

**T.C.
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME DOKTORA PROGRAMI**

**TEKAFÜL SİGORTACILIĞININ TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNDE KABUL
EDİLEBİLİRLİĞİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ARAŞTIRMA**

DOKTORA TEZİ

**HAZIRLAYAN
İLKER DİLEK**

GAZİANTEP – 2019

**T.C.
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME DOKTORA PROGRAMI**

**TEKAFÜL SİGORTACILIĞININ TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNDE KABUL
EDİLEBİLİRLİĞİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ARAŞTIRMA**

DOKTORA TEZİ

**HAZIRLAYAN
İLKER DİLEK**

**TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. HİLMİ ERDOĞAN YAYLA**

GAZİANTEP – 2019



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MÜDÜRLÜĞÜNE
DOKTORA KABUL VE ONAY FORMU

İşletme Anabilim Dalı İşletme Doktora Programı öğrencisi **İlker DİLEK** tarafından hazırlanan “Tekafül Sigortacılığının Türk Sigorta Sektöründe Kabul Edilebilirliği Üzerine Ampirik Bir Araştırma” başlıklı tez, 27 / 11 / 2019 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucu **başarılı** bulunarak jürimiz tarafından **Doktora Tezi** olarak kabul edilmiştir.

Görevi

Unvanı, Adı ve Soyadı

İmzası:

Kurumu/Üniversitesi

Tez Danışmanı

Prof. Dr. Hilmi Erdoğan YAYLA

Jüri Başkanı

Giresun Üniversitesi

Jüri Üyesi

Prof. Dr. Mazlum ÇELİK

Hasan Kalyoncu Üniversitesi

Jüri Üyesi

Doç. Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU

Başkent Üniversitesi

Jüri Üyesi

Doç. Dr. Özgür AKPINAR

Marmara Üniversitesi

Jüri Üyesi

Doç. Dr. Ahmet KESER

Hasan Kalyoncu Üniversitesi

Bu tez Enstitü Yönetim Kurulunca belirlenen yukarıdaki jüri üyeleri tarafından uygun görülmüş ve Enstitü Yönetim Kurulu kararı ile onaylanmıştır.

Prof. Dr. Mazlum ÇELİK
Enstitü Müdürü

TEZ ETİK VE BİLDİRİM SAYFASI

Doktora Tezi olarak sunduğum “**Tekafül Sigortacılığının Türk Sigorta Sektöründe Kabul Edilebilirliği Üzerine Ampirik Bir Araştırma**” başlıklı çalışmanın tarafımca, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu ve bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve onurumla doğrularım. **27/11/2019**



İlker DİLEK

ÖNSÖZ

Tez çalışmamda, Türkiye piyasasında genel sigortacılıkla birlikte, bir risk yönetimi aracı olan “Tekafül Sigortacılığı’nın Yeri ve Piyasadaki Etkinliği” ele alınmaktadır. Günümüz konjonktüründe hem siyasi hem de ticari arenada Tekafül (Katılım Sigortacılığı) bazı konularda dini hassasiyeti yüksek olan kesimlere hitap edecek bir risk yönetimi şeklidir. Her ne kadar ilgili konuda birçok makale ve araştırma olsa da merak edilen sorulara cevap bulmak ve farklı bakış açılarını masaya yatırmak adına özellikle bu konu seçilmiştir.

Gerek sektörde gerekse akademik çevrelerde yapılan saha çalışmalarında ve sigortacılık sektörünün önde gelen temsilcileri ile yapılan görüşmelerde elde edilen bilgilerin, kanun koyucu ve uygulayıcılara yol göstereceği kanısındayım.

İşletme dalında ki doktora eğitimim süresince nezaketinden ve güler yüzünden hiçbir şey eksiltmeyen doktora tez danışmanım kıymetli hocam Prof. Dr. Hilmi Erdoğan YAYLA’ ya teşekkürü bir borç bilirim.

Tezimin baştan sona kusursuz bir şekilde araştırılması, yazılması ve son haline gelmesi sürecinde desteklerini her zaman yakinen hissettiğim Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Müdürü Prof. Dr. Mazlum ÇELİK’ e, Hasan Kalyoncu Üniversitesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Ahmet KESER’ e, Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dekan Yardımcısı Doç. Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU’ na, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Öğretim Üyesi Doç. Dr. Özgür AKPINAR’ a, Ankara Üniversitesi Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü Öğretim Görevlisi Sabri Serkan KIZILSU’ ya sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Türkiye Cumhuriyeti’nin manevi değerlerine bağlı ve her koşulda sahip çıkan fikri, vicdanı ve irfanı hür biri olarak Türk gençliğine örnek olmak için durmadan, yorulmadan çalışmaya söz veriyorum. Temennim Türk gençliğinin geleceğine yön vermek ve katkı sağlamak amacıyla ömrümün sonuna kadar sürdürebilir yeni projeler üretmek, vatanıma, memleketime hizmet etmek ve dünyanın her yerinde ülkemi gurur ile temsil etmektir. Son cümlem sözün bittiği yer değil her zaman başladığı yer olsun; **“YAŞASIN TÜRKİYE CUMHURİYETİ”**...

ÖZET

Yüzyıllardır bireyler ve kurumlar karşılaştıkları risklere karşı önlemler almak durumunda kalmışlar ve risklerin yönetilmesinde önemli bir yol olan sigorta sistemi günümüz finansal sisteminin önemli bir parçası haline gelmiştir. Müslüman kesimin inaçları gereği Konvansiyonel sigortacılığın faiz, belirsizlik vb. olgularla içermesiyle bu tür bir risk yönetimi sisteminden Müslüman toplumların uzak durmasıyla, İslami hassasiyetler göz önüne alınarak düzenlenmiş Tekafül sisteminin ortaya çıktığı düşünülmektedir. Tez çalışmasında risk yönetiminde konvansiyonel ve tekafül sigortacılığı karşılaştırılmış, tekafül sisteminin Dünya’da ve Türkiye’deki yeri incelenmiştir. Temel sorularla sektör yetkilileriyle yapılan yarı yapılandırılmış görüşmeler sesli olarak kayıt edilmiş deşifresi yapılarak metin halinde getirilmiştir. Deşifre veriler gruplandırılıp araştırmanın temaları oluşturulmuştur. Veriler nitel araştırma yöntemlerinden betimsel analiz yöntemiyle değerlendirilmiştir. Tekafül sisteminin Türkiye’de uygulanabilirliği konusunda tanımının netleşmesi, mevzuatta düzenlemeler yapılmasının gerektiği, potansiyeline rağmen halihazırda bilinirliğiyle birlikte yeterli olmadığı, Tekafül üzerine verilen ortak bir fetvanın olmaması ve bu konuda otorite eksikliği, Tekafül şirketlerinin özellikle risk transferinde problemlerle karşılaştığı ve fon değerlendirmesinin faizsiz yürütülmesi açısından zorluklar barındırdığı tespit edilmiştir. Belirlenen temalara yönelik öneriler, yapılan görüşmeler ve literatür çalışmaları ışığında oluşturulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Risk yönetimi, Sigortacılık, Tekafül, Türkiye.

ABSTARCT

For centuries, individuals and institutions have had to take precautions against the risks they face and the insurance system, which is an important way in managing risks, has become an important part of today's financial system. It is believed that the Tekafül system, which is organized by considering the Islamic sensitivities, has emerged, in accordance with the beliefs of the Muslim sector, as a result of Muslim societies' avoiding such a risk management system and because of the conventional insurance's including interest, uncertainty, etc. In this thesis, the conventional and takaful insurance in risk management were compared and the place of takaful system in the world and in Turkey was investigated. Semi-structured interviews made with the sector officials with basic questions were recorded, deciphered and put into writing. Transcribed data were grouped and the themes of the research are created. The data were evaluated with the descriptive analysis method, which is one of the qualitative research methods. It was decided that the applicability of the definition of takaful system in Turkey has to be clarified, some modifications are required to be made in legislation, its recognition is not enough despite its potential, there is an absence of a common fatwa issued on takaful, takaful companies are faced with problems particularly in the transfer of risks and challenges in conducting interest-free fund ratings It was found that it contains. Suggestions for the determined themes were created in the light of interviews and literature studies.

Keywords: Risk management, Insurance, Takaful, Turkey.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

ÖNSÖZ.....	i
ÖZET.....	ii
İÇİNDEKİLER.....	iv
TABLolar LİSTESİ.....	viii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	ix

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ.....	1
1.1. Araştırma Problemi.....	1
1.1.1. Problem cümlesi.....	2
1.1.2. Alt Problemler.....	3
1.2. Araştırmanın Amacı	3
1.3. Araştırmanın Önemi	3
1.4. Araştırmanın Kısıtlılıkları.....	4

İKİNCİ BÖLÜM

KAVRAMSAL ÇERÇEVE	5
2.1 Risk Kavramı.....	5
2.1.1. Risklerin Sınıflandırılması	5
2.1.1.1 İşletme Riskleri	5
2.1.1.1.1 Aktüeryal Riskler.....	5
2.1.1.1.2. Reasürans Riski	7
2.1.1.1.3. Operasyonel Risk.....	7

2.1.1.1.4. Yatırım (Piyasa) Riski	7
2.1.1.1.5. Likidite Riski	7
2.1.1.1.6. Eşleştirme Riski.....	8
2.1.1.1.7. Harcama Riskleri	8
2.1.1.1.8. Zamanaşımı Riski	8
2.1.1.1.9. Provizyon Riski	8
2.1.1.2. Sistematik Riskler	9
2.1.1.2.1. Piyasa Riski	9
2.1.1.2.2. Faiz Oranı Riski.....	9
2.1.1.2.3. Pay Senedi Riski.....	10
2.1.1.2.4. Döviz Kuru Riski.....	11
2.1.1.2.5. Emtia Riski	11
2.1.1.2.6. Opsiyon Riski	12
2.1.1.2.7. Kredi Riski.....	12
2.1.1.2.8. Operasyonel Risk.....	12
2.1.1.3. Sistemik Risk.....	13
2.2. Risk Yönetimi ve Süreci.....	17
2.2.1. Genel Anlamda Risk Yönetimi.....	17
2.2.2. Risk Yönetim Süreci	18
2.2.2.1. Riskin Tanımlanması.....	18
2.2.2.2. Riskin Değerlendirilmesi ve Hesaplanması	20
2.2.2.3. Alternatif Risk Düzeltme Araçları Arasında Seçim Yapmak	20
2.2.2.4. Seçilen Alternatifin Uygulanması	21
2.2.2.5. Değerlendirme ve Kontrol.....	22
2.2.3. Risk Yönetimindeki Temel İlkeler.....	23
2.2.4. Risk Yönetiminde Kullanılan Teknikler	24
2.3. Sigortacılık Kavramı.....	25

2.3.1. Sigortanın Tanımı	25
2.3.2. Sigortanın İşlevleri.....	26
2.3.2.1. Ekonomik İşlevler	27
2.3.2.1.1. Önemli Bir Tasarruf Kaynağı Olarak Sigorta.....	27
2.3.2.1.2. Sermaye Faktörünün Mobilizasyonunda Etken Olarak Sigorta	29
2.3.2.1.3. Sermaye Piyasasının Gelişmesini Sağlayıcı Etken Olarak Sigorta	30
2.3.2.1.4. Sosyo-Ekonomik Çöküntü ve Kayıpların Önleyicisi Olarak Sigorta.....	31
2.3.2.1.5. Uluslararası Ekonomik İlişkileri ve Ticareti Genişletici Etken Olarak Sigorta	32
2.3.2.1.6. Vergi Kaynağı Olarak Sigorta	33
2.3.2.1.7. İstihdam Sağlayıcı Olarak Sigorta.....	33
2.3.2.2. Girişimciler Açısından İşlevler	34
2.3.2.3. Sigorta Sözleşmesinin Tarafları	35
2.3.2.3.1. Sigortacı.....	35
2.3.2.3.2. Sigortalı (Sigorta Ettiren)	36
2.3.2.4. Sigortacının Mali Yükümlülüğünü Azaltan Tedbirler	36
2.3.2.4.1. Konservasyon	36
2.3.2.4.2. Koasürans	37
2.3.2.4.3. Reasürans.....	37
2.3.2.4.4. Pool Anlaşmaları	41
2.4. Tekafül Sigortacılığı	41
2.4.1. Literatürde Tekafül	41
2.4.2. Tekafül'ün Tanımı ve Tekafül Sigortacılığı	45
2.4.3. Tekafül Sigortasının Özellikleri ve Genel Sigortadan Farkı.....	48
2.4.4. Tekafül Sisteminin İşleyişi ve Modeller	52
2.4.4.1. Mudarebe Modeli	57
2.4.4.2. Vekâlet Modeli	59
2.4.4.3. Vekâlet-Vakıf Modeli	61

2.4.4.4. Karma Model (Hibrid Model)	61
2.4.5. Dünya’da Tekafül	63
2.4.6. Türkiye’de Tekafül	65

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM.....	74
3.1. Araştırmanın Metodolojisi.....	74
3.1.1. Araştırmanın Amacı.....	74
3.1.2. Veri Toplama, Örneklem ve Analiz.....	74
3.1.4. Bulgular ve Yorumlar	75
3.1.4.1. Temalar.....	75
3.1.4.1.1. Tekafül mü İslami Sigortacılık Mı?.....	76
3.1.4.1.2. Türkiye’de Tekafül’ün Geleceği	77
3.1.4.1.3. Tekafül’ün Mevzuattaki Yeri	77
3.1.4.1.4. Tekafül’ün Bilinirlik Düzeyi ve Tanıtımı.....	78
3.1.4.1.5. Tekafüle Yönelik Verilen Fetvaların Belirsizliği	81
3.1.4.1.6. Retekafül ve Fon Değerlendirme.....	83

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER.....	86
-------------------------------	-----------

KAYNAKLAR.....	95
-----------------------	-----------

EKLER.....	103
-------------------	------------

Ek 1. Görüşme Formu.....	103
--------------------------	-----

Ek 2. Görüşme Yapılan Kişilere Ait Özet Bilgiler.....	104
---	-----

TABLÖLAR LİSTESİ

	Sayfa No.
Tablo 1. Hayat ve Hayat Dışı Şirketler İçin Sistemik Riskler.....	16
Tablo 2. Tekafül ile Geleneksel Sigorta Arasındaki Farklılıklar.....	52
Tablo 3. Farklı Ülkelerde Uygulanan Tekafül Modelleri.....	56
Tablo 4. Türkiye'de Tam Tekafül Şirketlerinin Uyguladığı Model	57
Tablo 5. 2017 Yılı Hayat ve Hayat Dışı Sigortalar Kapsamında Geleneksel Sigortacılık ve Tekafül Sigortacılığının Toplam Prim Üretimi	69
Tablo 6. 2018 Yılı Hayat ve Hayat Dışı Sigortalar Kapsamında Geleneksel Sigortacılık ve Tekafül Sigortacılığının Toplam Prim Üretimi	70
Tablo 7. 2019/06 Dönemi Hayat ve Hayat Dışı Sigortalar Kapsamında Geleneksel Sigortacılık ve Tekafül Sigortacılığının Toplam Prim Üretimi.....	70
Tablo 8. 2017, 2018 Yılları ve 2019/06 Dönemi Hayat Sigortaları Kapsamında Karayolları Motorlu araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortaları ve Kasko Prim Üretimleri.....	71
Tablo 9. 2017, 2018 Yılları ve 2019/06 Dönemi Hayat Dışı Sigortalar Kapsamında Karayolları Motorlu araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortaları ve Kasko Prim Üretimleri.....	71
Tablo 10. 2019/6 Dönemi Geleneksel Sigorta, Katılım Sigortacılığı ve Toplam Sigorta Primi Üretimleri (Türkiye’de Faaliyet Gösteren Şirketlere Göre).....	72

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa No.
Şekil 1. Mudarebe Modelinin Çalışma İlkeleri	58
Şekil 2. Vekalet Modelinin Çalışma İlkeleri.....	60
Şekil 3. Karma (Hibrid) Modelin Çalışma İlkeleri	62
Şekil 4. Dünya’da Tekafül, Re-Tekafül Toplam Varlıkları	64
Şekil 5. Tekafül Sektörünün Bölgelere Göre Dağılımı (2015 verileri).....	65
Şekil 6. Türkiye’de Hayat-Hayat Dışı Sigortalar Toplam Prim Üretimi.....	69
Şekil 7. Aslan (2015) Tarafından Sunulan Örnek Danışma Kurulu Önerisi	92

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

1.1. Araştırma Problemi

Risk yönetiminin en önemli unsurlarından biri olan sigorta kavramının oldukça uzun bir geçmişe sahip olduğunu belirtmek mümkündür. Tarihi çalışmalar incelendiğinde sigortanın kökeninin Roma İmparatorluğu'na kadar dayandığını gözlemlenebilmektedir. Askeri malzemelerin düşman saldırıları ya da gemilerde taşınırken gerçekleşebilecek fırtına gibi doğal afetler sonucunda kaybedilmesi gibi risklerin göz önünde bulundurulması gerekliliği ile birlikte Roma hükümetinden bu kayıpların karşılanması talebiyle birlikte sigorta kavramının temellerinin atıldığı bilinmektedir (Fisher, 2009). İnsanların gerçekleşebilmesi muhtemel kayıplar için hazırlanması gerekliliği tarih boyunca varlığını sürdürmüştür. Modern sigortanın kökeni araştırıldığında ise İngiliz tüccarların ve gemi sahiplerinin Londra'da bulunan Lombard Caddesi yakınlarında Lloyd'un kahve evi olarak bilinen bir mekanda deniz seferlerinin kar ve zararlarını karşılıklı olarak paylaşmak için yaptıkları anlaşma dikkat çekmektedir (Lim v.d., 2010). Modern sigortacılık yöntemlerinin İslam dini kurallarına göre uygun kabul edilmemesi sonucunda Müslümanların kendi sigortacılık yöntemlerini oluşturmaları gerekliliği oluşmuştur (Arifin v.d., 2013). Böylelikle İslami Sigortacılık (diğer ismiyle *Tekafül*), 1979 yılında Sudan'da ortaya çıkmıştır (Abdul Rahman, 2009).

İslami sigorta veya tekafül, üyelerin karşılıklı olarak korunmasını garanti altına almak için karşılıklı işbirliği kavramıdır (Ali, 2006). Tekafül kelimesi, bir gruptaki bireyleri, herhangi birinin maruz kalabileceği kayıplar ya da zararlara karşı güvence altına alan bir anlaşma türü olan ve kökeni Arapça "kefalet" kelimesine dayanan bir kavramdır. 1979'da temelleri Sudan'da atılan tekafül 1984'de Malezya'da uygulanmaya başlanmıştır ve günümüzde tekafül sektöründe liderliği Malezya elinde tutmaktadır. 1985 yılında Fıkıh Akademisi'nin geleneksel sigortanın haram olduğunu açıklamış ve bunun yerine kooperatif ilkelerine, şariat kurallarına uygun yöntemlere ve hayırseverliğe ve bağışlara dayanabilen sigorta yöntemlerinin önünü açacak ifadeler ortaya konmuştur (Swartz ve Coetzer, 2010).

Modern toplumda insanlar arasındaki bakış açısı farklılıkları oldukça yaygındır. Müslümanların bakış açıları, İslam dininin dikte ettiklerini uygulamaya ve yasaklanan

olgulardan kaçınmayı gerektirmektedir. İslam dininin kurallar bütünü (İslam şeriatı) insanın günlük yaşamının her alanında belirli sınırlar çizmektedir. Günümüzde risk yönetiminin en önemli unsurlarından biri olan sigorta kavramında da bu durum İslam’a uygunluk noktasında problemler ortaya çıkarmıştır. Geleneksel sigortacılıkta faiz ve belirsizlik gibi unsurlarla eşleştirilebilecek durumların İslam’a aykırı olması nedeniyle İslami sigortacılığın ortaya çıkması kaçınılmaz olmuştur. İslami sigorta ya da diğer adıyla Tekafül olarak bilinen bu sigortacılık türü, ortaya çıkışından günümüze kadar dikkat çeken bir şekilde büyüme göstermiştir. Günümüzde Tekafül hizmeti veren birçok şirketin büyüme oranının yılda yaklaşık %20 civarında olduğu literatürde belirtilmektedir (Lim, v.d., 2010). Bu denli büyüyen ve özellikle Müslüman ülkelerde yaygınlığını arttıran Tekafül sistemi, akademik alanda da ilgi çeken bir kavram haline gelmiştir. Tekafül endüstrisi günümüzde vurgulanması gereken önemli bir potansiyele sahiptir fakat Tekafül kavramının Arapça bir terim olması ve tarihinin yakın geçmişe dayanması gibi nedenlerle halen yeterince tanındık bir terim olarak karşımıza çıkmadığı açıktır. Nüfusunun çoğunluğu Müslüman olan ülkemizde de Tekafül endüstrisi gelişmekte ve sigortacılık açısından giderek önem kazanmaktadır. Bu noktada Tekafül sistemine yönelik yapılan akademik çalışmaların gerekliliği açıktır. Çalışmamızda, Tekafül sisteminin sigortacılık sistemindeki yeri ve Türkiye’de uygulanabilirliği konuları üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu doğrultuda öncelikle sigortacılık ve tekafül kavramlarına yönelik kavramsal bir çerçeve literatür doğrultusunda oluşturulmaktadır. Dünya çapında önde gelen (Malezya gibi) Tekafül endüstrileri yine literatür doğrultusunda ele alınarak Türkiye’de uygulanabilirliğine yönelik karşılaştırmaların alt yapısı oluşturulmaktadır. Ardından tezimizin metodolojisini oluşturan içerik analizi ve yarı yapılandırılmış görüşmelerden elde edilen verilerin betimsel analiziyle birlikte Tekafül sisteminin Türkiye’deki güncel durumu, uygulanabilirliği, toplumsal düzeyde kabul edilebilirliği ve sektördeki geleceği hakkında bilgi üretmek ve öngörülerde bulunmak amaçlanmaktadır.

1.1.1. Problem cümlesi

Bu başlıkta tezin problem cümlesi belirtilmektedir.

“Sektör temsilcilerinin Türkiye de Tekafül uygulamaları konusundaki değerlendirmeleri nasıldır?”

1.1.2. Alt Problemler

Tezin temel problem cümlesinin kapsamı içinde cevaplanmak istenen alt problemler aşağıda sıralanmaktadır:

1. Tekafülün tanımı konusunda konsensüs var mıdır?
2. Tekafülün Türkiye’de geleceği var mıdır?
3. Türk mevzuatında tekafül uygulamaları nasıl düzenlenmektedir?
4. Tekafülün bilinirlik düzeyi nasıldır?
5. Tekafüle yönelik verilen fetvalarda çelişki var mıdır?
6. Retekafül ve fon değerlendirme sürecinde hangi sorunlar yaşanmaktadır?

1.2. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmamız sigorta sistemi içerisinde, bir başka deyişle Risk Yönetiminde, risk transferi, riskin paylaşımı bağlamında Sigorta sistemi ve bu sektörde Tekafül (Katılım Sigortacılığı)’nın tanıtımı, Dünya’da ve Türkiye’de ki yeri, önemi ve bilinirliği üzerine olmakta olup, tekafül sistemine katılım sigortacılığı mı yoksa İslami Sigorta mı denmeli sorusuna cevap aramak olacaktır.

