

Tarih: Temmuz 2023

Milli Reasürans T.A.Ş.
adına sahibi
F. Utku ÖZDEMİR

İnceleme Kurulu

ÜYE

Özlem CİVAN

ÜYE

Kaan ACUN

ÜYE

Gökhan AKTAŞ

ÜYE

Erdem TORGUL

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Selçuk ÜNAL

Basım Yayın Koordinatörü
Hanzade ŞENOL

Dizgi Sorumlusu
Simay BAŞ

Kapak Dizaynı
Umut SİLE

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

Yönetim Yeri:
Merkez

İş Kuleleri, Kule 3, Kat: 20-21-22
34330 Levent, Beşiktaş / İstanbul

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

Yayın Türü: Yerel süreli yayın

3 ayda bir yayımlanır.

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

İÇİNDEKİLER

Osmanlı İmparatorluğu'nda Risk Paylaşım Modelleri ve Reasürans Uygulamaları.....	4
Türkiye Sigorta Sektörü'nde Dijitalleşme ve Dijital Müşteri Yolculuğu.....	19
P&I Kulüp Sigortasına Genel Bir Bakış.....	28
Asya Pasifik Bölgesi'nde 2023 Yılı Temmuz Ayı Yenilemeleri.....	40
Marsh: Siber Risk Sigortasında Talep Sarsıntılı Birkaç Yılın Ardından Tırmanışa Geçti.....	41
İNDEKS 120-129.....	43

Değerli Okurumuz,

Reasürör dergisini gönderebilmemiz amacıyla tarafımıza iletilen kişisel verilerinizin, bu kapsam ile sınırlı olmak üzere işlenebileceğini, saklanabileceğini ve paylaşılabilceğini, konuyla ilgili Aydınlatma Beyanına;

<http://www.millire.com/KisiselVerilerinKorunmasi.html>

linkinden ulaşabileceğinizi bilgilerinize sunar, onay vermemeniz durumunda tarafımıza bilgi vermenizi rica ederiz.

Reasürör Gözüyle

Son derece ilginç ve zengin bir tarihi olan sigortacılığın bu topraklardaki doğuşu ve gelişimi hakkında yeterince yayın bulunmamaktadır. Dergimizin Temmuz 2023 sayısında, Dr. Hüseyin Akbulut'un Osmanlı İmparatorluğu'nda risk paylaşım modelleri ve reasürans uygulamalarının doğuşu ve gelişimini inceleyen yazısına yer verilmiştir. Döneme ilişkin ilginç belge ve resimleri de içeren bu çalışmanın ilgi çekeceği umulmaktadır.

Bu sayımızdan itibaren Türkiye Sigorta Birliği tarafından düzenlenen Makale Yarışması'nda dereceye giren ilk üç makaleyi dergimizde yayımlayacağız. Bu kapsamda ilk olarak Emre Kağan Sevinç'in birincilik ödülü kazanan “Türkiye Sigorta Sektörü'nde Dijitalleşme ve Dijital Müşteri Yolculuğu” başlıklı makalesini sizlerle paylaşıyoruz. Bu çalışmada sigorta sektöründe yaşanan dijitalleşmeye bağlı olarak gözlemlenen dönüşüm çeşitli global örneklerle ele alınmış, dijitalleşmenin sektöre etkileri değerlendirilmiştir. Söz konusu çalışmanın dijitalleşmenin hızla devam ettiği günümüzde konu ile ilgili yürütülen süreçlere faydalı olacağı düşünülmektedir.

Yine bu sayımızda, Bülent Akyüz'ün ulusal ve uluslararası deniz ticareti açısından son derece önemli olan P&I Kulüp Sigortalarının esaslarına genel bir bakış niteliğindeki yazısı yer almaktadır. Ayrıca söz konusu bransa ilişkin, özellikle P&I Kulüp Sigortası sunan mütüel esaslı P&I Kulüpleri Uluslararası Grubu ve Kulüp Sigorta Sistemi hakkında genel bir bilgi verilmektedir.

Millî Reasürans Singapur Şubesi tarafından hazırlanan yazıda 2023 Temmuz dönemi Asya-Pasifik reasürans yenilemelerinin seyri, yaşanan gelişmeler ve öne çıkan piyasa eğilimleri de bu sayımızda irdelenmektedir.

Siber risk sigortası, hızlı büyüyen, dinamiklerinin dünyadaki politik ve ekonomik gelişmelere bağlı olarak son derece hızlı değiştiği bir pazara sahiptir. Yabancı Basından Seçmeler bölümümüzde siber risk sigortası pazarında son dönemde ortaya çıkan dikkat çekici değişikliklerin değerlendirildiği bir yazıya yer verilmiştir.

Osmanlı İmparatorluğu'nda Risk Paylaşım Modelleri ve Reasürans Uygulamaları

Giriş

Osmanlı İmparatorluğu'nda modern sigortacılık 19. yüzyılın ikinci yarısının başlarında ortaya çıkmıştır. Osmanlı İmparatorluğu ile yoğun ticari faaliyeti bulunan Avrupa ülkeleri en başta bu ticari faaliyetleri ve onlarla ilişkili varlıkları sigortalamak için İmparatorluğun birçok noktasında yangın, nakliyat, hayat gibi branşlarda hizmet vermek üzere temsilcilikler açmışlardır. Sigorta şirketleri özellikle İstanbul, İzmir, Trabzon gibi liman kentlerinden başlayarak zamanla İmparatorluk içindeki diğer şehirlerde de faaliyetlerini artırarak devam ettirmişlerdir.

İngiliz Sun Sigorta şirketi 1863 yılında İzmir'de faaliyete başladığında şehirde yedi yangın sigorta şirketi daha mevcuttu. Bunlardan dördü İngiliz (Royal Liverpool, Phoenix, Commercial Union, Northern), biri İsviçre (La Baloise), biri de Alman sigorta şirketi idi (Magdeburger) (LMA CLC/B/192/019/31522/267). 1889 yılına gelindiğinde yabancı sigorta şirketi sayısı 14'e yükselirken 1911 yılında şirket sayısı 4 kat fazla artarak 61'e ulaşmıştı (BOA DH.MKT 2726/83).

Bu sigorta şirketlerinin prim üretimlerine bakıldığında önemli artışlar gerçekleştirdikleri görülmektedir. Örneğin Sun Sigorta şirketi 1863

yılında İstanbul'da 480 İngiliz poundu tutarında bir üretim gerçekleştirmiş iken 1873 yılında bu üretimi 2.537 toplam poliçe adedi ile 12.459 İngiliz pounduna yükseltmiştir (LMA CLC/B/192/019/31522/262). Bir diğer İngiliz sigorta şirketi olan Phoenix ise 1863 yılında İzmir'de 27 İngiliz poundu üretim yapmış iken 1910'a gelindiğinde bu tutar 1.635 İngiliz poundu olarak gerçekleşmiştir. Aynı sigorta şirketi İstanbul'da 1871 yılında 747 İngiliz poundu tutarındaki prim üretimini 1915'te 10.614 İngiliz pounduna çıkarmıştır (LMA CLC/B/192/019/31522/270; Trebilcock, 1998). Genel sigorta prim üretimlerine bakıldığında ise 1894 yılında milli gelirin binde ikisine denk geldiği görülmektedir (Akbulut, 2023).

Yukardaki bilgiler değerlendirildiğinde Osmanlı İmparatorluğu'nda yoğun bir sigorta faaliyetinden bahsetmek mümkündür. Sigorta şirketleri faaliyetlerine başladıkları an itibarıyla ağırlıklı olarak poliçe bazlı koasürans anlaşmaları yapmışlardır. Bu anlaşmalar başlangıçta sigorta şirketlerinin bağlı buldukları ülkelerin sigorta şirketleri ile yapılmış, daha sonra diğer ülke sigorta şirketleri ile de bir risk paylaşım modeli olarak koasürans kullanılmıştır. Diğer taraftan özellikle 1880'lerden sonra sigorta şirketleri prim üretimlerindeki artışla doğru orantılı olarak reasürans anlaşmaları yapmaya başlamışlardır.

Bu makalenin amacı Osmanlı İmparatorluğu sigorta piyasasında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin risk paylaşım modellerini, sigorta ve reasürans şirketleri arşivlerine dayalı birincil veriler ışığında değerlendirmektir. “Osmanlı İmparatorluğu’nda Sigortacılık” konusunda birçok akademik çalışma yapılmış olmasına rağmen İmparatorluk içindeki sigorta piyasasının önemli bir unsuru olan sigorta şirketlerinin risk paylaşım model ve örnekleri ihmal edilmiş bir alandır. Sigorta piyasasının Osmanlı İmparatorluğu’ndaki işleyişini anlama noktasında bu çalışmanın sonraki çalışmalar için bir başlangıç noktası olmasını umuyoruz. Bu kapsamda birinci bölümde reasüransın ortaya çıkışı ve gelişimi sunulacaktır. İkinci bölümde ise Osmanlı İmparatorluğu’nda sigortacılığın ortaya çıkışı genel hatlarıyla belirtilecektir. Üçüncü bölümde Osmanlı İmparatorluğu’nda risk paylaşım modelleri olarak koasürans ve reasürans uygulamaları örneklerle anlatılacaktır. Dördüncü ve son bölümde ise genel bir değerlendirme yapılacaktır.

1. Reasüransın Başlangıcı

Reasürans, sigorta şirketlerinin önemli risk ve sermaye yönetim araçlarından biridir. Reasürans anlaşması sigortacı ve reasürör arasında yapıldığından sigortalıların reasürans konusunda neredeyse hiçbir bilgisi yoktur (Swiss Re, 2004). Reasürans; esas olarak sigorta şirketlerinin sigortalanması olarak tanımlanabilir. Sigorta şirketlerinin üzerinde taşıdığı risklerin bir bölümü veya tamamını reasürans şirketleri ile paylaşarak üzerinde taşıdıkları riskleri azaltarak sorumluluk seviyelerini kabul edilebilir düzeylerde tutmalarını sağlar. Riskler bireylerden sigorta şirketlerine prim aracılığı ile transfer olur. Reasürans şirketi, sigorta şirketinin riskini paylaşarak sigorta şirketlerinin üzerlerinde taşıdıkları riskler için karşılık ayırma zorunluluğunu azaltmakta, bu sayede serbest kalan sermaye şirkete daha fazla poliçe düzenleme imkânı sağlamaktadır (Swiss Re, 2010).

Sigorta şirketi ile reasürans şirketi arasındaki ilişki, sigortacı ile sigortalı arasındaki ilişkiye

benzemektedir. Artık sigorta şirketi reasürans şirketi karşısında sigortalıya, reasürans şirketi de sigorta şirketine dönüşmüştür. Sigorta şirketi nasıl ki müşteriye risklerin gerçekleşme olasılığına karşı bir koruma sağlayıp hem bireysel anlamda stabil ve öngörülebilir bir ekonomik fayda sunuyorsa reasürans şirketinin sigorta şirketine sunduğu fayda da bu şekildedir.

Reasüransın sigorta şirketlerine sunduğu faydaları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz;

- Kapasite temini
- İstikrar sağlama
- Finansal genişleme

Kapasite Temini: Hangi sigortacılık branşı olursa olsun sigorta şirketinin tüm riskleri üzerinde tutması imkânsızdır. Çünkü büyük risklerin gerçekleşmesi halinde sigorta şirketinin sigortalıdan aldığı primlerin bu risklerin finansal sonuçlarını tazmin etmesi mümkün olmayacaktır. Sigorta şirketi bir poliçeyi düzenledikten sonra riskin kendi başına tazmin edebileceği belirli bir yüzdesini üzerinde tutarak (konservasyon) diğer kısmını diğer sigorta şirketlerine (koasürans) ya da reasürans şirketlerine devreder.

İstikrar Sağlama: Sigorta şirketlerinin mali sonuçlarına darbe vuran katastrofik veya etkisi geniş bir şekilde hissedilen hasarlar finansal dengeleri bozmakta, şirket itibarını olumsuz olarak etkilemekte ve sigorta şirketlerinin hissedarları açısından da kötü sonuçlar doğurmaktadır. Reasürans bu tarz dalgalanmaları önleyen veya etkisini azaltan bir etkiye sahiptir.

Finansal Genişleme: Tüm reasürans formları sigorta şirketleri için finansman sağlama anlamına gelmektedir. Eğer bir sigorta şirketi yeterli reasürans korumasına sahip değilse bunun sonucu işlerinin düşmesi ve prim gelirlerinin azalması şeklinde olabilecektir. Çünkü ek kapasite sağlamayıp sigorta penetrasyonunu artırmayan ve hasarları kendi kapasitelerinden tazmin etmeye çalışan sigorta şirketlerinin olumsuz sonuçlarla karşılaşması mümkündür.

Reasüransın en eski risk paylaşım modeli olduğunu söyleyebiliriz. 14. yüzyıl itibarıyla çeşitli reasürans uygulamalarının gerçekleştiği bilinmektedir. O dönemde henüz uzmanlaşmış reasürörler bulunmadığı için bu uygulamalar daha çok sigorta şirketlerinin karşılıklı olarak yaptıkları çeşitli reasürans anlaşmaları şeklindeydi. Ancak 1746 yılında İngiltere’de reasürans anlaşmaları; uygulamada ortaya çıkan çeşitli usulsüzlükler ve düzenlemenin yetersiz olduğu piyasa nedeniyle yasaklanmıştır. Kıta Avrupası’nda bu dönemde sigorta şirketleri yetersiz sermayeleri ve Avrupa genelinde meydana gelen büyük yangınlar nedeniyle hem poliçe taleplerini karşılamakta ciddi sorunlar yaşamakta hem de batma riski ile karşılaşmaktaydı. Reasürans bu anlamda sorunlarla başa çıkılabilmesi ve sermaye kısıtından kurtulup sigorta şirketlerinin poliçe taleplerini karşılamak suretiyle uluslararası faaliyete geçmeleri için bir katalizatör görevi üstlenmiştir.

Reasürans yasağı İngiltere’de 1864 yılına kadar devam etmiştir. Bu arada, 1820’lerde Kıta Avrupası’nda birkaç yangın sigortası için reasürans anlaşması yapılmıştır. Bu reasürans anlaşmalarında nispeten küçük kapasiteler söz konusudur. 1821’de Paris merkezli La Nationale ve Brüksel’deki Propriétaires Réunis bilinen ilk reasürans anlaşmasına imza atarken kısa süre sonra Alman ve İngiliz şirketleri de onları takip etmiştir. 1870 yılına gelindiğinde Almanca konuşulan ülkelerde faaliyet gösteren reasürans şirketi sayısı 12’ye ulaşmış, reasürans, özellikle Orta Avrupa’da Almanya, İsviçre ve Avusturya’da başlamış daha sonra tüm Avrupa’ya hızla yayılmıştır (Borscheid ve diğerleri, 2013). Modern reasürans bir 19. yüzyıl icadıdır. Bu dönemde reasürans üzerine hatırı sayılır akademik çalışmalar da yapılmış, bu çalışmalarda reasüransın en önemli amaçlarından birinin sigorta şirketlerinin faaliyet kısıtlarının aşılması olduğu ve sigortadan bağımsız bir hukuki ve organizasyonel yapı olması gerektiği savunulmuştur (Jahn, 1912).

2. Osmanlı İmparatorluğu’nda Sigortacılığın Başlangıcı

Osmanlı İmparatorluğu’nda modern sigortacılığın ortaya çıkışı 1838 yılında İngiltere ile imzalanan Baltalimanı Antlaşması’nın doğal bir uzantısıdır. Zira bu antlaşma ile Osmanlı İmparatorluğu’nun geleneksel üretim yapıları çözülmeye başlamış, İmparatorluk Kıta Avrupası için bir hammadde kaynağı haline gelmiştir. Osmanlı İmparatorluğu bu antlaşmadan sonra önemli oranda yabancı tüccar akınına uğramış, hammaddeye kolay ulaşım için demiryolları inşa edilmeye başlanmıştır. Yabancı tüccar İmparatorluk içinde yabancı dil bilen gayrimüslimlerle ortaklık kurmaya başlayarak tüm ülkede malların limanlara ulaşması için gerekli yapıları kurmuşlardır. Osmanlı liman kentlerinde hammaddeler için birçok depolar yapılmış ve yabancı nüfus giderek kalıcı hale gelmiştir. Bu durum Osmanlı İmparatorluğu’na özgü olmayıp Çin, Latin Amerika, Hindistan, Japonya gibi birçok ülkede aynı şekilde işlemiştir (Borscheid, 2012; Gallagher ve Robinson, 1953; Quataert, 2000).

Osmanlı İmparatorluğu’nda sigortayı talep eden toplum kesimi doğal olarak İmparatorluk içinde yaşayan ve Frenk adı verilen yabancı bir topluluk olmuştur. İkincil olarak Osmanlı burjuvazisi şeklinde adlandırabileceğimiz Osmanlı gayrimüslimleri olan Rum ve Ermeni tüccar hayat sigortası ve yangın sigortası talep etmeye başlamışlardır. İzmir-Kasaba demiryolu hattı gibi alt yapı çalışmaları da sigortaya olan ihtiyacı güçlendirmiş böylece Avrupalı sigorta şirketleri ardı ardına İmparatorluk içinde faaliyete başlamışlardır. İngiliz Sun Sigorta şirketi 1863 yılında İzmir’de yaşayan Henry Rose’u temsilci olarak seçerek faaliyete geçmiştir. Öncelikli olarak şehirde yaşayan kalabalık yabancı nüfus hedef kitle olarak seçilmiştir (LMA CLC/B/192/019/31522/267).

Görsel 1. Sun Sigorta'nın İngilizce ve Fransızca İlanı

AVIS.
SUN FIRE OFFICE
DE LONDRES.

COMPAGNIE D'ASSURANCES CONTRE L'INCENDIE,
ÉTABLIE EN 1710.

Le soussigné, Henry E. Rose, agent de cette Compagnie à Smyrne, prévient le public qu'il est prêt à recevoir toute proposition d'assurance sur meubles et immeubles situés dans la ville ou dans les environs, ainsi que sur des marchandises déposées à la Douane, dans les différentes presses ou autres magasins, au taux de prime suivant :

Pour frenkhanés, maisons et magasins dont les murailles extérieures sont en pierre 3¼ 0¼

Pour maisons ou autres bâtisses en pierre et frenghi. 1 0¼

Pour maisons ou autres bâtisses en pierre et *tzatma* (selon la qualité et la situation de la bâtisse) 1 ¼ à 2 0¼

Pour marchandises déposées à la Douane franque ou dans les différentes presses 1, 1 ¼ à 2 0¼

Pour maisons ou autres bâtisses de bonne construction, dans les faubourgs de la ville ou dans les villages environnants 1½ à 3¼ 0¼

Les meubles, marchandises etc., suivent le même taux de prime que les bâtisses où ils sont déposés.

La prime pour un terme de courte durée (de moins qu'une année) se paie comme suit :

Pour un mois, la quart de la prime annuelle.
Pour trois mois, la moitié " "
Pour six mois, les trois quarts " "

L'Acte de procuration par lequel le soussigné a été muni de pleins pouvoirs de cette Compagnie et qui a été fait et signé à Londres le 26 août 1853 par devant notaire, avec toutes les formalités voulues, se trouve déposé à la Chancellerie du Consulat de S.M. Britannique.

Bureau de l'Agence, local COUSINERY, près de la Chancellerie des Pays-Bas, rue Franque.
SMYRNE, 24 février 1864.

HENRY E. ROSE, Avoué,
Agent à Smyrne.

SUN FIRE OFFICE
DE LONDRES,
COMPAGNIE D'ASSURANCES
CONTRE L'INCENDIE,
Établie en 1710.

Extrait du rapport fait au Parlement des droits de timbre payés par les dix plus grandes compagnies d'Assurances contre l'incendie dans la Grande-Bretagne, pendant le cours de l'année 1863.

SUN. (l'Irlande incluse)	L. S.	215,507
PIREX		125,079
ROYAL EXCHANGE.		81,275
NORWICH UNION		81,451
COUNTY		72,381
LIVERPOOL AND LONDON		37,525
IMPERIAL		61,472
WEST OF ENGLAND		53,944
ROYAL INSURANCE, LIVERPOOL.		81,276
ALLIANCE		47,028

Taux de prime pour Smyrne et les environs.

Pour frenkhané, maisons et magasins dont les murailles extérieures sont en pierre. 3¼ 0¼

Pour maisons ou autres bâtisses en pierre et frenghi. 1 0¼

Pour maisons ou autres bâtisses en pierre et *tzatma* (selon la qualité et la situation de la bâtisse) 1 ¼ à 2 0¼

Pour marchandises déposées à la douane franque ou dans les différentes presses 1, 1 ¼ à 2 0¼

Pour maisons ou autres bâtisses de bonne construction, dans les faubourgs de la ville ou dans les villages environnants. 3¼ à 5¼ 0¼

Les meubles, marchandises, etc., suivent le même taux de prime que les bâtisses où ils sont déposés.

