

Tarih: Temmuz 2013

Millî Reasürans T.A.Ş.
adına sahibi

H. Hulki YALÇIN

İnceleme Kurulu
BAŞKAN

Barbaros YALÇIN
ÜYE

Y. Kemal ÇUHACI
ÜYE

Hüseyin YUNAK
ÜYE

Güneş KARAKOYUNLU

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Burcu AYTEN

Basın Yayın Koordinatörü
Ebru FERAY

Dizgi
Ebru FERAY

Kapak Dizaynı
Umut SİLE

Renk Ayırımı
FİLMEVİ

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

Yönetim Yeri:
Merkez

Maçka Cad. 35
34367 Şişli / İstanbul

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

Yayın Türü: Yerel süreli yayın

3 ayda bir yayınlanır.

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

İÇİNDEKİLER

Mikro Sigorta	4
Hindistan Sigorta Piyasası	13
P&I Kulüpleri 2013/2014 Reasürans Yenilemeleri	22
Fitch'in Uyarısı: Düşük Faiz Oranları AB'deki Hayat Sigortacılarının İş Modellerini Tehdit Etmektedir.....	25
Son Verilere Göre Şiddetli Yağışların Yüzyılın Sonunda Artması Bekleniyor	26
Ayrılanlar	27

Reasürör Gözüyle

Dünya nüfusunun önemli bir bölümü, elde ettikleri gelire asgari ihtiyaçlarını dahi karşılayamayacak şekilde, çok zor şartlar altında yaşamaktadır. Bu gibi şartlarda yaşayan bireyleri hedef alan bazı finans kuruluşları, uluslararası organizasyonlar ve ilgili devletlerin de desteğini alarak, Mikro Kredi adıyla bilinen bir mekanizmayı devreye sokmuşlar ve kişilerin daha iyi ekonomik şartlarda yaşamalarını sağlayacak mikro işletmeler kurmalarına ön ayak olmuşlardır. Bu durum, hiç şüphesiz ki, o ülkelerin ekonomilerine ve aynı zamanda sosyal yaşamına çok anlamlı katkılarda bulunmuş olup, bulunmaya da devam edecektir. Henüz uzun bir geçmişi olmayan Mikro Kredi gibi, oldukça ilkel şartlarda üretim yapan bireylerin gerek üretim faaliyetlerinde kullandıkları araçlarını, gerek sahip olabildikleri diğer varlıkların yanı sıra hayat ve sağlık risklerini, çok düşük bir prim karşılığında ve basit bir çerçevede teminat altına alan Mikro Sigorta da, çok yeni bir uygulamadır. Sayın Burcu Ayten tarafından hazırlanmış “Mikro Sigorta” adlı çalışmada, en düşük gelir grubunda bulunan bireyleri hedef alan Mikro Sigorta'nın genel özellikleri açıklanmakta, etkin olduğu piyasalardaki işleyiş biçimleri hakkında bilgi verilmekte ve ülkemizde henüz başlamış olan Mikro Sigorta uygulamasından bahsedilmektedir.

Günümüz dünya ekonomisinde çok önemli yeri olan ve yaklaşık 1,2 milyar nüfusuyla dünyanın en kalabalık ikinci ülkesi olan Hindistan, global ekonomik krizden tüm dünya ülkeleri gibi belli bir ölçüde etkilenmiş olsa da, son on yılda göstermiş olduğu gelişmelerle dikkat çekmektedir. Dünya sigortacılığında da, 2011 yılı rakamlarıyla üretmiş olduğu 72,6 milyar ABD Doları toplam primle önemli bir sigorta piyasası olan Hindistan'ın gelecek 10 yıl ve sonraki dönemlerde bugünkü konumundan daha iyi bir durumda olması ihtimali kuvvetlidir. Sayın Esra Kulan, en son verilere dayanarak hazırlanmış olduğu çalışmasında, Hindistan sigorta piyasası hakkında bilgiler vermektedir. Sigortacılık üzerine yayın yapan birçok ciddi ve güvenilir yayın organında olduğu gibi Dergimizde de, bu sayıdan itibaren dünya sigortacılığındaki önemli piyasalar hakkında hazırlanmış bu türden çalışmalara yer verilecektir. Böylece, okuyucularımıza bu piyasalar hakkında en güncel bilgiler verilmeye çalışıldığı gibi, bu piyasalarla ilgili araştırma yapan kişilere, bu verilerin elde edildiği resmi kaynaklar da sağlanmış olacaktır.

Dergimizin Yabancı Basından Seçmeler bölümünde ise, Tekne sigortacılığında önemli bir işlevi olan Koruma ve Tazmin Kulüplerinin (Protection&Indemnity) reasürans teminatları için, 2013 yılı yenilemelerinde söz konusu olan fiyat artışlarının nedenleri hakkında açıklama yapan makalenin yanı sıra, yatırım unsuru ihtiva eden Hayat poliçelerinin düşük faizlerden ne şekilde etkilendiğinin konu edildiği bir makale ile, günümüz şartlarında, eldeki verilerle inşa edilmiş yapıların, yüzyılın sonunda etkisini iyice artıracak olan sel afeti karşısında yetersiz kalabileceğine vurgu yapan diğer bir makalenin çevirilerine yer verilmektedir.

Mikro Sigorta

Bu çalışmanın amacı, dar gelir grubundaki bireyleri hedef alan ve dünya genelinde önemli gelişmeler kaydeden Mikro Sigorta uygulamalarını, onları geleneksel sigorta uygulamalarından ayıran genel özellikleri, hedef alınan müşteri kitlesi ve müşteriye ulaşmada benimsenen farklı iş modelleri bakımından, dünya örnekleri çerçevesinde incelemektir.

Mikro Sigorta'nın Genel Özellikleri

Mikro Sigorta ürünleri şu belirgin özellikleri taşımaktadır:

- **Sigortanın Temel Prensipleri:** Mikro Sigorta, geleneksel sigortanın dayandığı temel prensiplere dayanmaktadır. Tıpkı geleneksel sigortada olduğu gibi, sigortacı, sigortalının sigorta sözleşmesinde belirlenen risk veya risklerden birinin gerçekleşmesi halinde uğrayacağı zararı tazmin etmeyi, sigortalının kendisine

ödeyeceği prim karşılığında taahhüt etmektedir.

- **Erişilebilirlik:** Mikro Sigorta, toplumun dar ve düzensiz gelire sahip kesimini hedeflemektedir. Bu kesim, aynı zamanda, ekonomik anlamda geleneksel sigorta ürünlerini satın alma imkânı bulunmayan bireylerden oluşmaktadır. Bu bireylere sigorta korumasına erişme imkânı verilerek, riskten korunma olgusunun toplumun daha geniş kitlelerine yayılması sağlanmaktadır.
- **Satın Alınabilirlik:** Hedef kitlenin ürünleri satın alabilmesini sağlamak amacıyla, prim ve teminat limitleri oldukça düşük seviyelerde tutulmaktadır. Hükümetler ve kalkınma ajansları tarafından sağlanan prim sübvansiyonları da ürünlerin daha satın alınabilir olmasına yardımcı olmaktadır.
- **Esneklik:** Toplumun dar gelirli bireyleri, aslında aynı özellikleri taşıyan homojen

bir grup değildir. Mikro Sigorta, bu grup içerisinde yer alan bireylerin farklı özelliklerine yanıt verebilecek esnek bir yapı ile tasarlanma ihtiyacındadır. Bu konuda, düzensiz gelir grubunda yer alan bireyler için prim ödeme vadelerinin esnek yapıda tasarlanması örnek olarak gösterilebilir.

- **Yalınlık/Sadelik:** Mikro Sigorta ürünleri, ürün tasarımı, iş kabul koşulları, prim tahsilâtı, poliçe dili ve hasar takibi açısından mümkün olduğunca basit şekilde tasarlanması gereken ürünlerdir. Bu ürünlerin tasarımında aktüeryal veriden çoğu zaman yoksun olunması da diğer bir önemli özellik olarak karşımıza çıkmaktadır.

Mikro Sigorta'nın Hedef Kitlesi

Dünya Bankası verilerine göre, yaklaşık 4 milyar insan günde 4 ABD Doları ve altında, 2,6 milyar insan ise günde 2 ABD Doları ve altında bir

gelirle yaşamını sürdürmektedir. Sözü edilen gelir grubuna dâhil olan bireyler, asgari düzeydeki yaşamsal ihtiyaçlarını karşılamaktan bile yoksundurlar. Gelir kaynakları genelde resmi niteliği olmayan iş kollarına dayanan bu insanların gelirleri de düzensiz olmaktadır. Pek çok riskle baş etmek zorunda kalmalarına karşın, alışlagelmiş risk transfer yöntemlerine başvurma imkânları bulunmamaktadır. Aile bireyleri gelir kaybı riski ile baş edemezken, öngörülemeyen bir takım harcamaların üstesinden gelmeleri de oldukça zor olmaktadır. Dar gelirli aileler için sağlık konusuna ilişkin riskler özellikle önem taşımaktadır.

- Sağlık Konusuna İlişkin Riskler: Hastalık, yaralanma veya sakatlığın gerektirdiği tıbbi tedaviler oldukça maliyetli bir hal alabilmektedir ve bunları takiben ortaya çıkması muhtemel gelir kaybı riski de ayrı bir endişe kaynağı olabilmektedir.
- Yaşamsal Döngünün Getirdiği Riskler: Evin gelir kaynağı konumundaki bireyin vefatını takiben ek bir gelir kaynağı yaratma imkânı bulunmadığı durumlarda, aile bireyleri yoksullukla ciddi bir mücadele içerisine girmek zorunda kalabilmektedir. Diğer yandan, pek çok dar gelirli bi-

reyin ilerleyen yaşlarında emeklilik gibi bir imkânı da olamamaktadır.

- Mali Riskler: Tarımsal ürünlerin zarar görmesi ya da bozulması, nihai ürünün beklenen piyasa fiyatının altında alıcı bulması, hayvanların hastalanıp ölmesi ya da gelir elde etmek amacıyla kullanılan, çoğu ilkel düzeyde alet, makine veya demirbaşın zarar görmesi gibi nedenler dar gelirli bireylerin gelirlerinde ciddi bir azalma etkisi yaratabilmektedir.
- Doğal Afet Riskleri: Fırtına, sel, tsunami ve deprem gibi doğal afetler sadece can kaybına yol açmakla kalmayıp, dar gelirli bireyler için ciddi olumsuz ekonomik etkiler de yaratabilmektedir.

Dar gelir grubundaki bireylerin bilinen risk transferi çözümlerinden faydalanmaları pek mümkün olamamaktadır. Maddi açıdan toplumun en zayıf halkası olarak nitelendirilebileceğimiz bu insanlar en büyük zararı görmelerine karşın, en az korunan kesimi temsil etmektedirler.

Mikro Sigorta piyasasının toplumsal ve ekonomik açıdan hitap ettiği müşteri profili iki ana grupta toplanmaktadır. Birinci grup, uluslararası yoksulluk sınırı olarak da kabul edilen günde 1,25 ABD Doları ile

4 ABD Doları arasında kazancı olan bireylerdir. Bu grup, Mikro Sigorta uygulamaları açısından ticari değer taşıyan bir gruptur. Bu grup için bağımsız bir piyasa temelli yaklaşım geliştirmek mümkün olmaktadır. Mikro Sigorta ürünleri, hedef kitlesi için satın alınabilir olma özelliğini korumakta ve bu sistemin sağlayıcıları açısından da ticari anlamda sürdürülebilir bir değer taşımaktadır.

