

Millî Rasûrans T.A.Ş.

adına sahibi

**Cahit NOMER**

İnceleme Kurulu

BAŞKAN

**Toygun DAĞLIER**

ÜYE

**Candan EVREN**

ÜYE

**Hüseyin YUNAK**

Yazı İşleri Müdürü

**Y. Kemâl ÇUHACI**

Sanat Yönetmeni

**Melek ERDOĞAN**

Basın-Yayın Koordinatörü

**Günhan SÜERDEM**

Dizgi

**Alphagraphics**

Renk Ayrımı

**ESER RÖPRODÜKSİYON**

Baskı

**CEYMA MATBAASI**

Merkez

Aşrafendi Cad.

Türkiye Han no : 33

34430 Sirkeci / İSTANBUL

TEL : 511 90 00 (9 Hat)

3 Ayda bir yayınlanır.

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

## İÇİNDEKİLER

<i>Reasürör Gözüyle</i> .....	<b>3</b>
<i>Türkiyedeki Deprem Sigorta Kümülleri (1.1.1991 tarihi itibariyle)</i> .....	<b>4</b>
<i>Sigortacılar Sigortasız</i> .....	<b>10</b>
<i>Rekabet ve Genel Şartlar</i> .....	<b>12</b>
<i>Yabancı Basından Haberler</i> .....	<b>14</b>
<i>Bir Röportaj</i> .....	<b>18</b>
<i>Sigortacılıkta Yurtiçi Saklama payı ve Reasürans Kapasitesini Arttırma Sistemi</i> .....	<b>23</b>
<i>Saadettin Barlas'ı Kaybettik</i> .....	<b>24</b>

## **Reasürör Gözüyle**

*1992 yılıyla birlikte üçüncü sayımıza ulaşmış bulunuyoruz.*

*İlk sayımızda da belirttiğimiz gibi dergimizi, bugüne kadar sigorta sektörüne en iyi şekilde vermeye çalıştığımız hizmetlere ek bir hizmet olarak görmekteyiz ve amacımız, bu sektörde çalışanların sorunları cesaretle dile getirebildiği bir ortam oluşturulmasına katkıda bulunmak, herkesin bildiklerini bu yolla başkalarına aktarmasını sağlamaya çalışmaktır.*

*Bu hizmetimize katkıda bulunmak üzere Emek Sigorta Genel Müdürü Sayın Mehmet Seven, "Sigortacılar Sigortasız" adlı değerli çalışmalarında acente ve aracı sistemindeki yanlışlıkları tespit etmeye çalışıp, bu yanlışlıkların ne şekilde ortadan kaldırılabileceğini ortaya koymaktadır. Yine aynı şekilde, Ray Sigorta Fen Müşaviri Sayın Mehmet Yazıcı, serbest rekabetten sadece fiyat kırmanın anlaşılmaması, başlıbaşına bir hizmet olan sigortacılığın çok daha geniş düşünülmesi ve sigortalılara sunulan ürünlerin de serbest rekabete konu olmasının daha uygun olacağı şeklinde mevcut duruma değişik bir bakış açısı getirmektedir.*

*Ülkemizde sigortacılık sektörünün az gelişmiş olmasının bir çok nedeni var hiç şüphesiz. Sigortacı ile sigortalı arasında bir kopukluk olduğu, sigortacının sigortalıya yeterince ulaşamadığı, diğer bir deyişle sigortacılık hizmetinin tarafları arasında olması gereken ilişkinin kurulamadığı bu güne kadar bir çok kereler dile getirilmiştir. Sayın Profesör Doktor Muhittin Karabulut ile yapmış olduğumuz söyleşide sigortacılık sektörünün az gelişmiş olmasında pazarlama eksikliğinin rolünü incelemeye çalıştık.*

*Türk sigortacılık sektörüne ait olan Reasürör dergisi bir "tartışma ortamı" olabildiği ölçüde üzerine düşen görevi daha lâykıyla yerine getirecektir.*

# Türkiye' deki Deprem Sigorta Kümülleri (1. 1. 1991 tarihi itibariyle)

**B**ilindiği gibi, deprem kuşağı içinde yer alan Türkiye'de Yangın Sigortalara ek olarak ve EAR/CAR poliçeleri içinde verilen deprem teminatının kümül durumunun vukuu muhtemel katastroofik deprem hasarlarından korunmak amacıyla yakından takip edilmesi ve ilgili reasürans korumalarının buna göre düzenlenmeleri büyük ehemmiyet arz etmektedir.

Şirketimizce, ülkemiz genelinde deprem sigorta kümüllerini tesbit gayesiyle her yıl yapılmakta olan çalışma bu yıl da tekrarlanmış ve sigorta şirketlerinden temin edilen bilgiler derlenerek 1.1.1991 tarihi itibariyle

15 deprem bölgesine göre hazırlanan tablo ve sonuçları aşağıda sektörümüzün istifadelerine sunulmuştur.

Yangın sigorta poliçelerine ilaveten verilen deprem teminatı ülke genelinde sigorta bedeli olarak 1.1.1990 tarihi itibariyle 40.461.265.534.030.- lira iken, bu yıl % 116.27 oranında yüksek bir artışla 87.506.993.963.973.- liraya ulaşmıştır.

Tablo I'de görüleceği üzere, 1.1.1991 tarihi itibariyle 87.5 trilyon liraya ulaşan deprem teminatı, devletimizin yaklaşık 110 trilyon lira olan bir yıllık bütçesine yakın bir noktaya ulaşmıştır. Bu da sigorta şirket-

lerimizin deprem sigorta kümüllerini titizlikle takip etmeleri ve yüklendikleri bu ağır mesuliyeti yapacakları anlaşmalar yoluyla teminat altına almaları gerektiğini ortaya koymaktadır.

Deprem teminatı sigorta bedellerindeki % 116.27 oranındaki artışa rağmen, deprem teminatı ilave edilen poliçe adedi ancak % 30.94 oranında artmıştır.

Bu da deprem teminatındaki artışın yeni poliçelerden ziyade, sigorta bedellerinde geçen yıla nazaran büyük artış yapılan eski poliçelerden kaynaklandığını göstermektedir.

## Türkiye'de Faaliyette Bulunan Sigorta Şirketlerinin Yangına Ek Olarak Verdikleri Deprem Teminatının Son Beş Yıllık Durumu

TABLO I

Yıllar	Yangına Ek			Yangına Ek			Ortalama Fiyat %0
	Deprem Teminatı (TL.)	Artış %	Poliçe Adedi	Artış %	Deprem Primi (TL.)	Artış %	
1987	6.920.012.390.769	-	137.058	-	6.228.011.151	-	0.90
1988	11.802.386.611.214	70.55	224.806	64.02	9.680.820.129	55.44	0.82
1989	25.141.144.020.233	113.02	263.926	17.40	14.037.225.171	45.00	0.55
1990	40.461.265.534.030	60.94	409.560	55.18	19.889.598.440	41.69	0.49
1991 (*)	87.506.993.963.973	116.27	536.280	30.94	49.203.145.140	147.38	0.56

(\*) 1.1.1991 tarihi itibariyle

**Deprem teminatı olan ve bu yıl işletmeye açılan büyük tesisler arasında;**

Swissôtel	İSTANBUL	:	608.000.000.000.- TL.
Çırağan Palace	İSTANBUL	:	486.000.000.000.- TL.
General Motors Otomobil Fab.	İZMİR	:	127.000.000.000.- TL.
Korteks İplik Fab.	BURSA	:	115.000.000.000.- TL.
Günel İnşaat A.Ş.	ANKARA	:	100.000.000.000.- TL.
Nestle Prodalın Çikolata Fab.	BURSA	:	86.742.000.000.- TL.
Upet Uluslararası Petrol Taşımacılık A.Ş.	KOCAELİ	:	75.882.000.000.- TL.
Er Kablo Fab.	DENİZLİ	:	56.500.000.000.- TL.
K.Maraş Kağıt Fab.	K.MARAŞ	:	55.000.000.000.- TL.
Selin Otel	ANTALYA	:	53.000.000.000.- TL.

sayılabilir.

**Sigorta bedellerinde geçen yıla nazaran büyük artış olan tesisler arasında da;**

İskenderun Demir Çelik Tesisleri	HATAY	:	2.507.494.000.000.- TL.
Botaş Türkiye-Irak Petrol Boru Hattı		:	2.479.026.000.000.- TL.
Alpet Aliğa Petrokimya Tesisleri	İZMİR	:	2.043.173.000.000.- TL.
Tüpraş Orta Anadolu P. Rafinerisi Tes.	ANKARA	:	1.655.322.000.000.- TL.
Tüpraş Yarımca P. Rafinerisi Tesisleri	KOCAELİ	:	1.210.606.000.000.- TL.
Tüpraş Aliğa P. Rafinerisi Tesisleri	İZMİR	:	1.120.911.000.000.- TL.
Botaş Doğal Gaz Boru Hattı		:	964.873.000.000.- TL.
Ataş Petrol Rafinerisi	MERSİN	:	854.411.000.000.- TL.
Lassa Lastik Fab.	KOCAELİ	:	838.395.000.000.- TL.
Yarpet Yarımca Petrokimya Tesisleri	KOCAELİ	:	755.969.000.000.- TL.
Sanko Tekstil Sanayi A.Ş.	GAZİANTEP	:	749.000.000.000.- TL.
Çukurova Çelik Fab.	İZMİR	:	707.000.000.000.- TL.
Oyak Renault Otomobil Fab.	BURSA	:	533.000.000.000.- TL.
Tofaş Otomobil Fab.	BURSA	:	524.000.000.000.- TL.
Bisaş Bursa İplik Fab.	BURSA	:	498.000.000.000.- TL.
Kordsa Kord Bezi Fab.	KOCAELİ	:	495.000.000.000.- TL.
Çukobirlik Merkez İplik Fab.	ADANA	:	450.000.000.000.- TL.
Seydişehir Alüminyum Tesisleri	KONYA	:	425.000.000.000.- TL.
Akçimento Fab.	İSTANBUL	:	418.000.000.000.- TL.
İzmir Demir Çelik Fab.	İZMİR	:	410.000.000.000.- TL.
Aslan Çimento Fab.	KOCAELİ	:	400.000.000.000.- TL.
Aksa Akrilik Kimya Tesisleri	İSTANBUL	:	389.474.000.000.- TL.
Beko Teknik Elektrikli Ev Aletleri A.Ş.	İSTANBUL	:	365.000.000.000.- TL.
Bossa-I Tekstil San. A.Ş.	ADANA	:	346.252.000.000.- TL.
Birleşik Alman İlaç Fab.	İSTANBUL	:	320.000.000.000.- TL.

başlıcalarıdır.

Tüm bu tesislerin sigorta bedelleri toplamı : 21.459.906.000.000. - TL' dir.

Deprem sigorta priminde ise geçen yıla nazaran % 147.38 oranında bir artış meydana gelmiş ve ortalama deprem fiyatı %0 0.56 olarak belirlenmiştir. Ortalama deprem fiyatının 1987 ve 1988 yıllarına nazaran düşmesi

nin sebebi olarak; eskiden sadece deprem yönünden rizikolu bölgelerde kümüle olan sanayi kuruluşlarına satılabilen deprem teminatının, son yıllarda büyük gelişme gösteren ve toplam fiyat içindeki deprem payı küçük

olan paket poliçeler vasıtasıyla ülke saatinde değişik bölgelere yayılması gösterilebilir. 1990 yılında %0 0.49 olan ortalama fiyatın 1991 yılında %0 0.56 olarak belirlenmesi ise 1.10.1990 tarihinden itibaren geçilen serbest tarife rejimine rağmen sigorta şirketlerimizin katastrofik mahiyet arzeden deprem konusunda fazla taviz vermediklerini ortaya koymaktadır.