La prime pour un terme de courte durée (de moins qu'une année) se paie comme suit :

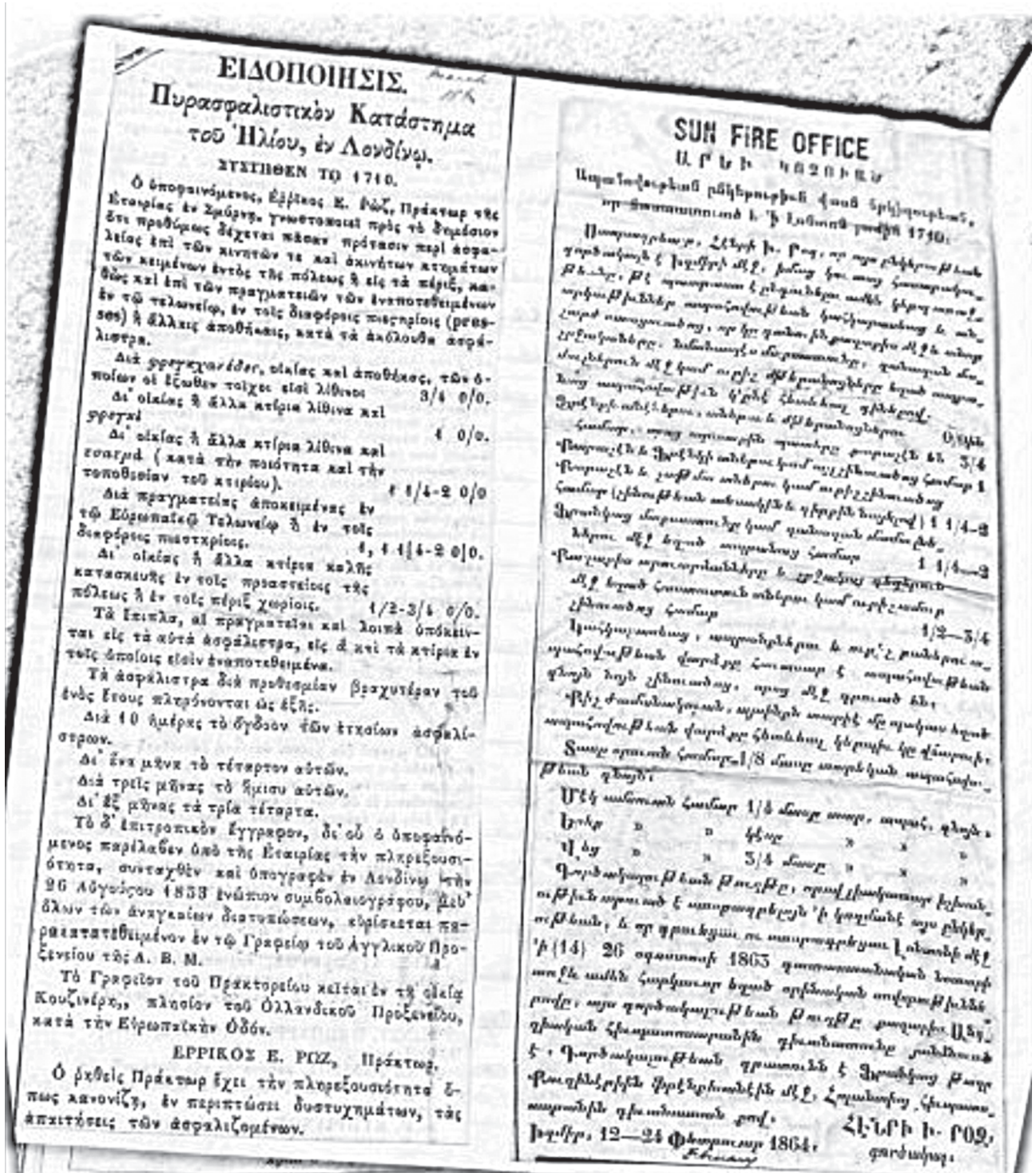
Pour 10 jours, 1/8 de la prime annuelle,
" 16 " 1/5 " "
" 1 mois 1/4 " "
" 2 " 3/8 " "
" 3 " 1/2 " "
" 6 " 3/4 " "

S'adresser à M. H. E. ROSE, Agent.

Bureau de l'Agence, local COUSINERY, près de la Chancellerie des Pays-Bas, rue Franque, N° 5.

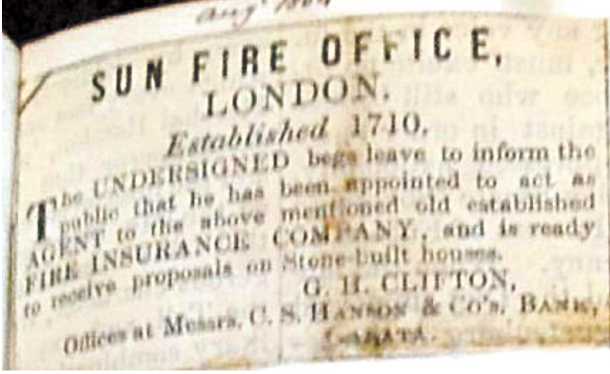
Kaynak: LMA CLC/B/192/019/31522/267

Görsel 2. Sun Sigorta'nın Yunanca ve Ermenice İlanı



Kaynak: LMA CLC/B/192/019/31522/267

Görsel 3. Sun İstanbul Kuruluş İlanı



Kaynak: LMA CLC/B/192/019/31522/257

İstanbul'da ise 1861 yılında şehirde yaşayan İngiliz tüccar tarafından Sun Sigorta şirketine temsilcilik açılması için başvuruda bulunulmuş, ancak bu temsilcilik 1864 yılında Clifton adlı bir İngiliz tarafından açılmıştır (LMA CLC/B/192/019/31522/267).

Bu dönemde farklı Avrupa ülkelerinden birçok sigorta şirketi de faaliyetini sürdürmekteydi. Sun Sigorta şirketi İmparatorluk içindeki kuruluşunu tamamladıktan sonra şehirlerdeki yapıları detaylı bir şekilde analiz edip sigortaya uygun olanlarını belirleyerek tarifelerini oluşturmuştur. Bu tarifeler zaman içerisinde değişen fiziki koşul ve yapılara uyumlu olacak şekilde sürekli güncellenmiştir.

Görsel 4. İzmir Yangın Tarifesi (16 Kasım 1864)

LONDON, 16th November, 1864.

S M Y R N A.

RATES FOR BUILDINGS AND CONTENTS.

Frenkhanés not to form an excepted Class, but to be rated according to the following Scale.

	Not less than per Cent. per Annum.
1. Buildings the external and division walls of which are of solid Brick or Stone, without any Timber framework of any kind.	
a. Having vaulted or terraced roofs	3
b. The roofs being covered with Slates, Tiles, or Metal. .	1 1/2
2. Buildings the walls of which are wholly or partly of Timber cage or framework filled in with Brick or Stone, and faced and lined with such material—Frenghi.	
a. Having vaulted or terraced roofs	1 1/2
b. The roofs being covered with Slates, Tiles, or Metal. .	5/8
3. Buildings having three sides (<i>i. e.</i> the front wall and the two party or division or side walls) composed entirely of solid masonry (Petrino or Binya) and the fourth, or back wall, abutting on to a garden or yard separating the house from other premises in the rear, being composed partly or wholly of Tzatma (as hereafter described), and the walls of the said garden or yard, both at the sides and end, being constructed entirely of solid masonry (Petrino or Binya), with roofs as aforesaid	5/8
4. Buildings partly of Stone (as No. 1) or Frenghi (as No. 2) and partly of Timber cage or framework filled in with Brick or Stone, but plastered instead of being faced or lined with Brick or Stone—Tzatma—with roofs as aforesaid.	
a. Having solid Brick or Stone or Frenghi walls of division, without opening between them and the adjoining buildings on each side	3/4
b. Without such division walls	1
5. Buildings wholly of Tzatma, as above described, with roofs as aforesaid	1

Kaynak: LMA CLC/B/192/019/31522/267

Görsel 5. İstanbul Yangın Tarifesi (27 Temmuz 1864)

LONDON, 27th July, 1864.

RATES FOR CONSTANTINOPLE.

GALATA and PERA.

	Buildings used exclusively as Private Dwellings.	Buildings used either solely as Shops and Stores, or partly as such and partly as Dwelling-houses.
NOT LESS THAN		
1ST CLASS. Massive and hard roof, the four walls being composed of solid brick or stone, isolated, no building entirely of wood or of wood on stone foundations within 20 feet	¾ per Cent.	1 per Cent.
If adjoining to any building of similar construction, or of Frenghi, with perfect party walls of brick or stone, and not having any wooden building as aforesaid within 20 feet	¾ "	1 "
If adjoining to any building composed of brick or stone and framework filled in with brick or stone and plastered (say Tzatma), but having perfect party walls of brick or stone, and not having any wooden building as aforesaid within 20 feet	¾ "	1½ "
If within 20 feet of, or adjoining to, any wooden building as aforesaid and protected by solid iron doors and shutters to every opening	¼ per Cent. extra to each item.	
If not so protected by solid iron doors and shutters	¼ "	"
2ND CLASS. Buildings with hard roof, having any part of the walls of framework filled in with brick or stone, whether cased with brick or stone (Frenghi) or plastered (Tzatma), isolated, not having any wooden building as aforesaid within 20 feet	1 per Cent.	1½ per Cent.
Frenghi	1¼ "	1½ "
Tzatma	1¼ "	1½ "
If adjoining to any building of 1st Class construction, and not having any wooden building as aforesaid within 20 feet	1 "	1½ "
Frenghi	1¼ "	1½ "
Tzatma	1¼ "	1½ "
If adjoining to any building of similar construction, and not having any wooden building as aforesaid within 20 feet	1½ "	1½ "
Frenghi	1½ "	1½ "
Tzatma	1½ "	1½ "
If adjoining to any wooden building as aforesaid	Special.	
Buildings not having any wooden house adjoining, but in any other manner within 20 feet of any such building, if protected by solid iron doors and shutters to every opening	¼ per Cent. extra to each item.	
If not so protected by solid iron doors and shutters	¼ "	"
3RD CLASS. Stone foundations and wood above, or wooden buildings	Special.	

STAMBOUL Special.

	Buildings used exclusively as Private Dwellings.	Buildings used either solely as Shops and Stores, or partly as such and partly as Dwelling-houses.
NOT LESS THAN		
KHANS, BAZAARS, CITÉ FRANÇAISE, AND CUSTOM HOUSES.		
If the external walls be entirely massive, and the roofs covered with tile, slate, metal, or terrace, and the premises unconnected with timber buildings—		
Khans in Stamboul	1 per Cent.	
Galata	1 "	
Cité Française, Galata	1 "	
Bazaars in Stamboul	Special.	
Custom House, Stamboul	1 "	
Galata	1 "	
DWELLING-HOUSES ON THE ISLANDS OR ON THE SHORES OF THE BOSPHORUS.		
Massive and hard roof	1 "	
Frenghi and hard roof	1 "	
Tzatma and hard roof	1 "	

Kaynak: LMA CLC/B/192/019/31522/257

3. Osmanlı İmparatorluğu'nda Risk Paylaşım Modelleri

Osmanlı İmparatorluğu'nda en eski risk paylaşım modelinin koasürans olduğunu söyleyebiliriz. Sigorta şirketleri öncelikle tekil riskler özelinde bağlı buldukları ülkenin sigorta şirketleri ile riskleri ortak şekilde değerlendirerek paylaşım

modelleri oluşturmuşlardır. Koasürans uzun süre boyunca en önemli risk paylaşım modeli olarak varlığını korumuş ancak 1870'lerin sonundan itibaren reasürans anlaşmaları sigorta şirketlerinin risk paylaşımında giderek önemli hale gelmiştir. İhtiyari olarak başlayan reasürans anlaşmaları zamanla tretelere dönüşmüştür.

3.1. Koasürans Uygulamaları

Sun Sigorta şirketi 1863 yılında İzmir’de faaliyetine başladıktan sonra temsilcisi olan Henry Rose aracılığı ile şehirde bulunan diğer İngiliz sigorta şirketleri ile ilgili bir çalışma yapmış ve hemen koasürans anlaşmalarına başlamıştır. Koasürans anlaşmalarının içeriği ve genel akışını aşağıdaki örneklerden incelemek mümkündür.

3.1.1. Deniz Nakliyat

En eski sigorta türü olan deniz nakliyat sigortası, Osmanlı İmparatorluğu’nda da ilk uygulanan sigorta türüdür. Başlangıçta nakliyatı yapan kişi aynı zamanda taşıdığı mallar için bir sigortacı gibi davranarak risk tazminini üstlenmiştir. 1828 tarihli bir belgede bunu görmek mümkündür.

Bu belgeye göre İstanbul’da Avusturyalı Viçenco Aleksim namındaki tacire sigorta ettirilerek Akdeniz’de bazı mahallere gönderilen zevahirden mahallerine varmayan on beş kıta gemi yükü bedelinin (5 milyon 33 bin küsur kuruş) Avusturyalı tüccardan yapılan senet gereğince tahsili söz konusudur;

“Avusturya devleti teb’asından Dersa’âdet’te mukîm Viniçço (?) Aleksim nâm tâcir ma’rifetiy-le mukaddemâ sigorta vechle Bahr-i sefid’de kâin bazı mahallere irsâl olunan zehâyir semninden senedât-ı mu‘tebere mûcibince tâcir-i mersûm zimmetinde olan matlûbât-ı mîriyeye dâir asâletlü elçi bey dostumuzun geçende takdîm eylediği takrîri meâli ma’lûm-ı âlî olarak iktizâ edenlerin celb ve cem’iyle ve keyfiyeti i’lâm olunmak üzere sa’âdetlü zahîre nâzırı ve gümrük emîni efendilere havâlesiyle mûmâ-ileyhimâ ve hâlâ matbah-ı âmire emîni sa’âdetlü Efendi ma’rifetleriyle Nemçe ve İngiltere ve Fransa tüccârı mu‘teberânından-ı itibarlı kimseler- ve gerek Avrupa tüccârından iktizâ edenler celb ile medyûn-ı mersûm hâzır olduğu halde ibrâz olunan kontrato ve sâir senedâta im’ân-ı nazar olundukda mesûm Aleksim bazirganın ta’ahhüd ve kefâletiyile sigorta olmak üzere ber-mûceb-i kontrato isticâr ve ecnâs-ı zehâyir tahmil olunarak Bahr-i

Sefîd’de bâ’is ve tesyâr olunmuş olan ma’lûmü’l-kıta’ât sefâyinden mahalline vâsıl olmayan on beş kıta sefâyin-i hamûlesinin îcâb eden bahâsından mukaddemâ...” (BOA C.ML. 27446/669).

Yukarıdaki metinden açıkça anlaşılacağı gibi belirlenen yerlere deniz yoluyla nakliye yapmak üzere Avusturya vatandaşı Viçenco Aleksim ile sigorta ve nakliye anlaşması yapılmış, anlaşma kapsamında batmanın yanı sıra yükleme ve boşaltma da dahil eksik çıkan yükün bedeli tazminat olarak Aleksim’den talep edilmiştir. Bu dönemki benzer işlemler dikkate alındığında tacir hem nakliyeyi organize eden hem de sigorta teminatı veren bir sigortacı konumundadır.

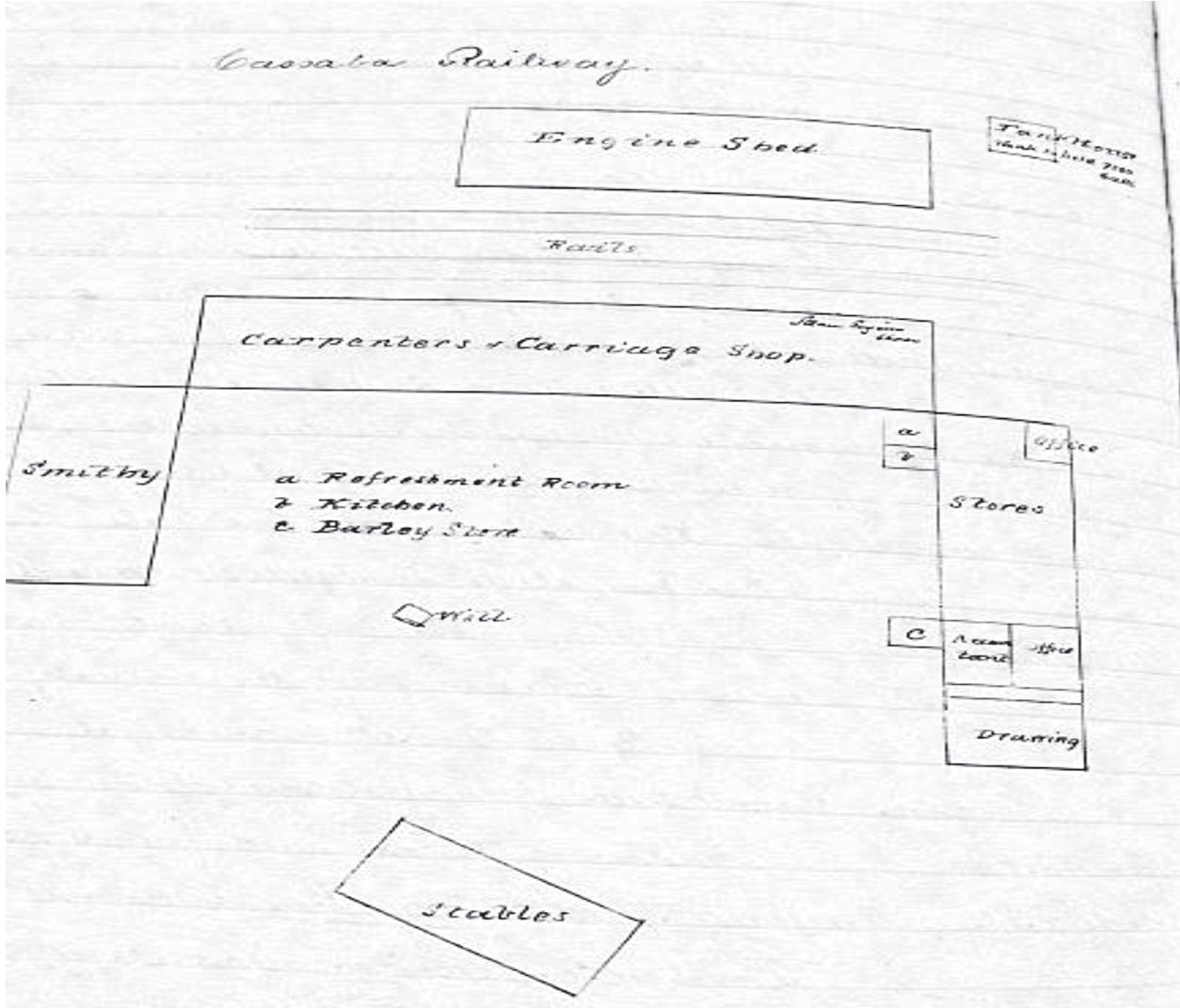
Dikkati çeken bir diğer nokta ise yapılan nakliye ve sigorta sözleşmesinde sigorta ettiren taraf olarak bir yanda “matbah-ı âmire emîni” diğer tarafta ise sigortayı ve nakliyat işini üzerine alan sigortacı konumunda Viçenco Aleksim vardır. Sözleşme sırasında bu iki tarafın dışında “İngiltere ve Fransa taciri mu‘teberânından” kişilerin de olması önemlidir. Zira sözleşme sırasında tarafların dışında bu kesimlerin olması sözleşmenin hem adil olması hem de geçerliliği konusundaki kuşuklara yer bırakmayacak şekilde yapıldığını göstermesi bakımından önemlidir.

Belgede yer alan diğer önemli bir konu ise tacir Aleksim’in sigortayı yaptıktan sonra riski koasüre ederek başka sigortacılara sigorta ettirmesidir. Belgede bu sigortacıların hasarın kendileri üzerine düşen payını tazmin etmekten kaçındıkları görülmektedir.

3.1.2. İzmir-Aydın-Kasaba Demiryolu

19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren İngiltere, Osmanlı İmparatorluğu’nda ticareti güvence altına almak için önemli alt yapı çalışmaları yapmıştır. Bunlardan en önemlisi Ege Bölgesi’nde hammadde akışını sorunsuz bir şekilde sağlamak için İngilizlerin üstlendiği İzmir-Aydın-Kasaba Demiryolu projesidir. Demiryolunun sigortalanması için İngiliz sigorta şirketleri bir araya gelecek bir koasürans anlaşması tesis etmişlerdir.