Diğer grup ise, gelirler piramidinin en alt basamağını oluşturan ve günde 1,25 ABD Dolarından daha az gelire sahip olan bireylerdir. Aşırı yoksul olarak nitelendirilen bu grup, kendi basit yaşamsal ihtiyaçlarını dahi karşılamakta güçlük çektiğinden, Mikro Sigorta ürünlerini satın alabilecek olmaktan uzaktır. Bu gruba yönelik, sosyal koruma ve Mikro Sigorta programlarını geliştirme doğrultusunda farklı yaklaşımlar benimsenebilir. Örneğin hükümetler, geniş ölçekli sosyal güvenlik tedbirleri getirebilir veya kamu-özel ortaklığı programları (Public Private Partnership-PPP) aracılığıyla Mikro Sigorta primlerini sübvans etme yoluna gidebilirler. Ayrıca hükümetler ve/veya kalkınma ajansları, sigorta ve reasürans sektörü temsilcileri ile yenilikçi bir takım doğal afet riski transferi çözümleri üzerinde işbirliği içerisine girebilirler.

Dünya genelinde toplam 4 milyar insanın Mikro Sigorta

ürünlerinden faydalanabilecek nitelikte olduğu göz önüne alındığında, Hayat, Sağlık, Kredi, Tarım, Hayvan Hayat ve Afet Sigortaları olmak üzere küresel potansiyel anlamında yaklaşık 2 ila 3 milyar adet poliçe söz konusu olabileceği ve bu poliçelerin de yaklaşık 40 milyar ABD Doları prim hacmine tekabül edeceği tahmin edilmektedir. Ancak, mevcut piyasanın yoğunluğu şu an için potansiyelinin %2'si ila %3'ü gibi, çok daha düşük seviyelerdedir. Bu da, 0,8 ila 1,2 milyar ABD Doları seviyesinde bir prim geliri anlamına gelmektedir.

Mikro Sigorta'nın Gelişimi ve İş Ortakları

Mikro Sigorta kavramı yeni bir kavram değildir. Gelişmekte olan ülkelerde, daha önce de dar gelirli bireylerin yararına oluşturulmaya çalışılmış, ancak adı tam olarak konmamış girişim ve sistemlerden söz etmek mümkündür. 1990'lar ile birlikte bu resmi olmayan girişimlerin kurumsal boyuta taşındığı ve bir anlamda adının konduğu bir evreye girilmiştir.

Mikro Sigorta piyasasının oyuncularını, özel ve kamuya ait sigorta şirketleri, sivil toplum kuruluşları, mütüel şirketler ile çeşitli toplum örgütleri ve kooperatiflerinden oluşmaktadır. Reasürörler ise, sigorta riskinin, özellikle de doğal afete maruz bölgelerde meydana

gelmesi muhtemel büyük mablağlı hasarların sigorta şirketlerinin teknik sonuçları üzerindeki etkisini azaltma konusunda rol üstlenmektedirler.

Mikro Sigorta uygulamalarının başarıya ulaşması için dikkat edilmesi gereken en önemli unsurlardan biri de müşteriye ulaşmada en az maliyetli dağıtım kanalının tercih edilmesidir. Mikro Sigorta'nın mevcut dağıtım kanalları, mikro finans kurumları, sivil toplum kuruluşları, çeşitli toplum örgütleri ve kooperatifleri, mağaza ve süpermarketler, işçi sendikaları, kamu hizmeti veren muhtelif şirketler, dini inanç merkezli dernek veya topluluklar, postaneler ve ticari bankalar şeklinde sıralanabilir.

Belirli dağıtım kanallarının faaliyette bulunulan coğrafyaya göre daha etkin roller üstlenmesi mümkün olabilmektedir. Örneğin Hindistan ve Filipinler'de özellikle Kredi Hayat Sigortası ürünlerinin satışında mikro finans kurumları ön plana çıkarken, Brezilya'da kamu hizmeti veren şirketler ile telekomünikasyon şirketlerinin daha aktif olduğu göze çarpmaktadır.

Mikro Sigorta'nın iş modelleri arasında ilk sırayı doğrudan satış modeli almaktadır. Doğrudan satış modelinde sigorta şirketleri, dar gelirli müşteri kitlesine uygun ürünleri kendileri geliştirmekte ve ardından bu ürünlerin kendi dağıtım kanalları vasıtasıyla

müşteri ile buluşmasını sağlamaktadırlar. Mikro Sigorta'nın "Partner Agent" olarak adlandırılan iş ortaklığı modelinde mikro finans kurumları, sivil toplum kuruluşları ve kooperatiflerin ürün geliştirmede sigortacılar ile birlikte hareket ettikleri, ancak bu modelde sigorta şirketleri risk taşıyıcısı konumunda rol üstlenirken, diğer kurumların ürünün yalnızca dağıtımından sorumlu oldukları görülmektedir. Mikro Sigorta'nın müşteriye ulaşmasında benimlenen diğer bir iş modeli, yerel bazda çeşitli toplum örgütlerinin, üyelik gerektiren bir takım organizasyonların, sivil toplum kuruluşlarının ve kooperatiflerin gerek ürünün geliştirilmesinden, gerekse dağıtımından aynı anda sorumlu oldukları modeldir. Üzerinde durulması gereken bir diğer model ise, banka ve mikro finans kurumlarının bireylerin borçlarını zamanında ödeyememeleri riskine karşı sağladıkları sigorta korumasıdır. Yine benzer yapıda, muhtelif sağlık kuruluşlarının kendi sağladıkları sağlık hizmetleri ile ilgili olarak sundukları sigorta ürünleri bulunmaktadır. Tekafül sistemi de Mikro Sigorta'nın diğer iş modellerinden biri olarak gösterilmektedir. Mikro Sigorta'nın muhtelif iş modelleri kapsamında son olarak, hükümet ve özel sektörün işbirliği içerisinde hareket ettiği kamu-özel ortaklığı prog-

ramlarından (Public Private Partnership-PPP) da söz etmek gerekmektedir. Sivil toplum kuruluşlarının ve mikro finans kurumlarının, bu programlar vasıtasıyla, hedef müşterileri kitlesine devlet tarafından sübvansede edilen ürünler sunma imkânları bulunmakta iken, sigorta/reasürans veya sermaye piyasalarından doğrudan katastrofi teminatı satın almaları da mümkün olabilmektedir.

Mikro Sigorta Ürünlerinin Türleri

Kredi Hayat Sigortası, dünyanın en geniş alıcı kitlesine ulaşmış Mikro Sigorta ürünü olma özelliğine sahiptir. Sağlık ve tarımla ilgili Mikro Sigorta ürünleri ise, Kredi Hayat ürünlerinden sonra en geniş kitlelere ulaşan ürünler olmuşlardır.

- Hayat Mikro Sigortası: Kredi Hayat ve Cennet/Defin Masrafları Mikro Sigortası, Hayat Mikro Sigorta ürünleri arasında en yaygın olanlarıdır. Buna karşın, Mikro Sigorta ürünleri üzerinde çalışan şirketlerin yavaş yavaş birikim faktörüne de odaklanmaya başladıkları dikkati çekmektedir. Örneğin, Bolivya'da çıkarılan bir emeklilik ürünü ile çalışan nüfus hedeflenmekte, katılımcıların 100 ay boyunca düzenli katkı payı ödemeleri karşı-

lığında, gelecek 70 ay boyunca aylık ödemelerinin iki katına kadar gelir elde etmeleri sağlanmaktadır. El Salvador'daki başka bir ürün, göçmen işçilerin ailelerini geçindirmek için gönderdikleri parasal yardımları, işçilerin ölüm veya ülkelerine iade edilme risklerine karşı güvence altına almaktadır. Çin'de çıkarılan bir diğer ürün ise, göçmen işçileri kaza ve hastalık riskine karşı korumayı amaçlamaktadır.

- Sağlık Mikro Sigortası: Sağlık Mikro Sigortası, dar gelir grubundaki bireylerin en çok başvurmakta olduğu ürünlerin başında gelmektedir. Sağlık Mikro Sigortası'nın çoğunlukla, özel sigorta şirketleri, çeşitli kooperatifler ve resmi olmayan dayanışma dernekleri tarafından sağlandığı görülmektedir. Pek çok gelişmekte olan ekonominin değişmez gerçeği, sosyal sigorta sisteminin ya hiç kurulamamış olması, ya da az gelişmiş düzeyde kalmasıdır. Hal böyle iken, Sağlık Mikro Sigortası, sosyal güvenliği sağlama amacına da hizmet eden bir ürün olarak karşımıza çıkmaktadır. Güney Asya ve Afrika'da Sağlık Mikro Sigortası alanında pek çok sayıda girişim başlatılmıştır. Bunlardan en dikkat çekici olanı, Namibya'da başlatılan bir pilot

projedir. Proje kapsamındaki ürün, işverenler vasıtasıyla satılmakta, işverenin de işçilerin ödemesi gereken prime %50 oranında iştirak etmesi sağlanmaktadır. Ürün içeriği bakımından, HIV ve AIDS tedavisi için tam teminat sunulmaktadır.

- Tarım Mikro Sigortası: Tarımsal üretim pek çok ülkede dar gelirli ailelerin ana geçim kaynağı olmayı sürdürmektedir. Tarımsal ürünleri, bir takım meteorolojik olayların, hastalık ve zararlı organizmaların veya bir takım ekonomik gelişmelerin beklenmedik olumsuz etkilerine karşı korumak ayrı bir önem taşımaktadır. Tarımsal Mikro Sigorta ürünleri, dar gelirli çiftçileri gelir kaybına karşı koruma amacını taşımaktadır. Ancak bunun için, geleneksel sigorta mekanizmasından faydalanılabildiği gibi, idari masraflar ve hasar değerlendirme maliyetleri bakımından daha elverişli olma özellikleri ile dikkati çeken bir takım endeks bazlı parametrik çözüm ürünlerinin kullanılması da mümkün olmaktadır. Geleneksel olmayan bu ürünlerin gelişmesine bağlı olarak, Mikro Sigorta ürünlerinin küresel anlamda artış gösterdiğini ifade etmek mümkündür. Bu tarz ürünler arasında en

dikkat çekici olanlarından biri, Kenya'da satışa sunulmuştur. Bu ürün, hava olaylarına ilişkin endeks bazlı bir Mikro Sigorta ürünüdür. Dar gelirli çiftçilerin kuraklık veya aşırı yağış ihtimaline karşı uğrayacakları mali kayıpları karşılamayı hedeflemektedir. Ödemeler, cep telefonları üzerinden düşük maliyetli ödeme sistemleri aracılığıyla yapılabilmekte ve söz konusu ürünün ana düşüncesi “ürettikçe öde” yaklaşımına dayanmaktadır. Buna göre çiftçi, ilk anda, bütçesine ve ihtiyacına göre bir miktar ürün satın alıp, sistemi tanıma imkânına kavuşmakta, ardından mevcut teminatını, ilave ihtiyacına göre zamanla arttırabilmektedir.

- **Varlık Mikro Sigortası:** Bu Mikro Sigorta türü, özellikle küçük girişimcilerin girişim sermayelerini korumaları için ideal bir ürün olarak düşünülebilir. Ne var ki, Varlık Mikro Sigortası, diğer Mikro Sigorta ürünleri ile kıyaslandığında daha az gelişmiş bir ürün olarak karşımıza çıkmaktadır. Çeşitli ülkelerde dar gelir grubunu hedefleyen ve deprem, sel, fırtına gibi doğal afetlere karşı teminat vermek üzere küçük teminat limitleri ile düzenlenen belirli ürünler ortaya konulduğu görülmektedir.