Araştırma sonunda TEKAFÜL=Katılım Sigortası ya da İslami Sigorta sorusu yanıtlanması ve bunun yanında risk transferinde yani sigortalanabilirlik-sigorta talebi bağlamında geleneksel-tekafül tercihinde de cevap verilmiş olacaktır. Bu aşamada kanun ve veya yönetmelikler kapsamında kanun koyucu/kayucularında davranışları irdelenmiş olacaktır.

1.3. Araştırmanın Önemi

Günümüz konjektöründe hem siyasi hem ticari arenada Tekafül (katılım sigortacılığı) hassasiyeti yüksek kesimlere hitap edecek bir risk yönetimi şeklidir. Bu nedenle her ne kadar konu ile ilgili bir çok makale ve araştırma bulunda da farklı bir yaklaşım ile bu konu seçilmiştir.

Sonuçlar gerek sektörde gerekse akademik çevrede yapılacak alan çalışmasında kişiler ile yapılan görüşmelerde elde edilen bilgiler gerek kanun koyucu gerekse uygulayıcılara yol gösterici olabilecek niteliktedir. Çalışmadan elde edilen bulgular özellikle Türkiye’de Tekafül sisteminin tanıtımına da katkı sağlayabilecektir.

Bu nedenle tezimizdeki temel hedef, tekafül sistemine yönelik akademik literatür ışığında açıklayıcı bilgiler üretmek, dünya çapında tekafül uygulamalarını incelemek ve Türkiye’de uygulanabilirliğini tartışmaktır. Bu noktada tezimizde yöntem olarak literatür temelli içerik analizi ve araştırma problemine göre hazırlanmış, sektör yetkilileri ile yürütölmüş derinlemesine görüşmeler yürütölmektedir.

1.4. Araştırmanın Kısıtlılıkları

Araştırmanın evrenini Ankara ve İstanbul’daki kurum ve kuruluşlarda çalışmış olan ve ikamet eden sektör yetkilileri oluşturmaktadır. Türkiye’de sigortacılığın büyük bir yığılma oluşturduğu bu bölgeler özellikle ulaşım açısından kolaylık ve araştırmanın bütçesi açısından ekonomik olması nedeniyle seçilmiştir. Bunun yanında araştırmadan elde edilen bulgular toplamda 12 yüz yüze görüşme seansı sonucunda yorumlanmaktadır. Bu durum araştırmanın temel kısıtlılığını oluşturmaktadır.

Yapılan görüşmeler de sektör profesyonellerinin seçilmesinin nedeni üzerinde çalıştığımız alana vakıf olunup olunmadığı, beklentiler (gerek sektörden gerekse kamudan), uygulanabilirliğin olup olmadığı ve devamlılığı, tekafölün ne derecede gelişeceği, talep edilebilirliği ve bunun gibi hususlar hakkında bilgi edinilmeye çalışılmış, acaba sektör ne düşünüyor sorusuna cevap bulunmaya çalışılırken TEKAFÖL mü demeli, İSLAMİ SİGORTA mı demeli yoksa KATILIM SİGORTASI mı demeliyiz sorularının da cevap bulacağı düşünülmüştür.

Yukarıda da değinildiği gibi kamu ve özel sektör profesyonelleri ile yapılan görüşmelerde, Kamu sermayeli katılım bankaları, özel sermayeli geleneksel sigorta şirketleri, geleneksel ve tekaföl ürünleri satışı yapan sigorta şirketleri, tam tekaföl satışı yapan sigorta şirketleri, sigortacılık alanında yetkili kamu kuruluşları, sigorta alanında danışmanlık ve araştırma yapan kişi ve kuruluşlardan yetkililer görüşmeci olarak seçilmiştir.

İKİNCİ BÖLÜM

KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1 Risk Kavramı

Risk, dezavantajlı duruma düşme ya da istenmeyen bir hadisenin gerçekleşme olasılığı olarak tanımlanabilir (Sarıoğuz, 2007) Çeşitli bilim alanlarında türlü tanımlara sahip olan risk olgusu sigortacılık bakımından; kaybetme tehlikesinin bulunması, kaybetme ihtimali, başarı olasılığı şüpheli durum, tahmin edilen neticeden başka türlü bir neticenin gerçekleşme tehlikesi olarak belirtilir (Bickelhaupt, 1967) Finans dilinde başvuru bir diğer olgu da belirsizliktir. Çoğunlukla birbirine karıştırılsa da esasında risk ile belirsizlik ayrı kavramlardır. Belirsizlik, bir olayın gerek gerçekleşme sürecinin ve gerekse ulaşacağı sonucun öngörülememesi ya da olayın sonucuna etki eden etmenlerin sonuca yaptığı katkıdan emin olunamaması durumudur (Erdoğan, 1993). Risk ile kıyaslayınca belirsizliğin kapsamı daha geniştir. Risk, öngörülen değerlerin ihtimal dağılımlarının kantitatif olarak hesaplanabildiği hali işaret ederken belirsizlik, yatırımcının umut ve önsezileriyle bir yere kadar hesaplanabilecek halleri işaret eder (Doherty, 1985).

Risk ve belirsizlik olguları arasında anlam bakımından olmasa da derece bakımından fark vardır. Risk, istatistiksel metodlarla tarafsız bir biçimde hesaplanabilmektedir. Fakat belirsizlik, sadece fikirde olduğu ve uygun ölçekte veriye sahip olunmadığı için istatistiksel metodlar kullanılarak tarafsız olarak hesaplanamamaktadır. Bu sebeple risk objektif, belirsizlik ise subjektif ihtimal dağılımları ile hesaplanmaktadır (Akmüt, 1980).

2.1.1. Risklerin Sınıflandırılması

2.1.1.1 İşletme Riskleri

2.1.1.1.1 Aktüeryal Riskler

Sigorta organizasyonları, sermaye piyasalarından elde ettikleri fonları işleme sürer ve bu işlem sebebiyle fiyatların artışı ve azalışına bağlı risklerle karşılaşır. Şirket poliçelerine fiyat biçilirken azalış yaşanabilecek hasar masrafları dışında, fonların sigorta sözleşmesinin

geçerli olduğu süre zarfı boyunca faizi ve zamansal kazanımları da önem arz etmektedir. Aktüeryal risk ise, sigorta poliçelerinin ve diğer sorumlulukların sebebiyle ihracata uğrayan fonların artışından oluşan risktir. Sigorta organizasyonu normal kazançlı yatırım araçlarında fonlarını kullanması halinde, ortalama sıfır net finansal kazancın elde edilmesi beklemektedir. Sigorta organizasyonları paralarını bu fonlar için daha çok kullanırlarsa, uzun vadede elde edilen kazanç memnun edici olmaz. Aktüeryal riskin bir diğer tarafı, herhangi bir zaman diliminde tahmin edilenden çok fazla sigortaya dâhil edilmiş risklerden oluşan zararların olabileceğidir. Bu olayın öncelikli sebebi, tahmin edilen kayıp dağılımı konusunda elde uygun veri olmamasıdır. İkincisi de zararlar ortalamanın çevresinde dalgalandığı için ortaya çıkabilecek kayıplar istenenin üstünde vuku bulacaktır. Durum bu haldeyken ortalamanın dışına çıkma derecesi de sigorta edilen risklerin niteliklerine yakından bağlıdır.

Sigorta kuruluşlarında aktüeryal riski kontrol etme hususunda gelişmeler, gelişmiş devletlerdeki hayat sigortaları fiyatlandırmalarıyla ortaya çıkmaktadır. Son yıllara değin, hayat sigortası ücretleri, kayıp dağılımları ve faiz oranları ile alakalı konservatif statik değerlendirmeler aracılığıyla uygulanmaktaydı. 1970'lere gelindiğinde bu metodun kullanılması pozitif çıktılar getirmiş olsa da bilhassa 1980'li yıllarda faiz oranlarındaki dalgalanmaları kontrol etmek zorlaşmıştır (Berger ve Humphery, 1997). Hayat sigortaları nitelikleri bakımından birçok özelliği içinde barındırırlar. Sigortalılar poliçe üstünden borç talebinde bulunabilme, poliçeyi sigorta organizasyonlarına geri satabilme, emeklilik, yenileme ve iptal etme imkânı gibi haklara sahiptir. Sabit faiz oranı ile alakalı sigorta kuruluşu geleceğe dönük sorumluluklarını yerine getirmekte ve bahsedilen seçenekler kapsamında sigortalıların seçimleri hususunda daha rahat karar verebilmekteydi. Faiz oranlarının sabit olmaması, sigorta kuruluşlarının yatırımlara yönelttiği fonların kazançlarında oynamalar yaratmaktadır. Sabit faiz oranlarına bağlanmış olan geleneksel aktüeryal metotlara başvurulmasıyla poliçelerin değer kaybedişinden, şu anki hayat sigortası kuruluşları değişken faiz oranlarını önemseyerek poliçelere fiyat biçmekte ve diğer işlemleri uygulamaktadırlar.

Sigorta kuruluşlarının risk sorumluluğunu üzerine alma sınırları belirlenmiş olup; hesaplanan miktarda da sınırlandırılmıştır. Sigorta firmaları satış işlemini uygulayabilse de risk kabul yönetmeliğince sigortaya red ya da kabul işlemi sigorta şirketince üstlenilmektedir. Sigorta organizasyonlarının sigortaya dâhil etme işlemini sağlayan çalışanlarını ve geçmiş satış bilgilerini dikkatle takip etmeleri de oldukça önemlidir. Deneyimlere dayanarak saptanan normların dışına çıkıldığı takdirde gelecekteki satış işlemlerine kısıtlamalar getirebilmekte ya da risk kabul yönetmeliğine keskin engellemeler konabilmekte veya satış vasıtaları ve poliçe

satış işlemini gerçekleştir personeller dikkatli bir takibe alınabilmektedir (Babbel ve Santomero, 1997).

2.1.1.1.2. Reasürans Riski

Reasürans şirketinin ekonomik yapısının yeterli olmamasından doğan risklerdir (Sarioğuz, 2007).

2.1.1.1.3. Operasyonel Risk

Hatalı satış, sahtekârlık, suça eğilim, sistem hataları gibi sebeplerin sigorta şirketinin işletme yapısının iş akışını etkilemesiyle oluşan risklerdir (Hancı, 2007).

2.1.1.1.4. Yatırım (Piyasa) Riski

Dolaysız işletme yatırımlarına bağlı olan riskler yatırım riskleri kapsamında ele alınır. Sigorta kuruluşları bulundukları yatırımların nakit akımlarını ileri zamanlardaki ödemeler müddeti içinde elde ederler. İşe yarar bir portföy çeşitlendirmesi ve idaresi bulunmaması durumunda oluşabilecek risklerdir. Daha ziyade piyasadaki hareketlenmeler neticesinde oluşan bu riskler direkt olarak hissedarlara etkide bulunmaktadır. Bir sigorta şirketi açısından en üst derecede yatırım riski portföyün uygun oranda çeşitlendirilmemesi, varlıkların aşırı değerlendirilmesi veya bir varlık grubunda konsantrasyondan doğar. Bunun yanı sıra yatırım riski, pazar değerindeki dalgalanmalardan ya da faiz oranı riski sebebiyle de doğabilir. Yatırım riski ileri vakitlerdeki nakit hareketlerinin zamanla yanlışından ya da beklenen nakit hareketlerinin gerçekleştirilen nakit hareketlerinden miktarca eksik kalmasından da oluşabilir. AB üst tarafta anlatılan yöntemin uygulanarak riskin tanımlanmasını öngörür. Üye devletler bu ilkeler kapsamında mevcut varlıklarını değerlendirerek sermaye ihtiyaçlarını belirlerler (Hancı, 2007).

2.1.1.1.5. Likidite Riski

Genel olarak gereksinim hissedilen fonun gereksinimin hissedildiği esnada yeterli bir fiyatla mevcut olmaması, var olan finansal sermayenin arzu edilen vakitte ve fiyatta el değiştirememesi ya da transfer edilememesi neticesinde maddi kayba uğrama ihtimali, likidite

riski olarak tanımlanabilmektedir. Buna sebep olan riskler; büyük bir maddi kayıp, güven yitirilmesi ya da yasal uygun kriz gibi öngörülmeleyen durumlardır (Hancı, 2007). Sigorta organizasyonları katastrofik riskler sebebiyle çok sayıda büyük kapsamda poliçe iptalleriyle yüzleşebilecekleri bir markette aktivite gösterdikleri bilançolarının pasif bölümünü likit olarak saklamaktadır. Sigorta şirketlerinin sigortalılarına olan nakit sorumluluğunu karşılayabilmesi için yeterli likiditeyi elinde tutması büyük önem taşımaktadır.

2.1.1.1.6. Eşleştirme Riski

Firma sorumluluklarını yetkin sermayelerle eşleştirememesinden dolayı ortaya eşleştirme riski doğurur. Bu risk zamanlama, döviz ve faiz kuru, enflasyon ve hayat poliçelerinde ömürle alakalı şekilde doğabilir. Yanlış yapılmış eşleştirme sonucunda oluşan bu zararlar firmanın kazanç tablosunda görülmektedir. Varsayım olarak hayat poliçesi organizasyonlarında uzun süreli yatırımlar iptal edilerek kısa süreli sorumlulukların giderilmesinde uygulanılmaktadır (Sarioğuz, 2007).

2.1.1.1.7. Harcama Riskleri

Hayat sigorta şirketleri için harcama riskleri büyük ehemmiyet üstlenmektedir. Sabit harcamaların, prim kazançları ile karşılanması gibi örnekleri bulunmaktadır. Hayat poliçesi firmalarında aktivite, yönetim harcamaları ve sözleşmelerin bitmesiyle yakından alakalıdır (Sarioğuz, 2007).

2.1.1.1.8. Zamanaşımı Riski

Poliçe uygulanan kişinin vade bitiş tarihinden evvel poliçeyi durdurma işletmenin sabit harcamalarını ödeyemeyecek hale gelmesine sebep olur. Hayat dışı sigorta organizasyonlarında öneminin yüksek olmadığı bu riskler, bilhassa hayat sigorta organizasyonlarının primlerinin durdurulması neticesinde oluşur (Sarioğuz, 2007).

2.1.1.1.9. Provizyon Riski

Provizyonlar sigorta kuruluşlarının harcamalarını karşılayamayacakları seviyede belirlemesi sonucu oluşmaktadır. Örnek olarak, aşırı risk skalasındaki sermayelerin

sigortalanması neticesinde, işletme, varlığını yitirme tehlikesiyle yüzleşebilir. Bunun yanı sıra işletme idaresinin yanlış verilmiş organizasyon kararları neticesiyle az miktarda provizyon ile karşılaşmış olunabilir (Hellwig, 1994).

2.1.1.2. Sistematik Riskler

2.1.1.2.1. Piyasa Riski

Piyasa riski, bilânço dâhili ya da harici mevkillerin, piyasadaki fiyat dalgalanmaları sebebiyle uğradıkları zarar riskini oluşturur. Bu riski, bankanın gelir amacıyla kendi alım satım hesaplarının oluşturduğu portföyünde bulunan faize dayalı araçları ve hisse senedi varlıklarını tutuşu ortaya çıkartır. Bunun yanı sıra döviz ve emtia da risk yaratmaktadır. Faiz geliri olan sermayeler ile hisse senetleri, piyasa değerleri baz alınarak değerlendirilerek varlık yeterlilik hesabına eklenir. Sigorta organizasyonları ticari gayeyle faydalanmadıkları diğer araçlarından, portföylerini tehlikeden koruma gayesiyle faydalanır. Basel Komitesi, bilânço dâhili ve harici ticari gayeli faydalanılmayan araçların da risk hesabına dâhil edilmesinde rahatlık sunulması gerekliliğini vurgulamıştır (Chen, 2014).

Döviz ve emtia risk hesaplamasına eklenilir. Çeşitli hallerde varlık yeterlilik oranlarını stabil tutmak için döviz pozisyonuna geçebilmektedirler. Bu hal, "yapısal yabancı para pozisyonu" şeklinde tanımlanır. Yapısal döviz konumu risk belirlemelerinden ayrı bulundurulur. Bu konumların bazıları piyasadaki ederinden hesaplanılırken, diğer konumlar defter değerlendirilebilir.

Piyasa riski konsolideye uygun belirlenir. Fakat, ulusal düzenleyiciler, konsolide edilen kuruluşların piyasa riskini de birbirinden ayrı takip etmektedir. Piyasa riski iki farklı bağlamda hesaplanılabilir: Standart metot ve içsel risk hesaplama modelleri. Standart yöntemde, komitenin tahmin ettiği biçimde belirlenen faiz, hisse senedi, döviz ve emtia konumları riski birbirinden ayrı belirlenerek toplamı bulunur. Uygun koşullar altında, bankaların kendilerine göre içsel risk yönetim örnekleri üretmelerine fırsat verilmektedir (Power, 2005).

2.1.1.2.2. Faiz Oranı Riski

"Spesifik risk", bankanın dâhilinde tuttuğu faizle alakalı araçları ihraç eden kurumdan

doğabilecek negatif sonuçları öncelikli tutmaktadır. Riskin tanımlanmasında benzer nitelikteki araçlar adına belirginleştirme uygulanabilmektedir. Fakat aynı organizasyonun sunduğu farklı vade, faiz oranı vb. nitelikleri olan menkul kıymetler içerisinde belirginleştirme uygulanamaz.

Spesifik risk katsayısı hazine kayıtları için %0 olarak netleştirilmiştir. Kamu kuruluşları, çok yanlı kalkınma bankaları ve belli koşulları sağlayan katılımcıların (örneğin derecelendirme kuruluşlarının verdiği "yatırım yapılabilir" alt başlığındaki kredi puanını karşılayabilir olanlar) ihraçları için menkul kıymetin vadeye kalan zamanı esas alınarak, spesifik risk katsayısı %0.25 ile %1.6 aralığında değişim göstermektedir. Bu kapsamın haricinde bulunanlar için risk katsayısı %8 olacak şekilde netleştirilmiştir (Sarıoğuz, 2007).

Faiz oranlarında oluşabilecek farklılaşmaların yaratabileceği hasarı ise "Genel piyasa riski" belirlemektedir. Genel piyasa riski alt tarafta varlık sorumluluklarının tamamı olacak şekilde belirlenmiştir.

- * Portföyündeki net kısa ve uzun konumlar,
- * Aynı zaman aralıklarında denk düşen konumların düşük olanı,
- * Farklı zaman aralıklarında denk düşen konumların yüksek olanı,
- * Uygun olduğu hallerde, seçeneklerdeki net konum.

Genel piyasa riski, vadeye kalan vakit ya da ortalama vadeyle (duration) tanımlanabilir. Faize bağlı türev enstrümanlar ve bilanço dışı faizden etkilenen araçlar da risk belirlemede bulunur. Türev gereçlerin tehlikesi, dâhil bulunduğu araçlara uyumlulaştırılarak belirlenir (Hendricks ve Hirtle, 1997).

2.1.1.2.3. Pay Senedi Riski

Pay senetleri risk durumunun belirlenmesinde, spesifik risk ve genel piyasa riski ayrı olarak incelenir. Spesifik risk hesabında kuruluşun bütün uzun ve kısa konumlarının toplamı ele alınır. Genel piyasa riski içinse, uzun ve kısa konumların farkı ele alınır. Uzun ve kısa konumlar, her borsadaki konum adına farklı olarak hesap edilir. Genel piyasa riski %8 olarak tanımlanmıştır. Yetecek şekilde çeşitlendirilmiş likit portföy için, özel risk katsayısı %4, geri kalanlar adına kullanılacak olan oran %8'dir. Hisse senedi çeşitleri ve bilanço dışı aktifler de risk belirlenmesine eklenilmektedir. Türevler dâhiline girdikleri hisse senetleri/endekslere çevrilerek hesap edilir. Çeşitlendirilmiş bir hisse senedi portföyündeki kısa ya da uzun konum

ile arbitraj aktiviteleri için %2 ek sermaye ayrılması gerekmektedir (Sarioğuz, 2007).

2.1.1.2.4. Döviz Kuru Riski

Döviz riski belirlemelerine altın da eklenmektedir. İlk olarak tek bir para birimindeki risk hesaplanmalıdır. Bunun yanı sıra, farklı para birimlerinde bulunan uzun ve kısa konumların riski belirlenir. Tek bir para biriminin net konumu, net spot konum, net vadeli konum, verilmiş garantiler, daha oluşturulmamış olsa da tamamen koruma (hedge) dâhiline alınmış olan ileriki zamanın gelir ve giderleri hesaba katılarak belirlenir (Cornett ve Saunders, 2003).

Toplam döviz portföyünün riskinin hesabında iki metot mevcuttur. Birincisinde bütün döviz konumları günlük kurlarla, raporlamada uygulanan yerel para birimine çevrilerek bir araya getirilmekte ve %8'lik bir varlık koşulu beklenmektedir. Bir araya getirmede, uzun ya da kısa konumlardan yüksek olanı seçilir ve altın konumu ilaveten toplama katılır. Diğer metotta, bankaların içsel risk ölçüm şemalarından belirleme uygulanır (Cornett ve Saunders, 2003).

2.1.1.2.5. Emtia Riski

Zirai mallar, değerli metaller (altın dışında) ve petrol gibi mineraller ikincil piyasada işlem görebilmektedir ve bu söz konusu varlıkların fiyatlarındaki artış ve azalış, döviz ve faizlerle karşılaştırınca daha fazla olabilmektedir.

Finansal kuruluşların portföylerindeki pozisyonları alttaki riskleri doğurur:

- * Benzer ürünlerin fiyatları arasındaki ilişkide oluşan değişim,
- * Faiz oranlarında oluşan değişim (taşıma harcamasıyla ilgili olarak)
- * Vadeli fiyatta değişim oluşma tehlikesi

Emtia üzerine fazla işlemde bulunmayan kuruluşlar adına ilki basit, diğeri "vade merdiveni tablosu" olacak şekilde isimlendirilen iki alternatif metot öneriliyor. Belirginleştirme operasyonlarını takiben %15'lik bir sermaye ayrılması öngörülüyor. Emtia pazarında yoğun faaliyet yürüten kuruluşlara içsel risk ölçüm modelleri tavsiye edilmektedir (Bayrakdaroğlu v.d., 2013).

2.1.1.2.6. Opsiyon Riski

Opsiyon risklerinin hesaplanması adına türlü seçenekler bulunmaktadır. Sadece satın alınan seçenekleri uygulayan bankalar basit yöntemi tercih edebilirler. Opsiyon sunabilen bankalarsa önerilen orta seviyeli hesaplama yöntemlerinden ("Delta Plus" ya da "Senaryo") birini uygulayarak. Seçeneklerde daha yoğun faaliyet uygulayan bankalar için içsel risk ölçüm modelleri önerilmektedir. Basit modelle seçenek konumu için %8 özel risk, %8 de piyasa riski payı ayrılmaktadır (Ufer, 1996).

