

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

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

Yazı İşleri Müdürü
Y. Kemal ÇUHACI

İnceleme Kurulu Sekreteri
Gonca EKİN

Sanat Yönetmeni
Melek ERDOĞAN

Basın-Yayın Koordinatörü
Günhan SÜERDEM

Dizgi
Alphagraphics

Renk Ayrımı
ESER REPRODUKSİYON

Baskı
CEYMA MATBAASI

Merkez
Teşvikiye Cad. 43 / 57
80200 Teşvikiye / İSTANBUL
TEL : 231 47 30 - 31 - 32

3 Ayda bir yayınlanır.

Dergide yer alan yazıların
içeriğinden yazı sahipleri
sorumludur.

İÇİNDEKİLER

<i>Reasürör Gözüyle</i>	3
<i>Türkiye'deki Hayat Dalı Dışındaki Sigortaların 1930'dan 1991'e Prim Seyri</i>	4
<i>Avrupa Sigorta Pazarında Fiyat Artışları ve Yeni Arayışlar</i>	10
<i>Sigorta Alanında Yeralan Gelişmelerle İlgili Kişisel Görüşlerim</i>	12
<i>Reasürans'da Neler Oluyor ?</i>	14
<i>Rinet:Sektörümüzdeki Bir İletişim Devi - 2</i>	17
<i>Millî Re</i>	19
<i>Yabancı Basından Haberler</i>	20

Reasürör Gözüyle

Reasürör Dergisi'nin beşinci sayısında yeralan ve Türk Sigorta Enstitüsü Müdürü Sayın Aziz Önen tarafından kaleme alınmış bulunan "Ülkemizde Hayat Sigortalarının 62 Yıllık Öyküsü" adlı araştırma yazısı, Türkiye'deki Hayat sigortalarının sadece hikayesini anlatmakla kalmayıp, bu branşın geleceği ile ilgili dikkate alınması gereken bir takım önerileri ileri sürmekte idi.

Bu sayımızda bu kez, Hayat-dışı branşların hikayesini okuma fırsatını bulabileceğiz. Ülkemizde gerek Hayat gerekse Hayat-dışı branşların gelişmekte olduğu, kişi başına üretilen prim miktarının arttığı inkâr edilemez bir gerçektir. Son yıllarda özellikle Hayat branşında kaydedilen prim miktarı artışı ilk bakışta son derece olumlu bir gelişmedir. Zaten her yönüyle gelişmekte olan ülkemizde sigortacılık sektörü de ister istemez gelişecektir. Önemli olan, "kişi başına düşen prim miktarı artışı" gibi olumlu gelişmeleri sektörün tüm işlevlerinde gerçekleştirmektir. Aksi takdirde Türk Sigortacılık Sektörünün geleceği hakkında sigortacılarımızın söyledikleri tüm parlak sözler, Sayın Aziz Önen'in de değerli çalışmalarının hemen başında belirttiği gibi "yürümekten ziyade yerinde saymaktan dolayı çıkan ayak sesleri" gibi boş laf olmaktan öteye gidemeyecektir.

Yine bu sayımızda, Sayın Cemal Ezerdi'nin Avrupa Sigorta Pazarı'nda fiyat konusundaki gelişmeler ve buna bağlı olarak ortaya çıkan arayışları inceleyen; Sayın Çetin Alanya'nın bugünlere nasıl gelindiğini araştıran yazıları okuyucularımız için ilginç olabilir.

Hiçbir yerde dikiş tutturamamış kişilerin sigortacı olduğu dönemlerden bugüne kadar olan gelişmeleri çok öz bir şekilde anlatan Sayın Ali Neyzi'nin sigortacılığımız üzerine kişisel görüşleri Dergimizin ilginç ve aynı zamanda değerlendirilmesi gereken diğer bir yazısıdır.

Türkiye'deki Hayat Dalı Dışındaki Sigortaların 1930'dan 1991'e Prim Seyri

Yerinde sayanlar yürüyenlerden ziyade ayak patırdısı eder.

Derginin Temmuz 1992 sayısında "Ülkemizde Hayat Sigortalarının 62 yıllık öyküsü" başlığı altında çıkan yazı üzerine, aynı şekilde uzun bir dönemi kapsayan, Hayat dalı dışındaki sigortalar hakkında da vaki bilgi istekleri, çok yerinde olarak, ayrıca bu yolda da bir çalışmayı ve tespiti gerekli kılmıştır.

Aslında, Türk Sigortacılığının gelişmeye başladığı tarih olarak kabul edebileceğimiz 1930'dan bu yana mevcut rakamsal bazı verilerin bir yerde toplanmasının gerekli hallerde araştırmacılar için aranın hazır bir kaynak teşkil etmesi bakımından büyük yararı vardır.

Hayat-dışı sigortaların branşlara göre 1930'dan 1991'e kadar 62 yıllık prim seyri altıncı sayfada çıkarılmıştır. (Tablo No.1)

Branşların yıllar itibariyle toplam ve nüfus başına düşen prim miktarları, 1930 yılı baz alınarak İstanbul Ticaret Odası Toptan Eşya Fiyat Endeksleriyle sabit reel değerlere irca (indirgeme) edilmiş hali ise sekizinci sayfada bulunmaktadır. (Tablo No.2)

Sözü geçen tablolardan reel değerlere göre, muhtelif dönemlere mahsus olarak, branşlar itibariyle çıkarılmış bulunan şu sonuçlar dikkat çekici görülmüştür:

1930'dan 1991'e 62 yılda prim miktarında :

Nüfus Başına

Branş	Büyüme	Yıllık ortalama artış oranı %	Nüfus Başına	
			Büyüme	Yıllık ortalama artış oranı %
Yangın	4.64 misli	2.50	1.17 misli	0.5
Nakliyat	11.65 misli	4.00	3.00 misli	1.88
Kaza	499.00 misli	10.50	125.00 misli	8.20
Tüm Branşlar (M. Montaj-Zirai Dahil)	17.91 misli	4.75	4.48 misli	2.50

1930'dan 1981'e 52 yılda prim miktarında :**Nüfus Başına**

Branş	Büyüme	Yıllık ortalama artış oranı %	Büyüme	Yıllık ortalama artış oranı %
Yangın	2.26 misli	1.63	0.70 misli	- 0.7
Nakliyat	6.05 misli	3.50	2.00 misli	1.25
Kaza	60.60 misli	8.00	18.57 misli	5.75
Tüm Branşlar (M. Montaj-Zirai Dahil)	4.61 misli	3.00	1.45 misli	0.80

1982'den 1991'e 10 yılda prim miktarında :**Nüfus Başına**

Branş	Büyüme	Yıllık ortalama artış oranı %	Büyüme	Yıllık ortalama artış oranı %
Yangın	1.91 misli	6.75	1.55 misli	4.50
Nakliyat	1.45 misli	3.88	1.17 misli	1.63
Kaza	6.70 misli	21.00	5.43 misli	18.50
Tüm Branşlar (M. Montaj-Zirai Dahil)	3.33 misli	13.00	2.70 misli	10.00

Sigorta potansiyelinin gelişmesine etken olan ülkemizdeki ekonomik büyüme, milli gelir artışı, şehirleşme, iletişim ve eğitim alanındaki büyük gelişme gibi faktörler nazara alındığında yukarıdaki rakamların son derece düşük seviyede bulunduğu görüleceği kuşkusuzdur.

Öte yandan, diğer branşlara nazaran, özellikle son sekiz yılda, kaza branşında görülen yüksek orandaki gelişmenin de, daha çok, yaygınlaştırılan kanunen zorunlu sigortalar ile artan otomobil alımları için bankaların ve satış müesseselerinin açtıkları krediler nedeniyle yapılması şart koşulan oto kasko sigortalarının artışından ileri gelmiş olduğu gözden kaçabilecek bir husus değildir.

Sonuçta görünen odur ki, sigortacılığımızın enflasyonun yarattığı şişkinliklere aldanmayıp mevcut imkanlar dahilinde esaslı bir değerlendirmeye tabi tutulması halinde yeterince bir gelişme içinde bulunmadığı, hatta son derece cılız kaldığıdır.

Aziz ÖNEN

Tablo 1

TÜRKİYE'DE HAYAT DIŞI SİGORTALARIN
PRİM İSTİHSALI

(000 TL.)

YIL	YANGIN	NAKLİYAT	KAZA	MAKİNA MONTAJ	DOLU	HAYVAN/HAYAT	TOPLAM
1930	3.481	892	98	-	-	-	4.471
1931	3.140	622	78	-	-	-	3.840
1932	2.735	528	86	-	-	-	3.349
1933	2.570	534	93	-	-	-	3.197
1934	2.456	635	81	-	-	-	3.172
1935	2.362	768	85	-	-	-	3.215
1936	2.255	756	84	-	-	-	3.095
1937	2.423	943	70	-	-	-	3.436
1938	2.394	1.015	118	-	-	-	3.527
1939	2.379	1.158	99	-	-	-	3.636
1940	2.490	2.133	112	-	-	-	4.735
1941	2.841	4.542	122	-	-	-	7.505
1942	4.180	9.571	337	-	-	-	14.088
1943	5.282	12.219	325	-	-	-	17.826
1944	6.293	13.540	376	-	-	-	20.209
1945	6.794	7.173	336	-	-	-	14.303
1946	7.600	5.469	354	-	-	-	13.423
1947	9.431	8.628	779	-	-	-	18.838
1948	11.036	7.157	1.083	-	-	-	19.276
1949	12.479	8.961	1.221	-	-	-	22.661
1950	13.549	8.616	1.592	-	-	-	23.757
1951	15.449	9.900	2.677	-	-	-	28.026
1952	18.021	11.533	4.036	-	-	-	33.590
1953	20.502	11.410	4.928	-	-	-	36.840
1954	22.111	12.866	6.341	-	-	-	41.318
1955	33.179	19.308	14.417	-	-	-	66.904
1956	36.647	18.959	15.206	-	-	-	70.812
1957	40.254	24.104	18.811	-	188	-	83.357
1958	51.622	31.399	27.886	-	586	-	111.493
1959	61.696	54.234	36.089	-	1.139	-	153.158
1960	69.059	41.097	39.473	-	976	22	150.627

REASÜRÖR

(000 TL.)