Mikro Sigorta'nın Etkili Olduğu Piyasalar

Günde 4 ABD Doları'nın altında geliri bulunan bireylerin sayısının toplam nüfusa oranla en yüksek olduğu bölge Güney Asya'dır. Asya-Pasifik bölgesinin tamamı dünyada dar gelire sahip nüfusun %70'ini temsil etmektedir. Afrika'da Sahra Çölü'nün güneyinde kalan bölgeler ile, Orta Doğu ve Kuzey Afrika, 865 milyon dar gelire sahip bireyin yaşadığı diğer bir bölgesel piyasa konumundadırlar. Latin Amerika ve Karayipler, gelir düzeyi bakımından Afrika ile kıyaslandığında çok daha iyi durumda olmakla birlikte, dar gelire sahip dünya nüfusunun yaklaşık %5'ini kapsamaktadır.

- **Afrika:** Afrika'daki Mikro Sigorta piyasası ciddi gelişim göstermektedir. Yapılan son araştırmalar neticesinde, toplam 39 ülkede 45 milyona yakın dar gelirli insana ulaşıldığı ve böylelikle 2008 ile 2012 yılları arasında %200 oranında bir büyüme kaydedildiği tespit edilmiştir. Güney Afrika, 27,2 milyon toplam sigortalı ile Afrika'da sağlanan toplam teminatın %60'ının kaynaklandığı bölge olma özelliğine sahiptir. Güney Afrika'nın da içinde bulunduğu dokuz ülke ise Afrika'daki toplam Mikro Sigortalının %90'ını oluşturmaktadır.

Piyasada ağırlıklı talep gö-

ren ürün Hayat Sigortası ve özellikle Cenaze/Defin Masrafları teminatıdır. 2008 yılı ile birlikte Hayat ve Ferdi Kaza branşlarının Kredi Hayat branşına nazaran oransal üstünlüğü ele geçirmiş olması, Afrika'daki Mikro Sigorta piyasasının tercihinin nispeten basit ürünlerden, daha karmaşık ürünler lehine değiştiği ve bu anlamda piyasanın yeni bir gelişim evresi içerisine girdiğini göstermektedir.

Afrika'da 511 adet Mikro Sigorta sağlayıcısı kuruluş bulunmaktadır. Bu kuruluşlar sigorta şirketlerinden, kooperatiflere, hastanelerden, sivil toplum kuruluşlarına kadar 12 farklı kurum yapısına sahip olabilmektedir. Bu farklı yapılardaki kuruluşların çok büyük bir bölümünün (%77.3) yerel kökenli çeşitli dernek ve kuruluşlar olduğu, ikinci sırada ise (%12.5) sigorta şirketlerinin geldiği tespit edilmiştir. Bu yerel kökenli dernek ve kuruluşlar sayıca çok olmalarına karşın, sağlanan toplam teminat adedi açısından yaklaşık %10 gibi bir pay üstlenmektedirler. Mikro Sigorta koruması sağlayan sigorta şirketlerinin toplam teminat adedi içerisindeki paylarının ise %80'e yakın olduğu görülmektedir. Bu verilerden, Mikro Sigorta piyasasının gelişimi için yerel bazda dernek ve benzeri yapılanmalardan ziyade, bu işi teknik açıdan da yönetme kabiliyetine sahip sigorta şirketlerine ihtiyaç ol-

duğu sonucuna varılabilir.

Sağlık Sigortaları açısından ise, yukarıda ifade edilen tablo farklı bir boyut kazanmaktadır. Elde edilen veriler neticesinde, sigorta şirketlerinin ticari kaygılarla bu branşta çok fazla rol oynamak istemedikleri, dolaşısıyla sağlık teminatının çok büyük bir bölümünün yerel kökenli dernek ve kooperatiflerce sağlanmakta olduğu anlaşılmaktadır. Diğer yandan, Tarım Sigortaları alanında teminatın %60'ının kooperatiflerce sağlandığı görülmektedir.

Afrika'da yasal düzenlemelere ilişkin uzun zamandır benimsenen genel yaklaşım, çoğunlukla hiçbir yaklaşım geliştirmeme doğrutusunda olmuştur. Ne var ki, yakın zamanda Güney Afrika, Kenya, Zambiya, Gana ve Etiyopya'nın da içerisinde bulunduğu bazı ülkelerde Mikro Sigorta için yeni bir takım yasal düzenlemelere gidilmek üzere çalışmalara başlanmıştır. Artan hükümet desteği, yeni iş modellerinin tatbik edilmesi ve teknolojinin yaygınlaşması gibi gelişmeler, Mikro Sigorta piyasası açısından Afrika'da manzaranın olumlu yönde biraz daha değişeceğinin sinyallerini vermektedir.

- Asya ve Pasifik: Asya ve Pasifik bölgesinin Mikro Sigorta uygulamaları açısından en dikkat çekici ülkesi Hindistan olup, dünya genelindeki toplam Mikro Sigortalıların yaklaşık %60'ını barındırmak-

tadır. 2010 verilerine göre, 163 milyon dar gelirli Hintli Hayat, Tarım ve Hayvan Hayat Mikro Sigortası ile bir şekilde tanışmış, diğer tarafta bir o kadar insan hükümetin sübvans ettiği büyük çaplı sağlık programlarından faydalanma imkânı bulmuşlardır.

Hindistan'ın Mikro Sigorta alanında bu denli büyümesi, çok büyük oranda hükümetin benimsediği ödül ve ceza yaklaşımının bir eseridir. Hindistan hükümeti, sosyal güvenlik ve finansal tabana yayılma konularında yürüttüğu kamu politikasının hedeflerini gerçekleştirme aşamasında, sigorta mekanizmasını bir araç olarak kullanmış olması ile dikkat çekmektedir. Sigortacıların teknik birikimlerini artırmalarını sağlayıp, sektöre yönelik yatırımları teşvik ederken ödül ve ceza yaklaşımı ile hareket etmiştir. Ülkenin Sigorta Denetleme ve Geliştirme Kurulu (IRDA), sigortacıların portföylerinin belirli bir yüzdesini karsal kesimi hedef alan proje ve sektörlerden üretmelerini şart koştaktadır. Diğer hükümet birimleri de, sigorta sektörü temsilcileri ile sağlık ve tarım konularında eyalet bazında veya merkezi hükümet tarafından sübvans edilecek bir takım programların hayata geçirilmesi ile ilgili anlaşmalar düzenlemektedir. Hindistan'da Mikro Sigorta alanında elde edilen başarıya etki eden önemli faktörlerden biri de, etkin dağıtım kanalları konusu olmuştur.

IRDA, mikro finans kurumları ve sivil toplum kuruluşları ile diğer bir takım toplumsal grup ve kooperatiflerin Mikro Sigorta acenteleri gibi faaliyet göstermelerine müsaade etmiş ve bu anlamda ruhsat işlemleri konusunu geleneksel acenteler ile kıyaslandığında oldukça basite indirgemıştır.

Hindistan'da halen Mikro Sigorta konusu ile ilgili bir kısmı yeniden gözden geçirilme aşamasında olan yasal düzenlemeler Mikro Sigorta'yı bir iş kolu olarak görmeleri bakımından dünyada bir ilktir. Yasal düzenlemelerin gözden geçirilmekte olduğu ifade edilen bu kısımları, ürün standartları getirme konusu ile ilgilidir. Bu sayede, tüm ürünlerin belirli bir asgari değere sahip olmaları sağlanacak ve en önemlisi, sigortacıların ürün tasarımıyla ziyade daha başka konularda birbirleri ile rekabet edebilmelerinin yolu açılmış olacaktır.

Ülkelerin büyüklük ve gelişmişlik seviyesi bakımından oldukça çeşitli bir görünüm çizdiği Asya-Pasifik bölgesinin Mikro Sigorta uygulamaları bakımından diğer bir dikkat çekici ülkesi Filipinler'dir. Geçmişte Filipinler'de pek çok kurum, Sigortacılık Kanunu bizzat lisans zorunluluğu getirmiş olmasına karşın, sigorta teminatını herhangi bir lisans sahibi olmadan da sağlayabilmiştir. 2010 yılının Ocak ayında, Sigorta Komisyonu diğer yasal otorite organları ile

beraber, lisanssız şekilde, gayri resmi yollardan sağlanan bu tür sigorta veya sigorta benzeri teminatların bir yıl içerisinde tamamen sonlandırılacağı açıklamasında bulunmuştur. Bu tarz kurumlar, kendilerine tanınan, herhangi bir sigorta şirketinin acenteliğine dönüşmek, iki yıl içerisinde lisanslı bir sigorta şirketi kurmak veya hayır cemiyeti olarak faaliyet göstermek gibi üç alternatiften birini seçerek yollarına devam edeceklerdir. Daha az sermayeye ihtiyaç duyulması nedeniyle, hayır cemiyeti olarak faaliyet gösterme seçeneği, daha önceden farklı yapılarda faaliyet gösteren pek çok kuruluş, temel sigorta ürünlerini bu kez yasal açıdan tanınan bir yolla sağlamaya devam edebilmeleri bakımından daha cazip gelmiştir. Bu yasal düzenlemeler, en nihayetinde, geçmişte adil rekabeti baltalayan gayri resmi sigorta uygulamalarının yasal bir zemine taşınmasına olanak tanımıştır.

• Latin Amerika ve Karayipler: Yapılan araştırmaların sonuçlarına göre, Latin Amerika ve Karayipler bölgesinde Mikro Sigorta kapsamında sağlanan teminatların sadece birkaç ülkede yoğunlaştığı göze çarpmaktadır. 44,9 milyon can ve malın Mikro Sigorta koruması ile teminat altına alınmış olduğu bölgede, toplam sigortalı sayısının %55'inin, diğer deyişle 25,1 milyonunun Meksika ve Brezilya olmak üzere

sadece iki ülkeden kaynaklandığı görülmektedir. Meksika ve Brezilya'ya, Peru, Kolombiya ve Ekvator'un da dâhil edilmesi ile toplam beş ülkenin, teminat oranları itibarıyla bölge toplamının %90'ını oluşturdukları ifade edilmelidir.

Bölgede en yaygın ürün Hayat Mikro Sigortası olarak karşımıza çıkmaktadır. Hayat Sigortası'nı Ferdi Kaza branşı takip etmektedir. Sağlık ve Varlık Sigortaları ise nispeten daha az ağırlığa sahip olan ürünlerdir.

Latin Amerika ve Karayipler'i Asya ve Afrika sigorta piyasalarından ayıran en belirgin özellik burada Mikro Sigorta uygulamaları konusunda aktif olan sigorta şirketlerinin toplam üretimin %90'ını ellerinde bulundurmalarıdır. Ancak özellikle Meksika, Brezilya ve Kolombiya'da sosyal güvenlik mekanizması ile özel sigorta piyasasını birbirine yakınlaştırma doğrultusunda bir takım özendirici yaklaşımlar olduğu da göze çarpmaktadır. Meksika'da tarım sigortalarına, Karayipler'de ise doğal afet risklerine yönelik getirilen yeni uygulamalar hükümet ve yardım kuruluşlarının da Mikro Sigorta sektörünü büyütme doğrultusundaki çabalarına örnek teşkil etmektedir.

