

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

İnceleme Kurulu
BAŞKAN
Barbaros YALÇIN
ÜYE

Hüseyin YUNAK
ÜYE

Candan EVREN
ÜYE

Ali N. YÜCEL
ÜYE

Feridun ÖZÜNAL

Yazı İşleri Müdürü
Y. Kemâl ÇUHACI

İnceleme Kurulu Sekreteri
Gonca GÜNiŞİK

Basın Yayın Koordinatörü
Deniz GÜNEY

Dizgi
Gonca GÜNiŞİK

Renk Ayrımı
OLUŞUR GRAFİK

Baskı
CEYMA MATBAASI

Merkez
Teşvikiye Cad.43/57
80200 Teşvikiye / İstanbul

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

3 ayda bir yayınlanır.

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

İÇİNDEKİLER

Avrupa Birliği Tek Sigorta Pazarı ve Hukuku	5
21. Yüzyılda Sigorta Sektöründe Klâsik ve Modern Satış Yollarının Maliyet Etkinliği Açısından Karşılaştırılması ve Değerlendirilmesi	12
Sigorta Şirketlerinde Denetim ve Ödeme Gücünün Belirlenmesi Uygulamaları; Türkiye İçin Optimum Çözümler.....	23
Yabancı Basından Haberler (Gen Teknolojisi)	52

Reasürör Gözüyle

Ekonomik ve sosyal bakımdan dünyanın en gelişmiş ülkelerinin yer aldığı Avrupa Birliği'nde Tam Üyelik Statüsü, 1999 yılı sonlarında hakedilen "Aday Ülke" statüsünden sonra, ülkemiz açısından daha fazla önem kazanmış ve ülkemizin yeni yüzyıldaki en önemli hedeflerinden biri olmuştur. Ancak, her organizasyonun olduğu gibi Avrupa Birliği'nin de, üye ülkelerdeki siyasal, ekonomik, sosyal, kültürel yaşamı düzenleyen, Anayasa ve kanunların üzerinde gücü olan kuralları vardır ve her üye ülke, bu kuralların emrettiği düzenlemeyi yapmak zorundadır. Avrupa Birliği'ne "Tam Üye" olmak için sırada bekleyen ülkeler de, kendi idarî ve hukukî yapılarını, Birliğin belirlediği prosedüre göre yeniden düzenlemek durumundadırlar.

Avrupa Birliği'ne Tam Üye olabilmek için gerekli olan düzenlemeleri yapmakta olan ülkemizin sigorta piyasası açısından oldukça önemli ve Dergimizin daha önceki sayılarında yer verilen Avrupa Birliği ve Türk Hukuku açısından "Cari Rizikolar Karşılığı", "Rekabetin Korunması" ve "Sigorta Aracıları" konularına ilâve olarak, bu sayıda, Avrupa Birliği Sigorta Piyasası ve Sigorta Hukuku, Sayın Mahmut Yavaş'ın değerli çalışmasında incelenmektedir.

Sigortacılık sektörü için önemli olan diğer bir konu ise, içinde bulunduğumuz ve "Bilgi Çağı" olarak adlandırılan 21.yüzyılda, bilgi işlem teknolojisindeki gelişmelere paralel olarak değişen pazarlama, satış teknikleri ve sigortacılığa ilişkin diğer işlemlerdir. Sigma Dergisi'nin Mayıs sayısında da çok ayrıntılı bir şekilde yer alan ve On-line sigortacılığı konu alan çalışmaya göre Internet üzerinden yapılan satışlarda pazar payı giderek artmaktadır ve örneğin 2005 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde % 5 ilâ 10 arasında bir paya ulaşması beklenmektedir. Bilgi İşlem alt yapısı gelişmiş ülkeler kadar olmasa da, On-line sigortacılık üzerine benzer gelişmeler ülkemiz açısından da söz konusudur ve geleceğin acımasız rekabet koşullarında varolabilmek için tüm sigorta şirketleri tarafından çok yakından takip edilmesi gerekmektedir. Bu sayıda Sayın Aynur Yongalık tarafından yapılan ve klasik satış yöntemleriyle On-line sigortacılığı maliyet etkinliği açısından karşılaştırarak inceleyen çalışma, bu konuda araştırma yapanlar için faydalı olabilecek niteliktedir.

Sigortalılar için oldukça önemli olan bir konu, sigorta şirketlerinin ödeme gücünün belirlenmesi ve buna yönelik denetim uygulamalarıdır. Avrupa Birliği de dahil olmak üzere dünyanın önemli sigorta piyasalarındaki denetim sistemleri ve şirketlerin ödeme güçlerinin belirlenmesinde uygulanan yöntemler ve ülkemizdeki durum, bu konudaki sorunlar ve çözüm önerileri Sayın Hatice Doğukanlı ve Sayın Yıldırım Önal'ın değerli çalışmalarında incelenmiştir.

Derginin bu sayısında, son olarak, gelecekte tüm canlıların yaşamı üzerinde büyük etkiler yapması muhtemel olan genetik teknoloji ve bu teknolojideki gelişmelerin, sigortacılığı ne şekilde etkileyeceği konusunda yapılmış ve Global Reinsurance dergisinde yayınlanan, ilginç olabilecek bir çalışmanın çevirisi yer almaktadır.

*Avrupa Birliği Tek Sigorta Pazarı ve Hukuku**

1. Giriş

Yerleşme hakkını düzenleyen AET Antlaşması'nın 52. maddesi "Bir üye devlet uyruklarının bir diğer üye devlet ülkesinde yerleşme serbestisine karşı olan kısıtlamalar, ... aşamalı olarak kaldırılır. Kısıtlamaların... giderek kaldırılması, bir üye devlet ülkesinde yerleşmiş diğer bir üye devlet uyruklarının orada acentelikler, şubeler veya ana firmaya bağlı ortaklıklar açmalarına karşı olan kısıtlamalara da uygulanır..." hükmünü içermektedir. Bir başka madde "Topluluk içinde hizmetlerin serbest edimine karşı olan kısıtlamalar, hizmetten yararlananın bulunduğu ülkeden başka bir Topluluk ülkesinde yerleşmiş bulunan üye devletler uyrukları bakımından ... aşamalı olarak kaldırılır."¹ hük-

münü getirmektedir. Bu iki hükmün getirdiği serbestliklerden, AB içerisinde "sigorta" sektöründe "tek pazar" oluşturulmasının öngörülmüş olduğunu söyleyebilmek mümkündür.

Sigorta alanındaki üçüncü Direktif'in Temmuz 1994 yılında yürürlüğe girmesiyle, "Tek Avrupa Lisansı" olarak adlandırılan bir sistemle, "kendi ülkesindeki mevzuata göre sigortacılık yapmaya yetkili kılınmış kişiler, Birliğe üye olan diğer ülkelerde kendi ülkelerinin mevzuatının gözetiminde şube, acentelik veya ana firmaya bağlı ortaklıklar kurmaya ve sigorta poliçesi düzenleme serbestisine kavuşmuşlardır."

Okumakta olduğunuz elinizdeki makalede; AB içerisinde bir hizmet sektörü olan sigortacılık alanında oluşturulması 30 yılı aşan "Tek Sigorta Pazarı"nın meydana geti-

ren hukuki düzenlemeler incelenmeye çalışılacaktır. Bu incelemeye başlamadan önce, bir araştırmada yapılması kaçınılmaz olan genel tanımlamalar yapılacaktır. Bunu, anlatmayı ve anlatmayı kolaylaştıracak olan genel ayrımlar takip edecektir.

2. Sigorta ve Sigorta Türleri

İktisadi ve idari bilimler açısından eski deyimle "müteşebbis" günümüzde ise "girişimci" ve hukukta "esnaf/tacir" olarak nitelenen kişiler tanımlanırken vurgulanan en önemli hususlardan biri bu kişilerin "riski" üstlendiğidir. Günümüzde yaygın olarak girişimcilerin üstlenmiş olduğu riskler, kısmen kendileri de birer girişimci olan sigortacılarca üstlenilmektedir. Dolayısıyla, sigortacılığın gelişmesiyle birlikte, diğer girişimcilerin üstlendiği risklerin azalmasına paralel olarak müteşebbis sayısı ve dolayısıyla ticari hayatın geliştiğini söylemek yanlış olmasa gerek.

Daha fazla ilerlemeden "sigorta" kelimesini tanımlamak

* Bu makalenin konusu ve kapsamı Sayın Hocam Prof. Andrew McGee'nin *The Single Market in Insurance - Breaking Down the Barriers* adlı makalesine dayanmaktadır. Prof. McGee'nin orijinal makalesini "Howells G.G. (ed), 1996, *European Business Law*, ss. 223-241, Dartmouth Publishing"

adlı kitapta bulabilirsiniz. Konu ve kapsam bakımından fazlaca yararlanan bir başka eser Robert Merkin ve Angus Rodger'in 1997 yılında yayınladıkları *EC Insurance Law* başlıklı Longman tarafından yayınlanan kitaptır.

¹ AB Antlaşması, 59. madde

yerinde bir davranış olur. Türk Dil Kurumu'nun hazırlamış olduğu sözlük, "sigorta" kelimesini, "Bir şeyin veya bir kimsenin bir yönden ileride karşılaşılabileceği zararı gidermek için, önceden ödenen prim karşılığında bu işle uğraşan kuruluşlarla yapılan iki taraflı bağlantı sözleşmesi" olarak tanımlamaktadır.

Başlangıçta "yangın" riskine karşı ortaya çıkabilecek zararı gidermek için teşekkül eden sigorta anlayışı günümüzde birçok riskleri içermektedir. Bu riskleri kategorilere ayırarak incelemek mümkündür. En yaygın ayırım sigortalılık süresi esas alınarak yapılan ayırımdır. Buna göre sigorta türleri: (1) uzun süreli sigortalar ve (2) normal sigortalar olmak üzere ikiye ayrılır. Uzun süreli sigortalar içerisinde hayat sigortası, sağlık sigortası ve bazı kaza sigortaları yer alır. Kalan diğer bütün sigortalar normal sigortalar başlığı altında toplanır.

Sigortalanacak şeyin değerinin önceden belirlenip belirlenmemesi, sigortanın zorunlu olup olmaması vb. unsurlar dikkate alınarak da sigorta gruplandırılabilir. Elinizdeki makalenin amacı sigortacılığı incelemek olmadığından, sigorta türleri konusunda daha fazla ayrıntıya girilmeyecektir. Bununla beraber yeri geldikçe sigorta türlerine referanslarda bulunulacaktır.

3. Tek Sigorta Pazarı

AB içerisindeki ülkelerin birbirleriyle serbest ticaret yapmasını engelleyen fiziksel, teknik ve malî engellerin kaldırılmasının sonuçlarını sigortacılığı dikkate alarak incelediğimizde, hizmet sektöründe fiziksel engellerin çok önemli bir engel olmadığını, fakat malî ve teknik problemlerin kaldırılmasının önemli olduğunu görürüz. AB Tek Sigorta Pazarı'nın oluşturulması için yapılan mevzuat çalışmaları malî ve teknik engellerin kaldırılmasına yöneliktir.

1979 yılında AB Resmi Gazetesi'nde yayınlanan "Sigorta Sözleşmesi Hukuk Taslağı Direktifi"² ile somutlaşan "AB Tek Sigorta Pazarı" oluşturma çalışmaları, bahsi geçen Direktifin yasalasmadan gündemden çıkarılmasıyla bir süre beklemede kalmıştır. 1984 yılında AB'ne üye olan devletlerde (kara) nakil vasıtalarının sigortalanması zorunlu kılınmıştır.³ 1990 yılındaki bir direktifle kanuni ikametgâhı AB içinde olan trafik sigortası düzenleyen şirketlere diğer ülkelerdeki motorlu araçlar için sigorta poliçesi düzenleme serbestisi sağlanmıştır.⁴

² Draft Insurance Contract Law Directive, OJ 1979 C190/2.

³ Council Directive 84/5 on the Approximation of Laws relating to Insurance against Civil Liability in respect of the use of Motor Vehicles. OJ 1984 L8/17.

⁴ Council Directive 90/232 on the Approximation of Laws relating to

AB organlarının hazırlamakta olduğu mevzuat "direktif"⁵ olarak yasalasmaktadır. Dolayısıyla AB Hukuku⁶ ile oluşturulmasına çalışılan "AB Tek Sigorta Pazarı"nın Üye Ülkeler'de biçim ve uygulama açılarından farklılıklar görülebilir. Bu direktifleri birinci, ikinci ve üçüncü grup direktifler olarak inceleyeceğiz. Bu incelemeyi yapmadan önce sigorta sektöründeki rekabeti düzenleyen bir direktifin⁷ ve

Insurance against Civil Liability in respect of the use of Motor Vehicles, OJ 1990 L129/33.

⁵ AB Antlaşması'nın 189. maddesine göre direktifler sadece yönetildiği üye devleti varılacak sonuç açısından bağlayıcı, biçim ve uygulanmasında kullanılacak araçları seçme yetkisi ulusal kurumlara bırakılmıştır.

⁶ AB'nin Üye Devletler'den ayrı olan bir hukuku sistemi vardır. Roma Antlaşması diğer olağan uluslararası antlaşmaların aksine kendi yasama sistemini oluşturmuştur. Bu sistem, Üye Devletler'in hukuk sistemleri içerisinde yerini almıştır. Oluşturulan hukuk sistemi Üye Devletler'in kendilerini bağlayıcı olduğu kadar Üye Devletler'in vatandaşlarını da bağlayıcıdır. ...ulusal hükümler Birliğin oluşturmuş olduğu hükümlerin üzerinde olamaz. Bkz. Dava No. 6/64 Costa/ Ente Nazionale per l'Energia Elettrica (ENEL) (1964) ECR 585; (1964) CMLR 425.

⁷ Council Directive 92/3932 on the application of art. 85(3) of the Treaty to certain categories of agreements, decision and concerted practices in the insurance sector. OJ 1992 L398/7. Direktiflerden farklı olarak "yönetmelikler" genel bir kapsama sahiptirler ve tüm unsurları ile bütün üye devletler için bağlayıcı olup, doğrudan uygulanırlar.

müşterek sigortalama⁸ konularında da yasaların olduğunu hatırlatmakta yarar vardır.

4. Birinci Grup Direktifler

Birinci grup direktifler sigorta sektörünün iskeletini oluşturmaya yöneliktir. Bunlar; (1) Hayat Sigortası Birinci Direktifi,⁹ ve (2) Hayat Sigortası Dışındaki Sigorta Birinci Direktifi'dir.¹⁰ Bahsi geçen direktifler, sigorta şirketlerinin kuruluş ve işleyişine ilişkin mevzuatı AB içerisinde uyumlaştırmayı hedeflemektedir.

Sigortacılık faaliyetiyle iştiğâl edecek olan şirketlerin önceden izin alması¹¹ gerek-

mektedir ve şirketin türü "Anonim Şirket" veya "Anonim Şirket'in" yasal statüsüne denk diğer şirketler olmalıdır.¹² Bu şirketlerin yöneticileri müflis olmamalı ve yönetim bilimi ile ilgili eğitim almış veya bu alanda tecrübeli kişiler olmalıdır.¹³ Bu nevi sigorta şirketleri faaliyetlerine başlamadan önce faaliyet alanları, finansal kaynakları, sigorta sözleşmelerine koyacakları genel ve özel hükümler ve tahmini/beklenen sigorta prim geliri konularında sigorta sektörünün istenilen doğrultuda çalışmasını izlemekle yükümlü kurumlara bilgi vermek zorundadırlar.¹⁴ Bu nevi şirketlerin yapması zorunlu olan diğer eylemler arasında yeterli miktarda cari rizikolar karşılığı ayırmak,¹⁵ yeterli miktarda teknik rizikolar karşılığı ayırmak¹⁶ ve dö-

nem sonunda bilanço ve gelir tablosu gibi finansal tabloları düzenlemek için kullanılacak hesapları tutmak¹⁷ sayılabilir. Kanuni ikametgâhının dışındaki bir AB üyesi ülkede şube açmak isteyen sigorta şirketleri kendi ülkelerindeki yetkili mercileri bilgilendirmelidir¹⁸ ve faaliyette bulunulacak ülkeden izin almalıdır. Hayat Sigortası Dışındaki Sigorta Direktifi'nin 12. ve 22. maddelerinin birlikte değerlendirilmesi sonucu olarak "sigortacılık yapma yetkisi alan kişilerin belirlenen koşulları yerine getirmemesi veya mevzuata uymaması halinde" yetkilerinin iptal edileceğini söyleyebilmek mümkündür.

Hayat Sigortası Dışındaki Sigorta Birinci Direktifi'nin kabul edildiği 24 Temmuz 1973 tarihinde, Konsey'in kabul etmiş olduğu bir başka Direktif, hayat sigortası dışındaki sigorta şirketlerinin AB içerisinde faaliyetlerini yerine getirebilmesi için uyrukluk unsuru dikkate alınarak ayırmacılık yapılamayacağını yasalaştırmıştır.¹⁹

⁸ Council Directive 78/473 on the co-ordination of Laws, Regulations and Administrative Provisions relating to Community Co-Insurance. OJ 1978 L151/25.

⁹ Council Directive 79/267 on the co-ordination of Laws, Regulations and Administrative Provisions relating to the taking up and pursuit of the Business of Direct Life Assurance. OJ 1979 L63/1.

¹⁰ Council Directive 73/239 on the co-ordination of Laws, Regulations and Administrative Provisions relating to the taking up and pursuit of the Business of Direct Insurance other than Life Assurance. OJ 1973 L228/3. Konsey'in 76/580 no.lu ve aynı başlıklı Direktifi ile değiştirilmiştir.

¹¹ Her iki direktifin 6. maddeleri. Hayat Sigortası Dışındaki Sigorta Direktifi'nin 6. maddesinde belirtilen 17 değişik sigorta türü için ayrı ayrı izin alınması zorunlu hale getirilmiştir. Konsey'in 10 Aralık 1984 tarih ve 84/641 sayılı ve 22 Haziran 1987 tarih ve 87/343 sayılı Direktif-

leri ile toplam izin alınması gereken sigorta türü sayısı 18'e çıkarılmıştır. Hayat Sigortası Direktifi ise izin alınması gereken 9. sigorta türü sayılmıştır.

¹² Her iki direktifin 8. maddeleri.

¹³ Her iki direktifin 8(1)(e). maddeleri.

¹⁴ Her iki direktifin 8. ve 9. maddeleri.

¹⁵ Hayat Sigortası Dışındaki Sigorta Birinci Direktifi'nin 24. ve Hayat Sigortası Birinci Direktifi'nin 17. maddeleri.

¹⁶ Hayat Sigortası Dışındaki Sigorta Birinci Direktifi'nin 16. ve 17. maddeleri ile Hayat Sigortası Birinci Direktifi'nin 18. ve 19. maddeleri. Ayırılacak rezervlerin toplamı, şirket finansal problemlerle karşılaştığında gerekli ödemeleri yapabilecek miktarda olmalıdır. Faaliyette bulunulan

her AB ülkesi için bu miktarlar ayrı ayrı belirlenmelidir.

¹⁷ Hayat Sigortası Dışındaki Sigorta Birinci Direktifi'nin 19. ve Hayat Sigortası Birinci Direktifi'nin 23. maddeleri.

¹⁸ Her iki direktifin 10. maddeleri.

¹⁹ Council Directive 73/7240, 24th July 1973 abolishing restrictions on freedom of establishment in the business of direct insurance other than life assurance.

Birinci grup sigorta direktifleri ile oluşturulan yapı daha sonra yürürlüğe girecek olan yasalarda da görülmektedir. Anlaşılmış olacağı üzere, birinci grup sigorta direktifleri sigorta şirketlerinin kanuni ikametgâhının bulunduğu ülke mevzuatına önem vermektedir. Bir başka deyişle kanuni ikametgâh esas alınıp, ticari faaliyetin fiilen yapıldığı ülke mevzuatı ikinci planda kalmaktadır.²⁰ Bu durum şirketlerin mevzuatı daha ılımlı ve liberal olan ülkelere yönelmesine neden olabilmektedir. Hukuk literatürüne Amerika Birleşik Devletleri'nin ticari faaliyetleri düzenlemede en liberal eyaleti olan Delaware eyaletinin adıyla geçen Delaware Problemi'ni AB içerisinde görebilmek mümkün olabilir.²¹

Konunun biraz dışına çıkıp Delaware Problemi'nin AB ile

²⁰ *Hayat Sigortası Dışındaki Sigorta Birinci Direktifi'nin 13-15. ve Hayat Sigortası Birinci Direktifi'nin 15. maddeleri.*

²¹ *Delaware Problemi hakkında bkz. Cary W., 1974, Federalism and Corporate Law: Reflections Upon Delaware, 84 Yale Law Journal, s.663. Delaware Problemi'nin AB'ne muhtemel etkisi konusundaki tartışmalar için bkz. Dava No. 79/85, D.H.M. Segers/Bestuut van de edrijfsvereniging voor Bank –en Verzekeringswezen, Groothandel en Vrije Beropen (1986) ECR 2375. Delaware Problemi'nin AB boyutundaki bir tartışma için bkz. Yavaşi M., 1999, Employee Participation and Board Structures in the EU, ss.222-228, yayınlanmamış doktora tezi, Leeds Üniversitesi, Hukuk Fakültesi, İngiltere.*

Gümrük Birliği Antlaşması yapmış olan memleketimizin çok önemli bir fırsatı yakalamasına sebep olabileceğini biraz tartışalım. Öyle bir fırsat ki AB ile Gümrük Birliği Antlaşması yapıp tam üye olmanın verdiği avantajla, AB'ne tam üye olmak için biz değil AB'nin can damarı olan şirketler Türkiye'ye gelebilmek için çaba harcar duruma gelebilir. Bunun için yapılacak şey, mevzuatımızı şirketler için mümkün olabilecek en avantajlı duruma getirebilmektir. Delaware eyaletinde olduğu gibi Türkiye de şirketler için vergi bakımından cennet haline gelebilir. Şirketler için vergi cenneti olacak memleketimiz, vergi gelirlerinin olağan dışı artması sonucu en azından ekonomik bakımdan yaşanılmak istenen bir cennet haline gelebilir. Yalçın Doğan'ın tabiriyle "ekonomisi yarı serbest yarı grekoromen" olan bir ülkede bu sonuca varmak imkânsıza yakındır. Bunun gerçekleşebilmesi için ekonomik ve politik istikrarın tam sağlanabilmesi kaçınılmazdır.

5. İkinci Grup Direktifler

İkinci Grup Direktifler genel olarak kanuni ikametgâhının bulunduğu ülke dışında sigortacılık faaliyetleriyle iştigal edip, bu ülkelerde şube, acentelik veya ana firmaya bağlı ortaklıklar kurmayan şirketlerle ilgili düzenlemeleri içermektedir. AB içerisinde si-

gorta sektörü mevzuatını uyumlaştırmaya yönelik Birinci Grup Direktifler'de olduğu gibi, İkinci Grup Direktifler de aynı şekilde iki ayrı Direktif'ten oluşmaktadır. Bunlar; Hayat Sigortası İkinci Direktifi²² ve Hayat Sigortası Dışındaki İkinci Sigorta Direktifi'dir.²³ Bununla beraber biraz sonra görüleceği üzere İkinci Grup Direktifler, Birinci Grup Direktiflerde olduğu gibi birbirleriyle tam bir paralellik içermemektedirler.

Her ne kadar İkinci Grup Direktifler Birinci Grup Direktiflerde olduğu gibi birbirleriyle uyumlu hükümler içermemektedir denildiyse de iki konuda ortak hükümler bulunmaktadır. Bunlar:

1. Hayat Sigortası İkinci Direktifi'nin 11. maddesi ve Hayat Sigortası Dışındaki Sigorta İkinci Direktifi'nin 14. maddesi her iki direktifte de "kanuni ikametgâhının dışındaki bir ülkede faaliyet gösterecek şirketlerin kendi ülkelerindeki yetkili mercilerden izin alması gerektiğine" hükmet-

²² *Council Directive 90/618 on the Co-ordination of Laws, Regulations and Administrative Provisions relating to Direct Life Assurance, laying down provisions to facilitate the effective exercise of freedom to provide services. OJ 1990, L330/50.*

²³ *Council Directive 88/357 on the Co-ordination of Laws, Regulations and Administrative Provisions relating to Direct Insurance other than Life Assurance and laying down provisions to facilitate the effective exercise of freedom to provide services. OJ 1988, L121/1.*

kolaylaşması sonucu uluslararası karayolu mal taşımacılığı büyük bir gelişme göstermiştir. Ekonomik ilişkilerin canlanmasına paralel olarak karayolu taşımacılığının bu hızlı inkişafı, bu konuda ortaya çıkan uyumsuzluklara uygulanacak hukukun saptanmasındaki karışıklıklar, konunun uluslararası platformda acilen ele alınıp incelenmesini gerektirmiştir.

1952 yılında C.E.E. (Comission Economique pour L'Europe)'nin kurduğu bir çalışma grubu, üç kişilik bir uzmanlar komisyonunu, karayoluyla uluslararası sahada eşya taşımacılığında kaynaklanan sorumluluk konusundaki ön tasarımı hazırlamakla görevlendirmiştir. 1953 yılında hazırlanarak çeşitli devlet temsilcilerinin katıldığı toplantılarda mükemmelleştirilerek son şekli verilen Konvansiyon metni, 19 Mayıs 1956 tarihinde İsviçre'nin Cenevre şehrinde Avusturya, Federal Almanya, Fransa, Lüksemburg, Hollanda, Polonya, İsveç, İsviçre ve Yugoslavya temsilcilerince parafe edilmiştir. Bu Konvansiyonun 43. Maddesinin 1. Fıkrasına göre Avusturya, Fransa, İtalya, Hollanda ve Yugoslavya olmak üzere 5 devletin onay belgelerini tevdi ettikleri tarih olan 02.07.1962 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Fransızca karşılığı "Contrat de Transport International de Marchandises par Route" olan bu anlaşma ülkemizde "Uluslararası Karayollarında Eşya

Taşınmasına İlişkin Konvansiyon" olarak adlandırılmaktadır.

3. C.M.R. Konvansiyonunun Uygulanma Şartları

C.M.R.'nin uygulanmasına ilişkin gerekli şartlar, Konvansiyonun 1. Maddesinin 1. Fıkrasında gösterilmiştir. Buna göre C.M.R.'nin uygulanabilmesi için ilk şart, kara nakil vasıtaları ile karayolunda ücret karşılığında mal taşınmasını öngören bir mukaveleli yapılmış olmasıdır. Ayrıca bu taşıma sözleşmesi hükümlerine göre taşıma mukavelesinde belirtilen malın taşıyıcıya teslim edildiği yer ile bunların teslim için gönderilene teslim edileceği yerin tarafları milliyeti ve ikametgâhı ne olursa olsun, iki ayrı devlet sınırları içerisinde (ki bu iki devletten hiç olmazsa bir tanesi onaylama veya katılma yoluyla C.M.R.'ye taraf olmalıdır) bulunması gerekmektedir.

Bu şartlar aşağıda birer birer incelenmiştir:

(i) C.M.R.'nin uygulanabilmesi için taşıma işinin karayolunda ücret karşılığında üstlenilmesini öngören bir sözleşme yapılmış olmalıdır. Taşıma mukavelesi, taşıyıcı ve gönderenin iradelerinin birleşmesi ile gerçekleşir. Ayrıca taşınacak eşyanın teslimine gerek bulunmamaktadır. Keza bir taşıma senedinin düzenlenmemiş olması, bu belgede yer

alması gereken bilgilerin (C.M.R. Madde 6) eksikliği, taşıma mukavelesinin geçerliliğini etkilemez. Taşıma senedi, sadece taraflar arasında bir taşıma mukavelesi yapıldığını, bu mukaveleli şartlarını ve malların taşıyıcı tarafından teslim alınmasını, aksi sabit oluncaya kadar ispatlayan bir belgedir (C.M.R. Madde 9). Taşıma süresinin son derece kısa olacağı dikkate alınarak, taşıma senedine temsil fonksiyonunun verilmesi gerekli görülmemiştir.

Ancak, C.M.R.'nin 1. Maddesinin 5. Fıkrası, akit tarafların, taraflardan iki tanesinin veya daha fazlasının aralarında yaptıkları özel anlaşmalara dayanarak, sadece ilgili devlet sınırları içerisinde geçerli olmak üzere malları temsil eden senede (İrsaliye notuna) ruhsat alınabilmesi için şartlarda değişiklik yapılmasına izin vermiştir. Ancak, C.M.R. Konvansiyonuna taraf olan devletler arasında bugüne kadar bu konuda böyle bir anlaşma yapılmamıştır.

Gönderenin komisyoncu olduğu hallerde ise müvekkil komisyoncu ilişkisine, ortada bir taşıma mukavelesi olmadığından, C.M.R. hükümleri tatbik edilemez. Ancak, C.M.R.'de taşıyıcının tanımı yapılmamış bulunduğundan komisyonculuk mukavelesine tatbik edilecek hukuk bakımından komisyoncunun taşıyıcı sayıldığı hallerde (T.T.K. 814) müvekkil ile ko-

7. Müşterek Sigorta Direktifi

1978 yılında çıkarılan Müşterek Sigorta Direktifi²⁹ AB Tek Sigorta Pazarı için gerekli yasal düzenlemeler neticesinde pratikte hüküm ifade etmez duruma gelmiştir. Müşterek Sigorta Direktifi, Üye Devletlerden herhangi birinin kendi hukuk sistemi içerisinde diğer bir Üye Devlet mevzuatına göre faaliyette bulunan sigorta şirketlerinin sigorta poliçesi düzenleyebilmeleri için sigortalanacak kişi veya şeyin bulunduğu ülkede şube ve acente gibi daimi bir işyerinin açılmasına ilişkin hükümleri bertaraf etmek gayesini gütmekteydi. Anılan Direktif'in 2-4. Maddelerine göre, kendi ülkeleri dışındaki ülkelerde faaliyet gösteren sigorta şirketleri Üye Devletlerin mahalli bir sigorta şirketiyle müşterek olarak riski üstlenirken bu yöntemle bir başka ülkede sigortacılık faaliyetinde bulunmak için gittikleri ülkelerden izin almak zorunda değildirler.