Görsel 6. Kasaba Demiryolu Planı



Kaynak: LMA CLC/B/192/019/31522/267

Yukardaki görselde Kasaba İstasyonu'nun çizimi mevcuttur. Geçici olarak ahşaptan inşa edilen istasyonun sigortası Royal Liverpool şirketi tarafından yapılmış, koasürans için Sun'a başvurulmuştur. Buna göre Royal Liverpool, Sun'a %1,25 fiyat teklif etmiş fakat Sun Sigorta şirketi temsilcisi Rose bunu kabul etmemiştir. İzmir-Aydın İstasyonu'nun yangın sigortası için uzun bir görüşme süreci yaşanmıştır. Bu görüşmelerin sonucunda istasyonun sigortası Sun ve Royal Liverpool'a; toplam sigorta bedeli şirket başına 24.000 İngiliz poundu, toplamda 48.000 İngiliz

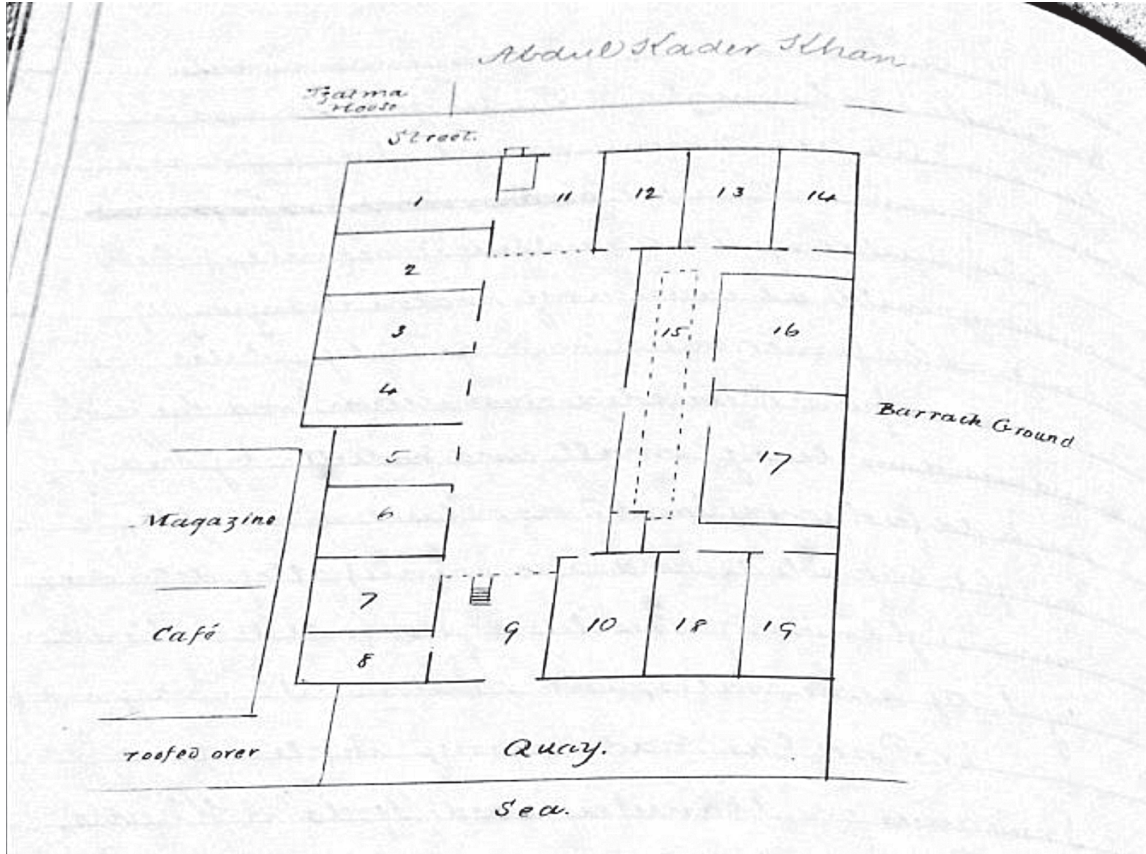
poundu olarak, fiyat ise %0,375 olacak şekilde düzenlenmiştir. İlk olarak gelen yangın sigorta talebine kurumların verdiği fiyat teklifi %0,50 olmuştur. Fakat projeyi yapan firma bu fiyatı yüksek bularak indirim istemiş ve %0,375 üzerinden anlaşma sağlanmıştır. Poliçe direkt olarak Londra'daki ofiste düzenlenerek İzmir'e gönderilmiş tüm teknik süreç Sun Sigorta acentesi olan Rose tarafından takip edilmiştir. İstasyona bağlı tüm yapılar, evler, bankalar, depolar ve tamirhane sigorta kapsamındadır (LMA CLC/B/192/019/31522/267).

3.1.3. İzmir-Abdulkadir Han

Abdulkadir Han'ın içinde yer alan kafeler, keranların mal boşalttıktan sonra kaldığı alanlar ve depoların neredeyse tamamı taş malzemeden yapılmıştır. Belgelerden anladığımız kadarıyla mülk sahibi bir bankadır. Banka sigorta şirketlerine hanı sigortalatmak istemiş, toplam sigorta bedelini de 40.000 İngiliz poundu olarak belirlemiş ve koasürans dağılımını Sun 10.000 İngiliz

poundu, Phoenix 10.000 İngiliz poundu ve Royal Liverpool 20.000 İngiliz poundu tutarında hisse alacak şekilde gerçekleşmiştir. Sigorta şirketleri hanın sahibi olan bankaya eğer taş ve ahşaptan yapılmış odayı kullanıma kapatırsa ve belirlenen camları iptal ederse fiyatı %1,25'ten %0,75'e indireceklerini belirtmiş, banka da bu talepleri kabul edip uygulayarak indirimden faydalanmıştır (LMA/CLC/B/192/019/31522/267).

Görsel 7. Abdul Kadir Han Planı



Kaynak: LMA/CLC/B/192/019/31522/267

3.2. Reasürans Uygulamaları

Osmanlı İmparatorluğu'nda modern reasürans uygulamaları koasüransa göre daha geç tarihlerde uygulanmaya başlamıştır. Konu ile ilgili yapılan araştırmada günümüzde faaliyet gösteren bazı reasürans şirketleri ile görüşülmüş ve Osmanlı İmparatorluğu'ndaki faaliyetleri ile ilgili

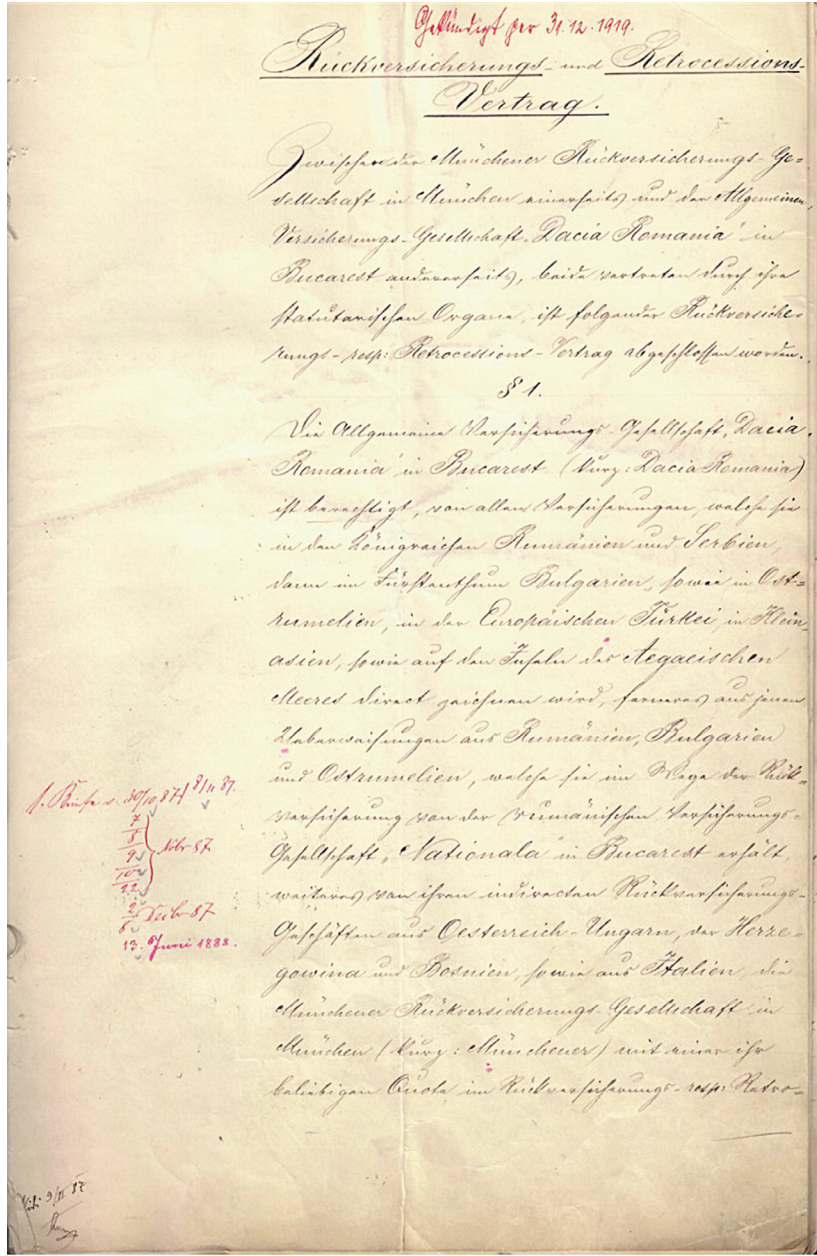
bilgi talep edilmiştir. Swiss Re 1912 yılında Osmanlı Sigorta ile yangın sigorta tetesi yaptığını fakat belgelerin şu an için kayıp olduğunu belirtmiştir (Swiss Re Historical Archives, 10.123 476.02). Aşağıda Osmanlı İmparatorluğu'nda faaliyet gösteren bazı sigorta şirketlerinin reasürans uygulamaları ile ilgili bilgiler verilmiştir.

3.2.1. Dacia Sigorta Şirketi

Dacia Sigorta şirketi Romanya menşeli olup Osmanlı İmparatorluğu'nda 19. yüzyılın ikinci yarısında faaliyette bulunmuştur. Dacia Sigorta 5 Şubat 1887 yılında Munich Re ile yaptığı trete ile faaliyette bulunduğu tüm ülkeleri teminat

kapsamına almıştır. Trete kapsamının Osmanlı İmparatorluğu sınırları içerisinde yer alan Trakya, İstanbul, Anadolu ve Ege Adaları için geçerli olduğu belirtilmiştir. Munich Re'nin üzerine alaçağı risk toplamının Dacia'nın konservasyon paından yüksek olmayacağı da ayrıca belirtilmiştir (Munich Re Archive).

Görsel 8. Dacia-Munich Re Reasürans Anlaşması



Kaynak: Munich Re Archive

REASÜRÖR

3.2.2. Commercial Union

Commercial Union'ın Osmanlı İmparatorluğu sigortacılık tarihi açısından önemli bir yeri

vardır. İzmir'de 1864, İstanbul'da ise 1874 yılından itibaren prim yazmaya başlamış ve Birinci Dünya Savaşı'na kadar küçük kesintiler olsa da faaliyetini sürdürmüştür.

Tablo-1 Commercial Union İzmir Gelir-Gider

Yıl	Prim Pound	Reasürans	Net Prim Tutarı	Hasar Tutarı	Hasar/Prim Oranı	Komisyonlar	Giderler	Net Kâr/Zarar	Prim/Reasürans
1864	167		167		%0			167	
1865	189		189		%0			189	
1866	225		225	3	%1			222	
1867	304		304	9	%3			295	
1868	289		289	-	%0			289	
1869	234		234	-	%0			234	
1870	335		335	20	%6			315	
1871	341		341	12	%4			329	
1872	852		852	641	%75			211	
1873	1.065		1.065	6.553	%615			-5.488	
1874	1.675		1.675	2.446	%146			-771	
1875	1.654		1.654	993	%60			661	
1876	1.520		1.520	4.654	%306	663		-3.797	
1877	1.561	207	1.354	499	%37	123	19	713	%13
1878	1.651	278	1.373	34	%2	204	23	1.112	%17
1879	1.762	329	1.433	132	%9	253	51	997	%19
1880	1.627	218	1.409	1.206	%86	265	18	-80	%13
1881	1.441	155	1.286	815	%63	173	125	173	%11
1882	1.524	189	1.335	3.162	%237	111	118	-2.056	%12
1883	1.491	149	1.342	5.410	%403	132	119	-4.319	%10
1884	1.709	150	1.559	4.694	%301	144	110	-3.389	%9
1885	-	-	-	762	%0	0	36	-798	%0
1886	-	-	-	-	%0	0	0	-	%0
1887	125	82	43	-	%0	91	12	-60	%66
1888	1.130	262	868	29	%3	122	43	674	%23
1889	878	119	759	337	%44	169	12	241	%14
1890	1.446	247	1.199	1	%0	164	48	986	%17
1891	1.876	348	1.528	503	%33	167	104	754	%19
1892	1.427	430	997	127	%13	157	94	619	%30
Toplam	28.498	3.163	25.335	33.042	%130	2938	932	-11.577	%11
Ortalama	983	198	874	1.224		173	58	-670	%17

Kaynak: Aviva Archive, Commercial Union Foreign Agents Results (Smyrna 1893)

Tablo incelendiğinde İzmir'de faaliyet gösteren Commercial Union'ın, 1877 yılından itibaren reasürans anlaşmaları (treteleri) yapmaya başladığı, düzenli olmayan bir şekilde yapılan reasü-

rans anlaşmalarına devredilen primlerin 1892 yılına gelindiğinde toplam yazılan primlerin %30'una kadar çıktığı görülmektedir. Diğer taraftan 1864-1892 yılları arasında ortalama

REASÜRÖR

983 İngiliz poundu tutarındaki prim üretiminin reasürans payı 198 İngiliz poundu olarak kaydedilmiştir. Ortalama olarak yazılan primlerin %20'ye

yakını reasürörlere devredilmiştir. Aynı sigorta şirketinin İstanbul'daki faaliyetine ilişkin tablosu aşağıda yer almaktadır:

Tablo-2 Commercial Union İstanbul Gelir-Gider

Yıl	Prim Pound	Reasürans	Net Prim Tutarı	Hasar Tutarı	Hasar/Prim Oranı	Komisyonlar	Giderler	Net Kâr/Zarar	Prim/Reasürans
1874	1.378	-	1.378	195	%14	-	-	1.183,00	%0
1875	2.053	-	2.053	2017	%98	-	-	36,00	%0
1876	1.924	-	1.924	1321	%69	535	133	-65,00	%0
1877	1.886	54	1.832	9	%0	192	83	1.548,00	%3
1878	1.687	68	1.619	433	%27	173	98	915,00	%4
1879	1.721	41	1.680	1	%0	181	113	1.385,00	%2
1880	1.700	59	1.641	1.395	%85	178	117	-49,00	%3
1881	1.643	36	1.607	1.992	%124	170	138	-693,00	%2
1882	1.683	59	1.624	2.265	%139	165	120	-926,00	%4
1883	1.626	105	1.521	2.466	%162	152	160	-1.257,00	%6
1884	1.945	49	1.896	215	%11	204	141	1.336,00	%3
1885	2.051	44	2.007	628	%31	218	149	1.012,00	%2
1886	2.112	72	2.040	392	%19	221	162	1.265,00	%3
1887	2.298	107	2.191	468	%21	280	121	1.322,00	%5
1888	2.376	96	2.280	1.223	%54	288	124	645,00	%4
1889	2.327	98	2.229	107	%5	281	122	1.719,00	%4
1890	2.717	101	2.616	3.020	%115	435	130	-969,00	%4
1891	2.528	88	2.440	706	%29	346	117	1.271,00	%3
1892	2.425	74	2.351	264	%11	334	122	-1.631,00	%3
Toplam	38.080	1.151	36.929	19.117	%52	4.353	2.150	11.309,00	%3
Ortalama	2.004	72	1.944	1.006		256	126	595	%3

Kaynak: Aviva Archive, Commercial Union Foreign Agents Results (Constantinople 1893)

Commercial Union'ın İstanbul'daki faaliyetine ilişkin tablosu incelendiğinde reasürans payının çok daha az olduğu görülmektedir. 1874-1892 yılları arasında yıllık ortalama 2.004 İngiliz poundu prim üretimi yapılırken reasüransa devredilen prim %3 civarındadır. İstanbul'da yazılan prim toplamının İzmir'in çok üzerinde olmasına rağmen reasürans oranının İzmir'de daha yüksek olduğu görülmüştür. Tablolarda görüldüğü üzere, Commercial Union'ın İzmir'de zararda iken İstanbul'da kârda olması, İstanbul'da yazılan risklerin İzmir'dekine göre çok daha doğru değerlendirilmesinden kaynaklandığı şeklinde yorumlanabilir. Dikkat çeken diğer bir konu ise

sigorta şirketinin ülkenin tamamı için bir reasürans anlaşması (trete) yapmayıp şehir bazında reasürans anlaşmaları (treteler) yapma gereği duymasıdır. Bu da o dönemdeki şehirlerin fiziki koşulların ve risklerinin birbirinden önemli ölçüde farklı olmasına bağlıdır.

3.2.3. Union Assurance

Union Assurance 1903 yılından itibaren Osmanlı İmparatorluğu'nda faaliyet göstermiştir. Aşağıda yer alan tabloda bu sigorta şirketinin 1906 yılında yaptığı uluslararası trete faaliyeti görülmektedir. Bu tablonun önemi sigorta şirketinin faaliyet gösterdiği diğer ülkelerdeki yazdığı

REASÜRÖR

prim ve reasürans primi tutarları ile Osmanlı İmparatorluğu'ndaki tutarların karşılaştırılabilir

olmasıdır. Böylece tablo bize daha genel bir bakış açısı sağlamaktadır.

Tablo-3 Union Assurance 1906 Uluslararası Sonuçları

Union FOREIGN RESULTS 1906																		
Agency.	Premium.	Reassurance Abroad.	Reassurance in England.	Total Reinsurance.	Net Premium.	Losses Paid.	Losses Recovered.	Net Losses Paid.	%	Commission.	Commission on Reinsurance in England.	Net Commission.	%	Expenses %	Expenses & Commission combined %	Total %	Net Losses Outstanding 31st Dec.	
<i>Europe</i>																		
(a) Amsterdam (A.L.)	332				332	311		311	937	50		50	151	20	6	211	114.8	600
	399	3		3	396	106		106	268	60		60	152	21	5	204	117.2	380
Antwerp	3485	1046		1046	2439	1453	89	1364	559	786		786	32.2	11	5	22.7	88.6	800
	2617	716		716	1901	90		90	47	615		615	32.4	17	8	33.2	37.9	
Barcelona	1323	83	566	649	674	208	134	74	11	314	139	175	16	6	9	35.2	46.2	15
	1129	117	482	599	530	31	1	30	57	255	116	139	26.2	56	10	36.8	42.5	
(b) Constantinople	4509	13	1652	1665	2844	4098	552	3546	1247	1084	406	678	23.8	977	34.4	55.2	182.9	485
	7632	104	2832	2936	4696	25432	13062	12390	2434	1897	690	1207	25.7	543	11.6	37.3	306.7	1090
Copenhagen	4122	548		548	3574	3148	266	2882	80.6	743		743	30.8	175	4.9	25.7	106.3	3180
	3524	516		516	3008	878	2	876	29.2	503		503	16.7	219	7.3	24	53.2	70
Havre	94		15	15	79					24	3	21	26.5	10	12.7	39.2	39.2	
	206		51	51	155					36	13	33	14.8	21	13.6	28.4	28.4	
Marseilles	424	1		1	423	73		73	17.2	73		73	17.2	3	8	18	35.2	
	431	1		1	430	6		6	1.4	74		74	17.2	16	3.7	20.9	22.3	
Rotterdam	4690		1688	1688	3002	1410	428	982	32.7	974	402	572	19	114	3.8	22.8	55.5	425
	4394		3116	3116	1278	1560	745	815	63.8	999	749	250	19.6	116	9	28.6	92.4	425
Smyrna	1096	28	127	155	941	1762	837	925	98.3	223	32	191	20.2	41	11.1	24.6	12.9	
	895	39	181	220	675	212	2	210	31.1	181	45	136	26.1	39	4.3	24.4	55.5	
<i>Treaties</i>																		
(c) Austria (A.L.)	453				453	188		188	41.5	118		118	26			26	67.5	
	399				399	661		661	16.7	137		137	34.3			34.3	200	3
(d) Austria (Urbans)	9282				9282	5171		5171	55.7	2654		2654	28.6			28.6	84.3	180
	8312				8312	5224		5224	62.8	2280		2280	27.5			27.5	90.3	80
Germany (A.L.)	61658		7235	7235	54423	35859	5227	30632	56.3	18985	1447	1733	33.9			33.9	38.2	5480
<i>Izmir</i>	59698	50	5076	5126	34572	40417	4875	35542	65.1	17092	1025	16067	29.4			29.4	94.5	6945
(e) Russia	11037				11037	11606		11606	105.2	3042		3042	27.6			27.6	132.8	3015
	22565				22565	13669		13669	60.6	4743		4743	21			21	81.6	4300
Scandinavia	10239				10239	5778		5778	56.4	2847		2847	27.2			27.2	83.6	375
	9936				9936	3700		3700	37.2	3010		3010	30.7			29.7	66.9	775
(f) Turkey (Ottomans)	1670				1670	1668		1668	100	455		455	27.2			27.2	127.2	130
	3030				3030	3585		3585	118.3	766		766	25.2			25.2	143.5	585

Kaynak: Aviva Archive

Tablo 3'te görüleceği üzere Union Assurance'ın İstanbul (Constantinople) ve İzmir (Smyrna)'de yazdığı prim tutarlarına bakıldığında Osmanlı İmparatorluğu'nun sigorta şirketi için çok önemli bir pazar olduğu anlaşılmaktadır. Tabloda dikkat çeken bir başka unsur ise Union Assurance'ın İstanbul'da yazdığı primlerin %37'sini reasüröre devretmesine rağmen İzmir'de bu oranın %20'lerde olduğudur. Diğer taraftan, tablonun alt kısmına bakıldığında Union Assurance'ın bir

reasürör olarak trete kabulü yaptığı da görülmektedir.

Sonuç

Osmanlı İmparatorluğu'nda sigortacılık faaliyetlerinin görece geç bir dönemde başlamasına rağmen hızla ilerlediği ve İmparatorluğun kısa bir sürede birçok farklı ülkeden zaman zaman sayısını 60'ı bulan sigorta şirketinin işlem yaptığı canlı bir sektör haline geldiği görülmektedir.

Sigorta şirketleri riskleri analiz ederken çoğu zaman dikkatli bir şekilde hareket etmiş, bu yaklaşım ticaretin ve teminatın uygun koşullarda gelişmesi için önemli bir unsur olmuştur. Sigorta şirketleri bir risk paylaşım modeli olarak koasüransı yoğun olarak uygulamış, süreç ilerledikçe aldıkları reasürans koruması sayesinde potansiyelini artırarak Osmanlı İmparatorluğu'nun finans sistemine katkıda bulunmuşlardır.