2.1.1.2.7. Kredi Riski

Finansal işlemlerde bulunan birey ya da kurumlardan birinin, karşılarında bulunanlara mükellef oldukları sorumluluklarını uygulamamasından dolayı oluşan potansiyel zarar 'kredi riski' olacak şekilde tanımlanmaktadır. Kredi riski kimi zaman 'karşı taraf riski' diye isimlendirilebilmektedir. Bahsi geçen risk genelde, borçlu olanın alacaklı olana borcunu ödememesi olarak düşünülse de finansal uygulamalarda her zaman bir borçlu, bir de alacaklı tarafın olması gerekmektedir ve bazı uygulamalarda her iki tarafın da birbirine karşı sorumlulukları mevcut olmaktadır. Örnek verilecek olursa menkul kıymet piyasalarında bulunan uygulamalarda, taraflardan biri belli bir süre zarfında belli miktarda parayı ödeme sorumluluğunu üstüne alırken, öteki taraf da bu süre zarfında belli miktardaki menkul kıymeti teslim etme sorumluluğu altına girmektedir. Taraflardan herhangi birinin sorumluluğunu gerçekleştirmemesi, öteki taraf için zarar unsuru haline gelmektedir. Aynı halde, vadeli döviz piyasalarında da taraflardan biri belli bir döviz çeşidi, öteki de farklı bir döviz çeşidi aracılığıyla ödemede bulunmayı taahhüt etmekte, tarafların her ikisi de diğerinin ödemeyi vadesinde yapmaması riskiyle karşı karşıya kalmaktadır (Jarrow ve Turnbull, 1995).

Kredide riskin gerçek boyutunu, portföy performansının beklenen değerinden sapması oluşturmaktadır. Bununla uyumlu olacak şekilde, genel-temerrüt oranları çok hareketlenme yaşadığından, kredi riski başkasına bırakılabilir olsa da sistematik riskten dolayı oluşan parçası yok edilemez olma niteliği taşımaktadır (Jarrow ve Turnbull, 1995).

2.1.1.2.8. Operasyonel Risk

Diğerlerine göre daha eski olmasına rağmen kendine dair en az bilgiye ulaşılabilen

risk olan operasyonel risk, bilhassa 1990'lı yıllarda yaşanan BCCI, Barings Bank, Daiwa Bank, Worldcom, Enron gibi büyük maliyetli zarar yaşanan olaylar ile gündemde yerini almıştır. Bağlamı ve olası etkileri hakkında yakın zamanda gelişen bilinçle, Basel Bankacılık Denetim Komitesi (Komite), Yeni Basel Sermaye Uzlaşısında (BCBS, 2004) operasyonel riski de hukuki sermaye sorumluluğuna tabi tutulan kredi ve piyasa riskine eklemiştir. Operasyonel riskin sayısallaştırılarak hesap edilmesi ve yüzleşilen riskler için hukuki sermaye sorumluluğunun ölçülmesi sorumluluğu risk ölçüm yöntemlerinin geliştirilmesinin seyrine de öncelikli seviyede hız kazandırmıştır (Decamps v.d., 2004).

Basel Komitesi, operasyona bağlı riskler hakkında yasal varlık ölçülmesinde yalından gelişmişe yönelik süren üç hesap yöntemi hesaplamıştır. Komite, riski hesaplamaksızın sadece varlık ölçülmesine odaklanmış ilk iki basit bakış açısı hususunda ayrıntılı bilgiler sunarak, direkt olarak risk hesaplanmasına odaklanan ileri hesap yöntemleri hususunda değişik bir yaklaşımı kabul etmiştir. Komite, operasyonel risk hesaplanmasının henüz çok başlarda ve hala gelişmekte olan bir yöntem olduğunu hesaba dahil ederek yeni hesaplama yöntemlerinin gelişmesi için çaba harcanmasını teşvik etmektedir (Decamps v.d., 2004).

Operasyonel riskler konusunda bilgi edinebilmek ve tehlike durumunu yönlendirebilmek adına bu riskin hesabı önkoşul halini almaktadır. Riski idare edebilmek adına bilhassa risk girdilerine ve bu girdileri uygulayan matematik bakımından sarsılmaz ve güçlü olan metotlara gereksinim duyulmaktadır.

Risk değer hesaplaması adına geliştirilen ileri düzey metotlardan Kayıp Dağılımları Yöntemi (KDY), direkt olarak risk istatistiklerine bakılarak operasyonel risk hesabı yapılmasına imkân sağlayan ve geliştirilmesine devam edilen bir hesap metodu olarak ön planda olmaktadır. KDY, matematiksel olarak sağlam (robust) aktüeryal matematik şemalarla uygulanan ve aktüeryal ölçümlerde uygulanan modellerin operasyonel risklerin değişik niteliklerine göre adapte edilmesinden meydana gelen bir risk ölçüm metodudur. KDY'nin operasyonel risk hesaplanmasında uygulanımı henüz yenidir, yine de yeni yolların geliştirilmesi konusunda çalışmalar sürmektedir (Mazıbaş, 2005).

2.1.1.3. Sistemik Risk

Globalleşme ve milletlerin birbirlerine bağımlı olması prensibi bugünün dünyasının başlıca nitelikleridir. Bu yapıda ekonomik krizlerin son yıllarda aldığı yapısal ve yayılma özelliğine sahip durumu dikkat çekmektedir. Hem finansa dâhil hem de reel sektörde türlü

seviyelerde kuvvetlerde etkisini hissettiren gelişmekte olan ülke ekonomilerindeki finansal krizler, bilhassa 'yayılma etkisi' sebebiyle dünya üzerinde çabukça yayılarak yeni çöküş ve mali yıkımlara yol açmaktadır. Konu ülkemiz bakımından da fazlasıyla mühimdir, zira bizim mali piyasalarımız da zaman zaman bu türden tehlikelerin meydana gelmesine ve sistematik krizlerin meydana gelişine şahit olmaktadır.

Sistemik risk ve kriz olguları öncelikli olarak 1987 Borsa Krizinden sonra bulunulan faaliyetler esnasında ve bilhassa OECD tarafından vurgulanmıştır. Bu faaliyetlerde, sistemik risk ve sistemik kriz olguları tartışma konusuyken aşırı spekülasyon ve toplumsal çılgınlık gibi olguların bölgesel etkileri de dikkate alınsa da aslen sistemin kendi içinde yoğunluğu gerçekleşmekte ve mali krizlerin nedenleri bu kapsamda aranmaktadır.

Sistemik kriz, bir (finansal) sistemin uygulanabilirliğini ve etkinliğini ciddi derecede sorunlu hale sokan ve son raddede sistemde tam bir durgunluğa sebebiyet veren durumdur.

Diğer bir tanımlamaysa sistemik risk bütün dâhil olanların, grupça yüzleşmeleri gereken, piyasalardaki kurumsal ve yapısal düzenlemelerden doğan mali risktir (Kayacan ve Gürbüz, 2001). Bu tanımlama da riskin oluşmasında yapısal ve kurumsal etkenlere öncelik vermekte ve kaçınılmaz bir biçimde belirleyici otoritelerin ehemmiyetine işaret etmektedir.

The Group of Thirty¹ ise faaliyetlerinde, çabuk ve önceden kestirilemeyen, yine de neticede bütün sistemde zarara sebep olan bir risk türü olan sistemik riskin doğma sebebi olan durumlar bir kez geliştiğinde bulunan finansal işlemler hareketinin devam etmesi adına en elzem öge durumundaki karşılıklı güvenin yıkılarak içinde bulunulan mali sistemin normal etkinliğini engellediği görüşünü işaret etmiştir (Sarioğuz, 2007). Loretan (1996) güvenin yitirilmesinin mali piyasalardaki davranış kalıplarını tanımlamada kullanılabileceğinin altını çizmektedir. Bankacılık sistemi kısa vadeli (likit) mevduatları uzun vadeli (likit olmayan) kredilere aktaran bir yapıdadır. Bu durumun haricinde rezerv olarak sakladığı miktar (ülkemizde verilen isimle mevduat munzam karşılıkları) sınırlı bir yapıdadır. Bu rezerv seviyesinin düşük olması para çarpanının yükselmesine sebebiyet verir. Bankalar yeterli likit varlığa sahip olmamaları nedeniyle bir fon çekim talebine yanıt verememe riskiyle yüzleşmek durumundadırlar. Şayet yalnızca bazı bankalar bu riskle karşı karşıyaysa, bankalar arası piyasadan borç talep edip likidite durumu yeniden düzenleninceye değin mevcut işlemlere devam edilebilirler. Ancak birçok bankanın bu halde bulunması durumunda bankacılık sistemine ait kaynaklar mevduat çekim taleplerini yerine getirmekte yetersiz kalabilir. Bu

¹ The Group of Thirty, 1978 yılında kurulmuş, özel sektör, kamu sektörü ve akademiden temsilcilerin bir araya geldiği, kar amacı gütmeyen uluslararası bir kuruluştur (Sarioğuz, 2007).

durumda bu ölçekte geniş kapsamlı bir mevduat çekişi, bankalar arası borç alım verim uygulamaları sayesinde tüm sisteme etkide bulunur ve bu bir tür sistemik risktir. Bankacılık sistemi bakımından sistemin risk mevduatlardaki çabuk bir çekimin, bir fonlama şokunun bankacılık sisteminin tamamı tarafınca bulundurulmuş likit varlıklar tarafından kullanılmama olasılığıdır (Loretan, 1996).

Bu bakış açıları bir bütün olarak ele alındığında sistemik riskin en aza indirgenmesi ve sistemik krize engel olunmasında kurumsal düzenlemelerin önemi belli olmaktadır. Aynı şekilde, yapılacak olan düzenlemelerin piyasaları esas almasının önemi de vurgulanmalıdır. Fakat şu ana değin yapılmış düzenlemelerde esas alınan kurumlar olduğu bilinmektedir. "Düzenleme ve denetlemenin kurumsal yapısını eskiten ve tüm dünyada değişime zorlayan da piyasadaki ilerlemelerdir. Bu yaklaşım değişiminin neticesi ise düzenleyici ve denetleyici kuruluşlarda konsolidasyonun hızlanmasıdır.". Konsolidasyonun hız kazanması durumunun zıttı olan temel argüman bürokratik sürecin fazlaşabilecek olması endişesidir. Kuşkusuz ülkemizde bu türden bir endişenin fark edilmesi, birtakım prosedürlerin bıkıran uzunluğu, iyi niyetli ve mali bakımdan verimli projelerin bu nedenle gerçekleştirilememesi hali dikkate alındığında doğal karşılanması gereken bir durumdur. Yine de birleştirmede gaye finansal piyasada etkili kuruluşları yöntem ve metotlarını farklılaştırmadan tek bir yapı olarak bir araya getirmek değildir. Bir örgütün daha etkili ve geniş kapsamda yetkin olmasıyla daha katı bir bürokratik yapıyı içinde barındırması arasında mecburi bir bağlantı mevcut değildir (Sarioğuz, 2007).

Finansal sektörde bu denli geniş bir değişikliğe gidilmesinin sebebi merak edilebilir. Bu durumun en basit yanıtı var olan denetleme ve düzenleme modelindeki eksiklikler, süregelen tartışmalar ve toplumun aklında oluşan kuşku ve sorulardır. Ülkemizde 3 yıllık bir zaman zarfında 20 civarında banka başarısızlığa uğramış ve 50 milyar dolara varan, toplumu etkileyen bir zarara uğranılmıştır. Bu durum, tabii ki içinde çok ciddi sorunları barındıran bir fatura niteliğindedir. Fakat bundan da mühimi mevcut sistemin risk almaya ve yaratıcılıkla yeni şeyler denemeye değil, tutuculuğu ve eski sonucu sorunlarla dolu olduğu bilinen yöntemlere teşvik eden, birbirini denetleyen kontrol mekanizmaları yerine teftiş yöntemiyle kontrole dayanan, sebepleri değiştirerek çözüm bulmak değil de sonuçlara bakan, geleceği emin adımlarla yaratmak yerine geçmişin çözümü pek mümkün olmayan sorunlarını sorgulayan tarafı ağır basan bir düzen olmasıdır. Basel 2'nin de mecbur kıldığı bir yöntem olmasının yanı sıra bankalarda iç kontrol ünitelerinin kurulması durumu sürecin düzeltilmesi açısından pozitif bir adımdır. Fakat bu bağlamda bilhassa bankanın öteki ünitelerine bilinç

kazandırılması bakımından aşılması gereken büyük ve köklü bir adım vardır. Bu çalışanlara, iç denetim personelinin her fırsatta kendi hatalarına arka çıkan birer 'yerleşik müfettiş' değil, bir arada bankacılık yöntemlerinin hem çalışan hem de müşteri bakımından daha kolay kılmakla sorumlu bir iş arkadaşı olduklarının altı çizilmelidir (Sarioğuz, 2007).

Tablo 1. Hayat ve Hayat Dışı Şirketler İçin Sistemik Riskler

Risk	Hayat Şirketleri	Hayat Dışı Şirketler
Yatırımların Pazar Değerindeki Değişimler	Özellikle amortisman vb. değişimler sonucu yatırımlarda ortaya çıkan değer değişimi hayat sigorta şirketlerini etkiler. Söz konusu yatırımların yenilenmesi için ya da yeni ürünlerin sunulması için poliçe sahiplerine sunulan hizmetlerin maliyetleri önemli ölçüde değişir	Yatırımların pazar değerine bağlı olan riskler özellikle yatırım amortismanları hayat şirketlerinden farklı olarak yatırım risklerinin tamamı poliçe sahiplerinden kaynaklanmaktadır.
Çevresel Değişim Faktörleri	Doğal tehlikenin sonucu olarak ölüm ya da yaralanma gibi durumlar (sel, fırtına, çevre kirliliği) sonucu ölüm ya da sağlık kaybına (morbidity) yol açar.	Doğal riskler sonucu hasar kaybı olasılıkları ve bunların sıklıklarının söz gelimi sel, fırtına, çevre kirliliği faktörleri hayat dışı şirketlerde kayıpları arttırmaktadır.
Sosyal ve Politik Değişimler	Artan ömür (longevity), anüite maliyetleri üzerine negatif etkileri, vadeli koruma için ise pozitif etkileri olmaktadır. (Yeni ölümcül hastalıklara bağlı ölümlerdeki artışlar. Aids ve nüfus hareketlerindeki değişimler)	Sosyal davranışlar sonucu ortaya çıkan kayıplardaki artışlar. Örneğin kriminal, hırsızlık gibi olaylar sigortalının hak ve yükümlülüklerinin dengelenmesinde etkili olmaktadır.
Ekonomik Konjonktür	Ekonomik konjonktürün aşağı yönde hareketi sigorta sözleşmelerinin azalmasına ve sözleşmelerin iptaline neden olmaktadır. Zira sigortalıların ödeme gücündeki azalma prim ödemelerini olumsuz etkiler.	İşsizlik oranındaki artışlar, hırsızlık, kriminal vb. olaylarla sigorta şirketlerinin hasar ve tazminat ödemelerini artırır. Ayrıca durgunluk prim gelirini olumsuz etkiler.
Enflasyon Oranı	Enflasyondaki artış doğrudan uzun süreli sözleşmelerin ödemelerini etkilemektedir (enflasyona bağlı anlaşmalar). Ayrıca tedavi harcamalarında da artış ortaya çıkar.	Enflasyon artışı uzun süreli sözleşmelerde hasar ve tazminatların sigorta şirketlerine maliyetlerini artırır (örn: motorlu taşıtlar sigortası)
Faiz Oranı	Faiz oranı hayat sigortaları için çok önemli bir faktördür. Zira varlık ve yükümlülüklerin değerlendirilmesini doğrudan etkiler.	Faiz oranındaki kısa süreli değişimler yatırımın getiri oranını etkilemektedir (özellikle yatırımların vadeye kadar tutulmadığı durumlarda). Sigorta sözleşmelerinin vadesinin kısa süreli

		olması durumunda, bu hayat dışı şirketleri için önemli bir risk faktörü değildir.
Kur Riski	Önemli yabancı paralar üzerine işlemleri olan sigorta şirketlerinin borç ve alacakları gereği gibi match edememeleri (eşleştirememeleri) yatırıma bağlı döviz kuru riskine yol açar. Poliçelerin önemli bir bölümünün dövizle bağlı düzenlenmesi halinde bu risk daha da artar.	Yabancı para birimleri üzerinden yükümlülükleri olan fakat bunu yerine getirince aynı para ile eşleştirememiş sigorta şirketleri yatırımlarında önemli bir döviz kuru kaybına uğrarlar. Hayat sigorta şirketlerine göre hayat dışı şirketlerde daha önemlidir.
Teknolojik Değişimler	Sigortalıların ömürlerinin artması sonucu olarak yüksek ödemeler ortaya çıkmaktadır. İleri yaşlarda hastalıkların ve tedavi masraflarının yol açtığı ödemeler sigorta şirketlerinde kayba yol açmaktadır. Özellikle kritik hastalıkların ortaya çıkması halinde operasyonel riskler de artar.	Yeni bir arabanın, geminin, uçağın geliştirilmesi gibi, yeni teknolojiler, sistem hatalarına bağlı olarak kayıpları tutar ve sayı olarak arttırır (örn: IT sistemleri). Bu durumda çalışanların şikâyetleri artar. Bu gelişmeler aynı zamanda dağıtım kanallarının etkinliğini de etkiler. IT sistemi başarısız olduğunda operasyonel risk önem kazanır.

Kaynak: Berk, N. (2005).

2.2. Risk Yönetimi ve Süreci

Risk yönetimi geçtiğimiz senelerde adından birçok kez bahsedilse bile risk yönetiminin öğeleri olan risk tanımlaması, risk değerlendirmesi, risk kontrolü ve risk finansmanı insanlığın kendisi kadar eskilere uzanan olgulardır. İnsanlık çok eski yıllardan beridir kendisine zarar getiren, ailelerine, çevrelerine, mal varlıklarına tehdit ögesi içeren tehlikeleri hesaplamak ve belirlemek için uğraşmıştır. Bu yüzden risk yönetimi uygulamaları son günlerde gündeme gelen faaliyetler olarak tanımlanamaz. Günümüze değin süregelen her kültür, risk yönetiminin öğelerini pratiğe dökmüştür ve uygulamaya devam etmektedir. Modern risk yönetimiye, geçmiş dönemlerden itibaren bu uygulamalara yeni bir kapsam ve bakış açısı sunmaktadır (Greene ve Trieschmann, 1981).

2.2.1. Genel Anlamda Risk Yönetimi

Risk yönetimi tanımı ilk defa 1950'lerin son dönemlerinde Amerika Birleşik Devletleri'nde telaffuz edilmeye başlanmıştır. Risk yönetimi ihtimal planlaması ile birlikte

yapılır. Devamlı olarak "şayet gerçekleşirse ne gibi sonuçlar verir," "ya olursa," sorularının tekrar edilmesidir. Önceleri risk yönetimi sigortacılık ile birlikte irdelenmiş ve sigortacılık kapsamında sayılmıştır. Bu dönemde sigortacılık ile risk yönetimi tanımlamaları birbirlerinin yerine de kullanılmıştır. Bugün risk yönetimi üç türlü şekilde anlaşılmaktadır (Greene ve Trieschmann, 1981). Geniş bakış açısıyla, risk yönetimi ve yöneticisi, kar ve zarar riskini üstlenen müteşebbis olarak görünür. Dar bakış açısıyla, bu bakış açısına göreyse risk yönetimi bir sigortacı, garantör olarak kabul edilir. Orta bakış açısıyla, bahsedilen iki bakış açısının karması niteliğinde bir sonuç alınmaktadır.

Risk yönetimi, birey ve kuruluşların mali pozisyonların ne derecede risk taşıdığının belirlenmesi ve ölçülmesi ile bu ölçümün kabul edilebilir bir risk düzeyine indirilmesidir. Risk idaresinin gayesi, işletmenin kararlılık içinde işleyişine devam etmesi için gerekli düzenlemeleri yerine getirmek ve organizasyondaki mal ve kişilerin maddi zarara uğramaktan korunması ile işletmenin kazanma gücünü korumaktır. Bu sayede risk idaresi, organizasyonda ortaya çıkabilecek öngörülme kayıpları en düşük zararlar altında kontrol altına alınabilmesi için gerekli kaynakların ve faaliyetlerin planlamaya dâhil edilmesi, organize edilmesi, yönetilmesi ve kontrol altında tutulması olarak tanımlanabilir (Emhan, 2009).

2.2.2. Risk Yönetim Süreci

Risk yönetim süreci beş aşamayı içerir ve bu aşamalar birbirlerine bağımlıdır. Bunlar, riskin tanımlanması, riskin değerlendirilmesi ve hesaplanması, alternatif risk düzeltme yolları arasından bir seçime gidilmesi, seçilen alternatif yolun uygulamaya konulması ve kontrol süreçleri olarak sıralanabilir (Emhan, 2009).

2.2.2.1. Riskin Tanımlanması

Riskin tanımlanması, riskin saptanması manasına gelmektedir. Riskin tanımlanması esnasında edinilen veriler problemlere çözüm üretme sürecini oluşturur. Konu ile alakalı çalışmalar yürüten araştırmacılar bu sürecin teknolojik, toplumsal, siyasi belirsizliklerin azaltılması ve ihtimal dahilindeki kayıpların mümkün olduğunca aza indirilmesi işlemini kapsadığını belirtmektedirler (Billio v.d., 2012).

Bu safhada risk taşıdığı düşünülen mühim faktörlerin gizli etki ve kimliği hakkında belirsizlik minimize edilmeye çabalanır. Riskin tanımlanmasıyla, anlama seviyesinde

belirsizliğin azaltılması ve problemin çözülmesine yardımcı olması mümkün olan verilerin işlevi daha iyi hesaplanabilir. Mühim faktörler ve onların belirsiz etkisini ortaya çıkarma amacıyla geleceğe dönük planlama aygıtlarına başvurulabilir. Örnek vermek gerekirse, gelecekteki işletme fırsatlarını tanıma amacıyla en iyi, en olası ve en kötü tarzda geleceğe dönük senaryolar geliştirilir ve bu senaryolara yönelik çeşitli olaylar ortaya koyulur. Bu ve bu tarzda aygıtlar belirsizliğin azaltılmasında, geleceğin daha iyi öngörülmesinde yönetime yardımcı olabilir (Billio v.d., 2012).

Risk idarecileri, risklerin gözden kaçırılmasına engel olmak için risk tanımında sigorta kontrol listeleri, risk analizi sorgulamaları, akış işlem kartları ve finansal durum analizleri gibi bazı sistematik yaklaşımlara başvururlar. Risklerin analiz edilmesi hususunda ifade edilen tekniklerin yanı sıra simülasyon, yani gerçek durumun biçimsel ya da sembolik olarak ortaya koyulması tekniği de kullanılmaktadır (Browne ve Kim, 1993).

Risk idaresinde, riske tanım getirilmesi en önemli basamaktır ve birincil derecede önceliklidir. Bu evrede yapılacak işlemler şunlardır (Hv. K.K.lığı Risk Yönetim Yönergesi, 2000, 2-6, akt. Emhan, 2009):

- **Konu analizi:** Kuruluşun işlemleri esnasında karşılaşılabilecek olan tehlikelere sebep olan dört değişken analize tabi tutulur. Bu değişkenler; insan, çevre, idare ve kullanılan malzeme faktörleridir.