8. Sigorta Sektörü Rekabet Direktifi

Sigorta Sektörü Rekabet Direktifi'ni incelemeye başlamadan önce, "AB Rekabet Hukuku" veya "AB Rekabet Politikası" diye bilinen ilke konusunda ön bilgi sunmanın

²⁹ Council Directive 78/473 on the Co-ordination of Laws, Regulations and Administrative Provisions relating to Community Co-Insurance. OJ 1978 L151/25.

yararlı olacağı düşünülmektedir. Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun temel ilkeler ve faaliyetlerini belirleyen Roma Antlaşması'nın birinci bölümünün 3(f) maddesine göre, "ortak pazar içerisinde rekabetin bozulmamasını sağlayacak bir rejimin kurulması temel ilkelerden bir tanesi olarak belirlenmiştir."³⁰ 1991 yılında imzalanan Maastricht Antlaşması ile bu ilke daha da geliştirilmiş ve orijinal antlaşmaya ilâve edilen 3(a) maddesi ile Birliğin serbest piyasa ekonomisi kurallarının ve tam rekabet esaslarının uygulandığı bir topluluk olduğu belirtilmiştir.

Anlaşılabileceği üzere, anılan madde Adam Smith'in Amerika Birleşik Devletleri'nin bağımsızlığını ilân ettiği 1776 yılında yayınladığı *The Wealth of Nations* adlı kitabında öne sürdüğü "bırakınız yapınlar-laissez-faire" prensibi ile çelişmekte; fakat John Maynard Keynes'in 1936 yılında yayınlanan "*The General Theory of Employment Interest and Money*" kitabında belirttiği "Adam Smith'in laissez-faire prensibinin er ya da geç piyasalarda sade vatandaşın aleyhine krize sebep olacağını ve devletin piyasaların işleyişine müdahale etmesi gerektiği" şeklinde özetlenebilecek fikirleriyle paralellik göstermektedir.

³⁰ Bahsi geçen madde, 1991 yılındaki Maastricht Antlaşması'nda 3(g) maddesi olarak numaralanmıştır.

92/3932 numaralı KONSEY Direktifi malların serbest dolaşımının sağlanmasında olduğu gibi sigortacılık ve bankacılık gibi hizmet ticareti yapan ticarethanelerin de faaliyetlerini serbest rekabet ortamı içerisinde yerine getirebilmeleri için düzenlemeler yapmaktadır. Roma Antlaşması'nın 85(1). maddesiyle serbest rekabeti engelleyen birtakım eylemler kısıtlanmıştır.³¹ Bununla beraber, belirli koşulların yerine getirilmesi şartıyla Roma Antlaşması'nın 85(1). madde-

³¹ Roma Antlaşması'nın 85(1) maddesi:

Üye Devletler arasındaki ticareti etkileyebilecek nitelikte olan ve amaçları veya etkileri Ortak Pazar içerisinde rekabetin işleyişini önlemek, sınırlamak veya bozmak olan işletmeler arasındaki bütün antlaşmalar, işletmeler arasında kurulmuş ortaklıklarca alınan bütün kararlar ve bütün birlikte davranışlar ve özellikle aşağıdaki durumlar, Ortak Pazar'la bağdaşmaz nitelikte olup yasaklanmıştır.

- Doğrudan veya dolaylı olarak alış veya satış fiyatlarını veya alışverişlerin diğer koşullarını saptamak,
- Üretimi, pazarları, teknik gelişmeyi veya yatırımları sınırlamak ya da kontrol etmek,
- Pazarları ya da tedarik kaynaklarını bölüşmek,
- Eşdeğerdeki mal veya hizmetler için, alışverişteki taraflara eşit olmayan koşullar uygulayarak onlara bu yoldan rekabete elverişsiz durumlar yaratmak,
- Sözleşmelerin akdini, taraflarca gerek nitelikleri gerekse ticaret töreleri yönünden bu gibi sözleşmelerin konusuna girmeyen yükümlülüklerin kabulüne bağlamak.

siyle getirilen kısıtlamaların sigorta sektöründe uygulanamayacağı ve Roma Antlaşması'nın 85(3). maddesi kapsamında muaf sayılacağı belirtilmiştir.³² Sigorta işletmeleri arasındaki bazı antlaşmalar, kararlar ve birlikte davranışlar rekabeti engelleyici olarak değerlendirilmeyebilir. 92/3932 numaralı Konsey Direktifi'nin 1. maddesinde belirlenen ve Roma Antlaşması'nın 85(1). maddesinden muaf olan bu nevi eylemler:

1. müşterek olarak istatistiksel verilere veya yapılan zarar ziyan başvurularına dayanılarak belirlenen ortak risk primi tarifesi,

2. tek düzen sigorta poliçesi muhteviyatı hazırlamak,

3. belirli bazı riskleri müşterek sigortalamak ve

4. sigortalanan şeyin güvenliğini sağlamak için kullanılacak araçlarda bulunması gereken özellikleri müştereken belirlemek.³³

Hemen belirtilmesi gereken çok önemli bir hususa dikkatinizi çekmek isteriz. Müşterek olarak belirlenecek unsurlar muhakkak dikkate alınması gereken zorunlu kriterler olmayıp, sigortacılık faaliyetlerini yerine getirirken sigorta şirketlerinin göz önüne alabileceği kriterler olmalıdır.

9. Sonuç

Malların ve hizmetlerin AB içerisinde serbest dolaşımının Roma Antlaşması'nda öngörülmesinin doğal sonucu olarak, hizmet sektörü içerisinde yer alan sigortacılık faaliyetleri de AB içerisinde serbestçe yerine getirilebilir hale gelmiştir. Sigorta sektörünün varılacak sonuç açısından bağlayıcı olan Direktiflerle uyumlaştırılmaya çalışılması, uygulamada farklılıkların ortaya çıkmasına olanak vermektedir. Sigorta sözleşmelerinin tâbi olduğu hukuk kurallarının, sigortalayanın kanuni ikamet-

gâhının bulunduğu ülke mevzuatı olması Delaware Problemi'nin ortaya çıkabilmesine olanak verebilir. Bu ihtimal, AB ve ona üye devletlerle gümrük birliği antlaşması yapmış olan memleketimiz için önemli bir fırsatı yakalayabilme olanağı verebilir. Sigorta gibi "güven" esasına dayalı bir sektörün memleketimizi üs edinebilmesi için, ekonomik ve siyasi istikrarın sigorta şirketlerini memleketimize yöneltici tatminlikte olması kaçınılmazdır.

Dr. Mahmut YAVAŞI
Kırıkkale Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bil. Fak.
Ticaret Hukuku
Ana Bilim Dalı

³² Roma Antlaşması'nın 85(3) maddesi:

Bununla birlikte, 1. paragraf hükümlerinin, malların üretimi veya dağıtımını iyileştirmeye yahut teknik veya ekonomik gelişmeyi teşvike yardımcı olan:

- İşletmeler arasındaki her çeşit antlaşma ya da antlaşma çeşidine,
- İşletmeler arasında kurulmuş ortaklıklarca alınan her türlü karar ya da karar çeşidine,
- Bütün birlikte davranışlara ya da birlikte davranış çeşitlerine uygulanmamaları öngörülebilir.

Böyle bir karar alınabilmesi için, yukarıda adı geçen faaliyetlerin sonucu doğacak kârın hâkkanî bir bölümünün bunlardan yararlananlara ayrılması ve

- a) İlgili işletmelere bu amaçla ulaştırılmasında gerekli olmayan kısıtlamalar yüklenmemesi,
- b) Bu işletmelere, söz konusu ürünlerin önemli bir bölümü için, rekabeti ortadan kaldırma olanağı verilmemesi gerekir.

³³ AB sigorta sektöründe rekabetin korunması konusunda bkz. Güngör E.G., 2000, *Türk Hukuku ve Avrupa Birliği Hukukuna Göre Sigorta Sektöründe Rekabetin Korunması*, Reasürör, Sayı 35 ss.15-26.

21. Yüzyılda Sigorta Sektöründe Klâsik ve Modern Satış Yollarının Maliyet Etkinliği Açısından Karşılaştırılması ve Değerlendirilmesi

I. Giriş

Müşterek bir Avrupa sigorta piyasasından söz edilmeye başlanması ile birlikte sigorta sektöründe değişimler ve bunlara paralel gelişmeler hızlanmış, çeşitlenmiştir. Avrupa Birliği'ne adaylığımızın söz konusu olması ile uzun senelerdir duyulan Avrupa Birliği hukukuna uyum kaygıları, artık daha somut olarak kaygıdan öteye geçip, gerekenlerin yapılması noktasına gelmemize neden olmuştur. Bu uyunun sağlanması gereken sektörlerden en önemlilerinden birisi sigorta sektörüdür.

Sigorta sektörünü de yakından etkileyen değişme ve gelişmeler, sektöre vazgeçilemez, ertelenemez yeni ödevler yüklemektedir.¹ Bu değişmele-

¹ Bu konuda bkz. Fritz, Wolfgang: "Marketing und Vertrieb in der Versicherungsbranche an der Schwelle zum 21. Jahrhundert", ZfV 1999, s.479; ayrıca Keese, Olaf Jens/Isler, Judith: "Herausforderungen an das Versicherungs-

ri örneklendirmek istersek, özellikle toplumsal deđişimler², değişen müşteri davranışları³, artan uluslararasılaşma, ekonominin globalleşmesi⁴, artan rekabet baskısı⁵,

marketing und Vertriebsmanagement der Zukunft", ZfV 1999, s.543-548.

² Ki bu başlık altında, toplumdaki nüfus, nüfusun yaşlara göre ağırlıklı dağılımı, kişi başına düşen milli gelir düzeyi, toplumdaki sosyal güvenlik sisteminin durumu, nüfusun kentlere ve köylere göre dağılımı vb. sayılabilir. Bkz. Fritz, agm, s.479-480.

³ Bu değişimin ortaya konulabilmesi, izlenebilmesi için önceden yapılacak anket ve istatistik çalışmaları ile müşteriler için fiyat-kalite önceliklerinin belirlenmesi ve bunlar arasında yer alan grupların varlığının tespiti zorunludur. Bkz. Fritz, agm, s.480-481; Keese/Isler, agm, s.544-545; ayrıca Surminski, Marc: "Der Vermittler und der Kunde der Zukunft", ZfV 1998, s.398-399.

⁴ Ekonomik aktivitelerin ülke sınırlarını aşan bir şekilde yayılması özellikle reasürans ve kredi sigortası alanlarını etkilemektedir.

Avrupa Birliği ülkelerinde sigorta şirketlerinin kuruldukları ülke sigorta piyasalarındaki paylarında yüzdesel oranlarda azalmalar görülürken, yabancı ülke sigorta piyasa-

larındaki -özellikle Asya, Latin Amerika ve Dođu Avrupa- paylarında artışlar gözlenmektedir. Bunun en güzel örneği Alman sigorta şirketi Allianz'da görölmektedir. Allianz şimdi Kore İlk Yaşam Sigortası Şirketini devralmak istemektedir. Bu uluslararasılaşma yoğun bir biçimde şirket devralmaları ve birleşmelerini gündeme getirmektedir. Avrupa Birliği İstatistik Bürosu'nun verdiği bilgilere göre, Avrupa Birliği'nin 11 ülkesinde 1996 ile 1997 arasında gelirler 373 milyar ECU'dan 387 ECU'ya yükselmiştir. Sigorta şirketlerinin sayısı ise, 2.567'den %3,36'lık bir düşüşle 2.483'e gerilemiştir. Bkz. Fritz, agm, s.481-482.

⁵ Uluslararasılaşma ve buna bağlı olarak gelişen birleşme süreçleri şirketler arasında rekabet baskısını artırmıştır. O kadar ki, artık "hiper rekabet" (Hyperwettbewerb) kavramı kullanılmaya başlanmıştır. Olağan (mutat) rekabette bir şirket kendi rekabet avantajlarını sürekli muhafaza etmeyi amaçlarken, hiper rekabette, şirketler kısa süreli rekabet avantajları amaçlamak zorundadırlar. Fiyat, kalite, hızlilik, reform,... Ayrıca "geleceğin rekabeti" (Zukunftswettbewerb) olarak adlandırılan yarının pazar yapısı için rekabet de dikkate alınmalıdır. Bu durum özellikle olağan brans sınırlarında değişime neden olmakta, özellikle ban-

ekonomik olayların dijitalleşmesi, elektronik ticaret⁶

kalar, broker firmaları, yatırım bankaları, sigorta şirketleri vb. arasında mevcut sınırlar, artan biçimde ortadan kalkmaktadır. Bkz. Fritz, agm, s.482-483; ayrıca aşa. III A.

⁶ Elektronik ticaret hacminin dünya çapında yılda %69 büyümeye gösterdiği ve 2003 yılına kadar 1 trilyon doları geçeceği beklenmektedir. Bkz. Sabah, 16.3.1999, s.15; ayrıca bkz. "Online Alışverişin Önlenemeyen Yükselişi", Sabah, 31.5.1999, s.6; Akgül, Mustafa: "Elektronik Ticaret ve Türkiye İnternetini Büyütmek", Dünya, 14 Aralık 1998, s.18.

Dünya çapında yaklaşık 180 milyon online hizmet kullanıcısı bulunmaktadır. Sadece Almanya'da bu sayı 8 milyondan daha fazladır. Bunlardan yaklaşık 2 milyonu internet aracılığıyla bazen veya düzenli olarak alışveriş yapmaktadır. Yapılan bir araştırmaya göre, Almanya'da bütün online alıcılarının 1998 sonunda %10,2'si bir kez internet aracılığıyla sigorta, hisse senedi veya finans hizmet edimi yapmış olacak. Bugün için online kullanıcılarının %30'u internet aracılığıyla bu tür işlemleri yapmaya isteklidir. Bkz. Fritz, agm, s.486 -ayrıca krş. Yalnızoğlu, Ömer: "Ünyon Ekolü'nden İnternet Sigortacılığına Geçişin Öyküsü ve Gidişatı? ... (3), Pazarlama Sistemlerindeki Değişim", SD 1998, s.19 - Schöffski, Oliver/Samusch, Timon: "Das Internet - Grundlagen und Nutzungsmöglichkeiten in der Versicherungswirtschaft", ZfgVW 1997, s.171.

Intel tarafından Şubat ayı başlarında yayınlanan bir araştırmanın sonucuna göre, ki bu araştırma finans, telekom, perakende ve üretim sektörlerinden eşit sayıda olmak üzere 100 şirket ile görüşülerek uluslararası Pentor şirketi tarafından yapıldı. Türk şirketlerinin yöneticilerinin büyük çoğunluğu interneti önemli bir iş aracı olarak görüyor (%97) ve gelecekte e-ticaret yapmayı planlı-

ve bu kapsamda internetin kullanılması.⁷

yor, halen %22'si e-ticaret yapıyor. 100 şirketin 88'inde internet bağlantısı var. Bkz. Dünya, İnternet Eki, 24 Ocak 2000, s.4.

Alman şirket yöneticilerinin ise, %82'si elektronik ticaretin stratejik bir anlama sahip olduğu kanaatindedir. Ancak sadece %39'u kendi işlem planlarına elektronik ticaretin entegrasyonu ile aktif olarak ilgilenmektedir. Bkz. Keese/İsler, agm, s.546; Blawath, Stefan: "Nutzung des Internets in Versicherungsunternehmen", VW 1997, s.519; ayrıca Schöffski/Samusch, agm, s.185-188.

⁷ İnternet ekonomisi her gün artan sayıda sektörleri içine almaktadır. Hizmet ve imalat sektörleri, ticari işlemler için internet teknolojilerini en çok kullanan sektörler durumundadır. Sigorta sektörü de bunlardan birisidir. Bkz. Sabah, 16.3.1999, s.15; ayrıca bkz. "Online Alışverişin Önlenemeyen Yükselişi", Sabah,

Çok çeşitli alanlarda ve şekillerde ortaya çıkan bu değişimler devam ettiği sürece ve durdurulmasının da mümkün olmaması dolayısıyla sigorta sektörünün bu değişimlerin etkisi altında bazı değişiklikleri yapması zorunluluğu ortaya çıkmaktadır.

Almanya'da "Mummert & Partner Unternehmensberatung AG" tarafından 1999 yılında "sigorta sektöründe geleceğin konuları" başlığı altında yapılan bir pazar araştırmasının sonuçlarına göre, 100 büyük Alman sigortacısının 2010 yılına kadar yatırıma ayırdıkları gider kalemleri, aynı zamanda sigorta şirketlerinin gelecek 10 yıl içinde meşgul olacakları konular hakkında bilgi vermektedir. Bu araştırmanın sonuçlarına göre⁸:

1. Pazar birleşmeleri	1,970 milyon DM
2. Elektronik ticaret	1,960 milyon DM
3. Bilgi teknolojisinin yeni donanımı	1,140 milyon DM
4. Zarar yönetimi	1,000 milyon DM
5. Satış yollarının yeni donanımı	480 milyon DM
6. Ürün geliştirme ve oluşturma	440 milyon DM
7. Risk yönetimi	190 milyon DM
8. Sermaye yatırım yönetiminde iyileştirme	110 milyon DM
9. Yeni pazarlama stratejileri geliştirme	40 milyon DM
10. Sağlık yönetimi	40 milyon DM

31.5.1999, s.6; Akgül, Mustafa: "Elektronik Ticaret ve Türkiye İnternetini Büyütmek", Dünya, 14-Aralık 1998, s.18.

Ülkemizde yaklaşık 5-6 yıllık bir geçmişe sahip olan internet sektörü, 1999 yılına kadar %130'luk bir büyümeye göstermiştir. Türkiye'de internet kullanıcı sayısına ilişkin çok değişik rakamlar karşımıza çıkmaktadır. Örneğin bu sayının 380-390 bin arasında (Altınay, İpet: "İnternet

ve Türkiye", Dünya, 4.2.2000, s.11.) veya 1 milyon civarında olduğu (bkz. Dünya, İnternet, 24.2.2000, s.1, 3.) söylenmektedir.

2001 yılında kullanıcı sayısının 1,5 milyon dolayında olacağı (Altınay, agm, s.11) ve 5 yıl içinde internet abone sayısının 20 milyona çıkacağı (Dünya, İnternet, 24.2.2000) tahmin edilmektedir.

⁸ Bkz. Keese/İsler, agm, s.543.

Sigorta sektöründe değişikliklerin etkisi, ürün yelpazesinde, özellikle ürünlerin pazarlanması yönteminde, buna bağlı olarak da uygun pazarlama araçlarında, yani satış yollarında görülmektedir. Kaçınılmaz olan bu gelişim süreci içerisinde sigorta şirketleri açısından en uygun ürünlerin ve bunlara en uygun pazarlama yöntemi ile satış yollarının belirlenmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır.⁹

Avrupa Birliği ülkeleri sigorta sektörlerinde satış yollarında mevcut eğilimler ve bunların nedenleri, Türkiye açısından sigorta sektöründe satış yollarının karşılaştırılması ve özellikle satış yolu olarak internet kullanımının göstereceği gelişim konularında fikir verici olabilecektir. Sigorta mevzuatımız açısından da Alman Sigorta Sözleşmesi Kanunu'nun benimsenmesi önerilerinin¹⁰ değerlendirildiği şu günlerde özellikle Almanya sigorta sektörü Türk sigorta sektörünü daha yakından ilgilendirecektir.

II. Sigorta Sektöründe Pazarlama Yöntemleri

“Sigorta pazarlaması” (Versicherungsmarketing) “işletme politikası amaçlarına ulaşmak

için işletmede pazarlama yöntemlerini sistematik ve koordineli kullanmak” olarak tanımlanmaktadır.¹¹

Yukarıda değinilen değişiklikler, sigorta şirketlerinin hem pazarlama hem satış konularında “müşteriye odaklı” bir politika izlemelerini gerektirmektedir. Yani sigorta şirketleri artık pek çok kişiden oluşan tek pazar olduğunu değil, “bire” kişiden oluşan milyonlarca pazar olduğunu düşünmek zorundadırlar.

21. yüzyılda sigorta sektöründe pazarlama yöntemleri; “hedef pazarlama” (*Target Marketing*), başka bir deyişle “amaç gruplarına pazarlama” (*Zielgruppen-Marketing*), “direkt pazarlama” (*Direct Marketing*), “bağlantılı pazarlama” (*Relationship Marketing*) ve “online pazarlama” (*Online-Marketing*) olarak sıralanabilir.¹²

A- Hedef Pazarlama¹³

Burada gelecek için verimli pazar kesimlerinin tanımlanması ve onların ihtiyaçlarına uygun edimlerin geliştirilmesi ve sunulması, yani belirli bir amaç grubuna yönelme söz konusudur. Bu pazarlama yöntemi sigorta sektöründe başarıyla uygulanmakta, piyasa-

da çok sayıda amaç grup ürünleri hem özel, hem ticari müşteriler için bulunmaktadır.¹⁴

B- Direkt Pazarlama

Hedef pazarlamanın teker teker müşterileri amaçlayan gelişiminde karşımıza direkt (doğrudan) pazarlama çıkmaktadır.¹⁵ Bu pazarlama yönteminde sigorta şirketleri, potansiyel veya halihazırda mevcut müşterilerine doğrudan ve basit bir şekilde hizmet götürme düşüncesine dayanırlar. Müşteriler bu pazarlama kapsamında sözleşme belgelerinin ve bilgilerin talep edilmesinden, şikâyete kadar uzanan olasılıkları kullanma olanağına sahip olurlar. Direkt pazarlamadan daha çok direkt satış anlaşılrsa da, aslında direkt pazarlama kavramı daha geniş bir kapsama sahiptir. Direkt pazarlamanın olanakları, direkt satış, dış hizmetlerin desteklenmesi ve piyasada iletişim yolu olmak üzere alt ayrımlara tâbi tutulabilir.¹⁶ Bu kapsamda özellikle direkt

⁹ Bkz. “Vom praktischen Umgang mit Versicherungsmarketing”, ZfV 1993, s.114.

¹⁰ Ünan, Samim: “Kara Sigortaları”, 40. Yılında Türk Ticaret Kanunu, İstanbul 1997, s.331 vd.

¹¹ Bkz. “Vom praktischen Umgang mit Versicherungsmarketing”, ZfV 1993, s.114.

¹² Bkz. Fritz, agm, s.484.

¹³ Ayrıntılı bilgi için bkz. Fritz, agm, s.484-485.

¹⁴ Hemen hemen her sigorta şirketi tarafından gençlere, yaşlılara, öğrencilere vb. sunulan özel sigorta ürünleri örnek gösterilebilir.

¹⁵ Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. Fritz, agm, s.485; ayrıca Schöffski/Samusch, agm, s.188 - ayrıca Tavmergen, İge Pınar: “Sigortacılık Faaliyetlerinde İnternet Kullanılması ve Sağlanacak Faydalar”, Reasürör 1998, S.28, s.24 vd; Yalınzoğlu, agm, s.18.

¹⁶ Bkz. Schöffski/Samusch, agm, s.188.

reklâm (örneğin e-mail ile¹⁷) önemli bir yere sahiptir. Kişisel, bireysel yönelme sayesinde, müşteri ile büyük bir yakınlık ve sürekli bir bağlılık elde edilebilir. Direkt pazarlamanın önemi ve uygulanma alanı son yıllarda giderek artan bir seyir göstermektedir.¹⁸

C- Müşteri Bağlantılı Pazarlama

Müşteri bağlantılı pazarlamada "güven" çekirdek unsurdur ve başarı faktörüdür.¹⁹ Pazarlamanın bu şekilde şirket, müşterilerini bireysel olarak tanımlamayı, onlarla sürekli ilişki kurmayı, şirket ve müşteri yararına bu ilişkiyi uzun vadeli geliştirmeyi amaçlamaktadır. Böylece müşterilerin güveninin sağlanması, başarının koşulu olmaktadır. Bu da ancak güvenin, şirket kültürünün ayrılmaz parçası olmasıyla ve bütün çalışanların kendilerini bu amacı gerçekleştirmekle yükümlü ve sorumlu hissetmeleriyle sağlanabilir. Yeni müşteri bulmanın çok zor olması gerçeği karşısında sigorta şirketleri mevcut müşterilerini şirkete devamlı bağlamak zorunda kalmaktadırlar. Bunu gerçekleştirebilmek için ise, uygun önlemlere ihtiyaç var-

¹⁷ Bu konuda bkz. Schöffski/Samusch, agm, s.192+dn.51.

¹⁸ Örneğin Almanya'da 1990 yıllarında direkt pazarlama için 15 milyar DM harcanırken, 1998'e kadar bu miktar 33 milyar DM'a yükselmiştir. Bkz. Fritz, agm, s.485.

¹⁹ Bkz. Fritz, agm, s.485.

dır. Bunlar, mükemmel müşteri bilgileri, profesyonel bir şikâyet yönetimi, güven programı (*Loyalitätsprogramme*) oluşturulması, müşteri kulübünün kurulması vb. olarak sıralanabilir.²⁰ Bu noktada değişime hazır müşteri kitlesinin az da olsa varlığı ve bunun sigorta şirketlerince tespit edilerek bilinmesi de önem taşımaktadır.²¹

D- Online Pazarlama

Ekonominin dijitalleşmesi ve elektronik ticaretin ciro şansının olması, sigorta şirketleri tarafından online pazarlama yapılmasını gerektirmektedir. Mevcut ve potansiyel internet kullanıcılarının sayısının sigorta şirketleri için önemli bir pazar potansiyeli oluşturması, yeterli bir online pazarlama taslağının geliştirilmesini kaçınılmaz kılmaktadır.

Uygulamada pek çok sigorta şirketi internette yer alıyor²² ama çoğunluğu interneti

²⁰ Bkz. Fritz, agm, s.486; Keese/Isler, agm, s.544-545.

²¹ Örneğin Almanya'da yapılan araştırmalar sonucunda ticari müşterilerin yaklaşık %10'u, özel müşterilerin ise yaklaşık %30'u sigorta şirketlerini değiştirmeye hazırdılar. Bkz. Fritz, agm, s.485.

²² Örneğin Almanya'da sigorta şirketlerinin yaklaşık yarısı internette yer alıyor. Bu konuda genel olarak bkz. Fritz, agm, s.483-484 - ayrıca Akbay, Deniz: "Elektronik Ticaretin En Heyecan Verici Aşaması: Internet...", Dünya, 14.12.1998, s.13; Akgül, agm, s.18; Tavmergen,

sadece reklâm²³ ve halkla ilişkiler (*Öffentlichkeitsarbeit; Public Relations*)²⁴ amaçlı, pek azı ise sigorta ürünlerinin satışı amacıyla da kullanılmaktalar.²⁵ Aşağıdaki grafik pazarlama aracı olarak internetin kullanım alanlarında öncelik ve sonralık sıralamasını gözler önüne sermektedir.²⁶

agm, s.23; Byrd, Philip W.: "Firmamızın İnternette Olmasının Önemi", Dünya, 10.3.1999, s.13; Schöffski/Samusch, agm, s.171, 181, 202-204; internet hizmetleri için ayrıca s.178-182, 202; Tavmergen, agm, s.22 vd.

²³ İnternet reklâmcılığının sayısız yararları vardır. Örnek vermek gerekirse, kişi başına erişim maliyeti daha düşüktür, reklâm hareketi direkt satışa dönüşebilir, daha geniş bilgilerle reklâmın yapılması olanağını sağlar ve en önemlisi diğer reklâm araçları ile mukayese edildiğinde daha az bir fiyat gerektirir vd. İnternet reklâmcılığı konusunda ayrıntılı bilgi için bkz. Harwood, Mark: "İnternet Reklâmcılığı", Dünya, İnternet Eki, 24 Ocak 2000, s.22 - Schöffski/Samusch, agm, s.191-192.

²⁴ Bu konuda bkz. Schöffski/Samusch, agm, s.193.

²⁵ Türkiye'de internet aracılığıyla poliçe satışlarına başlanmıştır. Örneğin www.emeksigorta.com.tr vd. Almanya'da büyük sigorta şirketlerinin %10'u doğrudan internet aracılığıyla sigorta satışını deniyor. Bkz. Fritz, agm, s.483-484.

²⁶ Kaynak: Fritz, agm, s.487. Genel olarak bu konuda bkz. Schöffski/Samusch, agm, s.182 vd. 201.

III. Sigorta Sektöründe Satış Yolları

A- Klâsik Satış Yolları

Sigorta sektöründe klâsik satış yolları olarak adlandırılan satış yolları kapsamına aracılarla satış girmektedir.

Sigorta aracıları kavramı sigorta hukukunda üst bir kavram olarak karşımıza çıkar, kapsamı, ülkelerde mevcut sigorta mevzuat ve düzenlemelerine göre farklılıklar gösterebilir. Türk hukukunda sigorta aracıları Sigorta Murakabe Kanunu'nda düzenlenmiştir.²⁸ Burada yer alan düzenlemeye göre acente²⁹ -ki bunlarda tek bir sigorta şirketine bağımlı ya da pek çok sigorta şirketi ile birlikte çalışan acenteler olarak ayrılmaktadır-, prodüktör³⁰ ve brokerler³¹ sigorta aracıları olmaktadır.

