplam hasar tutarı (ultimate net aggregate losses), hesap kapama (settlement date) tarihi olan 31 Marttan hemen sonra Reasürör tarafından sedan şirkete ödenir. Bu ödeme işinde sedan şirketin aşağıda gösterilen tahmini hasar ödemeleri miktarının her yıl için bir azami toplam limite tabi olması esastır ve reasüre edilmiş olan şirketin tahmini toplam hasar miktarını (reinsured's cumulative estimated loss) geçemez.
- Ödemeler (Payments)** :

<u>Takvim Yılı</u>	<u>Sedan Şirketin tahmini hasar ödemeleri (US\$ 000)</u>	<u>Sedan Şirketin toplam tahmini hasar ödemeleri (US\$ 000)</u>
1990	18.270	18.270
1991	15.940	34.210
1992	14.230	48.440
1993	14.280	62.720
1994	13.720	76.440
1995	13.100	89.540
1996	12.800	102.340
1997	11.650	113.990
1998	10.560	124.550
1999	9.450	134.000

Sona Erme (Commutation)

: Sadece sedan şirketin ihtiyarında olmak üzere 31.12.1999 veya daha son raki bir tarih itibariyle, 90 gün öncesinde yazılı ihbarda bulunmak kaydıyla söz konusu reasürans anlaşması sona erdirilebilir. Bunu takiben, 31 Mart tarihinde reasürör bu anlaşma dolayısıyla yapmış olduğu hasar ödemelerinin toplam miktarı üzerinde bir "fazla" söz konusu olduğu takdirde bu fazlanın % 100'ünü kâr komisyonu olarak sedan şirkete öder. Kâr komisyonunun ödenmesi, bu reasürans dolayısıyla üstlenilmiş bulunan tüm yükümlülüklerin ortadan kalkması anlamındadır.

Reasürör Güvenilirliği (Reinsurer Security)

: Reasürör, sedan şirket adına, Londra Citibank tarafından hazırlanmış ve her halükârda teminat limitine eşit, ancak, reasürörün bu anlaşma dolayısıyla ödemiş olduğu hasar toplamından az olacak şekilde, her yıl revize edilecek temiz ve gayri kabili rücu bir teminat mektubu vermeyi taahhüt eder.

İstisnalar

: Nükleer Olaylar
Asbestos Sorumluluğu
Kirlenme Sorumluluğu
Savaş ve İç Savaş

Diğer şartlar

: Net Retained Lines
Ultimate Net Aggregate Loss
Errors and Omissions
Insolvency
Arbitration
Conflict of Law
Waiver
Notices
Proportion Clause
Notice of Loss and Loss Settlement
Currency
Access to Records
Right of Offset
English Law and Jurisdiction
Honourable Agreement
Assignment
Intermediary

Finansal Reasürans, İrlanda Cumhuriyeti ve Lüksemburg gibi şartların elverişli olduğu ülkelerde endüstrinin gelişen bir parçasıdır ve gelecekte çok daha yaygın olarak kullanılabilecek bir reasürans türüdür.