<u>YIL</u>	<u>YANGIN</u>	<u>NAKLİYAT</u>	<u>KAZA</u>	<u>MAKİNA MONTAJ</u>	<u>DOLU</u>	<u>HAYVAN/HAYAT</u>	<u>TOPLAM</u>
1961	70.502	45.365	52.846	-	857	151	169.721
1962	86.594	41.345	75.152	-	527	329	203.947
1963	93.245	39.774	80.603	-	651	637	214.910
1964	104.253	38.575	75.301	-	784	610	219.523
1965	110.653	44.268	76.178	-	1.670	613	233.382
1966	129.688	55.206	91.533	-	1.431	758	278.616
1967	145.273	57.058	116.410	1.860	2.327	1.500	324.428
1968	161.212	65.442	137.029	6.438	3.384	2.842	376.347
1969	183.249	70.431	154.982	13.023	6.026	3.474	431.185
1970	206.026	103.117	163.769	19.002	7.112	3.811	502.837
1971	253.518	166.054	201.634	15.975	7.096	3.551	647.828
1972	296.749	205.799	288.121	24.953	7.074	3.316	826.012
1973	392.767	273.791	417.450	32.519	11.170	4.250	1.131.947
1974	493.254	387.628	496.863	45.598	18.578	4.949	1.446.870
1975	670.563	417.990	682.719	72.917	30.503	6.748	1.881.440
1976	909.916	514.191	981.188	87.419	35.838	13.840	2.542.392
1977	1.282.355	582.115	1.354.364	195.660	51.780	13.112	3.479.386
1978	1.935.262	725.158	1.938.070	171.260	53.231	8.802	4.831.783
1979	3.300.719	1.256.457	2.911.406	264.304	50.680	12.988	7.796.554
1980	6.299.193	3.242.813	4.449.136	486.402	88.160	34.226	14.599.930
1981	8.454.420	5.813.086	6.386.882	1.318.822	142.954	71.371	22.187.535
1982	11.556.307	9.841.051	10.010.995	1.224.280	243.146	86.040	32.961.819
1983	14.557.285	14.340.368	13.409.355	2.536.374	257.752	130.416	45.231.550
1984	23.519.918	33.228.142	23.079.775	3.622.764	564.406	132.205	84.147.210
1985	34.298.787	48.665.193	38.979.458	4.327.039	641.834	270.304	127.182.615
1986	51.722.149	47.185.563	68.528.022	12.109.745	1.002.215	433.825	180.981.519
1987	83.293.402	65.576.684	116.194.508	20.697.396	1.551.031	1.329.809	288.642.830
1988	144.922.596	105.334.224	236.855.955	28.891.976	3.086.786	3.279.563	522.371.100
1989	259.129.222	161.305.807	406.813.791	49.399.858	5.787.292	5.245.972	887.711.942
1990	438.073.649	268.541.137	961.394.098	68.320.410	16.791.019	6.147.666	1.759.267.979
1991	632.461.780	407.213.860	1.916.766.063	132.657.098	35.062.367	13.924.107	3.138.085.275

- Ziraat Sigortaları 1957 yılında uygulanmaya başlandı.

- Makina Montaj Sigortaları 1967'den önce Kaza Branşı içinde yer almaktaydı.

Tablo 2

TÜRKİYE'DE HAYAT DIŞI SİGORTA PRİMLERİ

1930 FİYATLARINA GÖRE

YIL	TOPLAM PRİM (000 TL)	TOPTAN EŞYA FİYAT ENDEKSİ	PRİM TUTARI (000 TL.)	NÜFUS BAŞINA PRİM		BİR EVVELKİ YILA GÖRE PRİM ARTIŞI (%)
				(TL.)	(TL.)	
1930	4.471	100.0	4.471	0.31	-	-
1931	3.840	111.6	3.441	0.23	-25.8	-25.8
1932	3.349	125.6	2.666	0.18	-21.7	-21.7
1933	3.197	139.4	2.293	0.15	-16.7	-16.7
1934	3.172	148.8	2.132	0.14	-6.7	-6.7
1935	3.215	174.3	1.845	0.11	-21.4	-21.4
1936	3.095	195.3	1.585	0.10	-9.1	-9.1
1937	3.436	218.5	1.573	0.09	-10.0	-10.0
1938	3.527	244.1	1.445	0.09	0	0
1939	3.636	239.4	1.519	0.09	0	0
1940	4.735	318.5	1.487	0.08	-11.1	-11.1
1941	7.505	425.4	1.764	0.10	25.0	25.0
1942	14.088	746.2	1.888	0.10	0	0
1943	17.826	1.060.0	1.682	0.09	-10.0	-10.0
1944	20.209	974.1	2.075	0.11	22.2	22.2
1945	14.303	974.1	1.468	0.08	-27.3	-27.3
1946	13.423	962.4	1.395	0.07	-12.5	-12.5
1947	18.838	1.043.8	1.805	0.09	28.6	28.6
1948	19.276	1.032.2	1.867	0.09	0	0
1949	22.661	1.090.3	2.078	0.10	11.1	11.1
1950	23.757	992.7	2.393	0.11	10.0	10.0
1951	28.026	1.113.5	2.517	0.12	9.1	9.1
1952	33.590	1.106.5	3.036	0.14	16.7	16.7
1953	36.840	1.115.9	3.301	0.15	7.1	7.1
1954	41.318	1.248.3	3.310	0.14	-6.7	-6.7
1955	66.904	1.422.7	4.703	0.20	42.9	42.9
1956	70.812	1.652.9	4.284	0.18	-10.0	-10.0
1957	83.357	1.945.7	4.284	0.17	-5.6	-5.6
1958	111.493	2.324.7	4.796	0.18	5.9	5.9
1959	153.158	2.861.7	5.352	0.20	11.1	11.1
1960	150.627	2.898.8	5.196	0.19	-5.0	-5.0

1930 FİYATLARINA GÖRE

YIL	TOPLAM PRİM		TOPTAN EŞYA		PRİM TUTARI		NÜFUS BAŞINA PRİM		BİR EVVELKİ YILA	
	(000 TL)		FİYAT ENDEKSİ		(000 TL.)	(TL.)			GÖRE PRİM ARTIŞI (%)	
1961	169.721		2.915.1		5.822	0.21	0.21	10.5		
1962	203.947		2.998.8		6.801	0.24	0.24	14.3		
1963	214.910		3.108.1		6.915	0.23	0.23	-4.2		
1964	219.523		3.077.9		7.132	0.23	0.23	0		
1965	233.382		3.242.9		7.197	0.23	0.23	0		
1966	278.616		3.470.7		8.028	0.25	0.25	8.7		
1967	324.428		3.703.2		8.761	0.27	0.27	8.0		
1968	376.347		3.793.8		9.920	0.30	0.30	11.1		
1969	431.185		4.110.0		10.491	0.30	0.30	0		
1970	502.837		4.500.5		11.173	0.32	0.32	6.7		
1971	647.828		5.265.4		12.303	0.34	0.34	6.3		
1972	826.012		6.079.0		13.588	0.37	0.37	8.8		
1973	1.131.947		7.357.6		15.385	0.40	0.40	8.1		
1974	1.446.870		9.326.6		15.513	0.40	0.40	0		
1975	1.881.440		10.400.5		18.090	0.45	0.45	12.5		
1976	2.542.392		12.202.2		20.836	0.51	0.51	13.3		
1977	3.479.386		15.672.9		22.200	0.53	0.53	3.9		
1978	4.831.783		24.081.1		20.065	0.47	0.47	-11.3		
1979	7.796.554		42.176.3		18.486	0.42	0.42	-10.6		
1980	14.599.930		80.247.2		18.194	0.41	0.41	-2.4		
1981	22.187.535		107.638.7		20.613	0.45	0.45	9.8		
1982	32.961.819		137.080.5		24.046	0.51	0.51	13.3		
1983	45.231.550		175.538.5		25.767	0.54	0.54	5.9		
1984	84.147.210		257.119.0		32.727	0.66	0.66	22.2		
1985	127.182.615		364.397.5		34.902	0.69	0.69	4.5		
1986	180.981.519		464.762.3		38.941	0.75	0.75	8.7		
1987	288.642.830		647.329.5		44.590	0.84	0.84	12.0		
1988	522.371.100		1.041.047.7		50.177	0.93	0.93	10.7		
1989	887.711.942		1.717.705.1		51.680	0.94	0.94	1.1		
1990	1.759.267.979		2.569.304.8		68.473	1.21	1.21	28.7		
1991	3.138.085.275		3.919.705.8		80.059	1.39	1.39	14.9		

Avrupa Sigorta Pazarında Fiyat Artışları ve Yeni Arayışlar



Avrupa'da özellikle ekonominin durgunluğa girmesi yanında sigorta şirketlerinin teknik sonuçlarının da kötüye gitmesi küçük/büyük sigorta şirketlerinin çok yüksek oranda fiyat artışı hazırlıklarına başlamasına yol açmıştır. Gelecek iki yıl içerisinde bu artışın en az % 40 lar seviyesinde gerçekleşeceğini belirten uzmanlar son iki aydır sigorta şirketlerinin müşterilerine bu konu ile ilgili (Seminer/Konferans'larda tartışılan konuları) notlarını iletmek sureti ile bu artışa karşı müşterilerini hazırlamaktadırlar.

Genelde sınıai risklerin sigortalılarında beş yıllık dönemlerde fiyatların aşağı inmesi ya da yukarı çıkması, yani dalgalanması normaldir. Rekabet fiyatların belirli dönemlerde aşağı çekilmesine sebep olmakta, daha sonra ba-

zı sigorta şirketlerinin pazarı terk etmeleri sonucunda, kapasitenin düşmesi ile beraber fiyatların yine eski noktalara çıkması görülmektedir.

Özellikle Ortak Pazar ile ilgili beklentiler, yeni pazar arayışları ve büyüme içgüdüğü bu süreyi daha da kısaltmaya neden olmaktadır.

Avrupa'da borsada fiyatların düşük olması, bunun yanında gayrimenkuldeki düşüşler fiyat indirimi yapan şirketlerin bilançolarına dikkat çekici ölçüde etki yapmaktadır. Son dönemde yaşanan tabii afetler yine sigorta şirketlerini önemli ölçüde kayıba sürüklemiştir. Aynı zamanda reasürörlerin de bu nedenle excess teminatlarında önemli ölçüde fiyatları arttıracakları düşünüldüğünde önümüzdeki dönemin sigorta şirketleri için daha da zor geç-

ceğini tahmin etmek hiç de zor olmayacaktır. Bazı sigorta şirketlerinin (özellikle İskandinavya, İngiltere ve Fransa'da) faaliyetlerine son vermeleri bütün bu olumsuz gelişmelerden sonra, teknik standartlarını gözden geçirmeyen sigorta şirketleri için tehlike sinyallerinin çok kısa süre içerisinde çalacağını göstermektedir.

Şu sıralarda Avrupa'da özellikle ekonominin içinde bulunduğu durum nedeniyle firmaların maliyetlerini düşürmeleri konusunda çok hassas olduklarını, diğer önlemlerle birlikte büyük oranda personel tasarrufuna gittiklerini, organizasyonlarını tekrar gözden geçirdiklerini görmekteyiz. Tabii ki bu durumdaki firmaların bir de sigorta konusundaki bu ilave maliyet taleplerine hiç de sıcak bakmayacakları açıktır. Büyük sınıai tesislerin sigorta yenilemelerinde % 20-% 25 civarında fiyat artışı yapılacağını bildiren mektuplar almaları bu konuda ne yapılacağı konusunda alternatif arayışı içine girmelerine yol açmıştır.