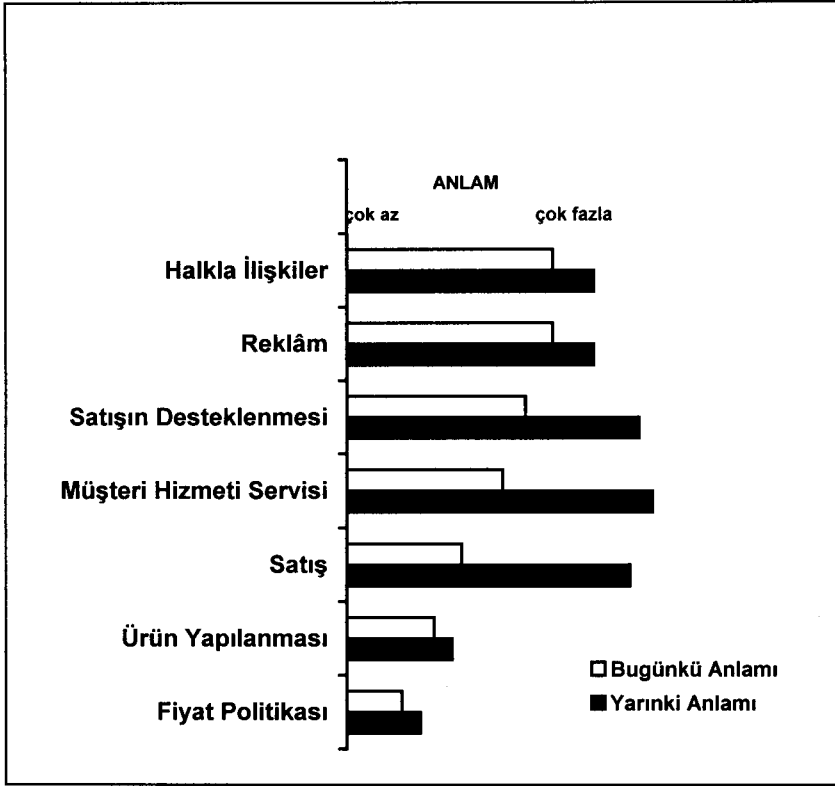
Klâsik satış yolları ile ilgili olarak bilgi teknolojisinin kullanılması, ancak dış hizmetlerin desteklenmesinde

²⁸ Genel olarak bkz. Ulaş, Işıl: "Uygulamalı Sigorta Hukuku, Mal ve Sorumluluk Sigortaları", 2. bası, Ankara 1998, s.11-26; Memiş, Tekin: "Avrupa Birliği ve Türk Hukukunda Sigorta Aracıları", Reasürör 1999, S.34, s.7-11.

²⁹ SMK m.9; ayrıca bkz. Yücesan, Mert: "Dünyada ve Türkiye'de Aracılık Sistemleri ve Öneriler", Reasürör 1999, S.31, s.39, 44-45; Memiş, agm, s.11.

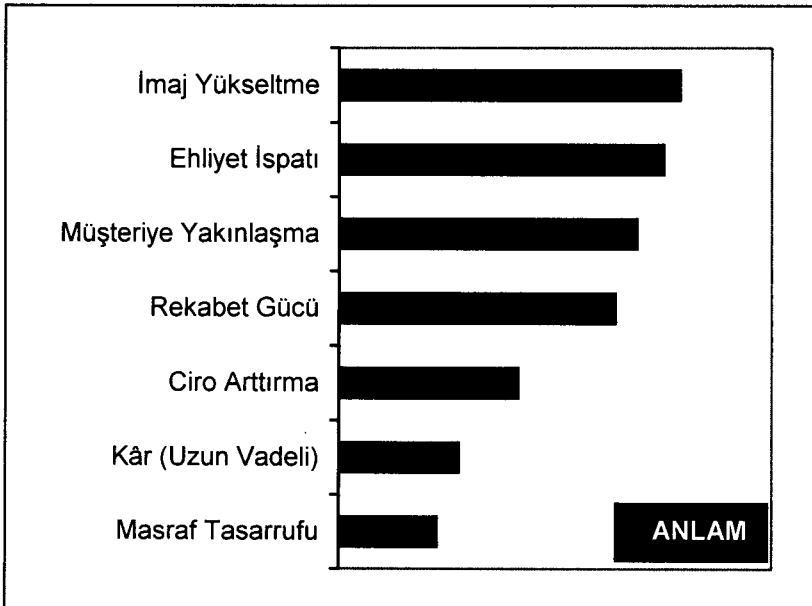
³⁰ SMK m.37; Memiş, agm, s.11-13.

³¹ SMK m.37; Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği (RG, 26.12.1994, S.22153); Yücesan, agm, s.39-40, 45; Memiş, agm, s.13.



Sigorta şirketlerinin interneti kullanmakla elde etmek iste-

dikleri amaçlar ise, anlam açısından şöyle sıralanmaktadır²⁷:



²⁷ Bkz. Fritz, agm, s.486; ayrıca Blawath, agm, s.522.

kendisini göstermektedir. Araçların bilgisayarlarla donatılması yanında, dış hizmetler sisteminde de değişiklikler yapılabilmektedir.³²

Avrupa Birliği ülkelerinde özellikle son 10 yıl içerisinde görülen ve "bütün finans işlemleri" (*Allfinanzgeschäft*) olarak adlandırılan gelişim³³, bütün finans işlemlerinde aracılık faaliyetini yürüten "satış kuruluşları"nın (*Strukturvertriebe*)³⁴ yeni bir satış yolu olarak kullanılmasında artış olmaktadır.³⁵ Böyle satış ku-

ruluşları ile çalışan sigorta şirketlerinin sayıları gittikçe artarken, bunda edinilen faydanın etkisi çoktur. Öncelikle sigorta şirketleri bu organizasyonların satış güçlerinden yararlanmaktadırlar. Ayrıca aracılığın daha iyileştirilmiş koşullarında, yeterliliklerinde bulunan bir yolu kullanmaktadırlar ve bunu kendi şirketlerinin şöhreti zarar görmeksizin yapmaktadırlar.³⁶

B- Modern Satış Yolları

1. Genel Olarak

Artan müşteri talepleri, yükselen rekabet baskısı ve tutarlı bir hedef, direkt ve bağlantılı pazarlamanın izlenmesi zorunluluğu sigorta şirketlerinde kullanılan satış strateji ve yollarında değişim gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır (*Wandel im Vertrieb*). O kadar ki, sigorta şirketlerinin varlık koşulları, yeni satış strateji ve yolları bulunmasına ve de devamlı olarak ürün yenilikleri yapılmasına bağlanmaktadır.

Araçlarla yapılan ve ilk zamanlardan beri uzun sürelerdir uygulanan, dolayısıyla artık klâsik satış yolları olarak adlandırılan araçlarla satışın karşısında yeni kullanılmaya başlanan satış yollarını ifade etmek üzere modern satış yolları ifadesi kullanılmaktadır.

Modern satış yolları denince değinilmesi gerekenler; direkt satış, yani direkt satış elemanı veya telefon (*Tele-Versicherung*), telefax, E-mail ve internet aracılığıyla satış ile bankalardan satıştır.³⁷

2. Internet Yoluyla Satış

a) Genel Olarak

Bankacılık sektörü ile paralel olarak sigorta sektöründe de kullanılmaya başlanan "internet sigortacılığı" kavramı oldukça geniş bir kapsama sahiptir.³⁸ Biz bu başlık altında sadece direkt satış aracı olarak sigorta sektöründe internetin kullanılması üzerinde duracağız. Internet yoluyla sigorta ürünlerinin satışının yapılmasında hukuki açıdan üzerinde durulması gereken öncelikli husus, sigorta sözleşmesinin hukuki geçerliliğidir.

³² Bkz. Leuenberger, Marc-Daniel: "Die mittelfristige Entwicklung der Informationstechnologie im Schweizer Versicherungsmarkt", ZfV 1995, s.347.

³³ Bununla anlaşılan özellikle bankalar, broker firmaları, yatırım bankaları, sigorta şirketleri vd arasındaki brans sınırlarında çözümlerin başlaması ve sonuçta sınırların ortadan kalktığı bir noktaya doğru gidisattır. Almanya ve Avusturya'da bu yönde görülen gelişim hakkında bkz. Frütz, agm, s.483.

³⁴ Ki bunlar, özellikle 1992 yılında tıpkı mantar gibi çoğaldılar ve finans hizmet edimleri pastasından önemli bir parça almaya başladılar. Bkz. "Zukunftsmodell Strukturvertrieb?", ZfV 1993, s.115.

³⁵ Örneğin Hannover'de kurulmuş olan "Genel Ekonomi Hizmetleri" (*Allgemeine Wirtschaftsdienste* = AWD) Almanya'da üçüncü büyüklükteki finans aracı olmuştur. Tek başına AWD 5 yıl içinde (1987-1992) 500.000'in üzerinde yeni müşteriye müracaat etmiştir. Bu rakam pek çok sigorta şirketinin ve bankanın kiskanarak bakabilecekleri bir rakamdır. Bkz. "Zukunftsmodell Strukturvertrieb?", ZfV 1993, s.115. Başka bir örnek, merkezi Köln'de bulunan malvarlığı ve finans danış-

manlığı şirketi "OVV Vermögensberatungs GmbH"dir. OVV'nin aracılık yaptığı işlemlerin değeri 7,1 milyar Alman Markını bulmaktadır. 1998 yılı itibarıyla 2 milyon müşteri ilişkisi kurulmuştur. Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www.OVV.de>

³⁶ Bkz. "Zukunftsmodell Strukturvertrieb?", ZfV 1993, s.115; ayrıca "Qualitätsstrategie für Strukturvertriebe?", ZfV 1994, s.222-223.

³⁷ Direkt satış konusunda bkz. Yücesan, agm, s.37-38 - Keese/Isler, agm, s.544-545; ayrıca Hoppmann, Carsten: "Der Vorschlag für eine Fernabsatzrichtlinie für Finanzdienstleistungen", VersR 1999, s.673.

³⁸ Internet sigortacılığının kapsamı hakkında bkz. Schöffski/Samus, agm, s.182-196.

Sigorta sözleşmesi, her iki tarafın, yani sigorta ettiren ile sigortacının birbirine uygun, karşılıklı irade beyanlarıyla kurulur. Üzerinde anlaşmanın sağlanması gereken sözleşmenin esaslı unsurlarını, taraflar, sigorta konusu, tehlike, sigorta bedeli, sigorta süresi, prim oluşturur.³⁹ Sözleşmenin geçerli bir şekilde kurulabilmesi için hiçbir şekil koşulu aranmamakta olup, iradelerin karşılıklı uyuşması yeterlidir. Sigorta poliçesi veya geçici ilmühaber sadece ispat kolaylığı sağlar.⁴⁰

Sigorta sözleşmesinin akdedilmesinde şekil koşulunun aranmamış olması dolayısıyla, internet aracılığıyla sigorta sözleşmesi akdedilmesi hukuki açıdan bir özellik göstermeyecektir.

Internet aracılığıyla poliçe satışında uygulama alanı bulan üç şekil görülmektedir⁴¹:

- Şirket ürününü tanıtır, sadece telefon numarasını ve adresini, talep halinde diğer bilgileri verir veya sigorta sözleşmesini sunar,

- Şirket ürününü tanıtır, e-mail (elektronik posta) yoluyla

³⁹ Sigorta sözleşmesinin kurulması konusunda bkz. Arseven, Haydar: *Sigorta Hukuku*, 2. bası, İstanbul 1991, s.93, vd; Ulaş, age, s.43 vd.

⁴⁰ Bu yönde bkz. Bozer, Ali: *Sigorta Hukuku*, Ankara 1981, s.52; Kender, Rayegan: *Türkiye’de Hususi Sigorta Hukuku I, Sigorta Müessesesi - Sigorta Mukavelesi*, 5. bası, İstanbul 1995, s.108. Dolayısıyla ispat koşulu olarak aranılan sigorta poliçesi, daha sonra düzenlenebilecektir (TTK Madde 1265-1267).

⁴¹ Bkz. Schöffski/Samusch, agm, s.194.

sigorta teklifnamesini ve diğer bilgileri, talep edenlere ulaştırarak bir link sunar,

- Şirket ürününü tanıtır ve sigorta sözleşmesinin doldurulması için bir diyalog sayfası sunar.

Bu sistemlerden hangisinin başarılı olduğunun bugün için söylenmesi mümkün değildir. Şirketler tarafından bu yollardan birisinin tercih edilmesi söz konusu olabileceği gibi, her üç yolun da ek bir masraf olmaksızın aynı anda sunulabilmesi olanağı da vardır.

Sadece önemli olan sigorta şirketlerinin oluşturdukları sayfalarında hangi yolu tercih etmiş olduklarının açık olarak anlaşılabilir olmasıdır. Bu açıklık, seçilen yola göre şirket sayfasında yer alan bilgilerin hukuki niteliğinin belirlenmesini kolaylaştıracaktır. Burada sigorta şirketi hukuken bir icapta mı bulunmaktadır, yoksa icaba davet mi etmektedir⁴²? Bu soruların cevabı aynı zamanda sözleşmenin ne zaman kurulmuş olduğunun kabul edileceği sorununun da yanıtını verecektir.⁴³

⁴² Bu konuda bkz. Reusch, Peter: *Schriftformerfordernisse beim Abschluß von Versicherungsverträgen über das Internet*, NversZ 1999, s.110 vd; ayrıca Herrmann, Harald: “Customer Relations Center und Verbraucherschutz im Versicherungsprivatrecht”, *VersR* 1998, s.934 vd.

⁴³ Bunun ayrı bir inceleme konusu yapılmasına müsait durum ve kapsamı dolayısıyla burada ayrıntılarına girilmemiştir.

b) Avrupa Birliği Hukukundaki Gelişme

Internet aracılığıyla sigorta sözleşmesi akdedilmesinin asıl önemi sözleşme hukuku açısından değil ama tüketicinin korunması açısından ortaya çıkmaktadır.⁴⁴

Avrupa Birliği hukuku kapsamında da “Finans Hizmet E-dimleri” için bir Yönerge Önerisi hazırlanmıştır.⁴⁵ Bu Yönerge Önerisi kapsamına banka ve yatırım hizmetleri yanında sigorta hizmetleri de girmektedir. Önerge kapsamında özellikle internet aracılığıyla akdedilen sigorta sözleşmelerinde uygulanmak üzere tüketici kabul edilen sigorta ettirenleri korumaya yönelik özel düzenlemelerin getirildiğini görüyoruz. Bunlar kısaca sigorta ettirenleri bilgilendirme yükümlülüğü, 14 günlük düşünme süresi (warming up) ve rücu olanağının (cooling off) tanınması olarak özetlenebilir.⁴⁶

IV. Klâsik ve Modern Satış Yollarının Karşılaştırılması

⁴⁴ Almanya’dan bir örnek için bkz. http://www.bav.bund.de/rundschreib/en/r2_99.htm.

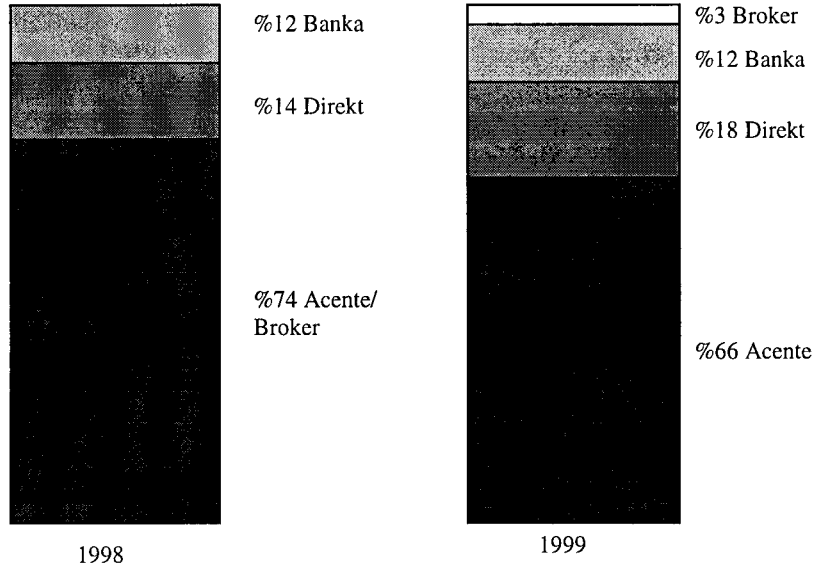
⁴⁵ Metni için bkz. http://europa.eu.int/eurlex/de/com/dati/1998/de_598PC0468.htm.

⁴⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz. Hoppmann, Der Vorschlag, s.673 vd; Hoppmann, Carsten: “Neuer Rechtsrahmen für den Internet-Wertrieb von Versicherungen”, *ZfV* 1999, s.21-22.

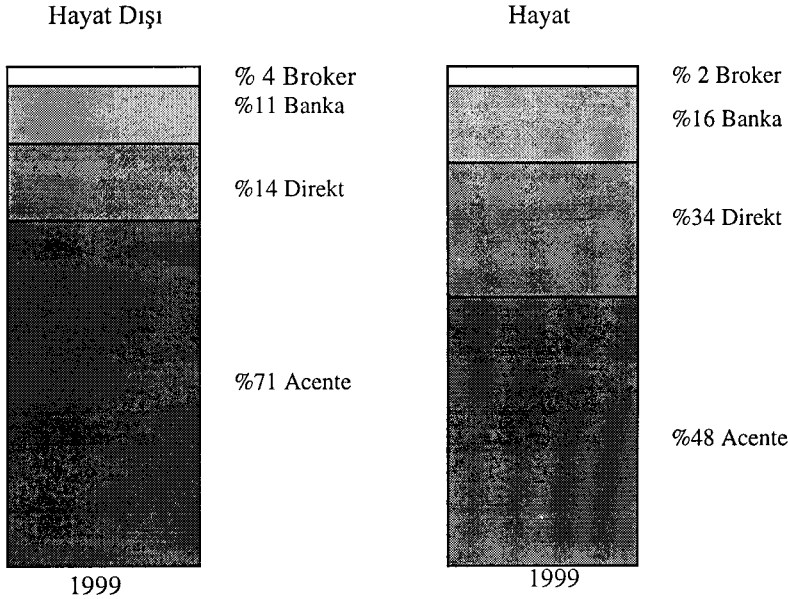
A- Üretim Dağılımındaki Payları Açısından

Sigorta sektöründe üretim dağılımına bakıldığında⁴⁷ hangi satış yolunun ne kadar kullanıldığı ve nasıl bir gelişim gösterdiği konularında yandaki şemadan bir kanaat edinilebilecektir.

Hayat ve hayat dışı ayrımı yapıldığında satış yolları arasındaki dağılım ise, aşağıdaki şekilde karşımıza çıkmaktadır:



ÜRETİM DAĞILIMI



Türkiye'de Sigorta Sektörünün Üretim Dağılımı (GENEL)
Kavnak: Sigortacı, S.222, s.1

Tüm bu grafiklerden de anlaşılacağı üzere, ağırlık halen klâsik satış yollarında olmakla birlikte⁴⁸, direkt satışta da açıkça gözlenen bir artış bulunmaktadır.⁴⁹

⁴⁸ Özellikle broker firmaları gelecekte artan bir anlam kazanacaklardır. Bu reasürans piyasasında da beklenmektedir. Bu konudaki incelemeler, brokerlerin tahsil edilen primlerdeki paylarının, yeni "megabrokerler" ile ve de reasürans ürünlerinin, hizmetlerinin artan kompleksliği, karmaşıklığı dolayısıyla daha da artacağını göstermektedir. Bkz. Leuenberger, agm, s.347; "Trends auf dem europäischen Markt", ZfV 1999, s.660.

⁴⁹ Almanya'da yaşam sigortalarında direkt satışın pazar payı %1 ilâ 2 arasında, otomobil sigortalarında ve zorunlu sigortada bu pay %10'a çıkabiliyor. Bkz. "Zukunft des Direktvertriebes", ZfV 1993, s.93; ayrıca Blawath, agm, s.518; Fritz, agm, s.488; krş. Surminski, agm, s.396.

Mummert+Partner'in tahminlerine göre, yavaş yavaş bütün sigorta işlemlerinin 1/4'ünün direkt akdedil-

⁴⁷ Almanya sigorta sektörü için bkz. Fritz, agm, s.488 - Fransa sigorta sektörü için bkz. Yücesan, agm, s.40.

B- Maliyet Etkinliği Açısından

Üretim dağılımında direkt satışın payında görülen artışın nedenlerinden birisi direkt satış olanaklarının teknolojik gelişmelere paralel olarak çeşitlenmesidir. En son olarak internetin direkt satış aracı olarak olanaklar arasına dahil olması da bunu göstermektedir.

Artan globalleşme, buna paralel olarak artan rekabet baskısı, sigorta şirketlerini faaliyetlerine devam edebilmeleri için ürünlerini daha uygun maliyetlerle satabilmenin yollarını aramak zorunda bırakmaktadır. İşte bu noktada klâsik satış yollarına nazaran daha az satış masrafları doğuran direkt satış artan bir şekilde sigorta şirketleri tarafından tercih edilmektedir.

Özellikle internet aracılığıyla satış, şirketlerin masraflarında önemli bir azalmaya neden olmaktadır. Özellikle katalog, broşür bastırma, gönderme vb. masraflardan tamamen kurtulunur. Sipariş ve ödeme daha uygun fiyatlarla yapılabilir. İşlemlerde süratlenme sağlar. İnternetle satış, sınırları aşan (örneğin Avrupa Birliği ülkeleri arasında) poliçe satışlarında artış sağlar. Sigorta şirketleri tarafından internet bilgilerinin her zaman kolaylıkla, çok fazla ek masraflara yol açmayacak biçimde güncelleştirilebilmesi, değişti-

mesi noktasına gelinecektir. Bkz. Keese/Isler, agm, s.544.

rilebilmesi, genişletilebilmesi olanaklarının bulunması da maliyet açısından yadsınamayacak bir avantajdır.⁵⁰

Ayrıca internetin sigorta şirketlerinin hem iç hem dış hizmetlerinde, masraflarında azalmaya yol açacak pek çok kullanım alanı vardır. Satış yolları arasında maliyet etkinliği açısından yapılacak karşılaştırmalarda, ek olanakların da doğrudan veya dolaylı satış yolu olarak internetin tercihinde olumlu yönde etkisinin mutlaka göz önünde bulundurulması gerekir.⁵¹

V. Sonuç

21. yüzyılda sigorta şirketlerinin karşı karşıya bulunduğu rekabet, birleşmeler, uluslararasılaşma, internet kullanımı, müşteri davranışlarında değişiklikler... sigorta sektöründe şirketlerin özellikle pazarlama ve satış stratejilerinde devamlı

⁵⁰ Ayrıntılı bilgi için bkz. Köhler, Helmut: "Die Rechte des Verbrauchers beim Teleshopping (TV-Shopping, Internet-Shopping)", NJW 1998, s.185-186; ayrıca Schöffski/Samusch, agm, s.193-194, 196; Hoppmann, Der Vorschlag, s.673.

⁵¹ Örnek vermek gerekirse, elektronik posta, video konferans olanağı, bilgisayar bağlantıları sayesinde çalışanların kendi evlerini işyeri olarak kullanmalarına olanak sağlayan tele-iş (Telearbeit; Telecommuting), yeni ve modern müşteri gruplarına hizmet sunma vb. olanaklar. Ayrıntılı bilgi için bkz. Schöffski/Samusch, agm, s.196-201; Keese/Isler, agm, s.547.

ve etkili değişiklikleri gerektirmektedir. Tüm bunlar sigorta şirketlerinin bu yüzyılda üstesinden gelmek zorunda oldukları gerçeklerdir. Bunların üstesinden gelmek elbette ki sadece satış cephesinde değişiklikler yapılarak mümkün olamaz. Şirket kültür ve organizasyon yapısında da değişikliklere gidilmeli, rekabetin gerekleri yerine getirilmeli, artan müşteri taleplerine cevap verilmelidir.

Sigorta şirketleri için en uygun pazarlama ve satış yolunun ve/veya yollarının seçimi kararının verilmesi oldukça zordur.

Öncelikle belirtmek isteriz ki, durgun ve kısmen de küçülen sigorta sektöründe yeni müşteri kazanmak olanaksız veya çok güç olabilmektedir. Ayrıca mevcut müşteri ilişkilerinin bakımının, yeni müşteri kazanmaktan, önemli derecede az masraflı olması ve başarı şansının yüksek olması, yeni müşteri kazanmanın ise her zaman daha zahmetli ve daha masraflı olması⁵², bağlantılı pazarlamaya daha fazla bir anlam ve önem kazandırmaktadır. Bağlantılı pazarlamanın en önemli unsurunu oluşturan müşteri bağlılığı ve müşteri memnuniyeti sigorta şirketleri için önde gelen amaç olmak zorundadır. Dolayısıyla yeni müşteri ilişkilerinin kurulmasında, mevcut müşteri ilişkilerinin verimliliştirilmesinde ve

⁵² Bu yönde bkz. Fritz, agm, s.486.

yeniden yapılandırılmasında “müşteriyle bağlantılı yönetim” (*Customer Relationship Management = CRM*)⁵³ anlam kazanmaktadır.

Bu süreçten fayda sağlayabilmek için pazarlama, satış ve müşteri danışmanlığı süreçlerinin hepsinde bir bağlantıya ihtiyaç vardır.⁵⁴

Direkt satış, klâsik satış yolları ile karşılaştırıldığında özellikle maliyet etkinliği açısından daha avantajlı görünmektedir. Ancak gelişme potansiyeli ne kadar yüksek olursa olsun, direkt satış yolunun klâsik satış yollarının yerini alacağı hiçbir zaman beklenmemektedir.⁵⁵ Bunun nedeni her sigorta ürününün direkt satış yoluyla satışa uygun olmamasıdır. Direkt satış, özellikle internet aracılığıyla satış, sadece standartlaşmış, açıklamaya hiç veya daha az ihtiyaç gösteren, kolay anlaşılabilir, yani bir aracının müzakeresi olmaksızın bizzat müşterinin kendi kendisinin vakıf olabileceği ürünler için uygulanabilir. Bu tanımlamaya genellikle kasko sigortası, özel sorumlu-

luk sigortaları, ev ve yaşam sigortaları ile bireysel kaza sigortaları girmektedir.⁵⁶

Bunun karşısında kalan kompleks, zor anlaşılabilir, dolayısıyla açıklanmaya, danışılmaya ihtiyaç gösteren, teknik, bireyselleşmesi gereken sigorta ürünlerinin klâsik satış yolları ile satılması gerekli ve zorunludur. Bu sigortalara, ticari sigortalar ile sanayi sigortaları, özel sağlık sigortaları, grup sigortalarının bir kısmı vb. örnek olarak verilebilir.⁵⁷

Banka aracılığıyla sigorta ürünlerinin satışının yapılması özellikle son 10 yıl içinde önemli bir artış göstermiştir⁵⁸, özellikle her gün biraz daha fazla yaşam sigortası bankalar aracılığıyla satılmaktadır.⁵⁹

⁵⁶ Bkz. Fritz, *agm*, s.486; ayrıca Tavmergen, *agm*, s.28.

⁵⁷ Bkz. Tavmergen, *agm*, s.28 - Fritz, *agm*, s.487; Leuenberger, *agm*, s.347; Schöffski/Samusch, *agm*, s.194.

⁵⁸ Bu konuda genel olarak bkz. Yücesan, *agm*, s.38-39.

⁵⁹ Citiversicherungs'un bir değerlendirmesine göre, Avrupa'da 1992 yılında banka aracılığıyla satılan yaşam sigortalarının toplam prim tutarları ortalama 100 milyar Alman Markını bulmaktadır. Banka aracılığıyla yapılan satışların ülkelere göre toplam işlem hacmi içinde yüzdesel olarak dağılımı ise şöyledir: İspanya, yaklaşık %70, Almanya %10'un altında (%8), İngiltere %40, Fransa %40, Hollanda %20 ve İtalya %5. Bkz. “Vertriebsweg Bank”, ZfV 1993, s.115.

Mummert+Partner'in tahminlerine göre de, 2010 yılına kadar banka aracılığıyla satış sigorta değerinin 1/3'ü kadar ikiye katlanacaktır. Bkz. Keese/Isler, *agm*, s.544.

Sigorta ürünleri açısından satış yollarının durumu böyle olunca tek bir satış yolunun değil, uygun ürün için uygun satış yolunun seçilmesi gerekecektir. Bu ise klâsik ve modern satış yollarının bir arada kullanılması demektir.⁶⁰ Reasürans piyasasında da ağırlıklı olarak “paralel satış” (*Parallelvertrieb*), yani -müşterinin tercih ve seçimine göre- hem direkt hem aracılarla satış benimsenmektedir. İşte tercih edilen bu satış yollarının anlamlı ve yararlı kullanılabilmesi için şirketler mükemmel bir “multi kanal satış yönetimi”ne (*Multi-Channel-Vertriebsmanagement*) ihtiyaç duyarlar. O kadar ki, artık “çok kanallı dağıtım” (*Multi-channel distribution*) Avrupa sigorta piyasasının başarısının anahtarı olarak görülmektedir.⁶¹ Bu anahtarın 21. yüzyılda Türk sigorta sektörü tarafından da doğru ve etkin bir biçimde kullanılması gerekmektedir.

Yrd.Doç.Dr. Aynur Yongalık
Ankara Üniversitesi
Hukuk Fakültesi
Ticaret Hukuku
Anabilim Dalı Öğretim Üyesi

⁵³ Bu, satış yollarının ve gerekli strateji, organizasyon ve teknolojik temellerin optimize edilmesi, genişletilmesi, yeniden yapılandırılması suretiyle sigortacı ve müşteri arasındaki ilişkilerin optimize edilmesi olarak tanımlanabilir. Bkz. http://www.Mummert.de/deutsch/service/vers_crm.htm. Bu konuda ayrıca bkz. Keese/Isler, *agm*, s.544.

⁵⁴ Bkz. Keese/Isler, *agm*, s.544.

