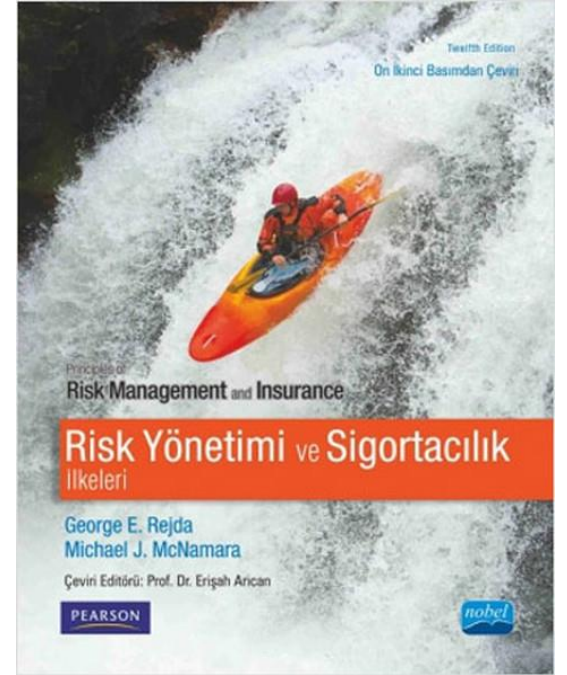
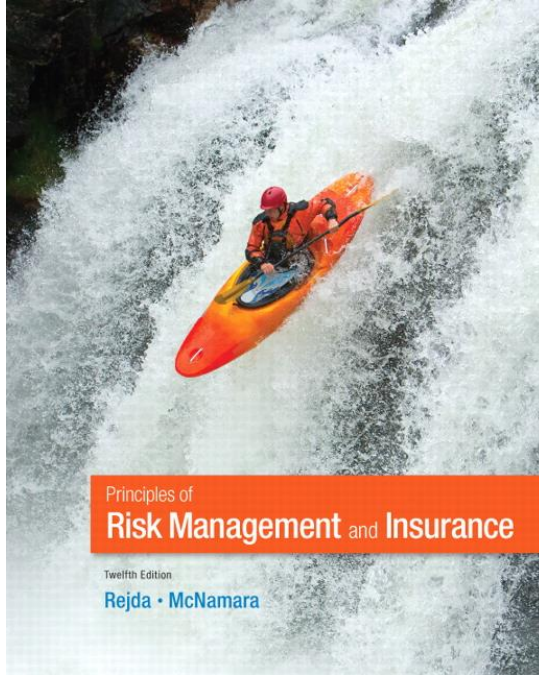


# AKT106 – Temel Sigortacılık

Prof.Dr. Fatih TANK  
Ankara Üniversitesi  
Uygulamalı Bilimler Fakültesi

Temel Sigortacılık - Hafta 3

Bu ders notları hazırlanırken  
«Principles of Risk Management and Insurance (G.E. Rejda & M.J. McNamara)»  
kitabının çevirisi olan  
«Risk Yönetimi ve Sigortacılık İlkeleri (E.Arıcan)»  
kitabından yararlanılmıştır.



# BÖLÜM 5

---

## Sigorta Şirketleri ve Pazarlama Sistemlerinin Çeşitleri

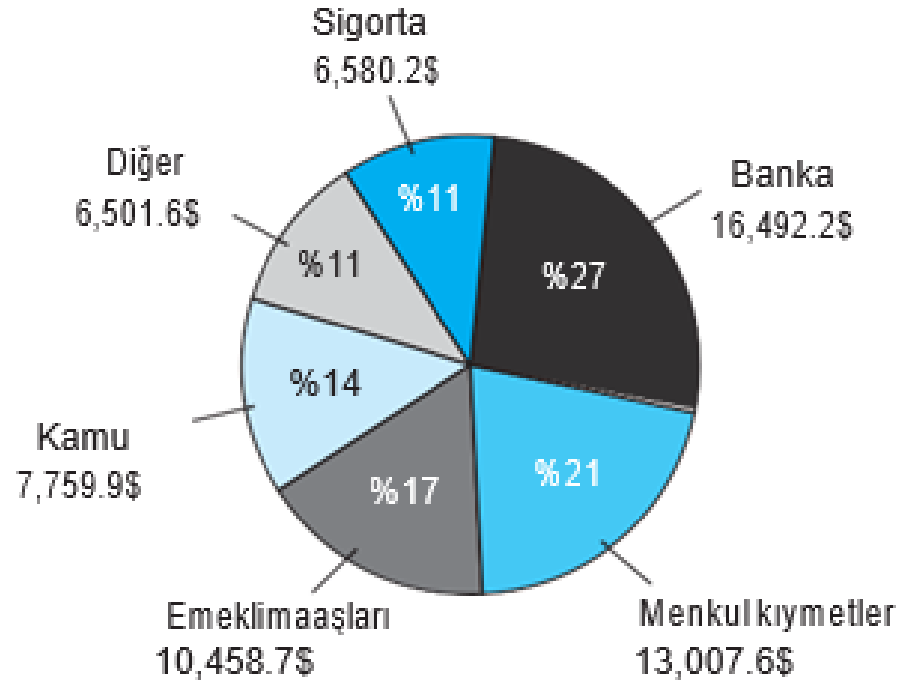


# FINANSAL HİZMETLER SEKTÖRÜNDE ÖZEL SİGORTAYA GENEL BAKIŞ

Geleneksel olarak riziko yönetiminin kapsamı; mülkiyet rizikoları, sorumluluk rizikoları ve kişisel rizikolar gibi safi hasar olasılıkları ile sınırlıydı. Ancak 1990'lı yıllarda ilginç bir eğilim ortaya çıktı ve birçok işletme şüpheli mali rizikoları içerecek şekilde, riziko yönetiminin kapsamını genişletmeye başladı.