Mart 1991 THE REVIEW

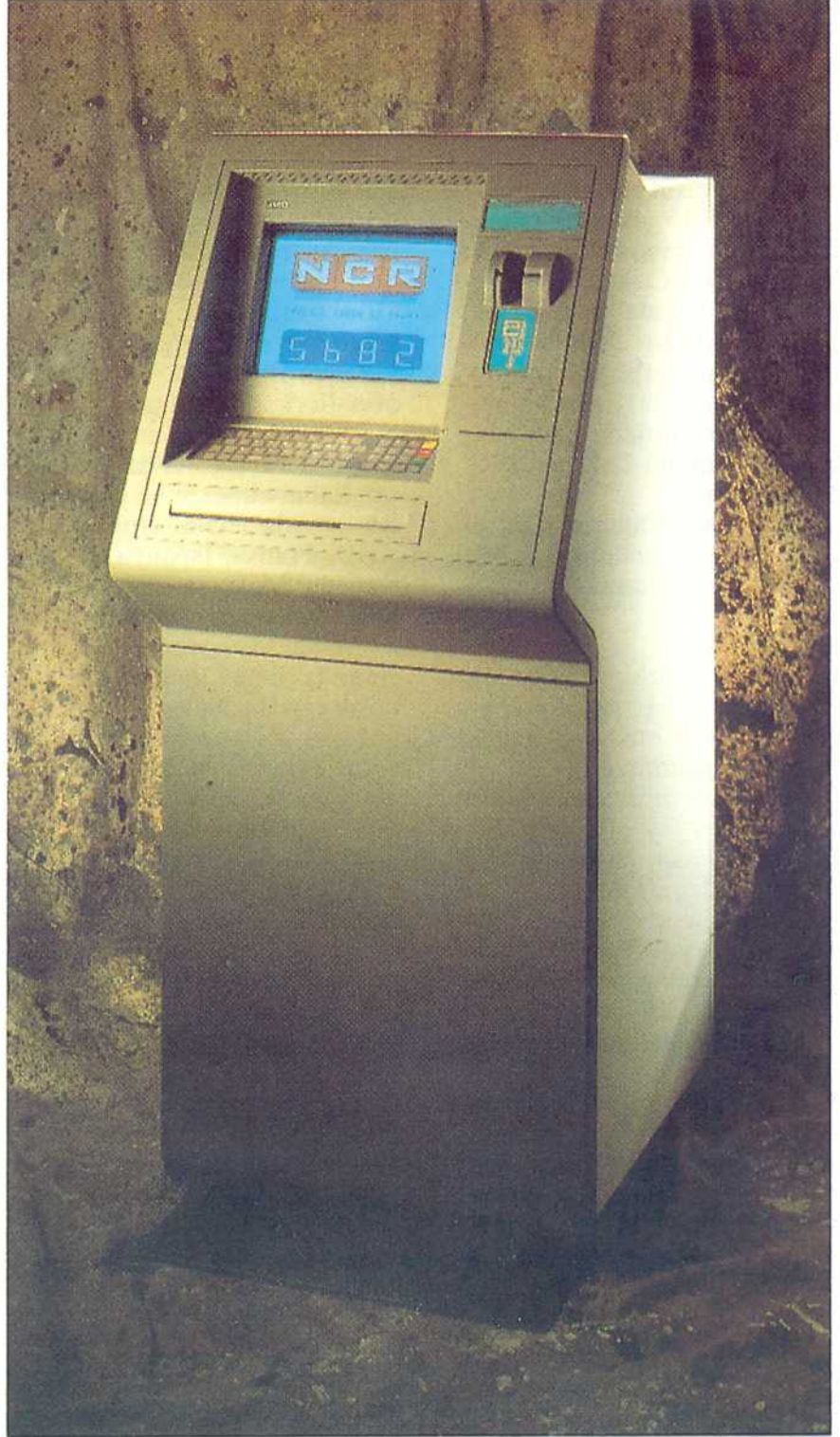
Eylül - Ekim 1991 FINANCIAL REINSURANCE NEWS-LETTER

Eylül 1991 THE LLOYD'S LIST REINSURANCE

Açık Sistem Mimarisi ve Interactive Video Terminal

Bu yazımızda son günlerde dünyadaki belli başlı bilgisayar firmaları tarafından ortaya atılan, yoğun bir tartışma ortamı bulan ve çok farklı biçimlerde yorumlanan Açık Sistem Mimarisi (Open System Architecture) kavramı üzerinde duracak, ardından da çok yakında sektörümüzde yaygın bir kullanıma kavuşacağını düşündüğümüz Interactive Video Terminallerine değineceğiz. Sonuçta birbirinden farklı iki ayrı konu olarak görünen bu olayların aslında neden-sonuç ilişkisi türünden bir yakınlığı olduğunu ve birlikte düşünülmesi gerektiğini tartışacağız.

1978 yılında ilk kez Amerika Birleşik Devletleri'nde ortaya atılan açık sistem fikri, tüm kullanıcıların bağlanabilecekleri ISO (International System Organization) ağı içinde iletişimi herhangi bir emülasyona (1) gerek duymadan sağlayacak OSI (Open System Interconnection) protokolü ve dört üniversitenin katılımı ile somutlaştı. 1980 yılında ABD Savunma Bakanlığı'nın sisteme dahil olması ile TCP/IP (Transmission Control Protocol/Internet Protocol) kuruldu. OSI'ye geçiş için kurulan GOSIP (Government Open System Interconnection Profile) Amerika'da gerekli temel kavramları belirlemekte, bu da firmalara hem kesin talimat hem de güvence vermektedir. Benzer bir uygulama İngiltere'de İngiliz GOSIP'i ile gerçekleştirilmekte idi (2). 1986'ya gelindiğinde SNA (System Network Architecture) Peer to Peer (aktarılan veride



nitelik kaybı olmaksızın iletişim) olarak takdim edildi. Bugün büyük uluslararası şirketler, yakın geleceğin iletişim sistemi olarak gördükleri OSI'ye geçmek için büyük çaba harcamaktadırlar. Ancak bu geçiş firmanın bulunduğu düzey ile orantılı olarak, kendine özgü zorlukları da beraberinde getirmektedir.

