

BANKA VE

EKONOMİK YORUMLAR

2

ŞUBAT 1996
YIL : 33
100.000 LİRA
•
AYLIK DERGİ

Okurlara Mektup /3

Ekonomik Göstergeler (İç) / 4

EKONOMİK YORUMLAR / 5

Mehmet Aydoğdu

A. Bülent Bora

A. Aydın Dündar

Bilgi Kongar

Ercan Mutlu

Ekonomik Göstergeler (Dış) / 42

Sermaye Piyasası / 43

Doç. Dr. Mehmet Bolak

Serbest Bankacılık Sisteminde

Paralararası Rekabet / 49

Yrd. Doç. Dr. Rahmi Yamak

Bağımsız Merkez Bankası ve

Ekonomik Sonuçları / 56

Şevket Sayılan



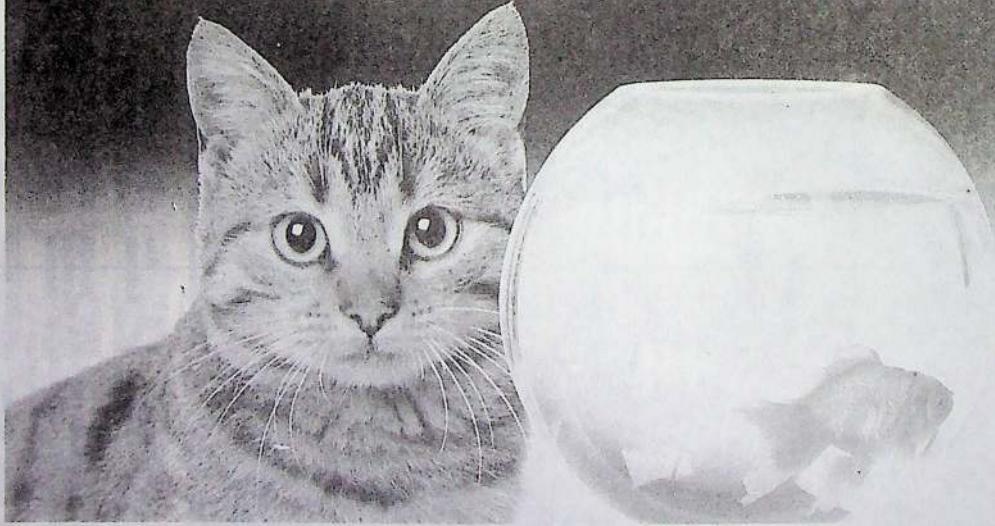
**TÜRKİYE'DE SİGORTACILIK KESİMİNİN DURUMU;
GELİŞMELER, 1996 YILINA İLİŞKİN BEKLENTİLER**

Güvene önder olmak.




EMLAK BANKASI
"Daha Uygar Bir Yaşam İçin"

İŞ İŞTEN GEÇMEDEN... OYAK SİGORTA



- Tüm Kenu Sıgortası ► Tüm İşyeri Sıgortası ► Tüm
Otel Sıgortası ► Kar Kaybı Sıgortası ► Kıra Kaybı Sıgortası
Kasko Sıgortası ► Trafik Sıgortası ► Yurtdışı Kasko
Sıgortası ► Yeşil Kart Sıgortası ► Otobüs Kasko Sıgortası
Tayınan Yük Sıgortası ► Bağcı Sıgortası ► Mali Sorumluluk
Sıgortası ► Ferdi Kaza Sıgortası ► Hırsızlık Sıgortası
► Taşınan Para Sıgortası ► Emviyeti Sıksımsal Sıgortası
► Gam Kınıması Sıgortası ► Uçak Sıgortası ► Helikopter
Sıgortası ► Tekne Sıgortası ► Yat Sıgortası ► Tekne
ve Yat İnşaat Sıgortası ► Marina Sıgortası ► Nakliyat
Sıgortası ► Hare Sıgortası ► Lisans Kaybı Sıgortası
► CMR Sıgortası ► İnşaat Sıgortası ► Montaj Sıgortası
► Makine Kınıması Sıgortası ► Elektronik Cihaz
Sıgortası ► Sağlık Sıgortası ► Hayat Sıgortası
► Yarımların Sıgortası ► Kredi Hayat Sıgortası
► Ziraat Ürün Sıgortası ► Sera Sıgortası ► Kömes
Hayvanları Sıgortası ► Büyük Baş Hayvan Sıgortası
► Kültür Balıkçılığı Sıgortası

OYAK SİGORTA

Genel Müdürlük: Mısırı Meydanı Cad. Oyak İş. Hanı No: 81 80040 Sarıyer - İSTANBUL
İstanbul: (212) 252 60 20 (4 hat) Fax: 249 48 28 Ankara: (312) 232 20 30 Fax: 232 17 24
İzmir: (232) 464 33 00 Fax: 463 39 97 Adana: (322) 457 19 65 Fax: 457 45 10
Bursa: (224) 250 40 60 Fax: 250 40 62 Samsun: (362) 234 15 55 Fax: 230 20 42

"Oyak Sigorta bir Ordu Yardımlaşma Kurumu ve Emialk Bankası kuruluşudur."

Hayatınıza kalite katacak 11 Esbank çözümü:

Esbank'ın
Türkiye'nin
en önemli
merkezlerindeki
66 şubesinden
birine başvurun,
hayatınıza
vazgeçemeyeceğiniz
bir kalite
katın.

Şimdi
tüm Esbank
şubelerinde,
biroyel bankacılık
işlemlerinizi için
özel bir var:

**Müşteri
Yardımcısı**



1 Otomatik
Ödeme

2 Alo
Esbank

3 Express
Kredi

4 Visa
MasterCard

5 Express
Çek

6 Kredili
Mevduat
Hesabı

7 Express
24

ESBANK
TÜRKİYE VE KARADENİZ

8 Sigorta
Hizmetleri

9 Kiralık
Kasa

10 Genç
Kart

11 Gece
Kasası

banka ve ekonomik yorumlar

Aylık Dergi

Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş.

Adına İmtiyaz Sahibi
BÜLEND ÇORAPÇI

Yazı İşleri Müdürü
DR. ÖZTİN AKGÜÇ

Danışma Kurulu Başkanı
ŞİNASI ÇELİKKOL

Danışma Kurulu

Dr. Asaf Savaş Akat • Dr. Öztin Akgüç • Prof. Erdoğan Alkin • Prof. Dr. Güven Alpay • Dr. İnan Altan • Tevfik Altınok • Prof. Dr. Mustafa Aysan • Prof. Dr. Omer Faruk Batirel • Dr. Ütin Berk • Prof. Dr. Ünal Bozkurt • Prof. Dr. Kemal Bulutoğlu • Prof. Dr. Nasuhi Bursal • Yavuz Can • Ege Cansen • Halük Ceyhan • Mehmet Günlik • Özer U. Çiller • Bülend Çorapçı • Ahmet Ermiş • Zeki Döşlüoğlu • Necdet Durakbaşa • Aydin Dündar • Gazi Erçel • Kaya Erdem • Tarık Erdem • Oktay Ersoy • Prof. Dr. Cumhuriyet Ferim • Prof. Dr. Atilla Gönenli • Prof. Dr. Emre İmrensay • Doç. Dr. Seyfettin Gürsel • Prof. Dr. Yyyat Hatiboğlu • Erhan Işıl • Prof. Dr. Halük A. İbaloğlu • Prof. Dr. Müh. Kemal Kafalı • Adnan Şerif Kıfaoğlu • Y. Doç. Dr. Ahmet S. Kalın • A. Zülfü Keyman • Prof. Dr. Yıldırım Kalkış • Prof. Tamer Koçel • Kemal Kurdaş • Prof. Dr. Kemal Kurtuluş • Prof. Dr. Erol Manisalı • Prof. Dr. İhan Morgil • Prof. Dr. Erdoğan Moroğlu • Ziya Tbioğlu • Ergin Neng • Alp Orçun • Rahmi Önen • Prof. Dr. İsmail Özastan • M. Celâlettin Özgen • İnan Özgür • Tuncay Özilhan • Selâhattin Özmen • Mertugrul İhsan Özal • Prof. Dr. Ergun Özsunay • Prof. Dr. Merih Paya • Prof. Dr. Reha Poroy • Prof. Dr. Dündar Sağlam • Halit Soydan • Prof. Dr. Ahmet Şükrü Tekbaş • Osman N. Torun • Fikret Tuncer • Nezih Tunçsiper • Prof. Dr. Gül G. Tuğral • Doç. Dr. Şeref Türen • Doç. Dr. T. Güngör • İbrahim Ülkem • Dr. Cüneyt Ülsever • A. İzzet Yalın • Mehmed Tarık Yaşa • Doç. Dr. Göksel Yücel • Prof. Dr. Ahmet Yüksel

Yazı Kurulu

Dr. Öztin Akgüç • Doç. Dr. Seyfettin Gürsel
Prof. Dr. Merih Paya • Prof. Dr. Dündar Sağlam
Doç. Dr. T. Güngör Uras

Basım - Yayımlı Danışmanı
M. TARIK YAŞA

İdare Müdürü
MUSTAFA BARIŞ

OKURLARA MEKTUP

Sevgili Okurlarımız,

Her zaman olduğu gibi hoşgörünüze sığınarak bizi gerçekten üzen iki noktaya değinmek istiyoruz. Birincisi, 1996'da Dergi fiyatının (KDV dahil) 100 bin TL'ye, yıllık abone bedelinin 1 milyon 200 bin TL'ye, öğrenci abone bedelinin ise 720 bin TL'ye çıkmış olmasıdır. Öğrencilere yapılan indirim bu yıl % 40 olarak uygulanmaktadır. Yıllık enflasyonun % 80'i aştığı bir ortamda, yapılan fiyat ayarlaması ile maliyetlerdeki büyük artışları karşılamak olanaksızdır. Belirli konularda sürekli yayın yapan kuruluşlar, giderek ağırlaşan ekonomik koşullar nedeniyle çok zor durumdadır. Kimi bilimsel ve mesleki yayın organları, arkalarında güçlü kuruluşlar olduğu halde kapanmıştır. Derginiz ise, okurlarının ve reklam veren kuruluşların desteği sayesinde, tüm ekonomik güçlüklerin üstesinden gelerek yaşamını sürdürmektedir. İkincisi, Dergi'nin Şubat sayısının gecikmeli yayınlanmasıdır. Bunun nedenlerini açıklamayı bir yana bırakıyor, Dergi fiyat artışı ve yayındaki gecikme için, bizi anlayışla karşılayacaklarına inandığımız okurlarımızdan özür diliyoruz.

Bu sayının «Ekonomik Yorumlar» bölümünde, Türkiye'deki «Sigorta Sektörü» üzerinde durulmaktadır. Sigortacılık, finans sektörü içinde yer alan hizmet ağırlıklı bir alt sektördür. Türkiye'de sigortacılık uygulamaları, bankacılık kadar eski olduğu halde, bugün ulaştığı noktaya bakıldığında, -son yıllarda bir sıçrama yapmış olmakla beraber- sigorta sektörünün büyük bir gelişme göstermediği anlaşılmaktadır. Bu konuda temel ölçü olan prim üretimi, gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında çok düşük kalmaktadır. «Açık Oturma» a katılan ve tümü sigortacılık alanında uzman üst kademe yönetici olan değerli konuşmacılarımız, sigorta sektörünün durumunu tartışıyorlar, geri kalmışlığın nedenlerini ve geleceğe ilişkin beklentilerini açıklıyorlar. Dergi'de yer alan diğer yazılarda da ilginizi çekeceğini umuyoruz. Sürekli yineliyoruz: Yazıların tümünün okumanız için dileğimizdir ve bizi mutlu edecektir. Ancak, «Serbest Bankacılık Sisteminde Paralararası Rekabet» başlıklı yazıyı okumanızı özellikle salık veriyoruz.

Saygılarımızla...

Ekonomik Göstergeler (iç)

Şubat/1996

	1994		1995			
			Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim
T.C. MERKEZ BANKASI						
Döviz ve Altın Mevcudu (milyon \$)	8513.0	15910.0	16247.0	17539.0	18171.0	18171.0
Banknot Miktarı (milyar TL)	120212.3	195494.0	203886.0	210228.0	209673.0	209673.0
T.C. Merkez Bankası İç Kredileri (milyar TL)	160530.1	114820.0	111301.0	113467.0	139742.0	139742.0
Hazineye Kısa Vadeli Avans (milyar TL)	122278.0	101749.0	98230.0	120375.0	126653.0	126653.0
BANKALAR (milyar TL)						
Toplam TL Mevduat	614554.3	1005339.2	1054362.1	1096703.3	1124278.6	1124278.6
Ticari Kuruluşlar Mevduatı	108315.1	144470.5	147446.5	157574.6	168282.7	168282.7
Tasarruf Mevduatı	326651.5	601378.8	630978.1	631213.8	619434.3	619434.3
Vadesiz Tasarruf Mevduatı	34562.3	68498.4	69808.2	57291.2	57405.6	57405.6
Vadeli Tasarruf Mevduatı	292089.2	532890.4	561169.9	573922.6	562028.5	562028.5
Mevduat Serifikası	4632.9	7336.8	7904.6	7913.6	7821.4	7821.4
Resmî Kuruluş Mevduatı	19123.7	51651.9	47803.9	50489.9	73562.6	73562.6
Bankalar Mevduatı	50305.2	65964.2	73588.7	93556.1	106695.0	106695.0
Diğer Kuruluşlar Mevduatı	105525.9	134536.7	146641.2	155955.2	148483.0	148483.0
Döviz Tevdiatı	660558.8	846229.1	891857.5	938163.8	1018647.0	1018647.0
Toplam Krediler	789853.2	1107712.8	1160406.6	1229729.6	1324624.0	1324624.0
Tanım	120427.7	156451.0	158335.0	176856.0	184773.0	184773.0
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	92014.5	123181.1	132418.3	138611.0	145781.3	145781.3
Mesleki (Küçük Esnaf ve Sanatkar)	15227.5	29757.0	31609.0	33933.8	36133.0	36133.0
Gayrimenkul	46118.3	48867.0	49926.0	50505.5	50568.2	50568.2
Denizcilik	397.8	1356.0	645.0	813.8	925.0	925.0
Turizm	4916.0	5748.0	4995.4	5098.8	5271.8	5271.8
Diğer İhtisat Kredileri	308.5	164.0	322.0	452.6	469.0	469.0
Ticari, Sınal, Sair	510442.9	742185.6	782155.8	823458.0	900702.6	900702.6
PARA ARZI (milyar TL)	238981.0	333764.0	359650.0	372786.0	364607.0	364607.0
FIYATLAR (DİE Toplam Eşya 1987 = 100, Tüketici Fiyatları = 1987 = 100)						
Toplam Eşya Fiyatları İndeksi (Genel)	5196.3	7009.1	7214.9	7558.0	7890.0	7890.0
Tanım (Genel)	4874.0	6685.3	6847.5	7596.9	8290.1	8290.1
İmalat Sanayi (Genel)	5287.6	7142.5	7361.6	7575.5	7805.3	7805.3
Tüketici Fiyatları (Türkiye)	6127.0	8304.7	8625.3	9311.4	10036.1	10036.1
Tüketici Fiyatları (İstanbul)	5856.8	7875.8	8190.4	8947.1	9733.0	9733.0
DIŞ ÖDEMELER (milyon \$)						
Dışalım (CIF)	23270.0	18353.3	21537.5	24603.9	27816.4	27816.4
Dışsatım (FOB)	18106.1	11745.5	13493.6	15243.6	17180.4	17180.4
İşçi Dövizleri	2627.0	2031.0	2358.0	2667.0	-	-

Notlar: (1) TCMB altın ve döviz mevcuduna, altın stokunun yeniden değerlendirilmesinden doğan değer artışları dahildir. (2) TCMB kredilerine, borç tahkimleri (konsolide edilen krediler) dahil değildir. (3) Para arzı (M₁) dar anlamındadır.

Ekonomik Yorumlar

AÇIK OTURUM

Türkiye'de Sigortacılık Kesiminin Durumu; Gelişmeler, 1996 Yılına İlişkin Beklentiler

KATILANLAR:

- Mehmet AYDOĞDU
- A. Bülent BORA
- Bilgi KONGAR
- Ercan MUTLU

YÖNETEN:

- A. Aydın DÜNDAR

DÜNDAR — Efendim, hoş geldiniz. Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi'nin bu sayısında finans sektörü içerisinde yer alan, çok önemli gördüğümüz sigorta alt sektörünün durumunu tartışmak, 1996 yılı beklentilerini ve uzun vadeli gelişme imkânlarını görüşmek için bir araya geldik. Dergimiz 1996 ile birlikte 33 üncü hizmet yılına başlamış bulunmaktadır. Bu süre içerisinde Dergi'de genel olarak ekonomik konular tartışılmış, bu arada finans sektörü ve bankacılığa ilişkin konular zaman zaman ele alınmıştır. Geride kalan yıllarda sigorta konusunda bir oturum yapılmış olduğunu hatırlamıyorum. Belki çok eski tarihlerde yapılmış olabilir. Bu ay Türkiye'nin gündeminde siyasi seçimlerin sonuçlarının tartışıl-

ması var. 1996 yılındaki ekonomik beklentiler var. Dünya konjonktüründeki birtakım değişimler var. Bu konular medyada çokça tartışılıyor. Bütün bunların yanında sigortacılık konusunu öne çıkarmayı uygun gördük, Yazı Kurulu muzda. Bu toplantıyı sigorta sektörünü incelemek üzere düzenledik. Lütfedip katıldığınız ve toplantıyı şerhflendirdiğiniz için hepimize teşekkür ederim.

Benim başlangıçta hemen söylemek istediğim şey şudur: Sigorta sektörü Türkiye'de finans sektörü içerisinde –eğer yanlış hatırlamıyorsam– en az bankacılık sektörü kadar eskidir. Buna rağmen bugün ulaştığı noktada ölçü çğer prim istihali ise, seviyeye baktığımızda çok büyük bir gelişme göstermemiştir. Herhalde bunun çeşitli nedenle-

ri vardır. Veya bu konuda benim görüşüm yanlış olabilir. Bunu birazdan her biri alanlarının uzmanı olan Sayın konuşmacılarımızdan öğreneceğiz.

Elimdeki bilgilere göre şu anda Türkiye'de sigorta kesiminde 56 şirket faaliyette bulunmaktadır. Yani şirket sayısı çoğalmıştır.

AYDOĞDU — Bu sayı yakında 60'a çıkacaktır.

DÜNDAR — Ama, 1995 yılındaki toplam prim üretimine baktığımız zaman, 60 trilyon TL civarında olduğu görülüyor. Bugünkü Türk Lirası değerlere baktığımızda, bu miktar büyük bir şey ifade etmiyor.

AYDOĞDU — Gerçekte rakam 60 trilyon TL'nin biraz daha yukarısındadır.

DÜNDAR — Olabilir. Oraya biraz sonra geleceğiz. Bunun mutlaka bir uluslararası değerlendirilmesi, kıyaslaması, sektörün büyüklüğünün yerine oturması açısından vardır. Belki de Türk finans sektörü içerisindeki derinliği, ağırlığı bir ölçü olabilir. Milli gelire göre bir oranlama yapılabilir. Fert başına düşen prim üretim miktarı bir ölçü olabilir. Bunlar sizlerle yapacağımız tartışma sonunda varacağımız bilgiler. Son tespit olarak şunu da söyleycem. 1995 yılı enterasan. 1995'de ciddi bir atılım var. Sanıyorum % 80'in üzerinde bir prim artışı var. Bu, önemli bir rakamdır. Bunun da nedeni, 1995'in başında yürürlüğe giren sigortacılık dalındaki temel mevzuattaki ciddi değişikliklerdir. Ben böyle yorumluyorum. Ayrıca, sektörün performansının çoğalması olabilir. Ama bir yargımız var ki, şir-

ket sayısı çok olmakla beraber verimlilik azdır, toplam üretim azdır.

Bu genel girişten sonra, müsaade ederseniz, sektörün genel durumu, sorunları ve büyüklüğü hakkında, sigortacılık sektörünün meslek odası niteliğinde olan «Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği» Genel Sekreteri Sayın Bilgi Kongar'a söz verelim ve kendisini dinleyelim.

son yıllarda sigorta sektöründe reel bir büyüme vardır; prim artış hızı enflasyonun üstünde gerçekleşiyor; türkiye'deki sosyal güvenlik sistemi çok iyi çalışmadığından, hayat ve sağlık branşlarındaki prim üretimi daha hızlı bir artış göstermektedir; buna karşılık sigorta sektörünün toplam kârı oldukça düşüktür

KONGAR — Ben bir genel değerlendirme yapmak istiyorum. Tabii genel değerlendirme yaparken sigorta sektöründe sektörün yapısından gelen accente, şirket ve reasürör hesaplarının birleştirilmesinin zaman alması nedeniyle 1995 yılı sonuçlarımız henüz kesinlik kazanmış değil. Fakat biz şöyle bir çalışma yaptık. Elimizde 9 aylık istatistiklerimiz var. Bu 9 aylık istatistikleri belli değerlendirmelerle yıl sonuna



AÇIK OTURUMA KATILANLAR: Yukandaki fotoğrafta, soldan sağa doğru; **A. Bülent Bora** (OYAK SİGORTA Genel Müdürü), **Ercan Mutlu** (AKSİGORTA Genel Müdürü), **A. Aydın DüNDAR** (İktisatçı - Yazar), **Bilgi Kongar** (Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği Genel Sekreteri) ve **Mehmet Aydoğdu** (GÜNEŞ SİGORTA Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi); «Türkiye'de Sigortacılık Kesimi»nin ele alındığı toplantıda, bir arada görülüyorlar.

bağladık. Yani bir tahmin yaptık. O tahmine göre Türkiye'de sigorta sektörünün toplam prim üretimi 1995 yıl sonu itibarıyla 65 trilyon TL civarında olacaktır. Bu toplam primin 8 trilyon TL'lik kısmı hayat sigortalarına aittir. Geri kalan 57 trilyon TL'lik kısmı hayat dışı sigortaların prim üretimini oluşturmaktadır. Burada aslında hayat sigortasının bir kolu olan sağlık sigortası, hayat dışı toplam içinde gözükmemtedir (bkz.: Tablo 1).

Sayın DüNDAR'ın da biraz önce belirttiği gibi, 65 trilyon TL, Türkiye ekonomisi içinde gerçekten çok önemli bir rakam değil. Fakat sigorta sektörünün bir özelliği var. Bu aşağı yukarı üç beş yıldır devam eden bir özellik. Sektördeki prim artış hızı, hep enflasyonun üzer-

inde gerçekleşiyor. Yukarıya doğru bir tırmanış var.

DÜNDAR — Yani reel olarak bir büyüme var.

KONGAR — Evet, reel olarak bir büyüme var.

DÜNDAR— Ne kadar dönemdir büyüyor?

KONGAR — Aşağı yukarı son 5 yıldır bu büyüme sürüyor.

AYDOĞDU — 1994 yılı hariç.

KONGAR — Bu sene de aynı olay söz konusudur. 1995'de sektörün bir önceki yıla göre tahmini değerler itibarıyla prim üretimi artışı % 99 civarında olacaktır. 1995 yılında enflasyon oranı % 80 gibi düşünürsek, sigorta sektö-

ründe aşağı yukarı % 19'luk bir reel artış beklenebilir.

AYDOĞDU — 1994 hariç son 5 yıldır reel büyüme hızı % 15 ile % 35 arasında değişmektedir.

DÜNDAR — Bir başka deyişle, sigorta sektöründe milli gelir artış hızının üç katı kadar reel büyüme hızı var, ortalama olarak.

KONGAR — Evet. Şimdi bu prim artışına branşlar itibariyle bakalım. Biliyorsunuz, sigorta sektörünün temel branşları; yangın, nakliyat, kaza, makina montaj, tarım, sağlık ve hayat'dır. Tabii bunların dışında bir de alt branşlar var. Branşlar itibariyle bakarsak, prim artışları yaklaşık olarak şöyle bir gelişme gösteriyor: Yağın'da % 87, nakliyat'da % 92, kaza'da % 96, makina montaj'da % 94, tarım'da % 108. Sağlık sigortasında çok hızlı bir gelişme var, % 222. Hayat sigortasındaki prim artışı ise % 111 civarında. Sigorta sektöründe toplam prim artışı, daha önce belirttiğim gibi, % 99 - % 100 civarında gerçekleşebilir.

DÜNDAR — Sayın Kongar, şöyle söyleyebilir miyiz? Sektöre yeni girmiş dallarda nispi olarak daha hızlı bir artış var; sağlık, hayat gibi... Eskiden beri işleyen branşlarda ise; yangın, nakliyat, kaza gibi; prim artış hızı daha yavaş.

KONGAR — Haklısınız. Olaya oranlar olarak baktığımızda, küçük değerlerin oranlarındaki artışlar çok yüksek oluyor. Yoksa olaya miktar olarak bakarsak; yangın, nakliyat ve kazadaki artışlar çok yüksektir. Tabii burada si-

gorta sektöründeki prim artışlarından söz ediyoruz. Sigorta sektöründe en yeni branş sağlık branşıdır. Ondan biraz daha eski olan hayat branşıdır. Ben bu iki branştaki hızlı prim artışını, açıkçası, Türkiye'deki sosyal güvenlik sisteminin şu anda çok iyi çalışmamasına, veya insanların gelecek hakkındaki düşüncelerinin biraz daha düşmesine bağlıyorum. Nitekim görüldüğü gibi, en hızlı prim artışın sağlık'tadır ki, bu çok yeni bir branştır ve Türkiye'de aşağı yukarı 3 yıllık bir geçmişi vardır. Anlaşıyor ki, belli gelir düzeyine sahip insanlar, Türkiye'de mevcut sosyal güvenlik sisteminden belediklerini bulamadıkları için, özel sigorta sistemini tercih ediyorlar. Veya mevcut sistemin üzerine bir özel sigortayı ekliyorlar. Ben olay böyle yorumlanabilir diye düşünüyorum.