## Finansal Hizmetler Sektörlerin Mevduatı, 2010 (milyar \$)



Not: veriler Federal rezerv Sistemi'nin Yönetim Kurulu'ndan elde edilmiştir. .

# ÖZEL SİGORTA ŞİRKETİ TÜRLERİ

Sigorta şirketlerini sınıflandırmanın birçok yolu vardır. Hukuki mülkiyet ve yapı şartlarına göre, özel sigortaların başlıca çeşitleri şu şekilde sınıflandırılabilir:

- Anonim Sigorta Şirketleri
- Mütüel sigorta şirketleri
- Londra'dan Lloyd's
- Karşılıklı takas
- Mavi Haç ve Mavi Kalkan planları
- Sağlık bakım organizasyonları (HMOs)
- Diğer çeşit özel sigorta şirketleri



### 2010 Gelirlerine Göre Birleşik Devletler'deki En İyi Hayat/ Sağlık Sigortası Grupları<sup>i</sup> (milyon \$)

Sıra	Grup	Kar	Varlık
1	MetLife	52,717 \$	730,906 \$
2	Prudential Financial	38,414	539,854
3	New York Life Insurance	34,947	199,646
4	TIAA-CREF	32,225	417,332
5	Massachusetts Mutual Life Insurance	25,647	188,449
6	Northwestern Mutual	23,384	180,038
7	Aflac	20,732	101,039
8	Lincoln National	10,411	193,824
9	Unum Group	10,193	57,308
10	Genworth Financial	10,089	112,395
11	Guardian Life Insurance Co. of America	10,051	46,122
12	Principal Financial	9,159	145,631
13	Reinsurance Group of America	8,262	29,082
14	Thrivent Financial for Lutherans	7,471	62,760
15	Mutual of Omaha Insurance	5,724	24,986
16	Pacific Life	5,603	115,992
17	Western & Southern Financial Group	4,921	36,465



### 2010 Gelirlerine Göre Birleşik Devletler'deki En İyi Mal/ Kaza Sigortası Grupları (milyon \$)

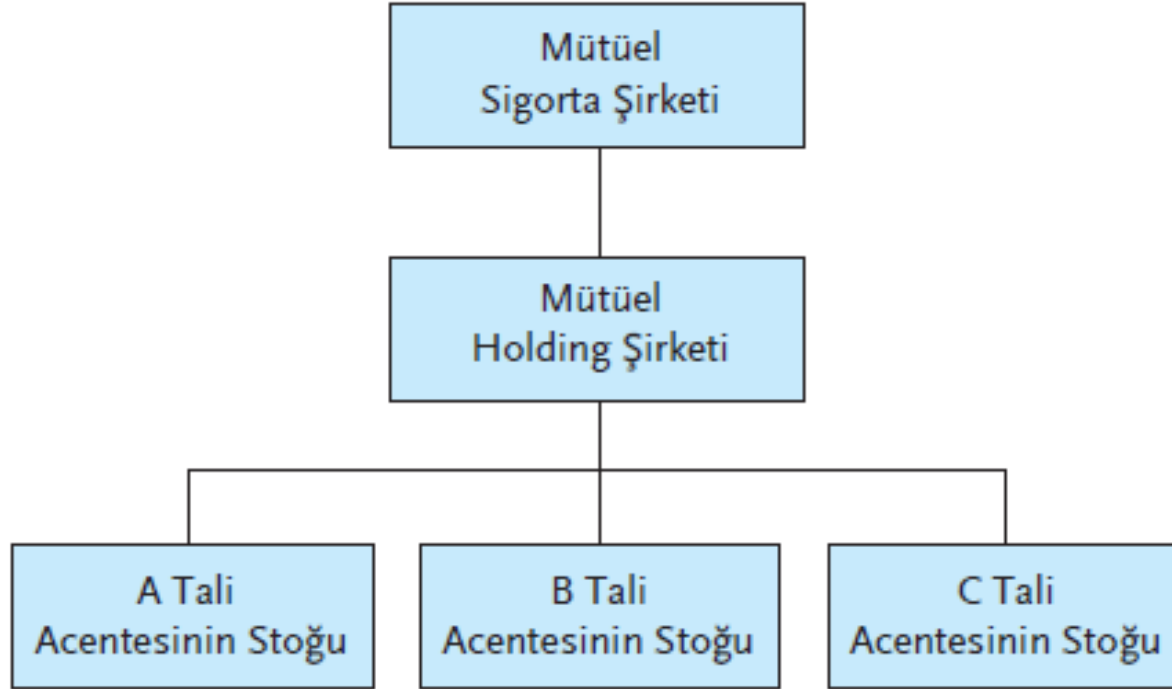
Sıra	Grup	Kar	Varlık
1	Berkshire Hathaway	136,185 \$	372,229 \$
2	American International Group	104,417	683,443
3	State Farm Insurance Cos.	63,177	192,794
4	Liberty Mutual Insurance Group	33,193	112,350
5	Allstate	31,400	130,874
6	Travelers Cos.	25,112	105,181
7	Hartford Financial Services	22,383	318,346
8	Nationwide	20,265	148,702
9	United Services Automobile Association (USAA)	17,946	94,262
10	Progressive	14,963	21,150
11	Lowe's (CNA)	14,621	76,277
12	Chubb	13,319	50,249
13	Assurant	8,528	26,397
14	American Family Insurance Group	6,492	16,788
15	Fidelity National Financial	5,740	7,888
16	Auto-Owners Insurance	5,396	15,316
17	Erie Insurance Group	4,890	14,344
18	W.R. Berkley	4,724	17,529
19	American Financial Group	4,497	32,454