Latin Amerika ve Karayipler bölgesindeki Mikro Sigorta uygulamaları arasında dikkate değer risk yönetim çözümlerine yenilikçi bir örnek

vermek açısından, Fonkoze ismini taşıyan Haiti'li bir mikro finans kuruluşunun hem kendisini, hem de müşterilerini korumak üzere başlattığı girişimden bahsetmek yerinde olacaktır. Fonkoze, konuyla ilgili olarak kamu ve özel sektör şirketlerinin de desteğini almak suretiyle, Mikro Sigorta Doğal Afet Riskleri Kurumu MiCRO'yu (Microinsurance Catastrophic Risk Organization) hayata geçirmiştir. MiCRO gerek kuruluşu, gerekse de kuruluşun müşterilerine yağış miktarı, rüzgarın hızı ve sismik aktiviteler gibi farklı parametreler bakımından endeks bazlı bir sigorta koruması sağlamaktadır. İlgili bu parametrelerin önceden belirlenmiş bir değeri aşmaları halinde, mikro finans kuruluşuna bir ödeme yapılması gerekmektedir. Ancak ödemenin yapılması için gereken endeks seviyesinin aşılmadığı, buna karşın müşterilerin yine de hasara uğradığı durumlar söz konusu olabilmektedir. İşte böyle durumlara karşı, MiCRO, yıllık 1 milyon ABD Doları seviyesi aşılmamak kaydıyla, uğranılan toplam hasarın %85'ine kadar korumaya sağlamaya devam etmektedir. Fonkoze'ye bu program dâhilinde yapılan ilk parametrik ödeme, 2011 yılında 1,05 milyon ABD Doları tutarında olmuş, Fonkoze de kendi müşterilerinin uğradığı hasarı tespit ettikten sonra, toplamda 3.800 adet müşterisine hasar başına 125 ABD

Doları tutarında ödemede bulunmuştur.

Ülkemizdeki Mikro Sigorta Uygulamaları

Mikro Sigorta ürününün Türkiye'deki ilk örneği, Türkiye İsrافی Önleme Vakfı'nın yaklaşık 65 bin dar gelirli kadın girişimciye yönelik mikro kredi programı kapsamında kullanılan mikro kredilere, bir sigorta şirketinin sigorta teminatı vermesiyle gerçekleşmiş, 55 bin dar gelirli kadın girişimci ilk kez sigorta teminatı ile tanışmıştır. Bir sigortalının trafik kazasında yaşamını yitirmesi ve Mikro Sigorta kapsamında ailesine gerekli tazminat ödemesinin yapılması sonucunda, sigortaya olan inançları artan diğer kadınların eşlerinin işyerleri ve sahip oldukları diğer varlıkları için sigorta teminatı almak istedikleri gözlenmiştir.

Toplumsal gelişim ve ekonomik kalkınma anlamında çok önemli bir araç olarak kullanılabilir. Mikro Sigorta'nın ülkemizdeki ilk örneği, mikro kredi uygulaması ile birlikte devreye sokulan bir ürün olmuştur. Ancak ilerleyen zaman içerisinde, ülkemizde faaliyet gösteren diğer sigorta şirketlerinin de bu konuya olan ilgilerinin artması söz konusu olduğunda, yalnızca kredi bağlantısı olmayan muhtelif diğer ürünlerin de geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması mümkün görünmektedir.

Mikro Sigorta'nın Gelişiminde Hükümetlerin Rolü

Mikro Sigorta'nın toplumların sosyo-ekonomik gelişimine yapacağı katkılar çok büyük olmakla birlikte, hükümetlerin ciddi desteği olmadan katedilebilecek mesafenin, maalesef sınırlı olacağını kabul etmek gerekmektedir. Özellikle özel sektör temsilcilerinin ticari kaygılardan bağımsız hareket etmelerinin çok mümkün olmadığı durumlarda, hükümetlerin mutlaka devreye girmesi, söz konusu toplumsal faydaların elde edilmesi için önem taşımaktadır. Hükümetlerin Mikro Sigorta'nın gelişimine katkıları dört farklı şekilde olabilecektir. İlk akla gelecek yöntem, piyasa oyuncularının dar gelirli bireyleri hedef alan program ve ürünler geliştirmelerini teşvik edecek ölçüde yasal düzenlemelere gidilmesi ve örneğin bu faaliyetler için daha düşük sermaye koşulu aranmasıdır. İkinci yöntem sigorta şirketlerinin lisans elde etmeleri için dar gelirli bireyleri de hedef alan ürünler geliştirmelerini şart koşmaktır. Üçüncü bir yöntem, sigorta bilincinin ve altyapısının tesis edilmesine yönelik maddi destek verilmesi ve dar gelirli bireylerin sigortanın faydaları konusunda eğitilmesi amacıyla geniş çaplı girişimlerde bulunmasıdır. Dördüncü ve son yöntem ise hükümetlerin bizzat finansör olarak rol

oynamasıdır. Sigorta şirketleri için ticari anlamı olan sigorta programları, dar gelir grubundaki bireyler için maddi açıdan ulaşılması güç programlar olabilecektir. Bir sigorta programının veya satışa sunulmuş bir sigorta ürününün sigorta şirketleri için ticari açıdan sürdürülebilir olması ile dar gelirli bireyler tarafından satın alınabilir olması arasında bir denge kurulmasına ihtiyaç vardır. Bu denge mekanizması da ancak hükümetlerin programa uzun vadede finansman sağlamaya gönüllü olması ile kurulabilir.

Buna ek olarak, teknoloji alanındaki gelişmeler Mikro Sigorta'ya ilişkin işletim ve dağıtım modellerini işlemsel masrafların en aza indirgenmesi konusunda halen oldukça olumlu şekilde etkilemektedir. Bu gelişmelerin artarak devam etmesi Mikro Sigorta uygulamalarının hızla yaygınlaşmasına yardımcı olacaktır.

Küresel Mikro Sigorta piyasası hedeflediği 4 milyar insana ilişkin potansiyel göz önünde bulundurulduğunda, aslında adı gibi mikro olmaktan uzak, dev bir piyasa olmayı vadetmektedir. Sigorta bilincinin toplumun en alt düzeyine dek yayılmasını sağlamak gibi ulvi katkıları da hesaba katıldığında, geleneksel sigorta ürünlerinin dahi fayda sağlayacağı bir mekânizmaya dönüşmektedir. Hükümetler için toplumsal politikaların hayata geçirilmesinde

bir araç, toplumsal kalkınma ajansları için yoksullukla mücadelenin bir nevi anahtarı, sigorta şirketleri için ise toplumlara sigorta bilinci aşıla-

manın ve yeni piyasalara açılmanın bir yolu olarak görülebilecek Mikro Sigorta uygulamaları, eninde sonunda dünyanın herkes için biraz

daha yaşanır bir yer olmasına hizmet etmekte, bu yönüyle de her düzeyde desteği sonuna kadar hak etmektedir.

Kaynaklar

- Churchill, Craig, *Protecting the Poor, A Microinsurance Compendium, International Labor Organization in Association with Munich Re Foundation, 2006, (www.munichre.com)*.
- International Labour Organization, *Microinsurance Innovation Facility, Microinsurance Papers No.1, Literature Review on Microinsurance, 2008, (www.ilo.org)*.
- International Labour Organization, *Microinsurance Innovation Facility, Microinsurance Papers No. 3, Microinsurance That Works for Women: Making Gender-Sensitive Microinsurance Programs, 2009, (www.ilo.org)*.
- International Labour Organization, *Microinsurance Innovation Facility, Microinsurance Papers No. 5, The Psychology of Microinsurance Small Changes Can Make A Surprising Difference, 2010, (www.ilo.org)*.
- International Labour Organization, *Microinsurance Innovation Facility, Microinsurance Papers No. 11, A Business Case for Microinsurance: An Analysis of the Profitability of Microinsurance for Five Insurance Companies, 2011, (www.ilo.org)*.
- Kantar, Can, *Dünya Gazetesi, Sektörün İçinden, Mikro Sigorta Tabana Bilinç Olarak Yayılıyor, 28 Kasım 2012, (www.dunya.com)*.
- KPMG International, *Issue Digest-Microinsurance, Ocak, 2013*.
- Microinsurance Innovation Facility, *Annual Report 2012, 2013, (www.ilo.org)*.
- Munich Re Foundation, *Briefing Note, The Landscape of Microinsurance in Africa 2012, Kasım 2012, (www.munichre.com)*.
- Munich Re Foundation, *A Briefing Note, The Landscape of Microinsurance in Latin America and the Caribbean, 2011, (www.munichre.com)*.
- Swiss Re, *Sigma, Microinsurance-Risk Protection for 4 Billion People, No. 6/2010, (www.swissre.com)*

Burcu AYTEN
Millî Reasürans T.A.Ş.

Hindistan Sigorta Piyasası



Tarihte önemli ticaret yollarına ve büyük imparatorluklara ev sahipliği yapan Hint Yarımadası'nda bulunan Hindistan, ticari ve kültürel zenginliği ile ön plana çıkmaktadır. Dünyanın en büyük 7. coğrafi alanına sahip olan ülke, 2012 yılında kaydedilen 1.260 milyon kişilik nüfusu ile Çin'den sonra dünyanın en ka-

labalık ikinci ülkesi konumdadır. Population Reference Bureau tarafından yapılan tahminlere göre, oldukça genç olan Hindistan nüfusunun 2050 yılında 1.691 milyon kişiye ulaşarak Çin'i geçmesi beklenmektedir.

Çalışmamızda dünyada ve Hindistan'da yaşanan son ekonomik gelişmeler çerçeve-

sinde Hindistan sigorta sektörü hakkında detaylı bilgi verilecektir.

1. Dünya Ekonomisindeki Son Gelişmeler

2008 yılının son aylarında ABD'nin bankacılık sisteminde patlak veren finansal kriz, kısa zamanda büyüyerek Ja-

ponya ve Avrupa'ya da sıçramıştır. Bir çok ünlü yatırım bankasının iflasına neden olan söz konusu mali kriz, her ne kadar gelişmiş ülkelerde ortaya çıkmış olsa da, 2008 yılının sonuna doğru gelişmekte olan ülkeleri de etkilemeye başlayarak ciddi bir global ekonomik krize dönüşmüştür. ABD ve Avrupa'da merkez bankaları ve hükümetler tarafından çok sayıda önlem alınmış, trilyon dolarları bulan kurtarma paketleri açıklanmıştır.

Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından yayımlanan Nisan 2013 tarihli Global Ekonomik Görünüm (World Economic Outlook) raporuna göre 2006 ve 2007 yıllarında sırasıyla %5,3 ve %5,4 oranında büyüyen dünya ekonomisi, 2008 yılında daralmaya başlayarak 2009 yılında % -0,6 oranında gerileme kaydetmiştir.

Bölgesel ekonomilerin 2009 yılı reel büyüme oranları incelendiğinde, Tablo 1'de görüldüğü üzere, gelişmekte olan Asya ülkeleri ile Sub-Saharan Afrika (Sahra Çölü'nün güneyinde kalan ve Kara Afrika olarak da bilinen bölge) ve MENA (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) bölgesi global krizden etkilenmiş, ancak diğer bölgelere nazaran büyümeye devam etmiştir. 2010 yılında genel olarak kriz öncesi rakamlarını yakalayan bölgesel ekonomilerin büyüme hızlarının, 2011 yılından sonra tekrar azaldığı gözlemlenmektedir. Bunun

sebepleri arasında gelişmiş ülkelerden gelen talepteki azalma, yerel sıkılaştırma politikaları ve gelişmekte olan başlıca ülkelerde yapılan büyük yatırımların azalması yer almaktadır.