- **Tehlikelerin sıralanması:** Yapılacak işlemlerle alakalı yukarıda bahsedilen dört değişkenden doğabilecek muhtemel tehlikeler listelenir.

- **Tehlike sebeplerinin sıralanması:** Toplam kalite idaresi faaliyetlerinde başvuru alan sebep/sonuç analizine ya da balık kılçığı diyagramına bu süreçte başvurulabilir. Bu şekilde bir teknik, özel bir sorun veya şartın olası sebeplerini keşfetme, tanımlama ve ortaya koyma gereksinimi hissedildiğinde kullanılır. Balık kılçığı diyagramında sonuç ya da sorun diyagramın sağ tarafına; temel sebepler ise diyagramın sol tarafına kaydedilir ve alt sebeplerle diyagram dallara ayrılır. Her sonuç için olası birkaç temel sebep kategorisi vardır. Temel sebepler, çoğunlukla; malzeme, insan, makine ve yöntem üzerinde şekillenir (Evans, 2002).

Gelecekteki belirsizlik ve ortaya çıkabilecek risk kaynaklarının tespit edilmesinde, risk tanımlaması gelecekte olası kayıplar ifade edeceğinden işletmenin stratejik planlamalarını yaparken başvurduğu SWOT analizi kullanılabilir. Bu uygulamaya, İngilizce olan strenght (güç), weakness (zayıflık), opportunities (fırsatlar) ve threats (tehlikeler) sözcüklerinin baş

harfleri birleştirilerek kısaca SWOT analizi ismi verilmiştir. Konumuz bağlamıyla organizasyonların zayıf yanları ve olası riskler göz önünde bulundurularak gelecekte karşı karşıya kalınabilecek tehlikeli hallerin önceden belirlenmesinde yardımcı bir araç olarak kullanılabilir (Pervan v.d., 2014).

2.2.2.2. Riskin Değerlendirilmesi ve Hesaplanması

Risk yöneticileri, riski tanımladıktan sonra riske yönelik değerlendirmede bulunmalıdırlar. Muhtemel maddi zararın ve gerçekleşme olasılığının hesap edilmesi demek olan bu değerlendirmede öncelik sırasının belirlenmesini gerektirir. Bu sıralama aşağıdaki gibi bir sonucu ortaya çıkartabilir (Schnitkey v.d., 2003):

Çok önemli riskler: İflasa yol açabilecek mühim riskleri kapsar,

Önemli riskler: İflasa yol açmayacak, firmayı borç altına sokacak risklerdir,

Önemsiz riskler: Mülkiyeti ya da günlük kazanca etki eden mali risklerdir.

Örgütlenmelerde karar verici konuma sahip olanlar, örgütün türlü eylemlerde uğradığı başarısızlardan ve ortaya çıkan küçük kapsamlı kazalardan, gelecekte oluşabilecek riskli durumları öngörerek gereken önlemleri alabilirler. Literatürde Heinrich yasası adıyla bilinen ve örgütsel risk idaresinde başvurulabilecek kaza nedenleri piramidine göre her büyük kaza için 29 küçük kaza ve 300'e yakın başarısızlık tespit edilir. Bu yasadan çıkarılacak ders, “Küçük kazalar ya da uğranılan başarısızlıklar esasında büyük bir kaza ya da risk taşıyan bir olayın habercisi olabilir”dir (Emhan, 2009).

Risklerin değerlendirmesi yapılırken, genellikle somut değişkenler üzerinde yoğunlaşılırken, soyut değişkenlerin de gözden kaçırılmaması gerekmektedir. Bu değişkenler, organizasyonun stratejik yönleri, rekabet faktörleri, organizasyonel gelişim ve değişim değişkenleri ve toplumsal faktörlerdir (Schnitkey v.d., 2003).

2.2.2.3. Alternatif Risk Düzeltme Araçları Arasında Seçim Yapmak

Riskten kurtulma konusunda uygulanacak yaklaşım metodunun ve her bir eylem için başvurulacak tekniğin risk tanımlanıp değerlendirilmesi yapıldıktan sonra kararlaştırılmasıdır. Riskten uzaklaşmak, riski almak, riski minimize etmek ve riskten sakınmak risk yönetim metotlarından. Başvurulacak her bir metodun üstlenebileceği haller fark göstermektedir.

Riski kabullenme sigortasız zararların bütçeden ayrılan bir fondan tazminiyle gerçekleştirilebilir. Riski idare sürecinin bu aşamasındaki tam anlamıyla her bir riskle mücadelede hangi metoda başvurulacağını seçmek kolay değildir. Bu kararların alınması kurumlara göre değişkenlik gösterir. İdare politikası sert ve komplike olan bir kurum için risk yönetimi, karar alma basamağında kısıtlı hareket kabiliyetine sahiptir. Risk idarecisi programı yapan değil, programı uygulayan konumda bulunmak zorunda olabilir. Bir risk çeşidiyle mücadele ederken hangi tekniğin duruma en uygun olduğuna karar vermek için risk yöneticisi potansiyel zararın derecesini, olasılıkları ve zarara uğraması halinde, tazmin kaynaklarını belirlemelidir. Her yaklaşımın kazanç ve zararı hesap edilir (Schnitkey v.d., 2003).

Olası en avantajlı alternatifin tercihinde dört ölçek bulunmaktadır. Bunlar risk seviyesi, mali yönden uygun olması, zamanlama ve kullanılacak kaynakların sınırlandırılmasıdır (Emhan, 2009):

Risk seviyesi: Karar verme konumunda bulunanlar, tahmin edilen kazançlara göre tahmin edilen zararları hesap etmek zorundadır. Bu yüzden tercih edilecek alternatifin risk hesaplaması yapılmalıdır.

Mali yönden uygun olması: Tercih edilen alternatifin olası en düşük çaba ve emek gücüyle gerçekleştirilmesi gerekmektedir, bir diğer deyişle, serçeleri kovalamak için fillere başvurmamak gerekir.

Zamanlama: Karara varılacak hususun ivediliğine ve önemine göre zaman aralığı kısa, karara varılacak hususun zaman konusunda kısıtlanması bulunmuyorsa, daha yavaş bir başlangıç söz konusu olabilir.

Kullanılacak kaynakların sınırlandırılması: Organizasyonda bulunan en mühim kaynak insandır, verilecek kararın mümkün olan en az sayıdaki insan gücüyle gerçekleştirilmesi sağlanmalıdır.

2.2.2.4. Seçilen Alternatifin Uygulanması

Problem ya da konu doğrudan ortaya konulduktan, duruma en uygun alternatifler tanımlandıktan ve tüm alternatiflerin mümkün olan neticeleri olanaklar uyarınca en iyi şekilde öngörüldükten sonra, tercih edilen alternatifin eyleme konulması işlemi gelir. Çoğunlukla, her alternatif bir dizi sonuçlar yaratacaktır. Bu sonuçlar, türlü zamanlarda, türlü seviyelerde ve her seviyede farklı olasılıklar bulunacak şekilde görülebilmektedir.

Risk idaresi, karar alma sürecinde tercih edilen risk idaresi metot ya da metotlarının eyleme dökülmesidir. Bu, aşama güvenliği arttırmak hangi enstrümanlara başvurulması gerektiği veya yönetimce sigortalanması istenen bir yapı için nasıl sigorta satın alınacağı gibi teknik yargıları kapsar. Öte yandan uygulama, risk idarecisinin ve diğer idarecilerin işbirliğine başvurmalarını zorunlu kılan yönetsel kararları da kapsar. Karar verilen hususlarda riski kabullenme mecburiyeti olabilir. Bu halde uygulanacak alternatifin maddi değişkenleri dikkate alınmalıdır (Zhou v.d., 2008).

2.2.2.5. Değerlendirme ve Kontrol

Tercih edilen alternatif eyleme geçirildikten sonra tercih edilen çözüm yönteminin işe yarayıp yaramadığı ve öngörülen neticeleri verip vermediği takip edilmelidir. Edinilen verilerin ve öngörülerin sürekli olarak karşılaştırmasını karar alıcı tarafından yapılır ve çözümün etkinliğini takip edilir. Bununla birlikte, müteakiben verilen kararlar için de bir alt yapı inşa eder. Meydana gelen sonuç ile beklentiler arasında büyük farklar oluştuğunda ise karar alıcı, hatalı bir çözüm yöntemini benimseyerek, hatalı kararlar verdiğinin farkına varacak ve bu kararı en kısa yoldan değiştirmeye ya da düzene sokmaya çabalayacaktır (Usta ve Demireli, 2012).

Hesaplama ve kontrol mekanizması risk idare aşamasında iki temel sebepten ötürü önemlidir. İlki, riskin yönetim aşaması bir akış halinde meydana gelmez, olaylar sürekli değişkenlik gösterir. Ortaya çıkan yeni durumlar yepyeni riskler oluşturabilir ve eski tanımlanmış riskleri yok edebilir. İkincisi, bu hesaplama ve kontrol sürecinde türlü hatalar yapılabilir. Bu süreç idarecilere hatalarının ağır neticeler oluşturmadan yeniden gözden geçirilmesi ve ortaya çıkarılmasında yardımcı olur. Risk yönetim faaliyetlerinin değerlendirilmesi ve yeniden gözden geçirilmesi süregelen faaliyetler olmasına karşın kimi kurumlar bağımsız olarak kendi programlarını kontrol etmek için bağımsız danışmanlar görevlendirmektedirler. Bu uzmanlar ücret karşılığında görev almakta ve tarafsız bir öneri mekanizması olarak çalışmaktadırlar. Bu danışmanlar riskin idare sürecinin tam ya da kısmi olarak değerlendirmesini yapmakta ve işletme yönetimine bilgi sağlamaktadırlar (Usta ve Demireli, 2012).

2.2.3. Risk Yönetimindeki Temel İlkeler

Risk yönetimiyle alakalı dört temel ilke tüm eylemleri kapsamaktadır. Bu devamlılık teşkil eden ilkeler tüm eylem ve operasyonların öncesinde, sırasında ve müteakiben uygulanmalıdır. Bahsedilen bu ilkeler şöyle sıralanabilir (Hv. K. K.lığı Risk Yönetimi Yönergesi, 2000, akt: Emhan, 2009):

- **Gereksiz risk kabul etmeme:** Gereksiz yere alınan bir risk uygunsuz bir biçimde geriye döner. Bütün görev ve günlük işler risk barındırır. Bu sebeple bütün faaliyetlerde uygun kontrollerin yapılması elzemdir. Bir görevi başarıyla sonuçlandırmak için yapılan tercihlerin arasında en makulü görevin tüm parçalarını harfiyen uygularken personel ve kaynakları mümkün olan en düşük düzeyde riskle karşı karşıya bırakmaktır.

- **Risk kararlarını uygun düzeyde almak:** Karar alınan riskler olası en uygun düzeyde almak, alınan kararın doğrudan bir biçimde hesabını yapmamıza imkân tanır. Görevin başarı ya da başarısızlığıyla alakalı hesabı, risk kararı verme basamağında bulunmalıdır. Riske girme kararını herkes alabilir, fakat uygun olan düzey riski en aşağıya çekebilmek için kaynaklara başvurabilecek, tehlikeyi engelleyebilecek ve kontrolleri eyleme dökebilecek düzeydir. Yöneticiler altlarındakilerin ne denli risk kabul edebileceklerini ve ne zaman kararları bir üst mertebeye bırakacaklarını bildiklerinden emin olmalıdır.

- **Zararlar yararlardan az olduğu zaman risk kabul edilmelidir:** Tanımı yapılmış tüm yararlar yine tanımlanmış olan tüm harcamalarla kıyaslanmalıdır. Bu eylem birime olası en yüksek kapasiteyi kazandırır. Yüksek derecedeki riskler bile yararların toplamının, zararların toplamından fazla olduğu hususunda kesinlik bulunuyorsa kabul edilmelidir. Zararlar ve yararları kıyaslama işlemi yorumlama gerektirir. Mukayese işlemi uygun karar düzeyindeki idari yetkilince gerçekleştirilmelidir.

-**Risk yönetimi organizasyonunun konsept ve planlama faaliyetlerinin bir parçası haline getirilmelidir:** Riskin idaresinin başarıyla uygulanması için yöneticiler risk yönetim ilkelerini planlama organizasyonuna katmak amacıyla zaman ve kaynak ayırmak durumundadır. Riskler planlama evresinde daha kolay kontrol edilebilir ve yönlendirilebilir. Risk yönetimini olası en erken vakitte planlamanın bir bileşeni haline getirmek, karar verici konuma risk idare ilkelerini uygulamak için en uyumlu şartları sağlar. Gelecekteki görevlerin başarıya ulaşması için geri beslemede bulunulmalıdır.

2.2.4. Risk Yönetiminde Kullanılan Teknikler

Riskin neticelerinin kötü sonuçlara yol açmasından kaynaklı insanlar ortaya çıkabilecek negatif sonuçların önüne geçmek için türlü gayretlere girerler. Bu gayretler çoğunlukla şu başlıklar altında sınıflandırılmaktadır (Vaughan ve Vaughan, 2007):

- **Riskten kaçınılabilir (Avoidance):** Bu yöntem riski çoğaltan eylemlere girişmeyerek veya riskli işlemlerden vazgeçerek hayata geçirilebilir. Oluşabilecek negatif durumlara karşı işletmenin ya da bireylerin potansiyel tehlikelere karşı gerekli olan tedbirlerini kapsamaktadır. Örneğin bir kişi ya da kurum kendi sermayesini riske atmadan mülkiyetle alakalı bir problem yaşamak istemiyorsa mülkü satın almak yerine kiralama yoluna gidebilir.

- **Risk kontrol altında tutulabilir (Retention):** Kullanımdaki en genel tekniktir. Riskin sezilmediği durumlarda kişiler ya da organizasyonlar farkında olmadan risk alabilir. Risklerin sezildiği durumlardaysa oluşabilecek durumlar belirlenip ya da öngörülüp kontrol altında tutulabilir. Risk aktif ve pasif olarak iki farklı biçimde kontrol altında tutulabilmektedir. Aktif kontrolde, ortaya çıkabilecek risklere yönelik planlama yapılmış olup türlü tedbirler oluşturulur, bir işletmenin iş kazalarına yönelik türlü tedbirler alması bu türden bir kontrole örnek olarak sunulabilir.

- **Pasif kontrol:** Bu türden kontrol risklerin gözden kaçırılmasıyla alakalıdır. Bir işletmede ortaya çıkabilecek potansiyel tehlikelere yönelik hiçbir işlem yapmama haline tekabül eder. Çeşitli tehlikeler altında çalışan işçilerin sigorta edilmemesi hali ya da türlü nedenlerle gözden kaçırılması konumuza örnek olarak sunulabilir.

- **Risk transfer edilebilir:** Bu türden bir faaliyet riski oluşturan varlık ya da aktivitenin aktarımı olarak meydana gelmektedir. Bir işletmenin sahip olduğu binayı satması ya da bir müteahhidin taşeron kullanma yoluna gitmesi bu türden bir uygulamaya örnek gösterilebilir.

- **Risk azaltılabilir:** Ortaya çıkabilecek istenmeyen durumlar için kişiler ya da kuruluşlar çeşitli tedbirler alabilirler. Örneğin, yaşanabilecek olası bir kaza ya da yangın hadisesi için yangın söndürme araçları edinmek ve yangın sonrası oluşabilecek zararları azaltmak için sigorta yolu tercih edilebilir. Çeşitli risklere maruz olan işletmeler, çalışanlarına riskli bölgeleri tanıtarak ya da güvenlik amacıyla kullanılacak özel giysi ve teçhizatları

edinerek ortaya çıkabilecek tehlikeleri aza indiremeye çabalarlar.

- **Risk sigorta edilebilir:** Kişiler ya da organizasyonların, karşı karşıya kalabilecekleri zararın ve gelir kaybının mali neticelerinden kendilerini koruma amacıyla belirli bir prim karşılığında risklerini devretmek için seçtikleri pratik ve çoğunlukla başvuru olan bir yöntemdir.

2.3. SİGORTACILIK KAVRAMI

2.3.1. Sigortanın Tanımı

Bilindiği şekilde, günlük hayat pek çok riskli durumu (hastalık, yangın, sel, hırsızlık, makine bozulmaları vs.) içerir. Riskli durumların fiziki olarak ortaya çıkmalarını engellemek olanaksız olduğundan dolayı, bireyler söz konusu riskli durumların ekonomik açıdan oluşabilecek etkilerini yok edebilmek veya etki düzeyini azaltmak için birtakım girişimlerde bulunmuşlar ve bir risk durumunun ortaya çıkmasına karşılık, zararı aralarında bölüşerek sigorta kavramını temellendirmişlerdir (Ewold, 1991).

Genel anlamda sigorta; istatistik metotlarla meydana gelme olasılığı hesaplanabilen ve gerçekleşme durumunda ekonomik sonuçlarının para ile ölçülmesi ya da belirlenmesi mevcut olan riskli durumların tehdidi altında bulunan çok sayıdaki benzer birimlerin, söz konusu sonuçları karşılayabilmek için bir fon oluşturacak şekilde bir araya getirilmesidir (Kuşçu ve Revanoğlu, 2011).

Yukarıda da tanımlandığı gibi, sigortacılığın hedefi bireylerin ayrı ayrı zararlarını karşılamak olmayıp, aynı risk ile karşı karşıya olan olabildiğince fazla sayıda kişinin bir araya getirilmesini ve bu sayede istatistiksel metotlar ile mevcut olan riskin daha öngörülebilir olmasını sağlamaktır. Bu noktada sigortacılık bir risk aktarımı bir diğer deyişle risk paylaşım mekanizması olarak kullanılmaktadır.

Bu kapsamda incelendiğinde sigortayı oluşturan maddeleri şöyle sıralayabiliriz (Babbel, 1999):

a) Hasarın Tesadüfi Olarak Meydana Gelmesi: Bu başlıkta hedeflenen, sigortalı ve sigortacı tarafından, zararın meydana geliş anının tam zamanlamayla kestirilememesidir. Gerçekleşme olasılığı olmayan tehlikeleri de dâhil etmemesi gerekir ve bununla birlikte zarar meydana getiren olayın tesadüfen meydana gelmiş olması da gerekmektedir. Bireyin iradesi

dâhilinde, kasıtlı bir eylem vuku bulmuşsa bu sigorta teminatı kapsamının içinde olmaz. İnsan iradesi dâhilinde olan basit ihmâl veya hafif kusurdan dolayı da hasar oluşabilir. Bu tür durumlarda, sigorta mevcut olabilir. Fakat bu durum bile tartışmalıdır.

Ana nokta, zararın kasten ortaya çıkmamasıdır. Bunun dışında doğal yollardan ve diğer tesadüfler sonucunda ortaya çıkan zararlar sigorta dâhilindedir.

b) Aynı Ölçüde Tehlikeye Maruz Benzer Birimlerin Bir Araya Getirilmesi: Benzer birimlerin bir araya getirilmesi, istatistiksel hesaplamaların uygulanmasını ve zarar oranının saptanmasını kolaylaştırmaktadır. Böylece, primin tahsil edilmesi ve sigortacılık etkinliğinin görülmesi mümkün olmaktadır.

Benzer tehlikeye maruz aynı birimlerin bir araya getirilmesi vesilesiyle riskli durumun dağılımı oluşabilmektedir. Bu sayede büyük sayılar kanunu söz konusu olabilmekte ve sigortacı fazla sayıda riskli durumu üstlenebilmektedir. Riskli durumun dağılımının oluşmaması halinde, sigortacı tek tek farklı birimler için organizasyona gitmesi söz konusu bile olmamaktadır.

c) Meydana Gelen Hasar Olaylarının Para Birimi ile Ölçülebilir Olması: Sigorta, sadece maddi zararları ve kayıpları karşılar. Sigortanın, tehlikelerin ekonomik zararlarını gidermek amacına da uygun düşen bu hususta, manevi değerlerin sigortası mümkün olmamaktadır.

d) Risk Durumunun İstatistiksel Olarak Kavranması: Sigortada tehlikenin fark edilmesi ve ölçülebilir olması gereklidir. Risk durumunun istatistiksel açıdan kavranması sigortalıların ödemekle yükümlü oldukları prim oranlarının hesaplanmasında ve hasar maliyetlerinin tespit edilmesinde önem arz etmektedir.

2.3.2. Sigortanın İşlevleri

Sigortacılık, yalnızca riskli durumları güvence altına alan ve bahse konu riskli durumlar ortaya çıktığında zararı karşılamayı sağlayan bir sistem olmakla kalmamakta; aynı zamanda nitelikleri açısından ekonomik alanda da birtakım görevleri yerine getirmektedir. Sigortacılıkta mevcut olan işlevler aşağıda sunulmuştur:

1. Ekonomik İşlevler,

2. Girişimciler açısından İşlevler.

Sigortanın finansal işlevleri makro düzeyde grlmektedir. Girişimciler açısından işlevleri ise; kişiler, küçük topluluklar ve kuruluşlar düzeyindedir (Daniels, 2004).

2.3.2.1. Ekonomik İşlevler

Sigortacılıkta etkinlik gösteren ekonomik işlevler aşağıda yer almaktadır (Daniels, 2004):

- i- önemli bir tasarruf kaynağı olarak sigorta,
- ii- Sermaye faktörünün mobilizasyonunda etken olarak sigorta,
- iii- Sermaye piyasasının gelişmesini sağlayıcı etken olarak sigorta,
- iv- Sosyo-ekonomik çöküntü ve kayıpların önleyicisi olarak sigorta,
- v- Uluslararası ekonomik ilişkileri ve ticareti genişletici etken olarak sigorta,
- vi- Vergi kaynağı olarak sigorta,
- vii- İstihdam sağlayıcı olarak sigorta.

2.3.2.1.1. nemli Bir Tasarruf Kaynağı Olarak Sigorta

Finansal kalkınma; gelişmekte olan bir ülkede bütün talebin öncelikle tarım sektöründen sanayi sektörüne kayması, sanayi sektörü için de tüketim malları üretiminden ara ve yatırım malı üretimine geçiş yapması ve bu değişimler doğrultusunda ülkede birikim ve yatırım alışkanlıklarının değişmesi, bireyler arasındaki ve birey ile doğa arasındaki iletişimin ağdaş yaşamın gerekliliklerine uygun bir hale gelmesidir. Bu hali ile ekonomik kalkınma finansal kurumsallaşma seviyesinin artması demektir (Sumarwan ve Hira, 1992).