⁵⁵ Bkz. “Zukunft des Direktvertriebes”, ZfV 1993, s.93.

⁶⁰ Reasürans piyasasında da daha çok “paralel satış” (*Parallelvertrieb*) yöntemi benimsenmektedir. Yani -müşterinin tercih ve seçimine göre- hem direkt hem aracılarla satış yapılmasıdır. Bkz. “Trends auf dem europäischen Markt”, ZfV 1999, s.660.

⁶¹ Bkz. Keese/Isler, *agm*, s.546.

Kısaltmalar:

age	: adı geçen eser
agm	: adı geçen makale
aşa.	: aşağıda
bkz.	: bakınız
NJW	: Neue Juristische Wochenschrift (Yeni Haftalık Hukuk Dergisi)
NversZ	: Neue Zeitschrift für Versicherung und Recht (Yeni Sigorta ve Hukuk Dergisi)
S.	: Sayı
s.	: sayfa
SD	: Sigorta Dünyası
TTK	: Türk Ticaret Kanunu
vb.	: ve benzeri, ve bunun gibi, ve başkaları
vd	: ve devamı
VersR	: Versicherungsrecht (Sigorta Hukuku)
VW	: Versicherungswirtschaft (Sigorta Ekonomisi)
ZfgVW	: Zeitschrift für die gesamte Versicherungs Wissenschaft (Tüm Sigorta Bilgileri Hakkında Gazete)
ZfV	: Zeitschrift für Versicherungswesen (Sigorta Esası Hakkında Gazete)

Kaynakça

- Akbay, Deniz: "Elektronik Ticaretin En Heyecan Verici Aşaması: Internet...", *Dünya*, 14.12.1998, s.13
- Akgül, Mustafa: "Elektronik Ticaret ve Türkiye İnternetini Büyütmek", *Dünya*, 14 Aralık 1998, s.18.
- Altınay, İper: "İnternet ve Türkiye", *Dünya*, 4.2.2000, s.11.
- Arseven, Haydar: "Sigorta Hukuku", 2. bası, İstanbul 1991.
- Baumann, Frank: *Versicherungsvermittlung durch Versicherungsmakler*, Karlsruhe 1998.
- Beugel, Horst M.: "Trends auf dem europäischen Markt", *ZfV* 1999, s.659-661.
- Blawath, Stefan: "Nutzung des Internets in Versicherungsunternehmen", *VW* 1997, s.518-522.
- Bozer, Ali: "Sigorta Hukuku", Ankara 1981.
- Byrd, Philip W.: "Firmanın İnternette Olmasının Önemi", *Dünya*, 10.3.1999, s.13.
- Fritz, Wolfgang: "Marketing und Vertrieb in der Versicherungsbranche an der Schwelle zum 21. Jahrhundert", *ZfV* 1999, s.479-489.
- "Grenzen des Vertriebs von Versicherungsprodukten über das Internet", http://www.bav-bund.de/rundschreiben/r2_99.htm.
- Harwood, Mark: "İnternet Reklamcılığı", *Dünya*, İnternet Eki, 24 Ocak 2000, s.22.
- Hermann, Harald: "Customer Relations Center und Verbraucherschutz im Versicherungsprivatrecht", *VersR* 1998, s.931-943.
- Hoppmann, Carsten: "Der Vorschlag für eine Fernabsatzrichtlinie für Finanzdienstleistungen", *VersR* 1999, s.673-682 (Anılış: Hoppmann, Der Vorschlag).
- Hoppmann, Carsten: "Neuer Rechtsrahmen für den Internet-Vertrieb von Versicherungen", *ZfV* 1999, s.21-22.
- Keese, Olaf Jens/İsler, Judith: "Herausforderungen an das Versicherungsmarketing und Vertriebsmanagement der Zukunft", *ZfV* 1999, s.543-548.
- Kender, Rayegan: "Türkiye'de Hususi Sigorta Hukuku 1, Sigorta Müessesesi - Sigorta Mukavelesi", 5. bası, İstanbul 1995.
- Köhler, Helmut: "Die Rechte des Verbrauchers beim Teleshopping (TV-Shopping, İnternet-Shopping)", *NJW* 1998, s.185-190.
- Leuenberger, Marc-Daniel: "Die mittelfristige Entwicklung der Informationstechnologie im Schweizer Versicherungsmarkt", *ZfV* 1995, s.347-348.
- Memiş, Tekin: "Avrupa Birliği ve Türk Hukukunda Sigorta Aracıları", *Reasürör* 1999, S.34, s.7-20.
- "Online Alışverişin Önlenemeyen Yükselişi", *Sabah*, 31.5.1999, s.6.
- "Qualitätsstrategie für Strukturvertriebe?", *ZfV* 1994, s.222-223.
- Reusch, Peter: "Schriftformerfordernisse beim Abschluß von Versicherungsverträgen über das Internet", *NversZ*, s.110-118.
- Schöffski, Oliver/Samusch, Timon: "Das Internet - Grundlagen und Nutzungsmöglichkeiten in der Versicherungswirtschaft", *ZfgVW* 1997, s.171-210.
- Surminski, Marc: "Der Vermittler und der Kunde der Zukunft", *ZfV* 1998, s.395-400.
- Tavmergen, İge Pınar: "Sigortacılık Faaliyetlerinde İnternet Kullanılması ve Sağlanacak Faydalar", *Reasürör* 1998, S.28, s.22-28.
- Ulaş, İşıl: "Uygulamalı Sigorta Hukuku, Mal ve Sorumluluk Sigortaları", 2. bası, Ankara 1998.
- Ünán, Samim: "Kara Sigortaları", 40. Yılında Türk Ticaret Kanunu, İstanbul 1997, s.331-397.
- "Vertriebsweg Bank", *ZfV* 1993, s.115.
- "Vom praktischen Umgang mit Versicherungsmarketing", *ZfV* 1993, s.114.
- Yalınzoğlu, Ömer: "Ünyon Eklü'nden İnternet Sigortacılığına Geçişin Öyküsü ve Gidişatı?... (3), Pazarlama Sistemlerindeki Değişim", *SD* 1998, s.18-19.
- Yücesan, Mert: "Dünyada ve Türkiye'de Aracılık Sistemleri ve Öneriler", *Reasürör* 1999, S.31, s.34-48.
- "Zukunft des Direktvertriebes", *ZfV* 1993, s.93.
- "Zukunftsmodell Strukturvertrieb?", *ZfV* 1993, s.115.

Sigorta Şirketlerinde Denetim ve Ödeme Gücünün Belirlenmesi Uygulamaları; Türkiye İçin Optimum Çözümler

1. Giriş

Sermaye piyasalarındaki aracılık süreçlerinde finansal kuruluşların dağıtım ve işlevsel etkinliği sağlamaları bu kuruluşların finansman ve yatırım kararlarını ihtiyat, akıcılık ve verimlilik ilkeleri ile vermelerine bağlıdır. İhtiyat, temel işlevi müşterilerine güvence satmak olan sigorta şirketleri için ana kriterlerden birisidir. Sigorta şirketlerinin üst yönetiminin yeterince ihtiyatlı davranamayabileceği ve bunun olumsuz sonuçlarının hem sigorta tüketicilerine hem de sektöre büyük zararlar verebileceği gerekçeyle sigorta sektörünün denetimi görece olarak sıkı olmaktadır. Sigorta denetimi ve ödeme gücüne ilişkin yasal düzenlemeler iç içe geçmiş durumdadır. Ödeme gücünün ölçümüne ilişkin modeller ve yasal düzenlemeler olmaksızın, sigorta denetiminin tek başına sektörü ve sigorta tüketicilerini koruma işlevini gerçekleştiremeyecekleri açıktır.

Çeşitli ülkelerde ödeme gücüne ilişkin yasal uygulamalara bakıldığında, ödeme gücünü; sigorta şirketlerinin öz kaynakları ile yükümlülüklerini ilişkilendirerek modelleyen AB sistemi; ödeme gücünü risk sermayesi temelinde belirlemeye çalışan ABD modeli; ödeme gücünün tesisinde şirket üst yönetimi ve yönetim kurulu üyelerine önemli yetkiler ve dolayısıyla sorumluluklar yükleyen Kanada modeli ve ödeme gücüne ilişkin yasal düzenlemelerinde aktif ve pasif ilgili tüm riskleri ayrıntıları ile tanımlayan Avusturya uygulamasına rastlamak olanaklıdır. Bunun dışındaki ödeme gücü modelleri AB uygulamalarına daha yakın gözükmektedir. Türkiye'deki ödeme gücüne ilişkin uygulama, geçmişinin daha eski olması, uygulama kolaylığı ve daha da ötesi AB uygulamaları ile uyumlaşma isteğinin bir sonucu olarak büyük ölçüde AB ile uyumlu olduğu gözlenmektedir.

Bu çalışmada Türkiye için en iyi uygulama modeli öneri-

sinin geliştirilmesinden önce, çeşitli ülkelerdeki denetim ve ödeme gücüne ilişkin uygulamalar gözden geçirilecektir.

2. Genel Olarak Sigorta Sektöründe Denetim Sistemi, Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri

Bütün finansal kurumların ulusal ve uluslararası bazda güvenilir olmaları büyük önem arz etmektedir. Tartışılan ilginç bir konu ise, gelişmekte olan ülkelerde sigorta şirketlerinin denetiminin gelişmiş ülkelere oranla daha büyük öneme sahip olup olmadığıdır.

Sigorta işletmelerinin, özel önemi olan ve finansal denetim gerektiren kendine has birçok özellikleri vardır. Sigorta sektörünün denetimi konusunda, tüketicinin korunmasının gerçek anlamda iki yönü vardır. Bunlardan birincisi, firmanın iflâsı durumunda ortaya çıkacak ve/veya artacak kayıplara karşı koruma, ikincisi ise, firmanın kötü yönetiminden ve pazardaki yönetim sui-

istimallerinden kaynaklanacak kayıplara karşı korumadır.

Devletin sigorta şirketleri üzerindeki denetimi, tüketicinin korunması ilkelerine uygun düşmekte, ayrıca kamu yararı açısından makro ekonomik faydaları garanti altına almakta, sigortalı yanında sigorta şirketini de koruma kapsamına alarak yaygınlaşma ve gelişmelerine olanak sağlamakta ve toplumda yaratılmış birikimlerin milli ekonomi içinde muhafazasını temin etmektedir (Carter, -çev. Ergin Gediz-1996, s.2).

Sigorta denetiminin gelişmiş ülkelerdeki tarihi çok eskiye dayanmaktadır. Örneğin Kanada devletinin kurulmasından sadece dokuz yıl sonra 1876 yılında ilk "Federal Sigorta Denetimi Kuruluşu" oluşturulmuştur. Avrupa ülkelerinde 1700'lerin başından itibaren sigorta endüstrisi gelişmeye başlamıştır. ABD'de de eski bir geçmişi olan sigorta denetimi, bugün NAIC, Avustralya'da APRA, İsveç'te BPV ve bunlar gibi kuruluşlar tarafından üstlenilmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkeleri yakalama çabasındadırlar. Gelişmekte olan ülkelerde, yabancı sermayenin ülkeye gelmesi için finansal sistemin istikrarlı olması gerekmektedir. Burada bankacılık denetimi önemli rol oynamaktadır. Bunun yanında sigorta sektörünün denetimi de önemli kabul edilmektedir. Bankalarda olduğu gibi sigorta

şirketlerinin finansal sağlamlığı ve sağlığı bir ülkenin finansal sisteminin istikrarının bir göstergesi olmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde sigorta şirketlerinin denetimi iki nedenden dolayı çok önemli olmaktadır (Savage, 1998, s.115): 1) Modern işletmeler risk yönetimi programlarını kurum sorumluluğunun bir parçası olarak görmektedirler. Mal/Kaza sigortalarının doğası gereği sigorta koruması, risk yönetimi programları içinde önemli bir yer tutmaktadır. 2) Dünya hızla değişmektedir. Bu bağlamda, kaçırılan fırsatların geri kazanılması mümkün olmayabilir. Gelişmekte olan ülkeler açısından sigorta denetiminin önemi burada ortaya çıkmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde sigorta denetiminin yukarıda ifade edilen önemine karşın bu denetimi gerçekleştirmek oldukça güçtür. Bu güçlüğün ana nedenleri şunlardır (Savage, 1998, s.115-116):

1) Veri yetersizliği veya verilerin güvenilir olmaması,

2) Verilerin zamanında elde edilememesi,

3) Yasal düzenlemelerin sigorta şekline ve modern denetleme gereklerine uygun olarak gerçekleştirilememesi,

4) Denetime güvenin olmaması,

5) Denetim elemanlarının eğitimi ve yeteneklerinin gerekli ölçüde geliştirilememesi ve

6) Profesyonel yöneticilerin firma ortaklarına çok sıkı bağlı

olmaları, yönetim etkinliğinin sağlanamamasıdır.

Denetçi, sigorta şirketinin finansal durumunu ve gelecekteki durumunu değerlendirebilmek için yeterli bilgiye sahip olabilmelidir. Bu bilgiler, finansal göstergeler ve oranlarının hesaplanması ile şirketin finansal sağlığını değerlendirmeye yönelik bilgilerdir. Bazıları bu tür denetimsel raporların sigorta şirketi için bir maliyet olduğunu ve bu maliyetin poliçe sahiplerine aktarıldığını ileri sürmektedirler.

Sigorta kurumlarının denetiminde, yüksek enflasyon ortamında ek izleme tekniklerine gereksinim vardır. Araştırmalar daha sofistike, istatistiksel tekniklerin, IRIS'in (ABD'de denetim organı) orijinal oranlarının tahmin gücünü artıracağını göstermektedir. Bu oranlar mal/kaza sigorta grupları için geçerlidir. Rasyolarla erken uyarıda "kırmızı ikaz ışıklarının" bazen yanlış alarm verebileceği nedeniyle bu rasyo analizlerinin anlamlı analizlerle ve iyi yargılarla desteklenmesi gerekmektedir.

Denetçinin kaynakları sınırlıdır. Doğal olarak, kaynaklarını finansal güçlük olasılığı en yüksek olan sigorta şirketine yönlendirir. Denetçi; rasyo analizleri, yerinde denetimden elde edilen bilgiler, sigorta sektöründe çalışanlardan elde edilen bilgiler, ticari dergiler ve medyadan elde edilen bilgilerden oluşturduğu veri

setini her bir şirketin risk düzeyinin belirlenmesi amacıyla kullanabilir. Denetçi her bir şirketin görel riskini ya da risk profilini belirlemeye çalışmalıdır. Bu, sadece şirketin görel riskini belirleme işi olmamalı, bir şirket içindeki en önemli risk alanlarının belirlenmesini de kapsamalıdır.

Bir denetçi için gerçekte ne olup bittiğini görmenin en iyi yolu şirketin genel merkezine yapılacak bir ziyarettir. Yerinde denetimin 5 temel amacı vardır. Bunlar:

1) Sigortacıyı ve onun iş çevresini anlamak,

2) Ödeme gücü sorunlarını ortaya çıkarmak,

3) Yasalarla uygunsuzluğu ortaya çıkarmak,

4) Belirlenmiş sorunların erken çözümünü sağlamak ve

5) Sistemle ilgili konularda bilgi toplamaktır (Savage, 1998, s.140-141).

Birçok ülkede, sigorta şirketlerinin faaliyet izni almaları, belirli minimum sermayeyi bulundurmalarına bağlıdır. Birçok ülke operasyonel faktörlerin bir fonksiyonu olarak mevcut sermayenin minimum düzeyinin ne olması gerektiğini belirlemektedir. Minimum sermaye gerekliliği sayesinde denetçi, sermaye yetersizliğine düşmüş bir şirketin problemi çözücü önlem alıp almadığını görebilme zamanı bulabilmektedir.

Modern portföy teorisi yatırım riskinin portföyün bir fonksiyonu olduğunu göster-

mektedir. Bu nedenle yatırımların bireysel riski ile ilgilenen bir sistem portföy riskini yansıtamaz. Birçok gelişmekte olan ülkede denetçiler yatırımın sorumluluğunun üst düzey yönetime ve yönetim kuruluna bırakılmayacağı görüşündedirler. Öte yandan, çok sıkı denetim, daha liberal uygulamalara tâbi rakiplerle rekabette sıkıntılar yaratabilecektir. Yatırımlar üzerinde sıkı denetimlerin olması, sigorta şirketlerinin çok iyi yatırım seçeneklerinden vazgeçmelerine neden olabilir.

Hayat ve hayat dışı sigorta şirketlerinin denetim prosedürleri birbirinden farklıdır. Bu farklılık, yapılan faaliyetlerin ve buna bağlı olarak ayrılan karşılıkların farklılığından ortaya çıkmaktadır. Hayat sigorta şirketleri de karşılık ayırır ancak bunu, ileride ödemesi beklentisiyle yaparlar. Mal/kaza sigortaları için zarar karşılıkları gerçek anlamda yükümlülüktür. Mal/kaza sigortaları karşılıklarının büyük bir bölümü zarar karşılıklarından oluşur. Hasarlarla ilgili gerçek ödemeler yapılmadan önce sigorta şirketi yükümlülüklerini sadece tahmin edebilir. Mal sigortalarında yükümlülüklerin tahmin edilmesinde çok fazla güçlük karşışılmaz. Örneğin, bir evin, bir otomobilin ikame maliyeti kesinlikle bilinebilir. Ancak hava kirliliği sorumluluk sigortaları, ürün sorumluluk sigortaları ve bazı sağlık sigor-

talrı gibi uzun dönemi ilgilendiren dallarda yükümlülüklerin tahmin edilmesi, dolayısıyla karşılıkların saptanması oldukça güçtür.

Burada denetçi için en büyük sorun; sigorta şirketinin sistematik bir biçimde yükümlülüklerinin az değerlendirildiği (understate) ve kârlılığını, sermaye yeterliliğini ve şirketin finansal sağlığını olduğundan daha iyi gösterdiği (overstate) durumdur. Bir teminat sağlamak amacıyla denetçiler, şirketler için hayati olan yıllar itibariyle ayrılmış orijinal karşılıklar ile, ilgili yıldaki ödemelerin karşılaştırmalarına ve aralarındaki uyuma bakarlar. Büyük ölçüde bu yolla geçmişteki rezerv uygulamalarının yeterliliği konusuna bir açıklık getirebilirler (Savage, 1998, s.145-150). Bu izleme fonksiyonunun yerine getirilmesi için mal/kaza sigorta şirketlerinin hem takvim yılı, hem de kazanın ya da hasarların olduğu yıl perspektifinden hasarların gelişimini izlemeleri zorunlu olmaktadır.

Hayat Sigortalarına Özel Denetim Önerisi: Hayat sigortalarının bilançolarının yükümlülükleri içerisinde "aktüeryal karşılıklar" önemli bir yer tutmaktadır. Şirketin finansal sağlığı, bu karşılıkların gelecekteki yükümlülükleri karşılama yeterliliğine bağlıdır. Bilançonun aktif tarafında ise, "varlık kalitesi" en önemli konuyu oluşturmaktadır. Var-

lıkların kalitesi ve yatırımlarla ilgili sınırlamalara daha sonra yer verilecektir.

Hayat sigortaları için aktif/pasif nakit akışlarının birbirini izlemesi (birbiriyle eşleşmesi), bu poliçelerin uzun dönemli olmaları nedeniyle özel bir önem arz etmektedir. Diğer bir deyişle bu kuruluşlar için aktif/pasif yönetimi son derece önemlidir. Aktif taraftaki nakit akışları ile pasif taraftaki nakit yükümlülüklerin eşleşmemesi şirkette çok ciddi likidite sorunları yaratabilir. Bu likidite açığının finanse edilememesi, bir ödeme gücüne neden olabilir. Mevcut uygulamalara bakıldığında hayat sigortalarının ödeme güçlerine ilişkin yasal düzenlemelerin ayrı yapıldığı görülmektedir.

Bugün aktüerler ve ekonomistler eşleşme sorunu yaşayan yatırım portföyleri için faiz oranlarındaki değişimin aktif/pasifte yapacağı ters etkilere karşı sofistike yazılım programları ile bu portföyleri faiz oranlarındaki değişime karşı "bağışık" hale getirebilmektedirler. Kanada örneğinde sigorta denetçileri, ekonomik değişmelerin senaryolarının şirketin ödeme gücü üzerine etkilerinin araştırılmasını ve sonuçların yönetim kuruluna ve denetçilere iletilmesini gerekli kılmıştır. Bu uygulama Teknik Dinamik Sermaye Yeterliliği Testi (Dynamic Capital Adequacy Testing-DCAT) olarak bilinmektedir. Bu teknikle şirketler faiz ora-

nındaki değişmelerin ve yanılma paylarının firmanın finansal sağlığı üzerindeki etkilerini önceden görebilmekte ve çok geç kalmadan gerekli önlemleri alabilmektedirler. ABD'de hayat ve sağlık sigorta şirketlerinin izlenmesi amacıyla sigortalı için garanti edilmiş getiriler hesaplanarak yayınlanmaktadır. Bu hesaplamalarda, Faize Göre Ayarlanmış Maliyet Metodundan yararlanılmaktadır. Çok geniş bir kullanıma sahip olan bu metod maliyet endeksleri ve ödeme endekslerine dayanmaktadır.

Çok sağlam denetim mekanizmalarına rağmen, hâlâ şirketler iflâs edebilmektedirler. Bu sonuç tamamen denetim sistemlerine yansıtılamaz; çünkü tahmin edilemeyen ya da değiştirilemeyen olaylar olacaktır. Garanti sisteminin yanında ve karşısında olanlar vardır. Karşısında olan görüşe göre, bu uygulama tüketicinin finansal olarak sağlam, iyi yönetilen şirketleri aramasına hiçbir neden veya teşvik bırakmayacaktır. Bu şekilde garanti sistemi ayrıca, firma sahiplerinin ve yöneticilerin anlamlı kararlar verebilmelerini teşvik etmeyecektir. Öte yandan, madalyonun diğer yüzü olarak, çok az tüketicinin firmaların finansal sağlığını değerlendirebileceği, bu nedenle başarısızlıklara karşı ortak planlar yapılması gerektiği ileri sürülebilir.

Herhangi bir ülke için kullanılabilir denetim araçları

şunlar olabilir (Savage, 1998, s.165-166):

i. Özel Denetçiler: Normal denetçilere ek olarak kamu çıkarları için çalışacak kişilerden oluşturulur. Bunlar özel denetimler yaparlar.

ii. Kısıtlamalar Getirme: Bu uygulama ile mevcut muraçılara firma faaliyetleri üzerine kısıtlamalar koyma yetkisi verilmektedir. Örneğin muraçılar, belirli bir süre içinde belirli bir iş hacminin üzerine çıkılmamasını isteyebilmektedir.

iii. Direktif Mektubu: Muraçılar firmanın finansal ve faaliyet sorunlarının çözümüne ilişkin atılması gereken adımlar ve yapılması gereken değişiklikleri yazılı direktiflerle bildirebilmektedirler.

iv. Sigorta Şirketinin Kontrolünü Alma Yetkisi: Doğrudan müdahale etme gücüne sahip olabilir.

v. Denetleme Sistemine Profesyonel Destek Sağlama: Şirket yönetimi açısından önemli olan dış denetçiler ve aktüerler gibi kesimlerden alınan profesyonel tavsiyelerdir. Gelişmekte olan ülkelerin şirketleri için bu tür profesyonel danışmanlar çok da fazladır. Diğer bir sıkıntı ise, profesyonel danışmanların izleyecekleri süreç ve uygulamalara ilişkin standartların tanımlanmamasıdır. Bu tutarsızlıklar, denetim sisteminde denetçilerin ve aktüerlerin etkinliklerinin azalmasına neden olabilir.

Profesyonel dış denetçiler ve aktüeryal organizasyonlar şirket denetimi sürecinde merkezi rol oynamaktadırlar. Böylece, denetçiler ve kamu otoritesini tatmin edecek standartlar geliştirmek konusunda teşvik edilmiş olurlar ve sadece denetim sistemine değil tüm ülkeye katkıda bulunurlar. Uluslararası şirketler ve yatırımcılar kendilerine yerel ve uluslararası işlerde yardımcı olacak ve içinde güvenilir profesyonel danışmanların yer aldığı anlamlı bir ortam yaratmak isterler.

Yüksek Enflasyon Ortamında Özel Denetleme Gereksinimleri: Daha önce sözü edilen erken uyarı testleri ve izlemede kullanılan finansal değişkenler, yüksek enflasyonu hesaba katmamaktadırlar.

Enflasyon oranları yüksek olduğu zaman, paranın zaman değeri bir dönemden diğer bir döneme önemli ölçüde bozulmaktadır. *Dönemler arası anlamlı bir karşılaştırma yapmak için tüm değişkenlerin deflate edilmesi gerekmektedir.* Böylece tüm değerler enflasyona göre ayarlanmış değerler olur. Aynı dönemde iki değişkenin karşılaştırılması söz konusu ise, enflasyona göre ayarlanmasına gerek yoktur.

Yüksek enflasyon ortamında gayrimenkullerin denetimi özel bir önem arz etmektedir. Likiditesi yüksek olan yatırım türlerinde, pazar değerleri enflasyonu yansıtacaktır ve

enflasyonu da içeren fiyatla satılabilecektir. Oysa ki gayrimenkullerin pazar fiyatlarına her zaman doğru bir şekilde yansımazlar. Eğer gayrimenkuller enflasyon hesabı katılarak yeniden değerlendiriliyorsa büyük tutarlarda gayrimenkule sahip şirketlerin gerçek finansal durumları için denetçiler yanıltılmış olabilirler. Eğer enflasyon oranları çok yüksek ise, belirli bir zaman sonra şirket öz sermayesinin (surplus) büyük bir kısmı bu değer artışlarından oluşacaktır. Eğer varlıklar bu fiyattan kolayca pazarlanamazsa öz sermayenin bir kısmı realize edilemeyen varlık olacaktır. Finansal denetçiler minimum ödeme yükümlülüğünü hesaplarken realize edilemeyen varlıkları önemsemeyebileceklerdir. Eğer gayrimenkulle ilgili enflasyon ayarlamaları gelir tablosuna yansıtılıyorsa, gelire ya da gelir tablosu ile ilgili oranlar bundan etkilenecektir. İlgili konularda gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülke uygulamalarından ve tecrübelerinden yararlanmaları önerilmektedir.

Kanada sigorta sektöründe uygulanmakta olan şirket yönetimi yaklaşımı yukarıda sözü edilen denetim sorunlarının çözümü için öneri olarak getirilebilir. Zira, denetim sistemi ne kadar sıkı olursa olsun, şirket üst yönetimine ve kurullarına yeterli yetki ve sorumluluk verilmeden iflâsları tam olarak önlemek mümkün

olmamaktadır. Kısaca şirket yönetimi modeli, güven ortamının yaratılmasında asıl yükü daha fazla yetki ve sorumluluk vererek şirket yönetimine ve kurullarına yılmaktadır.

Temel Denetim Yaklaşımı Olarak Şirket Yönetimi (Corporate Governance) Modeli: Birçok araştırmacı yazar gelişmekte olan ülkeler için, şirket yönetiminin rolünü önemli hale getiren Kanada denetim modelinden etkilenmektedirler. Ödeme güçlüğü konusu oldukça karmaşık, genelleştirme yapılması güç bir konudur. Ancak, birçok olaya bakıldığında, ekonomik değişimler faktörünün, finansal kuruluşlarının az tutucu (riske karşı ihtiyatsız) yönetici ve yönetim kurulu üyelerinin davranışları ile birleştiğinde, iflâslardaki ana neden olduğu görülmüştür (Savage, 1998, s.194).

Bir örnek olarak Confederation Life firmasının ödeme güçlüğüne düşmesinden sonra, Kanada hükümeti, denetime daha fazla ağırlık vererek sektörü sürekli gözetimde tutmanın, sistemin daha fazla karmaşıklaşmasından başka bir işe yaramadığını ve yeni bir yaklaşım gerektiğini görmüştür.

Bu yorumu yapmanın iki nedeni vardı: İlki, birçok ödeme güçlüğünde, olay gerçekleşmeden önce tahmin edilebilmekteydi. Ancak problem

iki yöne doğru hareket etmekteydi. 1) Bir kuruluşun, gerçekten ödeme güçlüğüne düşüğünü kanıtlamadan önce, herhangi bir yasal önlem alınmıyordu ve önlem alındığı zaman da çok geç oluyordu. 2) Yasal merciler tarafından ortaya konulan konulara da yöneticiler ve yönetim kurulları tarafından yeterli ilgi gösterilmeyordu (Savage, 1998, s.195).

Bu durumda bazı görüşlere göre, kuruluşun finansal durumlarının bozulmaya başladığı erken dönemlerde, yasal mercilere müdahale yetkisi verilmeliydi. Hükümet buna yanaşmıyordu. Çünkü eğer denetçiler yanılırsa ne olur? sorusunu soruyorlardı. Bu durumda belki de, yöneticiler ve yönetim kurulları üstesinden gelebileceklerdi. Finansal sorunları olduğunu ve müdahalenin gereksiz olduğunu ileri sürebilirlerdi. Denetçilerin verecekleri yanlış kararlar aynı zamanda bu kuruluşların hisselerine yatırım yapmış hissedarların zarar etmesine de neden olabilirdi. Bu kapsamda, Kanada'da yaşanan en önemli değişim, sadece denetim sisteminin ödeme güçlüğü önleyebileceği görüşünden uzaklaşılmasıdır.