Migration deyimini ile açıklanan tam geçişin gerçekleşebilmesi için 5-15 yıla gereksinim duyulduğu savunulmaktadır. Bunun yerine Co-existency geçiş, uygulamada bugün sık gözlenmektedir. Bunun için varolan yapı korunarak, çeşitli interface (arayüz) veya simülör adaptör kartlarla OSI bağlantısı mümkün hale getirilebilmektedir.

Yukarıda verdiğimiz tarihsel gelişime bakıp anlatılanları temel alarak tanımlamaya çalışırsak,

Açık Sistem;

- Serbestçe elde edilen bir şartnameye sahip olan,
- Spesifikasyonları çok açık ve iyi tanımlanmış,
- Ücuz ve serbestçe sahip olunan,
- Yasal açıdan kullanana suç unsuru yüklemeyen,
- Çeşitli uygulamaları çok sayıda firma tarafından elde edilebilen bir arabirimdir (3). Arabirim (Interface) kavramını bir örnekle açıklayalım. Otomobil endüstrisinde debriyaj pedalı bir arabirimdir. Her firma zaman içinde debriyaj aksamında değişiklikler yapabilir. Fakat debriyaj açık bir arabirim olduğu için müşteri her defasında araba kullanmayı yeniden öğrenmek zorunda değildir. Bunun gibi bilgisayar kullanıcıları, açık sisteme geçildiğinde, yeniliklere hemen ve tam uyum sağlama gibi büyük bir

kolaylık elde edebileceklerdir.

Açık sistem mimarisine uygun bilgisayar marka ve modellerinin fazlalaşması, yazılımda belli başlı işletim sistemlerinin açık sistemleri olanaklı kılacak şekilde yeniden yapılanmaya çalışmaları, bizi oldukça iyimser düşünmeye itiyor.

Sektörümüzde yıllardır bir türlü sağlanamayan Electronic Mailing ve Data Communication belki bu sayede mümkün hale gelebilecektir.

Self servis sigortacılığında "Elektronik Satış" yapmak amacıyla sektöre girmeye hazırlanan Interactif Video Terminalleri, dünyadaki uygulamalar dikkate alındığında, müşterilerin sigorta başvurularını kabul etmekte ve poliçelerini anında teslim etmektedir. ABD, Fransa, İspanya, İtalya, Kanada, Malezya gibi ülkelerde yoğun olarak kullanılan bu terminallerden genellikle kasko sigortası ile ev ve hayat sigortaları yapılmaktadır. Terminal, yazıcısından poliçeyi verdiği anda, prim tahsilatını da kart okuyucusundan kredi kartı yoluyla yapabilmektedir. Cihazların On-Line olarak merkeze bağlı olması, sigorta şirketi açısından büyük avantaj sağlamaktadır. Sektörde, acenteleri ile merkezleri arasında on-line bağlantı kurmayı planlayıp, zaman içinde bunu gerçekleştirmeye çalışan sigorta şirketlerinin, insansız acente de denilen bu makineleri incelemeleri yararlı olur kanısındayız.

Genelde müşteri-sigorta personeli arasında sadece o anlık yapılan iş veya hizmetten konuşulmaktadır. Gerek personelin zaman darlığı, gerekse müşterinin soru sormadaki çekingenliğinden doğan ilgisizlik, kurumun sunabileceği diğer

hizmetleri ortaya çıkarmaktadır. Ancak Interaktif terminalerde beliren ekranlarda sesle yapılan anonslarla kullanıcıya istediği konularda bilgi, aynı zamanda hareketli görüntü olarak verilebilecektir.

Sektörde Sigorta şirketlerinin açık sistemleri kullanmaya başlamaları, şirketlerin birbirleriyle, acentelerin merkezle ve tüm bu ağın SNA ya da TCP/IP ye bağlanmasıyla da sektörün dünya ile veri iletişimine geçmesini mümkün kılacaktır. Günümüz bankacılığında yaşandığı gibi, ağ içinde bulunan kuruluşların, birbirlerinin insanlı ya da insansız-acentelerini kullanması ya da paylaşması, sağlayacağı diğer bütün yararlarının yanında, yapılacak yatırımlarda büyük tasarruf sağlayacaktır kanısındayız.

Yılmaz ERSÖZ

(1) Emülasyon (Emulation): "Bir sistemi ve işlevlerini diğer bir sistem vasıtasıyla taklit etmektir. Bu taklit işlemi yerine getiren sistem, aynı verileri kabul eder, aynı programları uygular ve taklit edilen sistem gibi aynı sonuçları elde eder.", Gazi GÜDER, Bilgi İşlem Sistem Terimleri Sözlüğü, s: 159, Kipaş Dağıtımçılık, İstanbul 1986.