Aynı şey emeklilik için de söz konusudur. Burada halk arasında emeklilik sigortası olarak bilinen tasarruflu hayat sigortasından söz ediyorum. Yoksa bir de yıllık hayat sigortası var. Tasarruflu hayat sigortasındaki gelişmeyi de ben gene emeklilik maaşlarının çok düşük olmasına bağlıyorum. İnsanlar, emeklilik maaşlarına ek bir gelir sağlamak amacıyla buna yöneliyorlar diye düşünüyorum.

Primlerdeki gelişmeyi böyle gördükten sonra, bunun hemen karşılığında, toplam hasarlarda acaba nasıl bir gelişme oldu? Çünkü bilindiği gibi sigorta sektörü prim ve hasarlardaki bir dengeden oluşur. Ona baktığımızda, toplam hasarların, 1995 yılı sonu itibarıyla 35 trilyon TL'lik bir boyuta ulaştığı görülüyor. Tabii bu rakam genç bir

tahmindir. Ama hem geçmiş yıllardaki gelişmeler esas alınarak, hem de 1995 yılının üçer aylık ilk üç dönemi esas alınarak yapılmış bir tahmindir.

DÜNDAR — Bu miktara hayat ve sağlık sigortası dahil mi? Hasardan söz ettiğimize göre.

KONGAR — Tamamı değil. Aslında buna hasar değil de tazminat demek lazım ama, söz konusu 35 trilyon TL, ödenen tazminat artı muallak (sonuca bağlanmamış, sürümcemede kalmış) hasar'dan oluşmaktadır.

DÜNDAR — O zaman sigorta sektörü 30 trilyon TL civarında bir kârda mı oluyor?

KONGAR — Hayır. Öyle düşünmemek lazım. Aradaki o 30 trilyon TL içinde şirketlerin genel giderleri var. Acentelerin istihsal komisyonları var. Bir de, bilindiği gibi, hiçbir sigorta şirketi riskin tamamını üstünde tutmaz. Bunun bir bölümünü devreder. Reasüransa devrettiği primleri de çıkarttığınız zaman, oradan aldığı komisyonları da göz önünde tuttuğunuz zaman; bu

TABLO 1
Türkiye'de Sigorta Sektöründe 1995 Yılı Sonu İtibariyle Gerçekleşeceği Tahmin Edilen Toplam Prim Üretimi (*)
(Milyon TL)

BRANŞLAR	1994 (9 AYLIK)	1995 (9 AYLIK)	ARTIŞ ORANI (%)	1994 (12 AYLIK)	1995 (**) (12 AYLIK)	ARTIŞ ORANI (%)
YANGIN	3,992,291	7,488,788	87.58	6,095,439	11,434,000	87.58
NAKLİYAT	2,439,373	4,699,255	92.64	3,636,536	7,006,000	92.66
KAZA	10,472,430	20,576,796	96.49	16,581,260	32,580,000	96.49
MAK. MON.	891,190	1,727,226	93.81	1,404,756	2,723,000	93.84
TARIM	143,254	297,288	107.53	174,443	363,000	108.09
SAĞLIK	606,099	1,951,868	222.04	922,174	2,970,000	222.07
HAYAT DIŞI TOPLAM	18,544,637	36,741,221	98.12	28,814,608	57,076,000	98.08
HAYAT	2,665,724	5,622,924	110.93	3,863,930	8,151,000	110.95
GENEL TOPLAM	21,210,361	42,364,145	99.73	32,678,538	65,227,000	99.60

(*) Tablo, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği tarafından hazırlanmıştır.

(**) Tahmini.

prim toplamı ile hasar toplamı arasındaki 30 trilyon TL'lik farkı hiçbir zaman kâr olarak görmemek lazım. Nitekim kâr rakamlarına baktığımız zaman, sigorta sektörünün kârının düşük olduğu görülmektedir.

sigorta sektörünün iki ana fonksiyonu vardır: oluşan hasarlar için tazminat ödemek ve ülke ekonomisine fon yaratmak; 1995'de üretilen yaklaşık 1,1 milyar dolarlık prim üretiminin yetersiz kalışı, sigortacılık kesiminin sosyo-ekonomik yapı ile doğru orantılı bir gelişme göstermesinden, toplumun sigorta bilincinden yoksun olmasından ve rekabetten kaynaklanmaktadır

AYDOĞDU — Kanımca Sayın Kongar, hem hasar trendinde hem de hasarların maliyetinde büyük artışlar olduğunu vurguladı. Ama salt kâra geçtiğimizde durum değişiyor. Toplam 65 trilyon TL'lik prim içerisinde, bizim cari rizokolar ihtiyacı dediğimiz, bir teknik riyazi ihtiyatımız var. Örneğin, aralık ayındaki bir poliçenin primi alınmıştır, tamamı yazılmıştır. Ama ondan sonra sigorta şirketi oniki ay riskini taşıyacaktır. Dolayısıyla sizin onun üzerinden doğabilecek riske karşı bir rezerv ayırmanız lazım. Bunlar muallak hasar-

lara dahil değildir. Bunlar dikkate alındıktan sonra ancak sigorta şirketi için kârlılık söz konusudur. Burada durum tersine de olabilir. Birdenbire büyük hasarlar oluşabilir. Mesela 60 trilyon TL prim toplarsınız da 100 trilyon TL hasar ödersiniz, o yıl. Bu da sigorta sektörünün zarar ettiğini göstermez.

MUTLU — Ben şöyle bir tahmin yaptım. Buna göre sigorta sektörünün bilanço kârı 1995 yılında 10 trilyon TL civarındadır.

DÜNDAR — Tabii bu da bir hayli düşük.

AYDOĞDU — Vergi öncesi olduğuna göre çok az. 1995'de teknik kârlar çok düşük. Ondan kaynaklanabilir. Ama 10 trilyon TL kârı çok az buluyorum.

DÜNDAR — Yani bu sektörde yatırılan sermayeye göre rantabilite, sektörün sermaye verimliliği düşüktür demek istiyorsunuz.

AYDOĞDU — Hayır. Sermaye ile mukayese ettiğimiz zaman bana göre son derece rantabl bir iş. Bakın sermaye durumuna şirketlerin, Daha yeni yeni 500 milyarları, 1 trilyonları buluyor.

DÜNDAR — Yasanın getirdiği asgari sermaye?

AYDOĞDU — 350 milyar TL'dir. Ama şu vardır. Sigorta şirketleri gerek hizmet sektöründe gerek finans sektöründe yer alırlar. Hiçbir zaman sermaye şirketi değildirler. Yani bu, mali açıdan güçlü olması anlamında değil. Gerekli bir sermaye yapısı oluşturduktan sonra şirketin kendi kendini mali açıdan güçlü hale getirmesi lazım. Sigorta şirketlerinin bu fonksiyonu var. Zaten bili-

yorsunuz, sigorta sektörünün iki tane ana fonksiyonu var. Bir tanesi, meydana gelen hasarlardan dolayı tazminat ödemek. Bu bedeni de olabilir, maddi de olabilir. Yani ekonomik kayıpları ödemek. İkincisi, o ülkeye fon yaratmak. Fon yarattığı sürece, sektörün; en az tazminatı ödeyerek hasarları, zararı ziyarı tazmin etmekteki aktivitesi kadar, fon yaratma aktivitesi de çok önemlidir.

Ben sigorta sektörünün gelişmesi açısından müsaade ederseniz bir iki hususu daha ilave edeyim. Sayın Kongar olayı rakamsal olarak çok güzel izah edilir. Ben ona girmek istemiyorum. Ancak, Sayın Kongar'ın da belirttiği gibi, son 5 yılda, daha doğrusu 1989'dan bu yana, yani sigorta şirketlerinin sayıları-



MEHMET AYDOĞDU

nın ve serbest rekabetin artmaya başlamasından itibaren sigorta sektöründe bana göre çok ciddi bir aktivite başlamıştır. Sektöre yapılan yatırımlar artmaya başlamıştır. Konu medyanın dikkatini çekmiştir, devletin dikkatini çekmiştir. Bu sektör üçüncü şahısların dikkatini çeker hale gelmiştir. Ciddi bir aktivite vardır. Bu aktiviteyi sadece prim üretiminin toplamı olarak değerlendirmemek lazım. Çünkü bu aktivite beraberinde aşırı bir rekabet de getiriyor. Örneğin, Sayın Kongar'ın açıklamalarına göre, 1995'de yangın sigortası branşında % 90'lar civarında bir prim artışı söz konusudur. Ancak, burada % 90'dan söz ederken, aşırı rekabettten dolayı fiyatlar o kadar iniyor ki, bu 5 ya da 6 yıl evvelin fiyatlarıyla mukayese edilse, 1987 ve 1988 yıllarının fiyatlarıyla mukayese edilse, yangın sigortası branşında prim artışı belki % 150'yi bulacak.

Ben şunu demek istiyorum. 1995 yılındaki yaklaşık 1.1 milyar dolar prim üretimi, ülke ekonomisi açısından baktığınızda düşük bir rakam. Bu bir gerçek. Bunun en az 10 misli olması lazım. Gerçi sigortacılık sosyal ekonomik yapı ile doğru orantılı bir gelişme gösterir ama, Türkiye'de de her şeyin sigorta edildiğini söyleyemeyiz. Bunun da en büyük zorluğu sigorta bilincinin yeteri kadar yaygınlaşmamış olmasıdır. Araştırmalara baktığınızda, bu olgunun bizim inançlı bir toplum olmamızdan, Müslüman bir toplum olmamızdan ileri geldiği düşünülebilir, bunun sektöre etkisi % 7.5 civarındadır. Fazla bir etkisi yoktur. Gerçek etki, % 63'ler, % 64'ler civarında toplumun sigorta bilincinden yoksun olmasıdır. Yeteri kadar

sigorta bilinci yok. Bunu değiştirmedeğimiz sürece sigorta sektöründen istediğimizi neticeyi almamız mümkün değil. Ama sigorta sektörü son 5-6 yıldır hakikaten ciddi bir gelişme içerisinde. 1994 yılı hariç reel büyüme sağlamıştır. 1994'de reel büyüme sağlayamamasının nedeni de yapılan devalüasyonudur. Aşırı enflasyon sektörü olumsuz etkilemektedir. Bu demek değildir ki, biz her poliçeyi yenilerken primleri enflasyon oranında arttırıyoruz. Bizim sektörün son 5 yılda poliçe sayısındaki artışa bakmak lazım. Poliçe sayısındaki artış da % 25'lerin altında değil. Ancak, primde aynı reel artışı sağlayamıyoruz, çünkü sektör kendi içerisindeki aşırı rekabetten dolayı prim kaybına sebep oluyor.

DÜNDAR — Ben şimdi Sayın Mutlu'ya dönmek istiyorum. Sayın Aydoğdu diyor ki; son 5 yılda sektörde ciddi büyüme var, fakat şirket sayısı çok arttı, rekabet nedeniyle de fiyatlar düştü. Riskin satın alma fiyatları, yani primler düştü. Bunun belli standartları var sanyorum, mevzuattan kaynaklanan. Herhalde belli bir miktarın altına inilemiyor. Ayrıca, ülkedeki genel büyüklüğüne bakarsak, sigortacılık pek yaygın değil. Bir parça şeytanın avukatlığını yaparak, bunun nedeni halk mıdır, yoksa sigorta şirketleri mi diye biraz biraz öz eleştiri yapabilir miyim? Acaba sigorta şirketleri hizmette ne kadar başarılıdır? Kişi sigortasını yaptırdı ama, sıra tazminat ödemeye geldi mi bin tane müşkülât çıkararak, kişiyi «Keşke sigorta yaptırmayıydım.» dedirtecek nedenler var mı? Birinci sorum bu. Bir de bizim geçmişte mesela Sümerbank'da falan yaptığımız uygulamalar

vardı. İç sigorta fonları kurardık. Kendi kendimizi sigortalardık. Bu mekanizmalar Türkiye'de hâlâ sürüyor mu? Dahili fonlar verilen rakamlara dahil mi, yoksa dahili fonlar bu rakamlardan daha mı büyük? Buyurun Sayın Mutlu.

türkiye, kişi başına düşen prim ve toplam sigorta primi üretiminin GSMH içindeki payı olarak, birçok ülkenin gerisinde kalmıştır; bunda, ilgili mevzuatın zamanında çıkarılmamasının yanı sıra, halkın bilinçlendirilmesi konusunda sigorta kesiminin prim tahsil edememesi nedeniyle yeterli tanıtım ve eğitim faaliyetinde bulunamamasının etkisi de olmuştur

MUTLU — Müsaade ederseniz bu iki sorunuza cevap vermeden önce Türkiye'deki sigorta sektörünün büyüklüğü konusunu, bazı Avrupa, Orta Doğu ve Uzak Doğu ülkeleri ile mukayese edeyim. İki türlü mukayesem var. Bir tanesi kişi başına düşen prim olarak; ikincisi, toplam üretilen primin GSMH içindeki payı olarak. Benim elinde dünya ile ilgili en son 1993 yılı rakamları var. Ona baktığımız zaman, Japonya'yı ele alırsak, bu ülke 547 mil-

yar dolarlık prim üretmiş. Japonya'da kişi başına düşen prim 4395 dolar. GSMH içindeki payı da % 12,6. Asya'dan başladık. Şimdi de Hindistan'ı verelim. Nüfusu büyük bir ülke. Fazla da gelişmiş bir ülke değil. 4 milyar 652 milyon dolarlık bir prim büyüklüğü var. Kişi başına düşen prim 5,2 dolar ki çok düşük görünüyor. GSMH içindeki payı % 1,8. Avrupa'ya gelecek olursak, İngiltere'yi örnek verelim. Yaklaşık 111 milyar dolarlık bir prim büyüklüğü, kişi başına düşen prim miktarı 1913 dolar ve GSMH içindeki payı % 11,7. Küçük ülkelere gelecek olursak; Türkiye'de

prim büyüklüğü yaklaşık 1 milyar 500 milyon dolardır. Tabii bu 1993 rakamı. 1994 yılında büyük devalüasyon olunca, şimdilerde 1,1 milyar dolara doğru indi. Yine Türkiye'de 1993'de kişi başına düşen prim 25,5 dolar, GSMH içindeki payı da % 1,3. Yunanistan'ın prim toplamı yaklaşık 1,4 milyar dolar, kişi başına 136,7 dolar düşüyor, GSMH içindeki payı da % 1,9'dur (Diğer ülkeler için bkz.: Tablo 2). GSMH içindeki pay göz önünde tutulacak olursa, sigorta sektöründe Türkiye, Hindistan'ın da gerisinde kalmıştır, 1993 sonu itibariyle.

TABLO 2
1993 Yılı Dünya Sigorta Sektörü

Ülkeler	Primi Üretimi (Milyon Dolar)	Kişi Başına Düşen Prim (Dolar)	GSMH İçindeki Payı (%)
A.B.D.	564.514	2.191,5	8,9
Japonya	547.360	4.395,1	12,6
Almanya	116.075	1.429,7	6,7
İngiltere	110.832	1.913,5	11,7
Fransa	94.958	1.646,9	7,6
Güney Kore	38.249	868,1	11,6
Kanada	35.646	1.239,9	6,5
İtalya	31.921	559,3	3,2
Hollanda	26.633	1.740,7	8,6
İsviçre	21.490	3.096,5	9,3
İsrail	4.773	907,5	7,3
Hindistan	4.652	5,2	1,8
Türkiye	1.533	25,5	1,3
Yunanistan	1.415	136,7	1,9
Macaristan	804	78,1	2,2
Pakistan	427	3,5	0,9

AYDOĞDU — Türkiye'de sigorta sektörünün GSMH içindeki payı geçtiğimiz yıl % 1.6 oldu. Kişi başına düşen prim miktarı da 16 dolar civarına düştü.

MUTLU — İşin tabiatından kaynaklanıyor galiba sigorta sektöründe geri kalışımız. Ben de katılıyorum, geri kalmamızın nedenini illâ halka yüklemek diye bir şey yok. Bu arada sigorta konusunda halkın bilinçlendirilmemiş olmasının rolü de büyük. Kabahatin bir bölümü de bizde; ama, bizim de haklı olduğumuz nedenler var. Kişi para ödediğinde karşılığında bir şey görmek istiyor. Mesela parayı ödersiniz, saati satın alırsınız. Ama bizim sigorta olayında gaye, riskin teminat altına alınması olduğu için, kişi parayı ödüyor, fakat henüz daha kendisine mal edilmiş bir şey yok. Orada kendi riskinin teminat altında olduğu düşüncesinin bilincine varamamış. O kendi kendisine bunun bilincine varabilirdi, diyemiyorum. Ancak, sigorta sektörünün iyi bir şekilde mevzuat içine alınmaması; birtakım tarifesel sistemlerle, cumhuriyet döneminin ilk yıllarından 1989-1990'a kadar bu şekilde devam etmesi; o devre zarfında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinde yeterli fonların toplanamaması da gelişmeleri olumsuz yönde etkilemiştir. Çünkü bizim sektörümüzde diğer sektörlerde olmayan çok önemli bir problem var. Primi toplayamıyorsunuz.

DÜNDAR — Yani poliçeyi veriyorsunuz, ama parasını alamıyorsunuz.

MUTLU — Evet. Para olmayınca

da yapacağınız hiçbir şey yok. Eğitim yapamazsınız, tanıtım yapamazsınız. Tabii ki eleman kullanamazsınız. Sektör zaten yıllarca bu darboğaz içerisinde kalmış. Yani parasız kalmış. 1987'den itibaren gelen mevzuat değişiklikleriyle, alt yapının daha düzenli bir hale getirilmesi, birtakım hususların kurallara bağlanması, bazı zorlayıcı tedbirler getirilmesi dolayısıyla sigorta şirketlerinin de bu konulara tamamen uyması, sektörün bu kuralları uygulaması sonucu; şimdi fonlar birikmeye başladı. Özellikle 1.1.1995'den itibaren poliçe bazında tahsilat ve poliçe bazında otomatik tahsilat sisteminin getirilmesiyle şimdi tahsilatımız çok daha iyi hale geldi. Bundan 5 sene evvel tahsil edilmeyen primin toplam prime oran % 52, % 53 civarında iken, tahmin ediyorum ki bu oran 1995 sonunda % 30'lara veya % 32'lere düşecektir. Dolayısıyla bu bir temel sorun.

Sayın Aydoğdu biraz evvel dedi ki; «Sosyo ekonomik statü ile sigorta sektörünün çok yakın ilişkisi vardır.» O çok doğru bir görüş. Gelişmiş ülkelere bakarsanız, ekonomisi ne kadar büyümüş ise, fert başına düşen sigorta primi de büyümüş oluyor. Bu durum az gelişmiş ülkelerde tersine işliyor. Konutlar hiçbir zaman sigorta teminatını almıyor. Tamamen büyük risk arzeden sınıai ve ticari kuruluşlar hemen devreye giriyorlar. Çünkü onlar işin idrakinde. Büyük varlıkları var, kaybolursa ellerinden diye. Ama konutlarda böyle bir olay olmuyor. Zaten kişinin gelir düzeyi düşük. Bireylerin ise, kendi bütçeleri içinde sigortaya ayırabilecekleri

para zeten yok. Yok olan şeyi satın alması da mümkün değil. Yani sigorta konusu gelir düzeyi ile çok yakından ilişkili. Ben hiçbir zaman halkı suçlu görmedim. Bu sektöre girdiğimden bu yana. Analiz ettiğim zaman ben halkı şöyle görürüm. Halk menfaatini çok iyi biliyor. Halk menfaatini anormal şekilde biliyor. Yani halkın ihtiyacı olduğu zaman o konuya, sizi arar bulur. Bunun bir örneğini ben sigortada size vereyim.

1984 yılında hayat sigortaları emeklilik poliçesi adı altında satıldı. Birdenbire talep o kadar büyüdü ki, bir sürü acenteler türedi. Bunlar Türkiye'nin her tarafına, ülkenin en az gelişmiş yörelerine kadar dağıldılar ve hayat poliçesi sattılar. Sattılar ama, sattıkları poliçe tamamen emeklilik motifi ile satılan bir poliçe idi ve kişiler, sizlerin de bildiği gibi, toplumun büyük bir sayısı iş güvenliğinden ve sosyal güvenlikten mahrum olduğu için, çok ufak bir para ile -ilk çıktığı zaman ayda 500 lira taksit ile, daha sonra 1000 lira şeklinde oldu-, sosyal sigortalar Kurumu'na veya Emekli Sandığı'na bağlı kişiler gibi emekli aylığı alabilecekleri düşüncesi içine girdiler. O nedenle özellikle kırsal kesimden anormal bir talep geldi. Ben kendi şirketimde bir istatistik çıkarttırmışım. Poliçe talebinde bulunanların % 80'i kırsal kesimden. Tabii ki sonuç onların beklemediği şekilde olamazdı. Yani bir koyup bin almak şeklinde. Dolayısıyla orada kişi eğitimsiz ve bu konularla hiç ilişkisi olmadığı halde, emeklilik meselesi söz konusu olduğu için, -tabii yanlış anlamış olabilir ama- orada menfaatini

gördüğü için hemen gelmiştir. Bu bakımdan halk menfaatini bilir. Ama tabii, biraz evvel söylediğimiz gibi, parasal nedenlerle biz de gerekli tanıtımı yapamadık. Bununla beraber özellikle 1987'den itibaren tanıtım ve eğitim için şirketlerin içinde özel departmanlar kurularak gerçekten ciddi paralar harcanmaya başlandı. Bu arada hem şirket içi eğitim yapıldı, hem de bizim satış kanallarımız olan acentelerin eğitimi yürütüldü.

Sayın Dündar dahili fonlardan söz etti. Bununla ilgili soru yöneltti. Türkiye'de bu dahili fonlar henüz daha gelişmedi. Biliyorsunuz vaktiyle devlet tahmini dahili fon sistemi ile yönetiyordu birçok konuyu. Fakat bu olay benim bilgim dahilinde değil. «Türkiye'de özel sektörde falan kuruluş dahili fonla bu işi yürütmektedir.» şeklinde bilgim yok. Sanıyorum bir ara Varan Turizm uygulamıştır.

AYDOĞDU — Varan Turizm'in ki kasko sigortalarını buna göre düzenlemektir. Bu uygulamayı dahili fon olarak arz etmemek lazım. Devlette eski dönemde birkaç müessesede vardı. Devletin kendi sigortaları şu anda da yok. «Devlet malları sigorta edilmez.» diyerek yaptırmıyorlar. Ama bu KİT'lerin hepsinin sigortası var. Ve dahili fon bir zamanlar bazı KİT'lerde vardı. Şimdi tamamen kalktı. Söz konusu değil. Çünkü kendini kandırmaktan öteye gidemiyorsunuz. Orada bir fon ayırıyorsunuz ama, yeteri kadar rezerv başka bir yerde değerlendirilmiyor. Ciddi bir hasarla karşılaştığımızda, hasarı ödeyecek para yoktur, tazminat yoktur. Zaten dahili fon sigorta tekniğine ve sigorta bi-

linine de son derece ters bir uygulamadır. Bu nedenle ben bu konunun üzerinde dahi durmak istemiyorum. Fonlar bir kenarda durmuyor. Başka yerlerde kullanılıyor.

DÜNDAR — Ben bu kenarda durma meselesinden alıp Sayın Bora'ya dönmek istiyorum. Sigorta fonları Türkiye'de ne oluyor? Nasıl değerlendiriliyor? Bu sektör nereye doğru gidiyor? Bir de 56 şirket çoktur, rekabet de çoktur deniyor. Şimdi son zamanlarda atak yapan sigortalardan bir tanesi de sizin kisi. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

türkiye'deki sigortacılığın kuruluşlar, çalışanlar ve kullanılan teknoloji bakımından gelişmiş ülkelerdekinden hiçbir farkı yoktur; bazı sigortalara ülkemizde uygulanamaması, ortamın yetersiz kalmasından kaynaklanmaktadır; sigortacılığın gelişmesini engelleyen başlıca neden sistemsizliktir; batı'da sigorta, sistemin ayrılmaz bir parçası, koruyucusudur

BORA — Ben önce bu dahili sigorta işine bir ilave yapayım. Özel sektörde bir örnek var, bizim Renault Mais'de. Yurt içi araba dağıtımının nakliye sigortasını yaptırıyorlar. Bayilerden araba başına bir nakliye ücreti alıyorlar. Onun içinde onların riskleri de

var. Bunu da senelerdir gayet güzel takip ediyorlar ve kârdalar.

Türkiye'deki sigorta sektörünün üzerinde sanki geri kalmışlık gibi bir damga var. Ona karşı bir şeyler söylemek istiyorum. Bu geri kalmışlık aslında sadece rakamsal sonuçlar açısından. Sigorta sektörü olarak, şirketlerimiz, şirketlerde çalışanlar, kullanılan teknoloji bakımından bizim Batı ülkelerinden hiçbir farkımız yok. Örneğin, bizim şirkete yabancı ortak girdi. Sayın Aydoğdu'nun şirketinde de yabancı ortak var. Sanıyorum o da yurt dışına gidiyor ve yakın temaslarda bulunuyordur. Oradaki uygulamaları görüyordur. Arada fark yoktur.

AYDOĞDU — Sigorta sektöründe geri kalmışlık söz konusu değildir zaten.

BORA — O yanlış anlamayı bir kere ortadan kaldırmak lazım. Batı'daki sigortalara Türkiye'de uygulanamaması, onu uygulamacıların uygulayamamasından değil, ortamın uygulanabilir olmamasından kaynaklanıyor. Eğre bir sigortadan bir tane satarsanız, haliyle onu uygulayamazsınız.

DÜNDAR — Ama bu da bir fikir. Bu da tartışılabilir. Öbürü nasıl doğru değilse, bu da mutlaka doğru değildir. Onun için, bu da tartışılabilir diyorum. Sektörde birtakım eksiklikler mutlaka vardır demiyorum.

BORA — Tartışılabilir tabii. Benim görüşüm, ortam tam müsait olduktan sonra, biz Türk sigortacılığı olarak dünyada uygulanan bütün sigorta sistemlerini burada uygulayabiliriz. Ben buna inanıyorum.

AYDOĞDU — Unutmadan araya girebilir miyim? Sayın Bora'ya katılmak elde değil. Türk sigorta sektörünün; teknik olarak, hizmet olarak veya sigorta türü olarak; gelişmiş ülkelerdeki sigortacılıktan geri kalmış tarafı yoktur. Bizim sorunumuz, bizim probleminiz, biraz evvel de söyledim, poliçeyi yeteri kadar satamıyoruz. Eğer sektörün bir hatası varsa, pazarlama hatası var. Tanıtımama hatası var. Yeteri kadar sokaktaki vatandaşa ulaşamama hatası var. Yani teknik olarak siz yeterlisiniz, her türlü sigortayı yapabilirsiniz.