Sigortanın ülkemizde gelişebilmesi için bu topraklardaki ilk sigorta uygulamalarını ve

bunların teknik detaylarını bilmek tarihsel bir perspektif kazandıracaktır. Günlük bakış açısı yerine gücünü bu tarihsellikten alan yaklaşımlar hem kendini hem de toplumu dönüştürme kapasitesini artıracaktır. Bu bağlamda çalışmamızın bu bakış açısına küçük bir katkı sunmasını temenni ediyoruz.

Dr. Hüseyin Akbulut
Smart Assist, Yönetici Ortak

Kaynakça

- Akbulut, H. (2023). *Osmanlı'da Sigorta Sektörünün Gelişimi ve Yapısal Problemleri*. 21. Yüzyılda Türk Sigorta Sektörüne 21 Tavsiye (9-20). Ankara: Nobel Bilimsel Eserler
- Aviva Archive, *Commercial Union Foreign Agents Results-Smyrna-1893*
- BOA, *Başbakanlık Osmanlı Arşivi*. DH.MKT2726/83
- BOA, *Başbakanlık Osmanlı Arşivi*. C.ML. 27446/669
- Borscheid, P., Gugerli, D., & Straumann, T. (2013). *The Value of Risk: Swiss Re and The History Of Reinsurance*. OUP Oxford.
- Borscheid, P., & Haueter, N. V. (Eds.) (2012). *World Insurance: The Evolution of A Global Risk Network*. Oxford University Press.
- Gallagher, J., & Robinson, R. (1953). *The Imperialism of Free Trade*. *The Economic History Review*, 6(1), 1-15.
- Jahn, W. (1912). *Studien über Rückversicherung*. *Zeitschrift für die gesamte Versicherung-Wissenschaft*, Vol. XII.
- LMA, *London Metropolitan Archives*. CLC/B/192/019/31522/257
- LMA, *London Metropolitan Archives*. CLC/B/192/019/31522/262
- LMA, *London Metropolitan Archives*. CLC/B/192/019/31522/267
- LMA, *London Metropolitan Archives*. CLC/B/192/019/31522/270
- *Munich Re Archive*
- Trebilcock, C. (1985). *Phoenix Assurance and the Development of British Insurance: Volume 2, The Era of the Insurance Giants 1870-1984 (Vol. 2)*. Cambridge University Press.
- Swiss Re (2004). *Understanding Reinsurance: How Reinsurance Create Value and Manage Risk*. Swiss Reinsurance Publish
- Swiss Re. (2010). *The Essential Guide to Reinsurance*. Swiss Reinsurance Publish
- Quataert, D., & Berktaş, A. (2003). *Osmanlı İmparatorluğu 1700-1922*. İletişim Yayınları.

Türkiye Sigorta Sektörü'nde Dijitalleşme ve Dijital Müşteri Yolculuğu

Özet

Dijitalleşme, tüm iş dünyasını, ürün ve hizmetleri hızla dönüştürmektedir. Bunun bir sonucu olarak ortaya çıkan dijital müşteri yolculuğu kavramı, sigorta sektöründe poliçe satın alma öncesi dönem, sigortalılık dönemi ve tazminat işlemlerini baştan sona kapsamaktadır. Bu çerçevede sigorta sektörünün dinamikleri gereği, sigorta şirketleri, aracı kurumlar ve asistans şirketleri gibi pek çok farklı faktör bu süreçlerde çeşitli sorumluluklar almakta ve faaliyetlerini hızla çağın gerekleri doğrultusunda dönüştürmektedir. Çalışmada bu dönüşüm farklı global örneklerle ele alınmış, dijitalleşmenin müşteri deneyimi ve sektörün tüm aktörlerinin geleceği açısından muhtemel etkileri değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sigorta, Dijitalleşme, Dijital Müşteri Yolculuğu, İnovasyon.

Giriş

Her geçen gün artan bir hızla gündelik hayatı etkileyen ve özellikle tüketim alışkanlıklarını değiştiren teknolojik gelişmeler şüphesiz iş hayatını da fazlasıyla etkilemektedir. Teknolojinin gündelik hayatı etkilemesinin en baş örneklerinden biri olan dijitalleşmeyle birlikte, tüm sektörler rekabet koşulları içerisinde hızla dönüşmektedir. Yapısı itibarıyla hizmet sektörü ise tüketicinin bu dönüşümü gözlemleyebileceği en önemli alan olarak göze çarpmaktadır. Sigorta sektörü; müşteri ilişkilerinin ve genel anlamda müşteri yolculuğunun (satın alma öncesi, hizmet süreci ve hizmet bitimi sonrası) hayati önemde olduğu, dijitalleşmenin odağında olan bir iş sahası olarak, hizmet sektörü içerisinde önemli bir yer tutmaktadır. Global sigorta sektörünün tüm paydaşları özelinde gerçekleşen dijitalleşme yolculuğu; sigorta

şirketlerinin örnek uygulamaları ve start-upların yarattığı ekosistem sayesinde Türk Sigortacılık Sektörü'nde de gözlemlenebilmektedir. Çalışmada; global örnekler ışığında Türk Sigorta Sektörü'ndeki dijitalleşmenin bugünü ve yarını ele alınacaktır. Gelecekteki dijital müşteri yolculuğu tasvir edilerek, tüm paydaşları içine alan bir perspektifle yapılacak olan öngörülerin temellendirilmesi amaçlanacaktır. Bu çalışmada, birinci bölümde dijitalleşme kavramı sigorta sektörü çerçevesinde ele alınacak ve dijital müşteri yolculuğunun önemi geçmiş ve gelecek perspektifiyle ifade edilecektir. Çalışmanın ikinci bölümünde ise global örnekler incelenerek, dijitalleşmenin sigorta sektöründe gerçekleştirdiği dönüşüm incelenecektir. Çalışmanın son bölümünde ise dijitalleşmenin Türk Sigorta Sektörü üzerindeki muhtemel etkileri değerlendirilecektir.

Dijital Dönüşüm ve Müşteri Yolculuğu

Dijitalleşme, ana hatlarıyla; bilgilerin herhangi bir bilgisayar, akıllı telefon, tablet vb. teknolojik araçlar tarafından okunabilecek ve bu ortamlarda düzenlenip, iş süreçlerine dahil edilebilecek hale getirilmesi olarak ifade edilmektedir. Sosyal hayat ve iş dünyasında köklü değişikliklere neden olan dijitalleşme, insan hayatını baştan sona etkisi altına almıştır. Bu çerçevede, çağın gerekliliklerinin bir sonucu olarak diğer tüm iş sahaları gibi sigorta sektörü de dijital bir dönüşüm içerisine girmiştir. Bu doğrultuda, sigorta sektöründe gerçekleşen dönüşümü iki ana çerçevede değerlendirmek doğru olacaktır. Dönüşümün ilk ayağı, sigorta sektörünün ana paydaşları olan sigorta şirketleri ve dağıtım kanallarının iş süreçlerinde yaşanan dijital dönüşümdür. Dönüşümün ikinci ayağıysa, dijitalleşmenin müşteri nezdindeki etkilerini işaret eden dijital müşteri yolculuğudur.

Sigorta Şirketleri ve Dağıtım Kanallarında Yaşanan Dijital Dönüşüm

Sigorta şirketleri, dijitalleşmenin dönüştürücü etkisiyle, iş süreçlerini büyük ölçüde ve hızla yenilemişlerdir. Bu yenilemenin merkezinde olan dijitalleşmeyle, sigortacılığın poliçeleşme, hasar ve müşteri ilişkileri süreçleri baştan sona dönüşmüştür. Bu dönüşüm esnasında, standart teminat verme süreçlerinde yer alan; müşteri, teminat verilen öge ve riziko hakkındaki tüm veriler dijitalleşerek daha kolay analiz edilebilir ve saklanabilir hale bürünmüştür. Bunun bir sonucu olarak fiyatlandırma ve ürün satış süreçlerinde daha büyük ve etkin dataya hâkim olan şirketler sektörde ticari olarak olumlu yönde ayrışma fırsatı yakalamışlardır. Büyük ve etkin datayı kullanmanın yanı sıra, bu datayı anlamlı hale getirmek ve bu sayede yeni müşterilere ulaşmak, riskin fiyatlamasını daha doğru gerçekleştirerek teknik kârlılığı artırmak çok önemli bir hale gelmiştir. Bu sebeple sigorta şirketleri pek çok istatistiki araç ve programı aktif olarak kullanmaktadır. Mevcutta olan sigorta poliçelerini detaylı bir şekilde inceleyerek çeşitli gruplara bölmek, bu gruplara göre yeni tarifeler belirlemek, müşteri hareketlerini ek hizmetler sunabilmek için takip etmek, kampanya yönetimi yapmak, kısaca müşterilerin alışkanlıklarına duyarlı olmak ancak şirket bünyesinde etkin bir şekilde kullanılan veri madenciliği sistemleri ile sağlanabilmektedir (Akmeriç, 2007, s. 26). Sigorta şirketleri özelinde fiyatlamayı daha etkin yapmanın sağladığı imkânların, hasar frekansı düşük ve muhtemel hasar maliyetleri kısıtlı müşterilerin daha uygun fiyatlarla sigorta poliçelerine ulaşmasını sağlayacağı düşünülebilir. Dijitalleşmenin hızlanması ve etkin kullanılması sayesinde; müşteriler, teminat talep edilen durumlar/öğeler ve buna bağlı riskler hakkında daha çok verinin sistemli bir şekilde sigorta şirketleriyle paylaşılması ve bu sayede daha doğru bir fiyatlandırma yapılması sağlanabilir. Tüm bunlar sigorta sektöründe teknik kârlılığı olumlu etkileyecek ve şirketler arasındaki rekabet şartlarının doğal bir sonucu olarak geniş bir müşteri kitlesi-

nin daha uygun fiyatlarla teminata ulaşmasını sağlayacaktır. Dijitalleşmenin dağıtım kanalları özelindeki etkilerini incelediğimizde, dijital dağıtım kanallarıyla ve internetin verdiği imkânlarla satış yapan brokerlerin ortaya çıktığı ve satış hacimlerinin hızla artış gösterdiği gözlemlenmektedir. Aynı zamanda geleneksel satış kanalları olarak ifade edilen acenteler; sigorta şirketlerinin artan dijital imkânları sayesinde daha pratik ve verimli hizmet verebilmektedir. Acenteler, dijitalleşmenin tesiriyle, eğer birden çok şirketin acentesi olarak hizmet vermekte ise web servisler aracılığıyla farklı şirketlerin tekliflerini içerik ve fiyat yönünden kolayca karşılaştırabilme imkânına sahip olmuşlardır. Bu durum sigorta piyasasında tüm satış kanalları özelinde fiyat rekabetindeki beraklaşmayı hızla artırmıştır. Müşteri özelinde, talep edilen ürünün farklı şirketler nezdindeki fiyatlarına karşılaştırmalı olarak daha kolay ulaşım imkânı doğmuştur. Benzer etkilerle birlikte Bankasürans dağıtım kanalları da mobil bankacılık uygulamaları ve şube bankacılığındaki artan dijital araç kullanımını sayesinde, müşterilerine daha verimli hizmet verebilme imkânı bulmuştur.

Dijital Müşteri Yolculuğu

Dijital dönüşümün etkisiyle sigorta şirketlerinin iş yapış biçimlerinin değişmesi kadar, müşterilerine sundukları poliçe satın alım süreci ve sigortalılık süresindeki hizmetler de dönüşmüştür. Bu dönüşüm sonucu, müşterinin elde ettiği tüm edimimleri dijital müşteri yolculuğu ifadesiyle tanımlayabiliriz. Bu noktada dijital sigortacılık için yapılan Özüdoğru, Gönen'in kapsamlı tanımı, dijital müşteri yolculuğu kavramını anlamak için ciddi bir fikir vermektedir: "Dijital sigortacılık kavramının kapsamı sürekli genişlemektedir. Sigorta poliçesinin satın alınmasının öncesindeki araştırma ve karar süreci, poliçenin satış süreci gibi aşamaları içine alan kavram günümüzde sigorta süreci başlamadan gerekli incelemelerin yapılmasından sigorta hasar süreçlerindeki incelemelere kadar geniş bir alanı kapsamaktadır." (Özüdoğru & Gönen, 2021, s. 2965). Dijital müşteri yolculuğu

sayesinde müşteriler, satın aldıkları poliçe kapsamındaki tüm teminatları ve asistans hizmetleri sigorta şirketlerinin sağladığı dijital imkânlar sayesinde kolayca öğrenebilmektedir. Ayrıca bazı ürünlerde sağlanan asistans hizmetlere erişim, bu hizmetlerle ilgili geri bildirim verme ve karşılaşılan sorunların çözümü gibi tüm hizmetler, dijital müşteri yolculuğuyla birlikte büyük bir hızla nitelik ve nicelik yönünden artmaktadır. Ayrıca bazı yenilikçi sigorta ürünlerinin (cep telefonu sigortası, siber sigortalar vb.) bir parçası olarak teknolojik cihazlara yüklenen çeşitli uygulamalar sayesinde muhtemel hasarları önleyici hizmetler verilebilmekte veya karşılaşılan hasarla ilgili detaylı bilgiye hızla sahip olunabilmektedir. Dijitalleşmenin verdiği imkânlarla birlikte müşterilerin daha modüler biçimde poliçe satın alarak, teminat ve asistans hizmetleri seçilimli olarak kişiselleştirerek sigorta satın alabilmesi sağlanabilmektedir. Tüm bunların bir sonucu olarak, dijital müşteri yolculuğu kapsamında, inovatif ve müşteri dostu dijital hizmetler veren şirketler rekabet şartlarından pozitif yönde sıyrılmaktadır. Akpınar'ın ifade ettiği gibi 'Günümüz koşullarında müşterilerini tanıyan, onlara özel kişiselleştirilmiş ürün veya hizmet sunabilen, onları bir değer olarak işletmenin merkezine koyan ve süreçlerini bu doğrultuda oluşturan sigorta şirketleri müşterileri için daha fazla değer sunarak sadakat yaratmakta ve uzun dönemli kârlılık elde etmektedirler.' (Akpınar, 2018, s.17)

Global Örneklerle Sigorta Sektöründe Dijital Dönüşüm

Dijitalleşmenin getirdiği imkânlarla dinamikleri hızla değişen sigorta sektöründe, pek çok farklı iş sahası bu dönüşümden ziyadesiyle etkilenmektedir. Dönüşüm, en başta satış kanallarını etkisi altına almış, yenilikçi sigorta pazar yerleri ya da dijital brokerlerin sayısında dünya çapında kayda değer bir artışa yol açmıştır. Ayrıca geleneksel acentelerde büyük ölçüde iş yapış biçimlerini dijital devrimin imkânları doğrultusunda dönüştürmüştür. Sigorta şirketlerinin inovatif

bakış açısı ve dijitalleşmenin etkisiyle ortaya çıkan yenilikçi sigorta ürünleri ekseninde pek çok sigorta ürününe bağlı yan hizmetler verilmeğe başlanmıştır. Bu hizmetlerin tedarik edilmesi süreçlerini organize eden yenilikçi pek çok asistans şirketi ortaya çıkmış ya da mevcut şirketler bu alanlara kanalize olmuştur. Şüphesiz yeni trendler ve önleyici sigortacılık hizmetleri kapsamında dijital araçları kullanan bu tip asistans şirketlerinin sayısı önümüzdeki süreçte hızla artacaktır. Ayrıca pazarlama stratejileri kapsamında; dijital kanallarla sigorta satışı gerçekleştirmek amacıyla farklı ülkelerde pazara giriş yapan inovatif brokerlerin, tüm bireysel sigorta ürünlerine yönelmek yerine sadece spesifik bazı ürünler özelinde satış stratejileri geliştirdiği gözlemlenmektedir. Tüm bu konuları detaylıca analiz etmek çalışmamızın kısıtlarını aşacağından, ilgili hususları iki alt başlıkta değerlendirmek doğru olacaktır.

3.1. Dijitalleşen Sigorta Sektöründe Yenilikçi Projelerin Ana Hatlarıyla Hedef ve İşlevleri

Dijitalleşen sigorta sektöründe, global çerçevede gerçekleşen yenilikçi dönüşümü sigorta şirketleri, dağıtım kanalları ve asistans şirketleri ayrımında düşünmek doğru olacaktır. Ana hedefleri sigorta şirketlerinin ürünlerini pazarlamak ve bu ticari işlev sonrasında komisyon geliri elde etmek olan dağıtım kanalları, öncelikli olarak olabildiğince fazla satış miktarına ulaşmayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda, mevcut sigortalı müşterileri kendi kanalı üzerinden sigortalama veya sigortasız potansiyel müşterileri ve risklerini sigortalama hedefi güden dağıtım kanallarının önceliği dijital kanallar vasıtasıyla daha fazla satış yapabilmektir. Bunun bir sonucu olarak ortaya çıkan tüm yenilikçi dijital projeler, şirketler veya kampanyalar maksimum satış öncülüyle hareket etmektedir. Global ölçekte pek çok brokerin başarılı dijital kampanyalarla bu hedef doğrultusunda müşterileri kazanma faaliyeti yürüttükleri gözlemlenmektedir. Aynı zamanda şubeleşme vasıtasıyla, geleneksel satış kanalları vasfındaki araçların da dijital araçlarla müşterilerine hizmet vermesini sağlayarak üretimlerini artıran bu brokerler,

şüphesiz dünya çapındaki en çok gözlemlenen dijital sigorta girişimleridir. Bu girişimlerin, müşterilerine tüm bireysel & kurumsal ürünleri pazarlamak dışında, spesifik ürünlere yönelik (evcil hayvan sigortaları, seyahat sigortaları vb.) inovatif versiyonları da adetlerini hızla artırmaktadır. Genelde yenilikçi ürünleri merkezine alan ya da geleneksel ürünleri inovatif asistans hizmetleri ve müşteri deneyimiyle zenginleştiren bu tip araçlar, sigorta şirketlerinin dijital bir çözüm ortağı olma yolundaki bazı iddialarının önemli destekçilerinden biri olarak kendine yer bulabilmektedir. Belirttiğimiz üzere yenilikçi ürünlerin etkisiyle birlikte, sigorta şirketlerinin poliçelere bağlı olarak sağladığı pek çok hizmetin tedarikçisi konumundaki asistans şirketleri için yeni çalışma/hizmet üretme alanları ortaya çıkmaktadır. Evcil hayvan sigortaları ve bireysel sağlık sigortalarında ulaşılabilen mobil veteriner-doktor danışma hizmetleri, cep telefonu sigortalarında ikame olarak verilebilen muadil cep telefonu hizmetleri veya aynı zamanda cep telefonu, tablet vb. hasar tespit süreçlerine de yardımcı olan mobil-dijital hasar tespit uygulamaları vb. hizmetleri verebilen pek çok yeni asistans hizmet alanı/şirketi ortaya çıkmıştır. Bu örneklerin yanı sıra çeşitli dijital sigorta ürünlerinde sağlanan (siber güvenlik sigortaları vb.) dijital asistans hizmetleri de mevcuttur. Tüm bu yenilikçi dijital asistans hizmetleri ve şirketlerinin sayısı, ilgili sigortalı sayısının artmasıyla birlikte hızla artış gösterecektir. Sigorta şirketlerinin kendi iş yapış biçimlerinde ve dağıtım kanallarıyla iletişimlerinde gerçekleştirdikleri dijital dönüşümün yanı sıra, müşteriye karşı dijital konumlanmalarında da geleneksel pazarlama stratejilerine göre çeşitli farklılıklar göze çarpmaktadır. Özellikle global sigorta endüstrisinin dev şirketleri tarafından yapılan, spesifik ürünlere odaklanmış dijital sigorta şirketleriyle ortaklıklar kurma stratejilerinin yanı sıra; bazı şirketler, kendi öz kaynakları ve şirket personelinin kullanmaya devam ederek, sadece bazı ürünlere odaklanan yeni markalarla pazar paylarını artırmaya çalışmaktadır. Türkiye’de de

örneğini gözlemlediğimiz bu örnekte sektörün lider kurumlarından birinin evcil hayvan ve cep telefonu sigortaları için dijital kanallar odaklı yeni bir marka yarattığı gözlemlenmektedir. Bu marka özelinde yapılan kampanyalarla birlikte, hedef ürünlerin potansiyel müşteri kitlesine daha kolay ulaşım imkânı bulabileceğinin düşünüldüğü tahmin edilmektedir. Bu strateji global örneklerle de oldukça uyumaktadır. Aynı zamanda dijitalleşmenin verdiği imkânların etkisiyle, olası hasarları önleme ve mümkünse azaltma amaçlı yeni projelerin ve start-upların sigorta şirketleri tarafından desteklendiği gözlemlenmektedir. Bu doğrultuda olası katastrofik hasarlar öncesi, risk altındaki sigortalıları dijital kanallarla bilgilendirmek ya da akıllı araçlar, akıllı sürüş kontrol sistemleri veya nesnelerin internet uygulamalarıyla birlikte olası kazaları azaltmak ya da kazalara engel olmak gibi uygulamalar hedeflenmektedir. Tüm bu çalışmalarla sigorta şirketleri teknik kârlılıklarını artırma imkânı bulacaktır. Bu süreçte hasar maliyetlerinin düşebileceği ve rekabet koşullarının da etkisiyle doğru riske doğru fiyat politikasıyla, müşterilerin daha uygun ve adil bir fiyatlamayla poliçe satın alabilmesinin sağlanabileceği de düşünülebilir.

3.2. Dijital Dönüşüm Odağında Global Örnekler

Dijitalleşmenin Türk Sigortacılık Sektörü’nde yaratacağı muhtemel etkilere ışık tutması amacıyla inceleyebileceğimiz pek çok global start-up, proje veya kampanya mevcuttur. Çalışmamızın kısıtları gereği, sadece bir çerçeve çizmeye yetecek düzeyde değineceğimiz örnekler, pek çok benzer versiyonlarıyla Türk Sigorta Sektörü’nde de yer almaktadır. Global örneklerle mukayeseli incelendiğinde de bu durum, Türkiye Sigorta Pazarı aktörlerinin, inovatif iş geliştirme prensiplerine yeterli bir düzeyde değer verdiğini göz önüne sermektedir.