(2) Prof.Dr. Oğuz MANAS, "Açık Sistemlere Doğru", 8. Türkiye Bilgisayar Kongresi, İstanbul 1991.

3) Scott D.McNealy, "Aynı temeli paylaşmak müşteriyi riskten korur", COMPUTERWORLD Monitör, S: 82, Ankara 1991.

Yabancı Basından HABERLER

Avrupa 2000 Pazarı'nda Sigortacılık

İçinde bulunduğumuz yüzyıl henüz sona ermeden Avrupa'nın politik ve ekonomik görüntüsünün değişeceği kuşkusuzdur. Komünizmin çöküşüyle birlikte Doğu Avrupa'nın beklenmedik açılışı, 1996 yılında ortak para birimi kullanmaya başlayacak olan Avrupa Topluluğu'nun yeni katılacak üyelerle genişlemesi ve dolayısıyla ortak Avrupa ekonomisinin büyümesi, 1993 yılından itibaren kalkması beklenen sınırlar Avrupa'yı 340 milyon nüfusu ile dünyanın en büyük ekonomisi haline getirecektir. Böyle bir ortamda uzun zamandan beri gelişmekte olan hizmet sektörünün geleceği çok parlak gözükmektedir.

Bu gelişmelerle birlikte bankacılık gibi sigorta endüstrisinde de bünyesel değişiklikler yaşanmaktadır. Avrupa iç pazarının açılması neticesinde ulusal piyasalarda köklü değişiklikler meydana gelmekte, finansal hizmetler sektörü 20.000'i aşan banka ve sigorta şirketleriyle bu pazarda yerini almaktadır. Geçmişte Avrupa Piyasaları dil farklılığı nede-

için oldukça zor iken, bu piyasaların serbestleşmesi ve buna uyum sağlama, beraberinde modern bilgi ve iletişim teknolojilerini, ardından da finans ve sigorta piyasalarının globalleşmesini getirmiş, neticede Avrupa'da ortalama 6500 kadar büyük ve bundan daha çok sayıda orta büyüklükteki kuruluşlar arasında gerek hizmet, gerekse ürün açısından modern olduğu kadar acımasız bir rekabet ortamı oluşmuştur.

Geçtiğimiz yıllarda Alman Piyasasında Deutschebank, 'sigorta şemsiyesi altında tasarruf' planıyla sigortacılığa adım atmış ve bu hizmetini grubundaki şirketlere yansıtmıştır. Diğer büyük bankalar da bu örneği takip ederek yeni, ilgi çekici buluşlarla bazı banka ve sigorta şirketleriyle yeni gruplar oluşturmaya başlamışlardır.

Sigorta sektöründeki müteşebbisler halen yeni pazarda başarılı olabilmek için doğru karar alabilmenin zorluğunu yaşamaktadırlar. Müteşebbislerin değişik şirketlerle birleşmeleri, finansal hizmet kuruluşları olarak Avrupa çapında büyü-

melerini sağlamaktadır. Ulaşacakları optimal nokta henüz açıklık kazanmamışsa da, bu yüzyılın sonunda "2000 PAZARI"nı oluşturacakları şüphesizdir. Şirket satın alma veya birleşme suretiyle büyümeye çalışan müteşebbis gruplar, Avrupa Pazarında uygun rekabet ortamı yakalayabildikleri oranda başarılı olacaklardır. Bu nedenle, sigorta sermaye sektöründe bir dolaşım başlamıştır.

Banka ve sigorta şirketleri arasındaki yakınlaşmalar her iki taraf için de avantajlı olmaktadır. Büyük sigorta şirketleri banka şubeleriyle yeni bir satış yolu kazanmakta ve bu şubelerde çalışanları eğitmeye özen göstererek tek merkezden yönetilen kaliteli büyük bir iş gücüne sahip olarak "in-house banking = dahili bankacılık" denilen kompüter ağından yararlanmaktadır. Buna karşılık bankalar da büyük bir finans kaynağı elde etmekte, neticede gerek sigorta şirketleri gerekse bankalar, güçlü ve sağlam iş ortakları olarak birbirlerine destek olmaktadır. Banka ve sigorta sektöründeki birleşme-

ler umulmadık boyutlara varmışsa da bunlar arasındaki finansal yakınlık konusunda halen bazı tereddütler mevcuttur. Ancak AT ülkelerinin tümündeki sigorta şirketleri için Avrupalı boyutlara ulaşmak son derece cazip olmaktadır.

Gelecekte tüm dikkatlerin odak noktası 'sigortalılar' olacaktır. Bugün artık gittikçe artan bir sermaye birikimine sahip olan sigortalı finansal konularda da bilinçlidir. Bu husus, geçmişte finans ve kredi sektörünün başarısızlığı nedeniyle piyasadan gereken payı alamamış olan Hayat Sigortaları dalında açıkça izlenmektedir.