DÜNDAR — Şimdi Fenerbahçe - Galatasaray maçındaki açık tribün bileti salıbinc yağmur sigortası yapabilir misiniz?

AYDOĞDU — Evet, yaptırırlarsa yaparız tabii. Ama bu sigorta bir tecedir.

DÜNDAR — O zaman atın ortaya.

AYDOĞDU — Sayın DüNDAR haklısınız, ama bakın bunlar Türkiye'deki sigortanın fantazileri. Bu fantazilerle neticeye varmak mümkün değil. Şimdi Türkiye'de trafik sigortasına bakarsanız, mesuliyet sigortası yasal olduğu halde, araçların ancak % 60'ı sigorta edilebiliyor. Buna karşı % 40'ı sigortasızdır. Ben daha oradaki sigortayı tamamlayamamışım. Bugün yangın sigortasında evlerin % 25'i sigortalı, % 75'i sigortasızdır. Türkiye'de ulaştığımız iyi netice, sadece snai rizikolar, deniz sigortaları ve ticari rizikolardır. Biz buralarda bir yerlere varmış vaziyetteyiz. Ama ferdi sigortalarda, hayat'da, sağlık'da % 10'larda, % 15'lerde dolaşıyo-

ruz. Yani bunlar dururken, buralarda korkunç potansiyeller varken, biz tribündeki vatandaş sigorta etsek de etmesek de fazla bir şey değişmez. Ama onları da sigorta yapabiliriz. Teknik olarak yapabilecek durumdayız.

MUTLU — Afedersiniz ben bir ilavede bulunmak istiyorum, ferdi sigortalar bakımından. Erzincan'da deprem oldu. Sigorta edilebilir değerlerin ancak % 2,5'i sigortalıydı.

BORA — Ben böyle bir giriş yaptım. Türkiye'de sigortacılığın gelişmesinin nedenini sisteme bağlayacağım. Ülkenin sistemine bağlayacağım. Bizde alt yapı eksiktir. Oysa sigortacılık alt yapı ile doğrudan ilişkili bir sektör. Sistemin içinde en önemli yeri ala-



A. BÜLENT BORA

çak sektör. Batı'da bunun sistemi kurulmuş. Sistemin kontrol mekanizması olarak da sigortayı getirmiş. Her şey sigortaya dayanıyor. Dükkan sahibi, sigorta primim artacak diye korkuyor ve dükkanının önünü temiz tutuyor. Ev sahibi sigorta primim artacak diye korkuyor, ona göre önlem alıyor. Araç sahibi aynı şekilde. Doktorlar sigorta primi artacak diye mesleğe özen gösteriyorlar.

AYDOĞDU — Sigorta sistemin bir parçası olmuş.

BORA — Bir parçası olmuş. Sistemin içine onu öyle bir yerleştirmiş ki Batı'da, sigorta âdeti sistemin koruyucusu olmuş. Çalışmasını sağlar hale getirmiş. Bizde hiçbir alanda sistem yok. Ülkede hukuk düzeni bozulmuş. ekonomik düzen bozulmuş, afedersiniz ahlak bozulmuş, hiçbir şeyde sistem yok. Bizim temel meselemiz sistemsizlik. Sistemsizlik içinde sigorta sektörünün gelişmesi pek mümkün olmuyor. Kolay bir şey değil.

Bu demek değildir ki, Türkiye'de sigortacılığın gelişmesini önleyen başka faktörler yok. Tabii birçok faktör var. Sigortacılar olarak bizlerin de kabahatleri var mutlaka. Geçmişte iyi pazarlama teknikleri kullanmamışız. Müşteriyi memnun etmemişiz. Onlar da var. Eğitim seviyesinin düşüklüğü var. Din faktörü var. Sigortacılık eğitim sisteminde hiç yer almıyor. Sayın Kongar bunu bir başka toplantıda belirtmişti. Ashında bu konunun Milli Eğitim Bakanlığı'na okulların eğitim programlarının içine konması lazım; ama konmamış. Yani birçok faktör var, ama bence temel faktör sistemsizlik. Ülkenin içinde bulunduğu sistemsizlik. Böyle bir sis-

temsizlik ortamında sigortacılık bana göre istenildiği gibi gelişemez. Ben böyle düşünüyorum.

türkiye'de sigorta kesiminin hatalarından biri, gerekli talebi yaratamamasıdır; bunun nedeni sadece eğitimsizlik değildir; toplum, sigorta bilincine yeterince varamamıştır; sistemi geliştirmenin hareket noktası yine de rekabettir; sigortacılığın son yıllarda hızlı bir gelişme göstermesi de buna dayanmaktadır

AYDOĞDU — Bizim sektörün en büyük hatalarından biri, biz talebi yaratamıyoruz. Demek ki bir yerlerde belki de bu talep yaratmayı ortaya koyamıyoruz. Vatandaş sigorta bilincine yeterli kadar sahip olamıyor ve dolayısıyla talepte bulunmuyor. Biz bu kaynağı devreye sokamadık. Bakın bunun sadece eğitimle de alakası yok. Belki eğitimsiz bir vatandaşımız sigortayı düşünemiyor diyeceğim ama, ben çok eminim ki, iyi eğitilmiş vatandaşlarımızın büyük bir bölümünün otomobil dışında sigortası yoktur. Sağlık sigortası yok, hayat sigortası yok, ev sigortası yok. Yaptırmıyor. Bu bilinci biz toplum olarak yeterli kadar benimseyememişiz. Burada da sigorta sektörünün bence büyük hatası

var. Halkın içine girememişiz. Belki Sayın Kongar bana katılmıyor ama, ben böyle düşünüyorum.

DÜNDAR — Dilerseniz, bu genel koşullardan yakınmayı bırakalım. Sistem kötü, bu iş burda kalır mı diyeceğiz? Gerçi Sayın Bora da öyle demiyor ama, hiçbir meselede topu taca atarak sonuca varamayız. Ülkenin genel şartları budur. Atmosferin sıcaklığı budur, denizin derinliği budur. Yani bu şartlar içerisinde bu sektörde nasıl hamle yapabiliriz?

MUTLU — Bir şey hazır olmazsa diğeri olmuyor. Mesela Sayın Bora alt yapıdan söz etti. Ben sandım ki mevzuat konusuna girecek, girmedi.

DÜNDAR — Burada bazı konulara değiniyoruz. Tabii okurumuzun da bunları okuduğu zaman bir şeyler öğrenmesi lazım. Bunu da gözardı etmeyelim. Yani siz sistem derken bu aksamalar mevzuattan mı ileri geliyor? Yoksa adalet mekanizmasının kötü çalışmasından mı kaynaklanıyor? Sistem, çok genel bir tabir. Nedir? Bugün hadi başlayalım desek, nasıl düzeltirsiniz?

BORA — O çok zor. Sistem deyince ülkenin her alanındaki sistemden söz ediyoruz. Sağlık sistemini alalım. Sağlık sisteminde Batı'da devlet veya özel tüm sağlık giderleri sigorta tarafından karşılanır. Para alışverişi yoktur. Bir hastahanceye gittiğiniz vakit, bir doktora gittiğiniz vakit sadece sigorta numaranızı söylüyorsunuz. Sigorta şirketi geliyor. Bir merkezde toplanıyor bütün bilgiler. Hangi doktor ne yapmış.

DÜNDAR — Bizde de öyle. Nedenise genelde SSK'nu, Bağkur'u ve Emekli Sandığı'nı sigorta kurumu saymıyoruz. Oysa SSK da bir sigorta kurumudur.

BORA — Ama SSK tıkanmış bugün.

DÜNDAR — Ama sistem başka, tıkanma başka. Onu anlatmaya çalışıyorum.

BORA — Tabii tamamen sisteme bağlamayacağım. Yani biz sistemsizlikte devam edeceğiz, sigorta sektörü hiç gelişmeyecek mi? Gelişecek, sektörü geliştirmek bizim görevimiz. Bence bunun hareket noktası da rekabet. Nitekim sektörde son 5-6 senedir olan hareketlilik de temelde rekabete dayanıyor. Sektörün rekabete açılmasına dayanıyor. Tarifelerin ve şirket kuruluşlarının serbest bırakılması ile birlikte, daha önce de belirttiği gibi, şirket sayısı 56'ya çıktı. Ve büyük bir rekabet yaşıyoruz. Rekabet gelişmeyi getiriyor. Gelişme de sigorta şirketlerini müşteri kavramına götürüyor. Şu anda sigorta şirketlerimiz, çağımızın kavramı olan müşteri kavramına sahip çıkular. Müşteriye memnun etmek için uğraşıyorlar. Bu memnuniyet genelde topluma bütün katmanları ile yayılıyor. Artık sigorta şirketlerinin imajı, belki geçmişteki gibi istisnai olaylar var ama, bana göre kötü imaj değil. Sigorta şirketlerinin imajında bir hayli düzelme var. Bu da sigorta şirketlerinin rekabettten ötürü bir yerde kendilerini düzeltmelerinden kaynaklanıyor. Tabii rekabetin kötü unsurları da var. Sayın Aydoğdu'nun belirttiği gibi fiyatta aşırı rekabet var.

Bu arada ona da değinmek istiyorum. Mevcut sermaye yapılarına göre rantabilitenin iyi olduğu söylendi sanırım. Şu andaki asgari sermayeye göre kurulacak yeni bir şirketin sektöre girmesine bakarsak, sigortacılık yatırımcılar için fizibl bir yatırım alanı değil.

AYDOĞDU — Hayır, şimdi şu var tabii. Sayın DüNDAR genel bir makro soru sordu. Sigortacılık iyi bir yatırım mıdır, değil midir? Bana göre sigortacılık iyi bir yatırımdır. Ama şirket iyi yönetilmemiştir, fazla para konulmuştur, teknik gelişmemiştir, o yıl zarar edilmiştir; bunlar ayrı konular. Sigortacılık dünyanın her tarafında iyi bir yatırımdır.

BORA — Ona katılıyorum. Şu andaki durumu olarak, 56 şirket olarak ele alırsak, yeni kurulacak şirketlerin veya kurulmuş şirketlerin kısa dönemde fizibl olabileceklerine pek inanmıyorum. Onu belirtmek istiyorum. 1994 yılı sonuçları üzerinden yaptığımız tespitler var. O tarihte 52 şirket faaliyet göstermiş. 1994 yılı itibariyle ilk 10 şirket toplam primin % 65'ini üretmiş. Geri kalan 42 şirket de primin % 35'ini üretmiş. Onu tamamlayan bir istatistik daha var. Bu 10 şirketin toplam kârdan aldığı pay ise % 75. Primden aldığı pay % 65, kârdan aldığı pay % 75. Bu şunu gösteriyor. Sanırım 1995'te de aynı çalışmayı yapacağım. Büyük şirketler kârlılıkta da daha büyük oluyorlar. Yani sigortacılıkta rantabilite büyüklükte. Zaten temelinde de var. Büyük Adetler Kanunu'ndan hareket ediyor sigortacılık. Temelinde var, o bakımdan yeni girişimlerin başlangıçta fizibl olmayaca-

ğını söylüyorum. Aksi takdirde sigortacılık alanı iyi bir yatırımdır.

DÜNDAR — Aksigorta, Oyak Sigorta ve Güneş Sigorta ilk 10'a giriyor değil mi?

AYDOĞDU — Evet, giriyor.

sigorta kesimindeki aşırı rekabet sonucu fiyatlar sürekli kırılmaktadır; olay, iddia edildiği gibi büyük şirketlerden kaynaklanmamaktadır; mali bünyesi güçlü olan kuruluşun daha iyi hizmet vereceği açıktır; teknik olmayan fiyatlar yüzünden sektör, prim üretiminde çok büyük kayıplara uğramaktadır

DÜNDAR — İlk 10'a giren şirketlerin buradaki temsilcilerine bir soru yönelteyim. Genelde bir şikâyet var. Daha doğrusu buna şikâyet demeyeyim de bir eleştiri var. Büyük şirketler, bu sektörde küçük şirketler yaşamasın diye fiyatları devamlı kırıyorlarmış. Bu doğru mu, böyle bir şey var mı?

MUTLU — Ben kendi şirketim için söyleyeyim. Milli Reasürans'ın çıkardığı bir tarife, yani fiili uygulamadan çıkardığı bir tarife sonuçları var, yangın için. Tarifeli dönemde bazı şirketler ortalama olarak aynı fiyatı uyguluyordu; şimdi mesela Güneş Sigorta ne uyguluyor, Oyak Sigorta ne uyguluyor? Böyle bir liste verdi bize. Biz ora-

da baktık, bizim ana prensibimiz mümkün olduğu kadar risk primini alabilmek. Onu da Milli Reasürans'ın o ilk tarifede yaptığı rezervlere dayanarak araştırdık. Bizim ortalama bir rakamımız olmalı, dedik. Tarifeli dönemde Aksigorta'daki ortalama yangın fiyatı binde 2.07'dir; şu anda ise binde 1.85'dir. Yani şunu demek istiyorum.

DÜNDAR — Şimdi bu söylediklerinizin çoğunu ben anlayamadım. Fiyat kırıyor musunuz, kırmıyor musunuz?

MUTLU — Büyük şirketler çok fiyat kırıyormuş dediniz de ben ona örnek vermek istedim. Şimdi şöyle. Gereğinde tarifemin üstünde fiyat uyguluyorsunuz. Gereğinde de altında fiyat uyguluyorsunuz.

AYDOĞDU — Sayın Dünder, artık tarife dönemi bitmiştir. Ben küçük şirket büyük şirket ayırımı yapmaktan istemiyorum. Prim üretimi az olan şirketlerin eğer böyle bir şikâyeti varsa, doğrusu ben buna biraz şaşırıyorum. Çünkü bu olayı başlangıçta küçük veya büyük demeyeyim ama, belirli isim vermek istemiyorum — şirketler teknik olmayan fiyatlar vererek başlattılar. Fiyat kırma yarışını onlar başlattılar ve bu giderek sektörün tamamına yayıldı. Biraz evvelki konuşmamda da arzetmeye çalıştığım gibi, sigorta sektörü buradan büyük prim üretimi kaybediyor. Özellikle yangın branşında, nakliyat branşında. Maalesef son 1,5 yıldır bu kaskoya da, trafik ve kaza branşına da sıçradı. Hizmette rekabet güzel. Hasar ödemedeki rekabet güzel. Ürün çeşitlenmesinde rekabet güzel. Bunların hepsine katılırım. Ama, teknik olmayan fiyatlar ile

bugün Türk sigorta sektörü, özellikle son 1,5 yıldır, yangın'da da, nakliyat'ta da, kaza'da da gelişmiş ülkelerdeki aşırı rekabet içerisinde kullanılan fiyatların korkunç düzeyde aşığındadır. Bugün yangın sigortalılarında sigorta sektörü deprem ve terör fiyatına sigorta yapıyor. Dolayısıyla artık 56 şirketin birbirine söyleyecek lafı yok. Herkes korkunç bir fiyat kırma yarışında. Ama bu bir yanlış tutumdur, yanlış gidiştir. Bizim toparlanıp teknik fiyatların altına düşmememiz lazımdır.

MUTLU — Küçük şirketlerin bu iddiası eşyanın tabiatına aykırıdır. Herkes fiyat kırıyor.

BORA — Biz de kırmadık desek yanlış olur. Ama bu konuda ağırlık olarak büyük şirketlerden kaynaklanan bir aksiyon kesinlikle yoktur. Onun da çok basit bir nedeni var. Bu bir rekabettir, gerekirse fiyat kırılır.

AYDOĞDU — Ben buna katılmam. Burada 10 şirketten 3 tanesiyiz. Ama ben buna katılmam. Bu rekabet, bu fiyat kırılması, aşırı derecede başladı. Büyüğü de kırmaya başladı, küçüğü de kırmaya başladı. Ama başlangıçta belli şirketler başladı. Büyük - küçük demiyorum. Sonra bu sektörün tamamına yansdı.

DÜNDAR — Efendim, müsaade ederseniz hepinize tercüman olarak şöyle özetleyeyim. Bu sektörde aşırı rekabet var. Fiyatlar devamlı kırılıyor. Büyük veya küçük şirket fark etmiyor. Ama deniliyor ki bu eşyanın tabiatına uygundur. Öyle mi?

MUTLU — Yok ben şunu demek

istedim. Büyük şirketin zor portföy yapma durumu olamaz. Ama sisteme yeni giren şirketler portföy yapmada zorlanırlar. Evvela gelir benim işime hücum ederler ve fiyatı onlar kırarlar. Yani fiyat kırma olayının büyük şirketlerden başlaması mümkün değildir.

KONGAR — Şimdi galiba burada olay tek taraflı gidiyor. Türkiye'de liberal ekonomi düzeni var. Liberal ekonominin cari olduğu ülkemizde, sigorta sektörü de, 1997'den itibaren liberalleşti. Burada bizim söyleyebileceğimiz bir şey yok. Bu bir hükümet politikasıdır. Ona uymaya çalışırız. Yalnız burada rekabet yanlış anlaşılıyor. Maalesef gerek yeni şirketlerin gerek eski şirketlerimizle rekabet sonucu fiyat kırılıyor için söz konusudur. Bunun tamamını toplasanız, 1500 - 2000 rizikodur. Ve maalesef bizim sektörümüzün galiba esas sıkıntısı burada. Halen 54 şirketimiz var. 55'incisi de dün bize başvurusunu yaptı, kuruldu ve faaliyete başladı. Şimdi 55 adet sigorta şirketi 1500, hadi diyelim 2000 tane sını ve ticari sigorta için mi yarışıyorlar?

DÜNDAR — Acaba bu 1500 riziko toplam primin yüzde kaçını oluşturuyor?

KONGAR — Hemen hemen tamamını diyelim, % 80'ini, % 70'ini diyelim.

DÜNDAR — Bu durumda yarışma normal değil mi?

KONGAR — Hayır, hiç normal değil. Çarpıklık burada zaten. Türkiye gibi 60 milyon nüfusu olan bir ülkede

1500, 2000 gibi sayılar pek o kadar önemli değildir. 60 milyon nüfusu olan Türkiye'de ferdi sigortalının geliştirilmesi için çalışılmış olsa, rekabetten belki halk yararlanır. Şimdi rekabetten yararlanan, bizim ticari ve sını kuruluşlarımızdır. Aslında benim buna da hiçbir itirazım yok, yararlanabilirler. Keşke yararlandıkları oranda maliyetlerini düşürseler. Hayır, düşen bir maliyet yoktur. Belki o ticari ve sını kuruluşun kârı biraz daha artıyor. Sigorta şirketleri de her geçen gün daha ucuz sigorta yapmaya devam ediyorlar. Sorun buradadır. Yoksa verimliliği artırarak rekabet olayı keşke olsa.

DÜNDAR — Bu konu berraklaştı. Normaldir. Herhalde sigortalarda bir fiyat elastikiyeti var. Fiyat düşüğe portföy de bir miktar artıyor anlaşılıyor.

KONGAR — Keşke öyle olsa.

DÜNDAR — Peki sizce, çünkü siz aynı zamanda bir meslek odasının Genel Sekreterisiniz, bir optimali var mı? Bir sigorta şirketinin dünyada ve Türkiye'de, «Şu kadar portföy yapmalıdır.» şeklinde optimal bir hesabı var mı? Ne kadar bir portföy olmalı ki şirket yaşayabilsin. Varsa böyle bir hesap, yararlı olur diye soruyorum. Yoksa, önemli değil. O zaman ana konuya geçmek istiyorum. Çünkü vaktimiz daralıyor. Reasürans meselesi nedir? Niye Türkiye kendi riskinin çok büyük bölümünü yabancı reasüranslara satma durumunda? Reasürans olayı niye Türkiye'de geçince gelişmiyor? Veya bunu yanlış mı biliyoruz?

KONGAR — Efendim, benim bil-

diğim optimal bir büyüklük dünyada da yok, Türkiye'de de yok. Şimdi bizim burada kanun koyucunun özellikle sermaye yapısını belirlemesi, 1987'den itibaren olmuştur. İyi de olmuştur. Çünkü eski kanuna göre bir milyon lira ile şirket kuruluyordu. Tabii bir milyon liranın tamamı kâr olsa neyi ifade eder? Dolayısıyla şu anda kanun koyucu belli bir sermayeyle şirketleri kurduruyor ki, en azından alt yapısını sağlayabilin. Bilgisayar donanımı, her türlü teknik ekipman gibi...

DÜNDAR — 55 şirket acaba çok mudur?

KONGAR — Şöyle bir şey var. 55 şirket şu aşamada bizim portföyümüz için gerçekten çoktur. Çünkü portföyün



BİLGE KONGAR

tamamını biraz önce açıkladık. Portföyün tamamı 65 trilyon TL'dir. Pasta reel olarak her yıl aşağı yukarı % 5 ile % 10 arası bir artış gösteriyor. Aynı pastayı 1990 öncesi 21 şirket paylaşırken şimdi 55 şirket paylaşıyor. Ayrıca 4 tane de reasürans var; tamamı 59 oluyor. Dolayısıyla bizim şirketlerimizin payına düşen pastamız çok fazla artmıyor. Pasta, şirket sayısındaki artış kadar artmıyor. Dilimler gittikçe küçülüyor. Tabii o zaman şirketler ayakta kalabilmek için fiyat kırmaya başlıyorlar. Tabii orada biraz önce bahsettiğim olay önemli. Bunu ferdi sigortalar kurtaracaktır demişim. İkinci olay şudur: Aslında bu bir hizmet yarışıdır. Dolayısıyla hizmet yarışına girmek gerekir diye düşünüyorum; fiyat kırma yarışına girmek yerine. En iyi hizmeti veren, en başarılı olacak. Ben buna inanıyorum. Sigorta sektörümüzde birtakım sorunlarımız var. Bu sorunları ortadan kaldırebiliriz.

Reasürans sistemine gelince.. Reasürans sistemi Türkiye'ye has bir sistem değil. Reasürans tüm dünyanın..

DÜNDAR — O değil de dışarıya satma konusu. Türkiye'de reasürans şirketleri güçsüz mü?

KONGAR — Şimdi öyle bir şey yok. Bu güçsüzlük konusu değil. Aslında bunu oraya hiç bağlamamak lazım. Çünkü geçen sene..

DÜNDAR — Şöyle sorayım. Mesela İngiltere'nin aldığı ve dışarıya sattığı sigortaların oranı Türkiye ile aynı mı?

KONGAR — Oransal olarak aşağı-

ğı yukarı aynıdır. Ben size daha ilginç bir şey söyleycim. Ben geçen sene Mısır'da idim. Aynı sene gene İsrail'de idim. Reasürans şirketleri yok. Bir tane Mısır'da milli reasürans var. Normalde ülkelerde reasürans şirketi bile yok. Yani bu konuyu reasürans şirketinin zayıflığı veya güçlülüğü ile değil de sigorta şirketlerinin mali yapısıyla düşünmek lazım. Eğer sigorta şirketlerinin mali yapısı, mali bünyeleri riskin daha büyük kısmını üstünde tutacak büyüklükte ise, güçlülükte ise..

DÜNDAR — Soruyu sormaktaki amacım da bu zaten. Niye riskin büyük bölümünü dışarıya devrediyorlar?

KONGAR — Açıkça şunu söylemek lazım. Büyük şirket, küçük şirket ayırımı yanlışdır ama, mali bünyesi güçlü şirket, mali bünyesi zayıf şirket ayırımını yapmak gerekir. Mali bünyesi zayıf olan şirket riskin çok küçük bir kısmını üstünde tutar. Geri kalan kısmını yurt içi veya yurt dışı reasürans şirketlerine devreder. Oradan aldığı komisyon ile bir anlamda acente gibi çalışırlar. Ama mali bünyesi güçlü olan şirket kendi üstündeki riski her geçen gün artırarak onu kendi bünyesinden karşılar.

DÜNDAR — Burada şöyle bir durum ortaya çıkıyor. Siz dediniz ki, sigortacılık finanstan çok bir hizmettir. Şimdi diyorsunuz ki, mali bünyesinin yetersizliği nedeniyle çok minik bir bölümünü kendi bünyesinde tutmuş, üst tarafını dışarıya satmış. Bir sigorta şirketinin böyle minik primlerle hizmet vermesi mümkün değildir. Çünkü müşterisine muhatap olan odur. Herhangi bir hasar halinde reasürans şirketinin işe bakış

açısı ile o müşteriye muhatap olan şirketin işe bakış açısı farklı olmaz mı? Hizmet işte orada tukanacaktır. Sormak istediğim soru budur.

KONGAR — Çok haklısınız. Sigorta şirketi, temelde yaptığı iş dolayısıyla hizmet sektörünün şirketidir. Fakat öbür taraftan finans sektörünün de bir koludur. Tabii bankalar, sermaye şirketleri gibi olmasa da bir finans şirketidir. Hizmeti en iyi yapmanın yolu da mali bünyedir. Mali bünyesi güçlü olan hizmeti daha iyi verir. Olayı öyle gördüğümüz zaman, her gün kurulan küçük şirketlerle iyi bir hizmeti sağlamak ne kadar mümkün olabilir?

hayat sigortasının yeteri kadar gelişmemesinde enflasyonun büyük etkisi vardır; toplumun bu konuda bilinçli olmaması, diğer bir etkidir; bu sigorta dalı kişilerin alım güçleriyle yakından ilgili olmakla beraber, doğru dürüst hizmet sunmayı gerektirir

DÜNDAR — Ben tekrar sayın Aydoğdu'ya dönmek istiyorum. Hayat sigortacılığı ve sağlık sigortacılığı daha iyi diye düşünüyoruz. Sigortacılığın mesleki gelişmesine baktığımız zaman zaten büyük çapta prim üreten sigorta dalları bunlar. Sayın Bora'nın ileri sürdüğü sistem meselesi burada öne çıkabilir. Bizdeki sistem ile yabancı ülkeler-

deki değişik olabilir. Niye gelişmiyor Türkiye’de? Bunun sebebi acaba hayat sigortacılığının iyi tanıtılmamış olması mı, yoksa Türkiye’nin içinde bulunduğu muannit enflasyon mu?