## Mutual Holding Company Illustration

---



# ACENTELER VE BROKERLER

Başarılı bir satış ekibi finansal hizmetler sektöründe başarılı olmanın anahtarıdır. Bugün satılan sigorta poliçelerinin çoğu acenteler ve brokerler tarafından satılmaktadır.



## Acenteler

Bir sigorta aldığınız zaman, bu sigortayı büyük olasılıkla bir acentedan alırsınız. **Acente**, yasal olarak bir ticari işletmeyi temsil eden ve ticari işletme adına hareket etme yetkisi olan kimsedir. Temsil edilen ticari işletme sigorta şirketidir.

Mal ve kaza sigortası acentesi ile hayat sigortası acentesi arasında önemli bir fark vardır. Bir mal ve kaza sigortası acentesi sigorta şirketini, belirli teminatlar ile ilgili, yasal olarak hemen bağlama yetkisine sahiptir. Bu ilişki *poliçe asıl olarak yazılana kadar geçici sigorta sağlayan bir bağlayıcı ile oluşturulur*. Bağlayıcılık sözlü veya yazılı olabilir.



# Brokerler

Sigorta şirketini temsil eden acentenin tersine, **broker sigorta şirketinden komisyon alsa bile yasal olarak sigortalıyı temsil eden kişidir.** Brokerin sigorta şirketini yasal olarak bağlama yetkisi yoktur. Bunun yerine, brokerler sigorta taleplerini alırlar ve uygun bir sigorta şirketinden teminat almaya çalışırlar. Fakat sigorta, sigorta şirketi işi kabul edinceye kadar geçerli değildir.



# Brokerler

Brokerler aşkın işlere ait pazarlar için de önemlidirler. *Aşkın işler, eyalette uygun sigorta pazarının bulunmadığı ve teminatın ruhsatsız bir sigorta şirketi tarafından verilmesi gereken sigorta tipini ifade eder. **Ruhsatsız sigorta şirketi** o eyalette sigorta yapma lisansı olmayan sigorta şirkettir. **Aşkın işler brokeri** ruhsatsız sigorta şirketi ile iş yapmaya yetkili özel tipte bir brokerdir.*



# PAZARLAMA SİSTEMLERİ TÜRLERİ

Pazarlama sistemleri sigorta ürünlerini satmaya ve pazarlamaya yarayan çeşitli yöntemlerdir. Bu satış yöntemleri ayrıca *dağıtım sistemi* olarak da anılmaktadır. Sigorta şirketleri, aktüerleri, hasar dispaşörlerini, underwriterleri ve diğer ofis profesyonellerini işe alırlar.



# Hayat Sigortası Pazarlaması

Hayat sigortaları dağıtım sistemleri zaman içinde çok büyük değişim göstermiştir. Geleneksel hayat sigortası pazarlama yöntemleri büyük oranda değiştirilmiş veyeni pazarlama yöntemlerine geçilmiştir. Bütün dağıtım sistemlerinin ayrıntısıyla incelenmesi bu kitabın kapsamı dışındır. Buna rağmen, bugün hayat sigortası pazarlamasında kullanılan başlıca dağıtım sistemleri şunlardır:



# Hayat Sigortası Pazarlaması

- Bireysel satış sistemleri
- Finansal kurum dağıtım sistemleri
- Doğrudan yanıt sistemi
- Diğer dağıtım sistemleri





# Mal ve Kaza Sigortası Pazarlaması

Mal ve kaza sigortalarının ana dağıtım sistemleri şunlardır:

- Bağımsız Acente Sistemi
- Özel Acente Sistemi
- Doğrudan Pazarlamacı
- Doğrudan Yanıt Sistemi
- Çoklu Dağıtım Sistemleri



# GRUP SİGORTASI PAZARLAMASI

Öncekilere ek olarak birçok sigorta şirketi bir grubun üyelerine bireysel sigorta poliçeleri satmak için grup pazarlama yöntemleri kullanırlar. Bu grupların içinde ticaret örgütleri, işçi sendikaları, işçiler ve diğer gruplar vardır. Özellikle önemli miktarda bireysel hayat sigortası, hayat anüiteleri, uzun dönem bakım sigortaları ve diğer finansal ürünler işçilere işçi-işveren grupları içinde satılırlar.