**TABLO II**

**Deprem Priminin  
Yangın Sigortaları Primi İçindeki Payı**

Yıllar	Direkt Yangın Sigorta Primi (TL.)	Deprem Primi (TL.)	%
1987	83.293.402.000	6.228.011.151	7.47
1988	144.922.596.000	9.680.820.129	6.67
1989	259.129.222.000	14.037.225.171	5.41
1990 ( *)	440.134.077.000	19.889.598.440	4.51
1991 (**)	660.000.000.000	49.203.145.140	7.45

(\*) Sigorta Murakabe Kurulu 1990 Özet Sonuçları

(\*\*) Tahmini

Tablo II'de görüldüğü gibi, Yangına ek olarak verilen deprem teminatı priminin Yangın Sigortaları direkt prim istihsalı içindeki beş yıllık ortalama payı yaklaşık % 6.3 oranındadır.

Türkiye'deki 1. derece deprem bölgesinde yer alan ve büyük bir kümüle sebep olan Adapazarı-İstanbul arasındaki büyük tesisler, önceki yıllarda olduğu gibi kayıtlarımızdan poliçe poliçe çalışılarak araştırılmış ve bu sahada kalan bölgeler 5 grupta toplanmıştır.

**TABLO III**

**Adapazarı - İstanbul Arasında Yer Alan Sınai Tesislerde  
Yangına İlaveten Verilen Deprem Teminatı**

1- Adapazarı Grubu	697.080.000.000.- TL.
2- Sapanca-İzmit-Karamürsel Grubu	2.942.958.000.000.- TL.
3- İzmit-Derince Grubu	4.187.342.000.000.- TL.
4- Dilovası Grubu	792.861.000.000.- TL.
5- Gebze-Kartal Grubu	3.550.543.000.000.- TL.
Toplam	12.170.784.000.000.- TL.

**TABLO IV**

**Türkiye'de Faaliyette Bulunan Sigorta Şirketlerinin  
EAR/CAR Poliçeleri İçinde Yer Alan Deprem Teminatının  
Son Beş Yıllık Durumu**

Yıllar	EAR/CAR Teminatı (TL.)	Artış %	Poliçe Adedi	Artış %
1987	3.961.868.105.111	-	2.207	-
1988	6.311.029.483.691	59.29	2.899	31.35
1989	12.740.152.170.210	101.87	2.695	(7.03)
1990	18.074.613.275.317	41.87	3.319	23.15
1991 (*)	29.571.511.591.635	63.60	6.508	96.08

\* 1.1.1991 tarihi itibarıyla

Tablo III' de görüldüğü gibi, Adapazarı-İstanbul arasındaki büyük tesislerde 1990 yılında 5.8 trilyon lira olan deprem teminatı bu yıl % 108.54 oranında bir artışla 12.1 trilyon liraya ulaşmıştır. Bunun, genel deprem teminatı içindeki payı % 13.91'dir. Bu konuda kesin bir tahminde bulunmak son derece zor olmakla beraber, araştırma sahasının tamamında deprem EML'i % 15 olarak kabul edilebilir.

Tablo IV'de görüldüğü gibi, deprem teminatı da ihtiva eden EAR/CAR poliçelerinde verilen teminatta önceki yıla nazaran % 63.60 oranında bir artış görülmektedir. Bu artışın sebebi, % 96.08 oranında artan poliçe adedine bağlı olarak inşaat ve montajı yeni başlayan tesislerle, faaliyeti devam eden tesislerin sigorta bedellerindeki yükselmedir.

Bunlara örnek olarak;

Atatürk Barajı	:2.229.956.000.000. - TL. (*)
Kınalı - Sakarya Otoyolu ve 2.Boğaz Köprüsü	:1.544.371.000.000. - TL. (*)
İstanbul Hafif Metro Tesisleri	:1.425.834.000.000. - TL. (*)
Ankara - Gerede Otoyolu İnşaatı	:1.340.625.000.000. - TL. (*)
Tarsus - Gaziantep Otoyolu İnşaatı	:1.093.250.000.000. - TL. (*)
İstanbul Doğal Gaz Boru Hattı	: 955.052.000.000. - TL. (*)
Kemerköy Termik Santralı İnşaat ve Montajı	: 925.385.000.000. - TL.
İzmir - Aydın Otoyolu İnşaatı	: 866.430.000.000. - TL. (*)
Edirne - Kınalı Otoyolu İnşaatı	: 796.146.000.000. - TL.
Soma B Termik Santralı 5 ve 6. Üniteler İnş. ve Montajı	: 747.385.000.000. - TL.
Seyitömer Enerji Santralı İnşaat ve Montajı	: 717.470.000.000. - TL.
Tarsus - Pozantı Otoyolu 3. Kısım İnşaatı	: 609.113.000.000. - TL.
Ambarlı Doğal Gaz Santralı İnşaat ve Montajı	: 569.515.000.000. - TL.
T.Emlak Bank.Kutlutaş Sosyal Konut İnş. İzmir	: 505.058.000.000. - TL.
Orhaneli Termik Santralı İnşaat ve Montajı	: 464.811.000.000. - TL.
Ankara Doğal Gaz Boru Hattı	: 454.087.000.000. - TL. (*)
Nurol İnşaat A.Ş.	: 445.920.000.000. - TL.
Tek Trans-Lines Ürgüp - Elbistan Ankara	: 372.288.000.000. - TL. (*)
T.Emlak Bankası Gn. Md. İnşaatı	: 367.689.000.000. - TL.
M.S.B. Telekom	: 341.556.000.000. - TL. (*)
T. Emlak Bankası Tekfen İnşaat Batıköy	: 326.200.000.000. - TL.
Kangal Termik Santralı İnşaat ve Montajı	: 320.837.000.000. - TL.
Marmara Ereğlisi Doğal Gaz Boru Hattı	: 316.870.000.000. - TL. (*)
Çatalağzı Termik 2 Santral İnşaat ve Montajı	: 283.325.000.000. - TL. (*)
İzmir - Urla - Çeşme Otoyolu İnşaatı	: 282.424.000.000. - TL. (*)

gösterilebilir. Bu tesislerin sigorta bedelleri toplamı : 18.301.597.000.000. - TL'dir.

(\*) Dövizle bağlı bu poliçelerde 1.1.1991 kurları esas alınmıştır.

EAR/CAR poliçelerine ait fiyatlar içindeki deprem teminatı payı ayrı olarak tesbit edilemediğinden bu poliçeler itibariyle alınan deprem primleri belirlenmemektedir.

Deprem teminatını ihtiva eden poliçelerin 1.1.1991 tarihi itibariyle bölgelere dağılışı (Tablo

V) ve Türkiye'deki Deprem Sigortası kümül bölgeleri de (Tablo VI) ayrıca sunulmuştur.

Sonuç olarak, sigorta şirketlerimizde ülkemizde 1.1.1991 tarihi itibariyle Yangın Sigortalılarına ek olarak 87.5 trilyon lira, EAR/CAR poliçeleri için de 29.5 trilyon lira olmak üzere

toplam 117 trilyon liralık deprem teminatı verilmiştir. Bu kümülün şirketlerimizce en iyi şekilde değerlendirilmesi ve yapılacak anlaşmalarda dikkate alınması büyük önem arz etmektedir.

TABLO V

**Deprem Teminatını İhtiva Eden Poliçelerin  
1.1.1991 Tarihi İtibariyle Bölgelere Dağılışı**

<u>Bölge</u>	<u>Yangına Ek Teminat</u>			<u>E.A.R. ve C.A.R Poliçeleri</u>	
	<u>Sigorta Bedeli (TL.)</u>	<u>Yangına Ek Deprem Primi (TL.)</u>	<u>Ortalama Fiyat % 0</u>	<u>Sigorta Bedeli (TL.)</u>	<u>Poliçe Adedi</u>
1.	26.984.995.887.583	16.423.868.113	0.60	8.173.047.638.290	1.167
2.	4.384.242.523.443	1.456.342.255	0.33	346.742.628.697	201
3.	7.651.954.975.154	5.358.609.112	0.70	1.366.579.230.307	293
4.	7.814.352.914.000	6.883.417.776	0.88	794.940.159.964	351
5.	11.936.273.351.071	8.362.688.299	0.70	3.117.084.340.411	598
6.	3.365.980.042.140	1.680.822.165	0.50	330.879.631.086	326
7.	4.321.183.871.135	1.764.840.902	0.40	1.411.012.134.381	366
8.	5.796.698.473.061	2.532.836.928	0.43	3.483.657.002.525	585
9.	2.265.144.645.372	589.369.135	0.26	328.743.072.065	452
10.	5.689.045.037.575	1.625.124.868	0.28	3.516.157.061.543	686
11.	1.316.241.006.854	786.801.840	0.59	3.038.532.064.381	305
12.	1.801.178.964.016	767.678.422	0.42	891.543.412.204	498
13.	497.092.488.855	376.104.191	0.75	202.438.621.487	136
14.	1.415.729.692.086	543.731.655	0.38	518.242.247.013	453
15.	2.266.880.091.628	50.909.479	0.02	2.051.912.347.281	91
	87.506.993.963.973	49.203.145.140	0.56	29.571.511.591.635	6.508



### 1. Bölge

İstanbul (Yalova hariç)

### 2. Bölge

2.1 Edirne  
2.2 Kırklareli  
2.3 Tekirdağ  
2.4 Çanakkale  
(Trakya yakası)

### 3. Bölge

3.1 İzmit (Kocaeli)  
3.2 Adapazarı (Sakarya)  
3.3 Yalova

### 4. Bölge

4.1 Bursa  
4.2 Bilecik  
4.3 Balıkesir  
4.4 Çanakkale  
(Anadolu yakası)

### 5. Bölge

5.1 İzmir  
5.2 Manisa  
5.3 Aydın

### 6. Bölge

6.1 Eskişehir  
6.2 Kütahya  
6.3 Uşak  
6.4 Afyon  
6.5 Denizli  
6.6 Burdur  
6.7 Isparta

### 7. Bölge

7.1 Muğla  
7.2 Antalya

### 8. Bölge

8.1 Mersin (İçel)  
8.2 Adana  
8.3 K.Maraş  
8.4 Gaziantep  
8.5 Antakya (Hatay)

### 9. Bölge

9.1 Konya  
9.2 Kırşehir  
9.3 Yozgat  
9.4 Kayseri  
9.5 Nevşehir  
9.6 Niğde  
9.7 Karaman  
9.8 Aksaray

### 10. Bölge

10.1 Ankara  
10.2 Kırıkkale

### 11. Bölge

11.1 Bolu  
11.2 Zonguldak  
11.3 Kastamonu  
11.4 Çankırı  
11.5 Çorum  
11.6 Sınop  
11.7 Bartın

### 12. Bölge

12.1 Samsun  
12.2 Amasya  
12.3 Tokat  
12.4 Sivas  
12.5 Ordu  
12.6 Giresun  
12.7 Trabzon  
12.8 Gümüşhane  
12.9 Erzincan  
12.10 Bayburt

### 13. Bölge

13.1 Rize  
13.2 Artvin  
13.3 Erzurum  
13.4 Kars  
13.5 Ardahan  
13.6 Iğdır

### 14. Bölge

14.1 Malatya  
14.2 Tunceli  
14.3 Elazığ  
14.4 Bingöl  
14.5 Diyarbakır  
14.6 Muş  
14.7 Bitlis  
14.8 Siirt  
14.9 Van  
14.10 Ağrı  
14.11 Batman

### 15. Bölge

15.1 Adıyaman  
15.2 Şanlıurfa  
15.3 Mardin  
15.4 Hakkari  
15.5 Şırnak



## Sigortacılar Sigortasız

Ülkenin sigortacılığında son iki yılda göstergeler büyük bir hızla tırmanmakta, uzun yıllardır beklenen de gerçekleşmeyen şeyler olmaktadır:

Bunlardan bazıları:

1990 yılında primler US\$ bazında % 70 artmıştır.