3. Sigortacılık Sisteminde Risk Kavramları ve Ödeme Gücü Kapsamında Değerlendirilmesi

Genel olarak sigorta sektö-

ründe başarısızlık oranı yüksek olmasa da bireysel risk faktörlerinin yeniden gözden geçirilmesi gerekmektedir. Risk, finansal sistemin etkin ve önemli bir ögesidir. Risk aynı zamanda cesareti olanın katlanmayı göze alması gereken fiyattır. İhtiyatla ilgili düzenlemeler sigorta şirketlerinin iflâs riskini düşürücü şekilde davranmalarını teşvik eder. Poliçe sahiplerinin çıkarlarını korur ve endüstride güveni artırır. Asıl sorumluluk sigorta şirketinin kurullarında ve yönetiminde kalır. Denetimin çerçevesi, riski tamamen ortadan kaldıracak şekilde tanımlayıcı ve kısıtlayıcı olmamalıdır. İhtiyatla ilgili denetim gerekliliklerinin, bireysel risk profillerine daha duyarlı olarak sermayenin etkin dağılımını teşvik etmesi gerekmektedir.

Sigortacılık sektöründe, denetim mekanizmasının rekabet üzerine bir sınırlama getirmemesi gerektiği savunulmaktadır. Bu sektörde tüm riskler hesaba katılmalıdır. Sigortacılık açısından bu riskleri aktif riskleri, pasif riskleri, aktif ve pasif yönetimi riskleri ve faaliyet riskleri şeklinde sıralayabiliriz (Gray, 1999, s.19-46).

(1) Aktif Riskleri: Aktif riski poliçe sahiplerine karşı yükümlülüklerinin aktiflerdeki değer düşüşleri ya da yetersiz aktif nedeniyle karşılanamaması olarak bilinmektedir. Varlıkların kalitesi, varlıkların sahiplerinin kredi değerliliği-

ne, varlıkların dağılımına ve değerlendirme yöntemlerine bağlıdır. Genel olarak sigorta şirketleri seçtikleri aktif bileşimine uygun bir şekilde finansmanını ve yönetimini yapabildikleri sürece istedikleri varlıkları seçebilirler. Sigorta şirketinin işlem hacmindeki gelişmeye bağlı olarak yükümlülük oranı, prim gelirleriyle birlikte artmalıdır. Aktif risklerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

i. Kredi Riski: Likit varlıkların nakde dönüştürülmesi ile ilgili risktir. Eğer varlıklar için hazır bir pazar varsa kredi riski yoktur. Minimum yükümlülük karşılama yeterliliği görece riskliliğe, reasüransın çeşitlendirilmesine ve diğer varlıklara bağlı olmalıdır. Yeniden sigorta ettirilmiş varlıklar için risk ağırlıkları dereceleme kuruluşlarının reasürans şirketlerine verecekleri kredi notuna göre belirlenmelidir.

ii. Değerlendirme Riski: Varlıkları pazar değerleriyle değerlendirme zorunlulukları değerlendirme riskini azaltmakta ancak ortadan kaldırmamaktadır. Bir varlığın değerindeki bir değişim ilgili yılda bir gider ya da bir gelir olarak algılanmak zorunda iken; değerlendirme riski, hazır pazar değeri bulunmayan varlıkların değerlendirilmesinde karşılaşılan güçlükler nedeniyle ortadan kalkmamaktadır.

Varlıkların sağlamlığını ve yatırım çeşitlendirmesini garantilemek için hükümetler

genellikle varlıklar için kantitatif ve kalitatif standartlar koymaktadırlar. Böylece, sigorta şirketleri sağlam olmayan varlıkları edinmekten kaçınmaktadırlar. Ayrıca, ülkeler rutin olarak varlıkların değerlendirme standartlarını da belirlemektedirler. Sigorta şirketinin bilançosunda; birçok varlık, Almanya, Japonya, Fransa, Güney Kore ve İsviçre’de pazar değeri ya da alış değeri düşük olanla; Avustralya, İngiltere, Kanada ve ABD’de (birçok varlık grubu için) pazar değeri kullanılarak değerlendirilmektedir. Varlıkların değerlendirilmesinde çoğu ülkeler genel kabul görmüş muhasebe ilkelerini kullanmaktadırlar.

Varlıkların değerlendirme standardındaki farklılıklar şirketlerin görünür finansal durumlarını etkilemektedir. Ek Tablo incelendiğinde, Türk sigorta sektöründe varlıkların; pazar veya satın alma değerlerinin düşük olanı ile ya da en düşük değeri ile değerlemeye alındığı ifade edilmektedir. Özellikle aşırı enflasyonist bir ortamda mücadele veren Türk sigorta sektöründe bu şekilde bir değerlendirme ile varlıkların piyasa değerlerinden oldukça farklı ifade edildiklerini söylemek yerinde olacaktır. Yani varlıkların durumu gerçekleri yansıtmamaktadır. Ancak, farklı bir bakış açısıyla, bu şekilde varlıkların en düşük değerleriyle gösterilmesi yükümlülüğün karşılanması a-

cısından ihtiyatlı bir davranış olarak da değerlendirilebilir. Bu kapsamda, varlıkların farklı değerlendirme standartları kullanılarak değerlendirilmesi, firmaların finansal görünümünü oldukça etkileyecektir. Bu da söz konusu sektörde yapılacak yükümlülük karşılama gücü analiz sonuçlarını saptırabilecektir. Gelişmiş ülkelerde enflasyonun düşük düzeyde olmasına karşın, büyük ölçüde varlıkların (özellikle hisse senedi ve tahvillerde) değerlendirilmesinde pazar değeri, ayarlanmış pazar değeri ve amortize edilmiş değer kriterleri kullanılmaktadır.

Türev araçların kullanımı yasa koyucular ve sigortacılar için önemli bir konu olmaktadır. Tüm OECD ülkelerinde hem hayat hem hayat dışı sigorta şirketlerine sermaye fonlarına yatırımla ilgili olarak bu araçların kullanılmasına izin verilmekte; Fransa, Japonya (sadece hayat), Meksika, İspanya ve İsviçre’de teknik karşılıklarla ilgili olarak bu araçların kullanılmasına izin verilmektedir. Ancak, hemen hemen her ülkede türevsel araçların korunma (hedging) ve spekülasyon amaçla kullanılmaları yasaklanmıştır. AB’de türevsel araçların yatırım riskinin azaltılması ve etkin bir portföy yönetiminin sağlanması amacıyla kullanılmasına izin verilmektedir (Skipper, 1998, s.278-279). Kanada’da uygulanan “Koşullu sepet yatırımları”

daha fazla esneklik sağlamaktadır. Koşullu sepet uygulaması, birtakım koşullar getirmekle birlikte ayrıntılı tanımlamalardan kaçınmaktadır.

Denetçi için hayati olan, uygun eşleşmenin olup olmadığını görmek için nakit akışları tahminlerini düzenli bir şekilde izlemektir. Gelişmekte olan ülkelerde finansal pazarların yeterli derinlikte olmaması, sigorta şirketlerinin nakit gereksinimleriyle uyumlu yatırım seçenekleri bulmalarını güçleştirmektedir. Bu nedenle hayat sigorta şirketlerinin bir kısım yatırımlarını yabancı pazarlarda yapmalarına izin verilmektedir.

iii. Yoğunlaşma Riski: Yoğunlaşma ile firma varlıklarının belirli kalemler üzerinde fazlalaşması ifade edilmektedir. Bu nedenle sigorta şirketlerine bilançolarında belirli varlıkların artışına yüzde olarak sınırlamalar getirilmelidir.

(2) Pasif Riskleri: Temel yükümlülükler, poliçe sahiplerine ödenen ya da ödenecek haklardan oluşmaktadır. Yükümlülükler ve fiyatlandırma politikası için karşılık ayırma, sigortalıya gelecekte yapılacak ödemelerin tahmin edilmesini gerektirir. Gelecekte sigortalının yükümlülüklerinin tahmini, model ve varsayımlar kullanılarak yapılabilir. Bu süreç “değerleme ve sigorta” olmak üzere iki tür risk içerir. Buna yoğunlaşma riskini de ilâve edebiliriz.

i. Değerleme riski; seçilen modelin gelecekteki yükümlülüklerinin dağılımını doğru olarak yansıtamama riskidir.

ii. Sigorta riski ise; seçilen modelin ve varsayımlarının doğru olması durumunda, ayrılan karşılıklar ya da belirlenen fiyatın yetersiz olmasından kaynaklanabilir. Süre uzadıkça sigorta riski daha da artmaktadır.

iii. Yoğunlaşma riski de, poliçelerin belirli bir bölgede, kurumda vb. yoğunlaşmasından kaynaklanmaktadır. Örneğin bir sigorta şirketinin tek bir coğrafik bölgede çok sayıda poliçe satması buna bir örnektir. Yoğunluk riski sigorta şirketinin yüklenim portföyünde yer alan poliçelerin birbirleri arasındaki ilişkiye bağlıdır.

Sonuç olarak; değerlendirme, sigorta ve yoğunlaşma risklerinin yükümlülük karşılama yeterliliği belirlenirken hesaba katılması doğru olacaktır.

(3) Aktif-Pasif Yöntemi (ALM = Active / Liability Management) Riskleri: ALM ile ilgili riskler aktif ve pasiflerin birbirleriyle olan etkileşimlerinden ve etkileşimlerin yönetiminden kaynaklanmaktadır. ALM riskleri; pazar riski ve likidite riski olmak üzere 2 temel başlık halinde toplanabilir.

i. Pazar Riski; pazardaki değişmelerin aktifler üzerindeki etkisinin, yükümlülükler üzerindeki etkisi ile eşleşmediği (uyumlu olmadığı) zaman or-

taya çıkmaktadır. Buna örnek olarak, faiz oranları, döviz kurları ve enflasyon gibi etkenlerdeki değişmelerin aktif ve pasif kalemleri farklı şekillerde etkileyebilmesi gösterilebilir. Burada indirgeme oranı olarak pazarın riske göre ayrılan getiri oranı kullanılmaktadır. Faiz oranındaki değişmeler aktif ve pasif kalemler üzerinde etkili olmaktadır. İşte bu şekilde ortaya çıkan pazar riski türüne **faiz oranı riski** denilmektedir. Sigortacılıkta döviz cinsinden poliçe yazılması da söz konusudur. Bu durumda döviz kurundaki dalgalanmalardan varlıklar ve yükümlülükler etkilenmektedir. Eğer aktiflerdeki etkilenme ile pasiflerdeki etkilenme birbirini dengelemezse **döviz kuru riski** ortaya çıkmaktadır.

ii. Likidite Riski; aktif ve pasif vadeleri birbiriyle eşleşmediği zaman ortaya çıkmaktadır. Ödemeler söz konusu olduğunda varlıkları nakde dönüştürmek için yeterli zamanın olmaması durumunda görülen bir durumdur. Minimum yükümlülük karşılama yeterliliğinde ALM riskleri açıkça ifade edilmemekle birlikte, burada sözü edilen riskler zımni olarak ele alınmaktadır.

(4) Faaliyet Riskleri: Faaliyet riski, sigortacının finansal durumu ile ilgili olmayan diğer tüm riskler olarak, yani artık riskler olarak tanımlanmaktadır. Bunlar hem teknik hem de beşeri olarak yönetimle, faali-

yetlerle ilgili riskleri kapsamaktadır. Faaliyet riskleri aşağıdaki gibi özet olarak alt gruplar halinde incelenebilir:

i) İdare (yönetim) Riski: Acentelerin sigorta şirketleriyle olan ilişkilerinden vb. kaynaklanan risklerdir. Ayrıca personel eğitim düzeyinin yetersizliğinden de kaynaklanabilir.

ii) Teknoloji Riski: Teknoloji ile ilgili sorunlardan kaynaklanır. Örneğin bilgisayarlarda 2000 yılını tanımama sorunu gibi.

iii) Ahlâki Risk: Örneğin yasal olarak yapılmaması gereken bir ödemenin yapılması.

iv) Politik Risk: Hem ulusal hem de uluslararası politik çevredeki belirsizliklerden kaynaklanır. Örneğin kâr transferine getirilecek bir kısıtlama.

v) Kötü niyetli (fraud) olma Riski: Kişisel çıkarlar amacıyla şirket faaliyetlerinin finansal açıdan manipüle edilmesi niyetiyle yapılan hareketler.

vi) Şikâyet Riski: Kompleks yasal düzenlemelerin artmasından kaynaklanan şikâyetler.

vii) Yasal Risk: Sigorta şirketi ile poliçe sahipleri arasında çıkabilecek yasal sorunlar.

Tüm bu risklerin yönetiminden yönetim kurulu ile üst düzey yöneticiler sorumludur. Kurul ve yönetimin sorumluluğunun yanında ihtiyatla ilgili yasal düzenlemeler geleneksel olarak iç ve dış kontrole dayanmaktadır.

4. Genel Olarak Sigorta Şirketlerinde Ödeme Gücünün Değerlendirilmesi

Sigortacılıkta ödeme gücünün değerlendirilmesi finansal değerlendirme içinde yer almaktadır. Finansal değerlendirme, ödeme gücünün ve finansal performansın değerlendirilmesinden oluşmaktadır (Williams, Smith ve Young, 1995, s.374). Bu değerlendirme içinde ise ödeme gücünün değerlendirilmesi önemli bir yer tutmaktadır.

Tek bir dönem için eğer bir sigorta şirketinin varlıkları, cari borçlarını aşıyorsa o şirketin ödeme gücünün olduğu söylenir. Ödeme gücü dar anlamda sadece likidite ile tanımlanabilmekte, daha geniş anlamda sigorta şirketlerinin finansal yönden sağlamlığı, gelecekteki yükümlülüklerini ödeyebilecek nakit girişleri sağlayabilmesi ile ölçülmektedir (Karacan, 1994, s.156).

Tarihsel gelişim içinde önceleri, ödeme gücüne sadece sigorta faaliyetleri açısından bakılmakta ve hasar ödemelerinin prim gelirlerini aşmaması gerektiğine inanılmaktaydı. Eğer hasar ödemeleri prim gelirlerini aşarsa bu bir enkaz yaratırdı. Bu enkaz teorisi (Ruin Theory) olarak isimlendirilmekteydi (Karacan, 1994, s.157). Daha sonra ise sigorta şirketlerinin ödeme gücünün yatırım portföylerinin performansına dayandığı düşünülmüştür. Son zamanlarda ise ö-

deme gücünün şirketin bütün faaliyetlerine dayalı olduğu görüşü benimsenmiştir.

Sigorta şirketlerinin ödeme gücü değerlendirilirken ABD’de sağlık sigortalarının da genelde uzun vadeyi kapsamaması nedeniyle hayat sigortası ile birlikte değerlendirildiği, böylece ödeme gücüne ilişkin değerlendirmenin “hayat ve sağlık sigortaları” ve “mal ve sorumluluk sigortaları” başlığı altında yapıldığı görülmektedir. Öte yandan Avrupa Birliği’nde (AB) ise hayat ve hayat dışı sigortalar ayırımı yapılmaktadır. Ülkemizdeki ayırım da AB’nin ayırımı ile paralellik göstermektedir.

5. Bazı Ülkelerde Sigorta Sektöründe Ödeme Gücüne Yönelik Yasal Düzenlemeler

Genel olarak sigorta şirketlerinin ödeme gücünün korunmasına ilişkin yasal düzenlemeler, sigorta sektöründeki yasal düzenlemelerin özünü oluşturmaktadır. Sigorta sektörüne ilişkin yasal düzenlemeler içinde sigortacının ödeme gücü önemli bir yer tutmaktadır. Bu konuda yapılan yasal düzenlemelerin iki temel amacı şöyledir: i) Yoğun rekabet ortamında marjinal firmaları elimine ederek özel sigortacılık mekanizması içinde finansal ödeme gücünün kamu güveninin temelini oluşturmasını sağlamak, ii) Tüketicilerin sigorta hizmetlerinin gelecekteki performansının değerlendirilmesinde yardımcı olmak.

Genellikle daha fazla yasal düzenleme sigortacı için daha fazla güvenlik anlamına gelmektedir. Fransa, İsviçre, Almanya ve Japonya gibi ödeme gücüne ilişkin katı düzenlemelerin olduğu ülkelerde sigorta şirketlerinin ödeme gücüne daha az rastlanmaktadır. Öte yandan çok katı yasal kısıtlar, rekabeti ve yenilikleri engellemekte ve böylece tüketiciye sunulan seçenekleri azaltmaktadır (Skipper, 1999, s.277). Burada zor olan katı düzenlemelerin sağladığı yararlarla, yukarıda ifade edilen sakıncaları arasında bir denge kurmaktır. İlginç olan ise, daha rekabetçi pazarlarda, ihtiyatla ilgili düzenlemelerin daha önemli olmasıdır. Fiyatları ve diğer pazar faktörlerinin katı bir şekilde belirlendiği bir pazarda ödeme güçlükleriyle nadiren karşılaşmaktadır.

Dünya genelindeki gelişmelere bakıldığı zaman sigorta sektörünün finansal yeterliliğine ilişkin yasal düzenlemelerin ne kadar önemli olduğu anlaşılacaktır. Zira dünya genelinde finansal yetersizliğe düşen sigorta şirketi sayısında hızlı bir artış görülmektedir. 1970’ten 1990 yılına kadar finansal yetersizliğe düşen sigorta şirketi sayısında sürekli bir artış görülmüş, 1992 yılı ise en kötü yıl olmuştur. Finansal yetersizliğe düşen şirketlerin üçte ikisi ABD’de yer alırken, Avrupa içinde de İngiltere baş çekmektedir. Ancak devlet

müdahale ve denetiminin öteden beri çok sıkı olduğu kara Avrupa'sı ülkelerinde sıkıntıya düşen şirket sayısı oldukça azdır (Gediz, 1996/39, s.5). Finansal yetersizliğe düşen şirketlerin büyük bir kısmını hayat sigortası şirketleri oluşturmaktadır. Bunun en önemli nedenlerinden birisi ise, son yıllarda özel emeklilik fonlarındaki hızlı gelişimdir.

Sigorta şirketlerinin finansal yetersizlikle karşılaşmaları ürünlerine olan talebi de etkilemektedir. Doherty ve Schlesinger (1986), sigorta şirketlerinin iflâs riskinin ürünlerine olan talepte erozyona neden olduğunu ortaya koymuşlardır.

Sigorta şirketlerinin yükümlülüklerinin uygun bir şekilde değerlendirilmesi şirketin gerçek anlamda finansal durumunun ortaya konulması açısından oldukça önemlidir. Hayat sigorta şirketlerinin poliçe rezervleri matematik formüllerle değerlendirilirken, hayat dışı sigortalarda daha farklı değerlendirme yöntemleri kullanılmaktadır. Hayat sigortalılarının teknik (matematiksel) rezervlerinin değerlendirilme metot ve varsayımları, Almanya, Portekiz ve ABD gibi ülkelerde ayrıntılarıyla tanımlanmaktadır. Kanada, İrlanda ve İngiltere gibi ülkelerde ise, yasa koyucular aktüeryal dengelemlere dayanmaktadırlar. Bu da yükümlülüklerin tutucu bir şekilde (örneğin aşırı) değerlendirilmesine neden olmaktadır. Hayat dışı dallardaki düzenleme-

ler ise daha geneldir. Genellikle ödenmemiş prim karşılıkları ve ödenmiş primlerin, henüz ödenmemiş primlere oranı belirlenir. Bu rezerv Japonya ve ABD gibi ülkelerde ayrıntılarıyla tanımlanır ve brüt prim oranı olarak tahmini hesaplanır (Skipper, 1999, s.279-280).

Çalışmanın bu bölümünde sırasıyla, AB, ABD, Avustralya, Kanada ve diğer ülke uygulamalarına ve yasal düzenlemelere yer verilmektedir.

5.1. AB'de Sigorta Şirketlerinde Denetim ve Ödeme Güçlerine Yönelik Uygulamalar

AB'de ödeme gücüne ilişkin yasal düzenlemeler hayat ve hayat dışı branşlar için ayrı olarak ele alınmıştır. Ancak her ikisi için de yükümlülük karşılama yeterliliği ve garanti fonu esastır.

AB'de Hayat Dışı Dallarında Ödeme Gücüne İlişkin Yasal Düzenlemeler:

i. Yükümlülük Karşılama Yeterliliği (solvability margin):

Bu teknik, sigorta şirketlerinin yükümlülükleri ile öz kaynakları arasında belirli bir oran bularak büyümelerini öngörmektedir. Topluluk mevzuatında yükümlülük karşılama yeterliliği ile ilgili ilk düzenleme 1973 yılında yürürlüğe konulan 73/239/AET sayılı yönergede yer almış ve

daha sonra 92/49/AET sayılı yönerge ile geliştirilmiştir.

Düzenlemeye göre, sigorta şirketlerinin merkezlerinin bulunduğu üye devlet, sigorta şirketleri için faaliyetlerinin hacmine göre yükümlülük karşılama yeterliliği saptamak zorundadır.

Yükümlülük karşılama yeterliliği, şirketin yükümlülüklerinin büyüklüğü ile orantılı olarak bulundurulması gereken ve kullanılması hiçbir kayıt ve şarta bağlı olmayan öz kaynaklarını ifade eder. Bu nitelikte kabul edilen öz kaynaklar şu kalemleri kapsar (Taşdelen, 1996, s.39-40):

- a) Ödenmiş sermaye,
- b) Ödenmiş sermaye nominal sermayenin %25'ini aşmayan sonra ödenmemiş sermayenin yarısı,
- c) Yasal ve ihtiyari yedek akçeler,
- d) Dağıtılmamış kâr,
- e) Karşılık esasına dayanan sigorta birlikleri ile aynı esasa göre faaliyet gösteren ve ortaklarından cari yıl için değişken prim talebinde bulunan sigorta girişimlerinde daha sonra alınacak aidatlar,
- f) Sigorta şirketinin talebi ve kanıtlanması durumunda istisnai nitelik taşımayan ve aktiflerin düşük değerlendirilmesinden kaynaklanan gizli yedek akçeler,
- g) Yükümlülük karşılama yeterliliğinin yarısını aşmamak üzere imtiyazlı hisse senetleri ve dörtte birini aşmamak üzere sermaye benzeri krediler,

h) Belirli bir vadesi olmayan menkul kıymetler ile imtiyazlı hisseler dışında kalan ve menkul değerlerin %50'sini aşmayan araçlar ile sermaye benzeri kredi.

Yükümlülük karşılama yeterliliği iki yönetime göre hesaplanmaktadır. Bunlardan ilki yıllık prim toplamı ile öz kaynak ilişkisi, ikincisi ise yıllık ortalama hasarlar ile öz kaynak ilişkisi yöntemleridir (Taşdelen, 1996, s.41). Bunlar:

1) Yıllık prim toplamı ile öz kaynak ilişkisi hesabına göre yükümlülük karşılama yeterliliği hesabı: Son bilânço yılında her türlü sigortacılık işlemlerinden sağlanan direkt primler ile aynı yıl içinde elde edilen reasürans primleri toplamından iptal edilen poliçelerin primleri düşülür. Elde edilen rakamın 10 milyon ECU'ya kadar olan kısmının %18'i, 10 milyon ECU'nun üzerindeki kısmının %16'sı bulunur. Bu rakamların toplamı brüt hasar miktarı ile şirketin saklama payında kalan hasar arasındaki oranla çarpılır. Şirketin saklama oranı %50'nin altında ise hasar oranı %50 olarak alınır.

2) Hasar ortalaması ile öz kaynak ilişkisine göre yükümlülük karşılama yeterliliğinin hesaplanması: Buna göre reasürör ve retrocedan tarafından ödenmesi gereken hasarlar düşülmeden son 3 yıla ait hasarlar toplamı esas alınır. Kredi, fırtına, dolu ve don sigortalarında bu süre 7 yıldır. Toplama, aynı sürede kabul e-

dilen reasürans ve retrocesyon işlemlerinden elde edilen hasarlar ortalaması ve son hesap dönemi sonunda ayrılan muallâk hasarlar eklenir. Bundan, rücu yoluyla tahsil edilen hasarlar ile bir önceki yıl sonu itibariyle ayrılan hasarlar düşülür. Bulunan rakamın üçte biri, kredi, fırtına, dolu ve don rizikolarında yedide biri, bu rakamın da 7 milyon ECU'nun altındaki kısmının %26'sı, bu rakamın üzerinde kalan kısmın %23'ü toplanarak hesaplanır. Bu iki rakamın toplamı şirketin saklama payı oranı ile çarpılır. Bulunan son rakam öz kaynaklarla karşılaştırılır ve öz kaynakların bu rakamdan yüksek olması istenir.

ii. Garanti Fonu: Garanti fonu, sigorta branşları itibariyle belirli ölçüde likit varlıkların yükümlülüklerle karşı şirket bünyesinde sürekli şekilde oluşturulan fondur (Taşdelen, 1996, s.44). Yükümlülük karşılama yeterliliğinin üçte biri oranında garanti fonuna fon ayrılmalıdır. Garanti fonunun branşlar itibariyle minimum düzeyleri şöyledir:

a) Motorlu taşıt, uçak ve gemi sorumluluk ile teminat sigortalarında 400.000 ECU.

b) Kaza, hastalık, motorlu taşıt, demiryolu araçları, gemi, mal taşınması, yangın, elementer hasarlar, diğer kayıplar ve turistik yardım sigortalarında 300.000 ECU.

c) Diğer mal sigortaları ile hukuksal koruma sigortalarında

200.000 ECU.

d) Kredi sigortalarında ilgili kuruluşun bu daldaki son 3 yıllık prim ve aidat alacağı için her iş yılı için 2.500.000 ECU'yu ya da prim toplamının %4'ünü aşması halinde 1.400.000 ECU.

e) Kredi sigortaları ile ilgili diğer hallerde 400.000 ECU.

AB'de Hayat Sigortalarında Ödeme Gücüne İlişkin Yasal Düzenlemeler:

i. Yükümlülük Karşılama Yeterliliği: Hayat branşının öz kaynakları, hayat dışı branşların öz kaynaklarına benzetmekle birlikte, farklı olarak şirketin gelecekteki kârlarının %50'si eklenir. Gelecekteki kâr miktarı ise tahmini yıllık kârın poliçelerin ortalama süresini temsil eden bir faktörle çarpılması ile bulunur. Kullanılan faktör 10'u geçemez (Taşdelen, 1996, s.59).

Yatırım fonları ile bağlantılı olanlar dışında kalan tüm hayat sigortaları için yükümlülük karşılama yeterliliği aşağıdaki iki sonucun toplamına eşit olmalıdır:

a) Şirketin saklama payı %85'in üzerinde ise saklama payı ile matematik karşılıkların %4'ü, %50'nin altında ise %50 ile matematik karşılıklar çarpılır.

b) İkinci sonuç: Ölüm halinde sigortalıya ödenecek meblâğdan matematik karşılıklar düşülerek risk sermayesi bulunur. Risk sermayesi; süresi 3

yıla kadar olan sözleşmelerin binde biri, süresi 3-5 yıl olan sözleşmelerin onbinde onbeşi, süresi 5 yıldan fazla olanlar binde üç ile çarpılır. Bulunacak üç rakamın toplamı, şirketin konservasyon oranı %50' den aşağı ise %50 ile, %50'nin üzerinde ise konservasyon oranı ile çarpılarak riske ilişkin sonuç saptanır. Böylece elde edilecek tutarın 10 milyon ECU'ya kadar %18'i, bunun üzerinde kalan kısmının %16'sı alınır. Bulunan son iki rakamın toplamı şirketin saklama payı ile çarpılır. Saklama payı %50'nin altında ise son iki rakamın toplamı %50 ile çarpılır. Elde edilen sonuç risklere ilişkin sonuçtur.

ii. Garanti Fonu: Yükümlülük karşılama yeterliliği tutarının üçte biri garanti fonunu oluşturur. Fonun asgari tutarı 800.000 ECU'dan az olamaz.

AB komisyonuna Müller grubu tarafından 1997 yılında sunulan raporda; AB'de mevcut ödeme yükümlülüğü marjı uygulamasına 2 açıdan bakılmaktadır. Bunlardan birincisi, uyumlu sistem (harmonised scheme) uygulamaya başlandıktan sonra ödeme güçlüğü olaylarının artıp artmadığı ve ikincisi de, ödeme güçlüğü olayları için başka bir sistemle ya da müdahale sistemlerine gereksinim olup olmadığı sorularıydı.

Raporda, yükümlülük oranının yüksek olup olmadığı ayrıca incelenmiştir. Mevcut yü-

kümlülük karşılama oranının yüksek bulunmadığı yorumu yapılmıştır. Müller grubu uygulamanın geçmiş 20 yılını değerlendirerek, yetersizlikler olup olmadığını araştırmış, yetersizliğe düşmüş sadece birkaç firma belirlenmiştir. Yetersizliğe düşenlerin çoğunluğu ise, ya sermaye artırmış ya da devralınmış (ele geçirilmiş) ya da holding şirket tarafından devralınarak iflâstan kurtulmuşlardır. Bu bulgular yeterlilik oranının tatminkâr olduğunu ortaya koymaktadır. Özellikle yeterlilik oranı "erken uyarı" fonksiyonunu da tam olarak yerine getirmekte, problemlerin teşhisi ve çözümü için denetim organlarına yeterli zaman bırakmaktadır (EC Report To The Insurance Committee on The Need For Further Harmonisation of The Solvency Margin, COM (97) 398-EN, 24.07.1997, s.5-6).

Birçok yetersizlikte, çok sayıda problem değişkeninin bir araya geldiği gözlenmektedir. Bunlar; deneyimsiz ya da profesyonel olmayan yönetim, uygun olmayan yüklenim politikası, hızlı büyüme nedeniyle yüksek zararlar, kendi grubundaki diğer kuruluşlarla yapılan yüklenimler ve benzerleridir.

Komisyon, Müller grubunun raporundaki şu kısımları kabul etmekte ve paylaşmaktadır. "Yükümlülük karşılama yeterliliği daha sıkı uygulansa ve izlense, hatta daha katı kısıtlamalar da getirilse önle-

nemeyen ekonomik başarısızlıklar olacaktır". Yükümlülük karşılama yeterliliği, erken uyarı ve güvenlik fonksiyonunu yerine getirmektedir. Ancak etkin bir şirket analizini ve hatta ihtiyatlarla ilgili uygulamaları ve teknik karşılıklar kapsamını ikame etmesi olanaksızdır.