Bu artışlara karşı büyük sigortalıların ilk tepkisi "kendilerinin sigorta şirketi kurma arayışına girmeleridir". Bu durumda captive sigorta şirketlerinin kurulması gündeme gelecektir. Yeterli büyüklüğe sahip olmayan şirketler ise aşağıda sayılan alternatifleri deneyeceklerdir:

a) Muafiyetlerin arttırılması:

En kolay yol muafiyetlerin yükseltilmesi yolu ile fiyatların aşağı çekilmesidir.



b) Risk önleme faaliyetlerine hız vermek:

Şirketler sigortacılarına geçmiş hasar istatistiklerinin ne kadar iyi olduğunu gösterebildikleri ölçüde fiyatlarda indirim alma şansları olabilecektir. Bu konuda yatırım yaparak önlemlerini arttıran işletmelerin uzun vadede kazançlı çıkacakları açıktır.

c) Rekabeti şirket lehine kullanmak:

Her zaman her piyasada yeni iş alabilmek için fiyat kırmaya hazır şirketlerin bulunacağı bilinmelidir. Bu yöntem sigortalının en son kullanacağı bir yol olarak görülmelidir. Özellikle fiyatın piyasa şartlarının altında olması sigorta şirketinin zayıf durumda olmasının sonucu ise sigortalı için gerçek tehlike poliçenin imzalanması ile başlıyor demektir.

d) Reasürans Pazarına direkt müracaat:

Çok az kullanılmakla birlikte bazı sigortalıların sigorta şirketlerini aradan çıkartmak sureti ile reasürans şirketlerine başvurdukları ve katastrofik teminatları direkt olarak temin etmeye çalış-

tıkları gözlenmektedir.

Rekabet dolayısıyla fiyatların belli dönemlerde aşağıya çekildiği, bazı sigorta şirketlerinin pazarı terketmesi sonucu yine eski seviyesine yükseldiği görülmektedir.

Bütün bu gelişmeler tüm Dünya'da ve özellikle Avrupa'da yaşanan kapasite kaybının, maliyet artışlarının, uluslararası karakteri temel vasıf olan Sigortacılık faaliyetlerini hangi ülkede olursa olsun etkileyebileceğini göstermektedir. Bu açıdan sigorta şirketlerimizin sağduyu içinde belli tedbirleri zaman geçirmeden almaları kaçınılmaz olarak görülmektedir. Genel giderlerini kontrol altında tutmayan, seçme faaliyetlerini özenle yapmayan, insana yatırımı ihmal eden, reasü-

rans güvencesini gözardı eden şirketlerin benzerleri gibi piyasa-
dan çekilmesi kaçınılmaz gibi
gözükmektedir.

Cemal ERERDİ

Not: Bu yazıda the Wall Street Journal'in 28.11.1992 tarihli sayısında yer alan Renewal Blues makalesinden yararlanılmıştır.

Sigorta Alanında Yer Alan Gelişmelerle İlgili Kişisel Görüşlerim

Yazıma, konuşmalarda sık yinelediğim bir kişisel öykü ile başlamak istiyorum. Demokrat Parti dönemi idi. Rahmetli Muammer Karaca Beyoğlu'nda yepyeni bir tiyatro binası yaptırmış, "Etnan Bey duymasın" türünde vodviller oynamakta, seyircisini eğlendirmekteydi. Bir gece sahnede "Bizim oğlan adam olamadı, sonunda sigortacı yaptık" dediğini duydum. Hemen, ertesi gün yönetmekte olduğum şirketin antetli kağıdı ile mektup yazıp kendisine teşekkür ettim. Sigortacılığın bir meslek olduğunu dile getirdi diye.

Ülkenin ekonomik yaşantısında, anlaşılmamış bir dal olan sigortacılık, uzun yıllar bir sığıntı ya da üvey evlat muamelesi görmüştür. Yıllar yılı Ticaret Bakanlığının İç Ticaret Umum Müdürlüğünde bir Kalem Şefi tüm sektörü yönlendirecek kararları alır ve kimse onun dediğinin (ya da inancının) dışına çıkamazdı. Devlet Planlama Teşkilatı kuruluş Beş Yıllık İktisadi Plan çalışmalarını yapmaya başladığı yıllarda, sigortacılık hakkında plana bazı şeylerin girmesi için çaba sarfettiğimizi ve Sn. Güngör Uras devreye girinceye kadar sigortacılık deyimini bile plan hükümleri arasına sokturamadığımızı anımsıyorum.

Ne Osmanlı'nın, ne de onu izleyen Türkiye Cumhuriyeti bürokrasisinin sigortacılık ile eski

deyimi ile ülfeti, ya da yakınlığı olmamıştı.

Bugünkü Cumhurbaşkanımız Sayın Özal'ın Başbakanlığı döneminde ilk kez bir Başbakanın sigortacılığa dönük sözler söylemesine tanık olduk. Bugün kanunla kurulu ve katılınması zorunlu olan Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, eski dönemde ihtiyari bir dernek havasında idi ve hatta bir sıralar o Birlikten ayrılan bazı sigorta kuruluşları ikinci bir dernek oluşturmaya kadar gitmişlerdi.

Son yılların kanımca en önemli değişikliği, devlet mekanizması içinde, sigortacılığı yönlendirici fonksiyonun Ticaret Bakanlığından ayrılıp, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na bağlanması olmuştur. Bu satırların yazarı yıllar önce, "bir sonuç almak istiyorsak Ticaret Bakanlığından ayrılıp, Bankalar gibi Maliye'ye bağlanalım" diye beyanda bulunduğunu hatırlamaktadır. Kanımca sigortacılığı topluma benimsetme ve alışkanlık yaratma açısından Devlet yaptırımına gerek vardı ve korkarım kırk yıl sonra hala var.

Şöyle bir örnek vermek isterim. Kişisel Gelir Vergisi ile ilgili kanunun gelişmesi süreci bu konuya güzel bir örnek sağlamaktadır. Yeni Türkiye Cumhuriyetinin Osmanlı'dan devir aldığı Vergileme Sistemlerinin değiştirilmesi ancak İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ele alınabil-

miştir. 1947-1950 yılları arasında Alman kökenli Prof. Neumark'ın yönetiminde oluşturulan bir uzmanlar kuruluna hazırlatılan Gelir Vergisi Kanunu 1950'li yıllarda ilk uygulamalarını yaşadı. Prof. Neumark'ın hazırladığı bu kanunda ticari kazancı nedeni ile beyanname veren hakiki şahıslara, kendileri ve/veya aileleri lehine yaptıkları Hayat Sigortalarına ödedikleri yıllık 200.-TL.yi (ikiyüz) aşmayan primleri vergi matrahından düşme bağı-şıklığı tanınmıştı.

Hayat dalında çalışan bir sigorta kuruluşunun yöneticisi olarak, en az onbeş yıl kadar, bağlı bulunduğumuz Ticaret Bakanlığı, İç Ticaret Umum Müdürlüğü, Sigortalar Kalem'i'nin sözlü ve yazılı kapısını aşındırdığımı, Planlama Teşkilatı Kurulu'nca bir o kadar da orada konuyla ilgili kişileri rahatsız ettiğimi anımsamaktayım. Kısacası Sigortacılığın hamisi olması gereken makamın yeterli etkisi yoktu. Yönetim Hazine'ye geçince gerek bağışlıklar gerek vergiler ile ilişkili gelişmelerde çok daha etkili olma olanağı bulunmuştu.

Yine bir örnek vereyim. Müşterek Mülkiyet Kanun Tasarısı İmar ve İskan Bakanlığı'nca hazırlanıp Millet Meclisine sunulduğu zaman, metinde bu tür mülklerin yönetiminden sorumlu yöneticilerin görevleri arasında "mülkün tüm ortaklar adına si-

gorta edilmesi" zorunluluğu vardı. Oysa Meclis encümenlerinde bu zorunluk ihtiyari hale getirilmiştir. İşin acı yönü, ilgili komisyon zabıtlarını tetkik ettiğimizde, bu değişikliğe neden olan beyanların" (1) sigorta şirketleri binaları yangına karşı sigorta ediyor, oysa binalarda asıl riziko deprem olayıdır. Ancak sigorta şirketleri depreme karşı sigorta vermiyorlar (2). Vatandaş zaten taksitle bir daire alma peşinde, bir de sigorta zorunluluğu ile işi daha pahalı hale getirmeyelim" şeklinde, orada işi bilen birisi bulursa, hemen düzeltilebilecek yanlış ve hatalı beyanlar olduğu yine acı bir şekilde izlenmiştir. O yıllarda en azından onbeş yıldır yürürlükte bulunan Deprem Sigortaları Tarifesinin mevcut olduğunu ve sigorta primlerinin bina değerlerinin bindeleri (%) ile hesaplandığını açıklayabilecek ne bir milletvekili ne de bir yetkili bulunamaması bu sonuca yol açmıştır.

Son bir kaç yılın deneyimi ise bu ve benzeri konularda çok daha hızlı sonuç alınmaya başlandığının pek çok örneği ile bezenmiş durumdadır. Zorunlu sigortalar konusundaki uygulamalar yeterli örnekleri vermektedir. Ancak bu yazımla değinmek istediğim esas nokta, sigortacılığımızı kalkındırma yolunda atılacak adımlar saptanırken bazı prensiplerde bir genel consessus herkesce benimsenebilen bir ortam yaratılmasına duyulan gerektir.

Sevinçle kaydetmek isterim ki, hem yeni sigorta kuruluşlarının açılmasına izin verilmesi (yaşanan enflasyona göre arttırılan sermaye limitleri de dahil), hem de narh sistemine ya da başka bir deyimle katı tarifeciliğe son verilerek, her şirkete kendi tarifesi ni hazırlama serbestisinin verilmesi, ülke sigortacılığına büyük

bir canlılık kazandırmıştır. Ancak, bu uygulamanın, kısa vadeli oluşumları arasında bazı sigorta şirketlerinin zararlı bilançolar düzenlemeye başlaması, yönetimde olumsuz ve kanımca gereksiz bir telaş yarattığı ve sanki eski havaya dönüşüm yapılacakmış gibi çok daha ayrıntılara inen ve piyasayı en azından bir kaç yıl başka iş yapamaz duruma sokabilecek hükümleri kapsayan yeni bir Denetim Kanunu'nun çok kısa sürede Büyük Millet Meclisine sevk edildiğini izledik. Aslında bu yazımda bu tasarının eleştirisine girmek istemiyorum. Ama gözlemlerimi iki noktada saptamak, bana yerinde gözüküyor. Sigortacılıkla ilgili yönlendirici sorumluluğunun Hazine ve Dış Ticaret'e geçmesi önlem alma ve hatta tasarı hazırlamada büyük bir etkinliğin oluşmasına yol açtığından bundan güzel örneği olamazdı. İkinci nokta ise şudur; Yönetim durumunda bulunanların bir ana kavramı benimsemeleri gerekmektedir. Eğer Birleşik Amerika'yı örnek alıyor ve serbest rekabet, ayrıcalıksız girişim hakkı kavramlarını benimsiyorsak, bunların kaçınılmaz sonuçlarını da kabul etmemiz gerekmektedir. Birleşik Amerika'da her yıl bir kaç sigorta şirketi kapanıyor ve yenileri açılıyor. Kimse kuralları değiştirmeye davranmıyor. Bir ticari kuruluşun mutlaka kârlı olması ancak narh sistemi ve tekel uygulaması ile elde edilebilir.