## Vaka Uygulaması

Ticari Sigorta Şirketi, sigortanın ticari dallarını sigortalamada uzmanlaşmış mal ve sorumluluk sigorta şirkettir. Yönetim Kurulu, öncelikli olarak sadece konut ve oto sigortası satacak yeni bir ikame sigorta şirketi oluşturmanın fizibilitesini belirleyecek bir komite atar. Yeni sigorta şirketi belli başlı yönetim amaçlarını gerçekleştirmelidir. Yönetim kurulunun bir üyesi yeni sigorta şirketinin hisse senedi sigorta şirketi yerine mütüel sigorta şirketi şeklinde yapılanması gerektiğine inanmaktadır. Kendinizi yönetim kuruluna danışmanlık hizmeti verecek bir sigorta danışmanı olarak düşününüz. Yönetim kurulunun aşağıdaki amaçları mütüel mal ve kaza

Devamı sonraki  
sayfada...



sigorta şirketi şeklinde yapılanırsa ne ölçüde karşılanabilir? Her amacı ayrı ayrı değerlendiriniz:

- a. Ticari Sigorta resmi olarak yeni sigorta şirketine sahip olmalıdır.
- b. Yeni sigorta şirketi, sermaye arttırmak ve yeni pazarlara açılmak için periodik olarak hisse senedi satabilmelidir.
- c. Satılan poliçeler, poliçe sahiplerine kar payı ödebilmelidir.
- d. Yeni sigorta şirketinin tüm eyaletlerde iş yapma lisansı olmalıdır.



# BÖLÜM 6

---

## Sigorta Şirketi Faaliyetleri



# SİGORTA ŞİRKETİ FAALİYETLERİ

En önemli sigorta Şirketi faaliyetleri aŐağıdakileri içermektedir:

- Fiyatlandırma
- Underwriting
- Üretim
- Hasar tasfiyesi
- Reasürans
- Yatırımlar



# TARİFE OLUŞTURMA VE FİYATLANDIRMA

**Oranlama** sigorta fiyatlandırması ve sigorta primlerinin hesaplanması anlamına gelmektedir. Sigortalı tarafından ödenen prim, aktüerler tarafından belirlenen bir oranın rizikoya maruz kalan birim sayısı ile çarpılmasının ve ardından çeşitli tahmin planları ile düzenlenmesinin (tahmin denen bir süreç) sonucudur. *Oran*, sigorta birimi başına denk gelen fiyattır. *Maruz kalan birim*, sigorta alanına göre değişen ve sigorta fiyatlandırmasında kullanılan ölçüm birimidir.



# TARİFE OLUŞTURMA VE FİYATLANDIRMA

Oranları ve primleri belirleyen kişiler, **aktüer**lerdir. Bir aktüer, planlama, fiyatlandırma ve araştırma da dahil, sigorta şirketlerinin faaliyetlerinin tüm safhalarına müdahil olan oldukça yetenekli bir matematikçidir.

Aktüeryal bilim öğrencisinin mal ve kaza sigortasında lisanslı bir aktüer olmak için, bir, Kaza Aktüeryal Derneğinin düzenlediği bir dizi sınavı geçmesi gerekmektedir.





# UNDERWRITING (SİGORTA KABUL)

**Underwriting sigorta için başvuruların seçilmesi, sınıflandırılması ve fiyatlandırılması sürecidir.**  
Underwriter, bir başvuruyu kabul etmeye ya da reddetmeye karar veren kişidir.



# Underwriting Politikası Beyanı

Underwriting, açık bir underwriting politikası tespitiyle başlamaktadır. Bir sigortacı, şirketin amaçlarıyla uyumlu bir underwriting politikası belirlemelidir. Amaç, düşük kar marjlı büyük hacimli bir iş ya da daha büyük kar marjlı daha küçük bir iş şeklinde saptanabilir.



# Temel Underwriting İlkeleri

Underwriting bir dizi ilkeye dayanmaktadır. Üç önemli ilke aşağıda verilmiştir:

- Bir underwriting karına ulaşmak.
- Şirketin underwriting standardına göre gelecekteki sigortalıları seçmek.
- Poliçe sahipleri arasında eşitlik sağlamak



# Temel Underwriting İlkeleri

*Underwritingin öncelikli amacı bir underwriting karına ulaşmaktır.*

*İkinci ilke, şirketin underwriting standartlarına göre gelecekteki sigortalıları seçmektir.*

*Son underwriting ilkesi, poliçe sahipleri arasındaki denklidir.*



## Underwriting Bilgi Kaynağı

- *Başvuru.* Gereken bilgi türü talep edilen sigorta türüne bağlıdır. Mal sigortası başvurusunda; inşaat tipi, binada kimlerin oturduğu, yangın koruma kalitesi, yan binalara ait rizikolar, bina- nın bir yağmurlama sistemi olup olmadığı ve diğer hasar kontrol özellikleri de dahil binanın fiziksel özelliklerine dair bilgiler bulunmalıdır.