AYDOĞDU — Tabii bunun iki sebebi var. Birinci sebep enflasyon. Söyledikleriniz doğru. Hayat sigortasının yeteri kadar gelişmemesinde enflasyonun büyük etkisi var. İkincisi, toplumun bu konuda yeteri kadar bilinçli olmaması. Bu, hayat sigortasının gelişmesini olumsuz etkiliyor. Kaldı ki, Türk sigorta sektörü 1983–1984 yıllarına kadar da bu alanda işlevini yapmış değil. Yani hayat poliçesi satılmadı. Tabii buradaki büyük etken, birincisi sosyo–ekonomik yapı, ikincisi enflasyon. 1950’li yılların başında olmuş. Fakat o günkü tarifelerle aktüeryal hesaplamalarda düzgün çalışmalar yapılmadan piyasaya çıkarılıp satılan poliçeler yeterli teknik özellikleri içermedikleri için, kısa zamanda vericelerini belli bir seviyede tutamıyorlar ve buna toplumun büyük tepkisi oluyor. Bunu gören sigorta şirketleri de 1983’lü yılların başına kadar hayat sigortasından uzak durdular.

Biz 1984–1985’den itibaren hayat sigortacılığına girdik. Girerken de ne yaptık? Biraz daha bilinçli bir şekilde davrandık. Yani ülkemizde enflasyon olduğunu ve enflasyonla yaşamak zorunda olduğumuzu göz önünde tuttuk. Hayat sigortacılığı insanların alım güçleriyle, sosyo–ekonomik yapısıyla doğru orantılı; ancak, bunu alabilecek olanlara da doğru dürüst bir hizmet sunmak lazım. Ne yaptık biz? Kâr paylı hayat sigortalarını geliştirdik. Yine hü-

kümet ile yapılan diyaloglar neticesinde 1.1.1996’dan itibaren bunlar vergiden muaf hale getiriliyor. Sigortalılar primlerini öderken, bir yıl sonra hiç değilse başlangıçtaki reel değerinde primleri ödeyecek şekilde artan taksitler halinde sigorta yaptık. Örneğin; sigortaya 10 bin lira ile başladı ise, önümüzdeki yıl o 10 bin liranın reel anlamda bugünkü 10 bin lira olabilmesi için 18 bin lira ödemesi gerekiyorsa, sigortalıya o parayı ödetirdik. Böylece enflasyonun sigortalının ödediği primi yememesi için, taksitleri giderek artan bir değerde ödetirmeye başladık.

DÜNDAR — Orada ortaya bir darboğaz çıkıyor değil mi? Ferdin geliri enflasyon arttıkça nispi olarak her zaman aynen artmıyor.

AYDOĞDU — Maalesef öyle. Oraya geleceğim. Kısaca teknik yönünü arzetmeye çalışıyorum. İkincisi kâr payı. Bu paranın yatırıma dönüşmesinden sonraki getirinin % 95’ini sigortalılara verir olduk. Dolayısıyla hayat sigortası biraz daha cazip olmaya başladı. Başlangıçta Sayın Mutlu’nun söylediği gibi, 1985–1986 yıllarında bu hayat sigortasına çok büyük bir hücum oldu. Özellikle kırsal kesimden, köylerden hücum oldu. Tabii orada satışlarda da bazı hatalar vardı. Çeşitli aşırı vaatlerle bu iş toplandı. Yoksa konunun doğru dürüst anlatılması sonucu değil. Fazla vaatlerde bulunuldu. Nitelik o poliçelerin % 90’ı da iptal edildi. Ancak, şu anda Türkiye’de 60 milyon insan var. Şimdiye kadar belki 7–8 milyon hayat poliçesi satıldı Türkiye’de. Ama bugün Türkiye’de enforce poliçe

dediğimiz, yürürlükteki hayat poliçesi sayısı 2,5 milyondan fazla değildir. Hatta hata yaptık diyelim de bu sayı 3 milyon olsun; bu da % 5 eder. Almanya'da ise her ferdin 1,5 poliçesi var. Bununla kıyaslarsanız, Türkiye'de rahatlıkla 90 milyon poliçeye ulaşabilirsiniz. Ama tabii burada fertlerin yeterli gelirin, hayat poliçesini ödemek için ellerinde belirli bir imkânın olması lazım. Bu çok önemli bir nokta. Bununla beraber imkânı olanlar da hayat sigortası poliçesi satın almıyorlar. Ancak, giderek vatandaş bu hayat poliçelerinin ciddi ve çok güzel programlar olduğunu anlamaya başladı. Ve ben inanıyorum ki, 1996 yılından itibaren az da olsa sigorta şirketleri emeklilik ve hayatta toplanan primleri öder hale geldi; 10 yılını aşan projelere. Ve bu, önümüzdeki 5-6 sene sonra zannediyorum giderek yoğunlaşacak. Bu hayat sigortası poliçelerinden beklenen düzeyde paralar alındığının farkına varılmaya başlanmasından sonra, bu işin reklamı kendi içerisinde gelişecek.

Ama sağlık sigortasında hızlı bir artış var, büyük bir artış var. Çünkü toplum bunun derhal farkına vardı. Sebebi şu: Sağlık'taki hayat'a göre daha kolay; çünkü hemen tazminat ödenmesi söz konusudur. Sigortalılar sağlık sigortasından iyi bir hizmet aldıklarını fark ettikleri için bu dalda hızlı bir prim artışı var. Nitckim % 200, % 250 gibi gidiyor. Ve zannediyorum ki sağlık sigortası ülkemizde belki de 5-6 yıl sonra sigorta portföyü içerisinde en büyük payı alacak.

DÜNDAR — Buradan Sayın Bo-

ra'ya geçelim. Hayat ve sağlık sigortasının gelişmesi içerisinde, Sayın Aydoğdu diyor ki; «Enflasyon olayı törpülüyor.» Gerçekten de 20 sene, 25 sene sonra alınacak paranın cinsini bugünden tayin etmek çok zor. Primin hesabını yaparken de aynı zorluk söz konusu. Bu arada kulağıma geldiği kadarıyla, yabancı para üzerinden de kontratlar yapılmış. Bu doğru mudur? Bu mümkün müdür? Birincisi, bunu anlamak istiyorum. İkincisi, bunu yerli şirketler mi yapıyor, yabancı şirketler mi yapıyor? Üçüncüsü de, Sayın Aydoğdu'nun söylediği gibi, enflasyonun etkisi, primler giderek atılarak ve kârdan pay verilerek hafifletilmeye çalışılıyor. Üçüncü sorum bununla ilgili. Kâr paylarının teşekkül edebilmesi için fonlar nasıl değerlendiriliyor Türkiye'de? Bunları açıklar mısınız?

türkiye'de döviz bazında hayat sigortası, dövize endeksli şekilde yasal olarak yapılmaktadır; burada ödenen prim, dövizdeki artış oranında sürekli artmaktadır; halen sigorta fonlarının değerlendirilmesinde en verimli araçlar devlet tahvili, hazine bonosudur

BORA — Türkiye'de döviz bazında hayat sigortası yapılıyor. Bu uygulama yasal olarak, ama dövize endeksli şekilde yapılıyor. Doğrudan döviz adı

altında, örneğin dolar poliçesi yapamıyoruz. Dolara endeksli siorta yapabiliyorsunuz. Bunun primleriyle ilgili iki türlü uygulama var piyasada. Birincisi, yıl bazında dövizde endeksli olabiliyor. Bir de prim ödemeleri eğer aylıkla aylık, üç aylıkla üç aylık bazda dövizde endeksli olabiliyor. Bizim uyguladığımız budur. Yani ödenen prim sürekli olarak dövizdeki artış oranında artmış oluyor. Teknik faiz olarak döviz bazında sanırım % 3'ler veya % 4'ler civarında bir verim garantisi sağlıyor. Onun üzerinde eğer bir kâr payı elde ederseniz, o kâr payının % 95'ini genç sigortalıya yansıtıyoruz. Yani Türkiye'de dövizde endeksli sigorta yasal olarak yapıyor.

Fonların nasıl değerlendirildiğine gelince... Bu konuda aslında elimizde çok fazla enstrümanımız yok. Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik düzende en verimli araç devlet tahvili ve Hazine bonosudur. Örneğin benim şirketimde fonların % 88'i, belki de % 90'ı Hazine bonosu ve devlet tahvilinde değerlendirilir durumda. Ama enflasyonun düştüğü dönemlerde, faizlerin düştüğü dönemlerde, başka yatırım araçlarına kayabiliyoruz.

DÜNDAR — Repo yapıyor musunuz?

BORA — Tabii, ağırlık da orada zaten. Faizlerin düşük seyrettiği dönemlerde gayrimenkul yatırımları da oluyor. Şu andaki tabloya baktığımızda da, toplam sigorta aktiflerinin % 30 - % 35'lik bir kısmı gayrimenkullerde gözüküyor. Gayrimenkulde var ama, serbest fonların onun dışındaki ağırlığı Hazine bonosu ve devlet tahvilinde,

Döviz olarak tutulan bir miktar var herhalde. Benim şirketimde de var, emniyet supabı olarak. Yatırım fonlarında da tutabilirsiniz. Hisse senedinde tutamıyoruz. Ben genç kendi şirketim adına konuşuyorum. Ama sanıyorum sigorta sektörünün genelinde de hisse senedinde ve borsada oynanmıyor. O da istikrarsız bir borsa olması nedeniyle. Yani bizim çok fazla yatırım aracımız yok. Enstrümanımızın başlıcası devlet tahvili ve Hazine bonosu.

DÜNDAR — Enflasyonun düşük olduğu geçmişte sigortalar fonlarını gayrimenkullere yatırırlardı; emniyetli aktif, reel aktif olarak. Bu durumda kâr payını nasıl hesaplıyorsunuz? Kira üzerinden mi, yoksa primli satın alma bedeli üzerinden mi?

BORA — Aslında şu anda onda yasal bir boşluk var. Hazine de onu düzenlemeye çalışıyor sanıyorum. Bir de hazırlanmış olan «Hayat Sigortaları Yönetmeliği» diye bir yönetmelik taslağı var. O da buradaki açık noktaları kapatmak için hazırlanmış bir mevzuat çalışması. Şu andaki uygulamaya göre gayrimenkul satın alırsanız eğer, sigortalılardan topladığımız primlerde; onun kira gelirini sadece nema olarak yansıtmak sigorta şirketinin inisiyatifinde.

AYDOĞDU — Ama bu tabii doğru bir şey değil. Eğer bir sigorta şirketi fonlarını gayrimenkule yatırdı ise, yıl sonunda o gayrimenkulün yeniden değerlendirilmesini bulup ona göre aradaki farkı bir nevi menkul kıymet geliri gibi ortaya koyması lazım. Çünkü siz gayrimenkul diye bu binayı alıyorsunuz. Bu binanın tamamının bedelini kâr payından verdi iseniz, gelecek sene

bu binanın bedeli «X» değerinde artı ise, siz oradaki kâr payı seviyesini oraya çıkartmak zorundasınız.

DÜNDAR — Ödeme yapmak durumunda kalınca ne yapıyorsunuz? Çünkü bina yerinde duruyor.

AYDOĞDU — Gerekiyorsa satarınız o gayrimenkulü. Artık o gayrimenkul sizin değildir. Siz kâr payı ile gayrimenkul aldı iseniz, o sokaktaki adamın malıdır.

BORA — Mevzuatta boşluk var.

AYDOĞDU — Evet, mevzuatta boşluk var. O sokaktaki vatandaşın gayrimenkulüdür, şirketin gayrimenkulu değildir. Bu mevzuattaki boşluk en kısa zamanda düzeltilecek zannediyorum. Yani biz sigorta şirketini düşündüğümüz kadar vatandaş da düşünmemiz lazım. Mesela benim şirketimde gayrimenkul hayat poliçesini çok cüz'ü koyuyorum. Koyduğum zaman da o gayrimenkulün enflasyondaki farkını hesaplayıp kâr payı olarak veriyorum.

BORA — Öyle yapmak lazım.

DÜNDAR — Sayın Mutlu, buradan devam edelim. Günümüzde para piyasalarındaki, sermaye piyasalarındaki gelişmeler gayrimenkulü şu anda gözden düşürdüğü için belki böyle düşünüyoruz. Ama geçmişte hesaplar gayrimenkullere yatırıldı. Daha yumuşak enflasyonda gayrimenkul değerini korurdu. Ayrıca şehirleşmenin hızlı olması nedeniyle rantlar yaratılıyordu, gayrimenkullerde. Bugün gene var aynı olay ama, karşısında faizle ilgili öyle seçenekler var ki, şimdi gözde olan parayı satıp kullanmak, mobil tutmak. Genel sigortayı daha önce konuştuk. Bu hayat

sigortacılığının gelişmesi için neler yapılabilir? Çünkü uzun vadede bu sektörün çıkışı bu noktada gözüküyor, gördüğüm kadarıyla. Reel sektöre, üretime, sanayic, hisse senetlerine gidebilecek mi? Ülke kalkınmasına katkı göz önünde tutulduğunda, bütün gelişmiş ülkelerde sanayinin finansmanında çok büyük çapta sigorta fonları kullanılıyor. Yani ülke ekonomisine katkı açısından da böyle bir birikimin önemi var. Hem sosyal içerikli oluyor; bir gelecek garantisi veriyorsunuz insanlara, bugünkü tasarruflarıyla; hem de bu tasarrufları kalkınmada kullanma şansız oluyor. Şimdi bu gelişmemiş, güdük kalmış. Bu fikre hepimiz katılıyoruz. Şu anda güdük kalmış bir olay. Yıllık 65 trilyon TL prim üretimi, 8 trilyon TL hayat da buna dahil. 65 trilyon içinde sadece 8 trilyon TL. Acaba bu alanda neler yapılabilir? Türkiye'de emeklilik sistemi belli. Emekli Sandığı, Sosyal Sigortalar Kurumu ve Bağkur. Hepsi de bütün mensupları tarafından iflas etmiş görülün üç kurum. Şimdi çalışanların hali ne olacak? Buna alternatif üretecek sigorta şirketlerimiz belki o güçte değiller ama, en azından nasıl bir misyon yaratıp bu işin destekçisi olabilirler? Buyurun Sayın Mutlu.

MUTLU — Çok önemli olan bu konuya girmeden önce gayrimenkul konusunda bir husus var, onu zikredeyim. Bugün sigorta şirketleri isteseler de istedikleri gibi gayrimenkule yatırım yapamazlar. Çünkü mevzuat onu sınırlıyor. Şimdi gayrimenkul çok da kârlı olsa yapamazlar. Çünkü bazı oransal ras-yolar var Bakanlığın çıkardığı yönetmelikte.

ekonomi için uzun vadeli fon yaratan asıl kaynak hayat sigortalarıdır; aşacak sistem kurulduğu takdirde, enflasyonun olumsuz etkisi bir ölçüde azaltılabilir; İsrail bunu başarmış ve sigortalıya enflasyonun üstünde net getiri sağlamıştır; ülkemizde hayat sigortası ile ilgili mevzuat bir an önce düzenlenmelidir.

Hayat sigortacılığı gerçekten çok önemli. Ekonomiye uzun vadeli fonlar temin eden sigorta sektörünün bir bölümüdür; gerçekten de benim şahsi görüşüme göre, Türkiye'yi kurtaracak olan fon da buradadır.

DÜNDAR — İsterseniz Türkiye'yi kurtaracak demiyelim de, sektörün ağırlığının burada olduğunu söyleyelim.

MUTLU — Türkiye için diyerek bunu iddialı söylüyorum. Birazdan örneklerini vereceğim. Dünyadaki sigorta şirketlerinin sıralamasına bakarsanız; ilk birinci, ikinci, üçüncü şirketlerin hepsi hayat sigortası şirketidir. Üçü de Japon şirketleridir. Yani hiçbir hayat dışı sigorta şirketi o sıralamada önlerde yer alamaz. Böyle bir tanımlama gerekirse esas fon yaratan hayat sigorta şirketleridir. Şimdi ben olaya bir de şöyle bakıyorum. Mesela siz dediniz ki; «Acaba Türkiye'de hayat sigortacılığının gelişmemesine enflasyon mu ne-

tedir?» Bana göre enflasyonun bu olayla hiçbir ilgisi yok. Neden ilgisi yok? Enflasyonu aşacak sistemi kurabilirsiniz. Enflasyonu aşacak sistemi kurduğunuz zaman, durumun ne olacağına bakmak lazım. Ben bunun örneğini vereceğim. İsrail % 400, % 500 enflasyonun olduğu dönemlerde –biz Allah'a şükür daha oralara gelmedik, inşallah o düzeylerde bir enflasyon da görmeyeceğiz– sistemini kurmuş. 5 milyon nüfuslu İsrail'de, satılan hayat sigortalarının tutarı, tamamı yurt içinde olmak üzere 2,6 milyar dolardır. Üstelik orada 1,5 milyon Arap yaşıyor ve onlar doğru dürüst poliçe almıyorlar. İsrail'in 7 senelik gelişmesine baktığım zaman ben hakikaten çok şaşırırım, çünkü enflasyonu aşacak sistemler kurmuş.



ERCAN MUTLU

DÜNDAR — Yasal mecburiyet getirmiş mi?

MUTLU — Tabii efendim. Ama zorlayıcı değil, teşvik edici bir sistem kurmuş. Hayat sigortasının can alıcı noktası işin getirisidir. Kişi işin getirisi kısmına bakar. İsrail bunu çözmüş. «Ben sigortalıya enflasyonun üstünde reel getiri sağlayacağım.» diyor ve bunu gerçekleştirecek sistemi kuruyor.

DÜNDAR — Eşel mobil sistemi mi?

MUTLU — Eşel mobil sistemi tabii. Ama iki taraflı. Şimdi şöyle, primi kesin olarak tüketici fiyatlarına endeksli. Sigortalı her ay, bir önceki ayın üstüne ilave prim yatırmak durumunda. Diğer ayağında, getiri kısmında da, İsrail öyle bir enstrüman yaratıyor ki, piyasada mevcut tüm menkul değer enstrümanlarının getirdiği gelirden daha yüksek reel gelir getiriyor. Bu, yeni bir devlet tahvilidir. Çünkü, devletin de borçlanması lazım. Kısa dönemli borçlanma devletin altyapı. Burada uzun dönemli borçlanması lazım. Tutuyor ilk olarak 1982 yılında enflasyonun % 6 üstünde reel gelir getiren devlet tahvili çıkarıyor. Ve çıkardığı ilgili kanuna da şunu koyuyor. Diyor ki «Tüm hayat sigortası fonları yalnız ve yalnız bu tahvile yatırılacaktır.» Tahvilin minimum vadesi 15 yıldan başlıyor; 20 yıl, 25 yıldan sonra 30 yıla kadar gidiyor.

DÜNDAR — Bu kanımca önemli bir örnek vaka. Birkaç noktanın berraklaşmasını istiyorum. Bir, buradaki hayat sigortasında müşteri ile sigorta arasındaki hayat poliçelerinin tanziminde

yasal bir mecburiyet var mı? Ki o tamamen talep ediyor. Mesela Türkiye'de SSK'ya mecbursunuz, kesiliyor. Orada bir kesilme var mı?

MUTLU — Hayır, sigortaca bir kesinti yok.

DÜNDAR — Tamamen gönüllü bir katılım mı?

MUTLU — Evet, gönüllü bir katılım.

DÜNDAR — Hükümet bunu teşvik ediyor. Yalnız primlerin vergiden muaf olduğunu söylüyor. Ama diyorsunuz ki, bir kanunla bu fonların devlet tahviline yatırılmasını mecbur tutuyor.

MUTLU — Tabii, orada mecburiyet var. Ama öyle bir mecburiyet getiriyor ki, orada herhangi bir enstrüman, ister mevduat, ister repo, ister devletin diğer bir tahvili olsun, hiçbir hayat fonlarının yatırıldığı tahvil kadar yüksek getirili değil. Çünkü amacı uzun vadeli fon sağlamak. Bunun getirdiği faydaları ben size söyleyeyim. Bir defa İsrail'de tüm dış borçları bu fonlarla ödüyorlar. Dış borç yükünden kurtuluyorlar. Tabii ki iç borçlar büyüyor ama, bir çeşit konsolidasyona gidilmiş oluyor. Hükümet daha önce kısa vadeli borçlanıyordu. Bizde olan sistem de odur. Bizde Hükümet niye uzun vadeli borçlanamıyor? Çünkü uzun vadeli olarak çıkarılacak tahvil ve bonoları kimse almaz. Oysa orada kısa vadeli borçlanarak uzun vadeli finans kaynağına borç ödeyecek. Bunun yanında ekonomik istikrar tedbirlerini de getiriyor. Bizim gittiğimiz dönemde İsrail'de enflasyon oranı % 10 idi. 1992 yılının sonun-

da. Tabii bir de her türlü vergiden muaf. Hatta bizde olmayan uygulamalar var. Herhangi bir kuruluş kendi çalışanları için; «Hayat poliçesini çalışana ben alacağım, primi de ben ödeyeceğim.» diyor. Burada şirketler bunu gider yazamıyorlar. Ama İsrail onu da getirmiş. Şirket gider yazabiliyor. Artı, bir şey daha getirmiş. O da fevkalade bana göre.

DÜNDAR — Bir dakika. Burada hayat sigortası primleri vergiden muaf değil mi?

MUTLU — İşçinin kendi yaptırdığı muaf.

DÜNDAR — İşçiye maaş diye verir, sonra onu tekrar geri alır.

MUTLU — Vergiden muafiyet şirket adına tanınmış bir durum değil.

DÜNDAR — Bakın bu çok önemli. Bundan bir yarar çıkacaksa, konuyu açıklayalım. Ne yapmak lazım?

MUTLU — İşte İsrail'de yapılan bu. Tüm şirketlere bu konuda kendi çalışanı için yatırdığı primleri gider yazma serbestisi getiriyor. Akçıkçası vergi konusunda değişiklik yapıyor.

Diğer bir mecburiyet daha getiriyor. İşçinin lehine getirilmiş bir mecburiyet var. Bugün biliyorsunuz, firmaların bilançolarında kıdem tazminatları fonları vardır, pasiflerinde durur onlar. Peki nasıl durur? TL cinsinden kâğıt üzerinde durur. Halbuki onlar çalışanın hakkıdır. Onlar durmadan enflasyonla erozyona uğrarlar.

DÜNDAR — Pek de uğramaz. Neden? Çünkü işçinin ücreti giderek arttığı için kıdem tazminatı şişerek gider.

MUTLU — Ben mutlak büyümesini söylemiyorum. Reel büyümeden söz ediyorum. Ona nasıl bir mecburiyet getiriyor? Diyor ki; «Tüm şirketler yıl sonunda tahakkuk eden kıdem tazminatı fonlarını işçisi adına hayat poliçesi olarak değerlendirir.» Dolayısıyla onu da sisteme katıyor. Şimdi böyle bir sistem içinde, böyle bir model, başarıyla uygulanabiliyor.

İşin başında ben bir de alt yapıdan söz etmiştim. Devlet mevzuatla ilgili çalışmaları çok geç başlattı. Yani 1987'den itibaren başladı. Çok geç kalmış olarak başladı. Belki çok bilinen bir şey olduğu için hemen hayat dışı bölümlere girdi. Fakat daha önemli olan



A. AYDIN DÜNDAR

bu hayat sigortası mevzuatları daha oturmadı ve bunda fevkalade gecikiliyor. Burada devlet sistemi hızlandırılacak, harekete geçirecek birtakım şeyler yapması lazım. O bizim klimizde değil. Esas başlangıç noktası devletin elinde olacak.

DÜNDAR — Sayın Aydoğdu'nun birtakım itirazları vardı. Kendisini dinleyelim.

enflasyon hayat sigortası poliçelerinin satışını psikolojik olarak etkiler; sistemin oturması için sigorta primlerinin vaktinde ödenmesi ve kuruluşların enflasyonun üstünde gelir getirici kaynakları yaratmaları şarttır; ayrıca, maaşa endeksli grup hayat sigortaları özendirilmelidir

AYDOĞDU — Şimdi efendim, İsrail'deki sistemin bir benzerini bize getirmek gayesiyle Hazine enflasyona endeksli TEFE artı % 15 getirili bir tahvil çıkarttı. Oradan alıp yararlanalım diye. Şimdi ben burada enflasyon derken, hayat sigortasını olumsuz etkileyen unsurların arasına enflasyonu katarken, sizin paraları enflasyonu önleyecek yatırımlara yatırıp değerlendirmeniz, enflasyonun üzerine çıkabilme şansınız tabii ki var. Bizim mesela şirket olarak bu sene hayat yatırımlarına vereceğimiz miktar % 110. Enflasyonun üs-

tündedir. Ancak, bu tartışmalı bir konudur. Enflasyon hayat poliçelerinin satışını da etkiler. Psikolojik olarak etkiler. O hayat poliçeleriyle bu enflasyon içerisinde, siz sigortalıya 10 yıl sonra ne vereceksiniz? Diyelim ki milyar vereceksiniz. Bunun alıcının üzerinde müspet olmayan bir etkisi olur. Bu ülkede demokrasi var. Emekli sandığı var, SSK var, Bağkur var. Biz şimdi kalkmışız bunların dışında bir yeni hayat'ı insanlara satmaya çalışıyoruz.

Hayat sigortacılığı nasıl gelişir? Önce enflasyonun etkisini arzedeceyim. Bu sıkıntılar olduğu sürece enflasyonun etkisinden söz etmemek mümkün değil. İkincisi, enflasyon nedeniyle biraz önce belirtmeye çalıştığım bir husus vardı. Eğer sigortalı bir kalemin bedelini başlangıç noktası olarak almışsa, 10 sene sonra o bedelin karşılığını kendisine ödemeliydik. Siz de bana; «Vatandaşın durumu değişti ise ne olacak?» dediniz. Ekenomik olarak vatandaşın durumu, enflasyon yüzünden geriledi ise, yarım kalemlik ödemeler yapılması halinde, onun hayat sigortasından beklentisi hem psikolojik olarak hem de getiri açısından sarsılmış oluyor. Dünya sigorta tekniğinde bu kabul edilir. Hayat sigortaları ve bütün sigortalara enflasyonun etki yapmaması mümkün değildir. Bizde Bağkur var, Emekli Sandığı var, SSK var. Tabii bu kuruluşlar zamanında iyi çalıştırılmadığı için, toplanan paralar iyi yerlere yatırılmadığı için, bugünkü duruma gelmişlerdir. Ben eski uygulamaları hatırlarım. SSK paraları % 2,5 faiz ile değerlendirilirdi, rantabl olmayan yerlere yatırım yapılırdı. Veya primler zamanında ödenmezdi.