Bu sayede ortaya çıkan hizmet kalitesi; müşterilere, global ölçüde çağı yakalayan bir dijital müşteri yolculuğu yaşayabilme imkânını

sunmaktadır. Örnek şirket ve uygulamalar şöyledir:

Bought by Many /Many Pets

Tamamen dijital bir müşteri yolculuğu sunan şirket, sadece evcil hayvan sigortaları ürünleri satmaktadır. Birleşik Krallık'ta hizmet vermeye başlamış ve şimdiye kadar pek çok ödülün sahibi olmuştur. Müşteri portföyünü hızla genişletmekte olan dijital broker şirket, rakip diğer aracılar ve sigorta şirketleri ürünlerinden, müşteri dostu dijital ara yüzü ve yenilikçi asistans hizmetleriyle farklılaşmaktadır. Sigortalılarına 7/24 ücretsiz mobil veteriner danışmanlık hizmeti sağlayan firma, tüm hasar bildirim ve hasar ödeme süreçlerini dijital vasıtalarla sürdürmektedir.

By Miles

Sadece araç sigortalarına odaklanan bir girişim olan By Miles, kullandığın kadar öde prensibiyle hareket eden bir sigorta aracısı olarak kendini konumlandırmaktadır. Müşterilerin park halindeyken karşılaşabileceği risklerle alakalı sabit bir poliçe ücreti ödeyerek başlanılan sigortalılık süresi boyunca müşteriler kat ettikleri mesafe kadar bir sigorta ücreti ödemektedir. Bu sayede çok az kullanılan araçlar için daha düşük sigorta ücreti ödenebilmektedir. Sistemin çalışma prensibi, akıllı yeni nesil araçlarla internet vasıtasıyla bağ kurulması (nesnelerin interneti) ya da araçlara mesafe ölçer bir cihaz takılmasıdır. Böylece müşterilerin araç kullanım datası hakkında detaylı bilgi sahibi olunabilmektedir. Tüm müşteri yolculuğu dijital uygulamalarla sağlanmakta, ücretlendirmenin şeffaflığı ön planda olmaktadır.

Covax

Covax, siber riskleri tahmin etme ve modelleme üzerine çalışmakta olan bir teknoloji şirkettir. Özellikle siber risklere karşı geliştirilen sigorta ürünlerinin underwriting süreçlerinde danışmanlık hizmetleri veren şirketin ürünleri, aktif olarak pek çok sigorta şirketi ve brokeri tarafından

kullanılmaktadır. Olası siber risklerin tespiti ve bu doğrultuda bir fiyatlama yapılması için gerekli datanın teminini sağlayan şirket, siber sigortalara olan talebin hızla artmasıyla birlikte çalışma alanlarını hızla artırmaktadır.

Cuvva

Cuvva şirketi; By miles şirketine benzer olarak kullandığın kadar öde prensibine dayanan, araç sigortaları ürünlerinde hizmet veren bir sigorta aracısıdır. Tamamen dijital ara yüzü sayesinde, kusursuz bir dijital müşteri yolculuğu vadeden şirket, poliçe satın alım süreçleri ve sigortalılık sürecini mobil uygulaması üzerinden yönetmektedir. Şirket, inovatif bir hizmet sağlayarak araç kullanımını sırasında mobil uygulaması vasıtasıyla araç hızını hesaplamakta ve düşük hızlarla seyir durumunda poliçe sahibine çeşitli indirimler sunmaktadır.

DeadHappy

DeadHappy, Birleşik Krallık merkezli bir hayat sigortası girişimidir. Müşterilerine geleneksel ürünlerden daha fazla modüler ve poliçe süreleri esnek ürünler sunan DeadHappy, tamamen dijital bir müşteri deneyimi sunmaktadır.

Hometree

Hometree, kendini bir insurtech olarak konumlandırmakta ve tamamen dijital bir altyapıyla konut sigortası asistans hizmetleri sunmaktadır. Bünyesinde bulunan teknik eleman networkü sayesinde, satın alınan paket dahilindeki elektronik cihaz kırılması, su basması, sıhhi tesisat vb. konut hasarlarında hızlı ve pratik çözümler yaratmaktadır. Dijital müşteri yolculuğunu oldukça önemseyen şirket, geleneksel asistans şirketlerinden pozitif yönde ayrılmaktadır.

Laka

Bisiklet ve bisiklet ekipmanlarını teminat altına almak için sigorta hizmetleri vermeye odaklanan bir insurtech olan Laka, bisiklet kazaları

sonucunda ortaya çıkan tedavi masraflarını da karşılayan ferdi kaza teminatlarını müşterilerine sunmaktadır. Tamamen dijital bir şekilde müşterilerine hizmet veren Laka, poliçe satın alan müşterileri için çeşitli bisikletler ve bisiklet ekipmanlarında indirim kuponları sağlayan kampanyalar da yürütmektedir.

Neos

Neos, akıllı ev teknolojileri ve konut sigortaları ürünlerine odaklanmış bir insurtech girişimidir. Kameralar, hareket sensörleri ve duman dedektörleri gibi pek çok ekipmanı satın alınan paket dahilinde sigortalılarına ulaştıran Neos, pek çok riski önleyici hizmetler sunmayı amaç edinmiştir. Bu doğrultuda olası hırsızlık veya yangın, su basması vs. gibi riskleri önleyici datalar toplayan Neos, bu datayı fiyatlama ve önleyici sigorta faaliyetlerinde kullanmaktaydı. Şirket yönetiminin aldığı stratejik kararlar doğrultusunda konut sigortaları pazarından çıkan Neos, geliştirdiği akıllı dijital teknolojiler sayesinde önleyici hizmetler vermeye devam ediyor.

Superscript

Superscript, küçük ve orta ölçekli ticari işletmelerin sigorta ihtiyaçlarını; dijital ortamda, hizmet süreçlerini geleneksel satış kanallarına göre daha yalın bir biçimde karşılama amacıyla kurulumuştur. Dijital iş yapış biçimleri sayesinde potansiyel müşterileri kategorize ederek, muhtemel sigorta ihtiyaçları hakkında müşterileri bilgilendirip, kişiselleştirilmiş teklifler verme metodlarını kullanmaktadır.

Urban Jungle

Genç müşteri kitlesini hedef alan ve bu doğrultuda pazarlama stratejileri geliştiren Urban Jungle, konut sigortaları branşında faaliyet göstermektedir. Şirket, tamamen dijital ve poliçe içeriklerini yalın bir dille aktaran iş yapış biçimi sayesinde pratik, kişiselleştirilmiş ve olabildiğince ucuz ürünler satmayı vadetmektedir.

Lapetus Solutions

Lapetus Solutions; bünyesinde pek çok uzman doktor ve mühendis bulunduran, makine öğrenmesi başta olmak üzere ileri teknolojik metodlar kullanarak çeşitli araçlar ve platformlar geliştiren bir teknoloji şirkettir. Sağlık ve hayat sigortası branşlarında faaliyet gösteren pek çok şirkete danışmanlık hizmetleri vermekte olan şirket, underwriting süreçlerinde kullanılabilen pek çok dijital araç geliştirmiştir. Sigortalıların sağlık dataları üzerinden potansiyel risklere yönelik analizler geliştirilmesine yardımcı olan şirket, dijitalleşme ve datanın hızla artmasıyla iş hacmini artırmaktadır. Muhtemel risklerin analitik bir yaklaşımla tespit edilmesine yardımcı olan şirketin, risklerin gerçekleşmeden önlenmesi noktasında sigortalılara yardımcı olabileceği de düşünülebilir.

Wefox

Wefox, müşterilerine %100 dijital ve sade sigorta ürünleri satmayı vadetmektedir. Öncelikli olarak sorumluluk, konut ve araç sigortalarına odaklanan şirket, geniş bir müşteri portföyüne sahiptir. Pek çok lider teknoloji şirketiyle iş birliği içerisinde olan şirket, önümüzdeki süreçte risk önleyici sigorta hizmetlerine yoğunlaşma stratejileri kurmaktadır. Nesnelere interneti ve mobil cihazlar sayesinde olası katastrofik riskleri müşterilerine anlık olarak bildirmeyi planlayan şirket, bu sayede olası hasarları azaltmayı ve müşteri memnuniyetini artırmayı hedeflemektedir.

Lemonade

Faaliyet gösterdiği ülkelerde hızla artan pazar payı ve sigorta sektörünün dev şirketlerinden aldığı yatırımlarla oldukça popüler bir sigorta girişimi olan Lemonade, dijital sigortacılığın öncü şirketlerinden biridir. Öncelikli olarak araç, konut, evcil hayvan ve hayat sigortaları branşlarında hizmet veren şirket, tamamen dijital hizmet metodları ve müşteri dostu uygulamalarıyla dikkat çekmektedir. Hasar sonrası süreçleri büyük

ölçüde dijital olarak gerçekleştiren şirket, poliçe satın alma süreçlerini de tamamen sade bir metotla müşteri dostu bir şekilde tasarlamıştır. Satış gerçekleştirdiği mobil uygulamalar ve internet sitesinde, farklı kanallardan gelen gerçek müşteri görüşlerine yer veren firma, müşteriler nezdindeki güvenilirliğini de maksimum düzeyde tutmayı ana hedeflerinden biri olarak görmektedir.

Sonuç

Dijital Müşteri Yolculuğu'nu ele aldığımız ve Türkiye Sigortacılık Sektörü'nü dijitalleşme çerçevesinde incelediğimiz çalışmamızda, global örnekler ışığında, dijitalleşmenin sigorta sektöründe yarattığı gelişmelere odaklanılmıştır. Dijital bir zemin üzerine ticari stratejiler oluşturan yenilikçi pek çok global şirket ve stratejileri incelenmiştir. Tüm inovatif sigortacılık projelerinin, kampanyalarının ve girişimlerinin incelenmesi durumunda çalışma kapsamının aşılacak olması sebebiyle, farklı alanları ve iş yapış biçimlerini takip eden, geleceğe ışık tutan şirketlerle örnekler kısıtlanmıştır. Çalışmanın bütüncül yaklaşımı doğrultusunda; sigorta sektörünü bekleyen dijital müşteri yolculuğunun, sektörde yaratılacak inovatif çalışmalar ve girişimlerle bir adım öteye taşınacağı değerlendirilmektedir. Bu doğrultuda global örneklerinde çizdiği çerçeveyi baz alarak, Türk Sigortacılık Sektörü'nde dijitalleşmenin artan ivmesiyle birlikte, aşağıda listelenen yönde gelişmelerin meydana gelme olasılığının yüksek olduğu değerlendirilmektedir.

Çalışmada Türkiye'de uygulanan farklı örnek uygulamalar ve global örnekler ışığında altını çizdiğimiz dijital müşteri yolculuğunun, rekabet koşullarının ve müşteri talebinin doğrultusunda şirketler için bir zorunluluk olduğu değerlendirilmektedir. Mobil uygulamalarla sağlanan; satın alma öncesi, sigortalılık dönemi ve tazminat işlemleri hizmetlerinin tamamen dijital olarak sürdürülmesi müşteri nezdinde birincil önceliklerden biri halini almıştır. PWC'nin raporuna göre "Genel sigorta müşterilerinin %71'i, artık ürün veya hizmetleri satın almadan önce araştırma

yapmak için dijital bir platform (fiyat karşılaştırma internet siteleri ve sosyal medya vb.) kullanmaktadır" (PWC, 2016, s.5). Bu durum dijital brokerlerin öneminin hızla artmakta olduğunu ve geleneksel satış kanalları olan acentelerin sosyal medya ve internet siteleri üzerinden oluşturacakları ticari etki alanının, gelecekleri açısından kritik önemde olduğunu göstermektedir. Ayrıca yenilikçi ve müşteri portföyünü hızla büyüten başarılı global sigorta girişimlerini incelediğimizde, bu şirketlerin tamamen dijital bir müşteri yolculuğunu baz aldıkları gözlemlenmektedir. Bu durum fikirlerimizi desteklemektedir.

Dijital müşteri yolculuğunun sonuçlarından biri olarak, sigorta şirketlerinin verdikleri hizmetler ve ürün fiyatları, müşteriler tarafından daha kolay mukayese edilebilmektedir. Müşterilerin artan bu imkânı, fiyat ve hizmet kalitesi yönünden rekabet koşullarını daha zorlu bir hale dönüştürmüştür. Bu durumun hızla artan dijitalleşmeyle birlikte, artarak devam edeceği değerlendirilmektedir. Muhtemel rekabet koşulları ilk bakışta müşteri nezdinde, daha uygun fiyatlarla ürün temin edileceği düşüncesini yaratmakla birlikte çeşitli riskleri de beraberinde getirme ihtimalini doğurmaktadır. Özellikle fiyat üzerinden yaratılan rekabet şartlarının ağırlık kazanması durumunda, hizmet kalitesinin (asistans hizmetleri, hasar süreçleri vb.) ve dolayısıyla müşteri memnuniyetinin düşüş göstermesi ihtimali ortaya çıkabilir. Bu durum sigorta sektörünün sürdürülebilir büyümesi için bir tehdit olarak değerlendirilmektedir. Hizmet kalitesinde, müşterilerin sigortalı olma refleksini olumsuz etkileyecek muhtemel vakaların yaşanmaması durumunda ise, şüphesiz dijitalleşmeyle birlikte artan data kullanımıyla birlikte, daha adil fiyatlama tekniklerinin kullanılması sektörü olumlu etkileyecektir. İlgili konuya PWC'nin yaklaşımı şu şekildedir. "Dijital uygulamalar, ürünlerin kıyaslanmasını daha kolay hale getirerek ve mevcut şirketleri artan rekabete açık hale getirerek fiyatlar üzerinde baskı oluşturmaktadır. Fakat aynı zamanda riskleri daha etkili kontrol ederek ve hizmetleri daha

etkili şekilde sağlayarak daha adil fiyatlama yapılması olanakları da sağlamaktadır (PWC, 2015, s.15).”

Dijitalleşmenin sağladığı imkânlarla birlikte geçmişe göre çok daha fazla sigorta ürününe ulaşma ve ürünleri karşılaştırma imkânı bulan müşterilerin; ürünleri satın almadan önce yaşadıkları müşteri deneyimi, satın alma tercihlerini büyük ölçüde etkilemektedir. Bu doğrultuda, özellikle dijital satış kanallarının ve sigorta şirketlerinin dijital uygulamalarının tüketiciye güven duygusu vermesi, satışı teşvik edici şekilde tasarlanması ve pratik bir kullanıma sahip olması gerekmektedir. Ürünlerin içeriği kadar önemli olduğunu değerlendirdiğimiz bu durum müşteri satın alma davranışlarını büyük ölçüde etkilerken, şirketlerin müşteri nezdindeki imajına da büyük ölçüde tesir etmektedir. Bu çerçevede değerlendirildiğinde daha pratik kullanılabilen ve kullanıcı dostu mobil uygulamaların şirketleri rekabet şartlarında ön plana çıkartacağı değerlendirilebilir. Çalışmada değindiğimiz, başarılı global örnek girişimlerin, rakiplerinden ana ayrışma noktalarından biri de bu tip başarılı uygulamalardır.

Global dijital sigorta uygulamaları gözlemlerimizde, fazla sayıda örneğini gördüğümüz tamamen dijital satış kanalları Türkiye’deki muadilleriyle karşılaştırıldığında birtakım farklılıklar içermektedir. Global örneklerde, inovatif ürünlerle kendini konumlandıran dijital brokerlerin içerisinde, az sayıda ürünün satışına odaklanan ciddi sayıda şirket göze çarpmaktadır. Türkiye’deki pazara hâkim şirketlerin aksine, bütün bireysel veya kurumsal sigorta ürünlerine odaklanmak yerine, oldukça az sayıda (1 veya 2) ürüne (cep telefonu sigortası, evcil hayvan sigortası, oto sigortası, bisiklet sigortası vb.) odaklanan bu tip şirketler büyük bir hızla pazardaki paylarını artırmaktadır. Bu sayede sadece ilgili ürünlerle ilgili spesifik müşteri kitlelerine (gençler, evcil hayvan sahipleri vb.) odaklanan bu şirketler daha etkin bir ürün tasarımı ve pazarlama faaliyeti yürütebilmektedir. Kendilerini ilgili risklerle ilgili

teminat vermenin yanı sıra inovatif asistans hizmetleriyle bütüncül çözüm ortağı olarak konumlandırılan bu şirketler, tüm süreçlerini dijital ortamda sürdürmektedir. Türkiye Sigorta Sektörü’nde de bu tip yenilikçi ve az sayıda ürüne odaklanan girişimler, sektörün önde gelen şirketlerinin kendi içerisinde yenilikçi markalar oluşturma çalışmaları mevcuttur. Önümüzdeki süreçte bu tip markalaşma çalışmaları ve girişimlerin sayısının hızla artacağını değerlendirilmektedir.

Satın alma öncesi, sigortalılık dönemi ve tazminat işlemlerindeki tüm dijital müşteri yolculuğunu tasarlayan sigorta şirketleri, bu süreçte kullandığı veya müşterilerine sunduğu pek çok hizmeti bünyesi dışında yer alan farklı şirketlerden tedarik etmektedir. Bu şirketlerin, ürünlere bağlı olarak verilen çeşitli destek hizmetlerini sağlayanlarını asistans şirketleri olarak ifade etmekteyiz. Dijitalleşmeyle birlikte geliştirilen yenilikçi ürünler veya tamamen dijital dünyada karşı karşıya kalınan risklere karşı geliştirilen ürünlerle birlikte asistans firmalarının sağladıkları hizmetlerde değişime uğramaya başlamaktadır. Bu çerçevede ortaya çıkan teknoloji temelli hizmetler veren asistans firmaların (cep telefonu sigortalılarında ikame telefon temini, çeşitli siber güvenlik yazılımları, ikame bilgisayar temini vb.) sayısı ve sektör içerisinde kendilerine olan talep hızla artış gösterecektir. Bu doğrultuda ilgili hizmetleri daha kolay sigorta şirketlerine temin edebilecek teknoloji firmalarının, bu alanda faaliyet göstermeye başlaması veya stratejik ortaklıkların meydana gelmesi beklenebilir.

Geleneksel satış kanallarından farklı olarak, ana faaliyetlerini dijital dünyada gerçekleştiren pek çok dijital broker Türkiye Sigorta Sektörü’nde faaliyetlerini sürdürmektedir. Sigorta aracılık kurumlarının, gelir kaynağı olan satılan ürünlerden sağlanan komisyon gelirleri çerçevesinde faaliyetlerini sürdüren bu işletmeler, sigorta bilincinin ve sektör prim üretiminin artırılması yönünde faydalı faaliyetler yürütmektedir. Bu doğrultuda maksimum prim üretimine ulaşma stratejisinde olan bu firmalar, sürdürülebilir teknik

kârlılığı ön plana alan sigorta şirketleri nezdinde çeşitli risklerle karşı karşıya kalabilmektedir. Özellikle sigortacılık tekniği açısından değerlendirildiğinde; düşük hasar-prim oranlarıyla ve yüksek müşteri memnuniyetiyle faaliyetlerini sürdüren pek çok geleneksel satış kanalının, yüksek prim üretimi olan ama aynı zamanda yüksek hasar-prim oranlarıyla faaliyetlerini sürdüren dijital brokerlere göre sigorta şirketleri açısından daha tercih edilebilir satış kanalları olduğu unutulmamalıdır. Bu doğrultuda Türkiye Sigorta Sektörü'ndeki dijitalleşmenin artan bir ivmeyle devamlılığı açısından kritik öneme sahip dijital brokerlerin, teknik kârlılığı daha fazla ön planda tutan çeşitli yaklaşımları uygulama geçirmeyi hızlandırması gerektiği düşünülebilir. Bu çerçevede global örnekler içerisinde gözlemlediğimiz, özellikle önleyici sigortacılık uygulamalarının çeşitli kampanyalarla teşvik edilmesi ya da fiyatlandırma süreçlerinde faydalı olabilecek yeni bakış açıları veya dataların sigorta şirketleriyle paylaşılmasının düşünülebileceği (kişisel verilerin korunması hükümleri kısıtları içerisinde) değerlendirilmektedir.

Pek çok ülkede ve Türkiye Sigorta Sektörü'nde, kullandığın kadar öde uygulamaları ve önleyici sigortacılık uygulamaları hızla artmaktadır. Bu uygulamalarda kullanılan, araçlara bağlanan çeşitli cihazların, sensörlerin ve nesnelerin interneti temelli dijital uygulamaların kullanımının

artacağı düşünülmektedir. Bu tip uygulamaların hasar-prim oranlarını aşağı çekebileceği değerlendirilmektedir. Global örnekler incelenirken, bu tip uygulamaların satış kanallarının kampanyaları ve yenilikçi ürünleri sayesinde yaygınlaştığı tespit edilmiştir. Bu doğrultuda sigorta şirketlerinin yanı sıra satış kanallarının da bu tip ürünlerin kullanımını hızla teşvik edeceği ve bu sayede daha kolay bir şekilde müşteri alışkanlıklarının bu yönde artırılacağı değerlendirilmektedir.