Finansal yatırımlara bir göz atıldığında tasarrufların seneden seneye önemli bir şekilde arttığı görülmekte, devamlı olarak sektöre yeni nesiller, yeni potansiyel getirmektedir. Almanya'da bu potansiyelin asrımızın sonunda 500 milyon Alman Markına ulaşacağı sanılmaktadır. Dolayısıyla müşteri hizmeti, özellikle de mütehasıs elemanlarca yürütülecek hizmetler ön plana çıkacaktır. Kalite açısından son derece bilinçli olan sigortalı, ihtiyacına en uygun ürünü, en uygun rekabet şartlarıyla talep edecektir. Bu talebinde sadece ekonomik fiyat değil, kaliteli bir servis arayacağı için, direkt hizmet oldukça sınırlanacaktır. Bu nedenle gelecekte aracısız, direkt faaliyet gösterecek sigorta şirketlerinin piyasa paylarının sadece % 5 oranında olacağı tahmin edilmektedir. Aranılan finansal hizmetler özelleştikçe sigortalının yakınındaki aracılar ile "özel müşteri servisleri" ön plana çıkacak, kalite arayan sigortalı için aracı masrafları kaçınılmaz olacaktır.

En basit sigorta ve finans teklifi dahi gelecekte bir 'ürün paketi' şeklinde sunulacağı için

sigorta endüstrisi daima finans ve kredi konularıyla içiçe olacaktır. Bir istişare çerçevesinde gelişecek olan finansal hizmetler, kapital, yatırım, finansman, ihtiyat ve sigorta gibi konulardaki tekliflerle özelleştirilebilecek ve ancak, müşteriye yönelik özel gruplara hitap edebilen bir 'pazarlama' ile birleşebildiği nisbette başarılı olabilecektir. Bu iş için hedeflenecek gruplar, özellikle orta ve üst sınıflar ile orta halli serbest meslek sahipleri olmakla beraber özel sektör grupları da çok yönlü olanaklara sahip olabilir.

Finansal hizmetler Amerika'da "financial service" olarak tanınmış olup, seneler önce finans ve sigorta şirketleri tek bir müessese altında birleşerek "one-stop banking= tek duraklı bankacılık" adıyla tek ve aynı mahalden bu hizmetleri geliştirmişlerdir. Kredi kartları bu hizmete dahildir ve başarıyla devam etmekte ve piyasaya hergün daha cazip kart hizmetleri sunulmaktadır. 90'lı yılların ortalarına gelindiğinde sadece Almanya'daki kart sayısının 10 milyona ulaşacağı tahmin edilmektedir.

AT piyasalarının açılmasıyla "all business is local = tüm işler yereldir" tabiri, yerini ileriyeye dönük, süreklilik arzeden, tek elden yönetilecek finansal hizmetlere bırakmaktadır.

Gelecekteki finansal hizmet piyasası için nasıl bir müteşebbis stratejisi gereklidir?

Sigorta müteşebbisleri, politikalarına, bünyelerine hangisi uygun ise ya "birleşme" veya "gruplaşma" yollarından birini seçmektedirler. Tercih gören diğer bir yol "joint venture = ortak yatırım" modelidir. Bu şekilde ortaklar arasındaki sıkı işbirliği sayesinde diğerinin iş alanından istifade edilebilmekte ve birbirlerinin sermayelerine iştirak ettikleri için, bir grup

sermaye hisselerinin tamamının plase edilmiş olması ve işlerinin önemli bir kısmının bloke durumunda bulunması nedeniyle bu olanak sınırlıdır. Ayrıca, birbirine uygun ortak bulmak da oldukça zordur. Bugün Almanya'da "ideal ortak" arayışı son bulmuşsa da birleşmeler devam etmektedir.

Gelecekteki Avrupa Pazarında serbest aracılardan (broker) önemli bir rol oynayacağı şüphesizdir. Bu nedenle herşeyden evvel özel eğitilmiş ve iyi bir iş tecrübesine sahip olmaları gerekmektedir. Geleneksel olarak endüstri sektörü içinde yer alan uluslararası aracı niteliğindeki "broker"lar ilerde daha geniş bir şekilde bu sektörü ellerinde tutacaklar, piyasa şeffaflığını zorlaştıran uluslararası düzeyde sigorta programları hazırlayarak çok yönlü teminatlar sağlayabilecekleri için daha da güçleneceklerdir. Neticede hizmet serbestisinden yararlanacak olanlar "broker"lar olacaktır. Büyük "broker"lar önemli sermaye iştirakleriyle birleşme hareketlerine katılmaktadır. Özellikle Amerikalı, İngiliz aracılardan bu konuda ağırlıkta olmakla birlikte Almanlar da Avrupa pazarından pay alma girişimindedirler. Diğer ülkeler bunları takip etmektedir. Ancak küçük aracılardan finans ve teçhizat yönünden Avrupa ölçülerinde hizmet veremeyecekleri kuşkusuzdur.