Finansal kalkınma sürecinde, yatırımlar ekonominin tüketici olma özelliğinden üretici bir hale dönüşmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle, gelişmekte olan ülkelerde altyapı yatırımları (otonom yatırımlar) nemli bir yer tutmaktadır. lke içinde hem üretken yatırımların hem de altyapı yatırımlarının kalkınma plan ve politikalarını fark edecek yönde gelişmesi, bu yatırımların sürekli ve sağlıklı kaynaklardan yapılmasıyla ilişkilidir. Bu nedenle, yatırımların finansmanında en fazla güven duygusu uyandıran kaynak ülkenin iç tasarruf hacmidir. Fakat gelişmekte olan bir ülkede yatırımlar geleneksel yollardan yapıldığı için

ülkenin potansiyel yatırım hacmi ile fiili yatırım hacmi arasında ciddi bir fark vardır. Bu durumda, potansiyel tasarruf hacmine ulaşabilmek için yatırımı teşvik hedefli politikalar geliştirmekte olan ülkelerde önem arz etmektedir. Ülkede sermaye birikiminin artırılmasında en güvenilir yöntem ülke adına “gönüllü tasarruflar” dır. Bundan dolayı, halkın yatırım araçları hakkında bilgilendirilmesi, değişik tasarruf araçlarının getirilmesine karşı esnek olunması kaçınılmaz bir zorunluluktur (Talley ve Mas, 1990).

Gelişmekte olan ülkelerde sermaye birikimine tasarruf eksikliği ket vurmaktadır; bu da ülkeleri tasarrufları artırıcı yöntemleri araştırmaya yönlendirmiştir. Yatırımları çoğaltmanın iki yolu bulunmaktadır: Birincisi, tüketimi azaltmadan tasarrufları arttırmak; ikincisi ise tüketimi azaltarak tasarrufu artırmaktır. Tüketimi azaltmadan yatırımları artırma yöntemleri ise; bütün kullanılmayan emeğe dolaşım yeteneği kazandırılması, kapitalin efektif kullanımını sağlamak, emek-yoğun tekniklerin uygulanmasını sağlamak, toplumun yatırım metotlarını değiştirmek ve dış borca başvurmaktır. Tüketimi azaltarak tasarrufları çoğaltma yöntemi içinde ise; toplumu daha fazla yatırım yapma konusunda ikna etmek, faiz hadlerinin artırılması, sermaye piyasasının kurulması ve bankacılığın yaygınlaştırılması gibi teşvikler uygulamak; yatırım olanaklarının artırılması ve teşvik edilmesi ve bununla birlikte tasarruf yönelimi yüksek sektörlerin geliştirilmesi gibi teşvikler bulunmaktadır (Sumarwan ve Hira, 1992).

Gelişmekte olan ülkelerde kişi başına gelir seviyesinin az olması ve nüfusun büyük yoğunluğunun en alt düzey gelir seviyesinde bulunması; tüketimin daha da düşürülmesi için alınacak önlemlerin uygulanma ve hedeflenene ulaşma ihtimalini önemli ölçüde azaltır.

Yukarıda bahsedilen durumlarda, gönüllü yatırımların çoğaltılması, önemli bazı kurumların devreye sokulmasına bağlıdır. Piyasa finansının hâkim olduğu sistemde bireysel birikimlerin tasarrufa dönüştürülmesi temelde üç yöntemle gerçekleştirilir:

1) Bankalar sistemi aracılığıyla ile

2) Tahvil ve hisse senedi piyasaları (sermaye piyasası) kanalı ile

3) Sigorta kurumları aracılığı ile.

Birinci unsur, tasarruf sahiplerinin paralarını vadeli ve vadesiz mevduat şeklinde bankalarda saklamaları ile bankacılık sistemini devreye sokmuş olurlar. Bu noktada,

gelişmekte olan ekonomiler, kendi koşulları gereği, bankacılık sisteminin yaygınlaşmasına yol açarlar.

Fakat bu durumda sermaye piyasası bakımından şartlar çoğunlukla uygun değildir. Gelişmekte olan ülkelerde yaygın bir biçimde görülen enflasyon ve spekülatif yatırım alanlarının uygulanabilir oluşu, halkın gayrimenkul ve dayanıklı tüketim mallarına olan talebini artırır ve bu durumda halkın elindeki küçük veya büyük ölçekteki yatırımların tahvil ve hisse senedi piyasasına yönelmesini engeller. Bireysel birikimlerin yatırıma çevrilebilmesini sağlayan üçüncü sistem ise sigorta kurumlarıdır. Sigortacılık sadece risk durumlarını güvence altına alan ve söz konusu risk durumlarının ortaya çıktığı anda zararın bedelini karşılamayı sağlayan bir sistem değildir. Risk durumlarını güvence altına aldığı ve zararı karşılamayı sağladığı gibi, prim kazançlarından oluşan fon gücünü yatırım alanlarına transfer ederek finansal kalkınmaya da katkı sağlamaktadır. Bir başka ifadeyle, sigorta, küçük ölçekli yatırımları bir araya getirerek bir fon yaratan bir mekanizmadır. Bu uygulama biçimi daha çok hayat sigortalarında görülmektedir. Çünkü hayat sigortalarının oluşturduğu fon, diğer sigorta dallarından farklı olarak uzun vadeli ve söz konusu fonlar sanayi alanındaki yatırımlara kolaylıkla aktarılabilir (Feldstein ve Altman, 2007).

Öteki yandan, sigortanın fon oluşturma gününün ekonominin emrine verilerek icra edilmesi özellikle sanayileşmiş ülkelerde vazgeçilmez bir kaynaktır. Sigortanın yatırımı teşviki ve biriken fonların verimli noktalarda tasarruf edilmesi birçok ülkenin kalkınma sürecinde etkili olmuştur. II. Dünya Savaşı'nda mağlup olmuş ve de sigorta portföyünü tamamen kaybetmiş olan Batı Almanya mucizevi bir biçimde sigorta sektörü fonları ile yeniden hayata dönmüştür.

Gelişmiş sanayi ülkelerinin tamamında, kalkınmanın yalnız tasarruflarla sağlanabileceği fikrine dayanarak, tasarrufun özel bir biçimi olan sigortacılık, özellikle de hayat sigortacılığı, teşvik edilmektedir.

2.3.2.1.2. Sermaye Faktörünün Mobilizasyonunda Etken Olarak Sigorta

Sigortacılık, aynı şekilde, işletmelerin gelecekteki belirsizliklere karşı (makine kırılması, yangın, seylap) ayırmış olduğu ihtiyatları (yedek akçeleri) ekonomiye dâhil edilmesini sağlayarak, finansal süreç içerisinde bir sızıntı meydana getiren bu tasarruf kaynaklarını devreye sokmaktadır (Torbira ve Ogbulu, 2014).

Bu durumu örnek ile açıklayacak olsak: Bir işletme 1 milyar TL değerindeki bir makineyi bozulmaya karşı sigorta işlemi yaptırdığında; söz konusu işletme, makinenin bozularak tümüyle işlevini yitirme olasılığını göz önünde bulundurması halinde, 1 milyar TL.'lik yedek akçesini daima hazırda tutacaktır. Uygulama sayısı on binleri, yüz binleri geçen bu durumda pek çok işletme görülebilir. Belli bir ülkede her biri 1 milyar TL değerinde olan makinelere sahip 2000 işletmenin faaliyet gösterdiği kabul edilsin. Bahse konu firmaların tümü, makinelerini arızalanma ihtimallerine karşı firma imkânları dâhilinde sigorta işlemi yaptırmaya karar verdiklerinde, makinelerinin arıza nedeniyle tamamen işlevsiz hale gelme olasılığını hesaba kattıklarında sonuç olarak $2000 \times 1 \text{ milyar TL.} = 2 \text{ trilyon TL'nin}$ anlık hazır bulundurulmasına ihtiyaç duyulacaktır. Başka bir deyişle, ülke ekonomisinin ihtiyaç duyduğu bu kadar bir sermayenin uzun bir zaman için bağlanmasından kaynaklı, bahse konu sermayeyi yararlı alanlara yönelterek yatırıma dönüştürmek imkân dâhilinde olmayacaktır.

İstatistiklere uyan denemeler, makine bozulması gibi arızaların oluşması ihtimalinin belirli olduğunu işaret etmektedir. Örnek durumda da görüldüğü gibi, 2.000 makineden belki bir ya da iki adedinin aynı yıl içerisinde bozulma ihtimali mevcudiyetinden, ortaya çıkacak hasar 1 milyar TL veyahut 2 milyar TL'yi geçmeyecektir. Bahse konu durum düşünüldüğünde, meydana gelecek hasar, tüm makinelerin değerinin ancak iki binde ya da binde biri oranında olacaktır. Bu sayede zararı karşılamak adına 2 trilyon TL değil, bunun binde biri yani, 2 milyar TL veya iki binde biri olan 1 milyar TL'lik bir bütçe ayırmakla hedefe ulaşılmış olacaktır.

Gelişmekte olan bir ülkede sermaye faktörünün azlığı bakımından bu durum ele alındığında, kıt olan sermaye faktörünün etkili olmayan bir biçimde uygulandığı sonucuna ulaşılır. Bu örnek ekonomide bütünleşme etkisi yüksek, ekonomiye katkı sağlama gücü büyük olan sektörler açısından ve sektörlerde kullanılan makine ve ekipmanın bölünemezliği sebebiyle büyük tutarlarda olması açısından değerlendirildiğinde (örnek olarak, demir çelik sektörü) sigortanın değeri kendiliğinden açığa çıkmaktadır (Torbira ve Ogbulu, 2014).

2.3.2.1.3. Sermaye Piyasasının Gelişmesini Sağlayıcı Etken Olarak Sigorta

Finans piyasaları dâhilinde, sermaye üretmeyen finans kurumları içerisinde bulunan ve çeşitli riskleri dağıtmak veya azaltmak maksadı ile sigorta şirketleri sundukları hizmetin karşılığı olarak sigortalıların ödedikleri primlerden oluşan fonları, riskin sebep olacağı zararlar ortaya çıkıncaya kadar çeşitli piyasalara (özellikle sermaye piyasasına) transfer

etmeleri nedeniyle bir finans aracı özelliği taşımaktadır. Bir diğer açıdan, sigorta şirketleri, sigorta poliçeleri gibi yatırım araçlarına yönlendirilebilecek fonların yaratılmasına katkı sağlamaktadır. Bu fonları finansal araçlar vasıtası ile çeşitli alanlara yatırarak sermaye piyasasının gelişmesinde başat rol üstlenmektedirler (Stiglitz, 1989).

Batılı ülkelerde özellikle hayat sigortasına yönelik faaliyet gösteren kurumlar bireysel birikimleri toplamada değerli fonksiyonlara sahip ve en eski finansal araçlardandır ve bu yatırımcı özellikleri sebebiyle özel ve kamu teşebbüslerine uzun vadeli yatırım sermayesi sağlayan bir kaynak sağlamaktadırlar.

2.3.2.1.4. Sosyo-Ekonomik Çöküntü ve Kayıpların Önleyicisi Olarak Sigorta

Hayatın akışı dâhilinde bireyleri devamlı tehdit eden riskler vardır. Dikkatli ve güvencesi olan bireyler, söz konusu olabilecek riskler karşısında, dikkatsiz ve güvencesiz bireylerden daha az hasar görebilirler. Fakat tehdit ve risk bakımından olasılıklardan bütünüyle kaçınmak olanaksızdır. Ayriyeten, fazla değer fazla kısıtlama getirdiğinden, girişim yapma cesaretini ve girişimleri engeller. Bu olay birçok noktada tercih edilmez. Nitekim, finansal potansiyelin de savunulması gerekmektedir (Paudel v.d., 2015).

Bireylerin yüzleşebilecekleri benzeşik risklere karşı bir araya gelmeleri ve tek başına göğüsleyemeyecekleri ekonomik çöküşleri genele yayarak önüne geçmeleri, sigorta uygulamalarının temelini oluşturur. Sigorta şirketi bu dayanışma faaliyetini yönetir ve yürürlüğe sokar.

Sigorta, kendi alanı kapsamında görülen risklerin yönetimini sırtlanan kuruluştur. Bu riskler meydana geldiğinde, işletmelerin faaliyetlerini durdurması, girişimcilerin iflası, aile parçalanmaları, yoksulluk gibi finansal çöküşlerin önüne geçilememektedir. Bilhassa, endüstriyel riskler ile karşılaşıldığında, zararı karşılama imkânı olmadığı sürece finansal faaliyetleri durdurur. Üretim, istihdam, yatırım gibi alanlarda sıkışmalara neden olur. Bireyler açısından ise; iflaslar, ölümler, sakatlanmalar, doğal afetler ve hırsızlık gibi risklerin sebep olduğu değer eksilmeleri finansal çöküntüler doğurur. Zararın çoğunluğa pay edilmesi bu çöküntüleri engeller (Paudel v.d., 2015).

Sigortanın finansal kayıpların önleyicisi olması ise, zarar önleme faaliyetlerinde meydana gelmektedir. Sigortanın asıl görevi zararı sigortalı gruba dağıtmak olmasına rağmen, sigortacılar zararları en düşük seviyede tutmak için çabalarlar. Sigortacılar, eğer bu durumda bir gayret göstermezse, zararların artacağından, zira bireyin yapısı gereği, sigortacının zararı

bütün olarak ödeyeceğini bildiği durumda daha dikkatsiz davranacağına haizdirler. Artan zarar ve zarar olasılığı, prim oranlarının da yükselmesiyle sonuçlanacaktır. Bu sayede, sigortalı mevcudiyetinin azalacağı, bu halde de büyük sayılar kanunun gereği sigortacılık için istenmeyen bir durumun ortaya çıkacağı aşikârdır. Ayriyeten, sigortacılar zarar ödemelerinin sigortacılık karlarını düşürdüğünü düşünerek zararları önleme uygulamalarını ve önlem örgütlerine yardım çabalarını artırır (Paudel v.d., 2015).

2.3.2.1.5. Uluslararası Ekonomik İlişkileri ve Ticareti Genişletici Etken Olarak Sigorta

Sigortacılık, sadece riskli durumların ortaya çıkmasında oluşan finansal zararların karşılanmasından oluşan bir endüstri değildir. Aynı zamanda sahip olduğu nitelikler sebebiyle, örnek olarak, uluslararası ticaret ortamında üretici ya da ihracatçı firmaya ait olan taşımacılık risklerinin sigortacılar tarafınca (belli bir prim ödenmesi karşılığında) devralınması, üretici ya da ihracatçı firmaya, malını kolaylıkla dış pazarlara nakletmesini sağlayarak dış ticareti genişletici bir etki de yaratmaktadır (Arena, 2008).

Ayriyeten, ihracat kredi sigortası ile ihracatçının aşırı riskleri adına sorumluluk yüklenmek yoluyla ekonomik dengelerini tehlikeye sokmaksızın, yurt dışına kredi ürün ve hizmet pazarlamasına olanak sağlar. İhracat kredi sigortası, temelde dışsatımın çoğaltılmasına olanak sağlayan bir sigorta türüdür. Bu işlev iki yolla sağlanmaktadır: Birincisi, ihracatçıyı dış alıcıya (ithalatçı firmaya) karşı sigortalamak koşuluyla alacağını ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dâhilinde garantiye almak, ikincisi de dışsatımın finansmanında bankaya garanti vererek ihracatçının ihtiyaç duyacağı kredilerin sağlanmasına yardımcı olmaktadır (Arena, 2008).

Özet olarak, sigortacılık uygulamaları, yatırıma kaynak olan fonları çoğaltması ve girişimcinin riskli durumlarını yüklenmesi sebebiyle hem üretim güçlerini çoğaltma hem de ticareti uluslararası ortama yöneltme fonksiyonlarını sorumluluğu altına almaktadır. Özellikle, nakliye sigortaları, öncelikle ihracat kredi sigortası olmak üzere çeşitli kredi ve sorumluluk sigortaları uluslararası ilişkileri ve ticareti genişletici işlevler açısından önde gelen sigorta çeşitleridir.

2.3.2.1.6. Vergi Kaynağı Olarak Sigorta

Sigorta uygulamalarının ülkenin ekonomisi kapsamında bir diğer önemi, tasarrufları kaynak teşkil eden vergilere de yüksek oranda katkıda bulunmasıdır. Sigorta firmaları yılsonu bilançolarına göre kendilerine düşen vergi miktarını öderler. Bundan ayrı olarak, bahse konu firmalar tahvil, hisse senedi, gayrimenkul gibi yatırım seçeneklerinin de gelir veya bina vergilerini öderler. Ek olarak, her sigorta poliçesi başına prime oranla, gider vergisi Yangın Söndürme Vergisi, Garanti Fonu, ölüm durumuna bağlı hayat sigortalarında Veraset ve İntikal Vergisi gibi vergiler tahakkuk ettirilir (Farh, ve Werning, 2013).

2.3.2.1.7. İstihdam Sağlayıcı Olarak Sigorta

Sigortacılık sektörünün ülke ekonomisi açısından bir başka önemli işlevi de ülke istihdamına katkı sağlamasıdır. Sigorta firmalarının istihdama olan katkısı çift yönlüdür. İlki, sigorta firmalarının merkez ve bölge müdürlüklerindeki işgücü istihdamı, ikincisi ise, sigorta firmalarının istihsal organlarındaki (acente, prodüktör, broker gibi) işgücünün istihdama dahilidir (Gupta v.d., 2014).

Sigorta firmalarının merkez ve bölge müdürlüklerindeki, özelliği gereği, az sayıda ancak kalifiye eleman istihdam etmektedirler. Bu sebeple firma merkez ve bölge müdürlüklerinde çalışmakta olan işgücü, ülke istihdamına önemli ölçüde bir katkı sağlamaktadır. Fakat sigorta firmalarının, istihsal organlarında (özellikle acentelerde) çalışan sayısı, merkez ve bölge müdürlüklerinde çalışan eleman sayısının çok daha fazlasını bulundurması sebebiyle, dolaylı olarak ülke istihdamına katkıda bulunurlar (Gupta v.d., 2014).

Sigorta şirketleri istihsal etmiş olduğu doğrudan primlerin bütününe yakın (%95) kısmını istihsal organları, acente ve prodüktörler vesilesiyle elde etmektedir. Ülke geneline dağılmış şekilde çalışmalarını devam ettiren acenteler mevcut ve potansiyel sigorta kaynaklarından yararlanabilmek maksadıyla daha fazla çalışan istihdam etmektedirler (Gupta v.d., 2014).

2.3.2.2. Girişimciler Açısından İşlevler

Sigortanın girişimcilere sağladığı işlevler şunlardır (Ilmakunnas ve Kanniainen, 2001):

a) Girişimcinin Kararlarını Etkiler

Girişimci, tercihlerini farklı alternatifler arasında seçim yaparak belirler. Belirsizliklerin sık görüldüğü ortamda, riskli durumun büyüklüğü, girişimcinin tercih yapmasını zorlaştırır. Büyük mali riskli durumlarla karşı karşıya olan bir girişimci kazanç olasılıklarını artıracak pek çok seçeneği en aza indirme tercihine yönelir.

Fakat bir ünite adına belirsiz olan durum, sayıları çoğaldıkça belirsizlikten kurtularak, ölçülebilir seviyeye ulaşır. Sigorta firmaları yeteri sayıda aynı riskli durumla karşı karşıya olan üniteleri bir araya topladığından, belirsizliği ortadan kaldırıp belirliliği sağlar. Ünite başına düşen prim karşılığında, riskli durum meydana geldiği takdirde oluşacak zararı karşılama güvencesi verir.

Bu sayede, sigorta küçük ve belirli ödemeler alarak büyük ve belirsiz zarara karşı garanti sağlayan bir firma olarak girişimcinin tercih yaparken cesur olmasını, yatırım girişiminde bulunmasını sağlar. Diğer bir açıdan riskli durumun ve belirsizliğin girişimci adına ortadan kalkmış olması, iş verimini artırır. Hasar riskli durumunun azaldığını fark eden girişimci rekabet ortamına girerken kararsızlık yaşamaz ve yeni girişimlere yatırım yapar. Bu sayede iş dünyasında güvencede olmanın verdiği rahatlıkla, dev sanayi şirketlerinin ve ticari firmaların doğuşu gerçekleşir.

b) Girişimcinin Daha Ucuz Fiyata Yatırım Sermayesi Bulmasını Sağlama

Girişimci adına sermaye ücretleri önem arz etmektedir. Ülkede ikraz edilebilir fonların eksikliği faiz oranlarının yüksek olmasına neden olur. Sigorta firmaları ise, prim kazançlarından oluşan hisse senedi, tahvil vb. alımı ile katkıda bulunarak piyasadaki para akışını artırır. Yatırıma dâhil edilebilecek tasarruf fonlarının çokluğu faiz oranlarını düşüreceğinden, girişimcinin ucuz fiyata yatırım sermayesi bulmasını ve dolayısıyla, daha fazla girişimcinin ortaya çıkmasını ve daha büyük girişimlerin yapılmasını sağlar.

c) Girişimcinin Riziko Karşılığı Dondurduğu Sermaye Miktarını En Aza İndirger

Girişimci, muhtemel riskli durumlar karşısında hasarını kendi kendine karşılamak amacıyla, sermaye ayırmak zorunda olsaydı, yatırımlarını azaltması gerekecekti. Bu tutar, sigortada olduğu gibi, riskli durumu karşılayacak olanlar çok sayıda olmadığından dolayı,

prim tutarı ile karşılaştırılmayacak kadar fazla bir tutar olacaktır. Örnek olarak, girişimci 1 milyar TL değerindeki makinesini bozulmalara karşı sigorta ettirmeyip, olabilecek riskli durumlar karşısında gerçekleşecek hasarı kendi kendine karşılamaya giderse, 1 milyar TL'ye da ona yaklaşmış miktarda parayı, ihtiyat olarak her daim hazır bulundurmak zorunda kalacaktır. Fakat girişimci bu makineyi, bozulma durumuna karşı belli bir prim karşılığında sigorta ettirdiğinde, prim ödemesi dışında elindeki sermayesini rahatlıkla kendi yatırımına aktararak, daha geniş seviyede yatırım planlayabilecektir.

d) Sigorta Güvencesi Girişimciye Kredi Olanakları Yaratır

Kredi, güncel iş dünyasının en değerli konularından biridir. Sigortanın önemli fonksiyonlarından bir diğeri de kredi sağlamasıdır. Bu kredi hem sigortalı açısından hem de toplum açısından işlemektedir. Örnek olarak, bir taşınmazın ipoteğini teminat göstererek borç isteyen birey, ancak bu taşınmazını sigorta ettirerek krediyi almaya kabul görebilecektir. Çünkü taşınmazın yangın veya başka bir afetle yok olması ve bundan dolayı gösterilen teminatın ortadan kalkması riskli durumu bulunmaktadır.

Benzer şekilde, mal mukabili avans veya kredi alan bireyler/firmalar adına sigorta kolaylık sağlamaktadır. Sigorta garantisi olmadan malın teminat olarak gösterilmesi olanaksızdır. Bireylere borç verilmesi durumunda da alacaklı, borçlunun beklenmeyen bir ölüm riski için sigorta yaptırmasını talep edebilir.

Öteki açıdan, hayat sigortalarında; sigortalılar, anlaşmada varsayılan koşullar altında, sigortacıdan ödünç talebinde bulunabilirler. Örnek olarak, bir ülkede hayat sigortası poliçeleri emanet olarak bırakılarak kredi temin edilebilmektedir.