## Underwriting Bilgi Kaynağı

- *Acentenin raporu.* Birçok sigortacı, acentenin ya da brokerın, gelecekteki sigortalının bir değerlendirmesini sunmasını talep edebilir. Mal sigortasında acente veya broker, şirketin underwriting standartlarını tamamen karşılamayan bir başvuru ibraz edebilir. Böyle durumlarda, acentenin başvuran hakkındaki değerlendirmesi önem kazanır.



# Underwriting Bilgi Kaynağı

- *Denetim raporu.* Mal sigortasında, Şirket özellikle de underwriterın ahlaki rizikodan Őüphelenmesi durumunda, dıŐarıdaki bir firma bir denetim raporu isteyebilir. DıŐarıdaki bir firma, sigorta baŐvuranını araŐtırır ve Őirkete detaylı bir rapor hazırlar.



## Underwriting Bilgi Kaynağı

- *Fiziksel denetim.* Mal sigortasında ve kaza sigortasında, underwriter başvuru onaylanmadan önce bir fiziksel denetim isteyebilir. Örneğin, çalışan tazminatı sigortasında bir taşlama makinesi kullanırken güvenlik gözlükleri takılmaması gibi güvenlik kuralı ihlallerinin olabileceği tehlikeli makineler ve aşırı tozlu ve toksit bir tesis gibi güvensiz çalışma koşullarının olduğu durumlar ortaya çıkarabilir.





# Underwriting Bilgi Kaynağı

- *Fiziksel muayene.* Hayat sigortasında fiziksel muayene ile başvuranın fazla kilolu olup olmadığı, yüksek tansiyonu olup olmadığını veya kalbinde, solunum sisteminde, üriner sistemde ya da vücudun diğer kısımlarında bir anormallik olup olmadığını belirlemesi gerekebilir. Başvurayı geçmişte tedavi etmiş bir doktordan alınan bir *uzman raporu* gerekebilir.



# Underwriting Bilgi Kaynağı

**Bir Underwriting Kararı Vermek** Underwriter bilgiyi değerlendirdikten sonra, bir underwriting kararı alınır. Sigortalamada ilk başvuruya ilişkin üç temel underwriting kararı vardır:

- Başvuruyu kabul etmek
- Belirli kısıtlama ve değişiklikler koşulu ile başvuruyu kabul etmek
- Başvuruyu reddetmek



## Diğer Underwriting Koşulları

Underwritingde bundan başka faktörler de göz önüne alınmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibidir:

- *Prim yeterliliği ve underwriting.* Mal ve kaza sigortası şirketleri, oranların yeterli düşünüldüğü özel bir alan için yeni iş sigorta yapmaya daha isteklilerdir. Ancak, primler yetersiz olduğunda, tedbirli underwritingin, yeni işin kabulüne daha tutucu bir biçimde yaklaşması gerekir. Eğer ahlaki riziko çok yüksekse, iş genelde hiçbir primle sigortalanmamaktadır.



## Diğer Underwriting Koşulları

- *Yenileme underwritingi.* Hayat sigortasında, poliçeler iptal edilemez. Mal ve kaza sigortasında ise poliçelerin çoğu iptal edilebilir ve yenilenmeyebilir. Eğer hasar sonuçları iyi değilse, sigortacı poliçeyi ya iptal eder ya da yenilemeyebilir. Birçok eyalette sigorta şirketinin iptal hakkına sınırlamalar konulmuştur.



# ÜRETİM

**Üretimi** terimi, sigorta şirketinin satış ve pazarlama faaliyetleri anlamına gelmektedir. Sigorta satan acenteler çoğu kez **üreticiler (aracılar)** olarak anılmaktadır. Bu kelimenin kullanılmasının nedeni olarak, bir sigorta şirketi yasal olarak kiralanabilir, personel çalıştırabilir, poliçeler basılabilir, ancak bir poliçe satılana kadar iş üretilmediği anlaşılır.



# Acente Departmanı Servisi

Hayat sigortası şirketlerinin acentesi ya da satış departmanı vardır. Bu departman, yeni acentelerin ve yerel acentelerin işe alımı ve eğitiminden ve umumi acentelerle, şube yöneticilerinin denetiminden sorumludur.



# Satışta Profesyonellik

Sigorta pazarlaması, son zamanlarda profesyonelliğe doğru belirgin bir eğilim göstermektedir. Bu da modern acentenin, sigortanın belirli bir alanında yüksek derecede teknik bilgisi olan ve müşterilerinin ihtiyaçlarına öncelik veren yetkin bir profesyonel olması gerektiği anlamına gelmektedir.

American College ayrıca, finansal hizmetler sektöründe çalışmakta olan profesyoneller için **Yeminli Finansal Danışman (YFD)** unvanı da vermektedir. YFD unvanı elde etmek için, öğrenciler profesyonel sınavları da geçmek zorundadır.