Diğer taraftan, sivil rizikolar da klasik acente organizasyonu ön plana çıkacak, müşterisinin yakınındaki acente ve temsil ettiği sigorta şirketi kazançlı olacaktır.

Tüm sigortacılar için gelecekteki Pazar'da başarılı olmanın yolu müşteri hizmetinden geçmektedir.

Ulusal piyasalardan serbest piyasalara geçiş zor olacak, şeffaf piyasalar ortadan kalka-

tır. Bu, tamamiyle finansal hizmetleri ve ülkeden ülkeye değişen uygulamalar nedeniyle özellikle de hayat sigortaları ile tasarruf fonlarını etkileyecektir.

Son zamanlarda banka ve sigorta sektöründe finansal çöküntülerin yaşandığı Amerikan Piyasasına bakıldığında, büyük kuruluşların faaliyetlerini büyük boyutlarda yürütebilmelerinin ne kadar zorlaştığı görül-

mektedir.

AT'da gelecekte sadece ve sadece finansal kontrol önemli olacak, pratikte, mutlaka kontrolün elden çıktığı durumlar yaşanacaktır. Ancak, Avrupa pazarındaki uygulamalar standartlaştığı takdirde sigortalılar, kendi ülkelerinin dışındaki bilinmeyen şartların karmaşasından korunmuş olacaklar, böylece olumsuz gelişmeler önlenilecektir.

Netice olarak, Avrupa 2000 Sigorta Pazarı, yoğun rekabet ortamı ve kontrolü zor şartlarıyla ancak yeni ve cazip ürünler sunabilen yeterli özkaynağa sahip tüm finans ve müşteri hizmetlerine önem veren ölçülü ve bilinçli büyümeyi hedefleyen şirketlerin pazarı olacaktır.

VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Ocak 1992

Bankalar Hayat ve Hayat - Dışı Poliçeler Satabilecekler

1 994 baharında yeniden düzenlenmesi beklenen sigorta hukukuna göre Japonya'da bankalar, artık hayat ve hayat-dışı poliçeler satabileceklerdir.

Bu düzenlemenin amacı, bankalar aracılığı ile halka çeşitli sigorta ürünleri ulaştırabilmek ve bu yolla sigorta şirketleri arasındaki rekabeti güçlendirmektir. Teknik olarak, bankalar sigorta acente ve aracı kurumları oluşturarak poliçe satabileceklerdir.

Başlangıçta, tasarrufa yönelik ürünleri, mesela emeklilik poliçeleri, tasarruf tipi yangın poliçeleri, ferdi kaza poliçeleri bu yolla halka ulaştırılabilecek, daha sonra diğer ürünler bu şekilde satılabilecektir. Bu tedrici gelişme, şu andaki satış personeli üzerindeki yoğunluğu azaltacaktır. Diğer bir amaç da, halihazırdaki dağıtım sisteminde, poliçe sahiplerine ulaşmada zorluk çıkaran engelleri ortadan kaldırmaktır. Ayrıca, özellikle hayat sigorta şirketlerinin bünyesinde çalışan satış personelinin maaşlarının düşmesi, hem ödenen primlerde bir azalma yaratacak, hem de sigorta

şirketlerinin dağıtacağı kâr paylarında bir artış meydana getirecektir.

Makro açıdan ise önerilen planın bir amacı, şu anda hükümet tarafından üzerinde çalışılan ulusal finans sisteminin öngördüğü üzere değişik mali sektörlerin birbirlerinin faaliyet alanlarına, branş ve yan kuruluşlar aracılığı ile el atmasını sağlamaktır.

Bankaların kuracağı ve sigorta üzerine faaliyet gösterecek

yan kuruluşlara sigorta şirketleri tarafından ödenecek komisyon oranı brüt primin % 1'i ile % 2'si arasında olacaktır. 1990 yılı itibariyle yukarıda adı geçen poliçe tiplerinden elde edilen prim gelirin % 6 trilyon Yen olduğu ve yeni sistemde bu poliçelerin % 20'sinin banka şubeleri tarafından satılabileceği düşünülürse, bankaların bu işten alacakları komisyon tutarının 20 milyar Yen civarında olacağı görülür.



Bankaların borç veya kredi verirken, bu borcu veya krediyi sağlama almak üzere bir takım sigorta ürünleri geliştirmeleri de bu sistem dolayısıyla imkan dahilinde olmaktadır.