1990 yılında fert başına prim 15 US\$' a gelmiştir.

Acenta sayısı hızla artarak 6000'e yaklaşmış, belki şu günlerde 7000'e koşturmaktadır.

Çok değil, 1980'li yılların sonlarında artışlar ancak enflasyonu biraz aşabilmekteydi. Fert başına prim 5-6 US\$ civarındaydı.

Demek ki 1987-1990 arasındaki çalışmalarda öngördüğümüz gibi, sigortacılık gelişen diğer sektörlerle istese de istemese de yetişmek, ayak uydurmak yolunda "sıçramalar" yapmaktadır.

Bu "sıçramalar" yapılırken, kanun ve yönetmeliklerde devrimler yapılmakta, tarife denetimi kalkmakta, bilanço denetimi gelmektedir. Yani, yasalar ve yürütücüler şirketlerin mali yapılarını ön plana almakta, detayda ve günlük işlerde onları serbest bırakmaktadır.

Bu sıçrama sırasındaki değişimlerin ardında bazı gizli tehlikeler yatmaktadır. Daha önceleri de belirttiğimiz gibi serbest fiyat rejiminin sakıncaları sektör küçükken ortaya çıkmalı ve tedavi edilmelidir. Büyüdükten sonra acıları ve diğer sektörler ile topluma etkileri daha ağır olabilirdi. Bu yolda doğru ve erken adım atılmıştır.

Nitekim, sigorta sektörünün ülke geliri içindeki payı % 0.5'lerden % 0.8'e gelmiştir. Belki önümüzdeki yıl % 1'e yaklaşacaktır. Bu büyüme sırasında şirketler denetlenir ve sermayeleri bir kaç yıl içinde 1 milyondan 15 milyara yükselir, bilanço rasyolarında aktif, pasif,

özvarlık dengeleri incelenirken esasında bu sıçramayı yaptıran ve halka taşıyan acenteler/aracılar cephesinde ne oluyor? Cephe alışıveriş noktasındaki gerçekler nedir? Eğer cephe noktası şimdiden kurumsallaşıp düzenlenemez ise, sigorta aracılığı mesleği ve sigorta şirketleri, sigortalı kesimin bir türlü oluşmayan güvenini bir nesil daha yitirebilir.

Türk halkı sigorta sektörüne son 1-2 yılda göz kırpmıştır. Rakamlardaki büyüme bu ön ilginin işaretidir. Uzun yıllardır sigortacıya hiç

***Türk halkı sigorta sektörüne son 1-2 yılda göz kırpmıştır. Rakamlardaki büyüme bu ön ilginin işaretidir. Uzun yıllardır sigortacıya hiç güvenmeyen halk bize yeni bir şans vermiştir.***

güvenmeyen halk bize yeni bir şans vermiştir. Bu da gençleşen sektörü büyümeğe cevap vermek için yaygın satış arayışına itmiş, acenteler sayısı gelişmiştir ve hızla gelişmektedir.

Cephede, sigortaya henüz tam güven duymayan sigortalıya ulaşan aracı hangi özelliklere sahip olmalıdır? Bu mesleğin şartları nedir?

10 milyon TL. asgari teminat (çoğu eksiktir) ve yüz kırtarıcı suçlardan mahkum olmamış olmak aracılık şartı olarak yeterli midir? Hangi branşlarda yeterli olabilir? Aynı şartlarla bir beraber, bir eksper, bir deniz adamı meslek sahibi olabiliyor mu? Acente hatalı teminat verirse, bu hatayı tazmin edecek bir fon,

kurum veya sigorta sistemi var mı? Hangi tip ve tecrübeye sahip aracı hangi ürün/risk sınıfına hitap edebilir? Kaç lira teminata imza atabilir?

Kanımcı şirketleri böylesine denetlerken, adı aracı, kendisi paracı, fırsatçılardan sektör kendini korumalıdır. Bunlar sektörün ismi duyuldukça ilgi antenlerini sigortacılığa çevirmektedirler. Bu mesleği gerçekten icra eden sigorta aracılarının mesleğine, ismine ve ekmeğine göz dikmektedirler. Şirket adına poliçe basan, söz veren, müşteriden primin iki katını alan "paracı aracılar", yeni yeni türemektedir. O zaman tam halkımız sektöre göz kırparken denetimsiz "paracı aracılar" bu sektöre umulmaz bir darbe vurabilir. Sigortacı, aracı ve deneticiler olarak biz, bir yirmi yıl daha bunların unutulmasını bekleyebiliriz.

**Ne yapılabilir:**

1. Acente ile aracıyı ayırmalıyız. Acente şirketin temsilcisi, onun uzantısı ve parçasıdır. Şirketinin izlerini, renklerini, kültürünü taşır ve bir tek şirketle çalışır. Aracı ise bağımsızdır. Müşterisinin sigorta ihtiyaçlarına göre bir çok şirketten teminat, fiyat alıp en uygun teminat kompozisyonunu oluşturur, müşterisinin üstüne göre teminat biçer. Ürün seçiminde bağımsızdır. Özellikle bu ikinci kategorideki aracılar daha tecrübeli, geniş kadroludurlar; mali yapıları daha kuvvetlidir. Türkiye'deki adı acente olan aracılardan çoğu aslında bağımsız aracılık "brokerlik" yaparlar, zira birçok şirketten fiyat ve teminat alırlar. Şu halde aranacak şartlar da ona göre tespit edilmelidir.

Sigorta şirketlerinin piyasadan alacağı 1990 yılı sonunda 1 Trilyon TL.dir. Bu miktar sektörün yıl içinde yaptığı net üretimin yarısından çoktur. Alacak

bu araçların üstündedir. Eğer denetimsiz bir biçimde paracı araçlar mesleğe kabul edilirse bu alacaklardan giderek büyüyen bir kısmı batacak olur, halkın hasarları da zor ve güç ödenir. De-mek ki bazı teminat ve bilanço şartları aramak doğaldır. Kaldı ki; aracı da müşterisinden bazı alacaklarını tahsil edemeyebilir. Bu sebeple aracının öz-varlığı müşterilerinden olan prim alacaklarına oranlanmalıdır.

**2. Acente ve araçlar satacakları ürün ve müşteri tiplerine göre eğitimden geçip sınıflandırılmalıdır.** Bir paket ev poliçesi tanıtımıyla, bir ilaç fabrikasındaki kâr kaybı teminatı tanıtımı çok ayırdır. Risklerin boyutları arasında uçurumlar vardır. O fabrikanın yanlış teminatlanması on milyarlarca sigortasız kayıp, ödenmeyen krediler, iflaslar, işsizlik ve fakirlik demektir. Bu aracı hatasını sonra nasıl ödeyecektir? Bu aracının böyle bir sermayesi veya kefilisi var mıdır? Olabilir mi?

**3. Evet olabilir.** Bugün birçok ülkede kanunla saptanmış aracılık şartları vardır. Kanunda yoksa, araçların meslek kuruluşları bunları saptar. AET'de hiçbir aracı, hatalarını karşılayacak bir mesleki sorumluluk sigortasız çalışamaz!. Bu bir mesleki zorunlu sigortadır, trafik sigortası gibi. Trafik sigortasında başkasının malına verilen zarar temin edilir. Bu sigortada da yanlış sigortanın zarar boyutu çok daha büyük ve vurucudur.

Türkiye'de sigortaya güvensizliğin ana sebebi "yanlış teminat"tır. Müşteri sigorta poliçesiyle kendini, her şeyini sigortalı sanır. Aracı ona farkları iyi anlatmamış ise, teminatları, riskleri, olasılıkları ayırdedemez. Hasarda ise, teminatsız olayların parasını alacağını sanır. "Zaten teminatı o seçme

miştir ki, ne bilsin ki" diye düşünür, haklıdır. Haksız olan, bilinçsiz müşteriye basma kalıp teminat satan aracı, ama damgayı yiyen "sigorta sektörü"dür.

***Sigorta şirketlerinin piyasadan alacağı 1990 yıl sonunda 1 Trilyon TL.dir. Bu miktar sektörün yıl içinde yaptığı net üretimin yarısından çoktur. Alacak bu araçların üstündedir.***

**Kim yapacak bu işleri?**

**1.** Kanun ve yönetmeliklerle şirket şartlarını oluşturan kanun koyucu, 45 şirketin yanında, sektörü cephede temsil eden 6-7 bin aracının da asgari şartlarını gerektiğinde tesbit edebilecek şekilde esnek yönetmelikler koymalı, zaman içinde gerekli gördüğü şartları arayabilmelidir.

**2.** Araçlar mesleklerini, isimlerini ve geleceklerini korumak için meslek kuruluşu kurmalı, bu yönde batıdan örnekler almalıdırlar;

Bugün Lloyd's ' da aracı olmak yıllar almakta, tecrübe ve sermaye gibi bir çok şart istenmektedir.

Araçlarımız, 1) sivil, 2) ticari, ve 3) sınıai risklerde veya buna benzer kategorilerde ve teminat tiplerinde giderek uzmanlaşmalı, bir takım brövelerden geçmelidirler. Bu brövelere göre mesleki sorumluluk sigortaları alabilmelidirler.

**3.** Sigorta şirketleri de buna uygun olarak kendine bağlı acentelerini açık seçik sınıflandırmalıdır. "Kim hangi ürünü satar, kaç lira borç limiti vardır,

bilançosu, şirket tipi, donanımı ne olmalıdır" gibi. Türkiye'de bu mesleğe damgasını vuran kesim 3-4 bin kişilik sigorta şirketi çalışanlarından çok, dışa dönük 6-7 bin sigorta aracısıdır. Sadece şirketlerin denetlenmesiyle araçların doğru yolda olduğunu varsayamayız. Bu konuda yönetmelikler şumüllendirilmelidir. AET'de uygulanan sigorta aracılığı şartlarının felsefesine bakılmalıdır. Sektöre güven duyulup duyulmayacağı bu şartların işlerliğine, sektörün büyümesi de güven duyulmasına bağlıdır.

Fiyat serbestisinde olduğu gibi sigortacılık hizmet pazarlamasının kurumsallaştırılması da şimdiden yapılmalıdır. Yoksa tekrar kötünün yanında iyi yatacak, mesleğe yatırım yapmış gerçek aracı mesleğe küsecek, alacaklar birikecek, hasarlar yanlış teminat sebebiyle ödenmeyecek, ekonomi zarara uğrayacak, sektör kıpırdanacak ama büyümeyecektir. Sektör hâla küçüktür, küçükken yapıyı düzeltmek daha kolay ve masrafsız olacaktır.