2.3.2.3. Sigorta Sözleşmesinin Tarafları

2.3.2.3.1. Sigortacı

Sigorta ettirene ait riski prim vasıtasıyla satın alan riskli durumun gerçekleşmesi durumunda poliçede taahhüt ettiği tazminat tutarının tazminini yüklenen kimseye sigortacı denir.

2.3.2.3.2. *Sigortalı (Sigorta Ettiren)*

Sigortalı, taşıdığı riski prim vasıtasıyla sigortacıya devreden kişidir. Bir diğer deyişle, sigorta ettiren; risk satıcısı, güven alıcısı durumundadır. Sigortalı ile sigorta ettiren aynı birey olabileceği gibi, farklı bireyler de olabilir. Örnek olarak, hayat sigortalarında olduğu şekilde. Sigortalının tek bir birey olması durumunda ferdi sigorta; bir topluluk olması durumunda ise grup sigortası mevzu bahistir.

2.3.2.4. *Sigortacının Mali Yükümlülüğünü Azaltan Tedbirler*

Sigortacının mali yükümlülüğünün eksiltilmesi yönünde uygulanan tedbirlerin tümüne birden “sigorta politikası” denilmektedir. Sigortacı bu tedbirleri uygulamakla daha çok sigorta yapma fırsatına kavuşur. Mali fırsatların fazla tehlikeye maruz kalmaması, hem de iyi ve kötü riskin tercihini en uygun şekilde yapmış olacaktır. Sigortacının uyguladığı bu tedbirler, konservasyon, koasürans ve reasürans uygulamalarıdır (Raviv, 1979).

2.3.2.4.1. *Konservasyon*

Bir sigorta firmasının, sorumluluğuna dâhil etmiş olduğu riskin mali kuvvetini önemseyerek, üstünde kalmasını sağladığı kısma konservasyon bir diğer deyişle, “saklama payı” denir. Sigorta firmaları birtakım branşlarda seviyeler şeklinde, bazılarında ise tek başlık altında konservasyon seviyelerini belirlemektedirler (Kwon v.d., 2005).

Konservasyon oranlarının belirginleşmesinde dikkate alınacak en önemli husus, riskin niteliğidir. Riskin niteliği ve tehdit seviyesi belirlendikten sonra, önemli olan ikinci husus ise öz kaynak durumudur. Öz kaynakları uygun ve dış kaynak bakımından da sorunu yok ise sigorta firması, konservasyon seviyesini fazla tutabilir. Öteki halde, konservasyon oranı en az oranda tutmaya çabalayacaktır (Kwon v.d., 2005).

Konservasyon, riskin gerçekleşme olasılığına bağlı iki bölümde incelemek mümkündür.

I. Net Konservasyon: Sigortacının, rastgele bir zarar durumunda mevzu bahis olacak tazminat miktarından, kendisinin karşılamaya uygun bulunduğu bölümüne denir. Net konservasyon bütün sigorta poliçesi adına farklı farklı bulunarak belirlenir. Net

konservasyonun fazlalığı, sigorta firmasının, öz ve dış kaynak sermayesinin mevcudiyetine, elinde bulundurduğu sigortalıların miktarıyla bağlantılıdır.

II. Brüt (maksimun) konservasyon: Birimin risk derecesiyle eşdeğer halde farklılaşan zarar seviyesine, brüt konservasyon denmektedir.

Örnek olarak, sigorta firması 2.000.000 TL tazminat karşılamaya uygun şekildeyse bunun net konservasyonu 2.000.000 TL.'dir. Bu birimin zarar olasılığı %50 ise, brüt konservasyonu 4.000.000 TL olmaktadır. Zira bu firmanın 2 milyon TL'ye değin bulunan zararı üstlenebilecek mali fırsatı bulunmaktadır. Zarar olasılığı %59 olursa yalnız 4 milyon TL'lik bir teminata, 2 milyon TL hasar kabul edilebilmektedir. 4 milyon TL'lik bir konservasyon seviyesinin farkındalığı imkânli olabilmektedir. Bu sayede ilk halde zarar kabulü net konservasyonunu meydana getirir. Diğer yüksek orandaki kabuldeyse brüt konservasyonunu uygunlaştırmış olmaktadır.

2.3.2.4.2. *Koasürans*

Beraber sigorta anlamına gelen koasürans, iki ya da daha çok firmanın bir riskli durumu birleşerek karşılaması durumudur.

Koasürans uygulaması sayesinde bir tek poliçe tertiplenir. İşin kontrolünü üstlenen firmaya “Jeran firma” diğerine “Koasürör” denmektedir. Poliçeyi Jeran firma tertipler, sigortalıyla ilgilenir ve prim geri alımını üstlendiği için başka koasürör firmalara karşı poliçe miktarı sebebiyle hisseleri seviyesinde borçlanır (Brusco ve Castiglionesi, 2007).

Koasürans yönteminde her sigortacının payı belli bir seviyede düzenlenip belirlenmiş olduğundan, her sigortacının sigorta uygulanana karşı bulunan yükümlülüğü yalnız kendisinin dâhil olmuş olduğu sigorta miktarı fazlalığında olacaktır (Brusco ve Castiglionesi, 2007).

2.3.2.4.3. *Reasürans*

2.3.2.4.3.1. *Reasüransın Tanımı ve Faydaları*

Sigorta firmasının mal sorumluluğunun hafifletilmesi açısından uygulamayı seçtiği en mühim önlem reasüranstır.

Yinelenen sigorta manasına varan reasürans, sigortacının rastgele bir sigorta yönteminde kendine ait brüt konservasyon fırsatını kullandıktan sonra geriye kalan sigorta miktarını başka bir sigortacıya nakledilmesini belirtir (Berger ve Humphery, 1997).

Aktarımı uygulayan ilk sigortacıya “sedan firma”, aktarıma tabi tutulmuş diğer sigortacıya da “reasürans firma” denir. Reasürans firmasının da kendine ait brüt konservasyon fırsatını geçen sigorta miktarını başka bir sigortacıya devretmesine “retrosesyon” ve de bu devredişin uygulandığı sigortacıya da “retrosesyoner” denmektedir (Berger ve Humphery, 1997).

Reasüransın sigorta firmasına bulunduğu yararların ilki olarak, sedan firmanın yüksek riskli durumlara uygulama yapabilme hacmini çoğaltması gelmektedir.

Reasürans, benzer şekilde, sigorta firmasına mali olarak zarar görmesini engelleyen katkılarda bulunmaktadır. Hem zarar geri dönüşlerinde hem de reasürans firmalarına naklettikleri görev sebebiyle elde edecekleri komisyonlar sayesinde sigorta şirketleri mali yollarla desteklenmektedir (Berger ve Humphery, 1997).

Reasüransın sigorta firmalarına sağlayacağı bir başka olumlu durum da zarar seviyesinde bir düzenlilik meydana getirebilmesine yardımcı olmaktır. Örnek olarak, deprem, yangın benzeri tek bir durum sebepli hasarların çok yüksek olması durumunda (katastrofik riskli durumlar) karşılanacak sigorta meblağlarını bir sigortacı, hatta o ülkedeki tüm sigortacılar dâhil karşılayamayabilirler. Katastrofik hasarlar, uluslararası reasürans anlaşmaları sayesinde sigortacıları etkilemeyecek halde yayılır (Berger ve Humphery, 1997).

2.3.2.4.3.2.Reasürans Çeşitleri

Sigorta firmaları, edindikleri işlerin konservasyonunu geçen bölümünü üç şekilde diğer sigorta firmaları ya da reasürans firmalarına yaymaktadır. Bu da sırayla (McIsaac ve Babbel, 1995);

a) İhtiyari (Fakültatif) Reasürans

En eski reasürans metodu olarak bilinen ihtiyari reasüransa şu an da bazen tercih edilmekle birlikte, trete reasüransının gelişmesi nedeniyle, değerini zaman içinde kaybetmiştir. Bu sistemde, sedan görevin ne miktardaki kısmını hangi reasüröre bırakacağı hususunda; reasürör ise dâhiline bırakılan görevi alıp almayacağıyla ya da ne seviyede alacağı

hususunda tamamiyle rahattır. Her iki kısım kendi yararlarına uyan bir halde hareket etmektedir.

b) Otomatik Reasürans Anlaşmaları (Trete Reasürans)

Trete reasürans, gelecekte uygulanacak sigorta sözleşmelerinin reasüransı ile alakalı daha öncesinden sedan firma ile reasürör arasında uygulanmış bir ön anlaşmadır. Bu duruma göre trete bölgeleri dâhilinde bulunmak koşuluyla sedan transfer etme, reasürör ise kendisine transfer edilen görevleri alma üstlenmelerini karşılıklı olacak bir şekilde sözleşmede gösterirler. Yasalara uygun şekilde tarafları ilgilendirecek özelliği olan reasürans tretesi, belirli bir tür ya da tip sigorta adına uygulanır.

Anlaşmaya uygun şekilde reasürör, sedan firmanın yollayacağı reasürans önerilerini (sesyon) almak zorunluluğundadır. Benzer halde, trete, sedan firma adına da bağlayıcıdır. Önceden kabul edilen durum, şekil ve koşullar dahilinde reasürans transferlerini uygulamak, anlaşmaya taraf olan sigorta firmasının zorunluluğudur.

Trete reasüransı iki farklı grupta incelenir. İlk grup, “bölüşmeli reasürans”, bu da;

b.1) Kotpar treteleri

b.2) Eksedan treteleridir.

İkinci grup ise, “bölüşmesiz reasürans” anlaşmalarıdır. Bu da;

b.3) Hasar fazlası (excess of loss),

b.4) Hasar yüzdesi fazlası (stop loss), şeklinde sınıflandırılır.

b.1) Kotpar Treteleri

Daha önce uygulanmış anlaşmada bahsedilen şartlara uymak suretiyle, sedan firmanın aldığı muayyen branşların tüm işlerini belirli bir oran dâhilinde reasüröre devretmesine denir.

Korpar anlaşmasında, sedan firmanın riskleri bir ayırma dâhil etme yetkisi yoktur. Çünkü aldığı tüm işleri belirli oranlar ve sabit limitlere göre reasüröre devretmek zorunluluğu vardır. Bu çeşit anlaşmanın en büyük niteliği, henüz yeterli mali kuvvete kavuşmamış firmalar adına büyük yararlar sağlamasıdır.

b.2) Eksedan Anlaşması

Sigortacılıkta sıkça kullanılan reasürans sözleşmelerinden biridir. Özellikle, kuvvetli sigorta firmalarının uyguladığı bu sözleşmede; sedan firmalar riskli durumun gizleme payını geçen bölümlerini kendi benzeri ya da dilimleri seviyesinde reasürörlere nakleder. Kotpar sözleşmesi gibi tüm riskli durumları üzerinde reasüröre yönlendirme zorunluluğu bulunmaz. Firma, öncelikli olarak riskli durumları kendine göre iyi ya da kötü ayrıma dâhil edebilir. Kendince fazla riskli durumları tespit ettikten sonra bu durumlar üzerinde gizleme payını oldukça az bırakabilir. Riskli durumun yüksek bölümünü yönlendirir, eşit plan miktarınca devir yapar.

Bu durumun olması halinde olsa da artma hali olursa, uygulayacağı ikinci ya da üçüncü eksedan sözleşmeleri sayesinde ya da ihtiyari reasürans sayesinde bütünüyle yayabilir.

Eksedan tretesinin en mühim niteliği, sedanı konservasyon bulundurma hususunda rahat kalmasıdır. Ufak görevlerin bütününe konservasyonda bırakılıp eksedan treteye devir uygulanmaması da olanaklıdır.

b.3) Hasar Fazlası Anlaşması (Excess of Loss)

Hazar fazlası anlaşması, bölüşmeli reasürans sözleşmelerinde değişik bir hususa dahil olup, onlarda riskin belirli kısmı üzerinde reasüröre devir yapılırken, burada zararın önceden saptanmış belli bir sınırı geçen bölümlerinin tamamen ödenmesini öne sürmektedir. Zararın belirli bir seviyesini sedan firma karşılamakta, bunu geçen bölümüyse bütün olarak reasürörce ödemektedir.

Bu çeşit sözleşmeler ucuz ve masrafsızdır. Ucuz ve masrafsız olduğu oranda firmalar adına teknik hususlarını etkileyebilecek zorlukları da hâlihazırda bulundurmaktadır. Bunun için, bu sözleşmeler uygulanmadan önce firmanın sigorta, riskli durumlar ve zarar hususunda iyi incelemelerde bulunmuş olması gereklidir.

b.4) Hasar Yüzdesi Fazlası (Stop Loss) Anlaşması

Bu çeşit sözleşme, sigorta firmasının sıklıkla bir sene dâhilinde (sene sonu itibariyle), rastgele bir sigorta dalında zararın belli bir kısmını geçmesi durumunda, reasüröre sorumluluk vermesine denir. Zarar belirlenen kısım ya da sayıyı geçmediği müddetçe, reasürörün yükümlülüğü hakkında konuşulamaz.

Zarar miktarından beklenenin üzerinde olan kısım, özellikle katastrofik risklerde ve zararın hangi durumdan ya da riskli hallerden meydana geldiği farkındalığı zor olan dallarda yapılan bir sözleşme çeşididir.

2.3.2.4.4. Pool Anlaşmaları

Genel olarak sigorta bedeli fazla ve zarar ihtimali fazla olan riskli durumlarda, sigorta firmalarının toplanarak içlerinden birinin önder (Jeran) seçerek ve gizleme paylarını (konservasyonlarını) bir arada toplayıp reasürans piyasasına daha kuvvetli etkiyle giriş yapmalarına olanak veren üyelik uygulamasına “pool” adı verilir.

Pool’un uyguladığı görevlerde sigorta poliçesi pool ismine belirleneceği gibi, ilk sigortacı konumunda bulunan firmanın ismine de düzenlenebilmektedir.

2.4. Tekafül Sigortacılığı

2.4.1. Literatürde Tekafül

Sigorta, iki taraf arasında bir risk paylaşımı düzenlemesidir. Bu düzenlemede, bir taraf (sigortacı), başka bir tarafı (sigortalı) bir sözleşmede (poliçe) belirtilen belirli zararlara karşı tazmin etmeyi kabul eder. Sigorta, bireylerin ve kuruluşların saf riskleri (yani maddi kayıplarla ilgili belirsizliği) başkalarına aktarabilecekleri ekonomik bir araçtır. (Lim, v.d., 2010). Başka bir deyişle, sigorta temel olarak insanların birbirlerine yardım etmeyi amaçladıkları bir karşılıklı yardımlaşmadır. Bununla birlikte, buradaki sigortanın bir taraftan diğer tarafa risk devretmek olduğunu, bu riskin kendi başına saf bir risk olduğunu ve spekülative bir risk olmadığını vurgulamak gerekmektedir. Saf risk spekülative riskten farklıdır; saf risk sonucunun sadece kazanılmaması gereken zarardır. Diğer taraftan, spekülative risk, kazanma ihtimalini de barındırmaktadır.

Bir kişinin meydana gelecek zararları karşılayabileceği acil durumlara yönelik birikiminin olmadığı durumlarda ya da var olan birikiminin kaybı karşılamadığı durumlarda genellikle borç alıp geri ödemek durumu ortaya çıkmaktadır. Bunun sonucunda insanlar karşılıklı fayda sağlayabilecekleri sigorta sistemini yaratmıştır. Teknik olarak sigorta, bireylerin riskleri sigortacıya devretmesi ve bunun karşılığında bir sigorta primi ödemesiyle

birlikte riskleri azaltmaktadır. Riskler prime aktarıldıktan sonra bireyin acil duruma yönelik bir birikim yapması gerekliliği ortadan kalkar. Sigortacı tarafından prim karşılığında alınan riskler, diğer kişilerin de benzer zarar risklerini sigortacıya aktardığı bir havuzda toplanır. Herhangi bir kayıp meydana gelmesi durumunda ya da sigortalının prim talebinde bulunması durumunda bu talep, havuza katılan herkesin bir talepte bulunmadığı varsayımıyla havuzdan alınmaktadır. Bu noktada herkesin aynı anda talepte bulunması ihtimali de bir risk olarak karşımıza çıkmaktadır. Sigortacılar oluşan bu yeni riski, havuzda toplanan risk karşılığı primlerin başka bir yatırım aracı ile değerlendirilmesiyle ortadan kaldırmaktadır. Böylelikle ortaya çıkabilecek risklerin yönetiminin yanı sıra sigortacı, elde ettiği miktardan daha fazla kar elde edebilmektedir. Geleneksel sigortacılığın İslam ile çelişkisi, bazı kesimlerce başvurulanan yatırım araçlarının yapısında olduğu düşünülen üç temel durumdan (garar-belirsizlik, kumar ve riba-faiz) kaynaklanmaktadır (Noor, 2009).

Geleneksel sigorta, temel olarak şeriatla (İslam hukuku) çelişen üç temel unsur içermektedir. Bunlar aşağıda sıralanmaktadır:

Belirsizlik (Garar): İslam hukukuna göre yapılacak maddi işlemlerin aşırı belirsizlikten arınmış olması gerekmektedir. Bu yasağın temel amacı dolandırıcılık, adaletsizlik ve sömürü gibi durumların ortadan kaldırılmasıdır. Geleneksel sigortacılıkta sigortalı sigorta primi ödediğinde gelecekte bir talebi olup olmayacağını bilmemesi nedeniyle bir belirsizlik ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında sigortalı ihtiyaç durumunda alabileceği mali yardım miktarını da bilmemektedir. Benzer şekilde sigortacı da sigortalının herhangi bir talepte bulunup bulunmayacağını ya da ödenmesi gerekebilecek tutarı bilmemektedir (Hussain ve Pasha, 2011).

Aşırı Risk Alma [Maysir (gambling-Kumar)]: İslam hukukuna göre Maysir kesinlikle yasaktır. Bir kumar oyunu aşırı risk almakla, bir taraf her zaman başka bir tarafın kaybetme maliyeti olarak kazanç elde etmektedir. Sigorta bağlamında, poliçe sahibi az miktarda katkısından büyük miktarda para kazanmayı beklemektedir (bir nevi bahis, risk alma). Poliçe sahibinin gerçekte olan beklentisi, edebileceği talebinin sunduğu katkıyı aşmasıdır. Bu durumda sigorta şirketi açık vererek kayıp vermiş olacaktır. Diğer yandan sigortalı, herhangi bir riskin oluşmaması durumunda prim olarak ödediği tutarı kaybetmiş olacaktır. Kısaca bu durum İslam hukuku açısından aşırı risk alma, bir nevi kumar olarak tanımlanmıştır. Poliçe sahibi, süreç boyunca herhangi bir talepte bulunmadığında sigorta sağlayıcı bütün karı elde ederken, poliçe sahibi zarar etmiş olmaktadır. Poliçe sahibi tarafından sözleşmenin feshedilmesine yönelik durumlarda da zarar yine poliçe sahibine yüklenmektedir. Ayrıca

sigorta şirketi herhangi bir sözleşmenin feshedilmesi durumunda ödenmiş olan primlerin tamamı yerine yalnızca bir miktar geri ödeme yapma seçeneğine sahiptir (Matsawali, v.d., 2012).

Faiz (Riba): Poliçe sahibinin, sigorta sürecinde sunduğu katkıdan daha büyük bir miktarda sabit kar elde etmeyi beklediği bir sigorta sözleşmesi İslam hukuku açısından faiz (*riba*) olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla geleneksel sigorta bu noktada da İslam hukuku kapsamında yasaklanmıştır.

Ayrıca sigorta sağlayıcının yatırılan primleri faiz gibi yasaklanmış unsurları içeren yatırım araçlarıyla değerlendirmesi de geleneksel sigortanın İslam hukuku açısından yasaklanmasının nedenleri arasındadır (Maysami ve Kwon, 1999).

Literatürde geleneksel sigortacılık ile ilgili olarak İslam hukuku açısından farklı görüşler belirtilmektedir (Khan, 2005). Faiz, belirsizlik ve aşırı risk alma gibi unsurları barındırması nedeniyle geleneksel sigortanın yasaklandığı belirtilmektedir. Bununla birlikte Tekafül, karşılıklı garanti ya da karşılıklı işbirliği çerçevesinde gerçekleştirildiği takdirde İslam'a uygun bir sigorta anlayışı ortaya çıkartılabilmektedir. Tekafül, bir tarafın koruma teklif ettiği ve sattığı ve diğer tarafın bu koruma (riskin karşılanması şeklinde) hizmetini belirli bir maliyet ya da fiyattan kabul ederek satın aldığı geleneksel sigortalardan farklı olarak, birbirlerini belirli risklerden korumak için ortak çıkarları olan bir grup insan tarafından yapılan bir anlaşma olarak karşımıza çıkmaktadır. Grubun içinde herhangi birinin riskini karşılamak konusunda yardımlaşma kişilerin samimiyet ve isteklilikleri esasına dayandırılmaktadır. Temelde tekafül kavramı katılımcılar arasında dayanışma, sorumluluk ve kardeşlik gibi ilkeler etrafında oluşturulmaktadır (Kwon, 2007). Aşağıda, geleneksel sigorta ve tekafül sistemi arasındaki belirli farklar sıralanarak açıklanmaktadır:

1- Geleneksel sigorta, sigorta şirketinin koruma teklif ettiği ve sattığı ve katılımcıların (poliçe sahipleri) belirli bir fiyata primi kabul ettiği ve satın aldığı bir alış-satış sözleşmesidir. İslami sigorta durumunda, katılımcılar, fonu yöneten kişi olarak taşeron işletmecisiyle birlikte katkı ve menfaatler üzerinde toplu haklar elde etmek için bireysel haklardan vazgeçerler. İslami sigorta kapsamındaki sözleşme genellikle *tabarru* (bağış), *mudharabah*(kar paylaşımı) ve *wakalah* (yönetim ücreti kesintisi) kavramlarını içerir (Altıntaş, 2016).

2- Geleneksel sigorta durumunda, sigortacının kazancı, poliçe sahiplerine ödenen toplam tazminat tutarı ile toplam tazminat tutarı arasındaki fark olan poliçe teminat fazlasını içerir. Esasen kar, fazladan gelir ve yatırım geliri elde etmekten ibarettir. Karın veya fazlalığın

dağılımı sigorta şirketinin yönetimi tarafından alınan yönetsel bir karardır. Sonuç olarak, sigorta şirketi hissedarları ve poliçe sahipleri arasında bir çıkar çatışması vardır. Öte yandan, İslami sigorta durumunda, işletmecinin fazla para ödemede bulunma iddiası yoktur. Dahası, kârın ne zaman ve nasıl dağıtılacağını belirleyen operatör şirketinin yönetimi değil, kesin bir sözleşmedir. Operatör şirketin hissedarları ile poliçe sahipleri arasında çıkar çatışması için az yer vardır (Ünlü, 2018).

3- Geleneksel sigorta, kar amacına dayanmaktadır ve amacı, hissedarına geliri en üst düzeye çıkarmaktır. Sigorta sisteminde gelirler hissedarlara aittir. Buna karşılık, İslami sigorta, toplumun refahı ve korunma nedenine dayanmaktadır. İşin doğası kar amaçlı değildir. Operasyonu yöneten kişiye tekafül operatörü denir. Bu noktada, tekafül operatörü, poliçe sahibi için aracı olarak ve fonların yatırım getirisinde pay olarak adil bir tazminat almaktadır.