7 ana bölümde sınıflandırdığımız dijitalleşmenin Türk Sigortacılık Sektörü'ndeki muhtemel yaratacağı gelişmeler, global örneklerle çeşitli benzerlikler kurularak ve gelecek perspektifleri yaratmaya çalışılarak ortaya konulmuştur. Tüm bu muhtemel gelişmelerin ve çalışmanın bütünü işaret ettiği üzere, dijitalleşme sigorta sektörü için bir tercih değil zorunluluktur. Bu zorunluluk doğrultusunda bütüncül ve global örneklerle mukayeseli bir değerlendirme yapıldığında, Türk Sigorta Sektörü'nün aktörlerinin, çağın gerekliliklerinin bilincinde olduğu ve dijital müşteri yolculuğunu ajandasının ön sayfalarında tuttuğu gözlemlenmektedir.

Emre Kağan SEVİNÇ
Reasürans Kıdemli Uzmanı
Magdeburger Sigorta A.Ş.

Kaynakça

- Akmeriç, N. (2007). "Sigortacının Sigortası Bilgiye Yatırım". *CEO's Dergisi*, Ağustos, s. 26-27.
- Akpınar, Ö. (2018). "Sigorta Sektöründe Veri Madenciliği ve Kullanım Alanları". *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Temmuz, s.17.
- Özüdoğru, H.&Gönen, N., V. (2021). "Sigortacılıkta Dijitalleşme: Sigorta Sektöründeki Müşteriler ve Acente Çalışanları Üzerine Bir Uygulama". *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, s. 2965.
- PWC. (2016). *Insurance 2020: The Digital Prize - Taking Customer Connection to a New Level*. www.builtin.com/fintech/insurtech-companies
- www.splento.com/blog/marketing/top-25-insurtech-startups-11-12-2021
- www.tibco.com/reference-center/what-is-insurtech
- www.tsb.org.tr

P&I Kulüp Sigortasına Genel Bir Bakış

Giriş

Üretilen malların bir yerden diğer bir yere nakledilmesiyle ulusal ve uluslararası ekonomiye katkı sağlayan gemi taşımacılığı maliyet ve taşıma kapasitesi avantajı nedeniyle uluslararası taşımacılığın yaklaşık %90'ını teşkil etmektedir. Teknik bir çalışma alanı olarak gemi işletmeciliğinde gemi sahibi (donatan/armatör), nakliye sırasında gemi ve taşıdığı yükü bakımından çatma, yük hasarı ve noksanlığı, mürettebatı bakımından ise iş kazaları gibi riskler ile çok sık karşılaştığı için bunlara ait mali sorumluluk sigortası korumasına sahip olması büyük önem taşımaktadır. Zira, söz konusu sigorta güvencesi olmadan gemi taşımacılığının güvenli ve kârlı bir şekilde icra edilmesi mümkün olmamaktadır. Ayrıca, gemilerle gerçekleştirilen uluslararası deniz taşımacılığı hizmeti, uluslararası konvansiyonlar ve sefer yapılan ülke limanlarının kuralları bakımından asgari ölçüde de olsa uluslararası standart gerekliliklerine uygun hareket etmeyi zorunlu kılmaktadır. Bu nedenle gemi sahipleri; geminin doğrudan maruz kaldığı fiziksel mal zararlarını tekne-makine sigortalarının yanında geminin işletilmesi sırasında gerek yük sahipleri gerek mürettebat gerekse de 3. şahıslar tarafından kendisine yöneltilebilecek hukuki sorumluluk taleplerini P&I Sigortaları (Koruma ve Tazminat/Protection and Indemnity) ile güvence altına almaktadırlar.

P&I Sigortaları denizcilik sektörü özellikle gemi işletmeciliği- ile yakın ilişki içerisinde olan kapsamlı ve çok teknik bir sigorta branşıdır. Bu nedenle bu makalede söz konusu branşa ilişkin, özellikle P&I Kulüp Sigortası sunan mütüel esaslı P&I Kulüpleri Uluslararası Grubu (International Group of P&I Clubs) ve kulüp sigorta sistemi hakkında genel bir bilgi verilmeye çalışılacaktır.

P&I Kulüp Sigortası (P&I Club Insurance)

Bu sigorta, uygulamada genellikle P&I Sigortası (P&I Insurance) veya P&I Kulüp Sigortası (P&I Club Insurance) olarak adlandırılmaktadır.

Koruma ve Tazminat (Protection and Indemnity) Kulüpleri, donatanların, gemilerin işletilmesinden doğan sorumluluklarını teminat altına alabilmek amacıyla bir araya gelerek kurdukları kuruluşlardır. Temel özellikleri mütüel olmaları - yani, kooperatif benzeri organizasyonlar gibi, üyelerden birinin uğrayacağı zararın diğerlerine paylaştırılması- ve kâr amacı gütmemeleridir. Bu kulüpler gemi vasfı taşıyan genellikle uluslararası, uzak sefer yapan (dökme yük/kuru yük/ konteyner/tanker/araç taşıyan ro-ro gibi) gemilere teminat sunar.

Bir deniz sigortası sözleşmesi olan P&I Sigortası, donatanı bir yandan ölüm, yaralanma, sabit cimsimlere çarpma gibi olaylara ilişkin ortaya çıkacak sorumluluklara karşı korurken (protection), diğer yandan gemi personelinin ihmali nedeniyle yükün hasarlanması gibi olaylara ilişkin ortaya çıkacak sorumluluklara karşı teminat sağlar. Söz konusu sigortanın yaptırılması uluslararası konvansiyonlar nedeniyle hukuki bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Bu sigortanın yaptırılmasında genellikle tankerler ve büyük tonajlı gemiler için mütüel IG kulüpleri (değişken primli sigortacılar; "P&I Kulüpleri Uluslararası Grubu-International Group of P&I Clubs" gibi) teminat sağlarken, küçük tonajlı gemiler ve devlet gemileri için ise sabit primli sigortacılar (bazı mütüel kulüpler de sabit primli teminatı verebilmekte) tercih edilmektedir.

Uluslararası P&I Kulüpleri The International Group of P&I Clubs (IG)

Bugün dünyada kulüp sigortası teminatını sunan en önemli oluşum "Uluslararası P&I Kulüpleri- The International Group of P&I Clubs (IG)" Birliği'dir ve 13 mütüel (değişken primli) kulüpten (sigortacıdan) oluşmaktadır.

Tarihi olarak 19. yüzyılda mütüel sigorta şeklinde ortaya çıkmış ve günümüzde de P&I pazarına hâkim olan bu mütüel (değişken primli) kulüplerin yanı sıra, bugün genellikle yakın seferde çalışan küçük tonajlı gemiler için sabit prim (fixed

premium) üzerinden kulüp sigortasına benzer teminat sunan sigortacılar da bulunmaktadır.

Mütüel (değişken primli) “Uluslararası P&I Kulüpleri- The International Group of P&I Clubs (IG)” şunlardır:

- American Steamship Owners Mutual Protection and Indemnity Association Inc
- The Britannia Steam Ship Insurance Association Limited
- Gard P&I (Bermuda) Ltd.
- The Japan Ship Owners' Mutual Protection & Indemnity Association
- The London Steam-Ship Owners' Mutual Insurance Association Limited
- The North of England Protecting & Indemnity Association Limited
- The Shipowners' Mutual Protection & Indemnity Association (Luxembourg)
- Assuranceforeningen Skuld
- The Standard Club Ltd.
- The Steamship Mutual Underwriting Association (Bermuda) Limited
- Sveriges Ångfartygs Assurans Förening / The Swedish Club
- United Kingdom Mutual Steam Ship Assurance Association Ltd.
- The West of England Ship Owners Mutual Insurance Association (Luxembourg)

Yukarıda isimleri yer alan “The North of England Protecting & Indemnity Association Limited ve The Standard Club Ltd.” kulüpleri 2022 yılında birleşme kararı almışlardır. Birleşmenin tamamlanmasından sonra “NorthStandard” adıyla faaliyetlerine devam edeceklerdir.

Sekizi (8) İngiliz, üçü (3) İskandinav, biri (1) Amerikan ve biri (1) de Japon kulüplerden oluşan, toplam on üç (13) üyeli “Uluslararası P&I Kulüpleri Birliği” 2021 yılında -Uluslararası Nakliyat Sigortaları Birliği'nin 2022 yılı raporuna göre -3 milyar ABD dolarının biraz üzerinde prim (call) üretimi gerçekleştirmiştir. Bu üretimin yaklaşık 2 milyar ABD doları sekiz (8) İngiliz kulübüne aittir. P&I Kulüp Sigortaları, niteliği gereği bir deniz sigorta sözleşmesi olmakla birlikte, nakliyat sigortaları branşına/hesabına (Yük, Tekne, Tekne

Sorumluluk, Offshore Enerji) dahil edilmemektedir. Uluslararası Nakliyat Sigortaları Birliği'nin, 40 ülkedeki nakliyat sigorta birliğinden aldığı verilerle oluşturduğu 2022 yılı raporuna göre, Nakliyat Sigortaları prim üretimi 2021 yılı için 33 milyar ABD dolarıdır. Her ne kadar Uluslararası P&I Kulüpleri Birliği'nin 3 milyar ABD dolarının biraz üzerindeki prim üretimi yüksek görünse de dünya çapında faaliyet gösteren çok büyük hacimli prim üreten dev sigorta şirketleri, fonlarını daha kârlı alanlarda değerlendirmek istemeleri nedeniyle, mütüel kulüp sigortacılığına ilgi göstermemektedirler.

Uluslararası P&I kulüplerinin en önemli işlevi olan hasar/tazminat taleplerinin söz konusu kulüplerin son yıllarda sorumluluklarının -kazaya maruz kalan gemilerin değerli yükler taşıyan büyük hacimli (tanker, konteyner, dökme yük gibi) olmaları nedeniyle- yükseldiği görülmektedir. Uluslararası sigorta ve reasürans brokerliği hizmeti veren AON Şirketi'nin Protection & Indemnity Renewal 2022/23 Commentary (Eylül 2021) raporuna göre; 2020 ve 2021 yıllarında karşılaşılan hasar talepleri içinde tahmini tutarı 100 milyon ABD dolarının üzerinde olanlar, 2020 yılı için WAKASHIO ve STELLAR BANNER adlı dökme yük gemileri, 2021 yılı için ise, EVER GIVEN ve X-PRESS PEARL adlı konteyner gemileridir. Ayrıca rapora göre, 50 milyon ABD dolarını aşması muhtemel talep; 2020 yılı için ONE APUS ve MILANO BRIDGE adlı konteyner gemileri ile NEW ASSURANCE adlı tanker gemisi, 2021 yılı için ise, A SYMPHONY adlı tanker gemisidir. Diğer taraftan, Uluslararası Nakliyat Sigortaları Birliği'nin 2022 yılı raporuna göre, 2021 yılında Covid-19 tazminat taleplerinin (mürettebat, yolcular için) diğer tazminat taleplerine göre (çatma, oturma, enkaz kaldırma, kirlilik, yükte noksanlık gibi) daha fazla dikkat çektiği ifade edilmiştir.

Diğer Taraftan, Sabit Primli (Fixed Premium) Esası ile Çalışan Bazı Önemli Şirketler ise Şunlardır:

- Türk P&I
- BMM (British Marine Mutual)
- Lodestar

- Raets Marine
- Hanseatic
- Eagle Ocean Marine
- Hydor
- MS Amlin
- Sunderland Marine
- Thomas Miller
- Navigators P&I
- Noord Nederlandsche P&I Club
- Aurora
- Norwegian Hull Club
- Korean Hull Club

Mütuel P&I Kulüp Sigortalarının İdaresi ve İşleyişi

- **Genel Kurul:** Genel kurul, kulüp üyelerinden oluşur.

- **İdare/Yönetim Kurulu:** İdare kurulu, kulüp işlerinin idaresi ve her açıdan geliştirilmesinden sorumlu ve bunun için her türlü harcamayı yapmakla yetkili olan idare organıdır. İhtilaflar da burada halledilir, çözülemezse tahkime başvurulur.

- **Yöneticiler (Managers):** Yöneticilerin temel görevi, idare kurulunun politikalarını icra etmek, kulübün günlük işlerinde etkinlik ve uzmanlık sağlamaktır. Yöneticilerin görevi: idare kurulu kararlarının yerine getirilmesi, katkıların/primlerin toplanması, muhabirlerin atanması, tazminat taleplerinin halli, sigortacılık faaliyetleri, yatırımlar, kayıtların tutulması, poliçelerin imzalanması ve giriş sertifikalarının düzenlenmesi, tazminat taleplerinin ödenmesi, idare kuruluna sunulacak raporların hazırlanmasıdır. Yöneticiler idare kurulu ve kulüp politikaları üzerinde oldukça etkilidir. Duruma göre idare kurulu takdir yetkisini devredebilir. Kulüp yöneticileri, İngiltere veya deniz aşırı ülkelerde kurulmuş olan sermaye şirketleridir. Bunlardan bazılarının sermayesi kulüp tarafından sağlanmakla birlikte, bazıları da kişilere aittir ve bunlarla hizmet sözleşmesi (North of England Club-North Insurance Management Ltd.; Shipowners Club-Shipowners Protection Ltd.; UK Club-Thomas Miller; Standard Club-Charles Taylor gibi) yapılır. Bu ilişkinin esası, yönetim şirketine, kulübe sigorta için giren gemi tonajı üzerinden komisyon verilmesidir.

- **Birimler:** Kulüplerin günlük işleri, kurmuş oldukları birimler (departments) eliyle yürütülür. Bunların en önemli olanları; sigortacılık işlerini yürüten sigortacılık birimi (underwriting department) ve üyelerden gelen hasar/tazminat taleplerinin halli ile ilgilenen hasar/tazminat talepleri birimidir (claims-claims handling department).

- **Muhabirler:** Kulüpler, üyelerinin işlerini, dünyanın dört bir tarafındaki limanlarda bulunan muhabirler (correspondents) vasıtası ile takip ederler. Dünyanın dört bir yanına poliçe satabilmek ve etkin hasar süreci sağlamak, ancak küresel bir hizmet ağı sayesinde mümkündür. İşte bu önemli görev, muhabirler tarafından yerine getirilir. Bugün dünyanın bütün önemli liman şehirlerinde P&I kulüpleri için çalışan çok sayıda muhabir bulunmaktadır.

- **Kulübe Giriş:** Bir geminin sigorta için mütuel kulübe kabul edilmesini ifade eder. Kulübe kabul edilen bir gemi, kulübün kendi tuttuğu sicile kaydedilir. Gemisini, ödediği prim karşılığında kulübe kaydettiren donatan/armatör veya kiracı (charterer) kulüp üyesi haline gelir. Mütuel kulüp sigortasında üyelik ilişkisi, sigorta sözleşmesine o kadar nüfuz etmiştir ki üye ve sigortalı aynı anlamda kullanılmaktadır. Kulübe başvuran her kim olursa olsun, üye (ortak) olarak kabulü yalnızca kulüp yöneticilerinin takdirine bağlıdır. Mütuel kulüpler, klasik deniz sigortalarında alışılan şekilde bir poliçe düzenlememektedir. Bunun yerine, başvuru formu (sigorta teklifnamesi gibi), giriş sertifikası (sigorta poliçesi gibi) ve kulüp kuralları (sigorta genel ve standart özel şartları gibi) bulunmaktadır. Kulübe girişin hüküm ve şartlarını belirten en önemli belge giriş sertifikasıdır. Prim ödeme şartları ve muafiyetler gibi özel şartlar burada yer alır. Kulübün işleyişi ve üyeler ile kulüp arasındaki ilişkinin düzenlendiği temel kurallar, kulüp ana sözleşmesinde (articles of association) yer almaktadır. Üye ile kulüp arasındaki sigorta sözleşmesinin detayları ana sözleşmede yer almaz. Bunlar, kulüp kurallarında (club rules/rule book) düzenlenir. Giriş hükümlerinde değişiklik yapılması sadece kulübün takdiri ile zeyilname yapılarak mümkündür.

- **Sigortanın Süresi:** Kulüp sigortasının süresi; sigorta yılı 20 Şubat'tan bir sonraki 20 Şubat'a kadar olmak üzere, kural olarak, kulüp giriş sertifikasında belirtilen süredir. Sigorta otomatik olarak yenilenmezse, sigorta (süreye bağlı olarak), kulüp veya üye tarafından en az 30 gün öncesinden diğerine verilen yazılı bir fesih ihbarı ile sona erer. Diğer taraftan, kulüpte sigortalı geminin satışı, bayrak ve yöneticisinin/işleticisinin değişimi, klas gereklerinin ihlali gibi hallerde söz konusu gemiye ilişkin sigorta derhal sona erer. Ayrıca, primin ödenmemesi ve üye gerçek kişi ise ölümü ve iflası halinde, üye şirket ise, birleşme, devralma gibi durumlarda da sigortalı gemi/gemilere ilişkin sigorta derhal sona erer.

Sigorta Şartları (P&I Kulüp Kitabı/ Rule Book)

Yukarıda da belirtildiği gibi, üye ile kulüp arasındaki sigorta sözleşmesinin detayları ana sözleşmede yer almaz. Bunlar, kulüp kurallarında (club rules) düzenlenir. Her kulübün, kuralları topladığı yaklaşık yüz sayfalık bir kural kitapçığı (rule book) bulunmaktadır. Teminatın kapsamı, tarafların borç ve yükümlülükleri, tazminat taleplerinin halli ve ödenmesi, kulübe giriş, üyeliğin sona ermesi ve benzeri hususların yer aldığı söz konusu kitapçığın anlaşılması ve yorumlanması aşına olanlar için bile zaman zaman -bir kuraldan diğer bir kurala atıf yapılması, daima açık bir kapı bırakılması ve sonunda kulübün takdir yetkisine bırakılması gibi hususlar nedeniyle- zor olabilmektedir. Kitapçık, giriş sertifikası ile birlikte üyeye verilir. Ayrıca, kulüplerin internet sayfalarından da bunları edinmek mümkündür. Kulüp kuralları, genel kurul tarafından belirlenir ve genellikle kural kitapçıklarının en başında bu kuralların kulüp ana sözleşmesi veya kuruluş kanununun verdiği düzenleme yetkisine dayanarak hazırlandığı belirtilir. Dolayısıyla, değiştirilmeleri de genellikle yine genel kurul kararı ile olur. Ancak, bu kurallar uzun bir birikimin ürünü olduğundan, sık sık önemli değişiklikler yapılmaz. Öte yandan farklı kulüplerin kuralları büyük ölçüde birbirine benzer. Kulüp kuralları bağlayıcı olup aksi kararlaştırılmadığı takdirde hem üyeyi hem de haleflerini bağlar.

Teminatın Kapsamı: Kulüp teminatı, genel manada, bir geminin işletilmesiyle ilgili tüm deniz sorumluluk risklerini (donatanın bir taşıyıcı olarak, taşıma sözleşmesi hükümleri uyarınca, taşınan yükün sahibine karşı olan sorumluluğu riskini, yine donatanın, gemisinin başka bir gemi, iskele, rıhtım ve benzerine çatması sonucu ortaya çıkan üçüncü şahıs sorumluluğu riskini, yine devletlerin uluslararası anlaşmalarla/konvansiyonlarla kabul ettikleri deniz kirlenmesine ilişkin donatanların sigorta yaptırma mecburiyetine bağlı olarak kanuni sorumluluğu riskini) içermektedir.

Kulüplerce Sağlanan Teminatın Ana Hatlarını Dört Bölümde Toplamak Mümkündür:

A) Kişilere İlişkin Sorumluluk:

- Gemi adamlarının hastalanması halinde bunların hastane, ilaç masrafları ile çalışmadıkları sürede donatanın ödemesi gereken ücretleri,
- Donatanın, yolcular, liman işçileri, kılavuzlar ve benzeri kişilerin can kaybı ya da bedeni yaralanmasına ilişkin sorumluluğu,
- Donatanın, çatılan gemide bulunan kişilerin can kaybı ya da bedeni yaralanmasına ilişkin sorumluluğu,
- Hasta ya da yaralı gemi adamlarının ülkelere gönderilme ve bunların yerine yenilerinin getirilmesine ilişkin masraflar,
- Bir deniz kazasını takiben donatanın, çalışmayan gemi adamlarına ödemek zorunda olduğu ücretler,
- Bir deniz kazasına uğrayanların ya da mültecilerin kurtarılıp uygun bir limana çıkarılmasına ilişkin masraflar.

B) Mülke İlişkin Sorumluluk:

- Tekne sigortalarında "Çatışma Sorumluluğu Klozu"nda temin edilmeyen ¼'lük kısım,
- Geminin sigorta bedelinin yetersiz olması nedeniyle, tekne sigorta poliçesi tarafından "Çatışma Sorumluluğu Klozu" çerçevesinde temin edilemeyen kısım,
- Diğer gemiler ve taşıdıkları yüke karşı

çatışma dışı nedenlerden doğabilecek sorumluluk,

- d) Sabit ve yüzer cisimlere verilen zarardan doğan sorumluluk,
- e) Mutad çekmeye ilişkin sözleşmeden doğan sorumluluk,
- f) Enkaz kaldırma masrafları,
- g) Çevreyi akaryakıtla kirletmeden doğan sorumluluk (temizleme masrafları, üçüncü şahıslara verilen zarar, cezalar).

C) Taşınan Yüke İlişkin Sorumluluk:

- a) Taşıyanın sorumlu olduğu yükte hasar ve eksiklik halleri,
- b) Taşıma sözleşmesinin taşıyan tarafından ihlâli nedeniyle yük sahibinden tahsil edilemeyen yükün müşterek avarya katılım payı.

D) Muhtelif:

- a) Mevzuata uymama, belge noksanlığı, yükün noksan teslimi, kaçakçılık, gümrük kanunlarını ihlâl ve benzeri nedenlerden ötürü ödenen cezalar,
- b) Teknenin katılım değerinin yüksek belirlenmesi nedeniyle tekne sigorta poliçesince karşılanmayan tekne müşterek avarya katılım payı,
- c) Kulüp talimatı ile yapılan masraflar.