Sorun cephede ise, cepheyi denetlemek gerekir. Hep birlikte ve yeni kanun fırsatını değerlendirerek, cephedeki sigortacıları denetimsiz, sigortasız bırakmayarak, bunun için gerekli şartları hemen koymalıyız.

**Özet ve Sonuç:**

Araçlar hakkında kısaca öneriler şöyle sıralanabilir:

**1)** Acente ile bağımsız aracı ayrılmalıdır. Acente, sigorta şirketinin bir parçası, uzantısıdır. Bağımsız aracı ise müşterisini temsil eder. Değişik sigortacılarından ürün ve fiyat araştırması yaparak müşterisinin risklerine en uygun teminat kompozisyonunu oluşturur. Şirketlere acentelik anlaşması veya teminatla bağlı değildir. Bunların şirketlerle iş ilişkileri tescil ve ilan

edilmez. Bağımsız aracılardan özellikleri, ilgili meslek kuruluşu ve kanun merciiince denetlenerek, bu işi yapabilmeleri onaylanır. Periyodik olarak mali ve organizasyon yapıları denetlenir.

2) Aracıların en az temel bir sigortacılık eğitiminden geçmiş olmaları aranmalıdır. Bu eğitim Birlik'çe tanımlanarak üniversiteler tarafından 1-2 sınıstırlık akşam kursları şeklinde verilebilir.

Örneğin;

a) Temel sigortacılık ve paket poliçeler

b) Sınai sigortalar ve değer tespiti gibi eğitim üniteleri ve bröveleri verilebilir.

3) Tüzel kişi aracılarında minimum özvarlık şartı aranmalıdır. Bu özvarlık, aracının müşterilerinden olan alacaklarının örneğin % 10'undan az olmalıdır.

4) Acentelerin teminat akçesi en az 5000 US\$ muadili TL olmalıdır.

5) Acenteler, mutlaka müşteri cari hesap kartonu tutmalı, bunlar onaylı defterler olmalıdır. Taksitli primlerin gecikme-

si halinde faiz ödenmesi esası getirilmelidir.

6) Acente ve aracılardan, kanunla tespit edilmiş bir meslek kuruluşuna üye olmalıdırlar. Bu kuruluş mesleğin onur ve disiplinini koruyacak ve yükseltecektir. Bu kuruluşun yine kanunen verilmiş disiplinler yetkileri olmalıdır.

7) Sigorta aracılardan mesleki sorumluluk sigortasına sahip olmalıdırlar. Hata ve atlamaların (errors and omissions) doğuracağı zararlar bu sigortaca karşılanmalıdır.

Mehmet SEVEN

## Rekabet ve Genel Şartlar

**T**arifelerin kaldırılması ve fiyatların serbest bırakılması üzerinden hemen hemen bir yıl geçti. Bu yeni düzenin etkileri ve buna karşı tepkiler gazete ve dergilerde görülmeye başlandı. Genelde aşırı fiyat indirimi yolu ile kıyasıya rekabet onaylanmıyor. (\*) Prim gelirlerinin azaldığı, buna karşılık hasar maliyetinin arttığı ve bunun sonucu da hasar/prim oranlarının yükseleceğine işaret ediliyor.

Hatırlanacağı gibi Tarife Sistemi sigortacılara fiyatlar yolu ile rekabet olanağı vermemesi nedeniyle eleştiriliyordu. Tarifeye yöneltilen bu eleştiri ile tarifesizliğe karşı bugünkü tepkiler arasındaki çelişki, işte yanıtlanması gereken soru?

Öyle görünüyor ki bu çelişki, fiyat yolu ile rekabet ve bunun sınırlarının yeterince irdelenmemiş ve araştırılmamış olmasından kaynaklanmaktadır. Gerçekten fiyat yolu ile rekabetin sınırları çok mu geniş? Bu sınırlar belirlenmiş mi? Bunları belirlemek için elde sağlıklı ve yeterli veriler bulunuyor mu?

Bu soruları yanıtlamadan bugünkü yakınmalara doğru yanıt bulmak çok güçtür. Sigortacının fiyat yolu ile rekabet edebilmesi için herşeyden önce prim gelirlerini irdelemek ve çeşitli ölçüleri gözönüne alarak bunları sınıflandırması, bu prim gelirinin ne kadarını tazminat olarak sigortalılarına geri ödediğini saptaması gerekmektedir. Zira yeterli bir süreyi kapsayan veriler

serisi prim gelirinin belli, hemen hemen değişmez bir oranının tazminat olarak sigortalılara döndüğünü göstermektedir. İşte her sigortacı bu veri serisini, olası ise bir çok riziko için ayrı ayrı, saptamalı ve daha sonra piyasa ortalamaları ile karşılaştırmalıdır.

Ayrıca istihsal organlarına ödenen komisyon, uzun aralıklarla ortaya çıkan fakat çok büyük hasar veren olaylar (katastrof olaylar) için ayrılacak karşılıklar, işletme giderleri gibi, prim gelirinin diğer elementleri de hesaplanıp saptanmalıdır. Böylece sigortacı fiyat yolu ile o tür riziko için elinde bulundurduğu rekabet olanağını belirleyebilecek ve davranışlarını düzenleyebilecektir. Elde veriler olma -

sa bile fiyat yolu ile rekabetin sınırlı olduğu, sanıldığı gibi sigortacılara geniş olanak sağlamadığı açıktır. Bugün belli olmayan, bu olanağın sınırlarıdır.

Diğer taraftan sigortalıların karşı karşıya buldukları potansiyel rizikoları bulup çıkartmak, bunları güvence altına almak, sigortalılara yeni poliçeler sunmak, kısacası ürünü çeşitlendirmek ve geliştirmek rekabetin bir başka ve daha sağlıklı bir yoludur. Böylece fiyatın düşürülmesi ve prim gelirinin azaltılması yerine sigortalıların karşı karşıya oldukları rizikoları yakından izleyerek teminatı genişletmek, onlara bu yol ile avantaj sağlamak tarafların lehine olacaktır. Fakat konuya bu açıdan bakıldığında sigortacıların karşısında bazı engeller bulunmaktadır. Bu engellerden en önemlisi ise her sigorta poliçesinin genel şart içermesi zorunluluğudur. Bilindiği üzere TTK'nun 1266. maddesi (\*\*\*) gereği her poliçede genel şart yazılı olması koşuldur. Fakat yasanın öngördüğü bu koşul bazı belirsizlikleri de birlikte getirmektedir. Nitekim TTK.'nun ne 1266. maddesi ne de diğer hükümleri genel şartların özellikleri, içeriği ve kapsamı hakkında herhangi bir hüküm getirmemekte, sadece "... İktisat ve Ticaret Vekâletince tasdik edilmiş ve zahmetsizce okunabilecek tarzda basılmış..." bir genel şartı öngörmektedir. Hatta TTK.'nun gerekçesinde bile bu konu hakkında ayrıntılı bir açıklama bulunmamakta, yalnız "... poliçe ise tamamlanmış olan sözleşmeyi tevsik edecek; iki kısımdan ibarettir. Bunlardan birisi Bakanlıkça tasdik edilen genel şart, diğeri sözleşmeyi ferdileştiren özel şartları ihtiva eder..." ifadesi yer almaktadır. Adliye Encümeni Mazbatasında ise maddeye sadece son cümlenin eklendiği açıklaması yer al -

maktadır.

Kısaca yapılan bu aktarmalardan da anlaşılacağı gibi "Genel Şartlar" konusu yasada yeterince açıklıkla ele alınmamıştır. İrdelenmesi, yorumu yetkililere bırakılarak konu uygulama açısından ele alınır; yeni bir poliçe üreterek bazı rizikoları güvence altına almak ve piyasaya sunmak isteyen sigortacının, ilk önce güvence altına alacağı rizikolar için uygun ve onaylanmış ***Sigortalıların karşı karşıya buldukları potansiyel rizikoları bulup çıkartmak, bunları güvence altına almak, sigortalılara yeni poliçeler sunmak, kısacası ürünü çeşitlendirmek ve geliştirmek rekabetin bir başka ve daha sağlıklı bir yoludur.***

bir Genel Şart belirlemesi gereklidir. Bunu, yürürlükte olan onaylanmış Genel Şartlar arasından seçecektir. Uygun bir genel şart bulamazsa, bunu oluşturmak ve onaylatmak için gerekli organlara veya yetkililere başvuruda bulunacak ve bir hayli uzun bir süre de bekleyecektir.

Uygun Genel Şart oluşturulduğunda da, bu piyasaya yayınlanacağı için o konuyu ortaya koyan Şirketin piyasada öncülüğü kalmayacak, kendi için uygun rekabet olanağı sağlayamıyacaktır.

Yeni bir poliçeyi piyasaya sunmak için diğer bir yol da mevcut Genel Şartlardan en uygununu kullanmaktır. Bu du-

rumda sigortalı ve sigortacı Genel Şartlar dolayısıyla bazı belirsizliklerle karşı karşıya kalabilirler. Uygulayıcı açısından diğer bir sorun az primli poliçelerde sayfalarca süren genel şartın basımı ve maliyeti yükseltmesi, böylece primi az olan işlerin çekiciliğinin ortadan kalkmasıdır.

Bir başka sorun ise, birden çok genel şartın bir poliçede biraraya gelmesidir. Bu durumda poliçe sigortalı için kavranabilir olamamakta, az primli poliçelerde ortaya çıktığında yukarıda işaret edilen poliçe maliyeti sorunu daha da açık görülmekte ve bu tür işler çekici olmaktan çıkmaktadır. Dolayısıyla bir sigorta şirketinin saklama payı içinde kalacak ve portföye denge sağlayacak çok sayıda az primli işler ihmal edilmektedir.

Görüldüğü gibi, Genel Şartlar hukuk açısından bazı sorunları içermesinin yanısıra, uygulayıcı açısından, ürün çeşitlemesini de önleyici bir etken olmaktadır. Rekabet koşullarının piyasaya yerleştirilmek istendiği şu günlerde konunun bu yönünün de göz ardı edilmemesi, ele alınarak bir çözüme kavuşturulması gerekmektedir.

En yakın çözüm tüm nakliyat dışı sigortalı için standard bir, tek fakat kısa, ayrıntılara girmeyen bir genel şartın uygulanmaya konulmasıdır. En iyi çözüm ise bir sigorta sözleşme yasasının düzenlenmesidir.

Mehmet YAZICI

(\*) Bkz. Sigortacı Gazetesi Ağustos/1991

(\*\*) TTK.'nun 1264. maddesinde belirtilen buyurucu (amir) hükümlerendir.

# Yabancı Basından HABERLER

## *Yasuda Londra Piyasasını Şaşırttı*

*Önde gelen Japon Sigorta şirketlerinden Yasuda Fire and Marine şirketi, kendisi için Londra piyasasında iyi bir gelecek görmediğini ileri sürerek Londra nakliyat-dışı reasürans piyasasından çekilme kararı almıştır.*

**B**u karar geçtiğimiz yıl Kasım ayında gerçekleşen Cigna şirketinin Londra reasürans piyasasından çekilmesine benzetilmiş, rakip şirketler ve reasürans brokerleri arasında şok etkisi yapmıştır. Gerçi Japon Yasuda Fire and Marine Sigorta Şirketi'nin reasürans iş kapasitesi Cigna'nınki kadar büyük değildi, ancak, piyasadan çekilmesini "Londra nakliyat dışı reasürans piyasasından gelecek görmemek" düşüncesine dayandırması çok anlamlı bulunmuştur. Çünkü Japon şirketleri piyasaları genel-

likle "uzun vadeli" değerlendirmeye çalışırlar ve amaca ulaşabilmek için orta ve kısa vadede ortaya çıkabilecek sorunları göğüsleyebilecek şirketler olarak görülmektedirler. Dolayısıyla bu çekilme nedeni, üzerinde düşünülmesi gereken bir yorum olmalıdır.