4- Geleneksel sigorta durumunda, kabul edilen süre içinde herhangi bir talep olmadığında, poliçe sahibi sigorta şirketine ödenen primini kaybedecektir. Ancak İslam sigortalarında, kabul edilen süre içinde herhangi bir talepte bulunulmadığı takdirde, poliçe sahibine geri verilir veya hayır kurumuna bağış yapılır (Efe, 2017).

5- Riskin gerçekleştiği bir hayat sigortası poliçesinde, yararlanıcılar poliçede belirtilen tutarın tamamını talep etme hakkına sahip olmaktadır. Fakat riskin ortaya çıkmaması durumunda, sigortalı vade tarihinde poliçe değerini varsa faizle birlikte talep etme hakkına sahip olmaktadır. Diğer yandan bir tekafül poliçesinde riskin gerçekleşmesi durumunda yararlanıcı poliçe değerini özel hesabından talep etme hakkına sahip olmakla birlikte hesabında birikmiş olan tutarın tamamını talep edebilmektedir. Ancak eğer bu poliçe kategorisinde katılımcı vade boyunca hayatta kalırsa, talep edebileceği tutar hesabındaki tutarla sınırlandırılmaktadır (Billah ve Patel, 2003).

6- Geleneksel sigortada, primlerin yatırımı poliçe sahibinin herhangi bir etkisi dışında tamamen sigorta sağlayıcının inisiyatifindedir. Bu tür yatırımlar genellikle faiz ve aşırı risk alıcı yasaklı unsurları içermektedir. Buna karşın, tekafül sözleşme primlerinin nasıl ve nerede yatırım yapılacağını katılımcılar belirlemektedir. Genellikle tekafül operatörü primleri İslam kurallarına uygun alanlarda değerlendirmektedir. İslami sigorta şirketinde ayrıca geleneksel sigortada bulunmayan bir zorunluluk olan yıllık zekat ödemeye dair ek bir yükümlülüğü de bulunmaktadır (Bakan, 2017).

Günümüzde Türkiye’de İslami finans konusunda çeşitli uygulamaların gelişimi oldukça hızlı bir şekilde ilerlemektedir. Bu gelişimi, sigortacılık alanında gözlemlemek de

mümkündür. Tekafül sistemi, İslam hukukuna aykırı ögeler barındıran geleneksel sigorta sisteminden farklı olarak İslam esaslarına dayalı olarak kurulmuş bir sistemdir. Temelinde işbirliği, yardımlaşma ve faizden uzak olma gibi durumlar yatmaktadır. Türkiye’de tekafül sisteminin özellikle 2010 yılından sonra hızla geliştiğini gözlemlemek mümkündür (Yıldırım, 2014).

Malezya gibi tekafül sisteminde lider ülkelerde bu sistemin gelişimi incelendiğinde, Türkiye’deki sigortacılık sektörüne girişinden sonra demografik etkiler nedeniyle tekafül sisteminin gelecekte daha gelişmiş bir hale geleceğini öngörmek mümkün olacaktır. Günümüzde Türkiye’de tekafül sistemine yönelik yasal düzenlemelerin eksikliği dikkat çekmektedir. Geleceğe yönelik öngörülerde tekafülün ülkemizde yaygınlaşacağı olasılığı göz önünde bulundurulduğunda, bu alanda yapılması gereken kamusal düzenlemelerin gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

2.4.2. Tekafül’ün Tanımı ve Tekafül Sigortacılığı

Tekafül, sözlük anlamıyla Arapçadaki "KFL" mastarından gelen bir sözcüktür. Kefil, kefalet, tekeffül, tekafül gibi sözcüklerin tamamı aynı köke bağlıdırlar. Birisine bir işten ötürü kefil olmak, o işle alakalı yükümlülükleri üstlenmek manasına gelmektedir. Tekafül sözlük anlamı itibariyle dayanışma manasındadır ve yine Arapça kökenli olan kefalet sözcüğünden türemiştir. Türkçede de bir arada hareket etmek, dayanışmak anlamında kullanılır (Aslan, 2015). Fakat derhal belirtmek gerekir ki tekafül sigortacılığındaki kefalet tek taraflı bir kefalet modeli değildir; tersine sisteme dâhil olanların karşılıklı maiyetteki kefaletini ifade eder. Sözcük kökü olarak kefalet, birinin bir başkasına tek taraflı olarak kefil olmasını belirtse de bu özel sistem, kaynağında bir dayanışma ve karşılıklık özelliğine sahiptir ve bu yüzden kefalet de karşılıklıdır. Bu açıdan tartışmanın bütününde tekafül sistemindeki kefaletin manası bakımından bu detayın göz ardı edilmemesi gerekmektedir.

İslam coğrafyasının çoğu ülkesinde, farklı yorumlarla da olsa uygulanmaktadır. Bu yorumlar birbirleri arasında epeyce farklılık gösterse de, çoğunlukla şu prensiplerden meydana gelmektedir (Yazıcı, 2015):

a- Kâr amacı gütmeyen sigortalıların toplandığı kooperatif sigortacılığı.

b- Sigorta kurumunun biriktirdiği fonların faiz dışı yatırım araçlarında değerlendirilmesi.

c- Hasar ve yükümlölüklerin katılımcıların sahip oldukları paylara göre bölüştürüldüğü toplumsal sigorta havuzu tipi.

Batılı devletlerde kullanılan haliyle sigortanın İslam hukuku bakımından caiz olup olmadığı tartışılmış ve genel olarak klasik sigortanın haram olduğu kanısına varılmıştır. Buna rağmen, İslam kültürünün kendi sosyal güvence sistemi olan tekafül, İslami hukuka uygundur.

Sigortacılık dilinde ise tekafül "İslami sigorta" adıyla tanımlanabilir. İslam hukukunda sigortaya bakış hususunda çeşitli görüşler bulunmaktadır. Bazı uzmanlara göre sigorta dini bakımdan uygun bir güvence aygıtıyken; kimi uzmanlar ise bu fikre katılmamaktadır (Yazıcı, 2015). Fakat günümüzde geline nokta bakımından, yaşamlarımızın hemen hemen tüm alanlarında kendini fark ettiren sigortacılığın İslami bakış açısıyla, haram-helâl endişesiyle tekrar gözden geçirilmesinde kuşkusuz yarar vardır. Öte yandan, dünyada çok sayıda ülkede uygulanan ve gerek iktisadi, gerek de dini bakımdan kökleri olan tekafül sigortacılığının toplumda göreceği kabul ve bunun mali neticeleri gözden kaçırılmaması gerekecek derecede büyüktür. Tekafül sigortacılığı esasında, batı devletlerinde birkaç yüzyıla varan bir süredir çok yoğun olarak uygulanan mütüel (karşılıklı) sigortacılığın sadece İslami versiyonu olarak ortaya konmaktadır. Tekafül sigortacılığının çalışma ilkesi, mütüel (karşılıklı, kooperatif) kaidelere göre kazanılan gelirin İslami kaidelere göre helal gelirler edinilecek şekilde değerlendirilmesi ve edinilen kazancın adil bir eşitlik ilkesi çerçevesinde hak sahiplerine, ortaklarına ödenmesi prensibine dayanmaktadır. Bunun gibi, zarara uğrandığında da bu zararın ortakları arasında adil bir şekilde uygun bir biçimde dağıtılması ve karşılanması beklenmektedir (Aslan, 2015).

Tekafül sigortacılığının konvansiyonel sigortadan ayrıldığı asıl nokta ise, İslami normlara uyumlu bir biçimde risk paylaşımı yapılması ve faizsiz bankacılık yatırım ilkeleri ile fonların idare edilmesine önem vermesidir. Bunun yanı sıra, sigortacılığın reasürans vasıtasıyla edindiği komisyon gelirleri değerlemeye alındığı için, reasürans firmalarınca re-tekafül sistemi oluşturulmuştur. Yani reasürans gelirleri de İslami kaidelere göre nemalandırılarak komisyonlar bunun üstünden sisteme eklenmektedir (Yazıcı, 2015).

Dünya üzerinde, bu şekilde faaliyet gösteren sigorta şirketleri bilhassa Malezya'da bulunmaktadır. Kooperatif şeklindeki formları ve katılım bankaları ile olan bağlantıları sayesinde ülkemizdeki sistemin kısa vadede benimseyeceği düşünülen bu özgün sistemde, ülkemiz yerli finansman eksikliğinde büyük bir açıklığın kapatılacağı tahmin edilmektedir (Yazıcı, 2015).

Faiz, üç semavi din tarafından da faiz temelde kati bir biçimde yasaklanmıştır. Fakat bilhassa Orta Çağ'da deniz ticaretinin yaygınlık kazanmasını takiben vadeye dayalı işlemler gibi birçok ticari yordam, yıllar içerisinde hem Musevilik'te, hem de Hristiyanlık'ta faiz yasağının türlü biçimlerle aşılmasını sağlamıştır. Yine de İslam uleması, faiz hususundaki tavrını bozmamış ve faiz ilk gün olduğu kadar yasak bulunmaya devam etmiştir. Buna rağmen son yüzyıllarda dünya ekonomi ve ticaretinin tamamına yakınının faize dayalı bir mali sisteme dönüşmüş olması, dini duyarlılığı olan Müslümanların seçim şansını azaltmakta ve büyük oranda elini kolunu bağlamaktadır. Bu problemin daha da güçlü hissedildiği bugünlerde alternatif finans arayışları artış göstermiştir. Bu arayış hem İslam devletlerinde, hem de finans ürünlerinin ana pazarlayıcıları olan Batılı mali kurumlarda mühim bir gündem odağı olarak yerini korumaya devam etmektedir (Ustaoğlu, 2014).

Tekafül sigortası nispeten yeni bir olgu olduğu için bu hususta fıkhi bir tartışma bulunmamaktadır. Fakat tekafül sigortasında faiz ve garar meselesine basitçe değinmek makul olacaktır. Faiz, mal alım satımında ve borç ilişkilerinde var olan bir haldir. Tekafülde katılımcılar yatırdıkları bedelleri bir borç maiyetinde sunmamaktadırlar. Bu akit karşılığında daha yüksek bir kazanca ulaşılacağına dair bir koşul yoktur. Katılımcının malı zarar görmediğinde önceden ödediğinden fazlasını kazanması gibi bir hal de mümkün değildir. Sigortalının ödediği primden fazla tazminat alması da faize girmemektedir. Zira burada aldığı tazminat, ödemiş olduğu prime bağlı bir karşılık değildir ve diğerlerinin yardımlaşma akdi kapsamında bulunduğu yardımdır. Kefalet akdinde ise garar hususunu şu şekilde ele almak uygundur: Riskin kendisi bir garar olsa bile bulunulan akit riskin gerçekleşip gerçekleşmemesi ile alakalı değildir. Bulunulan akit, oluşacak zararın paylaşımı hakkındadır. Bu açıdan akit içinde bir garar var gibi dursa da garar bu akdin temel ögesi değildir. Bunun yanı sıra garar yasağı herhangi bir haksız kazanca engel olmak içindir. Tekafüldeyse taraflardan hiçbirisinin diğeri aleyhine gelir elde etmesi ve haksız bir kazanca ulaşması söz konusu değildir. Oluşan bir zararın dayanışmayla ortadan kaldırılması vardır (Dalgın, 2003). Tekafül sigortası tanımlanırken hususun fıkhi bağlamına yönelik bir fikir olması bakımından tekafülün dayandığı asli öğeler olan yardımlaşma ve bağış ilkelerine yönelik tartışmalar gerektikçe göz önünde bulundurularak açıklanmaya çalışılacaktır.

Uluslararası finansal yarışta yer bulabilmek için yatırım yapmak kaçınılmaz bir yere sahiptir. Dini kurallara yönelik herhangi bir endişesi olmayan bir yatırımcı açısından ekonomi dünyasında yatırımlarını finanse etmenin çok sayıda yolu bulunmaktadır. Fakat dinsel kaideler hakkında titiz bireylerin, bilhassa faiz endişesinden ötürü seçenekleri büyük oranda

kısıtlıdır. Bu bağlamda çözüm yaratmak için türlü İslami finans yolları türetilmiştir. Bilhassa son dönemde opsiyonların sayısının arttırılmaya çabalandığı gözlemlenmektedir. Buna rağmen henüz opsiyonlar oldukça sınırlıdır. Kişisel güvencenin bir türü olarak karşılaşılan tekafül faaliyetlerinde de aynı durumla karşılaşılmaktadır (Ustaoglu, 2014).

Finansal sektörde çoğu finansçı tekafül sisteminin henüz gelişme seviyesinde olan bir piyasa türü olduğunu kabul etmektedir. Bağlamındaki İslami özellikten ötürü hem İslam devletlerinde hem de Müslümanların yaşadığı diğer devletlerde gelişmesi öngörülmektedir (Ustaoglu, 2014). Karşılıklı özel sigortalar (tekafül sistemi); özel ticari sigortalardan değişik bir anlayıştır. Fakat Müslüman halklarda sisteme yeterli düzeyde vakıf olunmadığı için bu sigortalar da diğer ticari sigortalar gibi düşünülmüş ve öngörülen ilgiden mahrum kalmıştır (Dalgın, 2003). Buna rağmen tekafül sigortası ile ilgili bulunulan tanımlamalarda sık sık tekrar edilen bağış, kardeşlik, dayanışma gibi olgular, İslam halklarında sigortaya karşı yerleşmiş bulunan önyargının aşılmasında önemli bir görevi üstlenmektedir.

Tekafül sigorta sistemi olarak da tanımlanan bu sigorta yöntemi çağdaş İslam düşünürlerince, yardımlaşma ya da karşılıklı sigorta biçiminde açıklanmaktadır. Yardımlaşma sigortası; değişik bireylerin bir araya gelerek, içlerinden birinin uğrayacağı zararın hasarının tazmin edilmesi için yaptıkları bir yardımlaşmadır. Tekafül, İslami sigortacılık sisteminin diğer ismi olarak tanımlanmaktadır. Yardımlaşma, dayanışma, bağış ve ortaklık ilkelerine dayanır. Ödenen primler, sigorta kuruluşunun değil katılımcılarındır. Bu primler ile katılımcılara sigorta tazminatı ödenir. Bunun yanı sıra bu fonlar faizsiz yatırım sahalarında da değerlendirilerek katılımcılar adına gelir elde edilir (Aslan, 2015).

Tekafül sigortası Batı'da "shared responsibility", Türkçesiyle ortak sorumluluk adı altında tercüme edilmektedir. Son yıllarda en yeni ve hareketli sigorta pazarı olan tekafül sigortasının 1400 sene önce Araplarda (İslam'da) uygulamaya konmuş olan diyet sisteminin geliştirilmiş bir biçimi olduğunu ileri sürmektedir (Jaffer v.d., 2010). Sözcük olarak tanım yapılırken içinde akile ifadesi bulunmasa da burada anlatılan diyet sistemi, Cahiliye döneminde var olup ardından Hz. Muhammed'in faaliyetleri ile toplumsal bir kuruma evrilmiş olan akile sistemidir.

2.4.3. Tekafül Sigortasının Özellikleri ve Genel Sigortadan Farkı

Tekafül sigortası hakkında süregelen tartışmaların mühim bir kısmında literatüre bakıldığı zaman, tekafülün karşılıklı sigortanın bir biçimi olarak tanımlandığı fark

edilmektedir. Bu bağlamda asli nitelikleri ve geleneksel sigortayla olan benzer noktaları ve farklı yanları da karşılıklı sigortanın tarifi çevresinde anlatılmaktadır. Bu yüzden öncelikle doğrudan karşılıklı sigortalarla alakalı bilgilere yer verilmiş, peşi sıra uygulamadaki tekafül sigortasının nitelikleri ile geleneksel sigortayla benzer yanları ve farklı yanları ortaya konulmuştur.

Yardımlaşma sigortası, yardımlaşanlar arasından birinin aleyhinde oluşabilecek zararı paylaşılarak telafi etmeye dönük oluşturulmuş bir sigortadır. Özellik bakımından mal bedelli akit olmadığı için teberrü akitleri klasmanına girmektedir. Yardımlaşma sigortasının, belki de, en mühim yanı kişinin hem sigortalı, hem de sigortacı pozisyonunda bulunmasıdır. Bir taraftan yardımlaşma grubunca uğradığı zarar karşılandığı için sigortalıdır, öte yandan oluşabilecek bir zararı payı oranında karşılamakla sorumlu olduğu için sigorta edendir. Dolayısıyla bu durum kişilerin malını korumakta daha çok özen göstermesine de sebep olmaktadır. Zira doğabilecek bir zararın tazmininden payı oranında kendisi de sorumludur (Öner, 2018). Karşılıklı sigortalarda sigortalı, sigorta yaptırmakla, şirkete katılan diğer üyelerden herhangi birinin karşılaşacağı zararı da diğer sigortalılar ile birlikte (müşterek olarak) tazmin etmeyi taahhüt etmiş bulunur. Bu sistemde sigortalı da, sigortacı da aynı bireydir, diğer sistemlerde olduğu gibi farklı bir sigortacı kurum ya da kişi bulunmamaktadır (Dalgın, 2003).

Yardımlaşma sigortalarının idarecileri vekil pozisyonundadır. Sistemde esas olan üyelerdir. Yardımlaşma sigortalarında üyelerin girdiği maddi sorumluluklar belirsizdir. Zira ilkesel olarak doğabilecek maddi zarar üyeler arasında paylaştırılır. Özel sigortalardaysa üyenin ödeyeceği prim birtakım ölçütlerle en başta hesaplanır. Şirket halinde kurulan yardımlaşma sigortalarının türleri vardır. Bunlar yardımlaşma topluluğunun şirkete dönüşümüyle oluşabileceği gibi mali mesuliyet usulüyle de var olabilir. Bunun yanında hayat sigortası şirketi de kurabilirler. Bu sistemde tazminat alan kişi aldığı tazminatla alakalı üye ödemeleri bitene kadar sistemde kalmak zorundadır. Sisteme göre bir üyenin aldığı tazminat ödediğinden daha fazlaysa, bu bir kâr ya da kazanç değildir; diğer üyelerin ona bulunduğu yardımdır. Her üyenin sorumluluğu hissesi nispetindedir ve alacağı tazminat da aynı türdendir (Öner, 2018).

Yardımlaşma sigortalarının bugünlerde karşılaşılan mühim bir şekli de şirket halinde örgütlenmiş olan tekafül sigortasıdır (Öner, 2018) Bu tarife göre tekafül sigortası başlı başına özel bir sigorta modeli değil, ticari sigortalar başlığının dışında kalan yardımlaşma/karşılık esaslı (Dalgın, 2003) sigortaların bir alt dalıdır. Fakat tanıma dikkat edilirse tekafül,

yardımlaşma sigortalarının şirket halinde örgütlenmiş bir modeli olarak belirtilmektedir. Bu alt bölümün bundan sonraki parçasında dünyada uygulanmakta olan halihazırdaki tekafül sigortasının nitelikleri ve geleneksel sigortadan ayrıldığı noktalar açıklanmıştır.

Karşılıklı bir sigortacılık tarzı olarak karşılaşılan tekafül, kar amacı gütmeyen dayanışma esaslı bir sistemdir. Arapçada dayanışma manasında kullanılmaktadır. Bugünlerde İslam coğrafyasının farklı alanlarında farklı uygulamalarla hayata geçirildiğine rastlanılmaktadır. Yükümlülük paylaşımı ve riskin belirli gruplar içinde paylaşılması ilkesine dayanmaktadır. Sistemi modern manada ilk kez uygulayan devletlerden birisi olan Malezya kanunlarında, kardeşlik ve yardımlaşma ikeli, bir zarar ortaya çıktığında dayanışma ruhu ile karşılıklı finansal yardım ve desteğin ortaya konulduğu bir sistem olarak tanımlanmıştır. Fakat Malezya kanunlarındaki tarifte sigorta olgusu kullanılmamış, tekafül bir yardımlaşma modeli olarak açıklanmıştır. Bazı kaynaklarsa bu yaklaşımın kâr saikini açıklamakta eksik kaldığını belirterek doğrudan İslami sigorta tabirini kullanarak dayanışma içindeki bireylerden bağımsız halde kurulmuş bir fon altında bağış olarak toplanılan primler karşılığında riskle karşılaşanların kendi arasında yaptıkları anlaşma tanımını yapmıştır. Fon, katılımcıların maddi zararlarını tazminden sorumludur (Ustaoglu, 2014).

Bu tariflere yönelik iki ek yapmak mümkündür. İlki, yapılan tarifteki olgu, İslam'dan önceki dönemden beri var olduğundan ve İslamiyet ile meşru bir kapsama kavuşan akile ile çok büyük benzerlik taşımaktadır. Riskin belirli bir insan grubu içinde dağıtımı, akiledeki diyetin bireyim akilesince karşılanmasını anımsatmaktadır. Akile sisteminde akile üyesi kişinin (kim olursa olsun) fidye ödemesi gerektiğinde bu fidyeyi kişi değil akilesi ödemektedir. Malezya hükümetinin yaptığı tanımda da karşılıklı yardımlaşma ve dayanışma tabiri bu duruma fazlasıyla yakın durmaktadır. Bir diğer tarife gelince, bu tarif sigorta tanımı ile fazlasıyla benzeşmektedir. Kişiler, kendilerinden bağımsız bir kuruluşun ön ayak olacağı garantiye ulaşmak için bağış adı altında bir prim ödemesi yapmaktadır. Adı bağış olsa da bu belirli bir tehlikeye karşı tutarı net olan bir primdir. Bağış gönüllülük esasıyla yapılır ve istenmediği takdirde yapılmayabilir. Fakat fonun ödenmesi için tayin ettiği tutara bağış adının verilmesi onu bağış kılmaz. Bunun adına prim demek en doğrusu olacaktır. Bu açıdan, yapılan ikinci tarifteki İslami sigorta tabiri tam anlamıyla "İslami" sözcüğünden de ayrıştırılarak kullanılırsa daha yerinde olur. Zira burada sistemin kurulmasında ve garantinin sağlanmasında sigortadan ayrı ve İslami bir taraf bulunmamaktadır. Burada yalnızca toplanan primlerin faizsiz araçlarda değerlendirildiği söylenebilir.

Geleneksel sigortacılıkta fonlar piyasada ayırım gözetmeksizin türlü yatırım

enstrümanlarında değerlendirilirken tekafül sigortasında bu hususta seçicilik vardır. Sistemin içinde İslami endişeler bulunduğu için toplanan fonlar İslami kaidelere uyumlu yatırım aygıtlarında değerlendirilir. Tekafül sisteminin en mühim niteliklerinden biri sigortayı sağlayan şirketin ortada bir zarar olmasa bile İslami kaidelere göre işlettiği primlerden bir maddi yarar edinmesi halinde bu kârdan üyelerine pay sunmasıdır. Tekafül sisteminde her bir üye diğer üyelerin karşılaşacağı adı konmuş bir maddi zarara kefil olmaktadır. Bu vasıta ile müşterek bir kefalet oluşmakta ve bir üyenin malı zarar görürse o zarar tüm üyeler tarafından müştereken karşılanmaktadır. Tekafülde, kefalet temelden bir öğedir ve kefiller oluşan zararın tümünü malın sahibi ile birlikte öderler. Bunun yanı sıra bu yapılan kefalet akdinde beklenen bir ödeme bulunmamaktadır. Hâlbuki sigorta akdinde sigortalı kişi bir karşılık beklemektedir (Dalgın, 2003).