2. Hindistan Ekonomisi

Asya kıtasının en büyük 3. milli gelirine sahip olan Hindistan ekonomisi, 2011 yılında son on yılın en düşük büyüme oranını kaydetmiştir. Global krizin tüm dünyada hissedildiği 2008 yılında dahi %6,7 oranında artan ülke geliri, 2011 yılında sadece %6,5'lik bir büyüme yakalayabilmiştir. Kişi başına 1.503 ABD Doları düşen milli geliri ile halen orta gelir seviyesinin altında yer alan Hindistan'da, ayrıca enflasyon oranlarının da son yıllarda yükseldiği gözlemlenmektedir. Toptan Eşya Fiyat Endeksi (TEFE), 2000-2009 yılları arasında ortalama %5,4 iken, 2010 ve 2011 yıllarında sırasıyla %9,6 ve %8,9'a ulaşmıştır. Nüfusun dörtte üçü fakir olan ülkede yüksek tüketici fiyatları, günde 2 ABD Dolarının altında bir gelir ile yaşamaya çalışan bu kesimin satın alma gücünü zorlamaktadır. Ağırlıklı olarak tüketim dayalı bir ekonomiye sahip olan Hindistan'da tüketici talebinin azalması ciddi bir sorundur. Hindistan Merkez Bankası, artan enflasyon sebebiyle faiz oranlarını yüksek tutmaya devam etmektedir.

Ayrıca yüksek enflasyon ve faiz oranları, ülkedeki yatırımları ve ihracatı negatif etkilemektedir.

Ülke ekonomisindeki yavaşlamadan tarım ve sanayi sektörlerinin etkilendiği görülmektedir. 2010 yılında sırasıyla %7 ve %6,8 oranında büyüyen tarım ve sanayi sektörlerinin üretimi, 2011 yılında sırasıyla %2,8 ve %2,6'lık bir artış gösterebilmiştir. Her iki sektörün son beş yıllık ortalamasının sırasıyla %3,3 ve %6,3 olduğu düşünüldüğünde, olumsuz ekonomik gelişmelerin en çok sanayi sektörünü etkilediği görülmektedir. İhracattaki düşüş ve azalan tüketici talebi nedeniyle en çok bu sektörün darbe alması şaşırtıcı değildir.

Milli gelirin büyük çoğunluğu (%66,8) hizmet sektöründen sağlanmakta olup, kalan pay tarım ve sanayi sektörleri arasında paylaşılmaktadır. 2011 yılında büyüme hızı yavaşlayan tarım ve sanayi sektörlerinin aksine, hizmet sektörünün performansı nispeten daha iyi düzeylerde devam etmiştir. 2010 yılında %10,4 oranında büyüyen hizmet sektörü, 2011 yılında %8,5 oranında artış kaydetmiştir. Hizmet sektörünün %17,9'u finans, sigorta ve gayrimenkul hizmetleri tarafından temsil edilmekte olup, bu oran gelişerek artmaktadır.

Gerek yurt içi, gerekse yurt dışı talebin belli seviyelerin üstüne çıkamaması, faiz oran-

larındaki yükseliş, tüketim harcamalarında (özellikle faiz oranlarına bağlı ürünlerde) yaşanan azalma ve global ekonomideki belirsizlikler, söz konusu ekonomik yavaşlamanın zeminini hazırlamıştır. Tüm bu olumsuz gelişmelere rağmen Hindistan, Dünya Bankası tarafından Nisan 2013’de güncellenen verilere göre 2011

Ayrıca orta sınıfın büyümesi ile tüketimin hareketlenmesi beklenmekte olup, milli gelirdede ciddi bir paya sahip olan hizmet sektörünün büyümeye devam etmesi de ülke ekonomisi için bir avantajdır.

3. Hindistan Sigorta Piyasası

Hindistan tarihine bakıldı-

lamıştır.

Ülkede faaliyet göstermeye başlayan ilk sigorta şirketi olan Oriental Life Insurance Company, çoğunluğu İngiliz olan yabancı kesimin ihtiyaçlarına cevap vermek amacıyla kurulmuştur. Şirketin piyasaya sunduğu fiyatların yabancılar için çok daha düşük olması dikkat çekicidir. 1870

Tablo 1: Yıllar İtibarıyla Reel GSYİH Artış Oranları (%)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Dünya Ekonomileri	5,3	5,4	2,8	-0,6	5,2	4,0	3,2
Gelişmiş Ülkeler	3,0	2,8	0,1	-3,5	3,0	1,6	1,2
Orta ve Doğu Avrupa	6,4	5,4	3,1	-3,6	4,6	5,2	1,6
CIS (Bağımsız Devletler Topluluğu)	8,8	8,9	5,3	-6,4	4,9	4,8	3,4
Gelişmekte Olan Asya	10,4	11,6	7,9	6,9	9,9	8,1	6,6
Latin Amerika ve Karayipler	5,7	5,8	4,2	-1,5	6,1	4,6	3,0
MENA, Afganistan, Pakistan	6,7	6,3	5,0	2,9	5,3	3,9	4,7
Sub-Saharan Afrika	6,4	7,0	5,6	2,7	5,4	5,3	4,8

Kaynak: IMF, Global Ekonomik Görünüm (World Economic Outlook) Raporu, Nisan 2013

yılında dünyanın en büyük 9. ekonomisi konumundadır.

Gelişmekte olan ülkelerle karşılaştırıldığında halen kapalı olan Hindistan ekonomisinin dünya çapında yaşanan olumsuz ekonomik gelişmelerden fazla etkilenmemesi beklenmektedir. Hindistan Merkez Bankası’nın uyguladığı sıkı ekonomik tedbirler ile ülke ekonomisine 3,2 milyar ABD Doları civarında taze para girmesi ve ekonominin kısmen canlanması hedeflenmektedir.

ğında sigorta ile ilgili ilk bulgulara, aralarında Kautilya’nın devlet idaresi, ekonomik politikalar ve askeri strateji konularını ele aldığı “Arthashastra” isimli ünlü kitabının da bulunduğu eski Hint eserlerinde rastlanmaktadır. Mevcut kaynakların yangın, sel ve salgın gibi büyük riskler ortaya çıktığında mağdur olanlara dağıtılması için bir havuz içinde toplanması mantığıyla ortaya çıkan sigorta, bugünkü şeklini 19. yüzyılda almaya baş-

yılında ilk Hint sigorta şirketi olan Bombay Mutual Life Assurance Society’nin faaliyete geçmesiyle birlikte, yeni sigorta şirketleri kurulmaya başlanmıştır.

Sektörün ilk yasal düzenlemeleri, 1912 yılında yürürlüğe konulan “Hayat Sigorta Şirketleri Kanunu” ve “Yardım Fonu Kanunu” ile yapılmıştır. Söz konusu düzenlemeler ile birlikte prim-fiyat tabloları da (tarifeler) uygulanmaya başlamıştır, ancak yabancı ke-

simin daha avantajlı fiyat alması gerçeği değişmemiştir. Sektörün ciddi olarak denetlenmesi, ilk Sigorta Kanunu'nun 1938 yılında yürürlüğe konması ile birlikte söz konusu olmuştur.

Hindistan hükümeti 1956 yılında Hayat sigorta piyasasını kamulaştırma kararı alarak, sektörde faaliyet gösteren 254 adet yerel ve yabancı Hayat Sigortası şirketini, aynı yıl kurulan Life Insurance Corporation of India (LIC) şirketi bünyesinde birleştirmiştir. 1972 yılında çıkarılan bir kanunla da genel sigorta şirketlerinin kamulaştırılması sağlanmıştır. Hayat sigorta piyasasının kamulaştırılmasına benzer şekilde, 1973 yılında sektörde faaliyet gösteren 107 adet genel sigorta şirketi de, isimleri National Insurance Company Ltd., The New India Assurance Company Ltd., The Oriental Insurance Company Ltd. ve The United India Insurance Company Ltd. olan 4 adet kamu sigorta şirketi altında birleştirilmiştir. Söz konusu 4 adet sigorta şirketi, aynı yıl kurulan General Insurance Corporation of India (GIC)'ye bağlı olarak faaliyet göstermeye başlamıştır.

LIC ve GIC'nin Hindistan sigorta piyasasındaki monopol konumları 1990'ların sonuna kadar devam etmiştir. 1999 yılında yürürlüğe konulan Insurance Regulatory and Development Authority Act (IRDA Act) ile birlikte özel

şirketlerin de sektörde faaliyet göstermesi mümkün olmuş ve sektörü denetleme yetkisi Sigorta Denetleme ve Geliştirme Kurulu (IRDA)'na verilmiştir. Ayrıca aynı yıl, yabancı yatırımcıların Hint sigorta şirketlerine yatırım yapmalarına da, sermayenin 26%'sı ile sınırlı olmak üzere izin verilmeye başlanmıştır. 2005 yılında AIG (ABD), Allianz (Almanya), Aviva (İngiltere) ve ING (Hollanda) gibi büyük sigorta gruplarının pazara girdiği görülmektedir.

2007 yılı başında çıkarılan yasal bir düzenleme ile Hayat dışı sigorta sektöründe tarife sisteminin kaldırılması gündeme gelmiş olup, 1 Ocak 2008 tarihinde uygulanmaya başlamıştır. Ancak zorunlu nitelikteki Üçüncü Şahıs Motorlu Taşıtlı Sorumluluk Sigortası'nın herkes tarafından rahatlıkla satın alınmasını sağlamak amacıyla IRDA, bu sigorta türüne ait tarifeleri iptal etmemiş, 1 Nisan 2007 itibarıyla geçerli olmak üzere ve Motorlu Taşıtlı işi yazan tüm sigorta şirketlerinin katılımlarının mecburi olduğu bir Üçüncü Şahıs Motorlu Taşıtlı Sorumluluk Sigortası Havuzu yaratmıştır. 2010 yılı sonuna kadar değiştirilmeyen tarifeler, söz konusu branşın sürekli zararlı sonuçlar vermesi sebebiyle sigorta şirketlerinin talebiyle Nisan 2011'de revize edilmiş, ancak yürürlüğe konulan artış oranları sigorta şirketlerini tatmin edici ol-

mamıştır. Söz konusu havuzun 2012 yılında Clean-Cut uygulamasıyla tasfiye edilmesi, sektör tarafından olumlu karşılanmıştır. Sektörün ihtiyaçları göz önünde bulundurulmuş, 1 Nisan 2012'den itibaren Ticari Araçlar Üçüncü Şahıs Sorumluluk Sigortası için geçerli olmak üzere Reddedilen Riskler (Declined Risk) Havuzu kurulmuştur ve söz konusu sigorta poliçelerini düzenleyen tüm sigorta şirketlerinin bu havuza üye olması zorunlu kılınmıştır.

2008 yılında zorunlu tarifelerin kaldırılmasını takiben, sigorta şirketlerinin iş yazarken uymaları gereken şartlar ve klozlar yayımlanmıştır. Söz konusu şartlar 2009 yılında daha esnek hale getirilerek, sigortalıya teminat seçimi bakımından daha fazla seçenek sunulması sağlanmıştır.