Ancak spesifik durumlar için belirli yetersizlikler tanımlanmıştır. Bu yetersizlikler, hayat dışı dallardaki uzun vadeli kontratlarda, yatırımlarda, aktif-pasiflerin vade uyumsuzluklarında fakat ayrıca gerektiğinde problemleri önceden belirleyecek olan denetim otoritelerinin yasal yetersizlikleri ile ilgili konularda ortaya çıkmıştır.

Komisyonun görüşüne göre; AB sistemine başlıca alternatif sistem henüz kendini kanıtlamamıştır. Alternatif sistem ABD'de uygulanan RBC (risk based capital), henüz AB modeline karşın üstünlüğünü kanıtlamamıştır. Avrupa'daki sigorta endüstrisi, RBC sistemini tamamen reddetmemekte ancak şu anda uygulamadaki sistemin yerine geçmesi için bir üstünlüğünün bulunmadığına inanmaktadırlar. Ancak, bu sistemden bazı dersler çıkarılabileceği görüşü bulunmaktadır. Komisyon eski sistemin devam ettirilmesi yolunda karar almıştır. Bu yorum, yeni eklerin ve değişikliklerin yapılamayacağı anlamına gelmemektedir.

Mevcut sistemin hem erken

uyarı olarak hem de güvenlik açısından kendini kanıtladığı kabul edilmektedir. Görelî olarak uygulaması kolaydır. Ancak spesifik durumlar için gerekli düzenlemeler yapılmalıdır. Yükümlülük karşılama listesine seçilebilecek kalemler yeniden gözden geçirilmelidir. Örneğin ödenmiş ortak sermaye seçilebilecek kalemler listesinde olmasına karşın denetim organları tarafından kabul edilmemektedir.

Hayat sigortaları için garanti fonu kalemlerinin en az yarısının yükümlülük karşılama listesinde bulunan yüksek kaliteli kalemlerden oluşması gerekmektedir. Benzer alt listenin hayat dışı dallar için de konulması gerekmektedir.

Hayat dalı dışındaki uzun dönemli riskler Müller grubu tarafından tanımlanmıştır. Burada tanımlanan uzun süreli riskler AB Sigorta Endüstrisi Federasyonu tarafından üzerinde daha ayrıntılı çalışılması gerektiği belirtilmiş ancak, mevcut uygulamada bu göz önünde tutulmamıştır.

Komisyon, AB denetim otoritelerini referans göstererek hızlı ve koordinesiz büyümenin getireceği aşırı maliyetlerle ilgili risklere dikkat çekmektedir. Bu riskler şu andaki ödeme güçlüğü marjı ile ilgili değildir. Bu risklerin üzerinde çalışılması gerekmektedir.

AB denetim otoriteleri, bazı finansal güçlüklerin nedenlerinin reasürans şirketinin yeterliliğinden kaynaklandığını i-

fade etmişlerdir. Mevcut reasürans uygulaması, düz oranlı hesaplama düzenlemelerine yer vermiştir (düz oranlı hesaplamalar reasürans anlaşmasının doğasına ya da reasürans şirketinin kalitesine göre değişmemektedir).

Hayat dışı dallarda 1973'te ve hayat dalında 1979 yılında minimum garanti fonu getirilmiştir. Komisyona, enflasyonu dikkate alarak garanti fonunda düzenlemeler yapılması gerektiğine işaret edilmektedir. Benzer yorumu Müller grubu da yapmaktadır.

Mevcut direktifler yükümlülük karşılama oranı kapsamında yatırımlara bir sınır getirmeme taraftarıdır. Ancak, yatırım riskinin göz önünde tutulması gereklidir (faiz oranı riski).

Denetim kriterleri için kullanılabilir önlemler; mevcut direktifler denetim otoritelerinin; teknik karşılıkların yeterli düzeyde ayrılıp ayrılmadığına, yükümlülük karşılama oranının yeterliliği gibi konularda faaliyet göstermesine izin verilmektedir. Ancak denetim otoritelerine yeterli müdahale gücü verilmemektedir. Bu nedenle bazı üye ülkelerde denetim otoritelerine bir miktar esneklik sağlanmaktadır. Komisyon raporuna göre AB denetim organları, yükümlülük karşılama marjı konusunda minimum uyumlaştırmayı öngörürken, AB sigorta endüstrisi, haksız rekabetin olmaması açısından katı şekilde uyumlaştırmanın ya-

pılması gerektiğini savunmaktadır. Komisyon, ulusal yasal mercilere esneklik getirilmesinin bazı avantajları üzerinde durmaktadır. Geçmiş iflâs durumları incelendiğinde, şu andaki ödeme gücüne ilişkin mevcut sistem kendisini, hem dayandığı ilkeler hem de uygulamadaki tatmin edici sonuçlarıyla kanıtlamıştır. Ancak spesifik risk profilleri ile ilgili konularda daha ayrıntılı çalışılmalı ve gerekli düzeltmeler yapılmalıdır. Bunun için yeni bir çalışma grubu önerilmektedir.

AB Komisyonunun "Finansal Pazarlar İçin Finansal Hizmetleri Tanımlama ve Çerçevesini Çizme Aksiyon Planı" kapsamında sigortacılıkla ilgili şu faaliyetlerin gerçekleştirilmesi planlanmıştır (Financial Services: Implementing the Framework For Financial Markets: Action Plan, COM (1999) 232, 11.05.99).

i) Tek pazara doğru giderken, birinci derecede öncelikli olarak, sigorta sektörünün likidite gücünü sağlamlaştıracak öneriler geliştirmek ve adapte etmek arzusu bulunmaktadır. Bu yöndeki çalışmaların 1999 yılı sonlarında başlatılıp ve mümkün olduğunca çabuk 2001 yılında uygulamaya geçmesi için çalışılacaktır.

ii) AB tek pazarında tüketicinin korunması, sigortacılığa olan güvenin sarsılmaması ve risklere karşı sermaye yeterliliğinin sağlanması gibi amaçlarla, yükümlülükleri karşı-

lama gücü marjına yönelik iyileştirmeler yapılması planlanmaktadır. Bu iyileştirme düşüncesi üçüncü derecede önceliğe sahiptir. Bu konuyla ilgili 2000 yılı ortalarında öneri geliştirilecek ve uygulamaya da 2003 yılında geçilmesi için çalışmalar yapılacaktır.

iii) Sigorta şirketlerinde yönetim rejiminin, yasal olarak ya da yönetsel engeller şeklinde tanımlanması yani yetki ve sorumluluk çerçevesinin çizilmesi amacıyla; şirket yönetim uygulamalarının gözden geçirilmesi. Bu çalışmanın 2000 yılında gerçekleştirilmesi düşünülmektedir.

5.2. ABD'de Sigorta Şirketlerinde Denetim ve Ödeme Güçlerine Yönelik Uygulamalar

ABD'de ödeme gücüne ilişkin yasal düzenlemeler genellikle 3 başlık altında değerlendirilmektedir:

1) Sigortacının ödeme gücü riskini izleyen düzenlemeler,

2) Garanti fonu sistemi,

3) Sigortacının varlıkları ve sermayesi üzerindeki kısıtlamalar (Harrington ve Niehaus, 1999, s.101).

ABD'de sigortalının korunması genellikle federal düzenlemelerle yapılmaktadır. Eyaletlerdeki sigorta bölümleri zamanlarının büyük bir kısmını sigorta şirketlerinin finansal faaliyetlerinin denetimine ayırılmaktadır. Denetim zamanları

arasındaki dönemde sigorta şirketleri yıllık tüm finansal faaliyetlerini içeren ayrıntılı raporlar hazırlamak zorundadırlar. Ayrıca sigorta komiserleri istedikleri zamanda özel bilgilerin ortaya çıkarılması için de denetim yaparlar.

Sigortalının korunması amacıyla eyaletler düzeyinde **garanti fonları** oluşturulmaktadır. İlk olarak 1941 yılında New York'ta sağlık ve hayat sigortaları için bir garanti fonu kurulmuştur. Bu garanti fonu önce sadece yerel sigortaları kapsarken daha sonra bu kapsam genişletilerek tüm New York'taki sigortalıları kapsamına almıştır. Ancak bu fonun faaliyetleri 1970'lerden sonra ivme kazanmıştır. Washington DC'de 1992 yılında hayat ve sağlık sigortaları için bu fon kurulmuştur. 1980'ten itibaren mal ve sorumluluk sigortaları için de garanti fonu oluşturulmaya başlanmıştır. 1980'ler ve 1990'larda birçok hayat sigorta şirketinin iflâs etmesiyle birlikte diğer eyaletler de fon oluşturmaya başlamışlardır.

ABD'de eyaletler, poliçe yazma izni almak isteyen sigortacılar için **minimum sermaye gereksinimi** (minimum capital requirements) saptamaktadırlar. 1992 yılından önce minimum sermaye sabit bir tutar olarak belirlenmekteydi. 1992 yılında ise Ulusal Sigorta Komiserleri Kurumu (National Association of Insurance Commissioners-NAIC) minimum

sermayeyi sigortacının **riskliliğine** göre belirlemeye başlamıştır. NAIC'in amacı **risk tabanlı sermaye** (Risk-Based Capital-RBC) yaklaşımını kullanmaktır. Aslında, RBC formülü yeni olmayıp Lincoln National Reinsurance Şirketi tarafından 1970 yılından bu yana kullanılmaktadır. NAIC bu sistemi geliştirip genelleştirmiştir (Tyler, 1999, s.1). RBC'ye göre minimum sermaye tutarı, yazılan poliçenin ve sigortacının yatırımlarının riskliliğine göre belirlenmektedir (<http://www.captive.com/newsstand/articles/13.html>).

Minimum sermaye tutarı, mal ve sorumluluk sigortaları ile hayat ve sağlık sigortalarında farklı uygulanmaktadır. Bu uygulamalar şöyledir:

Hayat ve sağlık sigortalarında minimum sermayenin belirlenmesi: RBC'ye göre hayat ve sağlık sigortaları için risk dört gruptan oluşmaktadır. Bunlar: **varlık riski**, **sigorta riski**, **faiz oranı riski** ve **iş riskidir**. **Varlık riski**, sigortacının geri ödeme yapamama riskidir. **Sigorta riski**, hayat sigortalarında mortalite oranlarındaki dalgalanma riskidir. **Faiz oranı riski**, pazar faiz oranlarındaki değişmelerin yarattığı risk olarak ifade edilmektedir. **İş riski** ise yukarıdaki üç grup içine girmeyen riskleri kapsamaktadır.

Mal ve sorumluluk sigortalarında minimum sermaye-

nin belirlenmesi: RBC'ye göre mal ve sorumluluk sigortaları için de benzer düzenlemeler yapılmıştır. Mal ve sorumluluk sigortaları için risk altı grupta tanımlanmıştır. Bunlar: (R0) Yan kuruluşlar arasındaki yatırımlar, (R1) Tahvil gibi sabit geterili yatırımlar, (R2) Yan kuruluşlar dışındaki kuruluşlarla yapılan iştirak yatırımları, (R3) Kredi riski, (R4) Hasar ve riske karşı yapılan zarar düzenlemeleri, (R5) Prim riski. (Tablo 1)

Mal ve yükümlülük sigorta şirketleri için RBC'nin hesaplama örneği: (Bu örnek Harrington ve Niehaus, 1999, s.106-107'den yararlanılarak hazırlanmıştır). Varsayımlar:

i) ABC sigorta şirketi, risklerin beklenen hasar maliyeti 20 milyon dolar olan kaza sigortası poliçesi satmıştır.

ii) ABC şirketinin 30 milyon dolar prim geliri vardır. Bunun 15 milyon doları tahsil edilmiş, 15 milyon doları ise tahsil edilmemiştir.

iii) ABC şirketinin yüklenim ve dağıtım giderleri 10 milyon dolardır.

iv) ABC şirketinin yıl sonu itibariyle hasar maliyeti 10 milyon dolardır. Bunun 5 milyon doları ödenmiş, 5 milyon doları içinse karşılık ayrılmıştır.

v) ABC şirketinin yıl sonu itibariyle varlıkları 25 milyon dolardır ve bunun 7,5 milyon doları devlet tahviline, 15 milyon doları belediye ve şirket tahviline (NAIC tarafından be-

Sigortacının Sermaye Düzeyi	Aksiyon
RBC formülünde %150-200 arası	Şirket açıklarının nedenlerini açıklayan ve bu açıkların nasıl kapatılacağını gösteren bir planı sigorta komiseri ile birlikte hazırlamak zorundadır.
RBC formülünde %150-100 arası	Sigorta komiseri sigorta şirketlerini denetlemek ve açığı kapatıcı önlemleri almak zorundadır.
RBC formülünde %70-100 arası	Sigorta komiseri rehabilitasyon ya da tasfiye için yasal zemini hazırlar.
RBC formülünde %70'den az	Sigorta komiseri şirketi devralmak zorundadır.

Kaynak: Harrington & Niehaus, 1999, s.105.

lirleşmiş yüksek kaliteli tahvillere) ve 2,5 milyon doları ise hisse senetlerine yatırılmıştır. ABC sigorta şirketinin muhasebe kayıtlarında yer alan sermayesi ve RBC sermaye düzeyinin hesaplanıp karşılaştırılması gerekmektedir.

Muhasebe kayıtlarına göre sermaye = Varlıklar - (tahsil edilmemiş prim karşılıkları + ödenmemiş hasar karşılıkları) = 25 - (15+5) = 5 milyon dolar. Basitleştirmek amacıyla kredi ve bilanço dışı riskler göz ardı edilirse, RBC sadece varlık ve yüklenim riskini yansıtabilir.

Bu risk faktörleri ile ilgili bilgiler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Risk Sınıfı	Tanımlar	ABC için değerler (a)	RBC faktörleri (b)	(a) x (b)	(axb) ²
Varlıklar	Devlet tahvili	\$ 7.500	0.0	0.0	0.0
	Yüksek kaliteli	\$ 15.000	0.003	45	2.025
	Tahvil	\$ 2.500	0.15	375	140.625
Yüklenimler	Hisse senetleri	\$ 5.000	0.155	775	600.625
	Zarar karşılıkları	\$ 30.000	0.172	5.160	26.625.600
	Yıllık Primler				

Bu tablodan hareketle yapılacak iki hesaplama daha vardır:

1) $(axb)^2$ toplamı alınacak ve daha sonra bu ifade kök dışına çıkarılacaktır. İşlemin sonucu 5.231.000'dir.

2) Bulunan sonuç 0.5 ile çarpılacaktır. $0.5 \times 5231 = 2.615.500$ dolardır. Bulunan bu rakam ABC şirketi için RBC'sini göstermektedir.

Bulunan bu sonucun yeterli olup olmadığını anlamak için (muhasebe sermayesi/RBC) oranının Tablo 1'deki değerlerle karşılaştırılması gerekmektedir ($5.000.000/2.615.000 = \%191$). Bu sonuca göre ABC şirketinin sigorta komiseri ile birlikte bu açıkların nedenini ve nasıl kapatılacağını gösteren bir

plan hazırlamak zorunda olduğu görülmektedir.

ABC şirketi ya sermayesini artıracak ya da yatırım politikasını değiştirecektir. ABC varlıkları içinde en risklisi olan hisse senetlerini satar ve devlet tahvillerini yatırır. Sonuç, %191 yerine %191,6 olmaktadır. Bu artış önemsenmeyebilir, çünkü:

i) ABC şirketi sermayesine göre çok fazla poliçe satmıştır.

ii) Mal ve yükümlülük sigortaları için RBC formülünde varlık riskine değil yüklenim riskine daha fazla ağırlık verilmiştir. Bunun nedeni tecrübelere göre mal ve yükümlülük sigorta şirketlerinin iflâslarında yüklenim riskinin varlık riskine göre daha fazla etkili olmasıdır. Hayat-sağlık sigortalarında ise varlık riskinin daha etkili olduğu gözlenmiş, RBC formülünde varlık riskine daha fazla ağırlık verilmiştir (Harrington ve Niehaus, 1999, s.107).

Tüketiciler için sigorta şirketinin ödeme gücünü riskini değerlendirmek ve izlemek oldukça maliyetlidir. Bu nedenle tüketiciler bu konuda yasal mercilere yetki verirler. Ödeme gücünü riskinin izlenmesi genellikle finansal oranlar yoluyla yapılmaktadır. Bazı eyaletlerde "erken uyarı sistemi" geliştirilmiştir.

NAIC 1970'lerden bu yana sigorta şirketlerinin ödeme güçlerinin izlenmesi amacıyla IRIS'i (Insurance Regulatory Information System) kurmuştur. IRIS bu izlemeyi yapabilmek için 11 finansal orandan yararlanmaktadır.

Tablo 3: ABD'de Mal ve Sorumluluk Sigortaları için NAIC Denetim Oranları	
Denetim Oranları	Normal Sınırlar (%)
<u>KALDIRAÇ ORANLARI</u>	
1) Prim/Bakiye	%300 ya da daha az
2) İlk yıla göre primlerdeki değişim	(-%33)-%33
3) Reasüranstan doğan bakiye/düzeltilmiş bakiye	%25 ya da daha az
<u>KÂRLILIK ORANLARI</u>	
4) İki yıllık faaliyet oranı	%100 ya da daha az
5) Net yatırım geliri/ortalama varlıklar	%5 ya da daha çok
6) Bakiyedeki değişim/cari yıl bakiyesi	(-%10)-%50
<u>LİKİDİTE ORANLARI</u>	
7) Yükümlülükler/likit varlıklar	%105 ya da daha az
8) Tahsil edilmemiş primler/bakiye	%40 ya da daha az
<u>REZERV YETERLİLİĞİ</u>	
9) 1 yıllık rezerv gelişimi/bakiye	%25 ya da daha az
10) 2 yıllık rezerv gelişimi/bakiye	%25 ya da daha az
11) Tahmini rezerv açığı/bakiye	%25 ya da daha az

Kaynak: Risk Management and Insurance, 1995, Williams, Smith ve Young, McGraw-Hill Int. s. 378.

1990'ların başında NAIC, faaliyetleri ulusal düzeyde olan sigorta şirketlerinin gözetimi için yeni bir sistem olan FAST'ı (Financial Analysis Tracking System) geliştirdi. Bu sistem, mal-yükümlülük, hayat ve sağlık sigortaları için ayrı gözetim metotları geliştirmiştir. FAST'ın kullandığı oranlar IRIS'in kullandığı oranlardan daha fazladır. IRIS'in aksine FAST, farklı oran aralıkları için farklı puan değerleri belirlemiştir. FAST değerlerine göre sigorta şirketleri;

i) hemen dikkat edilmesi gerekenler,

ii) öncelikli dikkat edilmesi gerekenler ya da

iii) rutin olarak izlenmesi gerekenler olarak gruplandırılmaktadır. Hemen ve öncelikli

dikkat edilmesi gerekenler için komite, sigorta şirketinin ve faaliyet gösterdiği eyaletin yasal mercilerinin aldığı önlemleri izlemekte ve eyaletlere gerekli önlemler için tavsiyelerde bulunmaktadır. Eğer yetkili merciler bu tavsiyelere uymazsa, bu tavsiyelere uyulması gerektiği konusunda diğer eyaletler uyarılmaktadır.

İstatiksel analizler IRIS ve FAST'ın sigorta şirketlerinin ödeme gücünün tahmininde yardımcı olduğunu ve FAST sonuçlarının IRIS sonuçlarından daha başarılı olduğunu göstermektedir (Harrington, Niehaus, 1999, s.103). Çünkü FAST'ın kullandığı oran grubu daha geniştir. **Son zamanlarda FAST ve IRIS sistemleri eleştirilmekte ve bu sistemlerin yerine zayıf sigorta şirketle-**

rini tamamıyla güçlülerden ayırarak yeni sistemlerin geliştirilmesi gerektiği savunulmaktadır. Daha önce FAST ve IRIS'te yer almayan birkaç önemli oran eklenerek daha güvenli bir erken uyarı sisteminin oluşturulabileceği ileri sürülmektedir.

ABD'de ödeme gücüne ilişkin yasal düzenlemelerin üçüncü ayağını ise varlıklar ve yükümlülükler üzerindeki kısıtlamalar oluşturmaktadır. Güvenliği ve yatırım çeşitlendirmesini sağlamak amacıyla hükümetler genellikle varlıklar için nitel ve nicel standartlar koymaktadırlar. Böylece sigorta şirketleri güvenli olmayan varlıkları edinmekten kaçınmaktadırlar. Örneğin hemen hemen her eyalet sigorta şirketlerinin türevsel araçları spekülatif amaçla kullanmalarını yasaklamıştır.

Sigorta şirketlerinin yükümlülüklerini uygun bir şekilde değerlendirmesi, ödeme gücünün değerlendirilmesi açısından oldukça önemlidir. Hayat dalında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin rezervleri matematik formüllerle değerlendirilirken, hayat dışı sigortalarda daha farklı değerlendirme yöntemleri kullanılmaktadır. Hayat dalında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin teknik rezervlerini değerlendirme yöntemleri ve varsayımları ABD'de yasa koyucu tarafından ayrıntılarıyla tanımlanmıştır. Hayat dışı dallarda ayrıntılı tanımlamalardan kaçınılmıştır.

ABD'de denetimle ilgili yasal gelişmeler süreklilik arz etmektedir. 1994 yılında kötü niyetli davranışlara karşı bir yasa çıkarılmıştır. Bu yasanın ayrıntılarından birçok sigorta şirketi ve avukatlarının haberi olmadığı ileri sürülmektedir. Bu yasanın amacı, genellikle iflâslara neden olan çalışanların kötü niyetli faaliyetlerine karşı tüketiciyi ve sigorta şirketini korumaktır. Örneğin bu yasa, kötü niyet ya da güveni kötüye kullanma ile ilgili ağır suçlardan hükümlü bir kişinin yetkili sigorta otoritelerinden yazılı izin alınmaksızın sigortacılık faaliyetinde bulunmalarını yasaklamıştır. Bu iznin alınmadan söz konusu kişilerin istihdam edilmeleri durumunda hem bu kişilere hem de işverenlere cezai müeyyideler uygulanmaktadır (Childers ve Chism, 1997, s.1-2).

5.3. Kanada'da Sigorta Şirketlerinde Denetim ve Ödeme Güçlerine Yönelik Uygulamalar

Sigorta denetiminin Kanada'daki tarihi çok eskiye dayanmaktadır. Kanada devletinin kurulmasından sadece 9 yıl sonra 1876 yılında ilk "Federal Sigorta Denetimi Kuruluşu" oluşturulmuştur. Sigorta şirketlerinin karşılaştığı finansal güçlükler ve zararlar görülerek sigorta sektörü denetiminin gerekliliği anlaşılmıştır (Savage, 1998, s.115-116).

1960'ların ortalarında Ka-

nada Sigorta Denetim Acentesi, 1920'den itibaren hiçbir sigorta şirketinin ödeme gücüne düşmediğini ifade etmektedir. Bunun, Kanada denetim standartlarının çok yüksek oluşundan ve denetim elemanlarının çok nitelikli oluşundan kaynaklandığı düşünülmektedir. Ancak incelenen dönemin özelliği gereği bu sonuca ulaşılmış olduğu gözden uzak tutulmamalıdır. Çünkü 1945 sonrası dönem çok hızlı ekonomik büyümenin ve refah artışının olduğu dönemdir. Bu nedenle bu sonuca ulaşılmaktadır. 1980'lerin başlarında enflasyonun ve faiz oranlarının yükseldiği ve sorun yarattığı yıllar olmuştur. 1982'de enflasyon %20'lere ulaşmış ve faiz oranları yükselmiştir. Bu gelişme, bu durumu beklemeden finansal kuruluşlara ciddi sorunlar yaratmıştır. Bu durum diğer ülke örneklerinde olduğu gibi sigorta şirketlerinin temel kâr kaynakları arasında yatırım gelirlerinin ağırlığının artmasına neden olmuştur (Savage, 1998, s.194).

Söz konusu ekonomik güçlüklerin yaşandığı bu dönemde uzun bir geçmişe sahip finansal kuruluşların sahipleri ve yönetim kurulu üyeleri finansal sektörlerde "ihtiyat"ın ne denli önemli olduğunun farkındaydılar ve risk alma konusunda oldukça ihtiyatlı davranmaktaydılar. Ancak, finansal sisteme yeni katılanlar bu bilinçte değildiler. Primler ya da mevduat yoluyla sağlanan

fonları diğer gelirlerden farklı görmüyorlardı. Kanada denetim kuruluşları birinci gruptakilerden ziyade ikinci grupla ilgilenmek zorunda kaldılar.

1970'lerden önce Kanada ve ABD'de denetçiler birkaç favori finansal oranın finansal performansın ölçümü için iyi bir gösterge olduğuna inanıyorlardı. Ancak hangi oranların en etkin gösterge olduğu konusunda bir görüş birliği oluşmamıştır. Rasyolarla erken uyarıda "kırmızı ikaz ışıklarının" bazen yanlış alarm verebileceği nedeniyle bu rasyo analizlerinin anlamlı analizlerle ve iyi yargılarla desteklenmesi gerekmektedir. Denetçi; rasyo analizleri, yerinde denetimden elde edilen bilgiler, sigorta sektöründe çalışanlardan elde edilen bilgiler, ticari dergiler ve medyadan elde edilen bilgilerden oluşturduğu veri setini her bir şirketin risk düzeyinin belirlenmesi amacıyla kullanabilir. Denetçi, her bir şirketin görel riskini ya da risk profilini belirlemeye çalışmalıdır. Bu sadece şirketin görel riskini belirleme işi olmamalı, bir şirket içindeki en önemli risk alanlarının belirlenmesini de kapsamalıdır. Kanada'da minimum sermaye gerekliliği en az toplam tahsil edilmemiş primlerin ve muallak hasarların (outstanding claims) %15'i kadar olmalıdır. Bu oran denetçiye yeterli süreyi verebilmektedir.

Kanada'da mevduat toplayan kurumlar için riske dayalı

sermaye konusunda çalışmalar yapılmıştır. Bankalar için istenen riske dayalı sermayenin hayat sigorta şirketleri için de önerilebileceği görüşü vardır. Bu yaklaşımda riskin ağırlıklandırılması vardır. Çünkü burada sadece bilânçonun pasifindeki riskler değil, varlıklarla ilgili risklere de bakılmaktadır.

Kanada'da varlıklara yatırım yapmak özel bir komitenin izni ile olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde bu sistemle ilgili gerekli alt yapı olmadığı için şu aşamada profesyonel denetçilere ve aktüerlere önemli görevler düşmektedir. Hemen hemen her ülkede şirket varlıklarına yatırıma ilişkin belirli kurallar vardır. ABD'de ve Kanada'da şirketin güvenlik sorumluluğu ile bağdaşır şekilde yatırımların yapılması sorumluluğu yönetim kuruluna verilmiştir. Bu yasal uygulamalara rağmen (ihtiyatlı portföy yaklaşımı ile) ortalama riskin daha üstünde riske sahip varlıklar için (gayrimenkul ve hisse senedine yatırım örneği) yatırım kısıtlamaları getirilmiştir.

Yatırım kısıtlaması getirmenin birçok nedeni vardır. Kanada örneğinde ihtiyatlı portföy yaklaşımı ile şirket yönetimi oldukça uyumludur. ABD'de şirket yönetimi rejimi benimsenmemiş olmasına karşın diğer nedenlerle ihtiyatlı portföy yaklaşımı benimsenmiştir. Modern portföy teorisi yatırım riskinin portföyün bir fonksiyonu olduğunu göster-

mektedir. Bu nedenle yatırımların bireysel riski ile ilgilenen bir sistem portföy riskini yansıtamaz. Birçok gelişmekte olan ülkede denetçiler yatırımın sorumluluğunun üst düzey yönetime ve yönetim kuruluna bırakılamayacağı görüşündedirler. Öte yandan çok sıkı denetim, daha liberal uygulamalara tâbi rakiplerle rekabette sıkıntılar yaratabilecektir. Yatırımlar üzerinde sıkı denetimlerin olması, sigorta şirketlerinin çok iyi yatırım seçeneklerinden vazgeçmelerine neden olabilir. Kanada'da uygulanan "Koşullu sepet yatırımları" daha fazla esneklik sağlamaktadır. Koşullu sepet uygulaması, birtakım koşullar getirmekle birlikte ayrıntılı tanımlamalardan kaçınmaktadır. Örneğin Kanada şirketleri yıllardır yatırımlarının %7'sini tanımlanmamış olan yatırımlara sevk etmektedirler. Mal/kaza sigortaları ile hayat sigortaları açısından gerek minimum sermaye gereksinimi gerekse riske dayalı sermaye yaklaşımları konusunda önemli farklılıklar mevcuttur. Sermaye farklılıkları daha önce açıklanmıştı. Yine karşılıklar açısından da önemli farklılıklar vardır. Mal/kaza sigortaları için "rezervler" diğerleri için gerçek yükümlülükleri ifade etmemektedir.

Kanada'da sigorta denetçileri, ekonomik değişmelerin senaryolarının şirketin ödeme gücü üzerine etkilerinin araştırılmasını ve sonuçların yö-

netim kuruluna ve denetçilere iletilmesini gerekli kılmıştır. Bu Teknik Dinamik Sermaye Yeterliliği Testi (Dynamic Capital Adequacy Testing-DCAT) olarak bilinmektedir. Bu teknikle şirketler faiz oranındaki değişmelerin ve yılma paylarının firmanın finansal sağlığı üzerindeki etkilerini önceden görebilmekte ve çok geç kalmadan gerekli önlemleri almaktadırlar.