İstisnalar ve Sınırlamalar

a) Kapsam Dışı Bırakılan Rizikolar

Kulüp kurallarında, özel olarak sayılan bazı rizikolar kapsam dışında bırakılmakta ve bunlar için herhangi bir ödeme yapılmayacağı ifade edilmektedir. Kulüpler bunlar için de ilave teminat veya özel teminat adı altında sigorta teminatı vermektedir; ancak, bunlar standart P&I paketi dışında kalmaktadır. Örneğin; üyenin doğrudan veya dolaylı şekilde sahibi olduğu veya kiraladığı gemi üzerindeki ekipmanlar, konteyner, yakıt ve kumanya gibi şeylerdeki ziya veya hasar gibi.

b) Özel Faaliyetlere İlişkin İstisnalar

Kulüpler, bazı özel gemi veya yapılar için de bir istisna kuralı kabul etmektedir. Römorkörler ve

kurtarma için kullanılan diğer gemiler gibi.

c) Savaş İstisnası

Diğer deniz sigortalarında olduğu gibi, kulüp sigortasında da savaş ve benzeri haller istisnası bulunmaktadır (Ek teminat olarak alınabilir.).

d) Nükleer Rizikolar İstisnası

Kulüpler, nükleer rizikoları ve bunlardan kaynaklanan sorumluluklar, bedeller ve harcamaları da kapsam dışında tutmaktadır.

e) Tekne Sigortası Kapsamındaki Rizikolar

Kulüp sigortası ile tekne sigortası, çatma ve müşterek avarya gibi çeşitli konularda kesişebilir. Bu konudaki kurala göre; Kulüp takdir yetkisini aksi yönde kullanmadıkça veya aksini yazılı olarak kabul etmiş olmadıkça, uygun değer üzerinden yapılmış bir tekne sigortası kapsamında kalacak olan herhangi bir sorumluluk, bedel veya harcama için üyeye ödeme yapmaz.

f) Diğer Sigortalar

Kulüp sigortası, tekne sigortasından başka sigortalarla da çeşitli konularda kesişebilir. Böyle hallerde çifte sigorta söz konusu olacaktır. Burada yapılmak istenen; çifte sigortadan dolayı ödenecek tazminatın kulüp ile diğer sigortacı arasında herhangi bir şekilde paylaşılmasını önlemek ve kulübü mümkün mertebe tamamen sorumluluktan kurtarmaktır. Bu tür hükümler, uygulamada "Escape Clause" olarak bilinmektedir.

g) Kast veya Pervasızlık

Kulüp kurallarına göre; "üyenin tarafına ait kast veya pervasızlıktan çıkan veya bundan oluşan sorumluluklar, bedeller veya harcamalar" teminat dışıdır.

h) Denize Elverişsizlik

Denize elverişlilik (seaworthiness), genel olarak; geminin insan hayatını tehlikeye atmadan denize çıkarılması için uygun olması gereken koşullar olarak tanımlanmaktadır. Geminin tekne, makine ve donanımındaki kusur veya eksiklikler ile aşırı veya uygunsuz şekilde yüklenmiş olması, denize elverişsizlik

(unseaworthiness) sonucunu doğurur. Geminin yeterli sayıda ve uygun nitelikte gemi adamı ile donatılması da bu kapsamdadır. Geminin denize elverişsizliği istisna edilmiştir.

i) Muafiyetler

Kulüpler, muafiyeti genellikle kısa kurallarla düzenlemektedirler. Başvuru formlarında, genellikle muafiyetlere ilişkin çeşitli seçenekler yer almakta ve bunlar giriş sertifikalarında da gösterilmektedir. Cezalarla ilgili kuralın altında yer alan talepler, kirlenme için verilen cezalarda, herhangi bir kaza veya olayda ve diğer bütün cezalarda her liman için (gemi bu limana her girdiğinde) 2.000 ABD dolarını aşan kısım sınırlı olacaktır, gibi. Muafiyet konusundaki kurallar kısa olmakla birlikte son derece önemlidir. Kulüplerin muafiyetleri, genellikle üyenin söz konusu zararın belirli bir meblağa kadar olan kısmını veya belirli bir yüzdesini kendi üzerinde tutması ve kulübe bunu aşan kısım için başvurusu şeklindedir.

Üyenin Borç ve Görevleri

a) Prim Ödeme

Katkı manasındaki prim ("mutual premium", "call" veya "contribution"), kulübe girmiş bir gemiye ilişkin, mütüel katkılar (avans), ilave katkılar ve olağanüstü katkılar dahil olmak üzere, kulübe ödenecek -ton başına kararlaştırılacak bir orana göre- tutarı ifade eder. Her bir kulübün kendi kurallarına bağlı olmak üzere, prim iadesi kulüp kararı ile mümkün olabilir. Yatma iadesi ise yine kulübün öngördüğü şartlarla -geminin güvenli bir limanda otuz günden fazla yatması gibi- mümkün olabilmektedir. Primin ödenmemesi ise, yine her bir kulübün kendi kurallarına bağlı olmak üzere, sigortanın iptaline yol açabilmektedir.

b) Beyan Görevi

Azami iyi niyet prensibi gereğince sigortalının, kendisi tarafından bilinen ve riziko hakkında esaslı sayılabilecek hususları (sigortalının, sigortayı kabul veya reddetmesine neden olacak ya da sözleşme koşulları üzerinde etkili olacak her türlü bilgi) sözleşme kurulmadan

evvel sigortacıya bildirmesi gerekir. Burada esaslı sayılabilecek hususlar; muafiyetler, istisnalar, garantiler/taahhütler gibi teminatın kapsamını belirlemeye yarayan bütün konulardır. Beyan görevinin ihlali halinde kulüpler, kendi kuralları gereğince, genellikle, ihlalin kusurlu veya kusursuz olmasına bakmaksızın, sözleşmeden kaçınma hakkına sahip olabilmektedir.

c) Hasar (Olay ve Talepleri) ve Değişiklikleri İhbar Görevi

Kulübün menfaatlerini -halefiyet hakkının korunması ve kayıt oluşturularak bütçe tahmini yapılabilmesi için- yakından ilgilendiren hasarın, usulüne uygun şekilde kulübe ihbar (üye tarafından yazılı ve haberdar olduktan sonra mümkün olan en kısa sürede) edilmesi gerekmektedir. Kulüp kurallarındaki genel kabule göre; ihbar görevine aykırılık halinde, kulübün aykırılığa konu taleple ilgili olarak hiçbir sorumluluğu yoktur ve bu talebi reddedebilir. Bazı kulüplerin ise, ilave bir çözüm olarak; talebin kısmen kabul edilebileceği veya ödenecek tazminatta indirim yapılabileceği yönünde düzenleme yaptıkları görülmektedir. Her iki ihtimalde de kulübün takdir yetkisi saklı tutulmaktadır.

Değişiklik ihbarlarının en önemlileri ise; klas, bayrak, mülkiyet ve yönetim değişiklikleridir. Ayrıca, geminin kullanılma amacı ve şekli, tekne sigortacısı, gemi adamlarının milliyeti gibi daha pek çok hususun değişmesi de mümkündür ve bunlar da ihbar edilmelidir.

d) Sigortalı Olmayan Tedbirli Bir Gemi Sahibi (Donatan/Armatör) Gibi Davranma

Üye, sorumluluk doğurabilecek bir olay meydana geldikten sonra, bunu kulübe yalnızca ihbar etmekle yetinip, arkasına yaslanamaz. Aksine, sigortalı olmayan tedbirli bir donatan gibi davranması, kendi menfaatlerini koruması gerekir. Kulüp kurallarındaki genel kabule göre; tedbirli davranma görevine aykırılık halinde, kulübün aykırılığa konu taleple ilgili olarak hiçbir sorumluluğu yoktur ve bu talebi reddedebilir. Bazı kulüplerin ise, ilave bir çözüm olarak; talebin kısmen kabul edilebileceği veya

ödenecek tazminatta indirim yapılabileceği yönünde düzenleme yaptıkları görülmektedir. Her iki ihtimalde de kulübün takdir yetkisi saklı tutulmaktadır.

Kulübün Borç ve Görevleri

a) Talepleri Halletme

Bir P&I kulübüne üye olmanın belki de en önemli faydası, kulüp tarafından sağlanan profesyonel hasar yönetiminden (claims handling) yararlanmaktır. Hasar yönetimi, üyenin sorumluluğunu doğurabilecek bir olayın meydana gelmesinden başlayarak, bu sorumluluğun ortadan kaldırılmasına kadar devam eden sürecin yönetilmesini ifade eder. Bunun içerisinde, koruma önlemlerinin alınması, ilgili tespitlerin yapılarak delillerin toplanması, gerekli davaların açılması veya devam ettirilmesi, üçüncü kişi ile uzlaşma yolları aranması gibi, teknik, hukuki ve ticari çalışmalar bulunmaktadır.

b) Mali Güvence Sağlama

Taşıyanın (donatanın/armatörün) sorumlu olduğu yükteki hasar ve eksiklik hallerinde, talep sahiplerinin ilk yapacakları iş gemiyi tutuklatmak olur. Gemi, donatanın en önemli sermayesi olduğundan, tutuklu kaldığı her gün onun için kazanç kaybı demektir. Bu zorluğu aşmada kulüp garanti/kefalet mektupları, gemi tutuklamalarında muteber bir güvence olarak kabul edilmekte ve yaygın olarak kullanılmaktadır. Uygulamada “kulüp teminat mektuplarının” icra kabiliyetinin olmamasına bağlı olarak mahkemelerce kabul edilememesi durumu söz konusudur. Bu durumda gemi üzerine konulmuş

ihtiyati tedbir/tutuklama kararının kaldırılması için kulüp bankası, tutuklamanın yapıldığı ülkedeki muhabir bankaya kontrgaranti/teminat vererek, muhabir bankadan “banka teminat mektubu” alır ve teminat mektubu avukatlar vasıtasıyla mahkemeye ibraz edilerek tutuklu geminin serbest kalması sağlanır.

c) Tazminat Ödeme

Üyenin kulüp sigortası yaptırmadaki en önemli amacı, taleplerinin kulüp tarafından ödenmesidir. Şartlar ise genel olarak şöyledir: Üyenin maruz kaldığı sorumluluk, bedel veya harcama P&I teminatı kapsamındaki bir olaydan doğmuş olmalıdır. P&I teminatı kapsamındaki talepler, daima üyenin borç ve görevlerini yerine getirmiş olmasına bağlıdır; özel olarak kulüp tarafından istenmiş olan prim veya katkıların tamamen ödenmiş olması gerekir. P&I teminatı kapsamındaki taleplerden, yalnızca geminin kulüpteki giriş (sigorta) süresi içerisinde meydana gelen bir olaydan çıkanlar için kulüp tazminat öder. Kulüpten alınabilecek olan tazminat, muafiyet ve istisna/sınırlama kuralına tabidir.

Tazminat ödemede, “ilk önce ödeme/pay to be paid” prensibi (kulüp 3. kişiye yapılacak ödeme için önce sigortalının/üyenin 3. kişiye ödeme yapmasını ister sonra sigortalıya/üyeye öder) geçerli olmakla birlikte belli bir tutarın üzerindeki (örneğin, 50.000 ABD dolarını aşan gibi) ödemeler için üyenin talebi ve kulüp yöneticilerinin takdiri ile doğrudan 3. kişiye ödeme yapılabilir.

REASÜRÖR

“P&I mütüel kulüp sigortacılığı” ile “Sabit primli (Fixed premium) sigortacılığın” genel bir karşılaştırılması aşağıda yer almaktadır:

	DEĞİŞKEN PRİMLİ MÜTÜEL KULÜP-IG GRUP	SABİT PRİMLİ SİGORTA ŞİRKETİ
Prim (Advance Call)	Prim; tahmini bir katkı olarak peşin alınır, değişebilir. Kulüp ihtiyaç duyması halinde yıl içinde prim artırım yoluna gidebilir. Sigortalı ödemek zorundadır. Genellikle GRT (Gross Registered Tonnage) başına ABD doları olarak belirlenen kulüp priminin saptanmasında donatanın işletmecilik anlayışı (şöhreti), geçmiş yıllar hasar talepleri, mürettebatının ve geminin (tipi, yaşı, bayrağı, sınıflandırma kuruluşu, faaliyet alanı) özellikleri gibi etkenler önem taşır. Primin ödenmemesi halinde teminat durur.	Prim tahmini değil, sabittir. Yıl içinde prim artışı söz konusu değildir. Yenilemeler sigortalının bireysel performansına ve hasar sonuçlarına göre yapılır.
Muafiyetler	Kulüp mevcut muafiyetlerin yıl içinde artırılmasını isteyebilir ve bu durum müzakereye konu olmaz.	Sigorta şirketi yıl içinde muafiyetin artırılması yoluna gitmez.
Ek Aidatlar (Supplementary Calls)	Kulüp ihtiyaç duyarsa ek prim isteyebilir ve bu durum müzakereye konu olmaz, ödenmesi zorunludur.	Ek prim söz konusu değildir.
Ayrılma (Terk) Aidatı (Release Calls)	Sigortalı kulüpten ayrılırsa ayrılma/terk primi ödemek zorundadır.	Sigortalı ayrılma primi ödemeksizin, istediği sigortacıyı seçmekte, ayrılmakta serbesttir.
Rekabet	Genelde kulüp tatbikatında kulüpler arası rekabet yoktur. IG-Uluslararası Kulüp Birliği teminatının fiyatı ve kapsamı hemen hemen hepsinde aynıdır. AB rekabet hukuku bakımından, yasal sınırlama bulunmaz. Bir üye ihbarda bulunarak başka bir kulübe gidebilir. Ancak yeni kulüp bir sene için eski kulübün fiyatlarını tatbika mecburdur ve ancak ikinci senede yeni fiyat konuşulabilir.	Sigorta şirketleri birbirlerinden bağımsız olarak sigorta şartları sunarlar, iş almak için rekabet ederler.
Teminat Mektubu	Kulüp sigortalısı donatanın tutulan gemisini serbest bıraktırmak için herhangi bir ilave bedel almaksızın “teminat mektubu” (mali güvence) sağlar.	Sigorta şirketi sigortalısı donatan için teminat mektubu almak için reasürörleriyle temasa geçer, bu da sigortalı için zaman ve ilave para kaybına yol açar.
Omnibus Kuralı	Kulüp kurallarına girmeyen ancak yönetim kurulunca zor durumdaki sigortalıya yardım edilmesi anlamında ödenmesi uygun görülen masraflar karşılanır.	Sigorta sözleşmelerinde böyle bir kural (omnibus) yer almamaktadır.

REASÜRÖR

	DEĞİŞKEN PRİMLİ MÜTÜEL KULÜP-IG GRUP	SABİT PRİMLİ SİGORTA ŞİRKETİ
Kâr Amacı	Kulüp kâr amacı gütmeyen, sigortalıya yöneltilen tazminat taleplerinin en uygun şekilde halledilmesini (claims handling) amaçlar. Örneğin, sabit primli sigortacı ve sigortalı ilişkisinden farklı olarak, P&I kulüp sigortacısı, sigortalının (donatan) tazminat talebi ile ilgili hizmetlerinde (yardımlarında), bu talebi en ucuz kapatma/halletme mantığıyla hareket eder ve bu konudaki krizleri yönetmekte ve belirsizlikleri yönlendirmekte ne kadar başarılı olur ise, o kadar düşük prim toplar ve dolayısıyla o ölçüde o kulübün cazibesi artar.	Sigorta şirketleri kâr amaçlı underwriting yaparlar.
Hizmet Felsefesi	Kulüpler, donatanların navlun kazançlarının sürekliliğini temin için gemilerin sefer halinde olmalarını, limanlarda beklememelerini sağlar. Tek elden esnek yönetim felsefesine sahip kulübün tüm kontrolü üyelerin/yönetim kurulunun elindedir. Kurul ihtiyaca göre, prim tutarlarını, tazminat tutarlarını (limitlerini), teminatın kapsamını, taleplere göre değiştirme hakkına sahiptir.	Sabit primli sigorta şirketi, sigortalı memnuniyetinin sağlanması kapsamında sigortalının ihtiyaçlarını doğru anlama ve kaliteli hizmet verme felsefesi ile ve ticari düşüncelerle hareket eder.
Sorumluluk Limiti	Teorik olarak sınırsız sorumluluk olmakla birlikte, kirlenme taleplerinde ve 2002 Atina Protokolü'nde yolcu ve mürettebat için belirlenen kombine meblağ (özel) sınırlama bulunmaktadır. (Kirlenmede yaklaşık 1 milyar ABD doları, Atina Protokolü'nde yaklaşık 3 milyar ABD doları ile sınırlama gibi.)	Sınırlı sorumluluk ilkesi vardır. Sigortacı çatma, yük zararları gibi her talep türü için ayrı bir sigorta bedeli belirler. Denizdeki sorumluluklar genellikle sınırlı sorumluluk rejimine tabi olduğu için sigortacı bu rejime atıfla ikinci bir sınır da koymaktadır. Buna göre sigortacının sorumluluğu için küçük olan meblağ dikkate alınır. (Poliçeler belirli bir limitle sınırlandırılmaktadır. Limit, işin özelliğine göre taraflarca belirlense de azami 1 milyar ABD dolarına kadar limitli poliçeler görülebilmektedir.)
Sigorta Şartları	Teminatlar çok geniş ve zamanla yeni sorumluluk türlerinin de dahil olması nedeniyle karmaşıktır. Başvuru formu=Teklif Giriş Sertifikası=Poliçe Kurallar/Rules=Genel/Özel Şart	Sigorta şartları mütüele göre daha dar olup, sade ve nettir.

REASÜRÖR

	DEĞİŞKEN PRİMLİ MÜTÜEL KULÜP-IG GRUP	SABİT PRİMLİ SİGORTA ŞİRKETİ
En Önemli Fonksiyonu	Üyeleri olan sigortalılarına karşı yöneltilecek tazminat talepleri için sınırsız sorumluluk limiti tahsis etmeleri, gemileri tutuklanan ve zor durumda olan üyeleri için teminat mektubu temini ile mali güvence sağlamaları ve üyelerine karşı yapılan hasar talepleri için etkin tazminat hizmeti sunmalarıdır.	Sigorta şartları sade ve net olup, ödenecek prim belli olduğu için beklenmedik ilave (olağanüstü katkı [overspill calls], ayrılma katkısı [release calls] gibi) katkılar toplanmaz, her donatanın primi kendi performansına göre belirlenir ve kimse başkasının zararını paylaşmak zorunda kalmaz, teminatın kapsamı, limitleri ve muafiyetler her donatanın kendi ihtiyaçlarına göre belirlendiği için küçük donatanlar asla karşılaşmayacakları bir risk için para ödeme baskısı altında değildir.
Hasar Prim Oranları	Genellikle tankerler ve büyük tonajlı uzak sefer yapan gemiler için yapılan sigortada hasar prim oranları genel manada yüksektir.	Genellikle 10.000 GT'dan küçük yakın sefer yapan, yaşlı ve IACS klasına sahip olmayan yük gemileri (küçük ve orta ölçekte) ile kıyı ve iç sularda sefer yapan römorkörler gibi özel tür gemiler (devlet gemileri de olabilmekte) için yapılan sigortada hasar prim oranları genel manada mütüele göre daha düşüktür.
Sigortalı Sigortacı İlişkisi	<p>Sigortalı, karşılıklılık esasına göre kurulan şirketin ortağı, üyelerden, ortaklardan oluşan yönetim/idare kurulu ve müdürler/yöneticiler de sigortacıdır.</p> <p>Tarihi gelişim itibarıyla, kulüp üyelerinin hem sigortalı hem sigortacı olmaları, yani mütüel (karşılıklılık) esas, gerek prim ödemesi gerekse kulüpten yapılan tahsilatlardan birlikte etkilenmeleri manasına gelmektedir.</p> <p>Kulüp üyeleri klasik manada sigortalıdan ziyade şirket ortağı [hem sigortalı hem de sigortacı] olarak denizci kimlikleri ile ön plandadır. Dolayısıyla sigorta şirketinden ziyade denizcilik şirketi havası hâkimdir. Kulüp üyesi genel manada, gemisini, ödediği prim karşılığında kulübe kaydettiren donatan/armatör veya kiracı "charterer"dir. Kulüp sigortasında, üyelik ilişkisi sigorta sözleşmesine o kadar nüfuz etmiştir ki üye ve sigortalı aynı anlamda kullanılmaktadır. Sigortalılık ilişkisi bakımından ise, örneğin kulübün reasürans sağladığı sigorta şirketi ile sigortalılık ilişkisi olur, üyelik ilişkisi olmaz.</p> <p>Sigortalı: Member Prim: Call</p>	<p>Sigortalı, ticari şirket olan sigorta şirketinin müşterisidir.</p> <p>Sigortalı: Insured Prim: Premium</p>

REASÜRÖR

	DEĞİŞKEN PRİMLİ MÜTÜEL KULÜP-IG GRUP	SABİT PRİMLİ SİGORTA ŞİRKETİ
Pazar Payları	Mütüel (Uluslararası Kulüp Birliği-IG), 13 adet ortak şirket, tonaj itibarıyla hem P&I pazarının %90'ına hakimdir hem de denizcilik ve sigortacılıkla ilgili uluslararası yasama faaliyetlerini yönlendiren en önemli baskın gruplardan birisi olması nedeniyle bir bakıma sigorta sektöründen ziyade gemicilik (denizcilik) sektörünün bir temsilcisidir.	Tonaj itibarıyla %10'luk kısım adet itibarıyla fazladır ve bu kapsama girenler sabit primli P&I koruması talep etmektedirler.
Uygulanan Hukuk	Hukuki mahiyeti itibarıyla bir nakliyat (deniz) sigorta sözleşmesi olan P&I Kulüp Sigortası hiçbir ülkede kanunla düzenlenmemiş olmakla birlikte (geniş bir sözleşme özgürlüğü bulunmakta), kanuni dayanak bakımından karine sayılan bazı kurallar (İngiliz Deniz Ticaret Kanunları, York Antwerp, Hauge and Hauge Visby Kuralları, Hamburg Kuralları, Incoterms Kuralları vb.) vardır. Bu kuralların başında İngiliz Hukuk Kuralları; Marine Insurance Act 1906-İngiliz Deniz Sigorta Kanunu Madde 85, Insurance Companies Act 1982-Sigorta Denetleme Kanunu ve Companies Act 1985-İngiliz Şirket Sicil Kanunu] gelmektedir.	Sabit primli P&I sigorta şirketleri ise genelde kendi ülkelerinin ve/veya uluslararası denizcilik camiası tarafından kabul edilen kuralları, teamülleri ve uygulamaları kanuni dayanak olarak almaktadırlar. Sabit primli P&I sigorta sözleşmesi de hukuki mahiyet itibarıyla bir nakliyat (deniz) sigorta sözleşmesidir.
Reasürans	Kulüpler taşıdığı sorumluluğu müştereken reasüre ederler. Oldukça karışık bir reasürans yolu ile retroesyon yapılır. Kulüpler sorumluluğu belli bir miktara kadar üzerinde tutarlar (Örneğin; “x yılı” reasürans programına göre 9 milyon ABD doları gibi). Belli miktarlar arası riskler, kulüpler arasındaki Havuz (Pool) sözleşmesine göre paylaşılarak devir yapılır (9 ila 70 milyon ABD doları arası gibi). Havuz limitini aşan ve belli bir tutara kadar olan kısmı için de Lloyd'sdan Hasar Fazlası (Excess of Loss) teminat alınarak devir yapılır (70 milyon ABD doları ila 3,07 milyar ABD doları arası gibi). Bunu aşan tazminat tutarları için ise, “Overspill Anlaşması”na dayanarak, Felaket Rezerv Fonu'ndan (Catastroph Reserve Fund) karşılama yoluna gidilir.	Sabit primli P&I sigorta şirketleri ise genellikle belli bir tutarı aşan hasarlara karşı korunmak için gerek Lloyd's dan gerekse de diğer reasürans piyasalarından Hasar Fazlası (Excess of Loss) reasürans anlaşmaları yoluyla teminat sağlarlar.
Temettü (Kâr Payı)	İyi bir yıl geçiren kulüp bilançosuna müteakip sigortalısına kâr payı anlamında prim iadesi yapabilmektedir.	Sabit primli sigortacılar için bilançoya müteakip herhangi bir kâr payı ödemesi yapılmamaktadır.