# HASAR TASFİYESİ (TAHAKKUKU)

Her sigorta şirketinin bir hasar talep bölümü ve hasar talepleri tespiti için bir departmanı vardır. Bölümün bu kısmında, hasar talepleri tespitinin temel amaçları, farklı türde hasar dispaçörleri ve hasar talebi sürecinde atılacak çeşitli adımlar incelenecektir.





# Hasar Ödemelerinde Temel Amaçlar

Sigortalayan açısından, hasar tahakkuklarının ödenmesinde birkaç temel amaç vardır.

- Teminat kapsamının doğrulanması (Kanıtlanması)
- Hasar taleplerinin adil bir biçimde ve hemen ödenmesi
- Sigortalıya kişisel yardım



# Hasar Ödemelerinde Temel Amaçlar

*Hasar tasfiyesinde ilk amaç, sigortalı bir hasarın oluştuğunun doğrulanmasıdır.*

*İkinci amaç hasar taleplerinin adil bir biçimde ve hemen ödenilmesidir.*

*Üçüncü amaç, bir hasar oluşuktan sonra sigortalıya kişisel yardım sağlamaktır.*



# Bir Hasar Ödemesinin Kademeleri

Bir hasar talebi tasfiyesinde birkaç önemli kademe vardır:

- Hasar ihbarı yapılmalıdır.
- Hasar talebi incelenmelidir.
- Hasarın kanıtlanması gerekebilir.
- Ödemeye ilişkin karar verilmelidir.



# REASÜRANS

Reasürans, bir başka önemli sigorta faaliyetidir. Bu bölümde, reasüransın anlamını, reasürans sebeplerini ve farklı reasürans sözleşmesi türleri incelenmektedir.



# REASÜRANS

*Reasürans sözleşmesini imzalayan sigorta şirketinin, söz konusu sigortaya ilişkin potansiyel hasarların tamamını ya da bir kısmını başka bir sigorta şirketine (reasürör adı verilir) devrettiği bir sözleşmedir. Sigorta sözleşmesini imzalayan sigorta şirketine **sedan şirket** adı verilir.*

Sedan şirket tarafından kendi üzerinde tutulan sigorta bedeline **saklama payı limiti** ya da **net saklama payı** adı verilir. Reasüröre devredilen sigorta bedeli **sesyon** olarak bilinmektedir



# Reasürans Nedenleri

- Underwriting kapasitesini artırmak
- Karları dengelemek
- Kazanılmamış prim rezervini azaltmak
- Yıkıcı (Katastrofik) hasara karşı koruma sağlamak



## Reasürans Türleri

**İhtiyari Reasürans** *İhtiyari Reasürans isteğe bağlı bir reasürans şekli olup sedan şirketin, konservasyon (saklama payı) limitlerini aşan bir sigorta teklifi alması halinde kullanılan ve olaydan olaya farklılık gösteren bir reasürans yöntemidir.*

**Trete Reasüransı** *Trete reasüransı ilk sigorta şirketinin sigortayı reasüröre devretmeyi kabul ettiği ve reasürörün işi kabul ettiği anlamına gelmektedir. Sözleşmenin kapsamına giren tüm işletmeler, trete şartlarına göre otomatik olarak reasüre edilir.*



# Hasar Paylaşma Yöntemleri

Hasarları paylaşmak için iki temel yöntem vardır:  
(1)oransal ve (2) hasar fazlası.

Hasarların paylaşımına yönelik aşağıdaki reasürans yöntemleri, iki yöntemin de örnekleridir:

- Kot-par tretesi
- Eksedan tretesi
- Hasar fazlası reasüransı
- Reasürans havuzu





# GELENEKSEL REASÜRANSA ALTERNATİFLER

Birçok sigorta şirketi ve reasürör, şu anda sermaye piyasalarını geleneksel reasüransa alternatif olarak kullanmaktadır. Mal ve kaza sigortası şirketlerinin kasırga, deprem ve diğer doğal felaketlerden kaynaklanan katastrofik(yıkıcı) hasarları ödeyecek mali güçleri sınırlıdır.



# Rizikoyu menkul kıymetleştirme

Afet hasarı için ödeme yapmak üzere fon almak için rizikonun menkul kıymetleştirilmesi gün geçtikçe daha fazla kullanılmaktadır. **Rizikonun menkul kıymetleştirilme sigortalanabilir bir rizikonun afet tahvili, vadeli işlem sözleşmesi, opsiyon sözleşmesi gibi bir finansal araç veya başka finansal araçlar oluşturulması yoluyla sermaye piyasalarına devredildiği anlamına gelir.**



# Afet Tahvilleri

Afet tahvilleri, rizikonun menkul kıymetleştirilmesinin mükemmel bir örneğidir. **Afet tahvilleri** *tahvil düzenleyenin, bir katastروفik hasar oluşması durumunda planlanan faiz ödemelerini atlamasına ya da düşürmesine olanak sağlayan şirket tahvilleridir.*

Afet tahvilleri, tipik olarak daha yüksek kar, sabit gelirli menkul kıymetler arayan kurumsal yatırımcılar tarafından satın alınır.