Sistemin yerine oturması için prim zamanında ödenmesi şart, bir. Sigorta şirketlerinin çok iyi niyetle fonlara enflasyonun üzerinde gelir getirici kaynakları yaratmaları lazım, iki. Üçüncüsü, sigortalının kendi ödentilerinin önüne geçmesi lazım. Aksi takdirde sistemden fayda sağlanamaz. Ancak, ben bir şey önerceğim. Bizim şirketimizde yeni uygulamaya başladık. Hayat sigortacılığının ferdi sigortanın yanında grup hayat sigortalarını çok iyi lanse edebilirsek, bunları maaşa endekslı sigortalar haline dönüştürebilirsek, yani maaşın % 4'unun, % 5'inin prim olarak kesildiği ve her yıl otomatik olarak bu sistemde götürüldüğü bir uygulamaya geçebilirsek; bu sistem oturacak zannediyorum. Böyle bir uygulamanın Türk toplumuna da büyük yarar getireceğini zannediyorum. Hem insanların 10 sene sonra, 20 sene sonra belirli bir getiriye, paraya kavuşmalarını sağlarız, hem de çok ciddi fonlar oluşturma imkânına kavuşuruz.

türkiye'de yaşanan ekonomik ortamda uzun vadeli plan yapmak, ileride paranın değerinin ne olacağını kestirmek çok zordur; bu nedenle enflasyondan bir an önce kurtulmak gerekir; gelir dağılımı adaletsiz, gelir düzeyi çok düşük olduğundan, kişilerin geleceğe yönelik tasarruf yapmaları olanaksızdır

DÜNDAR — Sayın Kongar, bu noktayı biraz daha detaylı istiyorum. Böyle bizim gibi kronik ve yüksek seviyede enflasyon yaşayan ülkelerde, böyle bir enflasyona dayanıklı veya konuda uzmanlaşmış aktüerler var mı? Yani hesap yapabilecek böyle bir sistem var mı? Şimdi hangi aktüer hangi rakamların aktüeryal denge hesabını yapacak? Bu enflasyonda çok zor. Acaba bu belayı giderecek bir metod geliştirilebilir mi?

KONGAR — Aktüarya konusunda bizim sektörümüzde kıymetli aktüerlerimiz var. O kesin. Türkiye'nin 3-5 senedir yaşadığı ekonomik ortamda, uzun vadeli herhangi bir plan yapmak için sadece aktüer olmak bir yana, belki ordinarius profesör olmak da yeterli değil. Üç ay sonra Türkiye'nin ne olacağını, veya Türk parasının değerinin nereye gideceğini kestirmek gerçekten çok zor. Yoksa aktüer var. Eğer aktüere belli bir ekonomik veriyi verirseniz, o onun üstüne çıkacak veya altına inecek şeyler yapabilir, diye düşünüyorum. O bakımdan bizim mutlaka bu enflasyon belası dediğimiz olaydan bir şekilde kurtulmamız lazım. Çünkü enflasyon Türkiye'deki bütün miktarları dejener ediyor. Değerleri birbirine karıştırıyor. Şimdi % 80, % 90 enflasyonun olduğu bir ülkede bir sigortalının beklediği verimi alabilmesi için, her yıl priminin % 80, % 90 artması, ayrıca bir de iyileştirici bir miktar ödemesi lazım. Yani demek ki % 95, % 100 oranında primini arttırması lazım. Aksi takdirde 10 yıl, 20 yıl, 30 yıl sonra eline geçecek para gerçekten kuş kadar bir para olur ve hiçbir şey yapamaz.

Ben biraz önce Sayın Mutlu'nun

verdiği örnekten gitmek istiyorum. Türkiye'ye böyle bir tasarımın uygulanamayacağını düşünüyorum. İsrail dediğimiz ülke, gerçekten % 400'lerde, % 450'lerde enflasyon yaşamış. İsrail'de 5 milyon nüfus var. 1,5 milyonu Arap ise geriye 3,5 milyon kalır. Şimdi bu ülkede işsizlik oranı yok gibi bir şey. Ben İsrail'e gittiğimde, çok ilginç bir olayla karşılaştım. Rusya 500 bin tane museviyi ülkesinden İsrail'e göndermişti, ihraç etmişti. Birdenbire % 10 işsizlik oranı doğdu. Dehşete kapıldılar % 10 işsizlik oranı ile. Şimde 60 milyonluk bir Türkiye ile 5 milyonluk veya 3,5 milyonluk bir İsrail'i kıyaslamak bence mümkün değil. Bu bir. İkincisi, alınan tedbirler demokratik ve liberal ülkelere uygun tedbirler değil. % 400, % 450 enflasyon oranı ile yaşayan ülkede, ücretlere yapılan zam % 50'dir. Bizzat İsrail Merkez Bankası Başkanı ile ve Başkan Yardımcısı ile görüştüm. Sayın Mutlu da oradaydı, hatırlarlar. Artık o kadar şaşırırım ki, «Peki bu ücret zammını güler yüzle tatlı dille mi yaptınız? Bu durumda insanlar çok mu mutlu oldular.» dedim. Başta biraz olaylar çıkmakla beraber bunu gerçekleştirdiklerini söyledi.

DÜNDAR — Ama tabii İsrail'de demokratik bir yönetim var, askeri yönetim yok.

KONGAR — Önemli olan askeri yönetimin varlığı değil. Önemli olan uygulanan sistemdir. Gerekliğinde asker de aynı sistemi uygular, sivil de aynı sistemi uygular. Oradaki insanların da % 400'lük, % 450'lik bir enflasyonda yapılan ücret zamlarıyla çok mutlu olduklarını zannetmiyorum. Bunun iste-

yerek yapıldığını zannetmiyorum. Bu bir. Hem en bunun arkasından başka bir şey söyleyeceğim. Çok ilginç bir ülke. Adam başına düşen milli gelir 11.000-11.500 dolar. Bizde ne olduğu belli değil. 2000-2500 dolar civarında değişiyor. Yani İsrail bizim 5 katımız kadar zengin bir ülke. Aslında kendileri her ne kadar liberal olduklarını söylüyorlarsa da uygulama öyle değil. Mesela bankaların hepsinin liberal olduğunu söylüyorlar, bir bakıyorsunuz üç tane banka var üçü de devletin. Başka banka da yok. Artı, ticaretlerinin çok liberal olduğunu söylüyorlar, bir bakıyorsunuz, öyle gümrük duvarları konulmuş ki içeriye girmek gerçekten mümkün değil. Bu arada Japonlara daha iyi bir ortam tanımışlar. O bakımdan İsrail modelini Türkiye'ye uygulamak çok kolay değil.

Ayrıca, burada bir şey çok önemli. İnsanlara enflasyonun üzerinde getiri sağlayabilmeniz için mutlaka o insanların da sigorta şirketlerine her yıl enflasyonun üzerinde prim ödemeleri lazım. Bunu neyle yapacak? Türkiye'deki gelir düzeyini biliyoruz. Artı gelir düzeyi de o kadar önemli değil. Kişi başına düşen gelirin 2000-2500 dolar olduğu söyleniyor. Ben ona inanmıyorum. 5000 dolar civarındadır diye düşünüyorum. Ama Türkiye'de başka bir olay var. Gelir dağılımında dehşetli bir adaletsizlik var. Veya eşitsizlik var.

DÜNDAR — Gelişmiş yörelerin geliri çok düşük.

AYDOĞDU — 200 dolar ile Sayın Kongar'ın belirttiği gibi 5000 arasında değişiyor.

DÜNDAR— Kişilerin geliri çok düşük olduğu için, bunların geleceklerine yönelik tasarruf yapmaları mümkün değil.

KONGAR — Mümkün değil. Adanın sırasında olmak almaya bile durumu müsait değil.

DÜNDAR — Bu bir gerçek. Özellikle hayat sigortasında gelişmeyi tükayan noktalardan bir tanesi budur.

KONGAR — Efendim, tükayan ikinci bir olay, ilgili mevzuattaki boşluktur. Az önce Sayın Mutlu biraz değindi. Türkiye'de 1990 yılından beri mevzuatta güzel şeyler yapıyor. Bununla beraber, şu anda Türkiye maalesef çok ciddi bir mevzuat boşluğu içerisindedir. Bakınız, 1990 yılından itibaren Türkiye'de üçüncü kanun değişikliğini yaşıyoruz, sigorta sektörü ile ilgili olarak. Şu anda 539 sayılı Kanun Hükümündeki Kararname (KHK) var. Ancak, bunun adı var kendi yok. Çünkü KHK ile ilgili yetki kanunu Anayasa Mahkemesi tarafından iptal edilmiş durumda. Dolayısıyla kamu otoritesi kanundan gelen haklarını da kullanamaz durumda. Kullanmaya kalkarsa, sigorta şirketleri İdare Mahkemesi'ne, İdare Mahkemesi de Anayasa Mahkemesi'ne gidecektir. Yani tabanı olmayan bir mevzuat içinde de 1990 yılından beri faaliyette bulunulmaya çalışılıyor.

DÜNDAR — Bu konu tüm banlakarı da ilgilendiriyor.

KONGAR — Bankaları da ilgilendiriyor da, ben orada durumu biraz farklı görüyorum. Türkiye'de hep ban-

ka ile sigorta eşit gibi görülüyor. Halbuki sigorta ile banka birbirinden fevkalade ayrı sektörler. Birinde, sigortalı gelecekteki bir riskini satın almak üzere, gelirinin bir kısmını sigorta şirketine bir kâğıt karşılığında veriyor. Teminat satın alıyor, muhtemel bir rizikoya karşılık. Öbüründe, öyle değil. Parasını götürüp bankaya veriyor. Veya yastığının altında, küpte saklayacak. Daha güvenli görerek götürüp bankaya veriyor, bu arada bir de getiri sağlıyor. Sigorta sektörü bir şeyi insanlara satmak için uğraşiyor. Sigorta şirketi sadece bir poliçe veriyor, karşılığında eğer bir hasar olursa ben bunu ödeyeceğim diye garanti ediyor. Banka öyle değil. Bankaya bugün yatırılıyorsunuz, hem paranızı emniyete alıyorsunuz, hem de sırasında enflasyonun üstünde bir getiriye alıyorsunuz. Dolayısıyla banka sistemi müşteriye hazır.

DÜNDAR — Birisi yakın çıkarlarla, öbürü uzak çıkarlarla ilgili. Sanıyorum konu oldukça aydınlandı. Söylenenlere ilave etmek isteyecekleriniz olur düşüncesiyle son olarak konuşmacılara sırayla söz vereyim. Buyurun Sayın Bora. Sanırım ilave edeceğimiz bir nokta var.

BORA — Enflasyon hayat sigortalarının gelişmesinde hakikaten büyük bir engel. Daha önce de söylendi. Birincisi ödeme gücü. Primleri enflasyon oranında arttırırsanız bile ödeme gücü ona paralel olarak artmadığı için sonuç alınamıyor. İkincisi, Türkiye ay içinde çok yüksek enflasyonlar yaşıyor. 1995'de, 1994'de Nisan ayında yaşadığımız



**İhtiyacınız olduğu anda ve
ihtiyaçlarınız doğrultusunda,
Bank Ekspres yanınızda:**

Mevduat Hesapları, Kredi Ekspres, Oto Ekspres, Konut Ekspres, MasterCard, Visa, American Express, Ekspres Kart, Sigorta Hizmetleri, Aİo Ekspres, Repo, Devlet Tahvili, Hazine Bonosu, Hisse Senedi, VDMK, Seyahat Çeki, Ekspres ArmaĐan...



BANK EKSPRES

"Dünya Kalitesinde Finansal Hizmet"

% 25'lik enflasyon, Ocak ayında yaşayacağımız % 10'luk ya da % 15'lik enflasyon. Primleri enflasyon oranında artırırsanız bile sistemi çaresiz bırakıyor. Dolayısıyla enflasyonun kesinlikle makul bir seviyeye indirilmesi lazım, hayat sigortalarının gelişebilmesi için. İsrail modeli doğru. Gerçekleştirilmiş bir model. Ama bu model, Sayın Kongar'ın da gayet güzel belirttiği gibi, ekonomiyi düzeltme operasyonunun, sistemin sadece bir parçası. Orada tüm sistemi kurmuşlar, açık kapı bırakmamışlar. Zaman zaman anlaşma ile, toplumsal konsensus ile; zaman zaman da zorlama ile bu sistemi uygulamışlar. İsrail modeli sistemin bir parçası olduğu için başarılı olmuş.

DÜNDAR — O zaman tekrar Sayın Aydoğdu'ya döneyim. Son görüşleri kısa kısa alalım. Özellikle 1996'ya ilişkin beklentileri öğrenelim.

sigorta sektöründe
1996 yılına ilişkin
beklentiler nelerdir?
türkiye'nin gümrük
birliği'ne girmesi,
sigortacılık kesimini
olumsuz etkiler mi?

AYDOĞDU — Sigorta sektörünün 1996'da 1 milyar 400 milyon dolarlık bir prim üretmesini bekliyorum. Bilindiği gibi bu 1995 yılında yaklaşık 1 milyar 100 milyon dolar civarında idi. Bu beklentimi gerçekleştirecek durumda-

yız. Biraz evvel arzettiğim gibi sağlık sigortalarında daha hızlı bir artış beklentisi içerisindeyim. Hayat sigortalarında belirli bir artışı ümit ediyorum. Çünkü, geçen yıldan itibaren, özellikle 1996'dan itibaren eskiden 10 yıl 15 yıl önce hayat poliçesi almış insanların az sayıda da olsa bir nemaları alma, maşa bağlanma imkânları söz konusu oldu. 1996'ya daha iyi bakıyorum. Çünkü insanların sigortaya bakış açılarını her geçen gün değiştiriyor. Tüm medyanın sayesinde değişiyor. Toplum giderek bilinçleniyor. Ben aynı konuda yine biraz ısrarlıyım. Bu bir bilinçlenme meselesidir, inanma meselesidir. Bizim toplumun tiyatrosunda, sinemasında, ilkokulunda, ortaokulunda, yurttaşlık derslerinde sigorta konusu işlenmiş olsaydı, inanıyorum ki bugünkü prim seviyesi 10 katı olmasa da herhalde iki üç katı olacaktır. Ben 1996'dan ümitliyim.

DÜNDAR — Sayın Mutlu, sizin 1996'ya ilişkin beklentilerinizi alalım.

MUTLU — Efendim, ben 1996'dan ve sonrasında da çok ümitliyim. Sigorta sektörü gerçekten geleceği çok parlak bir sektördür. Herkes istese de istemese de bu sektörün çok büyük fonlar yaratabilme gücüne inanacak ve konuyu o şekilde ele alacaktır. Ama dileğim o ki, devlet mevzuattaki boşlukları doldursun, bize sistemi kalkındırarak yeterli desteği versin. Beklentim odur. Sigorta alanında devletin rolü çok önemli. Şunun için önemli. 1969 yılında, oradaki görevim dolayısıyla Devlet Planlama Teşkilatı'nda aldığım bir oran vardır. Sigorta sektörünün toplam

primlerinin milli gelire oranı binde 5 idi. Ben 1985 yılında sigorta sektörüne dahil oldum gene binde 5 idi. Ama 1987'den itibaren devlet olayı ele aldı, hakikaten düzenlemeye başladı. Çok büyük aşamalar kaydedildi. Devletin de yaptıklarını inkâr etmemek lazım. Ve şu anda sigorta sektörünün milli gelir içindeki payı % 1.6'ya ulaştı.

DÜNDAR — Yani Sayın Aydoğdu'nun görüşüne katılıyorsunuz.

MUTLU — Kesin olarak katılıyorum. Reel olarak da en az % 20 bir prim artışı bekliyorum. Fonlar konusunda da bir iki söz söylemek istiyorum. Birincisi, İsrail örneğinde ben 3,6 milyar dolar dedim, Türkiye'de 10 yıllık hayat sigortası fonlarının toplamı 385 milyon dolardır. Bu rakamları mukayese için veriyorum. Bir rakam daha vereyim. Elimde Fransa'nın 1994 rakamları var. Sigorta sektörünün yarattığı toplam fon 500 milyar dolardır, Fransa'da. Şu noktayı da belirteyim. Bizde tüm sigorta sektörünün, hayat ve hayat dışı olmak üzere 1995'de toplam menkul kıymet yatırımı, benim tahminime göre 45 trilyon TL'dir.

AYDOĞDU — Japonya'da bir tek şirketin hayat fonu 750 milyar dolardır.

DÜNDAR — Sayın Bora, arkadaşlarımız duruma iyimser bakıyorlar. Acaba 2000 diye konuşulan ticari ve sınıai poliçe sayısının rakamı da büyüyecek mi, yoksa onların sadece montanları artarak mı 1.4 milyar dolara ulaşacağız? Yani poliçe sayısı da artacak mı?

BORA — O alanda çok büyük ar-

tış olmayacak ama, Sayın Aydoğdu'nun belirttiği gibi, sağlık ve ferdi poliçelerde yüklü artış söz konusu aslında. Ayrıca kasko'da artış olabilir. Enteresandır, kasko'da son yıllarda önemli adetsel artışlar var. Bunda bankaların açtığı tüketici kredilerinin de önemli rolü oldu. Tüketici kredileri sona erse bile, sektörde sigortalıların önemli bir kısmını muhafaza edebiliyoruz. Banka ile ilişkisi kalmasa bile. O nedenle ferdi poliçelerde önemli artışlar var. Asıl rekabet de burada söz konusu. Ben rekabet derken, rekabetin gücüne inanıyorum derken, 1500-2000 civarındaki sınıai ve ticari poliçeyi kastetmedim. Tamamen kişisel sigortalar üzerinde durmak istedim. Çünkü sigorta sektöründe gelecek buradadır. Ben de arkadaşlarım gibi gelecekte ve bu yıldan çok ümitliyim. Ama aynı zamanda çok da tedirginim, şu anda bir şirket yöneticisi olarak. Mevzuat henüz yerine oturmamış vaziyette. Ben uygulamak için büyük bir efor sarfediyorum. Bu uğurda portföy kaybediyorum, acente kaybediyorum. Fakat sektörde de bu işin uygulandığından emin değilim. Müthiş bir tedirginlik içindeyim. Bir an önce ilgili mevzuatın açıklığa kavuşturulmasını arz ediyorum.

DÜNDAR — Bu noktada son yorumcu Sayın Kongar'a dönüyorum. Siz aynı zamanda ilgili meslek kuruluşunun Genel Sekreterisiniz. Arkadaşlarımız devletten ve mevzuattan söz ediyorlar. Herhalde bunların Ankara'ya intikali ve oradan sonuç alınması Birlik'in görevi olacaktır. Benim bildiğim 1995

yılında bir kanun veya kararname çıktı. Acaba devletten daha ne bekliyoruz? İkincisi, bugünkü konuşmalarda sözü edilmedi ama, Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne katılmasının bu sektöre bir etkisi olacak mı 1996'da? Lütfen bu konuya da girelim.

KONGAR — Aslında mevzuat derken bir noktayı açıklığa kavuşturmak lazım. Şu anda yaptırımı olmayan, veya yaptırımı hemen hemen imkânsız bulunan bir mevzuatımız var. Bu biraz önce bahsi geçen Kanun Hükmünde Kararname (KHK)'dir. Bunun dayanağı olan yetki kanunu Anayasa Mahkemesi tarafından iptal edilmiştir. Şimdi aynı olay bankalar için ve borsalar için de söz konusu. Fakat bizim diğerlerinden bir farklılığımız var. Biliyorsunuz, sigorta şirketleri pazarlama organu olarak acentelerle birlikte çalışırlar. Sigorta şirketleri ile acentelerin ilişkilerini düzenleyen, acentelerin niteliklerini belirleyen veya acentelerin şirketlere olan yükümlülüklerini yerine getirmelerini amaçlayan «Acenteler Yönetmeliği» sırf bu nedenle iptal edilmiş durumda şu anda. Dolayısıyla acentelerle şirketler arasındaki ilişkileri düzenleyerek, oraya yaptırım uygulayacak bir mevzuat yok. Çünkü o yönetmelik, o 539 sayılı KHK'ye dayanarak hazırlanmış, çıkarılmış bir yönetmeliktir. Acenteler derhal İdare Mahkemesi'ne gittiler, İdare Mahkemesi olayı Anayasa Mahkemesi'ne götürdü ve iptal edildi. Aynen bunun gibi, hangi konuda olursa olsun durum böyledir. Şirketlerin üstüne gitse devlet, Hazine bir şirketin üstüne gitse,

o şirket hemen İdare Mahkemesi'ne gider. Çünkü yetki kanunu olmadığı için, İdare Mahkemesi'nin ya da Anayasa Mahkemesi'nin elinde yapacak başka bir şey yoktur. Yaptırımı olmayan bir mevzuatın olması çok anlamlı değil. O bakımdan bizim acilen bu yeni yasama döneminde, Ortak Pazar normlarına uygun bir yasayı meclisten çıkartmamız lazım. Tabii bunun için devletin ve sigorta sektörünün işbirliği yapması şart.

Gümrük Birliği olayına gelince... Gümrük Birliği aşamasında sigorta sektörünün herhangi bir sorunla karşılaşacağına ihtimal vermiyorum. Yok öyle bir olay. Çünkü sigorta sektöründe her ne kadar Ortak Pazar normlarıyla bir miktar ayrılıklarımız varsa da, Ortak Pazar'a kesin üyelik süreci içinde -ki bunlar ufak tefek birtakım ayrılıklardır- bunların giderilebileceğine ben inaniyorum. Gümrük Birliği ise bizi hemen hemen hiç etkilemez. O bakımdan bir sıkıntımız olmayacaktır, sanıyorum.

DÜNDAR — Efendim, siz Sayın konuşmacılarla çok yararlı bir toplantı yaptık. Sektörün büyüklüğünün bugün için yetersiz olduğu konusunda hepimiz ittifak ediyoruz. Hatta Sayın Mutlu'nun üzerinde durduğu İsrail modelini bir an için tam olarak Türkiye'de uygulasak bile, gördüğüm kadarıyla Hazine'ye vereceğimiz 8 trilyon TL'nin üzerinde değil. Bu da Hazine'nin dışının kovuğuna bile gitmiyor. İç ve dış borç sorununun çözülmesine yardımcı olacak durumda değil.

KONGAR — Efendim, burada bir açıklama getirebilir miyim? Bu, 8 trilyon değildir. Bu 8 trilyon prim tabii. Esas orada biriken fon riyazi ihtiyattandır. Şu anda Türkiye'de birikmiş olan riyazi ihtiyatların boyutu sanıyorum..

MUTLU — Ben 1994 sonunu biliyorum. 385 milyon dolar.

KONGAR — Evet. Bunlar Hazine adına bloke para. O bakımdan sorun yok.

DÜNDAR — Bunu şimdi düşünmek gerek, bence. Çünkü siz aynı şeyi yapıyorsunuz zaten. Nasıl yapıyorsunuz? Kendi inisiyatifinizle parayı bankalara koyarak, repo yaparak, over night yaparak veya Hazine bonolarını alarak yapıyorsunuz. Aracıyı aradan çıkararak Hazine bunu size doğrudan verebilir. Korkarım, bunun sonu SSK gibi olmasın. Çünkü SSK'nın bugün çektiği problemlerin çoğu geçmişte devlet tah-

villerine ucuz faizle yaptığı yatırımlardır.

Gümrük Birliği'ne katılmış bulunuyoruz. İlerideki aşamada inşallah Avrupa Birliği'ne dahil olmamız halinde, Türkiye'nin sigortacılık teknolojisi tekniği yönünden bir eksiğinin olmadığı konusunda müşterek bir kanaat var. Bu da sevindirici bir olay. Geçiş süreci içinde mevzuattaki bazı farklılıkların giderileceğine inanılıyor.

Bu arada önümüzdeki günlerde, dergimizin basılıp dağıtılacağı günlerde, bir Hükümet kurulmuş olur diye temenni ediyorum. Anladığımı kadarıyla, her sektör gibi sigortacılık sektörü de bunu bekliyor. Çünkü mevzuat ile ilgili sorunun çözümü Ankara'da. Efendim, toplantıya katıldığımız için tekrar hepimize teşekkür ediyor, iyi bir çalışma yılı diliyorum.

Dergi'nin Notu: Yukarıda sunulan «Açık Oturum», 26 Ocak 1996 tarihinde yapılmıştır.

◆ Dostlarınıza bir gün düşmanınız olabileceklermiş gibi, düşmanlarınıza ise bir gün dostunuz olabileceklermiş gibi davranın.

George Bernard Shaw

◆ Halkın eğlencelerine katılmayı severim; ne kadar içlerine girsem, kötülükten o kadar uzaklaşırım.

Samuel Johnson

BANKA VE EKONOMİK YORUMLAR (AYLIK DERGİ)

İDARE YERİ : Binbirdirek Mahallesi, Suterazisi Sokak No. 6 Kat 2; 34400 Sultanahmet - İstanbul • TELEFON : (0-212) 518 17 32 • FAX: (0-212) 518 66 43 YAZIŞMA: P.K. 769; 80005 Karaköy - İstanbul • AÇIKLAMA: Dergi'deki yazılar kaynak göstermek koşuluyla alınabilir • 1996 YILLIK ABONE (KDV DAHİL): 1.200.000 TL; ÖC-RENCİLERE: 720.000 TL • BANKA HESAP NUMARALARI (İstanbul): Akbank Nişancı Şubesi 10469-5, İş Bankası Cağaloğlu Şubesi 256319, Yapı ve Kredi Bankası Çemberlitaş Şubesi 2269-9, Ziraat Bankası Beyoğlu Şubesi 768 • DİZGİ ve GRAFİK DÜZENLEME: Yazıevi, Telefon: 512 60 43 • BASKI: Kent Basımevi, Telefon: 629 02 62 • CİLT: Esra Ciltevi, Telefon: 544 11 04 • BASKI TARİHİ: 15 Şubat 1996 • GENEL DAĞITIM: YAYSAT •

We, at Garanti, donate a part of our income from credit cards to projects that preserve Turkey's natural life. Protection of forests that fight air pollution is just one of these projects... Wouldn't you like to hold a MasterCard that also helps to protect Turkey's forests and clean the air you breath?