Hindistan sigorta piyasasını özellikle son yıllarda sıkı denetim altında tutan IRDA'nın, sektördeki büyümeyi artırmak amacının yanı sıra, nihai sigorta tüketicisini korumaya yönelik sıkı düzenlemeleri de yürürlüğe koyması dikkate değerdir. Söz konusu tutum, satışların doğru ve tam bilgi verilerek yapılmasının sağlanması ve sektörde şeffaflık gibi birçok alanda kendini gösterirken, kurumun Mikro Sigortalar'a verdiği önem de buna güzel bir örnektir. Sigorta teminatının ülke çapında hızlı ve dengeli biçimde yapılması amacıyla, kırsal ke-

simde yaşayan fakir halkın sigortalanması için sigorta şirketlerine sorumluluk yükleyen IRDA, 2005 yılında, satılan poliçelerin ve yazılan primlerin belli oranlarının kırsal kesimden sağlanması zorunluluğu getirmiştir. Kurumun sektör için son zamanlarda yürür-

1999 yılında özel sektöre açıldıktan sonra 2001 yılında 11,5 ABD Doları olan kişi başına prim tutarı sürekli artarak 2010 yılında 64,4 ABD Dolarına ulaşmış olup, bunun çoğunluğu (55,7 ABD Doları) Hayat branşına aittir. Sigorta başına prim ilk defa 2011 yı-

masına göre (%6,6) halen düşük olan sigorta yaygınlık oranı, ülkenin genç ve kalabalık nüfusu, gelişen orta sınıfı ile istikrarlı ve güçlü ekonomik göstergeleri göz önüne alındığında, Hindistan sigorta piyasasının büyüme potansiyeli oldukça yüksektir ve bu

Tablo 2.
Hindistan Sigorta Piyasası Kişi Başına Düşen Sigorta Primi (USD) ve Sigorta Yaygınlık Oranı (%) Verileri

Yıl	Hayat		Hayat Dışı		Toplam	
	Kişi Başına Prim	Sigorta Yaygınlık Oranı (%)	Kişi Başına Prim	Sigorta Yaygınlık Oranı (%)	Kişi Başına Prim	Sigorta Yaygınlık Oranı (%)
2001	9,1	2,15	2,4	0,56	11,5	2,71
2002	11,7	2,59	3,0	0,67	14,7	3,26
2003	12,9	2,26	3,5	0,62	16,4	2,88
2004	15,7	2,53	4,0	0,64	19,7	3,17
2005	18,3	2,53	4,4	0,61	22,7	3,14
2006	33,2	4,10	5,2	0,60	38,4	4,80
2007	40,4	4,00	6,2	0,60	46,6	4,70
2008	41,2	4,00	6,2	0,60	47,4	4,60
2009	47,7	4,60	6,7	0,60	54,3	5,20
2010	55,7	4,40	8,7	0,71	64,4	5,10
2011	49,0	3,40	10,0	0,70	59,0	4,10

Kaynak: Swiss Re, Sigma, 3/2012

luge koyduğu düzenlemeler kısa zamanda sektörü zorlamış olup, özellikle Hayat branşında prim düşüşüne neden olmuştur. Ancak başarılı olduğu takdirde uzun dönemde sektörde daha etkin ve sürdürülebilir büyüme beklenmektedir.

Hindistan sigorta piyasası

2011 yılında azalış kaydederek 59 ABD Dolarına düşmüş olup, bunun sebebi Hayat branşında kaydedilen ciddi prim azalışıdır. Tablo 2 incelendiğinde, 2011 yılında sigorta yaygınlık oranlarının da azaldığı görülmektedir.

2011 yılında dünya ortalama

durum yabancı yatırımcıların da ilgisini çekmeye devam etmektedir. Nitekim Munich Re tarafından Mayıs 2013 tarihinde yayımlanan “Sigorta Piyasasının Genel Görünümü” başlıklı basın bülteninde yer alan verilere göre Hindistan, global sigorta prim üretimi sı-

ralamasında 2000 yılında ilk 15 ülke arasında yer almaz iken, 2010 yılında 14. sıraya yükselmiştir. Munich Re Ekonomik Araştırma tahminlerine göre Hindistan sigorta piyasasının 2020 yılında 9. sıraya yükselerek dünyanın ilk 10 sigorta piyasası arasına girmesi beklenmektedir.

2012 yılı Eylül ayı sonu itibarıyla piyasada 24'ü Hayat ve 27'si Hayat dışı olmak üzere toplam 51 adet sigorta şirketi faaliyet göstermektedir. Hayat sigorta sektörünün yegâne kamu şirketi olmaya devam eden Life Insurance Corporation of India (LIC), toplam prim üretiminin %71 gibi ciddi bir oranını temsil etmektedir. Hayat dışı sigorta sektöründe ise halen 4 adet olan kamu şirketinin toplam pazar payı %60 civarındadır.

Hindistan sigorta piyasası toplam prim üretimi, Swiss Re tarafından yayımlanan Sigma verilerine göre 2011 yılında 72.628 milyon ABD Doları olarak gerçekleşmiş olup, bir önceki yıla göre %7,33 oranında düşüş kaydederek dünya sıralamasında 15. sıraya gerilemiştir. Söz konusu azalışın sebebi, toplam prim üretiminin %85'inden fazlasını oluşturan Hayat branşının kötü performansıdır. Hayat Sigortası sektöründe prim üretimi reel olarak %8,5 oranında düşmüş olup, daha önce bahsedilen ve Unit-linked (ULIPs) adı verilen ürün satışlarında ortaya çıkan ciddi azalıştan kaynak-

lanmaktadır. Bunun sebebi, 2011 yılında söz konusu ürün ile ilgili olarak yürürlüğe sokulan yeni bir düzenleme ile yatırımla ilgili bazı risklerin poliçe sahibine yüklenmesi nedeniyle talebin bir anda daha geleneksel ürünlere kaymasıdır.

Hayat dışı sigorta prim üretiminde ise 2011 yılında %13,5 oranında ciddi bir reel artış yakalanmış olup, dünya ortalamasının %1,8 olduğu hatırlanırsa, bu artış kayda değer bir büyümenin göstergesidir. Prim üretiminin branş bazında dağılımı incelendiğinde %45,84'ü Motorlu Taşıtlar Sigortaları'ndan kazanılmakta olup, bu yüksek payda Üçüncü Şahıs Motorlu Taşıtlar Sorumluluk Sigortası'nın zorunlu olması da etkilidir. Prim üretiminin geri kalan %22,27'si Sağlık, %10,27'si Yangın ve %5,44'ü Nakliyat Sigortaları'na aittir.

Ağırlıklı Motorlu Taşıtlar işi yazılan sektörün toplam hasar/prim oranı %88,85 olup, aynı oranın Motorlu Taşıtlar branşında %94,90 olduğu görülmektedir. Ayrıca sektörde kamu şirketlerinin ödemekle yükümlü oldukları hasar miktarı 2011 yılında %22,94 azalırken, özel şirketlerinki %25,29 oranında artmıştır. Bu sebeple yılı kamu şirketleri kâr ile kapatırken, özel şirketler zarar yazmışlardır.

Hayat dışı sigorta sektöründe riske göre fiyatlandırma yerine pazar payı elde etme

çabası devam etmektedir. Ayrıca %120-%130 civarında seyreden birleşik oranlar, sektör oyuncularının artık iş kabul stratejilerini değiştirmeleri gerektiğini göstermektedir.

Büyüme potansiyeli yüksek olan Hindistan sigorta sektöründe, Hayat branşındaki artışla birlikte doğacak uzun süreli sorumlulukları karşılamak için şirketlerin daha yüksek sermayelere ihtiyaçları olacaktır. Büyüyen Hayat dışı sigorta sektöründe ise maruz kalınan risklerin karşılanması için şirketlerin sermaye arttırmaları gerekecektir. IRDA tarafından düzenlenen ve özellikle son yıllarda sıkı takip altında olan sermaye yeterliliği ve likidite oranlarına ilişkin düzenlemeler, özellikle zarar yatan küçük ve orta büyüklükteki özel sigorta şirketlerini zor duruma sokacaktır. Bu sebeple, sektörden gelen baskının da etkisiyle, %26 olan yabancı yatırım oranının %49'a çıkarılması yönünde bir yasal düzenleme teklifi hazırlanarak 2005 yılında hükümete sunulmuştur. Söz konusu yasa tasarısı bugüne kadar birkaç defa gündeme gelmiş olup, ülkenin mevcut politik koşulları sebebiyle, yürürlüğe konulması ile ilgili halen ortada somut bir gelişme yoktur. Kabul edilmesi halinde, sektörde yabancı şirket payının artması beklenmektedir.

Birçok büyük yabancı sigorta grubunun Hindistan sektörüne girme planının olduğu bilinmektedir. Ayrıca hâlihâ-

zırda sektörde bulunan yabancı sigorta şirketlerinden bazıları, yerli ortaklarıyla, yasa kesinleştiğinde yönetimdeki paylarının %49'a çıkarılmasını garanti eden anlaşmalar imzalamışlardır. Söz konusu oran artırıldığında, sektöre daha fazla kapasite gelmesinin yanı sıra, yabancı sermayenin şirket yönetimlerinde ve operasyonlarında daha fazla hak sahibi olması ve böylece bilgi ve tecrübelerini daha etkin bir şekilde şirket stratejilerine ve dolaylı olarak da sektörün gelişimine aktarmaları beklenmektedir.

Ancak sektörde yabancı sermaye artışına karşı çıkan taraflar da bulunmaktadır. Yabancı sigorta şirketlerinin sadece prim üretimlerini arttırmak amacıyla sektöre gireceklerini veya mevcut hisse oranlarını daha da yükselteceklerini dile getiren bu grup, halen kısmen de kapalı olan sigorta piyasasının daha fazla yurt dışına açılması ile birlikte dünyadaki olumsuz ekonomik gelişmelerden etkilenme oranının artacağı konusunda uyarılarda bulunmaktadır. Ayrıca sermaye artırımını için şirketlere alternatif bir yol olarak halka açılmaları önerilmektedir. Nitekim bu doğrultuda düzenlemelere başlanmış olup, Hayat sigorta sektörü için belirlenen halka arz koşulları ve politikaları yayınlanmıştır. Hayat dışı sektör için ise, yakın zamanda açıklanması beklenmektedir.

4. Hindistan Reasürans Piyasası

1999 yılında denetleme yetkisi verilen IRDA, aynı sene Hindistan reasürans piyasasını da düzenleyen kanunları yürürlüğe koymuştur. 2011 yılında söz konusu yasal düzenlemelerin revize edilmesi gündeme gelmiş olup, yabancı reasürörlerin ülkede ofis açabilmeleri, saklama paylarının riske bağlı belirlenmesi ve reasürans programlarının kapsamının Alternatif Risk Transferi (ART) tekniklerini içerecek şekilde genişletilmesi gibi değişiklik önerileri hazırlanarak değerlendirmeye sunulmuştur.

Hindistan sigorta sektöründe faaliyet gösteren sigorta şirketleri, reasürans programlarının IRDA tarafından onaylanmasını sağlamakla yükümlüdür. Bu doğrultuda reasürans programlarını ilgili yılın başlangıcından en geç 45 gün öncesine kadar, tüm trete sliplerini de en geç 30 gün öncesine kadar IRDA'ya ulaştırmaları gerekmektedir. Şirketlerin likidite oranları, reasüransa giden prim düşüldükten sonra kalan net rakam üzerinden hesaplanarak takip edilmektedir. Sektörde yurt içinde ve yurt dışında plase edilen prim oranları Tablo 3'de gösterilmiştir.

Ayrıca reasürans ile ilgili yasal düzenlemelere göre, her bir sigorta şirketi finansal gücü ve prim seviyesi doğrultu-

sunda mümkün olan en yüksek saklama payını tutmakla yükümlüdür. Hayat dışı sigorta şirketlerinin net saklama payları 2010-2011 döneminde %88,24 iken 2011-2012 döneminde %91,84'e ulaşmıştır. Hayat sektöründe ise prim üretiminin çoğunluğunu elinde tutan LIC, yazdığı işlerin büyük bir çoğunluğunu üzerinde tutmakta, kalan kısmın plasmanını ise ihtiyari olarak Swiss Re ve Munich Re gibi şirketler ile gerçekleştirmektedir. Özel sektör de LIC gibi Hayat işlerinin büyük bir kısmını üzerlerinde tutmaktadır. IRDA'nın Hayat işlerine %30 oranında zorunlu reasürans devri uygulaması getirme niyetinde olduğu konuşulmaktadır.