Ancak, diğer taraftan Yasuda'nın, tıpkı rakip Japon şirketleri gibi, kendi iç piyasasında da zor durumda olduğu ve dolayısıyla Londra reasürans piyasasından çekilme kararında bu zor durumun etkisi olduğu düşünülebilir.

Yasuda'nın Londra reasürans piyasasından çekilmesi, Şirket'in Londra'daki sigorta faaliyetlerini etkilemeyecektir. İngiltere, Yasuda'nın Avrupa kıtasındaki sigorta faaliyetlerinin merkezidir ve Japon sermayesi tarafından gerçekleştirilen işlerin sigortası bizzat Yasuda ve diğer büyük Japon şirketleri tarafından yapılmaktadır. Ayrıca Avrupa kıtasındaki büyük sigorta şirketleriyle ortak sigorta faaliyetleri de vardır. Zaten Yasuda, Japon menfaatleri için Avrupadaki sigorta faaliyetleriyle çok yakından ilgili olmalıdır.

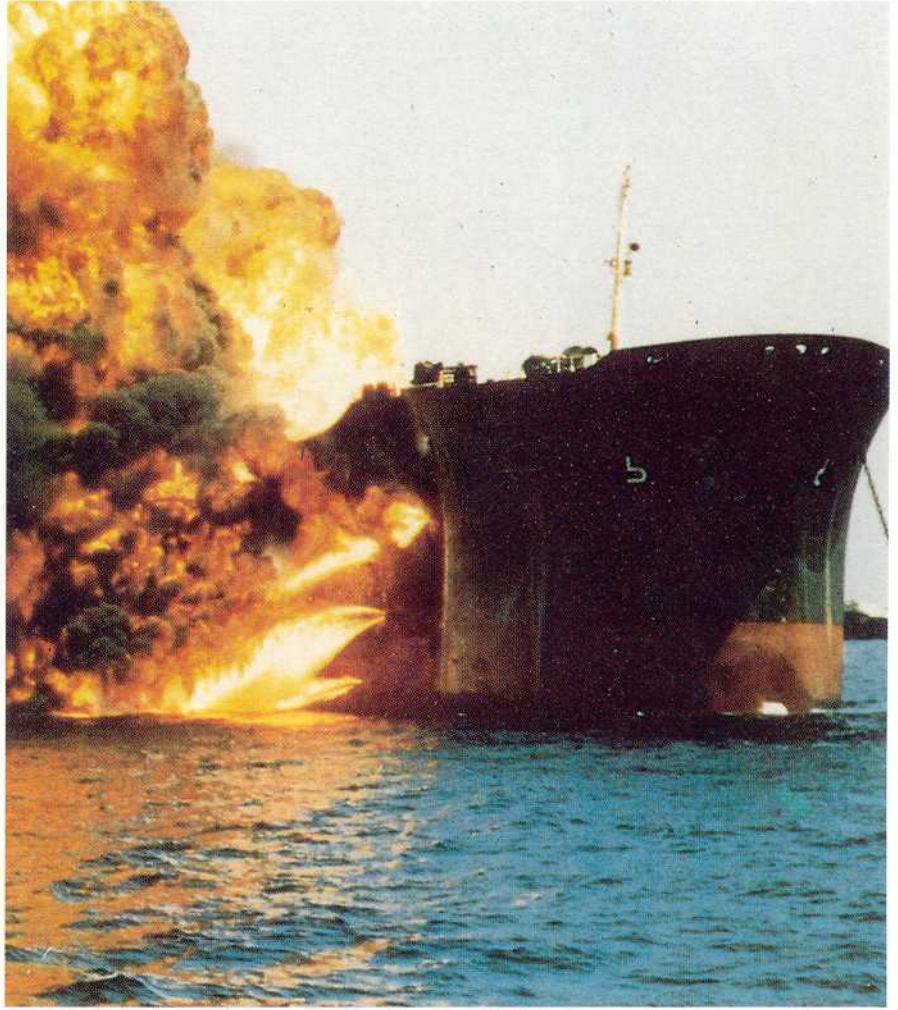
## 1990 Yılı Deniz Kazaları

**L**loyd's Register of Shipping'in bildirdiğine göre 100 grt'in üzerindeki gemiler itibariyle meydana gelen tam ziya 1990 yılında yaklaşık % 11 azalma göstererek 188'e inmiştir. Tam ziya sayısında rakam itibariyle 1989 yılına göre 1990 yılında bir azalma olmasına, diğer bir deyişle 211 tam ziyadan 188 tam ziyaya düşmesine rağmen, kaybedilen gross tonaj miktarında önceki yıla göre % 69 gibi bir artış görülmüştür.

Görüldüğü gibi tam ziya sayısında % 11 bir azalma söz konusu iken, kaybedilen gross tonaj miktarı % 69 artmıştır. Bunun nedeni dökme yük gemilerinin de kazalara maruz kalmasıdır. Mesela 1990 yılında kazalara maruz kalan 188 geminin sadece 15 tanesi gross tonaj olarak 686.715 grt tutmaktaydı ki, bu rakam toplam gross tonaj miktarının % 61'ini oluşturmaktadır.

Tabloda 1990 yılında meydana gelen kazaların nedenleri ve diğer önemli ayrıntıları görülmektedir.

LIRMA



HASAR NEDENİ	ADET	GRT.	% TONAJ	CAN KAYBI
Batma	72	385.762	34.3	149
Kaybolma	6	186.128	16.5	128
Yangın / İnfilak	32	162.700	14.4	40
Çatışma	21	33.762	3.0	72
Temas	9	71.856	6.4	-
Oturma / Parçalanma	48	285.818	25.4	-
<b>TOPLAM</b>	<b>188</b>	<b>1.126.026</b>	<b>100.0</b>	<b>389</b>

## Sigortacılar Irak'a Karşı Açmış Oldukları Davayı Kazandılar



**K**uveyt Havayolları ve bu Havayollarını sigorta etmiş olan Harp Rizikoları Sigortacıları işgal sırasında 15 adet yolcu uçağına el konulması nedeniyle açmış oldukları davayı kazandılar.

Mahkemenin kararı "ölkelerin dokunulmazlıkları" prensibine dayanılarak alınmıştır. Çünkü Irak, işgalden hemen sonra el koymuş olduğı 15 yolcu uçağının 10 tanesini kendi havayolu şirketine katmış, bu hareket ise "ölkelerin dokunulmazlıkları"

prensibine aykırı olarak kabul edilmiştir. Üstelik, Irak Havayolları şirketinden bir üst düzey yetkilisinin "İki Havayolu şirketinin birleşmesi Ortadoğunun en büyük Havayolu şirketini oluşturacaktır" şeklindeki demeci mahkemenin bu yönde karar almasını kuvvetlendiren bir etken olmuştur.

Irak'ın işgal sırasında elkoymuş olduğı 15 uçaklık filonun sigorta değeri 690 milyon US\$ dı, ancak nihai hasar ödemesi 300 milyon US\$ üzerinden ya-

pıldı. Lloyd's underwriterları 300 milyon US\$' in 225 milyon US\$' lık kısmını ödemiş oldular. Zaten elkonulmuş olan uçakların 10 adedi daha sonra imha edilmişti.

Davacı adına hareket eden şirketin sözcüsü, nihai hasar rakamının henüz belirlenmediğini, geçen sürede tahakkuk eden fazizler de göz önüne alındığı takdirde bu rakamın 500 milyon US\$' ı geçeceğini belediklerini söylemiştir.

LIRMA

## Sağlık Harcamaları Sigortası Giderek Gelişmekte

**İ**şverenler tarafından kendi işyerlerinde çalışan işçileri için temin edilen "Sağlık Harcamaları Sigortası" bu tür sigortalar içerisinde en çok iti-

bar gören türü teşkil etmektedir. Bu sigorta herhangi bir işyerinde çalışan işçilerin sosyal güvenlik sigortalarına ek olarak verilmekte, dolayısıyla hem

primden büyük bir indirim, hem de bireysel olarak alınan poliçelerden daha geniş bir teminat sağlanabilmektedir.

İşverenler için bu tür sigortaların temini aslında çok pahalı bir iş değildir, üstelik çalışanlara sağlamış olduğı psikolojik ve fiziksel yararları da oldukça fazladır.

Yukarıda da belirtildiği gibi "Sağlık Harcamaları Sigortası"

bu tür sigortalara ait toplam primlerin % 60'ını oluşturmaktadır. İşverenler bu tür sigortalı aslında 20 yıldan beri sadece üst düzey yöneticileri için sağlamaktaydılar, ancak zamanla alt düzey çalışanları da kapsayacak şekilde genişletildi ve bu gün Avrupa'nın en popüler sigorta türlerinden biri oldu. Hatta bu sigorta giderek yarım gün çalışanları, eş ve çocukları da içerecek şekilde getirilmiştir.

"Sağlık Harcamaları Sigortası"nı hazırlayıp şirketler namına yöneten ve bu konuda otorite kabul edilen sigorta şirketlerinden birinin yöneticisi "Ken Kennison" ülke ekonomilerindeki durgunlukların bu tür sigortalar üzerinde zannedildiği gibi olumsuz etkiler yapmadığını ileri sürmektedir. Bu teminatlara sahip şirketlerde işçilerden gelen baskılar, yöneticileri daha dikkatli olmaya ve daha az maliyetli teminatlar hazırlamaya sevk etmektedir.

Bugüne kadar büyük hayat sigorta şirketleri tarafından hazırlanıp yönetilen bu teminatlar

şimdi artık piyasaya giren diğer hayat sigorta şirketlerini de cezbetmeye başladı. Mesela İngiltere'de üç büyük şirket piyasaya hakim durumda iken, bugün bu rakama diğerleri de dahil olmuştur. Ayrıca işverenler de böyle bir teminat aradıkları zaman hayat sigorta şirketleri arasındaki rekabetten faydalanarak daha düşük fiyat ve daha iyi şartlar elde etmeye çalışmaktadırlar. Ancak, sadece bu tür sigortalarda değil, tüm sigorta branşlarında olduğu gibi kısa vadeli yararlılardan ziyade uzun vadeli yararların gözetilmesi gerektiği açıktır. Bu nedenle sayıları giderek artmakta olan bazı işverenler hayat sigorta şirketleri arasındaki rekabetten faydalanırken uzun vadeli çıkarları da gözönüne alarak mevcut sigortacılarıyla işbirliği yapmayı tercih etmektedirler.

Bu tür teminatlarda uzmanlaşmış şirketler, diğer taraftan, ellerindeki müşterileri kaçırmamak için piyasaya yeni ürünler sunmak üzere birbirleriyle yarışmaktadırlar. Mesela bir hayat

sigorta şirketi, en üst grupta yer alan üyeler için ek menfaatler sunarken, en alt gruptakiler için de isteğe bağlı planlar geliştirmektedirler.