 GARANTI BANK

The only credit card that
*cleans
the air!*



EKONOMİK GÖSTERGELER DIŞ DÜNYA (OCAK 1996)

Ülkeler	GSYİH*	Tüketici Fiyatları*	Ücretler Kazançlar*	İşsizlik Oranı (%) (En Son)	Dış Ticaret Dengesi** (Milyar \$) (Son 12 Ay)	Carli İşlem Dengesi (Milyar \$) (Son 12 Ay)	F a l z O r a n l a r ı (%)	
							Para Piyasası (Son 3 Aylık)	Bankalar
								Kredi
A.B.D.	3.3	2.6	3.2	5.4	-179.1	-165.1	5.44	8.50
Almanya	1.5	1.8	6.2	9.2	62.9	-18.4	3.50	6.25
Avustralya	3.3	5.1	2.2	8.9	-9.2	-19.1	7.50	10.75
Avusturya	1.2	1.8	2.6	6.4	-10.3	-4.8	3.58	8.25
Belçika	2.7	1.5	1.6	14.1	10.7	6.9	3.58	7.50
Danimarka	2.6	1.8	4.1	11.1	5.6	3.1	4.75	6.75
Fransa	2.0	2.1	1.8	12.1	20.5	16.2	4.38	7.50
Hollanda	2.3	1.6	1.2	7.4	20.0	15.2	3.31	5.25
İngiltere	1.8	3.2	3.3	8.6	-19.5	-6.1	6.38	7.25
İspanya	2.9	4.3	4.6	23.9	-23.7	6.9	8.80	9.75
İsveç	3.8	2.5	5.8	7.4	15.3	4.7	8.45	9.30
İsviçre	0.7	1.9	1.5	4.5	1.3	19.2	2.00	3.88
İtalya	3.4	5.8	3.9	11.9	25.5	12.8	10.06	11.50
Japonya	-0.2	-0.7	1.2	2.9	136.8	112.4	0.41	1.63
Kanada	1.9	1.7	2.4	9.6	18.3	-12.8	5.63	7.50

Açıklamalar: (b.d.) = Belli Değil. Kaynak: The Economist, 27 Ocak 1996.

(*) Yıllık Yüzde Değişim.

(**) Avustralya, Fransa, İngiltere, Japonya, A.B.D. ve Kanada için İthalat F.O.B., İhracat F.O.B.; Diğerleri için C.I.F / F.O.B.

Sermaye Piyasası

Doç. Dr. MEHMET BOLAK

İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi

Sıra Bilanço Beklentilerinde

OCAK ayında yaşanan çeşitli çalkantılar, borsanın ibresini de sık sık aşağıya ve yukarıya doğru çevirmiş, ancak sonuç olarak borsa, Ocak ayını diğer tüm yatırım araçlarının ve enflasyonun önünde kapatmayı başarmıştır. Geçen sayımızda iniş – çıkışlarla dolu bir Ocak ayı yaşayacağımız konusundaki beklentilerimiz bir ölçüde doğru çıkmış, ancak yükseliş eğilimi daha baskın olmuştur. Cumhurbaşkanı Sayın Süleyman Demirel'in hükümeti kurma görevini öncelikle Refah Partisi başkanı Erbakan'a vermesi doğal bir gelişme olmakla birlikte, piyasalarda olumsuz karşılanmış, borsa da bu olaya tepki olarak düşüş göstermiştir. Sonraki günlerde Erbakan'ın hükümet kurmayı başaramayıp görevi Cumhurbaşkanına iade etmesi ve görevin bu kez Tansu Çiller'e verilmesi üzerine borsada yeniden yükseliş günleri başlamıştır. Ana – Yol Hükümeti'nin kurulabileceği varsayımı üzerine yazılan senaryolar, Tansu Çiller ile Mesut Yılmaz'ın görüşme yaptıkları gün indeksin yaklaşık 2000 puanlık bir aralıkta aşağı yukarı hareketler yapmasına neden olmuş, bu görüşmeden olumlu sonuç çıkmayacağını anlaşılması üzerine borsa tekrar gerilemiştir.

Ocak ayının son haftasına girilirken, Ege Denizi'nde Yunanistan'la aramızda Kardak kayalıkları nedeniyle yaşanan kriz borsada satışlar için yeni bir bahane yaratmış, umutlu bekleyişler yerini yoğun bir karamsarlığa bırakmışken, ayın son gününde, gerek Kardak krizinin olaysız sona ermesi gerekse DYP – ANAP koalisyonu için yeni bazı model önerileri geliştirilmiş olması, borsada 3200 puandan fazla artış sağlamıştır. Ocak ayı bu şekilde tamamlanırken, önümüzdeki Şubat ayında da benzer gelişmelerin devam edeceğini söylemek mümkündür. Kanımızca, hükümet kurulabilmesi için daha çok suların akması, çok görüşmelerin yapılması gerekecek, çok sürprizlerle karşılaşılabilir. Yaşanacak her gelişme de piyasa-

larda şu veya bu yönde etki yapacaktır. Ancak, tüm bu dalgalanmalara rağmen borsanın bir yükseliş trendinde olduğu ve her düşüşün ardından daha kuvvetli bir çıkışın geldiği görülebilmektedir. Yatırımcıların artık siyasi manevralardan sıkıldıklarını ve hükümet kurulsun da kim kurarsa kursun gibi bir psikolojiye girdiklerini söylemek mümkündür. Bu durumda, yakında açıklanmaya başlanacak olan 1995 yılı sonu mali tablo beklentileri ön plana çıkmaya başlamıştır. Gerçekten de şu anda borsada, beklenen kârlarına oranla, fiyatları çok düşük kalmış hisse senetleri bulunmaktadır. Önümüzdeki günlerde, kârları iyi tahmin edebilen ve fiyat-kâr arasındaki ilişkiyi kurabilen yatırımcılar önemli kazançlar sağlayabileceklerdir. Önceki yıllarda 8 hafta olarak belirlenen, denetimden geçmiş mali tabloların borsaya iletilme süresi bu yıl 10 haftaya çıkarılmıştır. Bu nedenle, mali tabloların yatırımcılara ulaşması Mart ayının ortalarını bulacak, o zamana kadar tahminlere dayalı spekülasyonlar devam edecektir.

Yazının başında da belirtmiş olduğumuz gibi, her şeye rağmen borsa Ocak ayında çok yüksek bir getiri sağlamış, «31 Ocak 1996, Çarşamba» günü kapanış fiyatları itibarıyla İMKB Bileşik İndeksi Aralık ayı sonuna göre % 23.65 oranında artış göstererek 49.489,50 puana ulaşmış; Banka ve Ekonomik Yorumları Dergisi İndeksi de yine aynı tarihli kapanış fiyatları itibarıyla % 25.75 oranında yükselerek 121.282,26 puan olmuştur. Dergimiz indeksi kapsamındaki hisselerden Çukurova Elektrik (% 15.38) ve Marshall (% 1.69) Ocak ayını düşükle kapatırken diğer 38 hissenin tümünde artış gözlenmiştir. Dergimiz indeksinde bulunmayıp, İMKB 100 indeksinde yer alan diğer hisseler arasında da, Ocak ayında yatırımcısına zarar ettiren yegâne 2 hisse Eczacıbaşı Yapı (% 4.48) ve Söktaş (% 3.80) olmuş, diğer tüm hisselerin fiyatı yükselmiştir. Ayın en fazla değer kazanan hisseleri Tablo 1'de listelenmiştir. THY ve Eczacıbaşı Yatırım Ocak ayında % 100'ün üzerinde ve rim sağlamışlardır.

TABLO 1
Ocak Ayının En İyi Hisseleri

Dergi Kapsamında	Verim (%)	Diğer	Verim (%)
Eczacı Yat.	104.86	T.H.Y.	112.96
Petrol Ofisi	57.89	Net Turizm	71.69
Akçimento	43.48	Usaş	60.71
Otosan	42.50	Mutlu Akü	60.49
Teletaş	40.30	İnterna	58.54
İzocam	35.71	Raks Elektronik	51.85
Migros	35.48	Denizli Cam	50.77
Arçelik	32.65	Vestel	50.00
Koç. Hol.	32.18	Petkim	45.16
Y.K.B.	32.00	Çemtaş	42.11
		Gentaş	40.00

Şirket Haberleri

Yeni yılla beraber sermaye artırımları da hemen başlamıştır. Ocak ayında 6 şirket sermaye artırımına gitmiş ve bu artırımlar Tablo 2'de verilmiştir. Bilindiği gibi sermaye artırımları yılın ilk aylarından ziyade, yaz aylarında ve yıl sonlarında yoğunlaşmaktadır.

TABLO 2
Ocak Ayında Sermaye Artırımları
(Milyon TL)

Şirket	Önceki Ser.	Bedelli	%	Bedelsiz	%	Yeni Ser.
Aygaz	540.000	-	-	960.000	177.78	1.500.000
Ditaş Doğan	70.000	-	-	17.500	25.00	87.500
Gima	19.000	123.500	650.00	47.500	250.00	190.000
Koç Yatırım	468.000	-	-	117.000	25.00	585.000
Pınar Süt	72.900	72.900	100.00	72.900	100.00	218.700
Transtürk H.	322.999	-	-	872.097	270.00	1.195.096

Ay içinde iki şirketin kayıtlı sermaye tavanı artırım talepleri de Sermaye Piyasası Kurulu tarafından onaylanmış, Niğde Çimento'nun kayıtlı sermaye tavanı 200 milyar liradan 1 trilyon liraya, Sarkuysan'ın kayıtlı sermaye tavanı da 1 trilyon liradan 10 trilyon liraya yükseltilmiştir.

Ocak ayında iki yeni hisse daha halka arz edilmiş, Gimsan Gediz İplik ve Mensucat Sanayi A.Ş.'nin hisseleri GEDİZ koduyla, UKİ Uluslararası Konfeksiyon İmalat ve Ticaret A.Ş.'nin hisseleri ise UKİM koduyla, 29 Ocak 1996 tarihinden itibaren borsa ulusal pazarında sırasıyla 6000 TL ve 7900 TL baz fiyatla işlem görmeye başlamışlardır.

Yatırım Araçlarının Getirileri

Ocak ayında üstün bir performans göstermiş olan borsa, bilindiği gibi 1995 yılında tatmin edici bir kazanç sağlayamamıştır. Geçen sayımızda belirtmiş olduğumuz gibi, İMKB Bileşik İndeksi'nin 1995 yılı artış oranı 46.84, Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi İndeksi'ndeki artış oranı ise % 34.85 olarak gerçekleşmiştir. Öte yandan, yine geçen sayımızda hesaplamış olduğumuz gibi İMKB İndeksi kapsamındaki hisselerle 1995 yılı başında eşit tutarlarda yatırım yapmış bir yatırımcının 1995 yılı kazanç oranı % 68.42, dergimiz indeksi kapsamındaki hisselerle eşit tutarlarda yatırım yapmış bir yatırımcının kazanç oranı da % 83.40 olmuştur. Bu nispeten yüksek kazanç oranı, indeks kapsamındaki birkaç hissenin sağladığı yüksek verimin sonucudur. Diğer bazı yatırım araçlarının 1995 yılı getirileri de Tablo 3'de verilmiştir.

Tablodan görüldüğü üzere, geçen sene olduğu gibi bu yıl da, yatırım fonları çok yüksek kazançlar sağlamışlardır. En yüksek verime sahip ilk 10 yatırım fonunun altı tanesi B tipi fondur. Bu fonların içinde büyük oranda Hazine bonusu ve devlet tahvili bulunması, verimlerinin yüksek olması sonucunu doğurmuştur. Bi-

TABLO 3
1995 Yılında Çeşitli Yatırım Araçlarının Sağladığı Verim

Yatırım	Verim (%)	Yatırım	Verim (%)
Hisse Senedi		Yatırım Fonları (En Yüksek İlk 10)	
İMKB (İndeks)	46.84	Finans Fon 2	144.31
İMKB (eşit tutar)	68.42	Garanti Yat. 5	130.72
Ban. Ek. Yor. (İndeks)	34.85	İktisat Atılım (*)	126.11
Ban. Ek. Yor. (eşit tutar)	83.40	İktisat Yat. 3 (*)	121.63
Döviz (Serbest Piyasa)		Ata Fon	114.24
Dolar	58.30	Demir Fon 1	111.77
Mark	66.90	Eti Fon (*)	107.56
Sterlin	54.00	Ziraat Başak Fon (*)	102.74
İsviçre Fransı	75.30	Garanti Yat. 1 (*)	102.17
Fransız Fransı	68.40	İnterfon 4 (*)	100.93
Altın			
Cumhuriyet	61.90	(*) B Tipi	
Reşat	59.70		
24 ayar külçe	57.80		

İndiği gibi Hazine bonusu ve devlet tahvili faizleri yıl içinde büyük dalgalanmalar göstermekte ve özellikle Hazine bonusu faizleri bileşik olarak hesaplandığında zaman zaman çok yüksek değerlere ulaşabilmektedir. Yine tablodan görülebileceği gibi, borsa, döviz ve altın 1995 yılında yaklaşık olarak benzer getiriler sağlamışlardır. Döviz fiyatları yılın son aylarında artış göstermiş, hatta Gümrük Birliği'ne geçişin ardından yüksek bir devalüasyon beklentisi gündeme gelmiştir. Ocak ayı içinde dövizdeki artış durulmuş gibi görünmekle birlikte, hükümetin kurulmasının ardından dövizde devalüasyona gidilmesi hâlâ ciddi bir olasılıktır. 1995 yılında altın fiyatlarındaki artış da döviz fiyatlarına paralel hatta bir miktar gerisinde olmuş, sonuç olarak borsa, döviz ve altın, enflasyonun altında getiriler sağlamışlardır. 1995 yılında enflasyonu geçen yatırım aracı Hazine bonusu faizleri olmuş, büyük oranda Hazine bonolarına bağlı olan yatırım fonlarının bir bölümü de yatırımcılarını tatmin edebilmiştir.

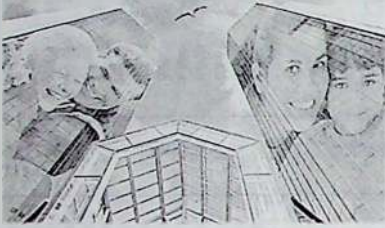
Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi Hisse Senedi Fiyat İndeksi
(Ocak 1974 = 100)

Aylar	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Ocak	1711.69	714.75	6793.38	8224.39	12953.90	10382.15	46499.72	66641.02	121282.26
Şubat	1465.45	822.11	7402.13	10950.59	9572.27	14056.56	43685.74	72135.19	
Mart	1351.48	923.62	6957.24	9793.56	11006.98	13455.69	36336.97	94874.84	
Nisan	917.93	1009.89	7054.56	8814.38	10128.12	20399.46	37260.41	109201.43	
Mayıs	1005.71	1334.72	8438.48	7932.99	9067.92	21856.16	40688.45	112502.77	
Haziran	924.97	1745.24	7573.16	8275.36	12297.79	26303.88	52300.27	116528.07	
Temmuz	927.28	1554.78	10664.47	7533.47	11754.44	24501.68	59216.98	128087.60	
Ağustos	816.29	1716.64	10166.14	7950.10	11314.53	27193.90	69147.24	110555.47	
Eylül	881.71	2673.32	10907.66	6913.80	10310.15	33729.97	68630.14	98538.52	
Ekim	734.01	3486.07	10596.87	6835.47	9077.97	34444.97	66413.15	114393.38	
Kasım	777.53	3241.70	6955.17	10214.39	9344.20	44519.48	74373.54	96196.98	
Aralık	722.21	4940.99	6750.24	11048.39	9744.28	51099.56	71525.29	96450.06	

Sıra No.	Kuruluşun Adı	Kayıtlı Sermaye (Milyon TL)	Çıkarılmış (Ödenmiş) Sermaye (Milyon TL)	Taksim Yılı Kâr (Net)			Dağıtılan Kâr Payı (%)			Piyasa Fiyatı (TL)			
				1992 (Milyon TL)	1993 (Milyon TL)	1995 (Milyon TL)	1995 (Net)	1995 (Net)	1996 (Net)	Ocak 1995	Kasım 1995	Aralık 1995	Ocak 1996
1	AKÇİMENTO	300.000	253.968,75	87.500	131.034	442.416	50	75	265	50.000	28.000	23.000	33.000
2	ANADOLU CAM	1.000.000	226.314	16.847	44.731	161.647	15	25	60	7.200	5.400	5.000	6.400
3	ARÇELİK	8.000.000	4.500.000	588.565	1.118.954	1.107.368	77	100	26	8.700	5.400	4.900	6.500
4	BAĞFAŞ	2.000.000	200.000	103.047	192.442	445.728	30	60	120	7.700	21.500	18.750	22.500
5	BOLU ÇİMENTO	3.000.000	1.490.533,36	55.787	52.219	201.300	28	13,25	27,80	5.400	2.275	2.000	2.325
6	BRİSA	1.063.125	1.063.125	104.490	197.251	750.626	32,50	62	33	5.700	14.000	14.750	19.000
7	ÇELİK HALAT	1.000.000	350.000	22.875	18.606	39.071	40	30	20,30	4.200	4.250	4.000	4.900
8	ÇİMSA	1.200.000	280.800	101.528	245.957	614.748	85,50	220	740	90.000	27.500	26.500	32.000
9	ÇUKUROVA ELEKTRİK	-	500.000	514.857	590.165	8.736	100	120	10	9.600	35.000	39.000	33.000
10	DÖKTAŞ	1.000.000	240.000	63.784	124.386	221.282	67	90	60	10.000	8.000	7.800	9.100
11	ECZACIBAŞI YATIRIM	250.000	241.920	38.368	44.543	90.339	30	25	50	7.500	7.400	7.200	14.750
12	EGE BİRACILIK	3.150.000	1.576.512	220.582	383.386	1.149.526	100	100	100	22.500	15.250	21.000	23.500
13	EGE GÜBRE	216.000	216.000	18.971	37.198	125.783	5	50	200	11.750	5.100	4.350	4.550
14	EREGÜL DEMİR ÇELİK	20.000.000	6.336.000	693.214	421.849	2.234.869	40	9	24,66	3.750	4.950	5.000	6.400
15	GOOD-YEAR	1.500.000	534.125	79.925	271.504	795.566	60	120	125	11.250	16.750	16.000	20.250
16	GÜBRE FABRİKALARI	2.500.000	578.000	4.369	100.333	250.101	1	20	20	8.700	3.750	3.750	4.550
17	GÜNEY BİRACILIK	1.000.000	482.328	37.686	95.404	260.492	40	55	85	13.750	9.000	8.900	9.900
18	HEKTAŞ	600.000	453.000	11.931	17.693	14.610	20,25	16,85	5,23	2.500	7.700	7.500	9.700
19	İZMİR DEMİR ÇELİK	3.684.366	3.684.366	52.437	111.169	280.445	-	6,50	10,50	1.725	1.100	1.150	1.225
20	İZOCAM	450.000	300.000	50.780	113.750	156.338	75	75	50	7.900	5.800	5.600	7.600
21	KARTONSAN	2.700.000	540.000	48.428	186.437	673.242	30	60	120	15.500	16.500	18.000	18.500
22	KAV	500.000	156.000	7.863	1.400	148.850	-	-	-	19.250	21.000	20.000	23.000
23	KOÇ HOLDİNG	16.000.000	6.000.000	445.676	1.019.330	3.294.193	35	75	65	26.500	8.700	8.000	11.500
24	KOÇ YATIRIM	2.000.000	585.000	106.253	176.059	374.170	100	110	100	24.000	12.500	13.000	12.000
25	KORDSA	1.000.000	425.250	59.393	69.889	436.633	20	21,50	100	12.250	15.000	14.000	17.250
26	MAKİNA TAKİM	750.000	746.752,5	(11.406)	5.779	18.734	-	-	2	1.375	1.100	1.000	1.100
27	MARSHALL	1.250.000	725.000	53.315	95.732	275.494	61	55	75	6.900	3.700	5.900	5.800
28	MİGROS	1.000.000	360.000	40.933	82.728	395.144	100	210	220	73.000	56.000	46.500	63.000
29	OLUKSA	500.000	254.100	11.008	3.650	225.547	10	-	45	5.800	13.500	14.000	16.000
30	OTOSAN	2.500.000	1.320.000	221.932	743.845	397.840	114	400	25	8.500	10.300	10.000	14.250
31	PETROL OFİSİ	3.000.000	2.520.000	546.913	1.171.665	2.924.574	86,30	211,34	93,18	13.000	9.100	9.500	15.000
32	PINAR SÜT	218.700	218.700	8.895	68.734	9.367	27,88	136	10	6.900	17.250	17.250	7.400
33	SARKIYSAN	10.000.000	567.000	70.100	117.760	575.334	100	100	150	21.500	8.500	9.000	11.250
34	TELETAŞ	1.000.000	200.000	63.091	(5.653)	(44.928)	15	-	-	13.250	18.000	16.750	23.500
35	TÜRK DEMİR DÖKÜM	3.600.000	1.000.000	152.111	284.596	55.742	80	90	65	6.700	6.300	6.000	7.300
36	TÜRK SİEMENS	2.000.000	504.000	108.370	188.457	609.694	60	65	100	15.000	11.500	12.750	14.250
37	T. İŞ BANKASI -B-	-	30.000	843.397	2.516.752	5.529.664	41,66	108,93	60,22	33.500	69.000	93.000	102.000
38	TÜRKİYE İŞE VE CAM	10.000.000	2.300.000	83.461	209.587	427.966	11	10	17	4.650	8.600	7.100	8.900
39	YAPI KREDİ B.	-	8.316.000	509.333	66.041	2.869.293	40	27,80	60	2.850	3.300	2.500	3.300
40	YASAŞ	324.000	324.000	24.434	72.123	215.515	25	50	200	12.250	3.400	3.200	3.600

*Türkiye'de
gelenekle geleceği
bağlayan köprü*

A k b a n k ' t ı r



*Akbank 21. yüzyıl
bankacılığında güven,
istikrar ve çağdaşlığın
simgesidir.*

Türkiye'de çağdaş bankacılığın ulaştığı son noktada Akbank vardır. Yurticinde 500'e yakın şubesi, yurtdışında 9 temsilciliği, dünyanın 500 büyük bankası arasındaki yeri ve uluslararası istikrarlarıyla yanı başımızdaki gelecek Akbank'tır.

Londra'da tamamı Türk sermayesiyle gerçekleştirilen ilk Türk bankası **Sabancı Bank plc'yi, ülkemizde ise Fransa'nın en büyük bankası **Banque Nationale de Paris** ve Almanya'nın ikinci büyük bankası **Dresdner Bank A.G.** ile ortak olarak **BNP-Ak - Dresdner Bank'ı Akbank kurmuştur.****

Japonya'dan **Toyota (Toyotasa)**, **Bridgestone (Brisa)**, Amerika'dan **IBM (I-Bimsa)**, **Philip Morris (Philsa)**, **Du Pont (Dusa)**, Hollanda'dan **Philips (Philips)**, Belçika'dan **Bekaert (Beksa)** ve her biri sektörlerinin lideri olan **Sasa, Bossa, Kordsa, Yünsa, Çimsa, Oralitsa, Temsa, Olmuksa** gibi kuruluşlar Akbank'ın önde gelen uluslararası ve yerli iştiraklerindedir.

**Türkiye, Akbank'a güvenir...
Dünya, Akbank'a güvenir...**

AKBANK
Güveninizin Eseri

Görüşler

Yrd. Doç. Dr. RAHMİ YAMAK

Karadeniz Teknik Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü

Serbest Bankacılık Sisteminde Paralararası Rekabet

1. GİRİŞ

SON yıllarda, bazı paracı iktisatçılar, dikkatlerini oldukça eski bir konu olan «serbest bankacılık» veya «özel para» ekonomisine çevirmişlerdir. Serbest bankacılık sisteminin en belirgin özelliği olan paralararası rekabet, bu konuya ilişkin ekonomik tartışmaların ve araştırmaların odak noktası olmuştur. Konuya olan ilgi, Hayek'in 1976'daki serbest para üretimi, çıkarılması ve seçimi hususundaki önerileriyle başlamış ve giderek büyümüştür.

Hayek, 1976 tarihinde yayınladığı iki ayrı eserinde de mevcut para sistemindeki çöküşün asıl nedeni olarak, merkez bankalarının sürekli bir şekilde karşılıksız para ihraç etmelerini değil; aksine rekabet edecek paraların özel yasalarla sistem dışında tutulmasını göstermektedir. Hayek (1976a; 1976b), bugünkü para sistemine alternatif olarak, ekonomik birimlerin para

ve para benzeri araçları çıkarmakta, seçmekte ve kullanmakta tamamen serbest olmaları gereken müdahalesiz özel bankacılık ve para sistemini savunmaktadır.

Hayek (1976b)'in mevcut para sistemine ilişkin reform önerileri, liberal ekonominin ana sloganı olan «bırakınız yapsınlar»ı («laissez-faire») savunan iktisatçıları oldukça cezbetmiştir. Buna karşılık birçok modern iktisatçı da serbest bankacılık sistemini onaylamayan veya para endüstrisindeki devlet müdahalesini savunan sayısız tartışmalar yapmışlardır.

Serbest bankacılık sistemine karşı ileri sürülen tartışmalar; özel para üretiminin, çıkarılmasının ve kullanımının en azından belirli sınırlar içerisinde pozitif ölçek ekonomileri özelliklerini ihtiva edeceğinden para rekabeti sisteminin, bir süre sonra bizzat kendisini yok edeceği hususunda yoğunlaşmıştır. Bu görüşe göre, para endüstrisi, doğal monopol özellikleri-

ni ihtiva eden azalan maliyetli endüstriler olarak görülmeli ve bu nedenden ötürü de belirli bir aşamada devletleştirilmelidir. Dolayısıyla, Hayek'in bugünkü para sistemine alternatif olarak ileri sürdüğü sistemin ne anlama geldiğinin gösterilmesi ve ileri sürülen sistem içerisindeki para rekabetinin savunucuları ile devlet monopolünün savunucuları arasındaki tartışmaların, paranın maliyeti, seçimi ve rekabet süreci konuları dahilinde ele alınıp irdelenmesi, bu çalışmanın ana amacını oluşturmaktadır.