IRDA tarafından yayımlanan mevzuata göre, Hindistan piyasasında faaliyet gösteren sigorta şirketleri, düzenlemiş oldukları her poliçeden, bir Hindistan reasürörüne belli bir oranda devir yapmak zorundadır. Hayat-dışı sigorta piyasasına reasürans desteği sağlayan tek yerel reasürans şirketi olan GIC (General Insurance Corporation), sektörde düzenlenen her poliçeden, bu mevzuata uygun olarak devir kabul etmektedir. 2007 yılına kadar %20 olan mecburi devir oranı, kademeli olarak önce %15'e, ardından %10'a indirilmiş olup, hâlihazırda %5 olarak devam etmektedir. Şirketin reasürans programı, sektörde saklama payı

oranlarının etkin belirlenmesini ve şirketlere yeterli teminat ile kapasitenin sağlanmasını hedefleyen bir yapıya sahiptir. Yurt dışı piyasalardan da reasürans işi kabul eden şirket, ayrıca Terörizm Havuzu ile Reddedilen Riskler (Declined Risk) Havuzu'nun yöneticiliğini yapmaktadır. S&P tara-

belirlenen formatta yer alan bilgileri, denetimden geçmiş yıllık raporları ile birlikte sunmalarını zorunlu hale getirmiştir. Söz konusu yabancı şirketlerin likidite oranlarının, en az Hint sigorta şirketleri için belirlenen limitlerde olması da ön koşullar arasındadır. Ayrıca Hindistan ile “Çif-

lan kısmın yurt dışına plase edilmeden önce Hint sigorta ve reasürans şirketlerine sunulmaları şartını getirmiştir.

Hindistan, içinde bulunduğu coğrafyanın tipik özellikleri nedeniyle, deprem, seller ve kuraklık başta olmak üzere çeşitli katastrofik risklere maruzdur. Söz konusu doğal afet-

Tablo 3. Hindistan Sigorta Priminin Yurt İçi ve Yurt Dışına Devredilen Reasürans Oranı (%)

Sigorta Branşı	2010-2011		2011-2012	
	Yurt İçine Plase Edilen	Yurt Dışına Plase Edilen	Yurt İçine Plase Edilen	Yurt Dışına Plase Edilen
Yangın	38,68	22,77	33,47	23,06
Nakliyat Emtia	19,59	15,95	20,06	16,18
Nakliyat Tekne	33,52	65,13	36,42	51,88
Motorlu Taşıt	30,92	0,10	32,62	0,18
Havacılık	33,12	65,62	29,04	78,40
Mühendislik	44,04	23,41	38,69	21,10
Diğer	15,57	7,79	14,16	5,79
Toplam	25,68	8,92	25,39	7,52

Kaynak: IRDA 2011/12 Yıllık Raporu

findan 2012 yılında açıklanan verilere göre GIC, 2011 yılında yazmış olduğu 2.421,9 milyon ABD Doları tutarındaki reasürans primi ile dünyanın en büyük 15. reasürans şirketidir.

IRDA, 1 Nisan 2012'den itibaren geçerli olmak üzere, Hindistan'da yerleşik olmayan yabancı reasürans şirketlerinin sektörden devir kabul edebilmeleri için, IRDA tarafından

te Vergilendirmeyi Engelleme Anlaşması” imzalamış bir ülkede yerleşik yabancı reasürans şirketlerinin IRDA nezdinde kaydolmaları ve bir kimlik numarası almaları gerekmektedir. Söz konusu kayıt bir yıl süre ile geçerli olmaktadır.

İlgili denetleme kurumu, 2008 yılında şirketlerin reasürans programlarını incelemesi sonucunda, teminat dışında ka-

ler ülkede önemli ekonomik kayıplara neden olmakta, ancak sigortalanma oranı düşük olduğu için sigorta sektörünü nispeten daha az etkilemektedir. 2001 Ocak ayında Bhuj'da meydana gelen 7,7 Mw. büyüklüğündeki depremin yarattığı maddi kayıp 4 milyar ABD Doları üzerinde iken, sigortalı hasar tutarı 100 milyon ABD Dolarıdır. Hindistan'da yakın geçmişte ortaya çıkan en

ciddi sel felaketi 2005 Temmuz ayında Mumbai’de yaşanmış olup, ekonomik kaybın 2 milyar ABD Doları, sigortalı hasar tutarının ise 750 milyon ABD Doları civarında olduğu açıklanmaktadır. Ayrıca, doğal afetler dışında Hindistan’da, tek bir olaydan kaynaklanan (örn. terörizm) ancak sonuçları

itibarıyla yıkıcı etkileri bulunan (man-made) hasarlar da yaşanmaktadır.

Hayat dışı sigorta piyasasında yazılan işlerin yıllar içinde artmasıyla birlikte reasürörler, ülke genelinde kümül tutarlarının takibi konusunda sigorta şirketlerini teşvik etmeye başlamıştır. Ay-

rıca Bölüşmeli Yangın ve Mühendislik tretelerine “olay limiti” uygulaması konulması konusunda yapılan baskı karşısında 01.04.2012 yenileme dönemi itibarıyla Hindistan’ın bölüşmeli tretelerinde “olay limiti” uygulaması başlamıştır.

Kaynaklar

- Population Reference Bureau, 2012 World Population Data Sheet, Temmuz 2012 (www.prb.org)
- IMF, Global Ekonomik Görünüm (World Economic Outlook) Raporu, Nisan 2013 (www.imf.org)
- World Bank, 2011 GSYİH Dünya Sıralaması, Nisan 2013 (<http://databank.worldbank.org/databank/download/GDP.pdf>)
- Swiss Re, Sigma3/2012, World Insurance in 2011 (www.swissre.com/sigma/)
- Swiss Re, Global Insurance Review 2012 and Outlook 2013/14, Aralık 2012 (www.swissre.com)
- IRDA, 2011/12 Yıllık Raporu (www.irda.gov.in)
- Munich Re Basın Bülteni, “Sigorta Piyasasının Genel Görünümü”, Mayıs 2013 (www.munichre.com)
- Asia Insurance Review’a ait muhtelif makaleler (www.asiainsurancereview.com)
- Hindistan Sigorta Enstitüsü web sayfası: www.insuranceinstituteofindia.com
- Swiss Re, Sigma No 2/2013, Natural Catastrophes and Man-Made Disasters in 2012 (www.swissre.com/sigma/)
- S&P, Global Reinsurance Highlights 2012 Edition (www.standardandpoors.com)
- OECD web sayfası: (www.oecd.org)

N. Esra KULAN
Millî Reasürans T.A.Ş.

Yabancı Basından SEÇMELER

P&I Kulüpleri 2013/2014 Reasürans Yenilemeleri

Önde gelen 13 P&I kulübü için 2013 yılı, yenilemeler açısından en zorlayıcı sene olmuştur. Yenileme maliyetlerindeki ortalama %8,5 oranındaki artış, 2012 senesine ilişkin artışın iki katıdır. West of England kulübünün uyguladığı en düşük artış oranı olan %3,5'luk artış, ertelenmiş primler tahmini de eklendiğinde %7,5'i bulmaktadır. Söz konusu artış oranı bu halile bile, Britannia Kulübü'nün uyguladığı %16,5 artış oranının oldukça altında kalmaktadır.

Rena ve Costa Concordia gibi büyük hasarlar nedeniyle artan reasürans maliyeti, yenileme primlerindeki genel artışın temel sebepleridir. MV

Rena, Ekim 2011'de Yeni Zelanda açıklarında karaya oturmuş, daha sonra ikiye bölünmüş ve geminin kış tarafı Ocak 2012'de batmıştır. Geminin yarattığı kirlilik ve enkaz kaldırma tazminat talepleri, gemi kurtarma şirketleri ve diğer ilgililer tarafından 300 milyon ABD Doları olarak tahmin edilmektedir. MS Costa Concordia ise, Ocak 2012'de Batı İtalya kıyısında bir kayaya çarpmış ve sancak tarafına doğru yan yatmıştır. Sektörel bir kaynağa göre tahmini enkaz kaldırma ve diğer sorumluluk hasarları 700 milyon ABD Dolarının üzerine çıkmaktadır. Söz konusu bu iki hasar, International Group tarihinde görülmüş en büyük ve üçüncü

büyük P&I hasarı olmuşlardır.

International Group hasar havuzunu etkileyen bir diğer hasar ise, Temmuz 2012'de Atlantik Okyanusu'nda bir kimyasal konteyner gemisi olan MV MSC Flaminia'da gerçekleşen büyük yangın ve patlamalar olmuştur. Tüm bu hasarlar sonucunda, havuzun reasürans korumasının maliyeti ve yapısının değişmesi neredeyse kaçınılmaz olmuştur. Costa Concordia hasarı tam da, Rena hasarı için yapılan hasar tahmininin oldukça arttığı bir anda meydana gelmiştir. Böylece, 2012/2013 reasürans anlaşmalarının neticelendirilme aşamasında olduğu bir zamanda, birdenbire yenileme prim artışları açıklanmıştır. Bu

bakımdan, grubun 13 üyesi, havuzun reasürörleri tarafından talep edilen 40 milyon Dolarlık ek primi yüklenmek zorunda kalmışlardır.

Kulüplerin tek başlarına saklama paylarının 8 milyon Dolardan 9 milyon Dolara ve havuz saklama payının ise 60 milyon Dolardan 70 milyon Dolara çıkmış olmasının yanı sıra, 2013/2014 reasürans programı için ödenecek primde de ciddi bir artış meydana gelmiştir. Aynı zamanda, havuzun konservasyonu içinde, International Group'un kendi bağlı (cell captive) kuruluşu Hydra'nın teminat altına aldığı dilimlerde de değişiklik yapılmıştır. 45 milyon Dolardan 60 milyon Dolara kadarki dilim için %10, 60 milyon Dolardan 70 milyon Dolara kadarki dilim için ise %5 ilave konservasyon uygulaması getirilmiştir. Ayrıca, 70 milyon Doları aşan 500 milyon Dolarlık dilimde Hydra'nın üstlendiği koasürans payı %25'ten %30'a yükseltilmiştir. Saklama payı ile ilgili muhtelif artışlar, havuzun reasürans maliyetini düşürmek ve kulüplerin havuza devrettikleri hasar tutarlarından daha fazla sorumlu olmalarını sağlamak için yapılmıştır.

Ticari Koşulların Zorluğu

Global ekonomi zayıf olduğunda, ticari şartlar armatörler için zorluklar ortaya çı-

karır. Gemi arzının talebi aşmasının yanında, mazot fiyatları yükselmekte, navlun fiyatları ise düşük seyretmektedir. Bu şartlar altında, armatörlerin, P&I kulüplerinin kendi sermaye rezervlerini artırma girişimlerine karşı çıkmakla kalmayıp, kulüplerden kendilerine ek rezervlerin aktarılmasını istemeleri de olası bir durumdur. Diğer yanda kulüpler ise, artan hasar maliyetlerine ve değişken yasal düzenlemelere karşı rezervlerini artırmak isterler.

Son yıllarda, yaşlı ve küçük gemiler yerlerini yeni ve büyük gemilere bırakmakta, kulüpler tarafından teminat altına alınan gemilerin tonajları da giderek büyümektedir. Ne var ki, büyük ve yeni gemiler, yerine geçtikleri gemilere göre ton başına daha düşük prime mal olmaktadır ve bu durum prim hacminin daralması ile sonuçlanmaktadır. Söz konusu eğilimin, zayıf ekonominin talebi azaltması ve yeni inşa edilen gemi sayısının düşmesi ile yavaşlaması beklenmektedir. Bu sayede kulüpler prim hacimlerini daha kolay muhafaza edebileceklerdir.