Aslında o tür bir uygulamanın da temelde içten çürümeyi önlediğini kuzey komşumuz Rusya'nın 70 yıllık Sovyet yönetimi acı bir şekilde ortaya çıkarmıştır. Kanımca serbest girişimden korkmamak ve sonuçlarına da katlanmayı öğrenmek gerekir.

Son olarak bir temenniye daha yer vermek istiyorum. Batılı ülkelerde de sigortacılık biraz ken-

di içine kapanık ve kendine göre tutucu yönleri olan bir daldır. Riziko taşımamasını öğrenen sigortacı, her atılımında, uzun vadeli plan yapma alışkanlığına varmıştır. Bu nedenle acele kararlardan sakınmak gerekir. Ayrıca yurdumuzun koşulları bilinmeyken, 28 Aralık'ta alınan bir kararın 1 Ocak'ta yürürlüğe konulmasını istemek, eski deyim ile eşyanın tabiatına aykırıdır. Öyle bilgisayarlarla donanmış banka sistemlerinin etkinliğine fazla güvenilmemesi gerektiğini unutmamak gerekir. Geçenlerde bir kitap dağıtımı konusunda aslında çok etkili hizmet veren özel bir kuruluş Doğu illerine kışın servis veremediğini beyan etmesi beni bu gözleme itti. Kar yağınca bırakın Doğu'yu İstanbul'da bile neler yaşadığını biliyoruz.

Üstelik sigortacılığımız hâlâ vatandaşın güvenini kazanma savaşımı vermektedir. Özel meskenlerin yarısının bile sigortalı olduğu söylenemeyen bir ülkede ani kararlar ile sonuca ulaşmanın olası olamayacağını düşünerek, sigorta kuruluşlarımızın çalışmalarına yön verirken, özellikle yeni uygulanması istenen işlerde belirli ve makul mehiller verilmesini istemek aşırı bir istek gibi görünmeyecektir.

Ülkemizde tekel yönetimini sevimli kılmayı en sonunda becermiş Millî Reasürans İdaresinin yayınladığı Reasürör Dergisi'nin bu yazımı kabul etmesini de ayrıca teşekkürle karşılamak-
tayım.

Ali H. NEYZİ

Reasürans'da Neler Oluyor ?

İçinde bulunduğumuz 1993 yılının reasürans tretelerimizde reasürör lehine oldukça önemli değişiklikler getireceğini daha önce Sigorta Dünyası Dergisi'nin Ekim 1992 sayısında vurgulamış, muhtemel tartışma konularını kısa başlıklar halinde ele almıştım. O tarihten bu yana her şirket tretesini yeniledi, 1993 yılı şartlarını belirledi. Önceden de değinildiği gibi komisyonlar olsun prim rezervlerindeki oran düşüşü olsun, ihtiyari reasürans kabulü kısıtlamaları olsun, reasürörler bir

çok cephede önemli ilerlemeler kaydetti. Hatta biraz daha ileri giderek ifade edelim, "tarifesiz" sektöre "tarife" bile getirdiler. Deprem ve Grev, Lokavt, Kötü Niyetli Hareketler ve Terör risklerinde artık "tarifeli" bir sektörden söz etmemiz gerekmekte.

Bu yazımızda ise yurt dışı reasürans piyasalarından en önemlisi olan İngiliz piyasasının son bir kaç yıllık sonuçlarını irdeleyerek, reasürörlerin iş kabul politikalarına bu yıl egemen olan görüşün temeline inecek, bu yolla bizden beklenen uyumun asıl ne-

denini keşfetmeye çalışacağım.

Tretelerimizin yenilemesi sırasında gördük ki, bizim için Londra Piyasası, orantılı reasürans anlaşmalarında artık önemli bir piyasa olmaktan çıkmıştır. Nerede ise tamamı ile Kıta Avrupası reasürörlerinin dışında bir pazar hemen hemen kalmamıştır. Londra pazarının kısmen yok oluşunun nedenlerini daha iyi anlamak için önce son beş yılın önemli katastrofik hasarlarının tablosuna bir göz atmamız gerekir.

<u>YIL</u>	<u>HADİSE</u>	<u>ÜLKE / YER</u>	<u>SİGORTALI HASAR</u>	
Kasım	1987	Fırtına	İngiltere	870 Milyon Dolar
Temmuz	1988	İnfilak/Yangın	Kuzey Denizi (P.Alpha)	1.200 Milyon Dolar
Eylül	1988	Fırtına (Gilbert)	Haiti/USA/Meksika	790 Milyon Dolar
Mart	1989	Exxon Valdez Tankeri	USA	425 Milyon Dolar
Eylül	1989	Hugo Fırtınası	USA/Bahama	4.300 Milyon Dolar
Ekim	1989	İnfilak (Petrokimya)	USA	1.300 Milyon Dolar
Ekim	1989	Deprem	USA	1.000 Milyon Dolar
Aralık	1989	Deprem	Avustralya	475 Milyon Dolar
Aralık	1989	Kar	USA	500 Milyon Dolar
Ocak	1990	Fırtına (Daria)	Kuzey Avrupa, İngiltere	4.600 Milyon Dolar
Şubat	1990	Fırtına (Vivian)	Kuzey Avrupa, İngiltere	3.200 Milyon Dolar
Şubat	1990	Fırtına (Herta)	Fransa, Almanya	850 Milyon Dolar
Mart	1990	Fırtına (Wiebke)	İng/İsviçre, Almanya	770 Milyon Dolar
Mart	1990	Dolu	Avustralya	400 Milyon Dolar
Temmuz	1990	Fırtına, Dolu	USA	625 Milyon Dolar
Aralık	1990	Kar, Fırtına	USA	400 Milyon Dolar
Ocak	1991	Fırtına (Undine)	İngiltere	480 Milyon Dolar
Ağustos	1991	Fırtına (Bob)	USA	620 Milyon Dolar
Eylül	1991	Tayfun (Mireille)	Japonya	5.200 Milyon Dolar
Ekim	1991	Orman Yangını	USA	1.200 Milyon Dolar

Bu tablodan da görüleceği üzere sigortalı felaketlerin hem adet hem de miktar olarak artarak gelişmesi reasürörler üzerinde büyük bir nakit çıkışı baskısı yaratmış bulunmaktadır. Tabiatı ile bu tabloyu 1992 yılındaki 12 milyar Dolarlık hasarla "Andrew" fırtınası ilaveten taçlandırmaktadır.

Dolayısı ile son beş yılda bunca hasar ödeyen reasürörler artık dayanma gücü kalmadığından ya piyasayı terketmiştir ya da kalanlar belli prensipler içinde işe devam kararı almışlardır. İşte 1993 yılında reasürörlerin ısrarlı taleplerinin arkasında yatan nedenlerden birincisi "sigortalı felaketler" dizisinin yukarıdaki hiç

de iç açıcı olmayan bu görünümüdür. Burada 400 milyon Doların altındaki sigortalı hasarların listeye alınmadığına dikkati çekmek isterim.

İlgiyi çekebilecek bir diğer tablo da belli başlı İngiliz karma sigorta şirketlerinin son bir kaç yıllık zararlı teknik sonuçları tablosudur.

TEKNİK KÂR/ZARAR

(Milyon Sterlin)

ŞİRKET	1989	1990	1991
Commercial Union	- 220	- 380	- 440
General Accident	- 200	- 450	- 590
Guardian Royal Exch.	- 130	- 455	- 550
Legal / General	- 90	- 200	?
Prudential	- 170	- 300	- 290
Royal	- 400	- 720	- 810
Sun Alliance	- 50	- 570	- 780

Aynı şirketlerin bu üç yıla ait vergi öncesi bilanço kâr/zararı ise aşağıdaki tabloyu ortaya koymaktadır:

VERGİ ÖNCESİ BİLANÇO NİHAİ KÂR/ZARAR'I

(Milyon Sterlin)

ŞİRKET	1989	1990	1991
Commercial Union	+ 40	- 100	- 200
General Accident	+ 170	- 150	- 190
Guardian Royal Exch.	+ 150	- 200	- 220
Legal / General	+ 50	- 50	- 170
Prudential	- 10	- 170	- 150
Royal	+ 10	- 220	- 400
Sun Alliance	+ 150	- 210	- 500

Her iki tablonun da ortaya koyduğu gerçek ele alınan üç yılda bu şirketlerin teknik olarak hep zarar ettikleri ve 1990'dan itibaren de artık plasman gelirlerinin dahi teknik zararları örtmeyerek bilançoların zararlarla kaplanmasıdır. Bu, diğer bir ifade

ile yıllar yılı inşa edilen rezervlerin süratle tükenmesi demektir. İşte bu sonuçlar da bu sözü edilen şirketleri ya reasürans piyasasından çekilmeye, ya da kendi prensiplerinden ödün vermeden iş kabulüne zorlamıştır.

Londra piyasasının diğer bir

önemli uzvu da Lloyd's'dur. Şirketlerin yukarıda gösterdiğim menfi sonuçlarına karşın "Lloyd's'un durumu nedir?" sorusuna son kapalı yıl olan 1989 itibariyle aşağıdaki tablo güzel bir cevap teşkil etmektedir.

LLOYD'S'UN SONUÇLARI

(Milyon Sterlin)

	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>
Net Primler	3.056	3.712	4.200	3.714	3.966
Teknik Sonuçlar	190	745	412	-594	-1.902
Yatırım Geliri	458	550	791	789	736
Vergiden Önce Kâr/Zarar	196	649	509	-509	-2.063



Tablodan da anlaşılacağı üzere 1988 yılına kadar güzel giden işler bu yıldan itibaren menfi sonuç vermeye başlamıştır. 1989 yılının vergi öncesi zararı 2 milyar Sterlin'i aşmış bulunmaktadır. 1990-1991 ve 1992 yıllarının da büyük zararlar kapanacağı şimdiden bilindiğine göre, Lloyd's da önlemini almış ve LMX denilen London Market Excess piyasası ortadan kalkmıştır. Artık hemen her sendika kendi net hesabına iş kabul eder hale gelmiştir. Bunun önemli bir sonucu retrosesyon piyasasının yok olması şeklinde belirmiştir.

Tüm bu olumsuz gelişmeler

1992 sonunda trete plasmanında Londra'daki piyasa güçlüğüne ve Excess of Loss anlaşmalarında yaşadığımız ani fiyat yükselmelerini anlatması bakımından ilgi çekicidir. Lider reasürör adedi iki elin on parmağı ile sayılabilecek bir seviyeye indiğinde, piyasanın oluşturduğu fiyattan anlaşma yapmaktan öteye çıkar bir yol kalmamıştır.