Hayat sigorta şirketlerinin dışında giderek artan sayıdaki aracı kuruluşlar da bu piyasaya girmektedirler. Bunun en büyük nedenlerinden biri piyasanın çok büyük oluşudur. Ayrıca teknik ve maliyet açısından en uygun teminatın aranıp bulunması zaman faktörünü olumsuz yönde etkilediğinden ticari kuruluşlar profesyonel araçlarla çalışmaya ihtiyaç duymaktadırlar.

Nihayet, "Kennison"a göre, şirketler, sağlık harcamalarını çok sıkı kontrol etmelidirler. Bunun için belli hastane ve doktorlarla bağlantı kurulmalı, kabul edilebilir ve olağan olmak kaydıyla her türlü sağlık harcamasının iadesinin mümkün olduğu ideal bir plan oluşturulmalıdır. Çünkü, O'na göre "bugünün hasarları yarının primleridir".

THE INDEPENDENT

## *Dünya Sigorta Kongresi Toplandı*

**G**eçtiğimiz aylarda toplanan Dünya Sigorta Kongresine katılan delegelerin varmış oldukları ortak sonuç, uluslararası sigorta piyasalarının en azından bir yıl daha olumsuz görünümünü devam ettirecek olmasıdır. Delegeler arasında yapılan bir anket oldukça ilginç bir takım bulgular ortaya koymuştur. Şöyle ki Kirlenme ve Çevre Sorunları, daha sonra sırasıyla sigorta sektöründe ödeme güçlükleri, A.B.D. mahkemelerinin vermiş oldukları kararlar ve sigorta ile

ilgili düzenlemeler 1990'lı yıllarda sigortacılık sektörünü zorlayacak en önemli sorunlar olarak öne sürülmüştür.

Avrupa'nın son yıllarda göstermiş olduğu kalkınma tüm dünya sigortacılarını cezbeden bir gelişme olmaktadır. Hatta Avrupa'nın gelecekte uluslararası sigorta piyasalarının başına bir devi olacağı % 50 gibi bir çoğunlukla vurgulanmıştır. Delegelerin % 17'si ise Avrupa'dan sonra Uzakdoğu'nun uluslararası piyasalarda bir güç olacağını belirtmişler-

dir.

Doğu Avrupa'daki gelişmeler ise sigorta açısından çok önemli olarak görülmemektedir. Bu sonuca delegelerin % 50'si gibi büyük bir oranda varılmıştır.

Kongreye gelen 320 delegeden 140 tanesinin katıldığı anket sonuçlarına göre Swiss-Re ve Münich-Re yarınlar en fazla hazır olan reasürans şirketleri olarak gösterilmişlerdir.

REINSURANCE MARKET REPORT



1971 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinden mezun olan Sayın Muhittin Karabulut, aynı yıl Üniversitenin Pazarlama Kürsüsünde akademik kariyerine başlamıştır.

1988 yılında Profesör olan Sayın Karabulut'un bugüne kadar basılmış 11 adet kitabı, 50 adet mesleki konularda yazılmış makalesi, 80 adet çeşitli işletmelerde geliştirilmiş "vaka"ları vardır. Sigorta Pazarlaması üzerine bir kitabı olan ve Türk Sigorta Enstitüsünde de bu konuda dersler veren Sayın Profesör Doktor Muhittin Karabulut ile sektörümüzün pazarlama sorunları üzerinde görüştük.

# Bin Röportaj

## Reasürör :

Ülkemizde, bildiğiniz gibi, Sigortacılık Sektörüne uzun yıllardan beri II. sınıf bir Sektör gözüyle bakılmakta idi. Bunun doğal bir sonucu olarak sektörün ülke ekonomisinin yarattığı değerler içindeki payı çok sınırlı kalmaktaydı. Bu durum bu gün de böyle olmakla birlikte geleceğe umutla bakılmaktadır. Diğer bir deyişle sigorta sektöründe işgücü ve fon yaratma,

yeni ürün sunma açılarından gözle görülebilir bir gelişme sözkonusudur. Sektörün bu az gelişmişliğinin nedenleri arasında pazarlama eksikliğinin payı nedir?

## M.K. :

Şimdi sigorta sektörüne bakalım olursak, diğer sektörlerle göre Lonca sistemi kurallarının uzun süre muhafaza edilmiş olduğunu görebiliriz. Yani, kendi içinde iç haberleşmesi olan fa -

kat dışarıya karşı ilişkileri itibarıyla yasakları olan, kendi içine kapalı bir görünüm arz eden bir sektör. Loncanın politikasına bakacak olursak; Lonca bir defa ürün politikasına ve kalitesine müdahale ediyordu. Bu nitelikte bir müdahale geçmişte poliçelerin yapısına resmi veya sektörel bazda olmuştur. Lonca fiyata müdahale ediyordu. Sigorta sektöründe de son yıllara kadar fiyatlar kontrol altındaydı. Bu

müdahale bugün dahi centilmenlik anlaşması veya başka adlar altında geçerlidir. Lonca dağıtım sistemine müdahale ediyordu. Sigorta sektöründe de dağıtım sistemine bu müdahale söz konusu. İleride sorularınızın içinde geçecektir zannediyorum. Acentelik sistemine dönük olarak sigorta şirketleri bir tür kendi içinde organize, fakat acenteler karşısında tek bir güç olarak görünmek gibi bir eğilim içerisinde bulunuyorlar. Yani bu sisteme de bir müdahale var. Lonca reklama müdahale ediyordu. Sigorta sektöründe de reklam uzun bir süre ihmal edilmiştir. Yani şeffaflığı sağlayan, bilgilendirmeyi sağlayan bir konuda ihmaller söz konusudur. Sigortacılar herşeyi biliyorlar. Ancak, sigortalılar; hatta acenteler çok az şey biliyorlar. Bu açıdan, sektörün az gelişmişliğinin nedenleri arasında pazarlama eksikliğinin payı nedir diye bakacak olursak, sigortacılık fikrimce pazarlama yerine "pazarlamama", bunun altını çizmekte fayda var, "pazarlamama" şeklinde gelişerek gelmiş. Şimdi "pazarlamama" nasıl yapılır diye bakacak olursak; ürün kalite seviyesi düşük tutulur, sigortalının istek ve ihtiyaçlarına uygun poliçe verilmez, tüketicinin şikayetlerine karşı ilgisiz kalınır. Mesela sigorta sektöründe şirketlerin hasara karşı soğuk baktığını söyleyebiliriz. Bu soğukluk bugün de devam etmektedir. Geçenlerde bir tanıdığımın arabasının hasarı vardı. Bir ay kadar eksper raporları vs. ortaya çıkmasını bekledi. Bir ay kadar merkezde bu işin karara bağlanması sürdü. Kendisine yanlış hatırlamıyorsam 1,5-2 ay sonrasına gün verildi.

## Reasürör:

Ödeme yapılması için mi?

## M.K.

Evet. Bu durum bir "pazarlamama" durumudur. Bir hasarın

ödenmesi için 3 ay geçmesi gerekiyorsa bu bir "pazarlamama" halidir. Bu durum sigorta sektörünün, sigortalıya ait fonları bir süre kullanmasıdır da aynı zamanda. Fiyat konusunda serbest rekabet vesaire denildi. Rekabetin fiyat yönlü olarak kullanılmasında sigorta şirketlerini bir araya gelişleri, fiyatı belirlemek konusunda çabaları oldu. Bu doğrudur, yanlıştır ayrı mesele. Sektörün geçiş döneminde belli bir konuyu bir miktar disipline etmek için böyle bir yola başvurulması olabilir ama konunun mantığına baktığımızda 40-50 şirketin bir araya gelerek organize olmayan tüketiciye karşı anlaşma yapması, serbest rekabetin esaslarına ters düşmektedir.

## Reasürör:

Bizim bildiğimiz kadarıyla sigorta şirketleri arasında böyle bir centilmenlik anlaşması yok. Bazı şirketler, tarifelerin ortadan kaldırılmasından sonra, herhangi bir teknik temele dayanmayan fiyatlar vermekteler. Daha önce tarife varken mesela % 1.50 olması gereken bir rizikonun fiyatı şimdi % 0.80 olmaktadır. Kendi aralarında bir centilmenlik anlaşması yok gibi gözüküyor. Olsa idi, fiyatlar şikayete neden olabilecek kadar aşağılara inmezdi.

## M.K.:

Şimdi gazetelere kadar yansıyan ilgili şirket yöneticilerinin beyanatları var. 18-20 kadar şirketi bir araya getirme çabaları var. Serbest rekabetin olduğu bir ortamda beklenir ki, rekabet hizmet konusunda, ürün konusunda, iyi bir dağıtım sisteminin kurulup geliştirilmesinde çalışsın. Konu gelip fiyata takılacak olursa, bu konuda tüketici aleyhine bir durum yaratılması söz konusu olabilir. Bu da bana göre "pazarlamama" halidir. Yakın döneme kadar da yapılan budur.

Bu anlayışın değiştirilmesi gerekmektedir. Pazarlama artık stratejik pazarlama olarak ele alınmalı, kısa vadeli değil, uzun vadeli düşünülmeli. Tek bir poliçeyi değil, bir "poliçe sistemini", bir Poliçe portföyü yönetimi sistemini esas almamız ve atılan adımları biraz daha ileri götürmemiz gerekmektedir.

## Reasürör:

Ülkemizde insanlarımızın sigortayı pek fazla önemsemedikleri ortadadır.

Ferdi sigortalarda elde edilen prim geliri toplam prim içerisinde çok az bir yer tutmaktadır.

Acaba insanlarımız mı kadercı, sigorta mı pahalı yoksa sigorta şirketlerimizin de bunda bir kusuru var mı?

## M.K.:

Şimdi insanlarımız kadercı mi diye bakacak olursak: geçenlerde Mevlût kandilini kaç kişinin izlediği konusunda bir araştırma yapılmıştı. İzleyenlerin sayısı % 25 seviyesinde idi. Yani toplumun % 75'i böyle bir merasimi izleme gereğini görmüyor. Şimdi bana göre bu halka kadercı demek biraz zor gibi. Yani kendilerini "biz kaderciyiz" diye beyan etseler dahi böyle olmadığı görülmektedir. Türk halkı islami gelenekler açısından da çok fazla muhafazakar değil. Mesela, sabah cemaatla namaz kılanların sayısı bir hayli az. Sonra bankalarda faizle olan işlemler oldukça yüksek bir hacimde cereyan etmektedir. Ben sigorta sektörünün önünde "kadercilik" gibi dini bir engel olduğunu zannetmiyorum. Sigortacılığı halka iyi anlatmamız gerekmektedir. Vatandaşın kendi haklarını iyi bilmesi, riziko kavramını tanıması, neyi kendi üzerinde tutacak, neyi sigorta edecek onu iyi bilmesi gerekmektedir. Biz sigortayı iyi anlatamamışız. Bir de tabii konunun hayat pahalılığı yönüne bakmamız gerekmektedir. Benim yaptığım



araştırmalara göre halkın yazılı bir "aile bütçesi"ne sahip olmadığı ortaya çıkmaktadır. Bütçesi olanlar % 5, % 10 gibi bir oran tutmaktadır. Bütçe olmadığı için sigorta primine bir para ayırmıyor. Sigorta için ayırdığı para, bir tür keyfe göre satın alma gücü gibi, zorunlu ihtiyaçlarına ayırdığı paranın dışında, eğer parası varsa poliçe satın alıyor. Bu bakımdan sigorta "uyuklayan bir ihtiyaç" özelliği arz ediyor. Normalde bir pazarlamacının yapacağı iş bu "uyuklayan" ihtiyaçları uyandırmaktır. Dolayısıyla sigortalının konuyu bilmesi yeterli değil. Birilerinin gidip kapısını çalması gerekmektedir. Muhtemel si -

gortalıyı tanımak, anlamak, hakkında araştırma yapmak, yeterli bilgi birikimine sahip olmak ve onu ikna etmesi gerekmektedir. Bu konuda çalışma yapan şirketler vardır. Ancak bu çalışmalar 5-10 yıl sonra kullanılabilir olacaktır. Şimdiye kadar böyle bir çalışma yapılmadığı için sigorta şirketleri böyle bir bilgi birikiminden yoksun kalmıştır. Halbuki bilgi güçtür ve sigorta şirketlerinde güç noksanlığı vardır. Burada birilerinin kusur aramak anlamsızdır. Bundan sonrasında daha sistematik ve stratejik adımlar atılması gerekmektedir.