Bugün için hayat ve hayat-dışı faaliyet gösteren bazı sigorta şirketleri bölgesel banka-

larla, banka borçlarıyla ilgili sigorta ürünlerini satmada işbirliği içindedirler. Ancak uygulanmakta olan kanuna göre sigortanın acente veya satış personeli dışındaki kişi veya kuruluşlar tarafından satılması mümkün olmadığından, bu işlemler posta yoluyla yapılmak

durumundadır. Dolayısıyla 1994 yılında çıkması beklenen karar, bankaların sigorta poliçesi satmasını bir hayli kolaylaştıracaktır.

JAPAN INSURANCE
Eylül 1991 News

Yenileme Döneminde Underwriter'lar Yoğun Bir Baskı Altında

"Bu sene yenileme dönemi gerçekten çok zor geçti ve gelecek yıllarda da ne olacağı belli değil gibi gözüküyor. Piyasa bir karışıklık içerisinde ve aynı zamanda bir güven eksikliği de sözkonusu". Bu sözler Willis Faber and Dumas Şirketi'nin üst düzey yöneticilerinden birine ait.

Piyasada duyulan diğer yorumlar ise şöyle: "Bu sene yaşadığımız oldukça büyük bir felaket idi, gelecek sene daha da kötü olacak". "Orijinal fiyatlar çok kötü bir şekilde normalin altında idi". "Uzun yıllardır gördüğümüz en zor yenileme dönemi bu idi".

Gerçekten de piyasa bugüne kadar geçirmiş olduğu yenileme dönemlerinin en zorunu yaşamıştır. Akademik olarak yenileme döneminin başlangıç tarihi 15 Ekim olmasına rağmen, Kasım ayının sonlarına doğru piyasada herhangi bir hareket görülmemiştir. Yeni yıla doğru piyasada elle tutulur bir baskı söz konusu idi.

Underwriter'lar bazı branşları yeni baştan değerlendirmek gerektiğini düşünerek vermiş ol-

dukları teminatı yeniden gözden geçirmektedirler. 1992 yılında ne yapmak gerektiğine tam olarak karar vermemiş olmakla birlikte bir çok underwriter piyasadan çekilme kararı almış ya da çekilmiştir.

Reasürans kapasitelerinin de düştüğü gözlenmektedir. Katastrofik risklere karşı bir reasürans koruması alabilmek şu an için imkansız olmaktadır. XL tretelerinin maliyetlerinde bir artış olmakta, dolayısıyla XL tretesi ile iş yapan Underwriter'ların sayısında bir azalma gözlenmektedir. Diğer bir deyişle XL piyasasından bir çok Underwriter çekilmektedir.

Londra piyasası, iş kaybı prestij kaybı anlamına geldiğinden iş kapasitesini yitirmeye daha fazla tahammül edemez. Willis Faber and Dumas Şirketi'nin aynı yetkilisi "Rekabetin gücünü gözardı edemeyiz. Piyasada kaybettiğimiz işlerin yerine yeni iş kaynakları bulmak zorundayız." diyerek durumun önemini vurgulamaktadır.

Loss Of Hire

Sigorta primlerindeki anormal artış nedeniyle bazı gemi sahipleri Loss of Hire (Kira Kaybı) teminatlarını artık almamaya başlamışlardır. Loss of Hire Poliçeleri, geminin bir kazaya bağlı olarak, kiraya verilememesinden doğan veya tamir altında geçen süre içinde kaybettiği kira geliri kaybını temin eden bir nevi iş durması (business interruption) poliçesidir. Geçtiğimiz dönemlerde bazı gemi sahipleri, ödemiş oldukları primden daha fazla hasar almışlardır. Reasürans teminatının ucuz ve rahatlıkla alınabildiği dönemler artık geride kaldığı için Underwriter'lar, Loss of Hire poliçelerini yeniden gözden geçirmeye başlamışlar ve bazı Underwriter'lar sözkonusu poliçelerin fiyatlarını % 200-% 300 gibi oranlarda arttırmışlardır.

LESLIE GODWIN NEWS-
LETTER
Ekim - Kasım 1991

THE REVIEW Ocak 1991

MİLLÎ REASÜRANS T.A.Ş. DÜNYA'DA 82. SIRAYA YÜKSELDİ

Ülkemizin en büyük sigorta kuruluşu olan Millî Reasürans T.A.Ş., " Reactions" isimli İngiliz yayın organınca yapılan 1990 yılı değerlendirme sonuçlarına göre ilk defa dünyadaki en büyük 100 reasürans kuruluşu arasına girmiş ve 82. olmuştur.