# YATIRIMLAR

Yatırım işlevi, sigorta şirketlerinin tüm faaliyetleri arasında en önemlisidir. Primler peşin ödendiğinden, hasar taleplerini ve masrafları karşılamak için ihtiyaç duyulana kadar, bu primlerle yatırım yapılabilir.



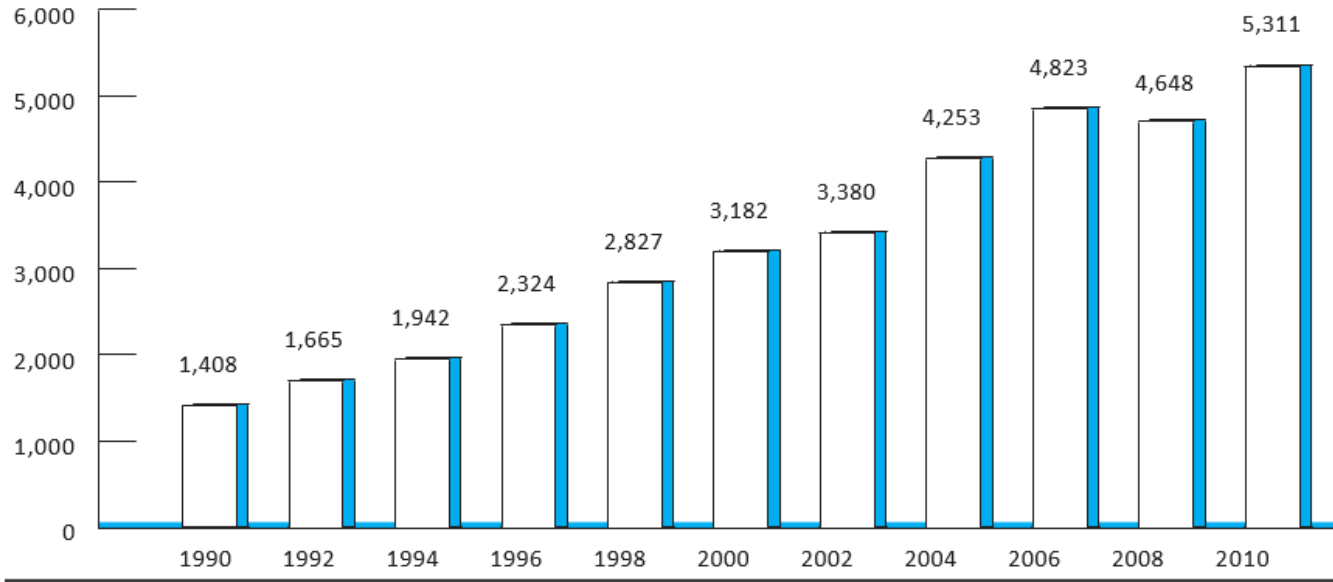
# Hayat Sigortası Yatırımları

Hayat sigorta şirketleri tarafından tutulan varlıklar, zaman içerisinde bir hayli artış göstermiştir. 2010 yılı itibariyle, ABD hayat sigorta şirketleri varlıkları 5.3 trilyon dolardır. Yatırım için elverişli olan fonlar, temel olarak prim gelirinden, yatırım gelirlerinden ve yeniden yatırıma yönlendirilmesi gereken vadesi gelmiş yatırımlardan oluşmaktadır

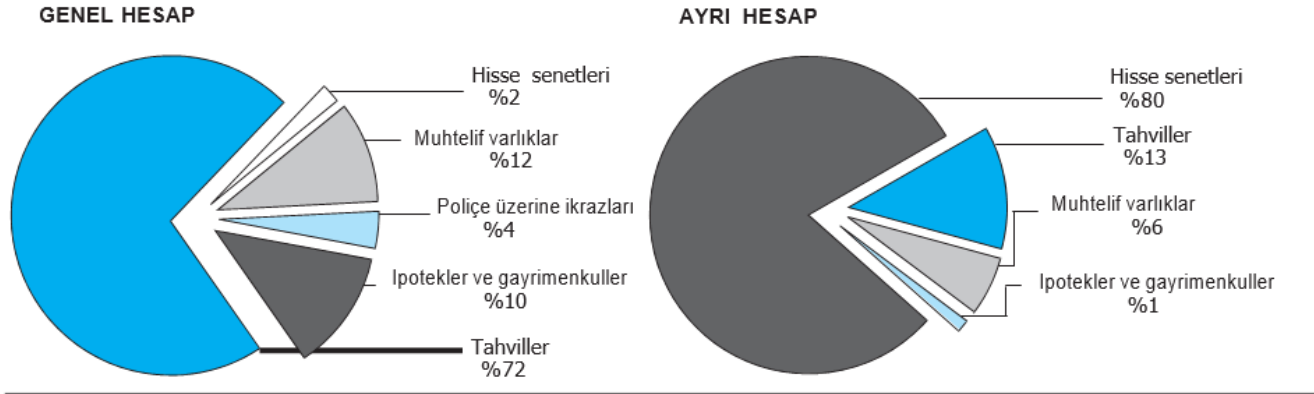


## Hayat Sigorta Şirketlerinin Varlıklarının Büyümesi

Milyar \$



### Hayat Sigorta Şirketlerinin Varlıklarının Dağılımı, 2010



# Mal ve Kaza Sigortası Yatırımları

Mal ve kaza sigortası şirketlerinin yatırımları analiz edilirken, iki önemli nokta vurgulanmalıdır. *Birincisi, hayat sigortasının aksine, mal ve kaza sigortası sözleşmeleri genelde yapıları nedeniyle kısa vadeli dirler.*