Yazımın başında İngiliz piyasasının son bir kaç yıllık sonuçlarını inceleyerek, bize yansıyan olumsuzluklarının nedenlerini keşfedebileceğimizi ifade etmiştim. Yukarıdaki tabloların sonucu bize 1993 yenilemelerinde

karşı karşıya kaldığımız ağır şartları getirdi. Londra piyasasına bir alternatif olan Kıt'a Avrupa'sındaki şirketlerin sonuçları ayrı bir inceleme konusudur. Ancak yine de Türk Sigorta Sektörü'ne reasürans teminatı veren en büyük şirketlerden biri olan Münchener Rück'ün son üç yılda yalnızca Yangın Branşı teknik zararının 800 milyon DM. seviyesinde olduğunu, bir şekilde bu zararın azaltılarak, kâra geçilmesinin amaçlandığını dikkatlerinize sunmak isterim. Olan bitenin özü burada yatmaktadır...

Çetin ALANYA

Rinet: Sektörümüzde Bir İletişim Devi-2

20 haneli köyde yapılan ittifak sonucu, köyün girişinde bulunan 20 adet kaya parçası, her evin bir taşı olacak şekilde köylülerce sahiplenilmiş. Dışarıdan gelen tanı misafiri dinlenmek için kimin taşına oturursa, ağırlama işi ona düşmüş. Cimriliği ile ün salmış Memiş, üzeri oturmaya hiç elverişli olmayan sivri bir taş seçmiş kendine ama!... Bir gün yolcunun biri gelip bu sivri taşa oturmuş. Hemen Memiş'e haber salmışlar. Başa gelen çekilir misali, Memiş kileri açtırmış. Komşu kadınlarıyla birlikte karısı, börekler, baklavalar, helvalar, et yemekleri v.b. yapmışlar. Yemek vakti yolcuyu sofraya buyur etmişler. İçilen bir çorbadan sonra yenen bir tabak yemek ve tatlı. Yolcu doymuş. Memiş şaşkın. Yapılan onca yemek kalmış. Anlamış ki misafir ağırlama, yalnızca sofraya konan bir fazla tabak ve insanı iflas ettirmez. Büyük, zahmetli ve ilk bakışta altından kalkılamayacak gibi görünen bazı şeyler, aslında basit, zahmetsiz ve işlevsel olabiliyor.

Sigorta ve reasürans şirketlerinin ortak bir bilgisayar ağı altında, karşılıklı bilgi transferi yapabilmeleri, teknik olarak mümkün, ancak sanıldığı kadar da pahalı değildir. Şimdilik TUSREŞİN (Türkiye Ulusal Sigorta ve Reasürans Şirketleri Network'ü), ya da TUNIRCON (Turkish National Insurance and Reinsurance Companies Network) olarak adlandıracağız

böyle bir bilgisayar ağı, hayal olmaktan çıkabilir. Başlangıç için bu Network'ü istemek ve işe talip olanları dinlemek yeterlidir. Millî Re olarak bu oluşumu olumlu karşılıyoruz.

Özellikle son iki yıl içinde Avrupa ve Amerika'da yoğunlaşan, sektörümüzle ilgili gruplaşmaları son derece dikkatli incelemeliyiz. İtalya'da RITA, Orta Avrupa'da RINET, Kuzey Batı Avrupa'da LIMNET gibi Networkler; LIRMA, ELASS, ve RAA gibi bir ya da birkaç networkün birlikte üye olabildikleri piyasalar; ve nihayet tüm bu oluşumlar için yazılım geliştiren SICS, PAXUS gibi dev software şirketleri, yaygın bir işbirliği içine girmişlerdir. En önemli amaçları, sektörün gelişmesi için bilgilerin ortak kullanımını sağlamak, sağlıklı istatistikler elde etmek, sigortacılık işlemlerinde basitlik ve standardizasyonu gerçekleştirmektir. Geliştirdikleri uygulamalar modüler olup, yazılımların "source"ları kullanıcı gruplarına verilmektedir. Örneğin Norveç'teki Nordisk-Re için geliştirilen fakültative modülü Fransız SAFR'da devreye alınabilmektedir. Böylelikle standard işlemler, genelleşmiş programlar vasıtasıyla yapılmakta, uygulamalardaki birliktelik ön plana alınabilmektedir. Sözü ettiğimiz bu topluluklar ağlarını daha geniş coğrafi bölgeye yayabilmek için sahip oldukları "know-how"ı, isteyen gruplara vermeye hazırdırlar.

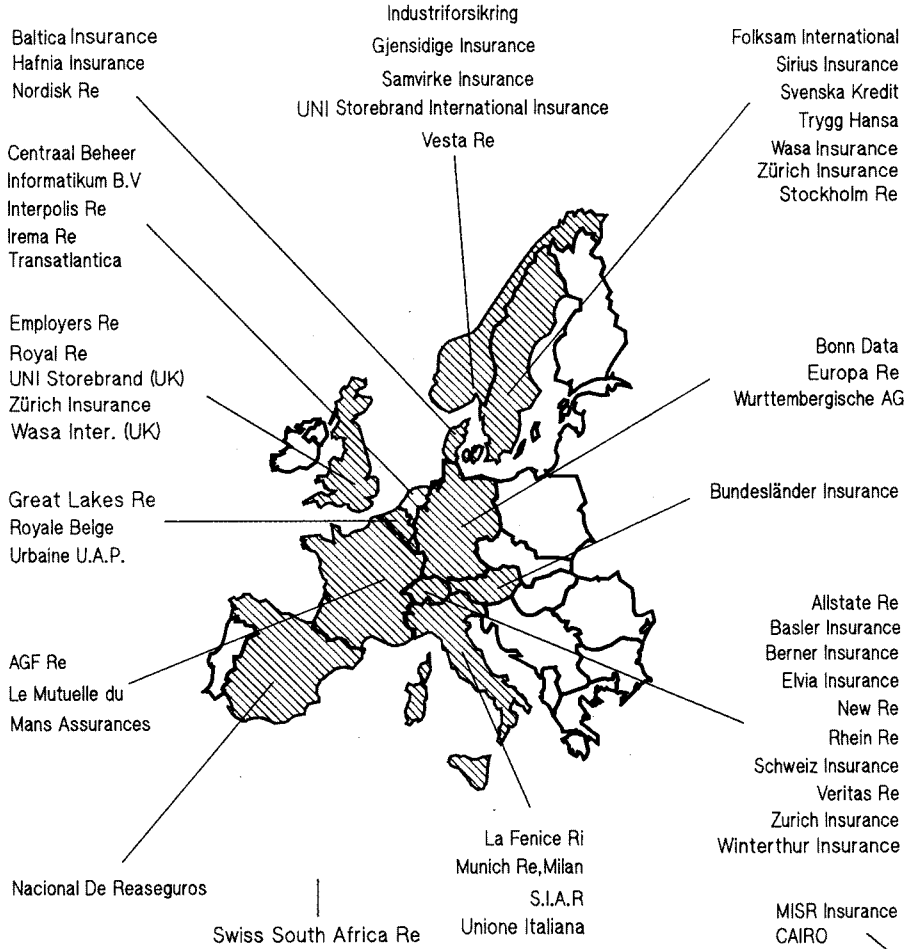
Yukarıda saydığımız örgütlenmelerin belirtilen amaçlarını, dünsel platformda da olsa istemeyecek Türk sigorta şirketinin bulunduğunu sanmıyoruz. İletişim teknolojisinde çoğu gelişmiş Avrupa ülkesinden hiç de aşağı kalır durumda değiliz. Bu konuda Türk PTT sinin çok yol aldığı kanısındayız. TURPAK ve X-25 bağlantılarının geldiği durum, bu gün adeta her tür networkü teşvik eder durumdadır. Sahip olduğumuz teknik insan kaynağı, hedeflenen oluşumları kolaylıkla gerçekleştirebilecek kapasitededir. Daha da ileri giderek, bu malzemeyle helva yapmak için, uzun yıllar önce otomasyona geçtiklerinden nisbeten geri teknoloji kullanan, gelişmiş ülkeler sigorta şirketlerinden daha da avantajlı olduğumuzu söyleyebiliriz. Nitekim yakın zamanda inceleme fırsatı bulduğumuz S.A.F.R., U.I.R. ve Swiss Re gibi dev şirketlerdeki durumun, makine parkı ve donanım olarak bakıldığında, piyasamız büyüklerinden çok ileri olmadıklarını da gözlemiş bulunmaktayız. Asıl farklılık işlem hacimlerindeki büyüklük, kullanıcıların kendilerine sunulanlardan azami ölçüde yararlanmaları ve kullandıkları "software"lerin son derece işlevsel oluşunda somutlaşmakta.

Ülkemizde bugün var olan 50 civarındaki sigorta ve reasürans şirketi, bildiğimiz kadarıyla ya kendi yazılımını kendisi geliştiriyor, ya çok basit yazılımlardan yararlanarak işlerini yapmaya

çalışıyor, ya da genel muhasebe gibi sektörden bağımsız konular da, örneğin bir tekstil firmasının da kullandığı paketi kullanıyor. Adeta herkes kendi içine kapanmış, Amerika'yı baştan keşfediyor. Durum böyle olunca da ortak hesap planına geçmek gibi bir konuda çekilen doğum sancısına, neredeyse sezeryanla çözüm bulunmak zorunda kalınıyor. Bilgi işlem çalışanları genelde içine kapanık insanlar oldukları için, bilginin ortaklaşa paylaşımını bir türlü asgarinin üzerine çıkaramamaktayız. Herhangi bir A şirketinde yazılan/yazdırılan ve hepimiz için geçerli olabilecek mükemmel bir programdan bir biçimde yararlanmak mümkün olamamaktadır. Sektör kendi bilgi işlem deneyim birikimini oluşturamadığı için, bir türlü sıçrama yapılamamaktadır. Avrupa'da kullanılan yazılımların işlevselliğinin nedeni, birazda çuvaldızı kendimize batırırsak, bu birikimi ortak paylaşımına açmalarında yatmaktadır.

Bilgi işlem açısından, ulusal networkün sağlayacağı en büyük yarar yukarıda anılan ortak paylaşımın sağlanması olacaktır. Uluslararası piyasada, çok değerli sigorta ve reasüransçılarımızın büyük çabaları sonucunda sağlanan entegrasyon ve yabancı partnerlik uygulamaları, bilgi işlemcilerimiz tarafından da yinelenmelidir. Tabloda gördüğümüz SICS programları kullanan onca şirket arasına, vakit geçirmeden bir Türk şirketini de sokabilmeliyiz. Bu yolla belki de SICS'in database'ine erişen networkler arasında TUNIRCON'u da görebilmemiz mümkün olacaktır. 35 ülkede 100'den fazla sigorta ve reasürans şirketinin bağlı olduğu RINET'e (1) Türkiye'den en az bir sigorta şirketi bağlanmalı diye düşünüyoruz.

SICS SİSTEMİNE DAHİL ŞİRKETLER



Böylelikle bu şirket ya da şirketler, Roma'da bulunan UIR networkünde olduğu gibi, Türkiye'nin uluslararası piyasaya açılan penceresi olma özelliğini de kazanabilir. Bu sözü edilen sistemler üzerinde aslında konuşulup yazılacak çok şeyin olduğu bir gerçek ancak, kendi ulusal network'ümüzü yaratıp, onun üzerinde tartışma açacağımız günlerin hiç de uzak olmadığına olan inancımız, şimdilik bu kadarla yetinmek gerektiği şeklindeki biçimleniyor.