Adı geçen derginin Mart 1992 sayısında yer alan değerlendirmede, şirketlerin Amerikan Doları olarak net saklama payları esas alınmaktadır.

Milli Reasürans T.A.Ş. 1990 yılında net 100.5 milyon dolar saklama payı miktarı ile büyük kısmı OECD ülkelerinden oluşan dünya reasürörleri arasında yer almıştır.

Aynı çalışmaya göre, Milli Reasürans T.A.Ş. 1990 yılında orjinal para birimi bazında % 95 oranında net prim artışı ile dünyada 3. sıradadır.

19 Mart 1992

1991 Yılında Meydana Gelen ve 1.000.000.000 TL'ni Aşan Hasarlar

<u>Brans</u>	<u>Hasar Tarihi</u>	<u>Riziko Adı ve Yeri</u>	<u>Ödenen + Muallak % 100 Hasar (TL.)</u>	
Yangın	27.01.1991	Yalova Elyaf Sn. - Yalova	5.521.438.477	
	5.02.1991	Gür Elektronik Sn. - İstanbul	3.045.066.491	
	16.02.1991	Vatan 2 Plastik Fab. - İstanbul	2.237.213.275	
	24.02.1991	Turbo Filtre Sn. - İstanbul	1.088.846.160	
	1.03.1991	Vebsan Vernik Sn. - İstanbul	1.470.417.554	
	24.03.1991	Mutlular Tekstil Sn. - İstanbul	5.081.011.276	
	7.05.1991	Sancak Tül Fab. - İstanbul	2.608.960.000	
	6/7.07.1991	İstanbul ve civarı (Sevlyap)	9.560.423.477	
	8.07.1991	General Motor Sn. - İzmir	3.344.696.165	
	9.07.1991	Raks Elektronik Sn. - Manisa	4.532.443.671	
	23.07.1991	Aytek İş Merkezi - İstanbul	3.900.588.618	
	3.08.1991	Ritaş Mensucat Boyaları Sn. - Gaziantep	3.941.960.000	
	28.08.1991	Konfor Yatak Sn. - İstanbul	6.727.962.648	
	20.09.1991	İskenderun Demir Çelik Sn. (fırtına)	1.300.000.000	
	5/6.10.1991	İstanbul ve Civarı (Sevlyap)	9.379.700.363	
	13.10.1991	Yarımcı Gübre Fab. - Kocaeli (Dz.Arç. Çarp.)	3.228.750.000	
	17.10.1991	TARİŞ Menemen Tes. - İzmir	1.000.000.000	
	27.10.1991	Halki Palas - İstanbul	6.850.000.000	
	8.12.1991	Zeki Triko Fab. - İstanbul	4.071.793.530	
	8.12.1991	Kamelya Tur Tatil Köyü - Antalya (Fırtına)	1.285.000.000	
	16.12.1991	Kaya Ticaret Mağazası - İstanbul	1.435.904.662	
	23.12.1991	Bursa Çimento Sn. - Bursa	1.055.000.000	
	25.12.1991	Çetinkaya Giyim Mağazaları - İstanbul	2.971.340.000	
	30.12.1991	Kilise Han - İstanbul	1.557.700.000	
	30.12.1991	Tekfen Dış Ticaret - İstanbul	1.000.200.000	
	Nakliyat	8.01.1991	Çavlı Bey (Tk)	6.049.011.354
		10.02.1991	C. Ereğli (E+Tk)	20.973.340.845
		22.02.1991	Seferoğlu - 1 (Tk)	8.400.000.000
		7.03.1991	Kumsa (Tk)	1.300.000.000
		7.06.1991	Braut Team (E)	10.329.139.110
		23.07.1991	Stockthr (E)	1.385.286.000
24.08.1991		Deniz Atı (Tk)	9.500.000.000	
6.10.1991		Koçlar III (Tk)	2.300.000.000	
31.10.1991		Emtia	1.470.032.000	
Kaza		—	Kıvalı Sakarya Otoyolu (CAR)	\$441.233
	16.06.1991	Çolakoğlu Metalürji A.Ş. (Kasko)	1.232.232.170	
	13.02.1991	Anadolu Japon Turizm A.Ş. (CAR)	\$301.500	
	6/7.10.1991	Edirne - Kıvalı Otoyolu(CAR)	1.850.000.000	
	21.11.1991	Türkiye Gübre Sanayi A.Ş. (Kasko)	1.500.000.000	
	5.10.1991	Nurol İnş. Bahçe Şehir Projesi (CAR)	1.061.275.835	
	6.10.1991	Kıvalı - Sakarya Otoyolu (CAR)	\$450.000	
	18.06.1991	THY - TC - JAE (Uçak)	4.250.000.000	