Sonuç

Gemi sahiplerinin gemilerinin işletilmesini gerçekçi ve kârlı bir şekilde icra etmelerine yardımcı bir hizmet sistemi olarak P&I Kulüp Sigortacılığı, deniz ticaretinin önemli bir ihtiyacını karşılamayı sürdürecektir. Söz konusu ihtiyacın giderilmesinde P&I Kulüp Sigortacılığı hizmet işlevini; sermayenin korunmasına yardımcı olarak, sermaye birikimine olanak sağlayarak ve sunduğu sınırsız/sınırlı

teminat tutarları ile ekonomik faaliyetlerin kesintisiz olarak sürmesine zemin hazırlayarak söz konusu ihtiyacın giderilmesine yönelik işlevini yerine getirmeye devam edecektir.

Bülent AKYÜZ
Nakliyat Servisi Emekli Müdürü
Millî Reasürans T.A.Ş.

Kaynakça

- “Kulüp Sigortası Protection&Indemnity” Yazar: Dr.R.Serdar Acar Vedat Kitapçılık 2008
- “Taşıyanın Mali Mesuliyet Sigortası” Yazar: Av. Işık Gökten İstanbul 2008
- “TSEV Nakliyat Dalı Ders Notu Temel Bilgiler”; Yazar: Hüseyin Yunak 1996
- The International Group of P&I Clubs (IG) Web Sitesi
- IUMI 2022 Chicago Conference, Global Marine Insurance Report- Astrid Selmann (PDF)
- AON Protection & Indemnity Renewal 2022/23 Commentary (PDF)

Asya Pasifik Bölgesi'nde 2023 Yılı Temmuz Ayı Yenilemeleri

Asya Pasifik Bölgesi 2023 yılı Temmuz yenilemelerinde bir taraftan anlaşma şart ve koşulları 2023 yılı Ocak ve 2023 yılı Nisan yenilemeleri ile uyumlu hale getirilmeye çalışılırken, diğer taraftan mevcut fiyatlandırma eğilimi ve yapısal dinamiklerle devam edilmektedir. Reasürörler, doğal afet risklerini daha iyi yönetebilmek amacıyla eksedan anlaşmaları yerine kot-par anlaşmalarına yönelmiş, hasar fazlası programlar kapsamında ise saklama paylarını artırarak anlaşmaları yeniden yapılandırma yoluna gitmişlerdir.

Enflasyon, reasürans ve hasar maliyetlerinin yükselmesine neden olurken tutulan karşılıkların yeterliliği ve artan sorumluluk tutarları açısından endişe konusu olmayı sürdürmektedir. Reasürans piyasaları değişen risk iştahları ve daralan reasürans kapasitesi nedeniyle sıkışmaya devam etmektedir. Bu doğrultuda, reasürörler teknik kârlılığı artırmak amacıyla kapasite kullanımında daha ihtiyatlı hareket etmektedirler.

Japonya yenilemeleri, sedanların poliçelendirme sürecinde yaptıkları iyileştirmeler ve reasürörler ile kurulan uzun vadeli ilişkiler neticesinde beklenenden daha iyi sonuçlanmıştır. Hedeflenen fiyatlara ulaşılmasıyla birlikte yenilemeye konu anlaşmaların plasmanları diğer piyasalara kıyasla daha sorunsuz tamamlanmıştır.

Kapasite sağlayan yeni reasürörler piyasaya giriş yapmış olmasına rağmen Güney Kore sigorta şirketleri zorlu bir yenileme dönemi geçirmiştir. Reasürörler, 2022 ve 2023 yıllarında yaşanan doğal

afet kaynaklı hasarların ardından teknik fiyatlarda iyileşmeyi hedeflerken sedanlar fiyat artışları ve komisyon indirimlerini kabul etme konusunda baskı altında kalmıştır.

Çin piyasası, özellikle doğal afetler nedeniyle daralan kapasiteyle mücadele etmeye devam ederken treteler kapsamında doğal afetlere ilişkin reasürans teminatı satın alma süreci zorlu geçmiştir. Sedanlar, reasürans maliyet, şart ve koşullarını yönetmek için daha fazla riski üzerlerinde tutmak zorunda kalmıştır.

Kioxia, Hinnamnör, Nanmadol ve Mawar Tayfunları kaynaklı sigorta hasarlarının düşük düzeyde gerçekleşeceği beklenmekle birlikte dünya genelinde sıkışan piyasa koşulları göz önünde bulundurulduğunda söz konusu tayfun hasarlarının sonuçlarıyla ilgili endişeler devam etmektedir. Sedan şirketler, özellikle son yıllarda afet hasarları yaşayan pazarlar için yenileme müzakereleri sırasında reasürörlerin beklentilerini tahmin etme konusunda genel olarak bilgili ve hazırlıklıdır. Uzaayan yenileme görüşmelerine rağmen, plasmanlar iyi yönetilmiş ve zamanında tamamlanmıştır.

Lydia Koh Kok Teck
Milli Re Singapore Branch
Çeviren: Selçuk ÜNAL

Yabancı Basından SEÇMELER

Marsh: Siber Risk Sigortasında Talep Sarsıntılı Birkaç Yılın Ardından Tırmanışa Geçti

Daha dar kapsamlı poliçe şartlarıyla birlikte, fiyat ve teminat verme kriterlerinin artması, siber risk sigortası pazarında çalkantılı birkaç yıl yaşanmasına neden olmuştur. Buna rağmen, Marsh'ın yeni yayımlanan ABD Siber Satın Alma Trendleri Raporu'na göre geçen yıl Marsh müşterilerinin %33'ü siber risk sigortası satın aldıklarını bildirirken bu oran 2022 yılında %36'ya yükselmiştir.

Yıllık cirosu 1 milyar Amerikan dolarının üzerinde olan şirketlerin siber risk sigortası satın alma eğilimi, cirosu düşük olan şirketlere oranla daha yüksektir. Büyük ölçekli şirketler, siber kaynaklı tehditlerle başa çıkmaya yönelik bir stratejinin yanı sıra bu açıdan daha sağlam teknolojileri edinme eğilimindedir.

Lloyd's'un 31 Mart 2023 tarihinden itibaren yürürlüğe koyduğu yeni savaş istisnası, sigorta şirketlerini, sigortacıların savaş ve potansiyel katastrofik risklere olan yaklaşımı konusunda düşündürmektedir.

Siber risk sigortacıları, "jeopolitik çatışmalar ve bunlarla ilişkili devlet tasarruflarının olumsuz etkileri, değişen poliçe istisnaları ve tek arıza noktalarından kaynaklanan olası etkiler de dahil

olmak üzere" potansiyel katastrofik siber risklere odaklanmışlardır.

Marsh ABD siber ürün lideri Greg Eskins, teminat satın alan kuruluşların sayısındaki artışın, sigortanın bütüncül bir siber risk yönetimi stratejisinin önemli bir parçası olduğu görüşünü pekiştiren olumlu bir eğilime işaret ettiğini, öte yandan, alıcıların özellikle savaş, siber operasyonlar ve sistemik/katastrofik risk istisnaları konularındaki tereddütlerinin sürdüğünü ifade etmektedir.

Marsh, 2022 yılında sigortalıların teminat satın alma kararları ve siber sigorta programlarını yönetim biçimleri açısından önemli değişimler olduğunu tespit etmiştir.

Sigortalılar 2022 yılının başlarında genellikle muafiyet oranlarını artırmaya devam etmiştir. Raporla göre, yıl boyunca piyasanın iyileşmeyi sürdürmesi ve fiyatların istikrar kazanması sonucunda teminatların daha ulaşılabilir ve uygun fiyatlı hale gelmesiyle muafiyet oranlarında düşüş görülmeye başlamış ve bu eğilim 2023 yılında da devam etmiştir.

Rapora göre, muafiyet oranları düştükçe daha yüksek limit satın alan sigortalıların oranı artmış ve söz konusu oran 2022 yılının ikinci çeyreğinde

%10 iken dördüncü çeyrekte %16'ya yükselmiştir. Potansiyel sigortalıların siber kontrollerindeki iyileşmelerden kaynaklı talepleri nedeniyle sigorta şirketleri arasında yaşanan rekabet de artmış ve söz konusu rekabet, limitlerini artırmak isteyen sigortalılar için fiyatlandırmayı olumlu etkilemiştir.

Marsh'la çalışan ve siber risk sigortası teminatı veren kaptiv sigorta şirketlerinin sayısı sigortalıların Siber Risk Sigortası programları üzerinde daha fazla kontrol sahibi olmak istemelerinin etkisi ile %75 oranında artış göstermiştir.

Marsh Captive Solutions Başkanı Ellen Charnley, kaptiv sigorta şirketlerinin son birkaç yılda siber risk sigorta pazarının zorlu koşullarıyla mücadele eden kuruluşlar için oldukça faydalı bir araç haline geldiğini, bazı durumlarda, sigortalıların tüm siber risklerini kendilerine bağlı bir sigorta şirketine devrediyor olsalar da çoğunlukla daha geniş kapsamlı siber programların farklı dilimlerini finanse etmek için *cell captive*¹ şirketleri kullandıklarını ifade etmiştir.

Police satın alma eğilimleri sektöre bağlı olarak değişmektedir. Eğitim sektöründeki müşteriler %60 ile diğer tüm sektörlerle kıyasla en yüksek siber sigorta alımını gerçekleştirirken sağlık sektörü %56 oranla ikinci sırada yer almıştır.

Yaşam Bilimleri (genetik ve biyoteknoloji) sektöründeki müşterilerin ve finans kuruluşlarının da 2020-2022 arasındaki üç yıllık dönemde siber sigorta satın alma oranlarının hızla artarak %20 gibi önemli bir seviyeye ulaştığı görülmektedir.

ABD'de siber risk sigortasında fiyatlar Aralık 2021'de kaydedilen en yüksek seviyesinden düşüşünü sürdürmüştür. Raporla göre, söz konusu düşüş oranı Aralık 2021'de %133 iken Aralık 2022'de %17,1'e gerilemiştir.

Marsh'ın ABD siber brokerlik lideri Meredith Schnur, ABD siber risk sigortası piyasasının istikrar kazanmaya devam ettiğini, öngörülemez olaylar dışında, özellikle siber hijyeni ve hasar geçmişi iyi olan kuruluşlar için 2023 yılının geri kalanında fiyat artışlarında yavaşlama beklentilerini ifade etmiştir.

Fidye yazılımdan kaynaklanan hasarlar 2023 yılının ilk çeyreğinde %77 artarken, gizlilikle ilgili hasarlar aynı dönemde %85 oranında artış göstermiştir.

2022 yılında siber saldırıların sıklığında görülen azalma ve Rusya'nın Ukrayna'yı işgaline tepki olarak konulan uluslararası yaptırımlar fidye paralarının dolaşımını zorlaştırmış, bu durumun 2022'de fidye yazılımı saldırılarındaki düşüşe katkıda bulunduğu kaydedilmiştir.

Öte yandan rapora göre bu yıl, "bilinen tehdit aktörleri kitlesel fidye yazılımı saldırıları gerçekleştirirken" aynı zamanda yeni fidye yazılımı grupları da ortaya çıkmıştır. Riskin gitgide karmaşık hale geldiği bir dünyada, Marsh, siber risk sigortası teminatlarındaki artışı sigortalı kuruluşların siber risk korumasına verdiği önemi yansıtan olumlu bir gelişme olarak görmektedir.

Global sigorta brokeri, siber risk yönetiminin tahmin esaslı kümül modelleri, siber risk sigortası, kamu ve özel sektör oyuncularını arasında bilgi paylaşımı gibi bir dizi aksiyonu içeren bütünsel bir yaklaşımla ele alınmasının en doğru yol olduğunu belirtmiştir.

Insurance Journal

23 Mayıs 2023

Çeviren: İlayda Hazal SELİMOĞLU

¹Sigorta teminatı sağlayan bir kuruluş olup bünyesinde ayrı aktif ve pasifleri bulunan ve sigorta kapasitesi sunan birden fazla birim yer almaktadır.

İ N D E K S

(Sayı 120- 129)

SİGORTA VE REASÜRANS

2020 Yılında Türkiye Reasürans Piyasası, 2021 Yılı Yenilemeleri ve Millî Reasürans.....	Sayı 120, sayfa: 19-20
Gelişmekte olan Sigorta Piyasaları ve 2021 Yılı Ocak Ayı Yenilemeleri.....	Sayı 120, sayfa: 21-25
Güneydoğu Asya Piyasalarında 2021 Yılı Ocak Ayı Yenilemeleri.....	Sayı 120, sayfa: 26-27
Sigorta ve Reasürans Şirketlerinde İç Kaynaklardan Artırım Özelinde Sermaye Artırım Özelinde Sermaye Artırım Kararlarının Geçersizliği ve İptali ile Hukuki ve Cezai Sorumluluk Halleri.....	Sayı 121, sayfa: 9-31
Hindistan Sigorta Piyasası 2021 Yılı Nisan Ayı Yenilemesi.....	Sayı 121, sayfa: 32-33
Asya Pasifik Bölgesi'nde 2021 Yılı Nisan Ayı Yenilemeleri.....	Sayı 121, sayfa: 34
Sigorta Sektöründe Kişisel Verilerin Korunması.....	Sayı 122, sayfa: 20-30
Pandemi Ötesinde-Sigorta Sektörü için Uzun Vadeli Riskler.....	Sayı 122, sayfa: 31-37
Sıfır Emisyon'a Giden Yolda Sigortacıların Durumu.....	Sayı 122, sayfa: 38-40
2021 Yılında Türkiye Reasürans Piyasası ve Millî Reasürans.....	Sayı 124, sayfa: 17-18
Gelişmekte Olan Sigorta Piyasaları ve 2022 Yılı Ocak Ayı Yenilemeleri.....	Sayı 124, sayfa: 19-23
Güneydoğu Asya Piyasalarında 2022 Yılı Ocak Ayı Yenilemeleri.....	Sayı 124, sayfa: 24-25
Sigorta ve Reasürans Alıcılarının Birçoğu Süregelen Fiyat Artışlarından Şikayetçi.....	Sayı 124, sayfa: 26-27
Sigorta ve Reasürans Şirketlerinde Yedek Akçelerin Sermaye Artırımında Kullanılma Usulve Esasları.....	Sayı 125, sayfa: 7-25
Hindistan Sigorta Piyasası 2022 Yılı Nisan Ayı Yenilemesi.....	Sayı 125, sayfa: 26-27
Asya Pasifik Bölgesi'nde 2022 Yılı Nisan Ayı Yenilemeleri.....	Sayı 125, sayfa: 28
Sigorta Uyuşmazlıkları: Sigorta Tahkim Sisteminin Yeri ve Önemi.....	Sayı 126, sayfa: 4-22
Sigorta Şirketlerinin Korunma Stratejileri Üzerinde Teminatlandırmanın Etkisi ve Teminatlandırma İşleminin Yapısı.....	Sayı 126, sayfa: 23-27
Ukrayna İşgalinin Küresel Sigorta Sektörüne Etkileri.....	Sayı 126, sayfa: 36-40
Türkiye'de Lisans Düzeyinde Sigortacılık ve Aktüerya Eğitimi.....	Sayı 127, sayfa: 5-13
Reasürans Alanında 2022 Yılında Yapılan Seçilmiş Çalışmalar.....	Sayı 127, sayfa: 14-18
Türkiye'de Deprem Sigortası: Sorunlar ve Politika Önerileri.....	Sayı 128, sayfa: 5-13
Hayat Dışı Sigortacılık ve Enflasyon Arasındaki İlişkinin Türkiye İçin Araştırılması.....	Sayı 128, sayfa: 14-21
2022 Yılında Türkiye Reasürans Piyasası ve Millî Reasürans.....	Sayı 128, sayfa: 25-26
Gelişmekte Olan Sigorta Piyasaları ve 2023 Yılı Ocak Ayı Yenilemeleri.....	Sayı 128, sayfa: 27-30
Asya Pasifik Bölgesi'nde Ocak 2023 Yenilemeleri.....	Sayı 128, sayfa: 31
Negatif Emisyon Hedefi Hala Gerçekleştirilebilir Duruyor fakat Durumun Aciliyeti Katlanarak Artıyor.....	Sayı 128, sayfa: 32-34

YANGIN - MÜHENDİSLİK SİGORTALARI

Hepsi Sigorta Edilebilir mi?.....	Sayı 123, sayfa: 37-39
Dünyanın Önde Gelen Sigorta ve Reasürans Şirketleri Afrika'da Büyüyor, Fakat İklim Değişikliği	
Kârlılığın Olumsuz Yönde Etkileyebilir.....	Sayı 125, sayfa: 29-31
İklim, Savaş ve Enflasyon Reasürörleri Harekete Geçirdi.....	Sayı 127, sayfa: 19-22
İnflasyonun Halihazırda Daralmış Olan Reasürans Piyasasında Baskıyı Artıracak.....	Sayı 127, sayfa: 25-27

NAKLİYAT SİGORTALARI

Ever Given Hadisesinin Nakliyat Sigortaları ve Gemi Finansmanına Etkileri.....	Sayı 120, sayfa: 28-30
Yatla Güvenli Seyir İçin.....	Sayı 125, sayfa: 4-6
Korsanlık Riskleri.....	Sayı 125, sayfa: 28-35
İskenderun Limanı Yangınının Yük Sigortaları Açısından Genel Bir Değerlendirmesi.....	Sayı 128, sayfa: 22-24

KAZA SİGORTALARI

Tarım Sigortacılığı ve Tarsim'in Önemi.....	Sayı 120, sayfa: 4-18
Yapay Zekânın Sigortacılığın Geleceği Üzerindeki Etkisi.....	Sayı 121, sayfa: 4-8
Covid-19 Pandemisi Sonrası Londra Piyasasını Dijitalleştirmek için "Önümüzdeki Yol".....	Sayı 121, sayfa: 35-36
Hayat Dışı Sigorta Şirketlerinin Hasar Ödeme Süreçlerinde İç Kontrol Sisteminin Değerlendirilmesi.....	Sayı: 122, sayfa: 6-19
CMI Poliçeler ve Garanti Süresi / Ayıplı Mal Kavramlarının CMI Poliçesiyle İlişkisi.....	Sayı 123, sayfa: 4-20
Tarım Sigortalarında Fiyatlandırma (Dolu Sigortasında Fiyatlandırma Metodu).....	Sayı 123, sayfa: 21-36
Doğrudan Tazmin Sistemi Yurt Dışı Uygulamaları.....	Sayı 124, sayfa: 6-12
Finansal Kayıplar (Kâr Kaybı ve İş Durması) için Hasar Hesaplamalarında Makul Durma Süresi.....	Sayı 124, sayfa: 13-16

SORUMLULUK SİGORTALARI

Günümüzün Kurumsal Ortamında Yönetici Sorumluluk Poliçesinin Artan Önemi.....	Sayı 127, sayfa: 23-24
---	------------------------