Mükerrer yazma korkusu duymadan yazımın başındaki görüşü yinelemek istiyorum. Başlangıç için bu Network'ü istemek ve işe talip olanları dinlemek yeterlidir. Networklü günler dileğiyle...

Yılmaz ERSÖZ

(1) RINET: Sektörümüzde Bir İletişim Devi-1, Reasürör Ekim 92 S:6, s: 11-14, İstanbul 1992.

MİLLÎ RE - 1992

Millî Reasürans T.A.Ş. 1992 yılı hesapları sonuçlanmıştır. 91/2276 sayılı Kararname'de ifadesini bulan "Sigortacılıkta Yurtiçi Saklama Payı ve Reasürans Kapasitesini Artırma Sistemi"nin işleticisi olan Şirketin 1992 Kâr/Zarar hesaplarına 1 trilyon 522 milyar liralık reasürans primi intikal etmiştir.

Primde görülen tatminkâr artışa mukabil teknik sonuçlar son derece olumsuzdur. Gerçekten Yangın sigortalarında % 61.85 , Nakliyat sigortalarında % 88.32 , Oto (Kasko ve Trafik) sigortalarında % 72.25 seviyelerinde gerçekleşen yüksek hasar oranları sebebiyle Mecburi Reasürans sonuçlarında 18.4 milyar lira zarar kaydedilmiştir. Bu, 1929'dan bu yana Şirketin Mecburi Reasürans devirlerinden kaydettiği ilk zararlı yıldır. Bu durum, ülkemizde 1990'dan bu yana yaşanan bilinçsiz ve teknikden uzak fiyat kırma yarışının reasürörlerdeki olumsuz etki derecesinin anlaşılması bakımından oldukça geçerli bir işarettir.

Sonuçta, yabancı reasürörlerin 1993 yılı yenilemelerinde gösterdikleri reaksiyonun haklılık veya haksızlığını değerlendirmek, şirketlerimizin üst yöneticilerine kalmaktadır.

Yabancı Basından HABERLER

Sosyal Sigortaların Özel Sigorta Şirketleri Tarafından Yapılması

İngiliz Hükümeti, işsizlik ve diğer sosyal yardım sigortalarının özel sigorta şirketleri tarafından yapılmasını amaçlamaktadır, ancak bu amaçta başarıya ulaşma şansı fazla gözükmemektedir.

Sigorta şirketleri, son yıllarda artan bir düzeyde seyreden işsizliği, ticari açıdan sigorta edilebilir bir riziko olarak görmedikleri için bu konuda fazla istekli değillerdir.

Britanya Sigortacılar Birliği'nin (Association of British Insurers) bir sözcüsü, bu işi çok kesin bir dille bahse değer bulmamıştır.

Hernekadar hükümetin bu konudaki fikirleri tam olarak oluşmamışsa da genel olarak düşüncesi dünyadaki uygulamaları takip etmektir. Bir aktüerya grubu olan Noble Lowndes, 1993 yılı için yapmış olduğu değerlendirmesinde sosyal güvenlik sisteminin özelleştirilmesi üzerine şöyle bir yorum yapmaktadır: "Doğumdan itibaren başlayan ve bir hayat boyu devam eden sosyal güvenlik sistemlerinin çok geliş-

miş olduğu İtalya ve İsveç gibi ülkeler dahi bu sigortalarda maliyet kontrolü ve yükün özel sigorta şirketlerine aktarılması (shifting of burden) işlerine başlamışlardır. Maliyetlerin azaltılması ve sorumluluğun başka yönere kanalize edilmesi artık dünyanın her yerinde görülmektedir.

İngiltere'de devlet tarafından sağlanmış sosyal koruma araçlarına ilave olarak özel sigorta şirketleri tarafından sunulmuş birkaç alternatif sözkonusudur. Devletin vermiş olduğu yetersiz emekli maaşlarına destek olmak üzere gerek şahsi gerekse grup emekli maaşları en çok bilinen örneklerdir.

Bunların yanısıra, özel sigorta şirketleri bir kişinin gerek hastalık gerekse işten çıkarılma nedeniyle uğradığı gelir kaybını telafi eden poliçeler de satmaktadırlar. Bu tür sigortalar sigorta şirketlerine büyüme konusunda büyük bir potansiyel sağlamaktadır. Ancak her iki sigorta türü için sözkonusu olan baskılar, özel sigorta şirketlerinin, hükümet tara-

findan kendilerine sunulan bu fırsat konusunda neden isteksiz olduklarını göstermektedir.

İŞSİZLİK SİGORTASI

İngiltere'de standart bir işsizlik yardımı haftada 43.10 Sterling'dir. Eğer sözkonusu işsiz kişinin bakmakla yükümlü olduğu kimseler varsa, bu yardıma 26.60 Sterling ilave edilir.

Bu para, ortalama bir ipotek ödeme miktarından dahi oldukça azdır. Bugün sigorta piyasasında işten çıkarılmaya karşı teminat veren poliçeler, ipotek ödemesi veya tüketici borçları gibi belirli sürelerde yapılan giderleri karşılamaya yöneliktir. İşsizlik sigortasını sadece işsizliğe karşı teminat veren sigortalar esasıyla satın alabilmek, bu tür teminatlarda sigorta şirketleri açısından bir kâr sözkonusu olamayacağı için hemen hemen imkansız gibidir. İşten çıkarılma teminatı da zaten kaza ve hastalık rizikoları ile birlikte, tek bir prim karşılığında paket teminat olarak satılmaktadır. Bu poliçelerin primleri de poliçede teminat altına alınmış

aylık harcama miktarının her 100 Sterling'i esas alınarak hesaplanır.

Guardian Royal Exchange tarafından yazılan işsizlik, kaza ve hastalık teminatlarını içeren poliçelerin primleri her 100 Sterling için 7.20 Sterling olarak belirlenmiştir ve teminat 2 yıl sürmektedir. Poliçe başlamadan önce sözkonusu kişinin en az 6 aydır çalışıyor olması gerekmektedir. Kaza ve hastalık teminatları tek başlarına ayda 3.20 Sterlinglik bir prime sahiptir, bu da işsizlik priminin her 100 Sterling için 4 Sterling civarında olabileceğini göstermektedir. Toplam primin iki sene evvel 5 Sterling'in altında olması artan işsizliğin prim üzerindeki etkisini göstermektedir.

Bu poliçelere olan talep günden güne artmaktadır. Geçen iki sene içinde bu teminatı ilk defa alanların yüzdesi % 20 den takriben % 33 e çıkmıştır. Citibank Mortgage (İpotek Bölümü) geçen sene Lloyds'da yazdırdığı işsizlik sigortası teminatını bedava vermekte ve bunu devam ettirmeyi planlamaktadır. Abbey National ise işsizlik teminatını ilk kez alanları teşvik amacıyla kaza ve hastalık teminatlarını da ilave olarak ücretsiz vermektedir. İpotegi olmayanlar için aylık 100 Sterling başına prim 6 Sterling'den 6.95 Sterling'e yükseltilmiştir.

Primlerin artması, Hükümetin işsizlik ve diğer sosyal yardım sigortalarının özel sektöre havale edilmesi planına karşı çıkan sigorta şirketleri için bir dayanak oluşturmaktadır. Ülkenin işsizlik sigortası yapan en büyük şirketlerinden biri olan Financial Insurance'dan Paul Thompson, bu tür poliçelerin hasar eksperiyanslarında önemli derecede kötüleşmeler olduğunu bildirmektedir. Poliçe sahibinin işsizlik ve iş göremeden dolayı yapamadığı

ödemelerini garanti eden poliçelerin hasar oranı 1991'de % 54, 1992'de ise 1991 yılı hasar miktarının % 40'ı kadar bir artış göstermiştir. Bu arada, toplam hasar içinde işsizlikten kaynaklanan hasar ödemelerinin payı % 20'den % 55'e yükselmiştir.

İşsizlik sigortası için kişilerin talep ettiği tazminat ödeme süreleri de % 60 civarında uzamış ve şirketin elinde gerçek olmayan hasar talepleri olduğuna dair kanıtlar mevcuttur.

Sözkonusu poliçe için ileri sürülen diğer bir sorun da "anti-selection" yani teminatı satın alan kişilerin çoğunun işini kaybetme tehlikesinde olduğuna inanmasıdır.

Ülkede işsizlik 3 milyona yaklaştığı için yukarıda sözü edilen poliçeye olan talep artmakta, alınan primlerin makul düzeyde olmasına rağmen sigorta endüstrisinin bugünkünden çok daha yüksek düzeyde olacak bu riskoya teminat vereceği pek tahmin edilmemektedir.

SÜREKLİ SAĞLIK SİGORTALARI

Bir hastalık durumunda hastaya ödenecek yasal miktar oldukça düşük seviyededir. Örneğin haftada 54 Sterling ile 189.99 Sterling geliri olan kişiler, hastalık halinde haftada 45.30 Sterling'e hak kazanmaktadır. Haftada 190 Sterling ve daha fazla geliri olanlar için ise bu rakam hastalık halinde 52.50 Sterling olmaktadır. Bu miktar, hastalık veya iş görememe halinin ortaya çıkmasından sonra gerekli olan başvurunun yapılmasından itibaren 28 hafta ödenebilmektedir.

Sürekli Sağlık Sigortası, çalışmayacak kadar hasta olan kişiler için bir gelir sağlayan poliçelerdir. Endüstri normlarına göre, sigortalıya hastalığı sırasında ödenecek miktar, kişiye mümkün olduğunca çabuk işe dönme

konusunda teşvik edici olması düşüncesiyle belli bir miktarı aşamaz. Yani üst limit, sigortalının hastalanmadan önceki gelirinin 3/4'ünden devletin iş görememezlik halinde yalnız kişilere ödediği yardım miktarının çıkarılmasıyla bulunan rakamdır.

Sürekli Sağlık Sigortaları gerek bireyler gerek gruplar için teminat veren bir poliçedir ve prim miktarları poliçe sahibinin, poliçeden yararlanabilmesi için çalışmama durumunun ortaya çıkmasından itibaren bekleyebileceği muafiyet süresine göre değişmektedir.

Burada da kısmen kişilerin devletin sağladığı sosyal yardımlara önceye oranla daha az güvenmesi nedeniyle talep artmaktadır. Ancak tıpkı işsizlik sigortalarında olduğu gibi, hem tazminat taleplerinin adedi artmakta hem de tazminat süreleri uzamaktadır. Sürekli Sağlık Sigortaları konusunda lider durumda olan bir sigorta şirketi, bu nedenle poliçe için öngördüğü prim miktarını arttırmıştır. Primin belirlenmesinde yaş, cinsiyet, meslek ve bekleme döneminin uzunluğu gözönüne alınmaktadır. Özellikle riskin yüksek olduğu işlerde çalışan ileri yaştaki insanlar için prim artışı daha fazladır. İş riskinin az ya da fazla oluşu açısından bir örnek vermek gerekirse; 6 aylık bir bekleme dönemiyle poliçe satın alan 25 yaşındaki bir erkek, eğer mesleki açıdan yüksek risk grubunda ise % 29 bir prim artışı görürken, iş riskinin düşük olması halinde prim artışı % 7 olmaktadır.