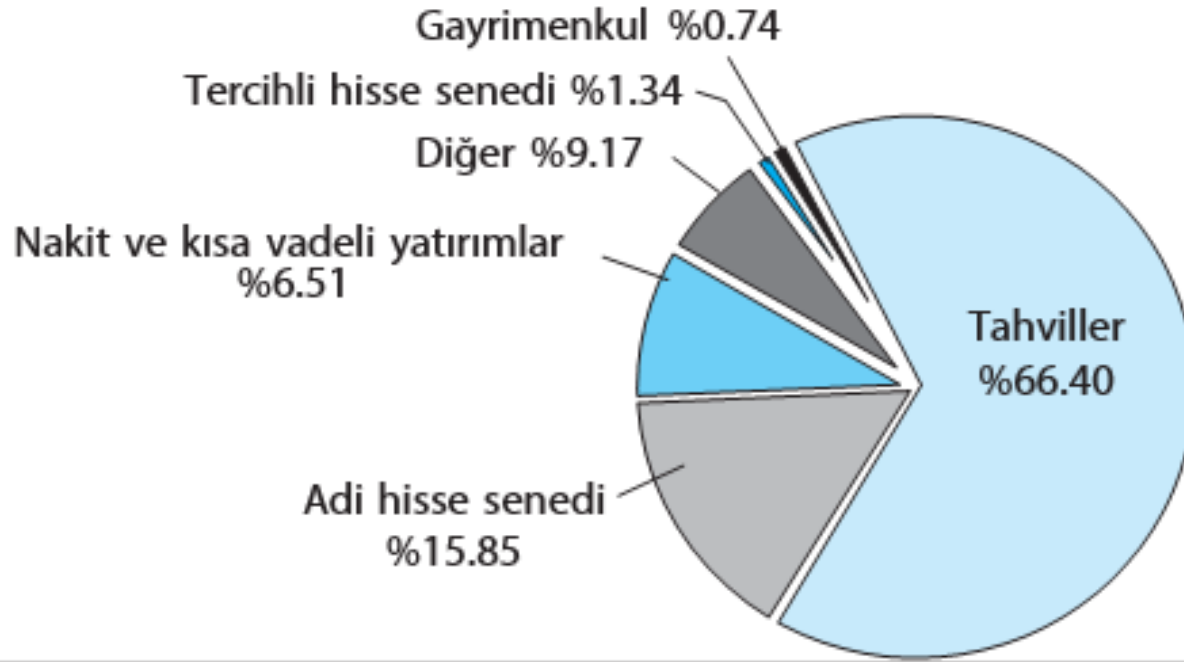
*İkinci husus, yatırım gelirleri mal ve kaza sigortalarındaki hatalı sigorta kabullerini (negatif hasar/pirim) dengelemekte büyük önem taşımaktadır.*





## Yatırımlar, Mal/Kaza Sigortası Şirketleri, 2010

### TÜRÜNE GÖRE YATIRIMLAR<sup>1</sup>



# SİGORTA ŞİRKETLERİNİN DİĞER İŞLEVLERİ

Sigorta şirketlerinin başka işlevleri de vardır. Bunlar arasında bilgi sistemleri, muhasebe, yasal ve hasar kontrol servisleri de bulunmaktadır.



## Vaka Uygulaması

Reasürans, bir sigorta şirketi tarafından çeşitli problemleri çözmek için kullanılabilir. Kullanılacak reasürans planı ya da düzenlemesine ilişkin öneriler vermesi istenen bir sigorta danışmanı olduğunuzu varsayın. Aşağıdaki durumlardan her biri için, sedan şirketin kullanması gereken reasürans planı veya düzenlemesinin çeşidini belirtin ve cevabınızın sebeplerini açıklayın.

- a. A şirketi, bir sigorta şirkettir ve öncelikli olarak tek bir olaydan doğan katastrofik bir hasara karşı koruma hizmeti almakla ilgilenmektedir.

Devamı sonraki  
sayfada...



- b. B Őirketi, hızlı bir Őekilde bűyűyen yeni bir Őirkettir ve bűyűk hacimdeki yeni bir iŐ dűzenlemenin masrafından dolayı aŐkın iŐler űzerindeki yűkű azaltacak bir reasűrans planı istemektedir.
- c. C Őirketi, bűyűk bir Őirketteki CEO'nun hayatını sigortalayacak 50 milyon dolarlık bir hayat sigortası poliŐesi baŐvurusu almıŐtır. PoliŐe hazırlanmadan űnce, underwriter yeterli reasűransın bulunduĐundan emin olmak istiyor.
- d. D Şirketi, yeni iş underwritingi işin underwriting kapasitesini artırmak istiyor.