Şirket Yönetiminin Rolü ve Kanada Modeli: Kanada'da son dönemlerde denetim sisteminde, "şirket yönetiminin" önemi giderek artmaktadır. Bu yeni yaklaşım Kanada'daki olayların bir sonucu olarak gelişmiştir. Bu özellikle gelişmekte olan ülkeler için önerilmektedir. Doğrudan Denetimin artması, denetim için kamu personeli sayısını ve kaynakların miktarını azaltır. Bu yaklaşım dar anlamda ödeme gücünü denetimi "self-regulation" yaklaşımıdır. Sektör, standartları ve finansal uygulamalarıyla tutarsız kararlar için kurullar sorumlu tutulmaktadır. Corporate governance – şirket yönetiminden kasıt, kurumun hayatta kalması için yasal merci ve düzenlemelerin, şirket yönetimini ve kurullarını sorumlu tutmasını ifade etmektedir. Kurulların uygun karar alabilmesi için gerekli bilgilere ulaşmasını sağlamaya yönelik geniş bir çerçeve çizilerek bu yapılabilir. Ayrıca kurul bağımsız kıl-

ınmalıdır (Savage, 1998, s.165).

5.4. Avustralya Sigorta Sektöründe Denetim ve Ödeme Güçlerine Yönelik Uygulamalar

Avustralya'da 1973 yılından önce sigortacılıkla ilgili herhangi bir denetim mekanizmasına gereksinim duyulmadığı belirtilmektedir. Ancak, Mayıs 1973'ten önceki üç yıllık dönemde 16 sigorta şirketi iflâs etmiş ve bu gelişmelerin sonucunda da, sigortacılık sektörüne olan güven sarılmıştır (Gray, 1999, s.1). Böylece, sigortacılık yasası ile ilgili bazı değişiklikler yapılması gündeme gelmiştir.

Avustralya'da 1 Haziran 1998 yılında sigorta denetimi ile ilgili yetkiler ISC (Insurance and Superannuation Commission)'den APRA (Australian Prudential Regulation Authority)'ya devredilmiştir. APRA'nın denetim yaklaşımı ise şu şekildedir; denetlenen kurumların, kurullarının ve yönetimlerinin belirlenen finansal duyarlılıklara karşı sorumlu olmalarını garantiler. Bunlar ise, ileri görüşlü olmayı, öncelikle riske dayalı olmayı, gerektiğinde de danışmayı içermelidir ve uluslararası en iyi uygulamaların çizgisinde olmalıdır (Gray, 1999, s.1).

Günümüzde Avustralya'da 160 adet sigorta şirketi bulunmaktadır. 1973 yılından bu yana sadece 19 adet sigorta şirketi iflâs etmiştir. Ancak bu şirket iflâslarının hiçbiri si-

gorta hasarlarından kaynaklanmamıştır. Bu firmaların başarısızlıkları, faaliyet zararları, hızlı prim artışı, kötü yönetim, nakit akışı problemleri ve aşırı rekabet gibi nedenlerden kaynaklanmıştır.

APRA, IAIS kuruluşunun üyesidir. IAIS isimli bu uluslararası kuruluş 1997'de yüksek düzeyde sigorta denetim prensipleri adapte etmiştir. IAIS (International Association of Insurance Supervision)'ın bazı standartları;

- i) Denetleme, lisans ve değişimler,
- ii) Şirket yönetimi ve iç kontrol,
- iii) Aktifler, pasifler, sermaye yeterliliği ve iflâs, bilânço dışı kalemler ve reasürans ile ilgili ihtiyat kuralları,
- iv) İnceleme ve yerinde inceleme,
- v) Son otorite faaliyeti ve
- vi) Denetçiler arasında koordinasyondur.

Avustralya genel sigorta şirketlerine yönelik, genel IAIS kuralları ile kısmi olarak uyumlu denetim çerçevesi şu şekilde özetlenebilir:

- i) APRA, şirket yönetimi ve iç kontrol gereksinimlerini belirlemede sınırlı yetkiye sahiptir.
- ii) APRA, aktif ve pasiflerle ilgili yasal standartlar oluşturmada sınırlı bir güce sahiptir.
- iii) İflâs ile ilgili güncel düzenlemeler, bireysel olarak firmaların işletme riski ve boyutu ile karmaşıklığını sadece taraflı

olarak gösterebilmektedir.

iv) APRA'nın, güvenli çalışmayan ve iyi görüntüsü olmayan genel sigortacıların faaliyetini durdurmak ve rehabilite etmek gibi güçleri oldukça kısıtlıdır (Gray, 1999, s.6-7).

Denetim gereklilikleri IAIS ve en iyi uluslararası uygulamalarla uyumlu olmalıdır. Genel bir prensip olarak rekabet üzerinde herhangi bir sınırlama yoktur. Ancak, bu kısıtlamalar maliyet üzerine olumlu bir katkı yapacaksa uygulanmalıdır. Denetim mekanizmasının rekabet üzerine bir sınırlama getirmemesi gerektiği savunulmaktadır. Tüm riskler hesaba katılmalıdır. Sigortacılık açısından bu riskleri; aktif riskleri, pasif riskleri, aktif ve pasif yönetimi riskleri ve faaliyet riskleri şeklinde sıralayabiliriz.

Avustralya'da sigorta sektörüne yönelik mevcut düzenlemelerin bazı zayıf yönleri bulunmaktadır. Bunlardan biri, diğer finansal kurumların sermaye miktarları ile karşılaştırıldığında 2 milyon dolar olan asgari sermayenin çok düşük olduğudur. Örneğin bu gereklilik hayat sigortalarında 10 milyon dolar, emeklilik fonlarında 5 milyon dolar ve bölgesel bankalarda 50 milyon dolar tutarındadır. Sigortanın türüne göre minimum sermaye gereksiniminin değişmesi öngörülmektedir. Örneğin reasürans şirketleri için aldıkları daha yüksek riskle uyumlu daha yüksek sermaye gereklidir

(Gray, 1999, s.13-14).

Sigortacılıkta kredi riski; likit varlıkların nakde dönüştürülmeleri ile ilgili risktir. Eğer varlıklar için hazır bir pazar varsa kredi riski yoktur. Diğer özellikler sabitse daha yüksek kredi riski varlığın pazar değerini düşürür (Bu, Avustralya denetim mekanizmasını diğer uluslararası ülke uygulamalarından ayıran bir özelliktir). Ancak, mevcut denetim mekanizmasında likit olmayan varlıklar kredi riskine etkin olarak yer verilmiştir. Reasürans şirketlerinde ise büyük bir bölümü likit olmayan varlıklar oluşturmaktadır. Bu varlıklar diğer sigortalar varlıklarının %15'ini oluşturur.

Değerlendirme riski; mevcut düzenlemeler 31(2), yükümlülük karşılıklarının hangi metotla hesaplanacağını açıklamaktadır. OCP (Outstanding Claims Provision) için; en iyi tahmin yapılmalı ve en iyi tahminden sapmalar göz önünde tutularak "ihtiyat marjı" ayrılmalıdır. Oysa mevcut uygulamada ihtiyat marjına yer verilmemektedir. Sigorta şirketleri için teknik karşılıklara bağlı minimum yükümlülük karşılama gerekliliğinin getirilmesi düşünülmektedir. OCP'nin %15'i oranında minimum yükümlülük karşılama oranı getirilebilmektedir. Sigorta şirketlerinin karşılık ayırma yöntemleri arasındaki farklılıkların giderilmesi amacıyla uyulması gereken aktüeryal yöntemler ve

OCP'nin hesaplanışına ilişkin standartların da belirlenmesi gerektiği belirtilmektedir (Gray, 1999, s.32-33).

Pazar riski; pazardaki değişmelerin aktifler üzerindeki etkisinin, yükümlülükler üzerindeki etkisi ile eşleşmediği (uyumlu olmadığı) zaman ortaya çıkmaktadır. Buna örnek olarak, faiz oranları, döviz kurları ve enflasyon gibi etkenlerdeki değişmelerin aktif ve pasif kalemleri farklı şekillerde etkileyebilmesi gösterilebilir. Genel Sigorta Faaliyetlerinde Finansal Raporlama AASB 1023 Muhasebe Standard'ına göre; muallâk hasarlar için yükümlülükler, gelecekte beklenen ödemelerin bugünkü değeri olarak ölçülmektedir. Burada indirgeme oranı olarak pazarın riske göre düzeltilmiş getiri oranı kullanılmaktadır. Faiz oranındaki değişmeler aktif ve pasif kalemler üzerinde etkili olmaktadır. İşte bu şekilde ortaya çıkan pazar riski türüne faiz oranı riski denilmektedir. Sigortacılıkta döviz cinsinden poliçe yazılması da söz konusudur. Bu durumda döviz kurundaki dalgalanmalardan varlıklar ve yükümlülükler etkilenmektedir. Eğer aktiflerdeki etkilenme ile pasiflerdeki etkilenme birbirini dengelemezse döviz kuru riski ortaya çıkmaktadır.

ALM riskleri ile ilgili mevcut yasal düzenlemelerde pazar riskinden açık bir şekilde söz edilmemektedir. Yeni yasal standartların aktif ve pasi-

fin eşleşmemesi gerçeğini de dikkate alması gerektiği ifade edilmektedir. Mevcut uygulamalarda açıkça likidite riskinden de söz edilmemektedir. Yani burada aktif pasif kalemler arasında vade uyumu dikkate alınmamaktadır.

Avustralya'da APRA iç ve dış denetim zorunluluğu getirmiştir (Avustralya Sigorta Kanunu, madde 46). Ayrıca, dış denetçinin uygunluğu konusunda da APRA karar vermektedir.

Tüm bu risklerin yönetiminde yönetim kurulu ile üst düzey yöneticiler sorumludurlar. Kurul ve yönetimin sorumluluğunun yanında ihtiyatla ilgili yasal düzenlemeler geleneksel olarak iç ve dış kontrole dayanmaktadır.

5.5. Sigortacılık Sektöründe Denetim ve Ödeme Gücüne Yönelik Diğer Ülke Uygulamaları

AB üyesi Fransa'da, mal/kaza sigorta şirketlerinin 1998 yılı öz kaynakları tutarı 133 milyar FF ve teknik karşılıkları ise 487 milyar FF olarak gerçekleşmiştir. Bu sigorta alanında ödeme yükümlülüğü marjı Fransa ortalaması (%95,9), AB yasal düzenlemeleri ortalaması olan %16 düzeyinin yaklaşık 6 katı olduğu görülmektedir (<http://www.ffsa.com/ass/chap5/10.htm>). Böylece uyumlaştırılmış sistemde Fransa'nın ödeme gücü yeterliliği açısından ortalamanın çok üzerinde yer al-

dığı dikkat çekmektedir.

İsveç'te katı yasal uygulamalar ve kontrol mekanizmasına yer verilmektedir. Sigorta şirketlerinin ödeme güçleri, devamlılığı, likiditesi, yatırımlarının risk dağılımı açısından oldukça katı bir uygulama vardır. Bu ülkede ana denetim organı BPV (The Federal Office of Private Insurance Business), sigorta şirketlerini bağımsız dış denetimle, şirket denetimleri ve 6 ayda bir raporlama ile denetlemektedir (http://www.firmnet.ch/bfi/annu_03.htm).

Japonya'da yeni sigorta kanunu 1996 yılından itibaren işlerlik kazanmıştır. Bu konuda değerlendirme sistemi ve ödeme yükümlülüğü ile ilgili standartlar belirlenmiştir. Ayrıca, yeni muhasebe kuralları ve poliçe sahibinin korunması ile ilgili bazı hükümler getirilmiştir. Bunlara ilâveten yeni sigortacılık kanununda aktüer-ya mesleğine atanacak olanların "Japon Aktüerler Kuru-

mu"na üye olma zorunluluğu getirilmiştir (<http://www.iaj-web.or.jp/english/intro/mitamura.html>).

Japonya'da Sigorta Şirketlerinin Yükümlülük Karşılama Güçlerinin Belirlenmesinde JCR Derecelendirme Firmasının Uygulaması:

JCR derecelendirme firması, sigorta şirketlerinin yükümlülüklerini karşılama güçlerini ölçerken, yani sigorta firmalarını derecelendirirken şu faktörleri dikkate almaktadır (<http://www.jcr.co.jp/insurance.htm>):

1) Sigorta sözleşmelerinin eğilimi; yani yeni kontratlar prim ödemeleri, zaman aşımına uğrayan kontratlar ve poliçe büyüme oranı gibi.

2) Kârlılık; nakit akışlarının kârlılığı; ölüm, faiz, giderler kapsamında kazanç ve kayıpların analizi.

3) Yükümlülüklerini karşılama gücünün analizi;

Ayarlanmış (Adjusted) Özkaynaklar + Varlıklardan Elde Edilen Son Dönem Kârı

Ödeme Gücü Marjı :

Toplam Varlıklar

Ayarlanmış Özkaynaklar : Fiyat Dalgalanmaları Karşılığı + Toplam Sermaye- Yıl İçin Artık Değer + Kötü Alacaklar Karşılığı + Riskler Karşılığı + Temettü Karşılıkları- Birikmiş Temettü Tutarı

Japonya ödeme gücü oranı, temel olarak diğerlerine benzetmekle birlikte ayarlanmış öz kaynakların tanımı farklıdır.

4)Diğerleri; yönetim politikaları, yasalar ve düzenlemeler, denetim otoritelerinin yol göstericiliği.

Gelişmekte olan bir ülke olan Tasmanya örneğinde, sigorta firmaları için gelecekteki yükümlülüklerini karşılamak üzere "Hedef Marjı = Target Margin" belirlenmektedir. Hedef marjı şu şekilde hesaplanmaktadır: **Hedef Marjı : İhtiyat Marjı + Yükümlülük Karşılama Marjı**

Tasmanya sigorta komisyonu bu oranın %25 olmasını önerirken, MAIB (Motor Accidents Insurance Board) bu oranın %31'den az olmamasını önermektedir (<http://www.maib.tas.gov.au/pressreleases/gpoc08-97/gpoc7.htm>). Görüldüğü gibi, bu ülke örneğinde sadece yükümlülük karşılama marjına yer verilmemiş daha ihtiyatlı davranılarak ihtiyat marjı tanımlanmıştır.

6. Türkiye'de Sigorta Şirketlerinin Ödeme Güçlerine İlişkin Uygulamalar

Türkiye'de bugüne değin ayrı bir Sigorta Kanunu çıkarılamamış, sigorta sektörüne yönelik düzenlemeler ise, büyük ölçüde, Sigorta Murakabe Kanunu ile yapılırken, zaman zaman TTK'na da başvurulması gerekmektedir. Ayrıca, Hazine Müsteşarlığı'nda da bu

konuda düzenlemeler yapma yetkisi bulunmaktadır. Bu konuya yönelik olarak ülkemizde dağıntık bir yapılanma olduğu ortaya çıkmaktadır.

Müsteşarlık sigorta ve reasürans şirketlerinin;

1) Malî bünyeleri ve kaynaklarının kullanımı ile ilgili düzenlemeler yapmaya ve oranlar tesisine,

2) Yükümlülük karşılama yeterliliklerinin sağlanması için gerekli öz kaynak miktarını belirlemeye,

3) İştiraklerine, menkul değerlere, gayrimenkullere ve diğer kıymetlere yatırılabilecekleri kaynaklarının miktar veya oranlarını belirlemeye,

4) Belirleyeceği esaslar ve örneklere uygun olarak her türlü bilgi, cetvel, rapor ve malî tablolar istemeye, gerekli gördüğü takdirde malî tabloları yayınlamaya,

5) Yükümlülük karşılama yeterliliğinin tesis edilemediği durumlarda prim ve hasarlarla orantılı olarak teminat ayırtmaya ve bununla ilgili usul ve esasları tespite,

6) Konsolide malî tablolar hazırlamaları için gerekli düzenlemeleri yapmaya, konsolidasyona tâbi olacak doğrudan ve dolaylı iştirakleri ile yönetim ve denetimine sahip oldukları ortaklıkları, faaliyet alanları ve iştirak oranları itibarıyla belirlemeye ve konsolide malî tabloların ilân edilmesi ile ilgili usul ve esasları tespite,

7) Bağımsız dış denetim kuruluşlarınca denetlenmelerini

düzenlemeye yetkilidir. Bununla birlikte, Hazine Müsteşarlığı bünyesinde, Sigortacılık Genel Müdürlüğü oluşturulmuş ve görevleri: ilgili kanunların sigortacılıkla ilgili hükümlerinin ve bunların ek ve değişikliklerinin verdiği görevleri yürütmek, sigortacılıkla ilgili konularda mevzuatı hazırlamak, uygulamak ve ilgililer tarafından uygulanmasını izlemek, yönlendirmek ve **bu mevzuatın Avrupa Birliği ile uyumlandırılması çalışmalarını yürütmek**, ülke sigortacılığının gelişmesi ve sigortalıların korunması için tedbirler almak, bu tedbirleri bizzat uygulamak veya ilgili kuruluşlarda uygulanmasını izlemek ve Müsteşarlıkça verilecek benzeri görevleri yapmak şeklinde belirlenmiştir (<http://www.treasury.gov.tr.>).

Ülkemizde sigorta sektöründe yetkili bir diğer merci ise, haksız rekabeti önleyecek tedbirleri belirleyip uygulamak amacıyla oluşturulan "Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği"dir. Söz konusu Birlik, sigortacılık mesleğinin geliştirilmesi maksadıyla sigortacılık alanında araştırma amacına yönelik kuruluşlar kurabilir, kurslar açabilir, seminer, konferans gibi eğitim faaliyetlerinde bulunabilir, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığının izni ile tüzel kişiliği haiz sigortacılıkla ilgili bürolar oluşturabilir. Memleket içinde ve dışında sigortacılıkla ilgili meslek kuruluşlarına üye ola-

bilir.

Kamu denetimi açısından Türk sigorta sektörü, **7397 Sayılı Sigorta Murakabe Kanunu** (22.6.1994-539 Sayılı KHK ile değişik) ile yönlendirilip denetlenmektedir. Bu kanunun amacı; ülke sigortacılığının geliştirilmesini, güven içinde yürütülmesini, sigorta sektöründe yer alan kişi ve kuruluşların mesleki kurallar içerisinde faaliyet göstermelerini, bu sektörde yaratılacak fonların ekonomik kalkınmaya katkısını sağlamak ve sigorta sözleşmelerinden doğan hak ve alacakları teminat altına almak üzere sigorta ve reasürans şirketlerinin kuruluşunu, yönetimini, çalışma esaslarını, tasfiyelerini, murakabeleri ile sigortacılıkla ilgili ihtisas komite ve kuruluşların teşkilini, eksperlik, aktüerlik, acentelik, brokerlik ve prodüktörlük faaliyetlerini ve özel sigortacılıkla ilgili diğer konuları düzenlemek biçiminde ifade edilmiştir. Bu kapsamda, sigorta sektörüne yönelik, denetim, sermaye yeterliliği ve teminata ilişkin hususlar şu şekilde özetlenebilir.

Sigorta Denetleme Kurulu (22.6.1994-539 Sayılı KHK ile değişik); Sigorta ve reasürans şirketleri ile sigortacılık işlemi yapan veya sigortacılık alanında faaliyet gösteren gerçek ve tüzel kişiler, bu kanun ve diğer kanunların sigortacılıkla ilgili hükümleri yönünden Sigorta Denetleme Kurulu'nun denetimine tâbidir. Sigorta ve reasürans şirketlerinin faaliyetleri, varlıkları, iştirakleri, alacakları, öz kaynakları, borçları ile malî bünyeyi ve idari yapıyı etkileyen diğer tüm unsurların tespit ve tahlili Kurul uzman ve uzman yardımcıları ile aktüer ve aktüer yardımcılığı tarafından yapılır. Kurul başkanı da, kurul uzmanı sıfat ve yetkisine sahiptir.

Sigorta şirketlerinde, **iç denetim mekanizmasının oluşturulması kapsamında**, denetçi sayıları ikiden az olamamaktadır. Denetçilerin, en az dört yıllık yüksek öğrenim görmüş olmaları ve sigortacılık, bankacılık, iktisat, hukuk, maliye, işletmecilik veya muhasebe alanlarının birinde bilgi ve deneyim sahibi kişilerden seçilmeleri şarttır. Ayrıca, hayat grubunda faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin aktüer çalıştırma zorunlulukları vardır.

Sigorta ve reasürans şirketlerinin genel müdür ve yardımcılarının en az 4 yıllık yüksek öğrenim görmüş olmaları ve genel müdürlüğe atanacakların en az 10 yıl, genel müdür yardımcılığına atanacakların ise en az 7 yıl sigortacılık, bankacılık, iktisat, işletmecilik, muhasebe, hukuk, maliye, matematik, istatistik veya mühendislik alanlarının en az birinde bilgi ve deneyim sahibi olmaları, yabancı sigorta ve reasürans şirketlerinin Türkiye'deki merkez şube müdürleri ile müdür yardımcılarının genel müdür ile genel müdür yardımcılarında aranan nitelik-

leri taşımaları şarttır.

Bağımsız dış denetim, şirketlerin hesap ve işlemleri ile malî tablolarının kuruluşlarca görevlendirilen yetkili denetim elemanları tarafından bu kuruluşlar adına, denetim ilke, esas ve standartlarına göre incelenmesi ve bu inceleme sonuçlarına dayanılarak, kanunun ilgili maddesi uyarınca düzenlenip ilân edilen ve Müsteşarlığa gönderilen malî tabloların, kanunlara ve ilgili diğer mevzuata göre gerçeği yansıtıp yansıtmadığının tespiti ve rapora bağlanmasıdır. Sigorta ve reasürans şirketleri her yıl Kasım ayı sonuna kadar o yıl için denetim yaptıracakları kuruluşun adını Müsteşarlığa bildirirler. Yapılan denetim sözleşmesinin bir örneği şirketlerce on iş günü içinde Müsteşarlığa gönderilir.

Türkiye'de kurulmuş sigorta ve reasürans şirketleri ile yabancı ülkelerde kurulmuş sigorta ve reasürans şirketlerinin Türkiye'deki şubelerinin sigortacılık mevzuatı dahilinde bağımsız dış denetim kuruluşlarınınca denetlenmeleri ve denetleme yapacak bağımsız dış denetim kuruluşları ilgili Yönetmelik hükümlerine tâbidir.

Ülkemizdeki yasal düzenlemeler doğrultusunda sigorta şirketlerinin, ödenmiş sermayelerinin 3 trilyon liradan az olmaması (15.7.1999 tarih ve 23756 sayılı Resmî Gazete tebliği ile değişik) (Bakanlık bu maddede yazılı asgari sermaye tutarını Devlet İstatistik

Enstitüsü Toptan Eşya Fiyatları Endeksi artış oranını aşmak kaydıyla artırmaya yetkilidir) gerekir. Yabancı sigorta şirketleri Türkiye’de ancak şube açmak suretiyle faaliyet gösterebilirler. Şube açmak suretiyle faaliyet gösterecek yabancı sigorta ve reasürans şirketlerinin Türkiye’ye ayrılan ödenmiş sermayelerinin bu maddenin ikinci fıkrasının üçüncü bendine göre belirlenen tutardan az olmaması ve faaliyette buldukları ülkelerde sigortacılık yapmaktan yasaklanmamış olmaları şarttır.

Öz kaynaklara ve portföye ilişkin kısıtlamalar:

i) Şirketler ve şubelerinin gayrimenkullerine ve iştiraklerine tahsis ettikleri miktarlar öz kaynaklarının toplamını geçemez.

ii) Sigorta şirketlerinin ve şubelerinin ortaklık ilişkisi içinde oldukları tüzel kişilere ait menkul kıymet tutarı, menkul kıymetler cüzdanı içinde %25 oranını aşamaz.

iii) Sigorta şirketlerinin ve şubelerinin öz kaynaklarından gayrimenkuller ve iştirakler düşüldükten sonra kalan kısım toplam aktiflerin %8’inden aşağı olamaz.

iv) Öz kaynak “**yükümlülük karşılama yeterliliği**”nden düşük olamaz. Türkiye’de yükümlülük karşılama yeterliliği, AB’de olduğu gibi prim esasına ve hasar esasına göre yapılmaktadır. Bu iki yöntem şöyle açıklanabilir (Karacan,

1994, s.122-123):

a) Prim Esası: Bu sistemde toplam prim tahsilâtından iptaller düşüldükten sonra net prim tutarı bulunur. Net prim tutarının 1 trilyona kadar olan kısmı %18, 1 trilyonu aşan kısmı %16 ile çarpılır (Bu tutarlar günün koşullarına göre yeniden belirlenmektedir). Bu çarpım ile bulunan miktar ile şirket uhdesindeki hasar tutarının brüt hasara oranının (bu oran %50’den aşağı ise %50, yüksek ise bulunan oran esas alınır) çarpılması sonucunda prim esasına göre yükümlülük karşılama yeterliliği belirlenir.

b) Hasar Esası: Son bir yıllık sürede ödenen brüt hasarlara muallâk hasarlar karşılığı eklenerek rücu yoluyla tahsil edilen hasar tazminatları ile bir yıl önce ayrılan muallâk hasar karşılıkları düşüldükten sonra tespit edilecek miktarın ilk 750 milyar TL’ye kadar olan kısmı %26, kalanın %23 ile çarpılması sonucu bulunan tutarlar toplamının son bir yıllık sürede şirket nezdindeki hasar tutarının brüt hasar tutarına oranı %50’den aşağı ise %50, yukarı ise bulunan oranla çarpılması sonucunda bulunan tutar. Bu bentte yazılı prim tutarı, Devlet İstatistik Enstitüsü’nce saptanmış yıllık Toptan Eşya Fiyatları Endeksindeki artış oranı dikkate alınarak Müsteşarlıkça arttırılabilir.

Türkiye’de sigorta sektörü için genelleştirilmiş garanti fonu uygulaması yoktur. Ancak “**Karayolları Trafik Ga-**

ranti Fonu Yönetmeliği” şeklinde bir düzenleme vardır. Bu yönetmelik, zorunlu malî sorumluluk sigortasına tâbi motorlu araçların neden olabilecek zararların karşılanması amacıyla oluşturulan Karayolları Trafik Garanti Fonunun işleyişine, fondan yapılacak ödemelere ve diğer hususlara ilişkin esasları düzenlemektedir. Fonu Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği yönetir. Fonu Birlik Başkanı temsil eder ve fonla ilgili iş ve işlemlerden Birlik Başkanı sorumludur.

Türk sigorta sisteminde genelleştirilmiş bir garanti fonu uygulaması yoktur. Ancak, genelleştirilmiş “**teminat sistemi**” uygulaması vardır. Bu kapsamda, sigorta şirketleri sigorta sözleşmelerinden doğan taahhütlerine karşılık olmak üzere, **sigorta primleri ile orantılı olarak teminat** göstermek zorundadırlar. Yeni kurulan şirketler, teminat tesis dönemine kadar ödenmiş sermayelerinin %20’si oranında teminat tesis ederler. Sigorta şirketlerinin tesis edecekleri teminatlar her halükârda ödenmiş sermayelerinin %20’sinden az olamaz.

Teminat olarak gösterilen Türk Lirası ve dövizler ile menkul değerler Müsteşarlıkça uygun görülecek bankalarda Müsteşarlık adına bloke edilir ve Müsteşarlığın izni alınmaksızın hiçbir suretle iade olunmaz. Bloke kıymetlerin işlem tarihindeki değerleri esas a-

lı olarak aynı değerde başka bir kıymetle değiştirilmelerinde izin aranmaz. Teminat olarak gösterilecek gayrimenkuller, teminat gösterilecekleri miktar için, Müsteşarlık lehine birinci derece ve sırada ipotek edilir.

Teminat Olarak Kabul Edilebilecek Kıymetler (22.6.1994-539 Sayılı KHK ile değişik):

- a) Türk Lirası olarak nakden tevdiat ve Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nca alım satım konusu yapılan dövizler,
- b) Devlet iç ve dış istikraz tahvilleri, Hazine bonoları, gelir ortaklığı senetleri ile Devletçe ihraç edilecek diğer menkul değerler,
- c) Sermayesinin en az %51'i Devlete ait şirketlerin hisse senetleri,
- d) Müsteşarlıkça kabul edilen diğer sermaye piyasası araçları,
- e) Sigorta şirketlerinin Türkiye'de sahip olduğu gayrimenkuller. Ayrıca, bir şirket tarafından ihraç edilmiş menkul kıymetlerin tutarı toplam teminat içinde %10'u aşamaz. Bununla birlikte, gayrimenkuller, toplam teminatın yarısını geçemez ve değerlerinin %80'i oranında teminat kabul edilir.

Sigorta ve reasürans şirketleri yangın ve mühendislik sigorta branşlarında verilen **dep-rem teminatı karşılığında** aldıkları ve kendi saklama paylarında kalan primlerin 2/3'ü ile bu primlerin net gelirlerini on beş yıl süre ile **dep-rem ha-**

sar karşılığı olarak ayırmak zorundadırlar. Deprem hasar karşılıkları ayrılmasına esas primler ve prim gelirlerinin hesaplanma usulleri ile karşılık oranı Müsteşarlıkça belirlenir. Sigorta ve reasürans şirketleri, bir yıldan uzun süreli hayat sigortaları ve deprem teminatları dışındaki taahhütleri için cari rizikolar karşılığı; tüm sigorta dallarındaki muallâk hasarları için muallâk hasar karşılığı ayırmak zorundadırlar.

Cari rizikolar karşılığı, yürürlükte bulunan sözleşmeler için tahakkuk etmiş primlerden komisyonlar düşüldükten sonra kalan tutarın gün esasına göre ertesi yıla sarkan kısmından oluşur; ancak poliçe bazında cari rizikolar karşılığının ayrılamaması halinde hesap dönemi itibariyle tahakkuk eden primlerden iptal ve süresi sona eren sözleşmelere ait primlerin düşülmesinden sonra kalan tutar üzerinden nakliyat branşında asgari %25, diğer branşlarda asgari %33,5 oranlarında cari rizikolar karşılığı ayrılır.