Kadınlar için prim artışı daha fazladır. 6 aylık bir bekleme dönemi için 35 yaşındaki bir kadının poliçesine, eğer yüksek risk grubunda ise, % 100'lük bir prim artışı uygulanmaktadır. Kadın-erkek uygulaması itibariyle, aynı teminata bir kadının ödemiş olduğu prim, bir erkeğin ödemiş

olduğu primin neredeyse iki katıdır. Örneğin, 25 bin Sterling tutarındaki yıllık gelir için alınan bir sürekli sağlık sigortası poliçesi aynı dönem için, yani yıllık 15,935 Sterlign gelir ikame etmektedir. Bu poliçeye düşük risk grubunda olan 29 yaşındaki bir kişi eğer erkek ise aylık 17.88 Sterling, kadın ise 33.98 Sterling prim ödemek durumundadır.

Sigorta endüstrisi, bugüne kadar satmış olduğu bu poliçeler dolayısıyla bir hasar eksperiyansına sahip olduğundan, bu konuda bir takım zorluklar sözkonusu olmaya başlamıştır. Örneğin, Mercantile ve General'in hasar kayıtlarına göre 13 hafta veya daha fazla bekleme dönemi olan poliçelerde hasarlar % 20'den % 25'e yükselmiştir ki, bu 1985 yılından bu yana, beklenen hasarın üzerinde bir yüzdendir. 6 aylık bekleme dönemi olan poliçelerde hasar durumu çok hızlı bir şekilde kötüleşmiştir. Bu poliçelerin hasarlarında da 1985'den beri beklenenin üzerinde % 75'lik bir artış olmuştur. Mercantile and General'in piyasaya getirdiği değişiklik önerilerinden biri, ödenbilir menfaati, ücretin 2/3 siyle sınırlayıp bundan devletin ödeyeceği sakatlık tazminatının tümünü düşmektir. Çalışanlara vergi ve devlet yardımları düşülmüş bir gelir ödeyen net bir grup Sürekli Sağlık Sigortası programı sunan Swiss Life şirketinin tecrübeleri bu sistemin işleyeceğini göstermektedir. Bu miktar, poliçe sahiplerini çalışmaktan evde oturmaya sevk etmeyecek bir rakam olduğundan, endüstri için gerçekten iyi netice sağlayabilecek düzeydedir. Nitekim, son iki yıl neticelerinde hasar miktarlarında herhangi bir artış görülmemiştir.

Bu konuda yetkili bir aktüer, Sürekli Sağlık Sigorta poliçelerinin Hayat sigortaları piyasalarında en az satılan ürünler olduğu-

nu, sigortacılar açısından hasar miktarlarındaki artışların veya azalışların tamamen iş bulma imkanına dayanmasının bir problem oluşturduğunu, işsizliğin yüksek olduğu zamanlarda bu durumun poliçelerin "underwriting"ini zorlaştırdığını ileri sürmektedir.

Devletin sağlamış olduğu sosyal yardım miktarları gözönüne

alındığında, özel sigorta şirketlerinin sunduğu poliçelere olan talep hiç şüphesiz yüksek olacaktır. Ancak, bugüne kadarki gelişmeler açıkça göstermiştir ki, devletin sağlamış olduğu sosyal yardımlardan tümüyle vazgeçmek çok zor olacaktır.

FINANCIAL TIMES
Şubat 1993

Sigorta ve Reasürans Şirketlerinin Güvenilirliği

Hayat-dışı sigorta şirketlerinin mali güçlerinin tesbitinde kullanılan normal ölçüler, bu şirketlerin güvenilirliğinin ölçülmesinde pek sağlıklı netice vermemektedir. "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği (Solvency Margin)" terimi, genellikle Hissedarlar Fonlarının, devredilen reasüransdan arındırılmış Net Primlere oranı olarak bilinir. Burada, primleri rizikonun bir ölçüsü olarak adanmak tehlikeli bir anlayıştır. Sigorta faaliyetlerini bir an gözlemek bu hususun ne kadar yanlış olduğunu ortaya koymaya yetecektir.

Örneğin, fiyatlar rekabete açık bir piyasada oldukça hatta yarıyaya düşebilmektedir. Sigortacının aynı işi yazması halinde "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği", şirketin rizikosu değişmesizin iki misline çıkabilmektedir. Pratikte, sigortacı daha fazla iş yazmak suretiyle "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği"ni aynı seviyede tutabilse dahi bu defa rizikosu artmaktadır.

"Yükümlülük Karşılama Yeterliliği" konusunun doğasına inmek için şu soruların cevaplarını aramak gerekir:

- Sigortacım veya Reasürörüm hasarımı karşılayabilecek mali

güce sahip midir ve Hasarımı ödemek istiyor mu?

Hasarlar, ya birçok maddi hasarlarda olduğu gibi hemen, veya uzun vadeli sorumluluk sigortalarında görüldüğü gibi oldukça gecikmeli olarak ödenmektedir. En göze çarpıcı ve korkutucu olanları, hemen hemen 40 yıl önce yapılmış poliçelere isabet eden Amerika'daki asbest, çevre kirliliği veya benzeri hasarlardır.

Hasarları karşılamak üzere, sigortacıların elinde "primler" ile "hissedarlar fonları" şeklindeki "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği" bulunmaktadır. Teknik rezervler ise bilinen veya bilinmeyen önceden meydana gelmiş veya yürürlükteki poliçelerin henüz bitmemiş süreleri sırasında meydana gelecek hasarlar için tesis edilmektedir. Sigorta fonunu oluşturan bu rezervler şunlardır:

1. Kazanılmamış Prim Rezervi: Poliçenin henüz bitmemiş süresi sırasında meydana gelecek hasarları kapsamak üzere tesis edilirler.

2. Muallak Hasar Rezervi: Meydana gelmiş, bilinen veya henüz bilinmeyen (meşhur IBNR) hasarların çeşitli tahminler veya formüllerle hesaplanarak ödenmelerini kapsamak üzere

re tesis edilirler.

3. Hitama ermemiş Rizikolar Rezervi: Şirketin zarar etmesi halinde ihtiyaç duyulan bu rezerv, yalnızca pro-rata primlerin depo edilmesi nedeniyle ortaya çıkacak "eksik-rezerv" ihtimaline karşılık tesis edilmektedir.

Bu üçüncü tür Rezerv'e pek sık rastlanmaz.

İngiltere'de 1991 başında Nakliyat dışı branşların senelik işlerine ait kazanılmamış primleri 5.983 milyon Sterling (9.3 milyar US Dolar) tutarken, "Hitama Ermemiş Rizikolar Rezervi" 194 milyon Sterling idi, ki bu rakam kazanılmamış primlerin sadece % 3.2'si ve kazanılmış primlerin (13.250 milyon Sterling) ise % 1.3'ü olup % 28.7'lik bir teknik zarara tekabül etmekteydi. Aynı yılın "incurred" hasarları 12.462 milyon Sterling idi.

Bu rakamlar "Association of British Insurers = ABI" yayınlardan alınmıştır. Aynı kaynağa göre, 1991 yılında önceki seneler için ayrılan hasar rezervi 524 milyon artı masraflar karşılığı 75 milyon Sterling idi. Demekki, önceki yıllara ait rezervler 600 milyon Sterling'lik bir açık vermiştir.

Çok sık kullanılan bir ölçü de Teknik Rezervleri, Net Primlere veya Hissedarlar Fonlarına oranlamaktır. Örneğin çok uzun vadeli poliçelerden oluşan portföye sahip bir şirket, net primlerinin % 600'ü kadarlık bir teknik rezerv ayırmışsa, ilk bakışta bu olumlu gözükebilir; ancak "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği (Hissedarlar Fonunun Net Prime oranı)" % 50 ise, Teknik Rezervlerinin, Yükümlülük Karşılama Yeterliliğine oranı % 1.200 olacaktır. Bu da rezerv yetersizliği nedeniyle o şirketin zarar göreceğini göstermektedir. Hasar rezervlerinde, örneğin % 8.3'lük (% 600 / % 50) bir yetersizlik tüm "Yükümlülük Karşılama

Yeterliliği"ni silip yok edecektir ki bu durum geçenlerde çok tanınmış Londra'lı bir sigortacının başına gelmiştir.

AT'da prim esaslı asgari "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği" oranları % 16 ile % 18 arasında değişmektedir. İngiliz Denetçiler bunun en az iki mislini öngörmektedirler. Bu kriterler kullanılmaya başlandığında birçok "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği" oranı fevkalade düşük seviyede kalacaktır.

Bu konuda daha başka rizikolar da söz konusudur. Sigorta fonları çeşitli yatırımlara yöneltilmekte, bu yatırımların değerleri inip çıkabilmektedir. Gerçek anlamda sermaye arttırımı söz konusu olduğu zamanlarda sigorta şirketi çok kuvvetli bir para makinesi gibi görünebilir. Sermayenin azalması, (kabaca yenmesi) gibi durumlarda ise son 2-3 yılda görüldüğü gibi "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği" oranları da süratle gerilemektedir.

Yukarıda bahsedilen kaynağa göre, İngiliz hayat-dışı sigorta yatırımlarının 1991 sonu itibarıyla ortalama durumu şöyledir:

- Sabit Faiz % 27.2
- Hisse Senedi, Tahvil, vs. % 14.3
- Alelade Hisseler % 23.3
- İpotek % 2.2
- Emlak, vs. % 7.0
- Diğer Yatırımlar % 14.4
- Net Cari Hesaplar % 11.6

Genellikle küçük şirketlerin tercihi "sabit faiz"den yana iken daha büyük şirketler "alelade hisseler" ile "emlak"e yatırımı yeğlemişlerdir. Hemen tüm şirketlerde aktiflerin 3/4'ünü teknik rezervler oluşturmaktadır. Aktiflerde herhangi bir azalma söz konusu olduğunda, teknik rezervler talebi aynı kalacağı için bu, doğrudan Hissedarlar Fon'undan karşılanacaktır. Demek ki, 1/3'lük bir frenleme tesisi

ri söz konusudur.

Varsayımlı bir görüşe göre "alelade hisseler"deki % 25'lik bir azalma, "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği" oranını 23 puan geriletirken, "emlak" değerlerindeki % 40'lık bir düşüşün aynı orana menfi etkisi 11 puanın üzerinde olacaktır.