Şubat 2012 öncesinde gerçekleşen hasarların sıklığı ve şiddeti ile beraber, International Group, beklentiler doğrultusunda genel bir teknik zarar açıklamış, fakat bir evvelki yıldan devreden rezervlerle birlikte bu zarar nispeten makul bir seviyede kalmıştır. Düşük seyreden faiz oranları neti-

cesinde, faiz getirisi, 2010/2011 dönemindekine ancak yarısı kadar olsa dahi, teknik zararı karşılamaya yeterli olmuş, ayrıca International Group için küçük bir artı faaliyet bakiyesi oluşturmuştur. Ne var ki, serbest rezervlerdeki nihai artış, kulüplerin teminat altına aldığı tonajdaki büyüme ile kıyaslandığında oldukça küçük kalmaktadır.

En belirginini MSC Flaminia hasarı olmakla birlikte, 2012/2013 döneminde gerçekleşen hasar tutarlarındaki iyileşme neticesinde, yıl sonu için daha iyi bir teknik sonuç beklenmektedir. Faiz oranlarının düşük seyri devam ettiği müddetçe, sermaye araçlarına yönelik belirgin yatırımları bulunan birkaç kulübün 2012 yılı sonu ve 2013 yılı başında borsaların gelişiminden yararlanma ihtimalleri bulunmasına karşın, sözü edilen teknik sonuçların ancak küçük bir yatırım getirisi ile destekleneceği düşünülmektedir. Kulüplerin performansındaki belirgin farklılıklar halen devam etmekte, en güçlü ve en zayıf kulüp arasındaki farka ilişkin herhangi bir değişim veya azalma gözlemlenmemektedir. Buna rağmen, kulüplerin çoğu finansal açıdan iyi durumdadır ve güçlü bilançolara sahiptirler.

Eğer bir kulübün bilançosunun sağlamlığı teknik zarar veya yatırım zararı sebebiyle azalmaktaysa, bu kulübün üyelerinden ek prim talep etme hakkı bulunmaktadır. Söz

konusu ek prim hakkı kulüplerine önemli ölçüde finansal bir esneklik sağlamakta, fakat bugünlerde görüldüğü gibi taşımacılık sektörünün içinde bulunduğu zor şartlar, üyelere karşılanılması istenilen bu tarz ek talepleri oldukça kısıtlamaktadır.

Düzenleme

Solvency II'nin tam uygulama alanı bulması 2016 senesi veya sonrasına ertelenecek gibi olsa da, P&I kulüplerinin güçlü bilanço yapıları ve yönetimin onayını gerektiren ek prim talebi imkânları hesaba katıldığında, Avrupa Komisyonu'nun Solvency II sistemi ile şirketlerin sermayelerine ilişkin arayacağı şartları uygulamaları zor olmayacaktır. Sektörün Solvency II için hazırlanma süreci, daha önce ilan edilen tarihler ve buna göre önceden belirlenmiş şartların yerine getirilme gereği bakımından çok önceden başlamıştır. Tüm Avrupalı sigorta şirketleri gibi, kulüpler de, Solvency II devamlı ertelendikçe, hazırlık maliyetlerinin de ertelenmekte oluşunu endişe ile karşılamaktadır.

International Group'a tanıyan 10 yıllık antitröst yasası muafiyetinin bitmesinin ardından, Ağustos 2010'da Avrupa Komisyonu, üye kulüpler arasında yapılan hasar havuzu ve ortak reasürans anlaşmalarını inceleme altına almıştır. Bu çalışma ile komisyon, söz ko-

nusu anlaşmaların P&I kulüpleri arasındaki rekabeti azaltıp azaltmadığını ve anlaşmaya taraf olmayan özel veya mütuel sigorta şirketlerinin piyasadaki pozisyonlarını etkileyip etkilemediğini anlamak istemiştir. 2013'ten önce tamamlanması beklenmeyen çalışma, komisyon tarafından yapılan basın toplantısında da belirtildiği üzere, sektöre ilişkin incelemelerin, komisyonun kaygılarını doğrulamaya yetecek somut veriler ortaya koyamaması sebebiyle Ağustos 2012'de aniden sonlandırılmıştır.

Sonuç

2013-2014 döneminin zorlu yenilemelerinin ardından, zorlayıcı piyasa şartlarına rağmen P&I kulüplerinin bu sene aldıkları işlerde ayaklarını sağlam yere basmış oldukları söylenebilir. Mevcut ekonomik atmosferin armatörlerin faaliyetleri üzerindeki etkileri, kulüplerin yıllık prim artış taleplerini sınırlandırmakta, sadece ek prim talepleri söz konusu olmaktadır. Ayrıca, enflasyon baskılarının, özellikle enkaz kaldırma gibi hasar süreçlerinde görüldüğü üzere, hasar maliyetlerini artırması, hasarlarla ilgili süreci daha güç bir hale sokmaktadır. Özellikle düşük faiz oranları yüzünden yatırım getirilerinin de az olduğu bilinirken, kulüpler ancak başa baş teknik sonuçları yakalamak için mücadele etmeye devam edecek-

lerdir. Bu tarz zor faaliyet şartları altında, kulüpler arasındaki performans ve finansal güç bakımından var olan eşitsizliğin büyümesi beklenmektedir. Her hâlukarda, daha fazla riskin konservasyonda tutulması ve böylece reasürans maliyetlerinin azaltılması bakımından, tüm kulüpler için finansal güç, artan bir önem kazanmaktadır.

Avrupa Komisyonu'nun incelemesinin rafa kalkması sevindirici bir gelişme olmasına karşın, birkaç yıl daha belirsizliğini koruyacak olan Solvency II çalışmaları, ne yazık ki P&I kulüplerinin yönetimlerini ve kaynaklarını bir süre daha meşgul etmeye devam edecektir. Kulüplerin asıl meşgul olmaları gereken alan, kendi üyeleri için uygun sigorta ürünleri geliştirmek olduğundan, böylesi ilave bir meşguliyetin asgaride tutulması en idealidir. Hâlihazırda kulüpler, taşımacılık sektörünü ilgilendiren teknolojik gelişim, artan uzmanlaşma ve değişen iş modelleri alanlarına ilişkin bilgilerini sürekli taze tutmalıdır.

Best's Briefing
Nisan 2013

Çeviren: İpek SONIŞIK

Fitch'in Uyarısı: Düşük Faiz Oranları AB'deki Hayat Sigortacılarının İş Modellerini Tehdit Etmektedir

Uluslararası derecelendirme kuruluşu Fitch, Avrupa'da uzun süreden beri devam etmekte olan düşük faiz uygulamalarının, Hayat Sigortası'nın geleneksel anlamda önemli bir unsuru olan "yatırım garantili tasarruf ürünleri"nin varlığını tehdit ettiği yönünde uyarılarda bulunmuştur.

Fitch tarafından yapılan açıklamada, düşük faiz oranlarının etkisinin bir endişe kaynağı olarak ön plana çıkmasının, Avrupa Sigorta ve Mesleki Emeklilik Kurumu'nun (European Insurance and Occupational Pensions Authority) ilgili resmi otoritelerden riskin boyutuna ilişkin yorum istemesi üzerine gerçekleştiği ifade edilmiştir.

Hayat sigortacılarının müşterilerine sundukları yatırım

garantileri, yatırımda bulunan bono ve tahvillerin getirilerindeki artış veya azalışa dayanmaktadır. Bu yatırım araçlarının getirileri düşük olduğunda, sunulan ürünler cazip olmaktan çıkmakta, satışların olumsuz etkilenmesine bağlı olarak ürünü sürdürülebilir olmaktan uzaklaştırmaktadır. Fitch, ayrıca bazı sigortacıların portföylerini, kârlılığın finansal piyasalar yerine sigorta risk fiyatlaması yoluyla belirlendiği koruma bazlı ürünlere ve "annüiteler"e kaydırmayı planladıklarını ifade etmiştir.

Satışlarda süregelen düşük seyir, şirketleri, sabit giderlerini karşılamakta yetersiz bırakarak, sigortacıların hâlihazırda yatırım getiri garantili portföylerini değersiz hale getirmektedir. Fitch'e göre, bu sürecin sonunda sigorta şirket-

leri, ellerindeki bu mevcut portföyü run-off'a bırakacak ve sonrasında da devretmek zorunda kalacaklardır. İngiltere ve Hollanda'da bu türden poliçelerin oluşturduğu fonların konsolidasyona bırakılması beklenmektedir.

Yine Fitch'e göre, iyi bir risk yönetimi, fonların otoritelerce sıkı kontrolü ve uzun vadeli varlık arzı sayesinde fon varlıklarının yükümlülükleri nispeten karşılaması sağlanabilmektedir ve bu yaklaşım İngiltere ve Hollanda'da uygulanmaktadır.

Daily Willis Review

Mart 2013

Çeviren:

Sami Mert ŞENGÜN

Son Verilere Göre Şiddetli Yağışların Yüzyılın Sonunda Artması Bekleniyor

Climate Central (İklim Merkezi) isimli internet sitesinde yayınlanan bir makaleye göre, içinde bulunduğumuz yüzyılın sonuna doğru, barajlara dahi zarar verebilecek ölçüdeki aşırı yağışlarda artış beklenmektedir. Makale, Geophysical Research Letters isimli dergide yer alan ve hava ve okyanus sıcaklıklarındaki artıştan kaynaklanan nem artışının şiddetli yağışları ciddi şekilde arttıracığı yönünde uyarıda bulunan rapora atıfta bulunmaktadır. Raporda, mühendis ve şehir planlamacılarının gelecekte karşılaşılabilecek gerçek riski göz ardı ederek, hayati altyapı

projelerini sadece günümüz şartları açısından dayanıklılık gösterecek şekilde tasarladıkları belirtilmektedir.

Söz konusu rapor, olası en şiddetli yağmur ve kar fırtınalarının seyirindeki değişime odaklanan ilk çalışma olup, şiddetli yağışların şimdiden dünyanın bazı bölgelerinde yoğunlaştığı ve küresel ısınmanın 2000 yılında İngiltere ve Galler'in bazı bölgelerini etkileyen sellerde olduğu gibi sıra dışı sel olaylarının olasılığını arttırdığı yönünde saptamada bulunan bir önceki araştırmanın bulguları üzerine inşa edilmiştir.

Raporu hazırlayan Kuzey

Carolina Eyalet Üniversitesi İklim ve Uydular Enstitüsü'nde görevli profesör Kenneth Kunkel, özellikle en büyük fırtınaları incelediklerini ve yüzyılın sonuna doğru hasar şiddeti dağılımının en uç noktalarına yaklaşan olayların görülme ihtimalinin artacağını düşündüklerini belirtmektedir.

Daily Willis Review
Nisan 2013
Çeviren:
Ceren DEMİRTAŞ

Ayrılanlar

Şirketimizin Hayat Sigortaları Servisi Müdürü Sayın Ali Yücel, 30 Nisan 2013 tarihi itibarıyla emekliye ayrılmış bulunmaktadır.

1980 yılında Millî Reasürans Hayat Sigortaları servisinde iş hayatına başlayan Sayın Ali Yücel, yaklaşık 33 yıl süren meslek hayatında, Şirketteki görevinin yanı sıra, Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği bünyesindeki İnceleme ve Araştırma Komitelerinde Üye olarak görev yapmıştır. Ayrıca 1992 yılından itibaren lisanslı aktüer unvanına sahiptir.

1999 yılından itibaren Dergimizin İnceleme Kurulu'nda da üye olarak görev yapan ve sahip olduğu bilgi birikimi ile Dergimize çok önemli katkılar sağlamış olan Sayın Ali Yücel'e Reasürör Dergisi olarak teşekkür eder, kendisine sağlıklı, huzurlu, güzel bir emeklilik hayatı dileriz.