**Reasürör:**

Peki efendim bu sonuçta ya da

bu az gelişmişlikte devletin payı nedir?

**M.K. :**

Şöyle söyleyelim. Sigorta Şirketleri sigortayı devlet kuruluşlarına yeterince pazarlayamamışlar. Devlet de diğer taraftan bu konuda pasif kalmıştır. Sigorta sektörünü "fon yaratıcı" bir sektör olarak yeterince değerlendirememiş. Aslında devlet, fonları yaratma konusunda, sermaye pazarının oluşturulması konusunda, geçmişte bankaların işleyişi konusunda hep pasif kalmış. Mesela 1970-80 arasında bankalar enflasyona göre eksi faiz vermiştir. Devlet bu duruma seyirci kalmış, bir takım mali öğelerin, kurumların

devreye girmesi, bunun toplumdaki potansiyel güçleri ve kaynakları harekete geçirmesi konusunda noksanları olmuş. Devletin eğitici bir rolü olabilir. Ancak burada zorunlu sigortaları dikkate alacak olursak, vatandaş karşı sigorta şirketlerinin devleti de yanlarına alarak, üçüncü şahısların haklarının korunması maksadiyle, belki yanlış değerlendiriyor olabilirim, sigorta pazarında ilave bir pazar yaratma gayreti içerisinde girmektedirler. Bu da bana göre hesabı kitabı yeteri kadar belli olmayan konularda devletin vatandaşın cebindeki bu parayı alıp, sigorta şirketinin kasasına aktarması gibi bir rolü üstlenmesi şeklinde bir tablo ortaya çıkmaktadır. Burada devletin ve kamu yöneticilerinin bu tür düzenlemelerde çok özenli davranmaları gerekmektedir. İhtiyaçın uyandırılması ve üçüncü şahısların haklarının korunması mümkündür. Ancak bunları yaparken riziko değerlerinin neler olduğunun devlet tarafından da bilinmesi, fiyatlar oluşturulurken bunun da özenle yapılması gerekmektedir. Mesela geçmişte bir zorunlu trafik sigortası nedeniyle konu vatandaş yeterli kadar anlatılmamış, vatandaş karşı sigorta şirketlerinin kapısını çalıp tazminat talebinde bulunmamıştır. Sigorta şirketleri de bu konuda eğitici bir çaba sarfetmemişler ve hasar olmasına rağmen fiilen bir bedel ödeme yoluna gitmemişlerdir. Bu gibi konularda kamu yöneticilerinin son derece dikkatli olmaları gerekmektedir.

## Reasürör:

Sigorta Şirketlerimizin sigorta hizmetini yeterince algılayabildiklerini söyleyebilir miyiz?

Soruyu şöyle açmak istiyorum: Ülkemizde sigorta sektörünün gelişmesi hep elde edilen prim geliriyle ölçülmekte.

Örneğin: "Bu sene şu kadar

prim istihsal ettik, gelecek sene bu primde % 100 artışı hedefledik vs. vs."

Bildiğiniz gibi sigorta başlıbaşına bir hizmet. Amaç sadece prim toplama değil elbette. Sigorta şirketlerimizin primi toplamakta gösterdikleri hassasiyeti hasar ödemesinde de gösterebildikleri söylenebilir mi?

Halkın sigorta şirketlerine zararının tazmin edileceği konusunda ya da tazmin edilecekse bile bunun en kısa sürede olacağına dair sizce bir güveni var mı?

## M.K.:

Bir ürünün kalitesinden söz ediliyor. Yani bir poliçenin içinde hasar ödeme konusuna yer verildiği oranda poliçe kaliteli olmaktadır. Hasar konusu poliçe içerisinde belirsiz ise, hasar meydana geldiğinde bir tanıdık aramak, araya birini koymak, endişeye kapılmak, gelen eksperden çekilmek gibi durumlar ortaya çıkmaktadır. Bu durum sigortalama konusunda kişileri isteksiz yapmaktadır. Konuya motivasyon olarak, satış sonrası tatmin olarak bakacak olursak hasar konusu, satış sonrası tatmindir. Ancak kabul etmek gerekmektedir ki son 3-5 yıldır sigorta şirketleri hasar ödeme konusunda büyük ilerlemeler kaydetmişlerdir. Buna ister rekabet etkisinin sonucu deyin, ister zihniyet değişiminin etkisi deyin, ister yönetici kuşağın değişiminin sonucu deyin nisbi bir iyileşme vardır. Tabii bunu daha ileri götürmek gerekmektedir. Poliçenin prim ve hasar ayağı sağlıklı olarak yere basıyorsa, şeffaflık varsa, hasarın hemen tespiti söz konusuysa, ödenmesi geciktirilmeden yapılıyorsa sorun yoktur. Yani primlerin arttırılmasının sorumluluğu bir yerde sigorta şirketlerine aittir. Bu şekilde yapılarak sektör imajı da geliştirilmiş olacaktır.

## Reasürör:

1987 tarihli Sigorta Murakabe Kanunu biliyorsunuz 21.12.1959 tarih ve 7397 sayılı Sigorta Şirketlerinin Murakabesi Hakkında Kanun'un değiştirilmiş şekli. Bu Kanunun, genel olarak, Türkiye'de sigortacılığın gelişmesinde ne gibi katkıları olmuştur?

## M.K.:

Serbesti düşünce açısından bakacak olursak, sektöre çeki düzen vermesi, ona bir aksiyoner yapı sağlaması açısından etkili olmuştur. Ancak bu yapı bankacıların bankacılık sektöründe yaptıklarının yanında küçük kalmaktadır. Sigorta sektöründe personalizasyon konusu bankacılık alanındaki gibi; daha çabuk ve daha etkin eğitimlerle yapılamamıştır. Buna sektörde ihtiyaç vardır. Var olduğunu söylediğimiz Lonca sistemi sektörde personalizasyon konusunu geciktirmiştir. Yani bilgilerin bir sır gibi saklanması, personele bilgi aktarımında kıskançlık gösterilmesi söz konusudur. Daha sonraki dönemde ise bilgilerin nasıl aktarılacağı konusu bilinmemiştir. Bir teknik yönetici, kendi konusunu çok iyi bilse dahi, kendinden sonrakine yeterince öğretememiştir. Yani öğretme süreci ağır işlemiştir. Dolayısıyla sektörde personalizasyon safhası henüz tamamlanmamıştır. Teknik açıdan pazarlama konusu da henüz tamam değildir. Bazı sigorta şirketlerinin pazarlama departmanları kurduklarını görüyoruz. Ancak bu departmanlar daha çok birer "Halkla İlişkiler Servisleri" gibi çalışmaktadırlar, üstelik Halkla İlişkiler konusu dahi bilinmeden halkla ilişkiler yapılmaya çalışılmaktadır. Kanun pazarlama açısından yeterince başarılı olamamıştır. Zaten tek başına başarılı olamaz da. Bunu, zihniyet değişimi başaracaktır. Kanun sektöre, kendilerine çeki düzen vermeleri konusunda bir

yumruk attı diyebiliriz. Ancak ihtiyaçlar ortaya çıktıkça Kanunda da değişiklikler yapılacaktır. Kanun, serbest rekabeti getiriyor ancak pazarlama bilgi sisteminin yeteri kadar olmadığı bir yerde fiyat sistemi nasıl oluşacak bunun cevabı yok.

## **Reasürör:**

Yüksek enflasyon sigorta pazarlamasını zorlaştıran bir faktör mü, ya da bizim zannettiğimiz aksine pazarlamayı daha mı kolaylaştırıyor?

## **M.K. :**

% 70'ler seviyesinde enflasyonun olduğu bir ekonomide primleri bir vade esası üzerinde ödüyorsak, bunun fiyat düşürücü bir etkisi var diyebiliriz. Ancak enflasyonun bir diğer yönü ilgili varlığın sigorta değerini erozyona uğratmakta, hasar anında taraflar arasında, yani sigortalı ile sigortacı arasında bir tatminsizlik ortaya çıkmaktadır. Bu bakımdan sigorta primleri ister peşin olsun ister vadeli olsun, sigorta konusunun reel değeri enflasyona karşı koruyucu bir baza oturtulmalı, taraflar arasındaki ilişkinin frekansı sıklaştırılmalıdır. Sigorta şirketinin bünyesinde bir erken uyarı sistemi kurulmalıdır. Enflasyonun bir etkisi fiyatları otomatik hale getirmesidir. Primler enflasyon oranında yüzde olarak artmaktadır. Buna göre sigorta primlerinin cari olarak yükseldiğini görmekteyiz, fakat reel olarak ne kadar artmış o belli değil. Prim artışlarının, ilgili sektör enflasyonunun üzerinde artması gerekmektedir.

Enflasyon ayrıca tüketicinin satın alma gücünü olumsuz etkilemektedir. Özellikle ferdi sigortalar açısından bakacak olursak, tüketicinin satın alma gücünün azalması halinde konut ve hayat gibi ferdi sigortalara ayıracak kaynağı kalmıyor, karşımıza soğuk bir müşteri tipi çıkıyor. Sınai sektörde ise, eğer ilgili sek-

tör enflasyondan zarar görmekte ve sektörün mali gücü azalmakta ise sigorta konusu olabilecek varlıkların daha düşük değerinde sigortalı olmaları sonucu ortaya çıkmaktadır. Yani rizikonun bir bölümü sigortalı üzerinde kalmaktadır. Sigortalılar ister istemez muhafazakar davranmak zorunda kalmaktadırlar. Hasar olduğunda ise sigortalının durumu iyice ağırlaşmaktadır. Demek ki enflasyon değerler sistemini değiştiren en kuvvetli silahtır. Son 10 yılda enflasyon en büyük değişim ajanı olmuştur. Aileden işletme modeline kadar en büyük değişim nedeni enflasyon olmuştur.

## **Reasürör:**

Olumlu yönde mi yoksa olumsuz mu?

## **M.K. :**

Olumlu veya olumsuz. Enflasyon en büyük değişim nedenidir. Türkiye'de en büyük değişiklikliği şu kişi veya kuruluş değil, bizzat enflasyon yapmıştır. Bunun sigorta sektöründe de olumlu veya olumsuz etkileri olmuştur, olmaya da devam edecektir.

## **Reasürör:**

Şimdiye kadar söylenenlerden sigorta şirketlerinin organizasyon açısından sigorta pazarlamasını yeterince yapabilecek bir yapıda olmadıklarını anlıyoruz. Bir yanlış yapılanma söz konusu. Bu yanlış yapılanma nerede size göre?