2. Serbest Bankacılık Sistemi Altında Paralararası Rekabet Kavramının Anlamı

Serbest bankacılık sistemi altında paralararası rekabet kavramı ile Hayek'in 1976 yılındaki bankaların kendi paralarını üretmede ve çıkarmada tamamen serbest olmaları gerektiği hususundaki önerisi ifade edilmektedir. Başka bir deyişle, paralararası rekabet kavramıyla, özel teşebbüsün kendi parasını üretmekte ve bunun karşılığında halkın da kendisine en uygun parayı seçmekte tamamen serbest oldukları bir sistem savunulmaktadır.

Örneğin, ekonomide para piyasasına giriş ve çıkış için tüm yasal engellerin ortadan kaldırıldığı ve endüstride birbirlerine rakip olan 5 çeşit özel paranın mevcut olduğu varsayalım. Endüstride özel sektör bankalarının çıkarılan ve halk tarafından da kullanılan bu paraların; İş Bankası tarafından ihraç edilen «İş-Para», Garanti Bankası tarafından ihraç edilen «Garanti-Para», Akbank tarafından ihraç edilen «Ak-Para», Kredi Bankası tarafından ihraç edilen «Kredi-Para» ve Koçbank tarafından ihraç edilen «Koç-Para» olduğu ve buna ilave ola-

rak da, İş-Para'nın petrol cinsinden tanımlandığı (1 İş-Para = 1 varil ham petrol), Garanti-Para'nın altın cinsinden (1 Garanti-Para = 1 gram altın), Ak-Para'nın gümüş cinsinden (1 Ak-Para = 10 gram gümüş) ve diğer iki paranın da kendilerini piyasaya süren bankalarca önceden tayin edilen değerlerde belirlendiği kabul edilsin.

Başlangıçta, 5 bankadan herhangi ikisi, endüstriye daha başarılı ve güçlü olarak girmişlerse, bu iki bankanın başlangıçtaki güçleri ve başarıları muhtemelen endüstrinin piyasa yapısını tayin etmede etkin bir rol oynayacaktır. Gerçekten, böyle bir durumda endüstri daha başlangıçta tam rekabet yerine oligopolistik, düopolistik, ya da monopolistik bir piyasa yapısına sahip olabilir. Bunun üzerine Hayek (1976b), bir bankanın ihraç ettiği paranın değeri, diğer bankaların para arzlarından etkilenemeyeceğinden ötürü endüstrinin piyasa yapısının bankaların başlangıç güçleri tarafından belirlenmesinin söz konusu olmayacağını ileri sürmektedir. Yine Hayek'e göre, birbirlerine rakip olan bankalar bir yandan halkı ihtiyaçları ve menfaatleri açısından kendi paralarının devlet parasından daha uygun şartlarda arz ettiklerine inandırmaya çalışırken, diğer taraftan da satış ve borç için arz ettikleri paralarının kalitesi bakımından birbirleriyle rekabet etmek zorunda kalacaklardır.

Eğer bankaların başlangıç güçleri, piyasanın rekabet yapısını etkileyebilecek ölçüde belirgin (örneğin, Kredi-Para başlangıç itibarıyla daha güçlü ve dolayısıyla Kredi Bankası, Garanti Bankası'ndan 20 kat daha fazla piyasa payına sahip) ise Hayek'in yukarıdaki görüşlerine rağmen, rekabet şartlarının daha başlangıçta sağlanamama ihtimalinin yüksek olacağı söy-

lenebilir. Ne var ki, serbest bankacılık sistemi altında paralararası rekabet sürecinin daha sonraki aşamalarına geçebilmek için, bu noktada bankaların piyasa yapısını tek başlarına etkileyecek kadar güçlü olmadığı ve dolayısıyla başlangıçtaki endüstri yapısının rekabetçi olduğu varsayılmaktadır.

3. Maliyet Tartışması: Para Üretimi ve İhracında Ölçek Ekonomileri

Para endüstrisinde hiçbir bankanın başlagıçta tek başına piyasanın şekline ve yapısına yön verecek kadar güçlü olmadığı, diğer bir ifadeyle başlangıç güçleri yönünden endüstrideki bankaların birbirlerine çok benzer olduğu varsayılsa bile, bazı iktisatçılar, (örneğin, Bentson; 1972, Baltensperger; 1972; Bell and Murphy; 1968) para üretiminin ve ihracının daha sonraki aşamalarda ölçek ekonomilerinin özelliklerini taşıyacaklarını savunarak, para endüstrisinde monopolistik eğilimlerin ortaya çıkacağını ileri sürmektedirler. Onlara göre, halkın paraya olan güvenini sağlamak büyük ölçüde sabit maliyetler gerektirmektedir. Banka sayısı azaldıkça, herhangi bir para hakkındaki gerekli bilgilerin yayılma maliyeti azalacağından, para endüstrisi, para üretimi ve çıkarılması aşamalarında ölçek ekonomileri özelliklerinin tesiri altında kalacaktır.

Literatürde, paranın üretim ve ihraç aşamalarında monopolistik bir eğilimin ortaya çıkacağı hususunda hemen hemen ortak bir görüş vardır. Ancak, ölçek ekonomileri sadece paraların birbirlerine dönüşüm oranları hususundaki risk ve bilgi maliyetlerinde ortaya çıkmayacak, aynı zamanda işlem maliyeti, dönüşüm riski ve diğer bankaların sundukları hizmet ve

güvenlikler hususundaki bilgi maliyetlerinde de görülecektir. Bazen bu tür ölçek ekonomileri etkisinin, endüstrideki her bankanın kendi parasını ortak bir değer ölçüsünde tanımlaması halinde ortadan kaybolacağı ileri sürülmektedir. Ne var ki, ölçek ekonomileri şartları altında, para ihraç eden bankaların tümü, paralarını ortak bir değer ölçüsüne bağlasalar bile, monopolistik eğilimlerin kolayca ortadan kalkacağı söylenemez. Çünkü, paranın kullanım maliyeti, kullanım alanının genişlemesiyle düşecek ve böylece paranın kalitesi, diğer bir ifadeyle değeri yükselerek para üretimine giren faktörlerin marjinal prodüktivitesi artacaktır. Paranın bu tür özelliğinden ötürü, para endüstrisi sürekli azalan maliyetli endüstriler olarak görülmek zorundadır. Daha ötesi, endüstri maliyetleri azalmaya devam etmesi halinde, para endüstrisinde tam rekabet şartlarında uzun dönem endüstri dengesi elde edilemeyeceğinden, paralararası rekabetin bizzat kendisini ortadan kaldırması; dolayısıyla, para endüstrisinin doğal moponol özelliklerine sahip olması beklenir (Vaubel; 1987).

Bununla beraber, ihraç edilen para miktarının artmasıyla birlikte paranın ortalama birim maliyetlerinin azalacak olması, monopolistik para üretimini ve çıkarılmasını hedefleyen bir banka için yeterli olmayabilir. Her şeyden önce, her banka kendi parasının diğer banka ve ikame paralardan görelili olarak daha fazla tercih edilmesini sağlayacak şekilde kalitesini geliştirecek adımlar atmak zorundadır. Aksi takdirde, banka piyasaya ihraç ettiği paraları kısa bir süre sora geri almak zorunda kalarak birtakım batık maliyetlere katlanacaktır ki; böyle bir durumda paranın marjinal maliyeti azalma yerine artış gösterecektir. Piyasa

payını genişleten bir banka için marjinal maliyetlerin hızlı yükselmesi, bankanın ihraç ettiği paraların ortalama birim maliyetlerinin, öncesine oranla yükselmesi demektir. Bu durumda, para endüstrisi, doğal monopol olarak düşünülemez. Çünkü, hiçbir banka bütün bu riskleri gözönüne alarak endüstride monopolistik bir güç kazanmayı hedefleyen stratejiler izleyemeyecektir.

Selgin (1988)'e göre, doğal monopol problemi üzerinde durulurken sıkça yapılan hatalardan en önemlisi, para üretimi ve ihracından doğan marjinal maliyetlerinin büyük bir kısmının, önemli ölçüde artmayan hatta büyük ölçekte satın alınmalarından dolayı düşen, kâğıt ve boya maliyetleri olduğunun varsayılmasıdır. Bu varsayımın anlamı, bankaların kendi paraları için tükenmeyen doyumsuz bir talep ile karşı karşıya bulunmaları demektir. Fakat, paraların birbirlerine serbestçe dönüştürülebildiği bir ortamda böyle bir durum sadece özel yasalarla bir bankanın monopolist olarak para ihracına başlamasıyla gerçekleşebilir.

Bazı akademisyenler ise (King; 1983, White; 1983, Selgin; 1988, Vaubel; 1977) banka sayısının monopolistik davranışlara neden olabilecek kadar az olabileceği hususunda herhangi bir tarihi delilin olmadığını ileri sürerler. Tarihi olarak, para endüstrisinde paralararası rekabetin belirli bir süre sonra kendi kendisini yok ettiği görülmüştür. Selgin (1988)'e göre, İskoçya'da Kanada'da, İsveç'te yaşanan örnekler, serbest bankacılığın gelişmesinin, doğal bir monopola neden olmadığı, aksine birbirleriyle rekabet eden sayısız bankalardan oluşan bir endüstri yapısına olanak verdiğini göstermiştir. Örneğin İskoçya'da,

bankacılık endüstrisine serbest girişin son yılı olan 1884'de, para ihraç eden 19 adet banka vardı. Burada en geniş 4 bankanın arzettiği para miktarı, piyasada tedavül eden miktarın % 46.7'sini oluşturmaktaydı (Selgin; 1988).

Cooper (1988) ise bu tür bir neticenin ya da yargının hem geçmiş hem de gelecek için doğru olabileceğini; ancak, tarihin birçok sarsıntı ve dönemeçlerin etkisi altında kalan karmaşık bir süreç olduğunu ileri sürerek; yeterince uzun bir dönem içerisinde diğer şartların aynı kalmasıyla, monopolistik bir endüstri yapısına doğru bir eğilimin olup olamayacağını irdelenmesi gerektiğini savunmaktadır. Serbest bankacılık sisteminin istikrarlı bir ortamdaki sonucu, tek bir bankaya yöneliş olabilir. Sebebi de sosyal olarak çeşitli bankalarca toplanan paraların birbirlerine dönüştürülmesinde ortaya çıkacak gereksiz işlem maliyetleridir. Endüstrideki mevcut banka sayısı azaldıkça, bankaların ihraç ettikleri paraların getirileri yükselecek ve sonuçta bir bankanın diğer bankalara fiziksel olarak gönderdiği para miktarının oranı da azalmış olacaktır. Dolayısıyla, paraların birbirlerine dönüşümlerinden doğacak maliyetlerden kaçınmanın tek yolu, para endüstrisinin işlevlerini yerine getirecek tek bir bankanın piyasaya hâkim olmasıdır.

4. Seçim Tartışması: Para Seçiminde Kitle Ekonomileri

Bazı iktisatçılara göre (Vaubel; 1977, Baumol; 1967), para endüstrisi sadece para üretimi ve çıkarılması aşamalarında değil, aynı zamanda, para seçim ve kullanım aşamalarında da büyük ölçüde ölçek ekonomileri-

nin etkisi altında kalacağı için, paralararası rekabet sistemi eninde sonunda kendi kendini yok edecektir: Bir paranın kullanım alanı genişledikçe, sözkonusu para daha faydalı olacak ve halk tarafından da daha fazla tercih edilecektir. Bundan dolayı, para endüstrisi doğal bir monopol olarak görülmek zorundadır.

Bir paranın uzun bir dönem ortak değer ölçüsü olarak kullanılması, ekonomideki bireylerin bilgi maliyetlerinin azalması demektir. Sosyal ekonomiler, ekonomideki bireyler arasındaki sözleşme ve ödemelerde ortaya çıkar: Ekonomideki bireyler, birden fazla para içeren portföyler ile ilgilendikleri için, kısa dönemde paraların birbirlerine dönüşebilirlik imkânları, riskleri ve oranları hakkındaki bilgilere sahip olmak isterler. Bazan para seçimi, telefon şebekesi ya da dil seçimine benzetilir. Telefon şebekesi ya da dil «X» daha fazla seçildiği, sözkonusu şebeke ya da dil, önceden kendisini tercih etmeyen bireyler için, daha cazip hale gelecektir ki, yavaş ve kümülatif bir kitle sürecinde başarı, başarısı (başarısızlık başarısızlığı) doğuracaktır. Baumol ve Feldman (1967; 1973)'a göre, sosyal ya da kitle ekonomilerinin büyüklüğü, özellikle para örneğinde olduğu gibi, nispeten grup büyüklüğünden daha fazla genişlemektedir. Baumol (1967)'un açıklamasına göre, tüketici ya da para kullanıcısının parayı kullanmakla tasarruf ettiği işlem maliyeti, parayı kullananların sayısına (KN) orantılıdır ve dolayısıyla tüm kullanıcılar tarafından tasarruf edilen maliyet KN^2 'ye eşittir.

5. Rekabet Tartışması

Serbest bankacılığın malların birbirlerine serbestçe mübadele edildiği esaslarda düşünülmesi, para üretimi ve ihracındaki doğal monopol soru-

nunun, ortak bir para standardına doğru yakınsayan doğal bir piyasa sorunundan farklı olduğunu anlaşılmamasına yardım eder. Ortak para standardı, ekonomideki her işlem yapıcısının bizzat kendi menfaati doğrultusunda ekonomide en fazla satılan malı mübadele aracı olarak kullanmasıyla ortaya çıkacaktır (White; 1982). Halbuki Vaubel (1977) serbest bankacılık sistemini birbirlerine serbestçe dönüştürülemeyen paraların mevcut olduğu bir sistem olarak algıladığı için para üretimi ve ihracında sadece doğal monopol özelliklerini bulur. Vaubel (1977), bütün dikkatini birbirleriyle rekabet eden fakat birbirlerine serbestçe dönüştürülemeyen ve sadece kendi standardını oluşturan paralarla sınırlamıştır. Aynı şekilde Klein (1974), serbest bankacılık sistemindeki rakip paraları ortak bir paraya dönüşebilen paralar kabul etmesine rağmen, ekonomide sanki ortak para standardına doğru eğilimler olacaktı gibi para endüstrisinin esas itibarıyla doğal monopol olacağı sonucuna varmaktadır.

Ayrıca, para kullanıcıların ortak bir mübadele aracına sahip olmaktan fayda sağlamaları gerçeği ile para üretimi ve çıkarılmasının doğal bir monopol olduğunu savunan görüşler üzerinde durulması, monopol sorununun biraz daha açıklığa kavuşmasına yardım eder. Genelde bu sorun üzerine iki husus birbiriyle karıştırılmaktadır: Birincisi, ekonomide ortak bir değer ölçüsüne doğru eğilimlerin oluşup oluşamayacağı, ikincisi ise, ortak değer ölçüsünü temsil eden materyal ya da materyaller üretiminin bir ya da daha fazla firmalarca etkin bir şekilde yapılıp yapılamayacağıdır. Selgin'e (1988) göre, ekonomide ortak bir paranın biriminin benimsenmesi, para üretiminin doğal monopol olacağını bir

göstergesi olamaz. Para birimi ile kullanılan para arasındaki ilişki, metre ya da yard gibi standart uzunluk ölçüsü ile, bu ölçümün materyal şeklini oluşturan malzemeler arasındaki ilişkiye benzetilir. Yine Selgin (1988)'e göre, metre standart bir uzunluk ölçüsüdür ve birileri arzu ederlerse bunu doğal bir monopol olarak tanımlayabilirler. Ancak, metre, üretimin ya da mübadelenin konusu olmadığı gibi, ne üretilir ne de mübadele edilir. Bundan dolayı, uzunluk ölçüsü olan metrenin doğal monopol olduğunu ileri sürmek hem anlamsız hem de önemsiz olacaktır. Doğal monopol sorunu, sadece standart ölçüleri temsil eden materyallerin üretiminde ortaya çıkar. Sonuç olarak, serbest bankacılık sisteminde ortak bir para birimine doğru eğilimlerin oluşması, para endüstrisinin doğal monopol olacağına kanıtı değildir.

6. SONUÇ

Son yıllarda, paracı akımı temsil eden bazı iktisatçılar arasında, para üretimi ve ihracındaki ölçek ekonomileri ve para seçimindeki kitle (sosyal) ekonomilerinden dolayı serbest bankacılık sisteminde paralararası rekabetin çalışmayacağı yönünde oldukça yaygın bir görüş oluşmuştur. Ancak, Baumol, Panzar ve Willig (1982) rekabet şartlarına sahipmiş gibi çalışan piyasalar üzerinde yaptıkları bir çalışmada, endüstrideki potansiyel rekabet endişesinin, müdahalesiz monopolist bir firmayı disipline edecek kadar yeterli olduğunu göstermişlerdir. Buna ilave olarak, yönetim ya da diğer faktörlerdeki eksi ölçek ekonomilerinin varlığı, endüstrinin monopolistik eğilimleri ortadan kaldırılabılır. Dolayısıyla, monopolistik uygulamalar, endüstriye yeni girişlerin olabileceği ihtimali ile engellenmiş olabilir. Böyle bir

durumda, endüstri rekabetçi monopol özellikleri altında işlevlerini sürdürmüş olabilir.

Diğer taraftan, para endüstrisinin doğal monopol olabileceği hususundaki tartışmalar geçerli olsa bile, para endüstrisine girecek bankalar için yasal engellerin konulması haklı ve doğru görülmez. Gerçekten, para üretimi ve çıkarılması doğal monopol özellikleri gösterse dahi endüstrideki monopolist banka, para üretimi ve ihracında sahip olacağı avantajları gelecekte kendisine rakip olabilecek potansiyel bankaların endüstriye girmelerini engelleyecek şekilde kullanabilir. Böyle bir durumda, endüstrideki potansiyel bankalar mevcut monopolist bankanın mümkün olduğu kadar etkin çalışmasına neden olacaktır ki, endüstride oluşacak denge tam rekabet şartları altında oluşabilecek dengeden pek farklı olmayacaktır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

BALTENSPERGER, E.; «Economies of Scale, Firms Size, and Concentration in Banking», *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 4, 1972, pp. 467 – 488.

BAUMOL, J. W.; «Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis», *American Economic Review*, Vol. 57, 1967, pp. 415 – 426.

BAUMOL, J. W.; PANZAR, J. and WILLIG, R.; «Contestable Markets and the Theory of Industry Structure», New York, 1982.

BELL, W. F. and MURPHY, B. N.; «Economies of Scale and the Division of Labor in Commercial Banking», *Southern Economic Journal*, Vol. 35, 1968, pp. 131 – 139.

BENTSON, J. G.; «Economies of Scale of Financial Institutions», *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 4, 1972, pp. 312 – 341.

BROWN, P.; «Constitution or Competition? Alternative Views on Monetary Reform», *Literature of Liberty*, 1982, Autumn, pp. 7 – 52.

COOPER, N. R.; «Is Private Money Optimal?», Cato Journal, Vol. 9, Fall, 1988, pp. 393-397.

ENGELS, W.; «The Competitive Creation of Money: State-Defined Currency and Free Issue of Banknotes», Zeitschrift Und Sozialwissenschaften, Vol. 5, 1985, pp. 33-50.

FELDMAN, M.A.; «Bilateral Trading Processes, Pairwise Optimality, and Pareto Optimality», The Review of Economic Studies, Vol. 40, 1973, pp. 652-665.

HALL, E. R.; «Optimal Fiduciary Monetary Systems», Journal of Monetary Economics, Vol. 12, 1983, pp. 33-50.

HAYEK, F. A.; «Choice of Currency: A Way to Stop Inflation, Institute of Economic Affairs», London, 1976a.

HAYEK, F. A.; «Denationalization of Money», Institute of Economic Affairs, London, 1976b.

HELLWIG, M. F.; «What Do We Know about Currency Competition», Zeitschrift Fur Wirtschafta und Sozialwissenschaften, 1985, Vol. 5, pp. 565-588.

KING, R.; «On the Economics of Private

Money», Journal of Monetary Economics, Vol. 12, 1983, pp. 127-158.

KLEIN, B.; «The Competitive Supply of Money», Journal of Money, Credit, and Banking, Vol. 6, 1974, pp. 377-396.

SELGIN, A. G.; «The Theory of Free Banking: Money Supply under Competitive Note Issue», Rowman and Littlefield Publishers, Cato Institute, 1988.

SELGIN, A. G. and WHITE, L. H.; «The Evaluation of A Free Banking System», Economic Inquiry, Vol. 25, 1987, pp. 439-457.

SELGIN A. G.; «The Stability and Efficiency of Money Supply Under Free Banking», Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1987, pp. 435-456.

VAUBEL, R.; «Free Currency Competition», Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 113, 1977, pp. 435-461.

VAUBEL, R.; «The Government's Money Monopoly: Externalities or Natural Monopoly», Kyklos, Vol. 37, 1984, pp. 27-58.

WHITE, H. L.; «Competitive Money, Inside and Out», Cato Journal, Vol. 3, 1983, pp. 281-300.

13 Büyük Bankanın Ortak Kuruluşu



**YATIRIM
FİNANSMAN A.Ş.**

«Danışmadan Karar Vermeyiniz»

Gn. Md. Tel: (212) 275 44 80 (40 Hat) Fax : 272 44 88
Ankara Şube Tel: (312) 417 30 46 (11 Hat) Fax : 417 30 52
İzmir Şube Tel: (232) 441 80 72 (8 Hat) Fax : 441 80 94

Görüşler

ŞEVKET SAYILGAN

Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi Araştırma Görevlisi

Bağımsız Merkez Bankası ve Ekonomik Sonuçları

GÜNÜMÜZDE ekonomiler, merkezîyetçilikten kurtulup piyasa şartlarına bırakıldıkça, müdahale merkezleri de artık işlevlerini yitirmeye başladılar. Bununla beraber, piyasanın kendi dengeleri içinde oluşan ekonomi gene de denetleyici ve gözetleyici bir kuruma ihtiyaç duymaktadır, duyacaktır. Bu kurum, geçmiş tarihsel misyonu da göz önünde tutulduğunda, «Merkez Bankası» olacaktır. Merkez bankasının sahip olduğu birikim ile piyasaların ince ayar dengelerini sağlaması vazgeçilmez bir ihtiyaçtır. Ancak, bu ayarı yapacak kurumun, ekonominin gerçekleri uyarınca hareket ederek siyasetin önceliklerini geri planda tutabilmesi gerekir. İşte burada karşımıza «Merkez Bankasının Özerkliği» kavramı çıkmaktadır. Bu kavram merkez bankasının gerçek ve olması gereken işlevleri için olmazsa olmaz bir şarttır.

Tarihsel gelişmeye bakıldığında,

ilk merkez bankalarının tamamının bağımsız olduğu görülür. Merkez bankalarının atası sayılan «The Bank of England», 1694 yılında, Kraliyet adına para basma vs. gibi görevleri yerine getirmek için özel banka statüsünde kuruldu. Gerçek merkez bankası statüsüne endüstri devrimi sırasında 19. yy.'da kavuştu. 2. Dünya Savaşı sırasında kamulaştırıldı. Gene merkez bankalarının en eskilerden biri sayılan Fransa Merkez Bankası, «Banque de France», 1800 yılında faaliyete geçti. 19. yy. ortalarına kadar özel ticari banka statüsünde çalıştı. 1945 yılında kamulaştırıldı. Bugünün süper gücü A.B.D.'de ise ilk merkez bankası olan «Bank of United States», 1791 yılında özel statüde kuruldu; para basımı ve sirkülasyonu konusunda faaliyet gösterdi. 25 yıl sonra ise bu bankanın yerine 1812 Savaşı'nın borçlarını fonlamak amacıyla 1816 yılında «The Second Bank of United States» tesis

edildi. Banka 1840'ların sonlarında kapatıldı (1) [*]. Bağımsız merkez bankalarının ilk örneklerinden olan «Federal Reserve», 2. Dünya Savaşı sonrasında kurulan Alman Merkez Bankası «Bundesbank» ve «Bank of Japan»a model oluşturdu (2).

2. Dünya Savaşı'ndan sonra merkez bankaları hükümetlere ekonomiyi yeniden inşa etmekte yardımcı rol üstlendiler. 1970'lerde yüksek enflasyon sorununun ortaya çıktığı dönemlerde ise ana uğraşları para arzının kontrol etmek, fiyat istikrarını sağlamak oldu. 1980'lerde Dünya Bankası ile Uluslararası Para Fonu'nun etkinliği vardı. Bu yıllarda merkez bankalarının bağımsızlığı ve siyasi otoritenin etkisinden kurtulması gerekliliği savunuldu. 1990'lı yılların ise bu görüşlerin hayata geçirilmeye başlandığı yıllar olduğu görülmektedir.

Merkez bankası ile ilgili düzenlemelerin yukarıda belirtildiği yönde yapılmasında «Yeni Zelanda Merkez Bankası» örneğinin çok büyük etkisi olmuştur. Bu başarılı örnek, uzun süredir tartışılan bir konuya aydınlık getirmiştir. Buna göre, merkez bankalarının bağımsızlığı arttıkça, enflasyon oranı düşmektedir. Almanya'nın Bundesbank'ı ile başlayan bu uygulama, Yeni Zelanda Merkez Bankası'nın başarısı ile bir anda tüm ülkelerin dikkatini çekmiştir (3).

Dünyada, tam bağımsız merkez bankaları arasında ilk sırada gösterilen Bundesbank; Federal Hükümet'in bankerliğini veya hazinedarlığını yapma, dolanım banknot çıkarma, bankalararası para nakillerine aracılık etme, para arzını denetim altında tutma, milli paranın değerini koruma, bankalar için başvurulacak son kredi

merci olma gibi işlevleri yerine getirmektedir. Bundesbank'ın temel görevi, parasal istikrarı sağlamak ve Federal Hükümet'in izlediği ekonomik politikayı desteklemektir.