Sigorta Şirketlerinde Malî Bünyenin Güçlendirilmesi (22.6.1994-539 Sayılı KHK ile değişik): Bir sigorta veya reasürans şirketinin tesis etmesi gereken teminatı ya da karşılıkları tesis edememesi yahut sözleşmelerden doğan yükümlülüklerini yerine getirememesi veyahut şirketin malî bünyesinin sigortalıların hak ve menfaatlerini tehlikeye düşürecek şekilde zayıfladığının

herhangi bir suretle tespit edilmesi hallerinde ilgili Bakan, uygun bir süre vererek ilgili şirketten;

a) Sermayenin artırılmasını, varsa ödenmemiş kısmının ödenmesini, sermayeye mahsuben şirkete ödeme yapılmasını veya kâr dağıtımının durdurulmasını,

b) İştiraklerin veya sabit değerlerin kısmen veya tamamen elden çıkarılmasını,

c) Reasürans anlaşmalarının ve saklama paylarının oran ve miktarlarının değiştirilmesini,

d) Tespit edilecek gündemle genel kurulun toplantıya çağrılmasını,

e) Malî bünyesinin güçlendirilmesine yönelik benzeri diğer tedbirlerin alınmasını isteyebilir.

Bu tedbirlerin uygulanmasına rağmen malî bünyedeki zayıflamanın devam etmesi yahut şirketin malî bünyesindeki zayıflamanın bu tedbirlerle dahi herhangi bir suretle düzeltilmesine imkân bulunmadığının tespit edilmesi halinde Bakan;

a) Malî bünyeyi zayıflatan karar ve işlemlerin yönetim veya müdürler kuruluna ait olması halinde, yönetim veya denetim veya müdürler kurulu üyelerinden bir kısmını veya tamamını görevden alarak veya yönetim veya denetim veya müdürler kurulu üye sayısını artırarak bu kurullara üye atamaya,

b) Sigorta veya reasürans şirketinin yeni sigorta veya

reasürans sözleşmesi yapma yetkisini kaldırmaya yetkilidir.

Sigorta Şirketinin İflâsı Halinde Hayat Portföyünün Devri ve Teminatların Tamamlanması (22.6.1994-539 Sayılı KHK ile değişik): Bir sigorta şirketinin iflâsı halinde, hayat sigorta portföyünün bütün hak ve yükümlülükleriyle devrini kabul eden bir veya birkaç şirket bulunduğu takdirde, tasfiye neticesi beklenmeksizin Müsteşarlığın izniyle devir yapılır. İflâs eden şirketin portföyü ile birlikte teminatlar da devredilir veya devralan şirket tarafından tesis olunur.

Ülkemizde bir sigorta şirketinin bir veya birkaç sigorta şirketi ile birleşmesi, aktif ve pasifleri ile başka şirkete devrolunması, sigorta portföyünü kısmen veya tamamen diğer bir sigorta şirketine devretmesi, ilgili Bakanlığın iznine bağlıdır. Reasürans şirketleri de bu hükme tâbidir. Portföy devrine ilişkin anlaşma, sigortalıların hak ve menfaatlerine zarar veren hükümler taşıyamaz.

7. Sonuç ve Öneriler

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülke örnekleri incelendiğinde birçok ülkenin AB yükümlülük karşılama oranına benzer bir oranı uyguladıkları görülmektedir. Buna karşın bu ülkelerin denetim sistemleri birbirinden farklı olabilmektedir. Ancak ABD sistemi hem öde-

me gücünün saptanması hem de denetim açısından diğerlerinden oldukça farklılıklar göstermektedir. Türkiye'deki uygulamaların ABD uygulamalarından farkları 4 grup altında incelenebilir:

Sigorta Branşlarının Ayırımındaki Farklılıklar: AB'de ve Türkiye'de "hayat dışı sigorta dalları" ile "hayat dalı" ayırımı yapılırken, ABD'de "mal ve sorumluluk sigortaları", "hayat ve sağlık sigortaları" ayırımı yapılmakta ve tüm yasal düzenlemeler de bu ayrımlar esas alınarak yapılmaktadır.

Sermaye Yeterliliğinin Saptanmasındaki Farklılıklar: AB'de ve Türkiye'de sigortacının nakit akışlarına dayalı olarak saptanan minimum sermaye gereksinimi, ABD'de sigortacının riskine göre saptanmaktadır. Bu riskler, varlık riski, sigorta riski, faiz oranı riski ve iş risklerini içermektedir.

Garanti Sistemine İlişkin Farklılıklar: ABD ve AB'de sigortacının ödeme güçlüğü içine düşmesi durumunda sigortalının korunması amacıyla garanti fonları oluşturulmaktadır. 1980'li yılların sonunda sayısı hızla artan şirket iflâsları karşısında bu garanti fonları sayesinde sisteme olan güven sarsılmadan sigortalının hakları ödenmiştir. Türkiye'de ise şirketin ödeme güçsüzlüğü olasılığına karşın, teminat sistemi getirilmiştir. Teminat olarak kabul edilen varlıklar ise

Sigorta Murakabe Kanunu ile saptanmaktadır.

Erken Uyarı Sistemine İlişkin Farklılıklar: AB uygulamasında dolayısıyla Türkiye uygulamasında yükümlülük karşılama oranı erken uyarı göstergesi ve önlemler alabilmek için emniyet marjı olarak kabul edilirken, ABD'de erken uyarı işlevini yerine getirecek daha fazla finansal orandan yararlanılmaktadır. NAIC tarafından kurulan IRIS ve FAST, kendi geliştirdikleri oranlarla bu görevi yerine getirmektedirler.

Bu farklılıklar ortaya konulduktan sonra çeşitli ülkelerdeki uygulamalar ışığında; ülkemiz sigorta sektörüne olan güvenin yeniden tesis edilebilmesi, yükümlülük karşılama sorunlarıyla karşılaşmaması (veya en aza indirgenmesi), sektörün daha sorunsuz çalışabilmesi ve mevcut yapılanmanın olumlu yönde geliştirilebilmesi için şu şekilde aşamalı bir eylem planı oluşturulabilir:

1) Az önce de sözü edildiği gibi Türkiye'de garanti fonlarının boşluğu teminat sistemi ile doldurulmuştur. Buna göre her sigorta şirketi Sigorta Murakabe Kanunu'nun hükümleri doğrultusunda teminat kapsamındaki varlıkları seçmektedir. Bu bir anlamda, teminat fonlarının her sigorta şirketi tarafından ayrı ayrı yönetildiği anlamına gelmektedir. Oysa tek bir merkezden yönetilen ve kurumsallaşmış bir yapının

sigorta sistemine olan güveni artıracığı açıktır. Bu fon kurulurken, AB uygulamalarındaki eğilimler de dikkate alınarak gerek hayat ve gerekse hayat dışı dallarda varlıkların kaliteleri saptanmalı ve fona alınacak kaliteli varlıkların türü ve oranı belirlenmelidir.

2) Türkiye'de minimum sermaye tutarı faaliyet nakit akışlarına dayalı olarak saptanmakta ve AB uygulamaları ile paralellik göstermektedir. ABD'de de 1990 başlarına kadar bu sistemin uygulandığı bilinmektedir. Sigortacının riskliliğine göre sermaye tabanını belirlenirken, sigortacının sadece mevcut riskleri değil gelecekteki riskleri de hesaba katılmaktadır. Riskleri teminat altına alan bir iş kolu olan sigortacılıkta, sigortacının riskine dayalı bir sermaye tabanının saptanması daha anlamlı gözükmektedir. Bu bağlamda, sermaye fonlarına yapılacak yatırımların risk düzeylerinin belirlenmesi RBC uygulamasına geçiş için bir ön adım olacaktır. Böyle bir sisteme geçilmese bile sigorta sektörü risklerini yakından izleme olanağı bulacaktır.

3) Sigorta şirketlerinin üst yönetim kadrolarına yani, yönetim kurulu üyelerine, genel müdür ve genel müdür yardımcılara sigorta şirketinin kötü durumlara düşmesi durumunda sorumluluk yükleyip cezai müeyyideler de getirecek bir düzenleme yapılmalıdır. Bu yapıldığında, yönetim hatala-

rından kaynaklanabilecek önemli risk kaynakları görece olarak ortadan kaldırılmış olacaktır. Buna benzer bir uygulama, Corporate Governance – şirket yönetimi rejimi adı altında Kanada gibi bazı ülkelerde başarıyla uygulanmaktadır.

4) Öncelikle mevcut denetim mekanizmasının daha etkin hale getirilmesi için bazı çalışmalar yapılmalıdır. Bu amaçla:

- İç denetim mekanizmasını daha etkin hale getirecek bazı önlemlerin alınması; ekonomik kriz ve deprem benzeri büyük ölçekli olayların sigorta şirketinin finansal bünyesine yansımalarını da dikkate alacak şekilde iç denetim mekanizmasının raporlar üretmesinin sağlanması. Ayrıca bu raporların ilgili kamu otoritelerine gönderilmesinin sağlanması, denetim mekanizmasının daha iyi ve amaçlara uygun çalışmasını sağlayıcı önlemler almak,
- Bağımsız dış denetim prosedürünü kamu denetimini kolaylaştıracak şekilde yönlendirmek ve etkinliğin artırılmasına çalışmak,
- Sigorta Denetleme (Murakabe) Kurulu'nu daha etkin çalışır hale getirip yetkileri artırılmalıdır. Ayrıca bu kurul bünyesinde; firma iç denetim raporları ile bağımsız dış denetim ra-

porlarının ve diğer sektörel raporların toplandığı bir bilgi merkezi oluşturulmalıdır. Bunlar sağlandığında, Sigorta Denetleme Kurulu problemlerini daha rahat gözetip, gerekli olan önlemleri de zamanında alabilecektir.

5) Sigorta şirketleri için yükümlülük karşılama problemi ortaya çıkmadan, devlet tarafından makul birleşmeleri özendirici teşvikler verilmelidir. Uygun şartlarda gerçekleşecek ve malî bünyeleri kuvvetlendirecek birleşmeler için özendirici önlemler alınmasının, sigorta sektörünün problemlerinin azaltılmasında ve sigortacılık sistemine olan güvenin yeniden tesis edilmesinde büyük rolü olacaktır. Ayrıca birleşen sigorta şirketleri de daha verimli çalışabilme fırsatına kavuşma olanağı bulabileceklerdir. AB'deki iflâsları önlemede şirket birleşmelerinin büyük rolü olduğu unutulmamalıdır.

6) Aktif, pasif, aktif-pasif yönetimi ve faaliyet riskleri yükümlülük karşılama yeterliliği hesaplamalarında açıkça tanımlanmalı ve kullanılmalıdır.

Sonuç olarak, sigorta endüstrisinin geçmişi çok eskiye dayanan Kanada'nın şu anda uygulamakta olduğu şirket yönetimi modeline dayalı denetim sisteminden etkilenmek mümkün değildir. Bu

modelin, Türk sigorta sektörüne adaptasyonunun AB uygulamalarıyla da uyumlu olacağı düşünülmektedir. AB aksiyon planları (finansal sektör için) incelendiğinde, şirket yönetimi yaklaşımına 2000'li yıllarda daha fazla değer verileceği de anlaşılmaktadır. Burada önerilen model halen, gelişmiş bazı ülkelerde başarı ile uygulanmakta ve özellikle de gelişmekte olan ülkelere tavsiye edilmektedir.

**Prof.Dr. Hatice Doğukanlı
&
Yrd.Doç.Dr. Yıldırım Önal
Çukurova Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi**

KAYNAKÇA

- Karacan, Ali İhsan, "Sigortacılık", Bağlam Yayıncılık, 1994, İstanbul.
- Childers, David S. ve Christ A. Chism, "The Extraordinary Scope and Potential Regulatory Pitfalls of The Insurance Fraud Protection Act", FORC Quarterly Journal of Insurance Law and Regulation, Vol. IX, Edition 7 Winter 1997.
- European Union Communication of The Commission, "Financial Services: Implementing The Framework For Financial Markets; Action Plan", COM (1999) 232, 11.05.1999.
- European Commission, "Report To The Insurance Committee On The Need For Harmonisation Of The Solvency Margin (Presented By The Commission)", COM (97) 398-EN, 24.07.1997.
- Gray, Brain, "A New Statutory Solvency Standard For General Insurers", Australian Prudential Regulation Authority-APRA Press, Sydney, 17 December 1999.
- Harrington, Scott E. ve Gregory R. Niehaus, "Risk Management and Insurance", McGraw-Hill International Editions, India, 1999.
- Savage, Lawrie, "Re-Engineering Insurance Supervision", (Include Appendix 1-5), Kanada, 1998.
- Skipper, Harold D. Jr., "International Risk and Insurance An Environmental Managerial Approach", Irwin McGraw-Hill, Boston 1998.
- Williams, A.C.; Smith ve Young Peter C., "Risk Management and Insurance", McGraw-Hill Int., 1995.
- Taşdelen, Servet, "Avrupa Birliğinde Sigorta Denetim Hukuku ve Türk Sigorta Denetim Hukuku Açısından Bir Değerlendirme", Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, 1996.
- Carter, Robert L., "Sigorta Sektöründe Denetim ve Malî Yeterlilik Gereksinimleri", (Çeviren: Ergin Gediz), Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Yayınları, TSEV 38 1996.
- Gediz, E., "Malî Yeterlilik Alanında Karşılaşılan Gelişmeler ve Sigorta Endüstrisindeki Güven Unsurunun Önemi", (Swiss Re, Sigma No.7/1995) Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Yayınları, TSEV 39 1996 (Çeviri).
- Doheerty ve Schlesinger, "The Demand For Risky Insurance Policies", Discussion Paper, IIM/IP86-16.
- <http://www.ffsa.com/ass/chap5/10.htm> Ziyaret Tarihi: 14.02.2000.
- http://www.firmnet.ch/bfi/annu_03.htm Ziyaret Tarihi: 15.02.2000.
- <http://www.jcr.co.jp/topics/insurance1.htm> Ziyaret Tarihi: 15.02.2000.
- <http://www.captive.com/newstand/articles/13.html> Ziyaret Tarihi: 10.02.2000.
- <http://www.iaj-web.or.jp/english/intro/mitamura.html> Ziyaret Tarihi: 15.02.2000.
- <http://www.maib.tas.gov.au/pressreleases/gpoc08-97/gpoc7.htm> Ziyaret Tarihi: 15.02.2000.
- <http://www.treasury.gov.tr> Ziyaret Tarihi: 15.02.2000.

Ek Tablo : OECD Ülkelerinde Düzeyleyici Aktif (Varlık) Değerlendirme Kriterleri

ÜLKELER	Hisse Senedi (Kote Edilmiş)		Hisse Senedi (Kote Olmayan)		Devlet Tahvil/Yüksek Kalite Sabit Faiz Tahvili		Düşük Kalite Sabit Oranlı Tahviller		Borçlanma Senetleri (ipotekli)		Borçlanma Senetleri (ipoteksiz)		Gayrimenkul	
	Hayat	Hayat	Hayat	Hayat	Hayat	Hayat	Hayat	Hayat	Hayat	Hayat	Hayat	Hayat	Hayat	Hayat
Avustralya	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D
Avusturya	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Belçika	D	D	D	D	A, D, F	A, D, F	A, D	A, D	A, D	G	G	G	D	D
Kanada	A	E	A	A	C	C	C	C	C	C	C	C	C	E
Danimarka	D	A, D	D	A, D	D	C	D	D	D	C	D	C	D	A, D
Finlandiya	E	E	E	E	C	C	E	E	C	C	E	E	E	E
Fransa	A	A	A	A	C	C	C	C	A	A	A	A	C	C
Almanya	B	B	B	B	B	B	B	B	A	A	A	A	A	A
Yunanistan	B	B	B	B	A	A	A	A	B	B	B	B	B	B
İzlanda	D	D	A	A	D	D	A	A	A	A	A	A	A	A
İrlanda	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D
İtalya	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Japonya	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Lüksemburg	D	D	D	D	G	G	D	D	D	D	D	D	D	D
Meksika	E	E	E	E	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D
Hollanda	A, D	A, D	A	A	A, C, D	A, C, D	A, C, D	A, C, D	A, C	A, C	A, C	A, C	D	D
Norveç	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Portekiz	D	D	D	D	C, D	C, D	D	D	D	D	D	D	D	D
İspanya	D	D	D	D	D	D	D	D	A	A	A	A	D	D
İsveç	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
İsviçre	E	E	E	E	C	C	C	C	D	D	D	D	-	-
Türkiye	B	B	A	A	B	B	B	B	A	A	A	A	A	A
İngiltere	D	D	E	E	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D
ABD (NJ)	D	D	D	D	C	C	A	A	A	A	A	A	A	A
ABD (DEL)	D	D	D	D	C	C	A	A	A	A	A	A	A	A

A: Alış ve Pazar değerinden düşük olan ile değerlendirme

B: En düşük değeri

C: Amortize edilmiş değer

D: Pazar değeri

E: Ayarlanmış Pazar değeri

F: Geri ödeme sağlam kamu otoritelerinden ödeme garantili

G: Dengeli maliyetli

Kaynak: Skipper, Harold D., *International Risk & Insurance, An Environmental-Managerial Approach*, Irwin McGraw-Hill, Boston, 1998, s. 281-282.

Yabancı Basından HABERLER

Gen Teknolojisi

Geçmişte, sigortacılık sektörünün genetik teknolojiye olan ilgisi daha çok genetik testler üzerine yoğunlaşmıştır. Bu konuda, "genetik bilgiler ne şekilde değerlendirilmelidir?", "sigortacıya genlerle ilgili bilgi vermek zorunlu mudur?", "sigorta şirketleri adil olmayan bir ayrımcılığa gidebilirler mi?" veya "genetik testler, klasik teşhis testleri gibi mi değerlendir-

rilecektir?" şeklinde bazı tereddütler olmuştur... Yukarıda bir kaç tanesi verilen bu tereddütler, genetik teknolojiye devrim sonucu elde edilen bilgilerin sorumlu bir anlayışla değerlendirilip değerlendirilmediğine dair yaygın bir kuşku yansıtmaktadır.

Munich Re'nin kendi iç bünyesinde yaptığı bir araştırmaya göre, hayat sigortalarında yapılan riziko değerlendir-

melerinde, genetik testlere atfedilen önemin fazlasıyla abartılı olduğu öne sürülmektedir. Bu araştırma, son 4 yıl içinde Munich Re'nin bütün dünyadaki ofislerinin hiç bir bölümünde, genetik test sonuçlarıyla birlikte değerlendirilen teklif sayısının bir kaç tane fazla olmadığı gerçeğini ortaya çıkarmıştır.

Genlerin incelenmesi konusunda ayrıntıya inildiği zaman,

sigorta endüstrisinin, genetik teknolojinin farklı alanlarından etkilendiği gerçeğinin sürekli olarak gözardı edilmiş olduğu ortaya çıkmaktadır. Son yirmi yıllık dönem içerisinde, bilgisayarların, bilginin kullanılması üzerine önemli etkisi olduğu gibi genler ve proteinlerin de, sigortacılık ta dahil bir çok endüstrinin yanısıra sağlık ve hastalıklardan korunma, tarım ve beslenme konuları üzerinde değiştirilemez etkisi olmuştur.

Tüm bu gelişmeler, bu devrimin boyutlarını ve gelecekte sigorta endüstrisi üzerindeki muhtemel etkilerini tartışmak üzere Munich Re tarafından davet edilmiş olan Alman sigorta endüstrisi temsilcileri ve bir çok alanda isim yapmış araştırmacıların katıldığı 1999 yılı sonlarında düzenlenen sempozyumun konusu olmuştur. İnsanın genetik yapısı ile ilgili projeler ve araştırma geliştirme çalışmalarına katılan bir çok bilim adamı bu sempozyuma katılmıştır.

Sempozyumun en önemli konusu, insan geniyle ilgili tüm dünyada yürütülmekte olan projedir. Bu konuyla ilgili olarak Almanya'da yürütülmekte olan projenin sözcülüğünü yapan Profesör Jens Reich'a göre proje, sadece hastalıklarla ilgili tamamen farklı bir anlayış ortaya koymakla kalmayıp, yeni teşhis yöntemleri ve tedavi imkânlarıyla, yaşam süresinin daha

uzun olmasını sağlayacaktır. Halihazırdaki araştırmalar, yaşlanma sürecinin nasıl geliştiğini anlamaya çalışmaktadır. Burada iki karşıt görüş söz konusudur. Bir görüş, insan hayatını programlanmış aşamalardan geçen bir süreç olarak kabul ederken, diğer görüş, yaşlanmayı, zararlı faktörlerin birikimiyle tedrici olarak meydana gelen bir oluşum şeklinde görmektedir. Ancak, her iki görüş de, genetik teknolojinin, yaşam süresini nasıl etkileyebileceği konusunda ilginç esaslar ortaya koymaktadır.

İlaç araştırma ve geliştirilmesinden sorumlu bir kurul üyesi olarak Prof. Stock, eczacılık alanında devrim sayılabilecek ilerlemelerin büyük bir kısmının bugüne kadar halk tarafından bilinmediğini ileri sürmektedir (Sessiz Devrim). Bir çok sağlık sigorta piyasasında, nüfusun yaş grupları dağılımındaki önemli değişiklikler, ilaç endüstrisi için de büyük sorunlar oluşturmaktadır. Bunun sonucunda meydana gelen maliyet patlaması, genellikle ileri yaşlarda ortaya çıkan kronik hastalıkların ancak erken teşhis ve tedavisiyle önlenebilecektir.

İnsanın genetik yapısıyla ilgili projeden elde edilen bilgiler sayesinde, kullanılan ilaçların türlerinde çok kısa bir zaman içerisinde büyük gelişmeler kaydedilecek ve

bu yeni ilaçların içerisindeki aktif maddelerin yapısı, tamamen yeni prensiplere göre oluşturulacaktır. İnsanın genetik yapısıyla ilgili projeye paralel olarak, genetik chip teknolojisindeki baş döndürücü gelişmeler, bu ilaçların daha etkili ve her hastanın genetik yapısına uygun şekilde kullanılmasını sağlayacaktır.

Genetik tedavi yöntemi ise diğer bir uygulama alanıdır. Profesör Stock, ilaç araştırmaları konusuna bir örnek olarak, kalp damarlarındaki daralmalardan şikayeti olan hastaların vücutlarına, genetik değişikliğe uğramış virüs kanalıyla aşılana ve yeni dokuların biyolojik gelişimini sağlayan genleri vermektedir. Araştırmayı yapan şirket, altı yıl içerisinde klinik uygulamaların başlayabileceğini ummaktadır. Bu biyolojik bypass yöntemi, bugün hala zor bir ameliyat olan geleneksel bypass yöntemine gerçek bir alternatif olabilecektir.

Hayat-dışı Sigorta ve Reasürans İçin Muhtemel Etkileri

Sempozyuma katılan, Alman Araştırma Birliği'nin Başkanı Profesör Winnacker, sunmuş olduğu bildirisinde, genetik olarak geliştirilmiş bitki ve gıdalar üzerinde yo-

ğunlaşmıştır. Geleneksel risklerin aksine, bu alandaki risklerin hesaplanabilir ve kontrol edilebilir olduğunu ileri sürmektedir. Örneğin, Avrupa'da genetik açıdan geliştirilmiş gıdaların kesin onay tarifelerine (strict approval guidelines) tâbi olduğunu ve bu ürünlerin, geleneksel ürünlere oranla, bu tarifeler sayesinde çok daha yakından takip edilebildiğini belirtmektedir.

Tarım ürünlerindeki genetik teknolojiye karşı toplumda giderek artan tereddütlere rağmen, Profesör Winnacker, gelecek konusunda son derece iyimser olduğunu ifade etmektedir. Dünya nüfusunun yılda 86 milyon arttığı esas alındığı takdirde, temel gıda maddeleri olan buğday, pirinç ve mısıra olan talebin ekonomistlerin hesabına göre 2020 yılında % 40 artacağı öngörülmektedir. Klasik yöntemlerle yapılan tarımsal üretim yetersiz kalmakta, tarım alanları sürekli olarak azalmaktadır. Profesör Winnacker, tüm bu gelişmeler nedeniyle insanlığın, tarım ürünlerinden daha fazla mahsul alınmasını sağlayacak genetik mühendisliğin imkânlarını gözardı edemeyeceğini ileri sürmektedir.

Sigorta endüstrisi, genetik mühendislikteki devrimin sigortacılık üzerindeki ilk yansımalarını artık görmeye başlamıştır. Örneğin, genetik

olarak geliştirilmiş bir çok bitki, içinde buldukları çevrenin şartlarına uyarlanmadıkları için iklim değişikliklerine karşı son derece hassas bir yapıdadırlar ve bu durum mahsulün azalmasına yol açmaktadır. Bunun yanı sıra, genetik olarak geliştirilmiş ve eczacılıkta kullanılan mikro-organizma ve bakterilerin sigorta edilebilmeleri için uzmanlık bilgisi gerekmektedir.

Tüm bu gelişmelerin, çoğu kez uzun bir zamandan sonra su yüzüne çıkan hasarları ödemek durumunda olan sorumluluk sigortacıları açısından özel bir önemi söz konusudur. Genetik mühendisliğini kullanarak üretim yapanların dahi, şu andaki bilgileriyle bu nitelikteki bir hasarı tanımlaması veya tahmin etmesi çok zor olduğu halde, bir çok ülkedeki sigortacılar, bedeni yaralanma ve çevre hasarlarından sorumlu tutulmaktadır. Uzun yıllar yaygın olarak kullanılan asbestosun tehlikeli bir madde olduğu ortaya çıktığı zaman olanlar da bu yaklaşımı doğrulamaktadır.

Bireye İlişkin Sigortalar

Geleceğin bu yeni teknolojisinin etkisi, bugün dahi bireye ilişkin sigortalar üzerinde hissedilmektedir. Genetik testlerin giderek daha fazla sahada kullanılması ol-

dukça yoğun bir şekilde tartışılmaktadır, ancak, bugün için çok az sayıdaki hastalıkların testleri bu teknoloji ile mümkün olabilmektedir. Yüzbinlerce genetik testin tek bir chip içerisinde toplanabilmesi mümkün olduğu anda, chip teknolojisi sayesinde çok geniş imkânlar söz konusu olacak ve bu sayede koruyucu hekimlik yeni bir anlam kazanacaktır. Doktorlar, mesleklerini, her hastası için kişiye özel olarak uygulayabilecekler ve böylece, yağlı yiyeceklerden uzak durmak, daha fazla egzersiz yapmak, sigara içmemek gibi genel ve rutin tavsiyeler yerine hastaların genetik yapılarını esas alan ve daha etkili koruyucu tedbirler önerebileceklerdir. Genetik teknoloji konusunda yayıncılık ve eleştirmenlik yapan Jeremy Rifkin, sigorta şirketleri ile ilaç sanayicilerinin birlikte hareket ederek koruyucu amaçlı bir ağ kurabileceklerini ve sağlık bakım sisteminin esasını, hastalıkları tedavi etmek yerine sağlıkları korumak üzerine kurabileceklerini muhtemel bir gelişme olarak görmektedir.

Sanayileşmiş ülkelerin sigorta piyasalarında gelecekte göz önüne alınması gereken diğer bir faktör ise nüfusun yaşlanmakta olmasıdır. Genetik teknoloji dolayısıyla insanların daha uzun ömürlü olma ihtimali hesaba katıldığı takdirde bu faktörün önemi daha da artacaktır. İnsanlığın

moleküler yaşlanma sürecinin anlaşılması, daha etkili ilaçların üretilmesi, genetik tedavi yöntemlerinin bulunması, insanın tahmini yaşam süresini hiç şüphesiz arttıracak gelişmelerdir. İnsanın genetik yapısına ilişkin Projenin Başkanı Francis Collins, 2050 yılında insanın ortalama yaşam süresinin 90 ilâ 95 yıl arasında tahmin edildiğini belirtmektedir.

Nüfus yapısındaki bu gelişmelerin sigorta hesaplamaları üzerinde, daha önce görülmemiş etkileri olacaktır. Örneğin, sigorta şirketleri, ileri yaş grupları için ayırmış oldukları rezervleri arttırmak zorunda kalacaklar veya emeklilik, yıllık maaş hesaplarını yeni esaslara göre yap-

caklardır. Örneğin, daha çok ileri yaşlarda karşılaşılan kronik hastalıkların tedavisinde, bütün organların, bağışıklık sistemiyle ters düşmeyen genetik teknoloji ile yenilenebilmesi gibi alışılmadık dışındaki tedavi yöntemleri süreli hayat sigortalarının yeniden değerlendirilmesini kaçınılmaz kılacaktır. Allianz Hayat Sigorta Şirketinin yöneticisi Dr. Gerhard Rupprecht, 20. yüzyılda tıp alanındaki gelişmelerin sigorta edilebilir rizikolarda bir artış sağlamış olmasına benzer şekilde genetik teknoloji-deki gelişmelerin de sigorta edilebilir rizikoların hacminde bir genişleme yaratacağını ileri sürmektedir.

Münich Re'nin Yönetim

Kurulu Üyesi Dr. Detlef Schneidawind, Sempozyum'da tüm söylenenlerin özetini şu şekilde yapmaktadır: Tehlikeler, geleceğin teknolojisinin doğasından ileri gelmektedir. Bu nedenledir ki, genetik teknolojinin sağlamış olduğu ve tehlikeli yanlarından daha fazla olan avantajlarından sağduyulu bir şekilde yararlanabilmek için, bu tehlikelerin olabildiğince erken bir zamanda tanımlanması ve ölçülmesine öncelik vermek artık bir zorunluluk halini almıştır.

**Global Reinsurance
June, 2000**