## **M.K.:**

Şimdi konuya işletme kültürü açısından bakmamız gerekmektedir. İşletme kültürü dediğimizde konu yöneticilerin zihniyet yapılarından, anlayışlarından, dünya görüşlerinden, geleceğe bakış açılarından, personel ile olan münasebetlerinden, personele bakış açılarından denetim sisteminden geçiyor. Şirketlerin organizasyon yapısı itibarıyla otokratik örgütsel anlayıştan demokratik örgütsel anlayış-

şa geçmeleri gerekmektedir. Bu şu demek: Çalışanların yönetime katılmaları, fikirlerinin sunulması. Ancak çalışanların yönetime katılabilmesi için bu doğrultuda eğitilmeleri, belirli standartlara uygun çalışma sistemlerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Sanıyorum bu alanda sigorta şirketleri yeteri kadar değişime uğramış değil. Bu değişim belki bir kuşak sorunu. Bankacılar genç yöneticilerle daha başarılı oldular, çok süratli bir şekilde eğitim üniteleri kurup kendilerini yetiştirdiler. Sigorta şirketlerinin yöneticileri ise konuya "sigortacılık öyle 3-5 yılda öğrenilecek iş değildir" diye baktıklarından eğitim daha çok görsel, masa başı deney şeklinde olmaktadır. Tabii birkaç sigorta şirketi burada istisnadır. Özetle, örgütsel yapının daha köklü bir şekilde ele alınması gerekmektedir.

**Reasürör:** Yardımlarınız için teşekkür ederim efendim.

Y.Kemal ÇUHACI

## *Sigortacılıkta Yurtiçi Saklama Payı ve Reasürans Kapasitesini Arttırma Sistemi*

**U**lusal sigorta endüstrilerinde, öncelikle sigortalıların menfaatini korumak ve reasürans yoluyla yurt dışına devredilen reasürans primlerini asgariye indirmek amacıyla ihdas edilen reasüransa devlet müdahalesi ülkemizde Cumhuriyetin ilanından beri, bu amaçla kurulmuş bulunan Millî Reasürans T.A.Ş. vasıtasıyla yürütülmektedir. 60 seneyi aşkın bir süredenberi devam eden sistemin sonucunda milli sigortacılığın yeşermesi mümkün olmuş ve hemen hemen sıfır olan sektör saklama payları oran ortalamasını hayat dışı sigortalarda % 43'lere getirmiştir. Aynı oran Millî Reasürans T.A.Ş.'de % 84'e ulaşarak, kalkınmakta olan ülkeler seviyesini takip etmektedir. Gelişmiş ülkelerde % 80 ile % 95'lerde olan bu oranlar sektörümüz için % 75 olarak hedeflenmiş, bu amaca ulaşmak üzere mevcut reasürans sistemi, "sigortacılıkta yurt içi saklama payı ve reasürans kapasitesini artırma sistemi" adı altında 1.1.1992'den geçerli olmak üzere aşağıdaki şekilde yeniden düzenlenmiştir.

Sistemin birinci bölümü, Türkiye'de faaliyette bulunan sigorta şirketleri ile yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye'deki şubelerinin (hayat hariç) akdettikleri her nevi sigorta sözleşmelerin

den "sistem"e devredecekleri kısımları kapsamaktadır. Şöyle ki:

1- 1.1.1992/31.12.1994 dönemi için:

a) Oto Kasko ve Zorunlu/İhtiyari Trafik sigortaları dışında kalan tüm hayat-dışı sigorta branşlarında, eksedan esasıyla (şirketlerin saklama paylarından sonra) % 25;

b) Oto Kasko ve Zorunlu/İhtiyari Trafik sigortalarında kotpar esasıyla % 15.

2- 1.1.1995/31.12.1997 dönemi için:

a) Oto Kasko ve Zorunlu/İhtiyari Trafik sigortaları dışında kalan tüm hayat-dışı sigorta branşlarında, eksedan esasıyla (şirketlerin saklama paylarından sonra) % 20,

b) Oto Kasko ve Zorunlu/İhtiyari Trafik sigortalarında kotpar esasıyla % 15.

3- 1.1.1998/31.12.2001 dönemi için:

a) Oto Kasko ve Zorunlu/İhtiyari Trafik sigortaları dışında kalan tüm hayat-dışı sigorta branşlarında, eksedan esasıyla (şirketlerin saklama paylarından sonra) % 15,

b) Oto Kasko ve Zorunlu/İhtiyari Trafik sigortalarında kotpar esasıyla % 10.

Türkiye'deki sigorta şirketleri ve yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye şubeleri, saklama pay

larını % 75 nisbetine çıkarıp bu nisbeti müteakip senelerde de koruyabildikleri takdirde yukarıdaki devirleri yapmaktan muaf tutulacaklardır.

Sistemin ikinci bölümü ise, eski ulusal saklama payına devredilmekte olan işleri kapsamakta olup Türkiye'de faaliyette bulunan sigorta şirketleri ile yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye şubelerinin kendi saklama payları ve birinci bölüm konusu devirleri dışında kalan hayat-dışı sigortalardan yurt dışına devir (reasürans) konusu olan nisbi veya nisbi olmayan, hasar fazlası, aşkın hasar oranları ve benzeri ile ihtiyari ve diğer çeşitlerdeki her türlü reasürans sözleşme ve anlaşmalarının aşağıda belirtilen oranlarını sisteme devretmelerini kapsamaktadır:

1- 1.1.1992/31.12.1997 dönemi için : % 15

2- 1.1.1998/31.12.2001 dönemi için: % 20

Bu bölümde toplanan işler tamamen ülke içinde saklanmak kaydıyla, pay almak isteyen sigorta ve reasürans şirketlerine % 50'şer oranında dağıtılacaktır.

Yeni düzenlemenin sigorta endüstrimiz için hayırlı olması en içten dileğimizdir.

## Sadettin Barlas'ı Kaybettik

"1929 da Reasürans inhisarının tesisi üzerine yangın ve kaza tarifeleri ile hayat sigortalarının bazı şartlarını hazırlamak için Ticaret Vekaleti tarafından teşkil edilmiş bulunan komisyona üye tayin edildim. O zaman Yüksek Ticaret Mektebinde matematik derslerini okutuyor ve bu derse bağlı olarak (Banka ve Sigorta Matematiği) namı altında bazı konuları da, talebeye bir yenilik olmak üzere, anlatıyordum. Komisyonunda konuşmalar arasında ilk defa olarak Aktüer kelimesini bir yabancı şirketin mümessilinden işittim. Memleketimizde sigortacılık sahasında büyük bir mevki almış ve Millî Reasüransın kurulmasında büyük rolü olmuş bulunan bu mümessil (Antoine Pios), bizde hayat sigortalarının tekniğini bilen bir kimsenin (Aktüer'in) bulunmadığını söylediği zaman üzüldüm ve kendisine Yüksek Ticaret mektebinde bu konu ile alakalı dersi okuttuğumu ve matematiğin tatbiki şubelerinden biri olan ihtimaller hesabına dayanan aktüerliğin bir nev'i mühendislik olduğunu ve adını yeni öğrendiğimi ifade ettim.

Bu zat görüşmek üzere beni bürosuna davet etti, gittim görüştüm. Bana kendisinin Millî Reasüransta Fen Müşaviri olacağını söyledi. Bir müddet sonra işe başlayacak olan bu şirketin hayat şubesinin idaresini deruhte edip edemeyeceğimi sordu. Bunun üzerine İstanbul Darülfünunu Fen Fakültesi Reisi ve Umumi Matematik Profesörü olmam nedeniyle daimi bir vazife kabul edemeyeceğimi, ancak bu şirketin hayat şubesin mütehassis olarak ve haftada bir de kaç gün devam etmek şartiy-

le memnuniyetle çalışabileceğimi arz ettim. Bunun üzerine talebemden Sadi Barlas ve Muhammer Saka ile beraber Millî Reasüransta derhal çalışmaya başladık. Bir sene sonra bize Rakım Enç'te iltihak etti ve böylece Reasürans şirketinde Aktüerlik mesleğinin temeli atıldı."

Bu tarihi hatıra merhum Prof. Hüsnü Hamit Sayman'a aittir. 9 Kasım günü 87 yaşında kaybettüğümüz Sadi Barlas, Millî Reasürans'a intisap ettiği 19 Temmuz 1929 da Ticaret Mektebi-âlisi'ni bitirmiş henüz 24 yaşında bir delikanlıydı. Lisenin ilk iki yılını Kuleli Askeri Lisesinde okuduğunu ve oradan sıhhi sebeplerle ayrıldığını anlatmıştı.

Sadi Barlas Cumhuriyet döneminin yetişmiş ilk sigortacılarından sayılır. Aktüarya konusundaki ihtisasını Millî Reasürans tarafından 1935 te iki yıl süreyle gönderildiği İsviçre'de Compagnie Suisse nezdinde tamamlamıştır. Hayat branşının kuruluş ve idaresinde değerli hizmetlerinin geçtiği Millî'den, Ticaret Vekâleti Sigortalar Dairesinde Aktüerlik görevine tayini üzerine, 1 Temmuz 1939 tarihinde ayrıldı; ve iki yıla yakın sürdürdüğü bu görevi müteakip 1943 te kurulan Halk Sigorta Şirketinin ilk Genel Müdürü oldu. 1947 yılında Fen Müşaviri olarak Güven'e geçen Sadi Barlas, 1954 de aynı şirketin Genel Müdürlüğü'ne tayin edildi. 1963 de Güven'den ayrılarak kurulmakta olan Sigorta Murakabe Kurulunun üyeleri arasında yer aldı; ve 1967 yılında Kurul Başkanlığına seçildi. 1970 yılında bu görevde iken emekliye ayrıldı.

Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliğinin ve kurucuları arasında bulunduğu Aktüerler Derneği'nin Başkanlığında da bulunan Sadi Barlas, uzun yıllar Sigorta Endüstrisinin çeşitli sahalarında disiplinli ve sistematik bir şekilde elde etmiş bulunduğu değerli müktesebatını, emekliliğinden sonra da bir şirketin müşavirliğinde, sigorta endüstrisinin hizmetine sunmayı esirgemedi. Bu arada, Murakabe Kuruluna geçinceye kadar Tarife Komitelerinde geçen değerli ve büyük hizmetlerini ve Medico-actuarya konusunda pek bilinmeyen yönü olan bilgi ve ihtisasını da ayrıca anmadan geçmek olanaksızdır.

Sigortacılık sahasındaki geniş bilgi ve hizmetleri yanında, eski bir İstanbul efendiliği ve nezaketi ve özellikle halim, selim karakteri en belirgin vasfıydı.

İnsanoğlunun hayatı elbet bir yerde noktalanacaktır. Önemli olan bu ömrün bırakılan müsbet izlerle nasıl doldurulduğudur. Bu açıdan, Sadi Barlas'ın, insanî meziyetlerle temayüz ederek, içinde tüm ömrünü tükettiği sigorta endüstrisinin çeşitli sahalarında ulaşılacak en yüksek noktalarından geçen hayat çizgisine, ölümün geride kalanlar üzerinde bıraktığı kaçınılmaz acıya rağmen, gıptayla bakmak mümkün değildir.

Kaybından duyduğumuz üzüntüyü belirtirken, kendisine Tanrıdan rahmet, ailesine ve yakınlarına başsağlığı diliyoruz.

Aziz ÖNEN