1980'li yıllara girildiğinde, birçok ülkenin para politikası uygulamalarının önemli şekilde değiştiği görülmekte idi. Bunun arkasında yatan faktör, para politikasının değerinin anlaşılması ve «açıklık» kavramının para politikasına getirilmesi sonucu para politikası hedeflerine ulaşmanın daha kolay olabileceği düşüncesi idi.

1990'lı yıllarda ise, benzer nedenlerle para politikaları konusunda merkez bankalarına daha fazla bağımsızlık sağlayacak kanuni düzenlemelerin yapıldığı görülmektedir. Bunların amacı, merkez bankalarının para politikası bakımından daha başarılı olmalarını sağlayacak bir çerçeveye ulaşmaktır.

Merkez bankalarının para politikası fonksiyonlarının oluşması, oldukça geç ortaya çıkmış bir olgudur. Ekonomiler sabit kur ile altına konvertibilite olgusundan vazgeçtikten sonra, merkez bankalarının para politikası uygulama fonksiyonu oluşmuştur. Merkez bankalarının para politikası fonksiyonunu ortaya çıktıktan sonra gündeme gelen ikinci kavram ise, «Merkez Bankalarının Bağımsızlığı» olmuştur. Bu kavramın arkasında yatan; siyasi iradede, seignorage (para basmada hükümlerlik hakkı) hakkını kullanarak kendi kendini kolayca finanse etme yolunun bir ölçüde tıkanması gerektiğinin bilincine varılmış olmasıdır. Bilindiği gibi karşılıksız para arzının

[*] Dipnotları yazının sonunda yer almaktadır.

artışı, popülist politikaların sonucu-
dur ve enflasyonist ortamın hazırlan-
masında en önemli etkidir.

Bağımsızlık sözcüğünü tanımla-
mamız gerektiğinde, bu konuyu iki
ana bölümde incelemek mümkündür.

1 — Para politikası, politikacıların
kısa vadeli perspektife dayanan ve po-
pülist düşüncelerine hizmet eden bir
anlayış ile uygulanabilir. Para politika-
sını böyle bir anlayıştan uzak tutabil-
mek, ancak, bir kurallar bütünü içine
yerleştirmekle mümkündür. Çünkü
böyle bir uygulama, para politikaları-
nın gerçek hedeflerine ulaşmasında
çok büyük yardımcı olacaktır. «Roles
Versus Discretion» (tadır hakkının
kurallara karşı kullanılması) olarak de-
ğerlendirilen ve merkez bankalarının
para politikası oluşturulmasındaki ye-
rini tayin eden görüş ile, ekonomik
gerçekler siyasi tercihlerin önüne ge-
cecektir.

2 — Merkez bankasının, hem po-
litik baskılardan izole edilmesi, hem
de para politikasının belirlenmesinde
kurumsal güçlerin olumsuz etkilerin-
den arındırılarak uygulamada tama-
men hür hale gelmesi gerekiyor. Bu-
günkü merkez bankası bağımsızlığı
tartışmalarının altında yatan temel
yaklaşım budur.

Merkez bankasının para politika-
sındaki bağımsızlığını talep edenlerin
argumanlarının arkasında yatan kav-
ram «credibility» (doğruluk, güveniri-
lik) kavramıdır. Böylece para politika-
sının etkin ve verimli olacağı düşünül-
mektedir.

Merkez bankasının para politika-
sında bağımsız olsa da, politik otorite
ile en azından konsültasyon yapması
gereği genel kabul görmüş bir husus-
tur. Ancak, kurumsal organizasyon

ülkeden ülkeye çok farklılık göster-
mektedir. Örneğin, Bundesbank para
politikasında kanunen bağımsızdır
ama, yine kanunen hükümetin genel
politikasını desteklemek zorundadır
(4). Türkiye'de ise, Merkez Bankası
Kanunu'nun («Temel Görev ve Yetki-
leri» başlıklı) 4. ve 40. maddelerinde
belirtildiği gibi, uygulanan politikalarla
ilgili olarak «hükümete sorar» şeklin-
de bağlayıcı bir hüküm yoktur. Bu ne-
denle ülkemizde, ilgili kanunun sağla-
dığı imkânlar açısından özerk bir mer-
kez bankası anlayışının olduğu söy-
lenebilir. Ancak, önemli olan, bu ayrı-
calığı kullanabilecek yetki ve sorumlu-
lukta yöneticilerin iş başına gelmesi-
dir.

Diğer bir konu, merkez bankası
yönetiminin atanması ve işten alınma-
sı süreciyle ilgilidir. Bu konuda ülke-
miz, uygulamalar açısından dünya sı-
ralamasında 63. sıradadır (5). Kanun
içeriği açısından uluslararası literatür-
le büyük benzerlikler taşımakla birlik-
te, siyasi uygulamaların bizim alt sıra-
larda olmamıza neden olduğu bir ger-
çektir. Merkez bankasının bağımsızlı-
ğının her geçen gün önem kazandığı
günümüzde, dünyadaki uygulamala-
ra bakıldığında, siyasi iradenin atama
haklarının önemli ölçüde sınırlandığı
görülmektedir. Bu sınırlamanın uygu-
lama şekilleri değişiktir. Devlet dışın-
dan yapılan atamalar olduğu gibi;
adayların hükümet dışında belirlenme-
si, ancak nihai seçim hükümet tara-
fından yapılması da söz konusudur.
Ya da merkez bankası yöneticileri
Anayasa Mahkemesi üyeleri gibi çok
uzun bir süre için seçilebilirler.

Kanun çerçevesinde önemli bir
konu da, merkez bankasının bütçe
yönünden bağımsızlığıdır. Merkez
bankasının temel geliri seignorage so-

nucu elde ettiği varlıklar ile faiz gelirleri ve munzam karşılık, reeskont oranları sonucu elde edilen fonlardan sağladığı gelirlerdir. Merkez bankaları genelde kâr eden durumdadırlar. Ancak, çoğunlukla bu kârı siyasi iradeye iade ederler. Bu, merkez bankası bütçesinin bağımsız olmamasının sonucudur.

Merkez bankaları, para politikasına ilişkin fonksiyonlarının dışında döviz kuru politikasını da yürütmektedirler. Döviz kuru politikası idari kararlar ile sürdürüldükçe, para politikası serbestisinin azalması kaçınılmazdır. Birçok ülkede döviz kuru politikası belli ölçüde hükümetlerin kontrolü altında kalmıştır. Hükümetler genelde döviz kuru politikası konusunda merkez bankasına direktif verme hakkını ellerinde tutarlar. Bu durumda da bazen ekonomik gerçeklerin unutulmasına veya görmezlikten gelinmesine neden olur.

Bugün konu edilen merkez bankalarının bağımsızlığından amaç, siyasi iradeden kopukluk değildir. Bağımsızlık tanımı ülkenin kendi yapısal özellikleri göz önüne alınmadan yapılmamalıdır. Örneğin, Türkiye'de Merkez Bankası'na bakıldığında, uygulamalarda Hazine ve Maliye'nin etkisi olduğu görülmektedir. Gerektiğinde, Hazine'nin nakit ihtiyacının karşılanmasında, ayrılan payın üstündeki tutarlar için yeni finansal teknikler geliştirilerek Merkez Bankası kullanılmaktadır.

Merkez bankalarının uluslararası değerlendirmelerde dikkati çeken yönleri, bu kuruluşların giderek tek bir göreve doğru yönlendirilmeleri; görevlerinin sadece paranın iç ve dış değerini kontrol etme ve sağlama ile sınırlandırılmalarıdır. Mevduat sigorta-

si, iç ve dış borç yönetimi, finansal kuruluş regülasyonu gibi fonksiyonlar, giderek merkez bankalarının görev alanlarının dışında kalmaktadır.

Türkiye'de son yıllardaki uygulamalar göz önüne alındığında, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) statüsünde önemli değişiklikler yapılması gerektiği açıktır. Siyasi irade tarafından, yetkileri kısıtlı olmakla beraber, hükümetlerce sürekli hesap sorulan durumdaki Merkez Bankası, bağımsız hale getirilmelidir. Açık seçim şeklinde, sınırlı alanda tam sorumlu bir merkez bankası yapısı oluşturulmalıdır.

Ülkemizde 5 Nisan kararları ile Hükümet, Merkez Bankası'nın döviz kurlarının saptanması konusundaki resmi yetkisini, 10 banka ile alınan ortaklaşa karara bağlamıştır. Bu bankalar; Akbank, Citibank, Garanti Bankası, İş Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, Koçbank, Osmanlı Bankası, Tütünbank, Vakıflar Bankası ve Ziraat Bankası'dır. 5 Nisan'da alınan bu karara göre, Merkez Bankası, günlük resmi döviz kurlarını 10 bankanın belirleyeceği fiyatlarının ortalaması olarak açıklamaktadır.

TC Merkez Bankası'nın en önemli görevlerinden ikisi de, ülkenin parasının değerini korumak ve piyasadaki likiditeyi ayarlamaktır. Merkez Bankası bu görevlerini elindeki rezervlerle gerçekleştirebilmektedir. Bu rezervler ise istikrarlı bir seyir izlememektedir. Kasım 1993'de 7.2 milyar dolar olan rezervler, kriz öncesi 3 milyar dolara inmiş, Kasım 1995'de ise 16 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu rezerv miktarı, kriz sonrası uygulanan küçülmeye yönelik ekonomi politikaları sonucu gerçekleşmiştir.

Ülkemizde bağımsız merkez ban-

kası anlayışının gerçekleşmesini engelleyen bir diğer uygulama da, Hazine'ye açılan kısa vadeli avansların aşamalı olarak kaldırılması yönündeki işlemlerdir. Bütçe ödeneklerinin, geçiş sürecinde, enflasyon oranına bağlı olarak artırılması anlayışıdır. Böyle bir uygulamanın bağımsız merkez bankası hedefinden uzaklaşmayı getireceği açıktır.

Unutulmamalıdır ki, bugün dünya finans piyasalarındaki baş döndürücü akımlar nedeniyle milli devletin iktisat politikası üstündeki otoritesi giderek zayıflamaktadır. Bu değişim, ülkelerin kendi politikalarını tek doğru kabul etme düşüncesini de geçersiz kılmaktadır. Bugün her iş gününde, dünya döviz piyasalarında alınıp satılan dövizin miktarı 1.3 trilyon dolara yükselmiştir. Bu rakam da yılda 325 trilyon dolar etmektedir. Bu, çok önemli bir gelişmenin ifadesidir. Nedeni, söz konusu rakamın dünya milli gelirinin 10 katı, dünya dış ticaretinin 50 katı olmasıdır (6).

Buna karşılık dünya merkez bankalarının toplam döviz rezervi 600 milyar dolar olarak hesaplanıyor. Bu da her gün döviz piyasalarında el değiştiren döviz miktarının, dünya döviz rezervinin iki katı olduğunu gösteriyor. Bu gelişmeler, dünya döviz piyasalarının kontrolünün artık olanaksız hale geldiğini ortaya koymaktadır. Oysa bundan 20 yıl önce durum çok farklı olup dünyada günlük döviz alım satımı 20 milyar dolar dolaylarında idi. Merkez bankalarının döviz rezervleri ise 200 milyar doların üstüne çıkıyordu. Döviz piyasalarına merkez bankalarının ciddi bir ağırlık koyacak güçleri vardı (7).

Türkiye'nin enflasyon ortamından çıkabilmesi için, bağımsız bir

merkez bankasının varlığı olmazsa olmaz bir şarttır. Son birkaç yıldır TCMB'nın bağımsızlık yolunda fiili bir ilerleme sağladığını, ancak bu bağımsızlığın ilgili yasalardan kaynaklandığı görülecektir. Oysa bağımsızlığın, Başkan'ın kişiliğine bağlı bir bağımsızlık düşüncesini de gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

Öte yandan ülkemizde para otoritesinin kim olduğu bir karmaşa içerisindedir. Çünkü Merkez Bankası'na verilen görevlerin aynıları, ilgili kanunla Hazine'ye de verilmiştir. Dolayısıyla paranın yönetiminde bugün hukuki açıdan 2 başlılık söz konusudur. Her kurum kendi kanunu açısından yaptığı işlemlerde etkili ve her kurum para politikasının sürdürülmesinde yetkilidir. Oysa Avrupa ve Amerika'da para politikasının sorumluluğu bölünmezdir. Sorumluluk tek bir kuruma verilmiştir.

Sonuçta merkez bankalarının bağımsızlığı, bir ekonomiye dinamizm kazandırır ve esnek davranabilme kabiliyeti sağlar. Müdahaleci politikaların uygulandığı ekonomilerde oluşan rant, olumsuz etkisiyle milli gelir dağılımını bozar. Reel ekonomide çok daha istikrarsız sonuçlar ortaya çıkar. Ekonomi kendi arz-talep dengesini oluşturamadığından, dış kaynaklara başvurulur ve bunlar belli çıkar gruplarına menfaat sağlamak üzere kullanılır.

Sağlıklı kaynaklara dayanmayan ekonomiler, enflasyon için uygun ortam yaratır. Bu gibi ülkeler bir bakıma geleceklerinden yemiş olurlar. Bir ülkeye sağlıklı kalkınma istiyorsa, finansman ihtiyacını vergiler ve dışsatım gibi sağlam kaynaklara bağlamalıdır. Bu arada, kaynak olarak, kabul edilebilir oranlar çerçevesinde, iç ve dış

borçlanma ile emisyonu da başvurula-
bilir. Ancak, bu gibi uygulamaların fa-
turasının toplum tarafından ödenece-
ği de gözden uzak tutulmamalıdır.

Siyasal iktidarlar, merkez banka-
sını (eğer bağımsız değilse) kendile-
rinde uygun gördükleri kalkınma stra-
tejilerini uygulamak için sınırsızca kul-
lanırlar. Sonuçta, iktisadi gerçekler
gözardı edilerek siyasi ihtiraslar ön
plana alınmış olur. Bu gibi uygulama-
lar üretmeden tüketme, ihraç etme-
den ithal etme dengesizliklerine yol
açar. Bu dengesizlikler ise; (bugün ül-
kemizde büyük problem olarak karşı-
mıza çıktığı gibi) kamu kesimi borç-
lanma gereğinin yükselmesine, ülke
içerisindeki döviz fiyatlarının artması-
na, faizlerin yükselmesine neden
olur. Böyle bir ortamda yüksek enfla-
yon, stagflasyon ve dolayısıyla işsiz-
lik, önemli sorunlar olarak ortaya çı-
kar.

Bu olumsuz gelişmeler, bağım-
sız merkez bankasının bulunduğu bir
ekonomide gerçekleşme şansını da-
ha da zor bulacaktır. Siyasi iktidarın
dilediği gibi emisyonu başvurması ön-
lenmiş olacaktır. Harcamalar, siyasi
tercihlere göre değil, gelirler ve iktisa-
di gerçekler göz önünde tutularak ya-
pılacaktır.

Bizim gibi gelişmekte olan eko-
nomilerde, siyasi iktidarlar genellikle
popülist ve günübirlik politikaları ken-
di siyasi gelecekleri açısından ön
planda tutarlar. Bu durum; karşılıksız
para basımı, verimli olmayan kurum
ve kuruluşların merkez bankasınca
kurtarılması, tarım sektöründe dünya
fiyatlarının çok üstünde taban fiyatları
uygulanması gibi bir piyasa ekonomi-
sine ters düşen sonuçların ortaya çık-
masına yol açar. Merkez bankasının
bu gibi uygulamalara âlet edilmesi so-

nunda, büyük krizlerin oluşumuna or-
tam hazırlanmış olur. Türkiye'de bu-
nun örneği 1994 yılının ilk aylarında
yaşanmıştır.

Günümüzün gelişmiş Batı ülkele-
rinde merkez bankalarının bağımsız-
lıkları sağlanmıştır. Bu sağlandığı için-
dir ki, merkez bankalarının görevleri
ile ilgili ekonomik politikalar siyasi ikti-
darların etki alanı dışında kalmakta ve
özgürce belirlenebilmektedir. Bu da
siyasi iktidarların ekonomik alanda
popülist politikalar peşinde koşması-
na en büyük engeldir. Belki de en bü-
yük emniyet supabıdır.

Bugün yaşadığımız ekonomik ko-
şullar göz önünde tutulursa, Türki-
ye'nin böyle bir emniyet supabına ihti-
yacı olduğu anlaşılır. Zira ekonomik
ve sosyal gelişmesini tamamlayama-
mış olan ülkemiz, toplumsal beklenti-
lerin yüksek olması nedeniyle, uzun
vadeli ekonomik politikaları uygulama-
ya sokamamaktadır. İstikrarlı büyü-
meler yerine yüksek oranlı büyüme-
ler hedeflenmekte, bu da ülkemizin
belli aralıklarla ekonomik krizlere gir-
mesini kaçınılmaz kılmaktadır Yaşadı-
ğımız tüm ekonomik krizler incelendi-
ğinde, bağımsız bir merkez bankası-
nın varlığının gerçekleşmesi halinde,
sonuçların çok daha farklı olabileceği
anlaşılacaktır.

Öte yandan, bağımsız bir mer-
kez bankasının uygulamada başarılı
olabilmesi için, öncelikle bankacılık
sektöründe kamunun payının ülke-
mizdeki gibi % 50 - % 60 civarlarında
olmaması gerekir. Türkiye'de kamu
bankalarının sektör içerisindeki ağırlık-
ları göz önüne alınırsa, Merkez Ban-
kası'nın tek başına bağımsız politika-
lar izlemesinin ve istikrarlı para politi-
kaları oluşturmalarının fazla olumlu so-
nuçlar vermeyeceği açıktır. Çünkü si-

yasi iktidar kaynak ihtiyacını bu sefer de kamu bankaları yolu ile sağlayacaktır. Böyle bir ortamda Merkez Bankası'nın bağımsızlığı da önemini yitirecektir.

Son söz olarak, bağımsız merkez bankası, bir piyasa ekonomisinin vazgeçilmez koşuludur. Bu koşul sağlanmadığı sürece, ekonomik dengeler kurulamayacak ve ekonomik açıdan «Büyük Türkiye» gerçeğine ulaşmamız da hayal olacaktır.

DİPNOTLAR – KAYNAKLAR

- (1) Nevzat Alptürk; «Merkez Bankacılığı», Ankara, 1982, s. 8.
- (2) a.g.e., s. 12.
- (3) a.g.e., s. 15.
- (4) Tuncay Artun; «Türkiye'de Bankacılık», Tekin Yayınları, İstanbul, 1986, s. 54.
- (5) Sabah Gazetesi; 22.7.1995, s. 9.
- (6) Asaf Savaş Akat; «Küreselleşme Sorunları», Sabah Gazetesi, 24.9.1995, s. 11.
- (7) a.g.y. (yazı).

ULUSLARARASI BANKACILIKTA TÜRKİYE'NİN GURURU
ZİRAAT 132 YAŞINDA

1963
132. YIL
1995



TC. ZİRAAT BANKASI

BAŞARININ ADI

SİZ DE ABONE OLUN!

«Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi»ne abone olanlar,
«Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi»ni önce okuyanlardır.

Adı Soyadı :

Firma Adı :

Adres :

Posta Kodu : Tel :

Abone olmak istiyorum.

Yeniden abone olmak istiyorum.

Lütfen temsilcinizi gönderin (İstanbul'da oturanlar için).

«BANKA VE EKONOMİK YORUMLAR» Aylık Dergi, 12 sayı için 1996 Yılı Abone Koşulları;

YURT İÇİ

6 Aylık : 720.000.-TL

1 Yıllık : 1.200.000.-TL

YURT DIŞI

6 Aylık : 15 \$

1 Yıllık : 30 \$

Not: Öğrencilere % 40 indirim yapılmaktadır.

Abone bedeli (.....) TL, aşağıdaki işaretli banka hesabınıza havale edilmiştir.

T. İş Bankası
Cağaloğlu Şubesi
Hesap No. 256319

Akbank T.A.Ş.
Nişanca Şubesi
Hesap No. 10469-5

Yapı Kredi Bankası
Çemberitaş Şubesi
Hesap No. 2269-9

Ziraat Bankası
Beyoğlu Şubesi
Hesap No. 768

«EKONOMİK VE SOSYAL YAYINLAR A.Ş.» adına, abone bedeline ilişkin, bankaya yatırdığınız makbuzun (ve öğrenci iseniz, öğrenci kimliğinizin) fotokopisini, yukarıdaki abone formu ile birlikte lütfen, «Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi; Binbirdirek Mahallesi, Suterazisi Sokak, No. 6/2; 34400 Sultanahmet-İSTANBUL» adresine gönderiniz. Ya da şu numaraya Fax geçebilirsiniz: (0-212) 518 66 43

Denim

by

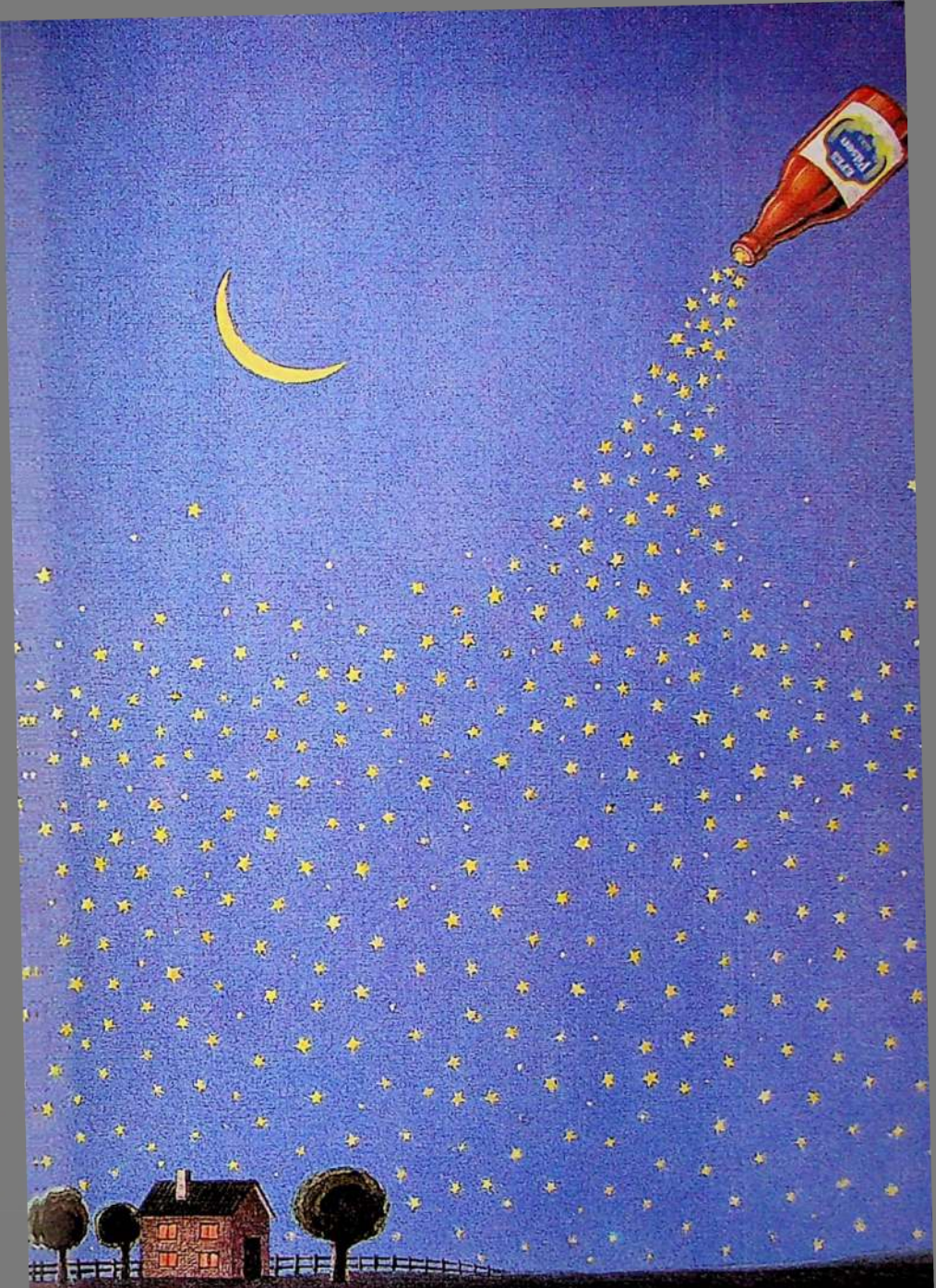
ordenim®



ORTA ANADOLU
TİCARET ve SANAYİ İŞLETMESİ TA.Ş.

Cumhuriyet Caddesi No: 255 Kat 5, 80230 Harbiye - İstanbul
Tel: (0212) 296 28 08 (9 hat), Fax: (0212) 296 28 02

Fabrika: P.K. 31 Kayseri, Tel: (0352) 336 26 80, Telex: 49540, Fax: (0352) 336 26 85



Güzel bir dünyanın içeceği. **EFES Pilsen**

Renault 19 Europa... Yıllarca yepyeni..



Renault 19 Europa... Evet, estetik, evet, çok çekici, çok konforlu, çok dinamik... Tutkuyla bağlanacağınız bir otomobil... Üstelik, Renault 19 Europa sağlamlığı estetiğe feda etmiyor. Hem görünümüyle, hem de sağlamlığıyla yıllarca yeni.. yepyeni kalıyor. Renault 19 Europa 1.8i RTi geniş iç mekanında sürücüyü ve yolcuları mükemmel bir konfor sunuyor... Hidrolik ve yükseklik ayarlı direksiyon, elektrikli dış dikiz aynası,

standart klima, ileri teknoloji ürünü, güçlü, çevre dostu motor ve diğer tüm üstün özelliklerini uzun.. çok uzun yıllar aynı kalitede, aynı mükemmellikle yaşıyor. **Renault 19 Europa'nın 1.8i RTi ile birlikte 1.6 RT, 1.4 RN ve 1.4i RT'den oluşan 4 değişik tipinden hangisini seçerseniz seçin, bu sizin en uzun süreli tutkunuz olacak. Çünkü yıllar geçecek, Renault 19 Europa hep yeni kalacak.**