Yabancı paraların da olumsuz etkisi vardır. Şöyle ki, şirketler rezervleriyle maruz kalacakları tehlikeleri dengelemeye çalışırlar. Bu, özellikle Amerikan Doları gibi kuvvetli paralarla mümkün olurken diğer birçok değişik paralar karşısında olanak dışıdır. Sterling'de yaşanan son değer kayıpları daha yüksek bir "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği" oranı gerektirmektedir. Zira, Sterling karşılığı yabancı paralarla yapılan yatırımlar ile mal, mülk, arazi gibi eldeki değerler de yükselmektedir. Sene sonu kurları esas alınacak olursa bu durum net primlerin Sterling olarak ya kısmen veya tamamen arttırılması neticesinde dengelebilir.

En önemli sorun rezervlerin yetersiz tesisi durumunda ortaya çıkar ve ekstradan rezerv tesis etmenin Sterling maliyeti oldukça ağırdır.

"Yükümlülük Karşılama Yeterliliği" konusundaki diğer bir sorun, sigortacı ve reasürörlerin, reasürans ve retrosesyona olan bağımlılıklarıdır.

Reasürans'ın çok çeşitli kullanım alanları vardır, ancak "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği" açısından geçerli olanı 'katastrofik reasürans'dır. Sigortacıların maruz kalacakları durumlar (exposure), gerek riziko gerekse hadise esaslı reasüranslarda iki ana "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği" sorunuyla sınırlıdır.

Birincisi, sigortacıyı büyük kayba uğratabilecek olan 'reasürörlerin hasarları karşılayamamaları durumu'; ikincisi, sigortacının

maruz kalacağı durumları (exposure) iyi hesaplayamaması sebebiyle reasürans programının yetersizliği-ki "Piper Alpha" ve daha az kapsamlı "1990 Avrupa Fırtına Hasarları" ve en yeni olarak Amerika'lı sigortacılar için "Andrew Kasırgası" gibi büyük hasarlar sigortacıların reasürans programlarını aşan büyük zararlara sebebiyet vermişlerdir.

Unutulmaması gereken husus katastrofik (mal = property) reasüransların "reinstatement" yani ikame klozu esasıyla yapılmasıdır. Bu sayede ilave prim ödemek suretiyle hasardan sonra teminatı tekrar (fonksiyonel) işler duruma getirmek mümkündür. Şimdiki gibi katastrofik reasürans primlerinin yüksek olduğu durumlarda ikame klozu önemli bir külfet teşkil etmektedir. Kapasite darlığı, teminatlarda, sık sık veya genellikle aranan ko-reasürans dışında, boşluk yaratır.

"Yükümlülük Karşılama Yeterliliği" oranının net prim (reasürans primlerinden arındırılmış prim) esasıyla hesaplanması ve rizikonun önemli bir kısmının reasürans yoluyla tamamen ortadan kalkacağı düşünülecek olur-

sa risk ölçümü daha da çarpıklaşır.

Buraya kadar anlatılanlara göre konuyla ilgili rizikolar kısaca şunlardır:

- Underwriting,
- Rezerv Tesisinin Kalitesi
- Yatırım,
- Kurlar,
- Reasürans.

Sigorta güvenliği analistinin görevi çok karışıktır ve özellikle eldeki bilgilerin çok çeşitli ve yeterli olması gereklidir.

İngiltere'de ABI Raporu'ndan başka Sigorta Muhasebesini bir fen bilimi olmaktan ziyade bir sanat haline getiren çeşitli raporlar mevcuttur. İngiliz Ticaret ve Endüstri Bakanlığına verilen senelik şirket raporlarında daha ahenkli ve detaylı bilgiler bulunmaktadır.

Yönetim kalitesinin performansının doğru yolda oluşunun tesbiti "güvenilirlik" konusunda bir yargıya varılmasına yardımcı olabilir. Ancak, analistlerin her şeyden önce adli fen bilimleri üzerinde ısrarla durarak "ölümden sonra" yerine "ölmeden önce" her şeyi keşfeden bir dedektif olmaları gerekmektedir.

Hayat-dışı sigortacının "Yükümlülük Karşılama Yeterliliği" ve mali gücünün tesbit edilmesinde ilginç olduğu kadar yeni bir yaklaşım Aktüerler Enstitüsü Çalışma Grubundan gelmektedir. Grubun raporu Enstitüye Şubat 1987'de verilmiştir. Buradaki fikir aslında S.M.Coutts, E.R.F. Devitt ve G.A.F. Ross tarafından 1984 yılında Uluslararası Aktüerler Kongresi'nde verilen tebliğdeki esidir.

Sorumluluklar ortaya çıktığında bunları karşılayacak yeterli aktifin bulunup bulunmadığının tesbiti için, aynen Hayat sigortalarında olduğu gibi, gelir-giderlerin (gelir ve masraflar) öngörülen nisbetlerini ölçen bir metod kullanılmaktadır.

Hayat-dışı aktüerlerin pratik deneyimleri arttıkça, ileride, hayat-dışı şirketlerden yasal olarak aktüeryal sertifika sahibi olmaları istenecek gibi gözükmektedir. Halihazırda rezerv yeterliliği konusunda aktüeryal sertifika önerilmiş bulunmaktadır.

LLOYD'S LIST
Aralık 1992

Lloyd's'un Reasürans Konusundaki Uyarıları

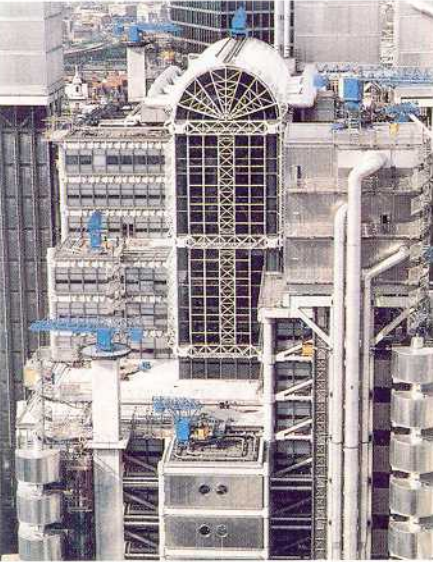
Lloyd's Başkan Yardımcısı Richard Hazell, Amerika Birleşik Devletler Sigorta Birliği'ne vermiş olduğu demeçte, reasüransın 1993 yılında geçmiş yıllara göre hem yetersiz hem de daha pahalı olacağını belirtmiştir.

Richard Hazell, Ulusal Bağımsız Sigortacılar Birliği'nin Florida'daki yıllık Genel Kurul toplantısında yapmış olduğu konuşmada, büyük sigorta şirketlerinin, tehlikeye maruz riziko kümüllerini (aggregate exposure)

idare edilebilir düzeye indirme konusunu dikkate almak zorunda olduklarını söylemiştir.

Lloyd's Başkan Yardımcısı, ayrıca, büyük sigorta şirketlerinin son bir kaç yılda gerek sıklığı gerekse etkilemesi açısından artış gösteren doğal afetlere maruz bölgelerde, yüksek fiyatlara karşılık daha sınırlı teminatlar vermelerinin artık zamanının geldiğini ifade etmiştir.

INFORMATION BULLETIN
LIRMA, Aralık 1992



REASÜRÖR

1992 Yılında Meydana Gelen ve 2.000.000.000 TL'nı Aşan Hasarlar

Brans	Hasar Tarihi	Riziko Adı ve Yeri	Ödenen + Muallâk % 100 Hasar (TL)	
Yangın	22.02.1992	Uğur Tüketim Maddeleri San. - Van	2.747.609.000	
	13.03.1992	Erzincan Depremi - Erzincan	81.738.331.673	
	23.03.1992	Viking Kağıt San. - İzmir	2.527.042.835	
	17.04.1992	Belkon Tekstil San. - İstanbul	9.768.208.801	
	05.05.1992	Nasoto Standart Belde San. - İstanbul	3.235.348.563	
	14.05.1992	Petkim Tesisleri - Kocaeli	47.660.969.738	
	13.06.1992	Saraçlar Çarşısı - Ankara	9.373.215.037	
	26/27.06.1992	İstanbul Civarı (Seylâp)	14.964.516.091	
	12.07.1992	Egem Otomotiv San. - İzmir	2.384.782.000	
	12.07.1992	Borusan Otomotiv Servisi - İstanbul	9.489.973.400	
	30.07.1992	Pfizer İlaç Fab. - İstanbul	3.739.490.845	
	02.08.1992	Çukurova Çelik End. A.Ş. - İzmir	2.517.930.500	
	30.08.1992	N.V. Turkse Shell Petrol Deposu - Diyarbakır	12.342.000.000	
	30.08.1992	The Coca Cola Exp. Corp. - İstanbul	3.676.459.984	
	09.09.1992	Renault Otomobil Fab. - Bursa	3.111.842.271	
	22.09.1992	N.V. Turkse Shell Petrol Deposu - Diyarbakır	2.406.000.000	
	06.11.1992	İzmir Depremi	2.810.000.000	
	13.11.1992	İzmir Civarı (Seylâp)	2.113.000.000	
	20.11.1992	İşıklar Kültür Sitesi (Olsan-Debant)-Kocaeli	11.482.741.911	
	02.12.1992	Çukobirlik (Çemitaş Depoları) - İçel	32.500.000.000	
	10.12.1992	Marmaris Civarı (Seylâp)	15.000.000.000	
	15.12.1992	Agrosan Kimya San. - Tekirdağ	11.632.474.030	
	Nakliyat	02.02.1992	Tavria 7 (E)	3.106.204.730
		12.02.1992	Urfa (Tk)	US\$ 3.735.188.84
		07.04.1992	Aydan (Tk)	5.400.000.000
		27.04.1992	Arzu Ürkmez (Tk)	3.388.354.500
29.04.1992		Mertkan (Tk)	17.700.000.000	
27.05.1992		İ. Baybora (Tk)	2.139.000.000	
29.05.1992		İstanbul (Tk)	65.016.370.913	
01.06.1992		Çek - Senet (K)	2.398.198.331	
20.08.1992		Çam Pazarlama (E)	2.500.000.000	
25.08.1992		Tasis (E)	31.602.269.621	
02.09.1992		Tüyap (E)	4.745.541.974	
15.12.1992		Fikret Atasoy (Tk)	7.140.000.000	
21.12.1992		God Bless (E)	2.000.000.000	
24.12.1992		Burla Makina (E)	2.240.000.000	
25.12.1992		M.S.B (E)	2.500.000.000	
27.12.1992		Sarayburnu (Tk)	2.000.000.000	
30.12.1992		AEG Eti Elektrik (E)	5.164.269.158	
Kaza		30.12.1992	ABB Esas Elektrik Sanayi A.Ş. (E)	2.575.132.021
	25.02.1992	Soma B Termik Santrali (EAR/ CAR) - Manisa	2.817.581.328	
	03.03.1992	Çayırhan Bacagazi (EAR/ CAR) - Ankara	2.000.000.000	
	15.04.1992	Gerede - Düzce Otoyolu (CAR) - Bolu	6.524.956.441	
	14.05.1992	Tel Film Video Elektrik San. ve Tic. A.Ş. (EEI) - İstanbul	6.500.000.000	
	28.08.1992	Galata Köprüsü (CAR) - İstanbul	US \$ 750.000	
15.11.1992	Hopa - Sarp Karayolu (CAR) - Hopa	2.000.000.000		