Tekafül sigortasında üyelerin vereceği primler değişkendir. Aslında bu sigortadaki temel sorumluluk prim değil, gerçekleşmesi mümkün olan zararın tazminidir. Bu açıdan peşinen prim ödemek bir şart mahiyetinde değildir. Fakat önlem alma bakımından belli bir prim sistemi kurulabilmektedir. Üyelerin asli prim sorumluluğu dönemin başında değil, dönemin sonunda belirlenir. Bu özel ticari sigortalarla arasındaki mühim farklardan birisidir. Bunun yanı sıra dönem sonunda tazminatlar verildikten sonra arta kalan kısım üyelere geri ödenmektedir. Fakat bu fazlalık üyelere geri ödenebileceği gibi tedbir yedeği olarak saklı tutulabilir ya da hayır işlerinde harcanabilir (Kader v.d., 2010).

Klasik düzende sigortacı anonim şirket iken tekafül sisteminde sigortacı sisteme dâhil olan herkestir. Zira burada her sigortalı bir yandan da sigortacıdır. Tekafül sigortacılığını klasik sigortacılıktan ayırt eden en mühim konu, risk ve kârın pay edilmesidir. Özel ticari sigortalarla müşterek sigortaların en mühim ayrımlarından birisi sigortalı/sigortacı hususudur. Özel ticari sigortalarda sigortalı ile sigortacı farklı kimselerdir. Fakat müşterek sigortaların ister kooperatif, ister dernek/cemiyet, isterse özel kuruluş biçiminde yapılandırılmış olsun tüm cinslerinde ilkesel olarak sigortalı ile sigortacı aynı kişidir. Yalnızca işleyiş açısından sigortalı ve sigortacı, işlerin idare edilmesi hususunda vekâlet vermiş olabilir, yoksa hak ve sorumluluk aynı bireye aittir (Kader v.d., 2010).

Tekafül sigortasıyla geleneksel sigortanın ayrımlarından biri de toplanan fonların kime ait olduğudur. Sigortada, şirket topladığı fonların sahibi durumundadır ve müşterinin ödediği primlerle bir bağı kalmaz. Müşterinin bundan sonraki bağı, geriye kalan primlerini ödemeyi sürdürmek ve bir maddi zarar oluşursa bu zararını şirketten temin etmektir. Tekafüldeyse müşteriden toplanan fonlar, tekafül fonuna transfer edilir ve fonların mülkiyeti müşterinindir.

Şirket, kara ortaktır. Sigortada ise kâr kuruluşu aittir, müşterinin kârda hak iddia etme hali söz konusu değildir (Kader v.d., 2010).

Kaynaklar tekafül sigortasıyla geleneksel sigortanın yakınlık ve ayrımları konusunda birbiriyle mühim ölçekte uyan veriler sunmaktadır. Bir diğerkaynağı göreysetekafül sigortasının asli ayrımlarını şuşekilde sıralamak mümkündür (Aslan, 2015):

- a. Poliçe sahipleri aynı anda şirketin de ortaklarıdır.
- b. Sigortalılar, ortağı oldukları için şirketin gelirinden pay talep etme hakkına sahiptir.
- c. Bir maddi hasar oluşursa ortaklar oluşan zararı karşılamaktan sorumludur. Bu yüzden sigortalılar zarar karşılanana kadar katkıda bulunmakla mükelleftir.
- d. Ortaklar gelişen durumlar uyarınca şirket idaresinde söz hakkına sahip olabilirler.
- e. Taraflar aynı anda ortak pozisyonunda oldukları için zarara karşı mümkün mertebe özen gösterirler, bu özkontrol şirket giderlerinin düşmesini sağlarken gelirin yükselmesine de etki eder.

Tekafül sisteminde de sigortacılıktaki reasürans usulü ile aynı biçimde çalışan bir uygulama bulunmaktadır. Retekafül adıyla anılan bu uygulamada, toplanan fonlar daha büyük çaplı şirketlerde yeniden tekafüle sokulmakta ve alınan riskler retekafül şirketleri ile paylaşılmaktadır. Bu uygulamanın bir kolu olarak bugünlerde geleneksel sigortacılıkta nam salmış büyük şirketlerin birçoğı retekafül birimine sahip durumdadır.

Aşağıda verilen Tablo 2.'de Tekafül sistemi ile geleneksel sigortacılık sistemi arasındaki farklara yer verilmiştir.

2.4.4. Tekafül Sisteminin İşleyişi ve Modeller

Tekafül sisteminin çalışma prensibi hususunda görüş ayrılığında olunduğı söylenebilir. Ülkeden ülkeye işleyiş ayrımı olduğı görülebileceğı gibi şirketten şirkete de bu farklılaşmayı ayırt etmek mümkündür. Burada üstünde görüş birliğine varılan tek husus tekafül sistemine katılan fonların İslami duyarlar sebebiyle faizden korunması hususudur. Tür bakımından bir yardımlaşma ve dayanışma sigortası tanımında olmasıyla birlikte tekafül mekanizmasında ön planda olan başka bir husus ise riski müşterilerin paylaşması ve karın da, zararın da müşteriler arasında pay edilmesidir. Tekafül ile alakalı olarak gönüllü katkı

(teberrü) ilkesinin de varlığından söz edilmesine rağmen bu ilkenin bugün ne ölçekte kullanıldığına dair bir kesinlik yoktur. Aşağıda tekafül sisteminin mekanizması ve tekafül sigortacılığıyla ilgili karşılaşılan modellere değinilmiştir (Aslan, 2015).

Tablo 2. Tekafül ile Geleneksel Sigorta Arasındaki Farklılıklar

TEKAFÜL	GELENEKSEL SİGORTA
Tekafül’de karşılıklı dayanışma esastır	Klasik sigorta, yalnızca ticari faktörleri temel alır.
Tekafül’de faiz, aşırı risk alma ve şüphe bulunmamaktadır.	Klasik sigortalar faiz, aşırı risk ve şüphe içermektedir.
Katılımcı tarafından ödenen primlerin bir kısmı veya tamamı diğer katılımcıları potansiyel risklere karşı korumak için tekafül fonuna aktarılır	Klasik sigorta şirketlerine ödenen primler beklenen riskler karşılığında kendilerine aittir
Tekafül şirketleri, mevcut yasaların yanı sıra Şer’i Denetleme Kuruluna tabidir	Klasik sigorta şirketleri yalnızca mevcut yasalara tabidirler.
Tekafül Fonu ile sermayedarların hesapları arasında tam bir ayrım vardır.	Police sahipleri tarafından ödenen primler şirkete gelir kabul edilir ve hissedarlara ödenir.
Tekafül Fonundaki herhangi bir fazlalık sadece katılımcılar arasında Vekâlet ve Mudarebe modellerine göre dağıtılır	Bütün fazlalıklar ve karlar sermayedarlara aittir.
Katılımcının bir açığı olması durumunda Tekafül Fonunu yöneten Tekafül Operatörü (Vekil) katılımcıya faizsiz borç (Karz-ı Hasen) sağlar.	Açık durumunda klasik sigorta şirketi riskleri üstlenir.
Katılımcıların ve hissedarların birikimleri İslami kurallara uygun yatırımlarda kullanılır.	Yatırımlarda kullanılacak fonların İslami kurallara uygun olması zorunlu değildir.
Tekafül şirketleri, İslami prensiplerle çalışan kendi Reasürans Sistemi olarak ReTekafül şirketlerine sahiptir.	Klasik sigorta şirketlerinde Reasürans Şirketlerinin İslami prensiplerle çalışması zorunlu değildir.

Kaynak: Yazıcı, S. (2015).

Faiz, aşırı risk, garar ve haram barındırmaması beklenen tekafül sigortasının mantığı katılımcıların gönüllülük esasına dayanan katkılar (teberrü) ve karşılıklı yardımlaşma ilkesine

(teavün) dayanmaktadır. Bu karşılıklı yardımlaşmada katılımcılar, hesabı yapılmış riskler için toplanarak bir fon yaratırlar ve risk gerçekleşirse maddi zarar bu fondan karşılanır. Gerek bu zararın, gerekse diğer zararların tazmininin yapılması esnasında fonda birikmiş olan para zararı karşılamakta yetersiz kalırsa katılımcılardan ek para alınır. Eğer ki zararların tazmin edilmesini takiben paranın bir kısmı elde kalırsa bu para katılımcılara paylaştırılır. Çalışma prensibi açısından tekafül sigortası ile mütüel sigorta ya da kooperatif sigortacılığı olarak adlandırılan sigortacılık prensibi birbirleriyle büyük oranda benzeşmektedir (Aslan, 2015).

Finansal hizmetlerin sahasındaki ustalığı ve raporlamalar hususundaki profesyonel faaliyetleri ile tanınan dünyaca meşhur Pricewaterhouse Coopers, tekafül sisteminin işleyişini şu şekilde açıklamaktadır (Sarioğuz, 2007):

a. Tekafül sigortası sistemine katılan müşterilerin katkıları bir havuzda toplanılır ve bu müşteriler yükümlülüğü paylaşırlar.

b. Tıpkı müşterek sigortalarda olduğu gibi kar da, zarar da pay edilir. Şayet mali yılsonunda kazanç elde edilirse bu gelir pay edilir.

c. Şayet mali yılsonunda zarara uğranılırsa oluşacak açığı tekafül şirketi piyasadan faizsiz bir kredi çekerek kapatır. Gelecek dönemlerde edinilecek kazançlarla da bu kredi geri ödenir. Bu halde edinilecek kazancın paylaşılması olası değildir, kredinin ödenmesi öncelik arz etmektedir.

d. Bunun yanı sıra tekafül şirketi topladığı kaynakları İslami hususlara uyumlu sahalarda yatırıma çeviremez.

Tekafül sigortasındaki birçok işte olduğu gibi uygulamada kimi prensiplerin öne çıktığı fark edilmektedir. Bunların arasından faiz duyarlılığı en belirgin prensip olarak öne çıkmaktadır. Bu sistemin Türkiye'deki an itibarıyla tek kullanıcısı olan şirkete göre tekafül sisteminin prensipleri şu şekildedir (Sarioğuz, 2007):

a. Yardımlaşma faktörünün ve gayesinin bulunması.

b. Sermayedar ve sigortalılardan alınan primlerin faiz dışı piyasa araçları ile değerlendirilmesi.

c. Sigorta teminatı verilen hususlarda ahlak dışı ya da gayri meşru vb. iktisadi kıymetler için seçim yaparken dikkatli olma.

Türkiye'de tekafül sigortasının uygulamasında şu maddeler dikkat çekmektedir (Sarioğuz, 2007):

a. Yardımlaşma gayesiyle bir havuzda toplanılan sigorta primlerinden dönem bitişinde operasyonel harcamalar (karşılanan zararlar, acenta komisyonları, şirket faaliyet harcamaları vb.) eksiltildikten sonra kazançta olunması halinde bu, havuza katılanlar arasında oransal olarak pay edilmektedir. Bununla alakalı sigorta poliçeleri üzerinde ayrıyeten bir kloz da bulunmaktadır.

b. Şirket, faizsiz sigortacılık ilkeleri dahilinde bütün yatırımlarını faizsiz araçlarla yapmaktadır. Bu hususta bundan başka uzman kurumlardan da görüş ve profesyonel destek alınmaktadır.

c. Bunların yanı sıra şirketin faaliyetleri bağımsız bir idare kurumunun denetiminden geçmektedir.

Şu an Türkiye'de uygulanmakta olan tekafül sigortacılığının pratikte kazanç dağıtımı yaptığı fark edilmektedir. Uygulamayı yapan şirketin resmi internet sitesinde ilan etmiş olduğu kâr dağıtım politikası şu şekildedir (Sarioğuz, 2007):

"Neova Sigorta AŞ, ilgili kanuni kararlar kapsamında kâr dağıtımını sağlamaktadır. Kar dağıtımının hesaplanmasında stratejilerimiz, yatırım ve finansman politikalarımız, kârlılık ve natik hali, sermaye yeterlilik durumumuz dikkate alınmaktadır. Şirketin Sermaye Yeterliliği ile alakalı önümüzdeki senelere yönelik yapılan öngörülere ve Şirket planlarına paralel olarak kâr dağıtım kararları her senenin Mart ayına kadar yapılan Genel Kurul Toplantısında ortaklar tarafından belirlenmektedir. Sigortacılık Mevzuatı ile alakalı sair mevzuat kapsamında hazırlanan ve bağımsız denetime tabi tutulan mali tablolarda bulunan net dönem kazancı esas alınır. Fakat dağıtım tutarının hesap edilmesinde yasal kayıtlarda bulunan dağıtım konu kaynaklarının yeterliliği de dikkate alınır. Genel Kurul, safi kârın bir kısmını ya da tümünü gelecek seneye ya da fevkalade yedek akçeye transfer edebilir."

Tekafül sigortası ülkeden ülkeye değişim gösterebilen bir faaliyet olma özelliğine sahiptir. Bunları üç asli grupta ayırt etmek mümkündür. Bunlar (Ustaoğlu, 2014):

a. Kâr amacı gütmeyen sigortalıların toplanarak kurduğu kooperatif sigortacılığı,

b. Sigorta kuruluşlarının aldığı fonların faizsiz finans enstrümanlarında değerlendirdiği sigortacılık,

c. Zarar ve yükümlülüğün katılımcıların katılım oranlarına göre hesaplandığı toplumsal sigorta modeli şeklindedir.

Tekafül sisteminin uygulanmasında devletlerin ve sahaların yerel gereksinimlerine uygun olarak sisteme farklı teşvik edici nitelikler eklenebilmektedir. Bu da modelin zaman içinde kendi içerisinde türlere ayrılmasına sebep olmaktadır. Uygulamada beş ayrı örnek bulunmaktadır. Bunlar, mudarebe, vekalet, hibrit, vekâlet-vakıf modelleri ve kar amacı gütmeyen tekalüf modelidir (Ahmad v.d., 2010).

Tablo 3. Farklı Ülkelerde Uygulanan Tekafül Modelleri

ÜLKE	UYGULANAN MODEL				
	Mudarebe	Vekâlet	Hibrit	Vekâlet-Vakıf	Diğer
Bahreyn		X	X		
Malezya	X	X	X		
Pakistan			X	X	
Katar			X		
Suudi Arabistan		X	X		X
Güney Afrika			X	X	
Birleşik Arap Emirlikleri		X	X		

Kaynak: Yazıcı, S. (2015).

Yukarıda Tablo 3. 'te görüldüğü üzere tekafül örnekleri beşe ayrılmaktadır ve her ülkede değişik bir örnek ön plana çıkabilmektedir. Örneğin Malezya'da Mudarebe modeli dikkat çekerken vekâlet-vakıf modeli Pakistan ve Güney Afrika'da öne çıkmaktadır. Bu iki

devlette bu modelin pratiği daha ziyade hayırseverlik çerçevesinde görölmektedir. Bu açıdan bu iki ölkedeki örnek özü açısından İslami değere daha uyumlu görölmektedir. Diğer ölkelerdeki örnekler mühim derecede ticari özelliklere sahip modellerdir ve fonların faiz dışı enstrümanlarda değeriendirilmesinin ötesinde İslami bir parçayla karşılaşmak zordur. Diğer yandan Tablo 3.’te hibrit model en çok başvurulanan modeldir ve listede yer alan tüm ölkelerce başvurulmaktadır (Yazıcı, 2015).

Türkiye’de Tekaföl ürünleri sunan sigorta şirketlerinin web sayfalarında yapılan açıklamalardan ve aşağıdaki Tablo 4. incelendiğinde hibrit modelin tercih edildiği görölmektedir.

Tablo 4. Türkiye’de Tam Tekföl Şirketlerinin Uyguladığı Model

Sigorta Şirketi İsmi	Uygulanan Model
Neova Sigorta A.Ş.	Hibrit
Bereket Sigorta A.Ş.	Hibrit
Bereket Hayat Emeklilik A.Ş.	Hibrit
Katılım Hayat ve Emeklilik A.Ş.	Hibrit

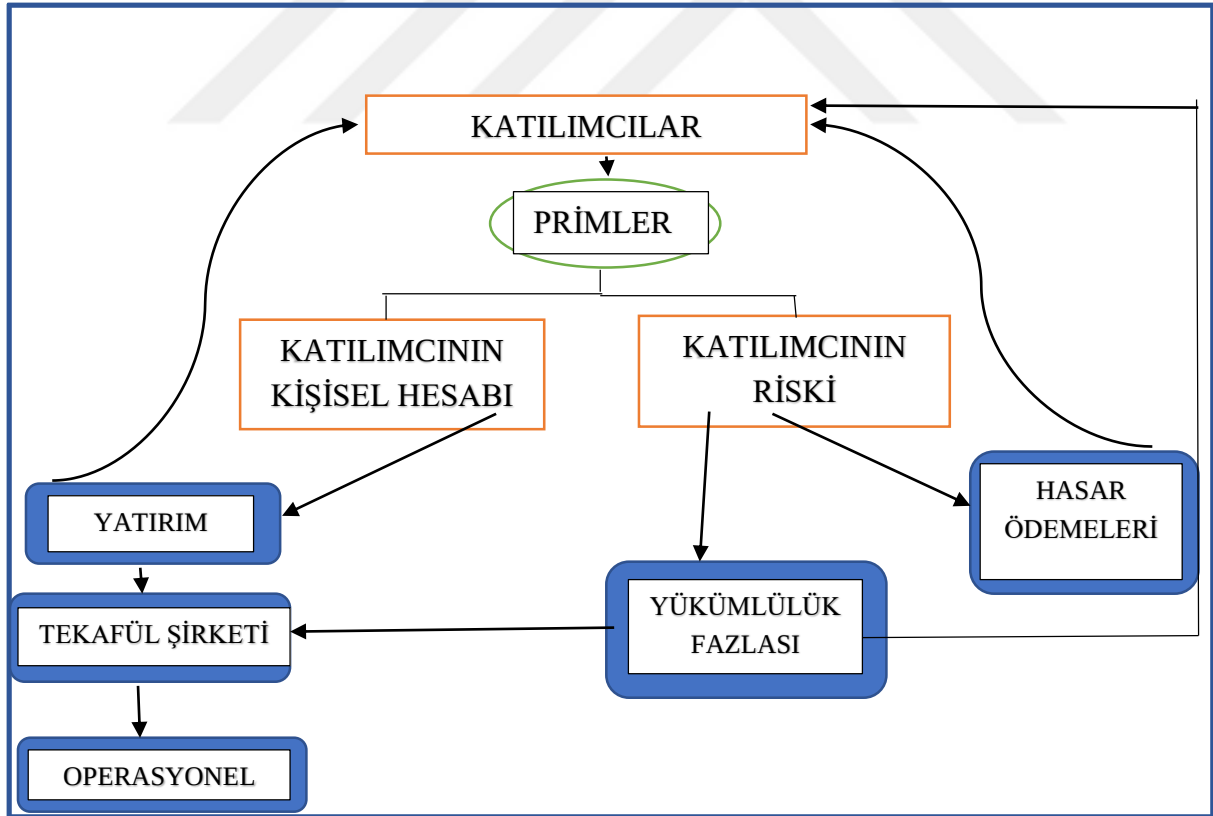
Kaynak: İslam Ölkelerinde Tekaföl Sektöründe Gelişmeler-Bölüm-6, (Ekim,2019)

2.4.4.1. Mudarebe Modeli

Türkiye Katılım Bankaları Birliği’nin (TKBB) faizsiz finans sözlüğüne göre mudarebe: “Terim olarak; bir taraftan sermaye, diğere taraftan işletme olmak üzere oluşturulan emek-sermaye ortaklığını ifade eder. Katılım bankalarında katılma hesapları böylesi bir ortaklığa dayanmaktadır. Mudarebe sözleşmelerinde ortakların kardan ne kadar pay alacakları aralarındaki anlaşmaya dayalıdır. Zarar ise aslında bütünüyle sermayedara aittir. İşletmeci ise emeğini yitirmiştir. Fakat işletmeci kasıt, kusur ve sözleşme şartlarına aykırı fiillerde bulunursa tazmin ile yükümlü tutulabilir. Katılım bankalarının katılma hesaplarında zarara katılması (en az kar oranının yarısı kadar) oluşan zararda mutlaka kusuru olduğu düşüncesine dayanmaktadır.” Şeklinde ifade edilmektedir (<http://www.tkbb.org.tr/faizsiz-finans->

[sozlugu#1554](#), son erişim: 08.08.2019).

Mudarebe modeline göre ilk tekafül şirketi Malezya'da, 1984'te kurulmuştur. Mudarebe modeli, Türkiye'de kâr/zarar ortaklığı adıyla da tanınan modeldir. Bu modelde taraflardan birisi emeğini, diğeryse sermayesini sunar. Bu sistemde yapılacak hesaplamalar neticesinde bir kar payı hesaplanır ve girişimci, birikimlerinin hangi yolla ve hangi araçlarla değerlendirileceğini yatırımcının emeğine (veri ve yetenek yatırımcının emegidir) bırakır. Her iki tarafın da kârı, edinilecek toplam kâra göre belli olur. Her iki tarafın da kârı bu kâra bağlı bulunduğu için bu faaliyet normal bir ticari işlem gibidir ve yatırımcının elindeki fonları en uygun biçimde değerlendirmesi düşünülür. Ancak bu girişim bir zarara uğrarsa oluşacak zarar sermayeyi koyana ait olacaktır. Yani asıl riske sermayeyi sağlayan taraf girmektedir. Zira emeğini koyan tarafın sermayesi riskidir ve hâlihazırda emeğini girişim sürecince kullandığı için uğrayacağı bir maddi zarardan söz edilemez. Bu sebeple ona ayrı bir zarar yüklenemez. (140) Şirketin kâra ortak olurken oluşacak zarara ortak olmaması bu modelin onay görmesi konusunda büyük eleştirilere yol açmıştır (Altıntaş, 2016).



Şekil 1. Mudarebe Modelinin Çalışma İlkeleri

Kaynak: Altıntaş, K. M. (2016).

Yukarıda yer alan Şekil 1.'de mudarebe modelinin çalışma şekli görülmektedir.

Mudarebe modeli bugünün Türkiye'sinde katılım ortaklıklarının asli çalışma usulüdür. Bankalar bir taraftan girişimcilerden fon almakta, bir taraftan da bu fonları ihtiyaç sahiplerine transfer etmektedirler. Fonları başkalarına kullanıdırken bankanın kendisi sermaye koyan taraf özelliğine sahip olmaktadır. Yani fonları toplarken mudarip, fonların kullanılmasına aracı olurken rabb-ül mal konumundadır. Mudarebe modelinde herkesin edineceği kâr oranı bellidir. Toplamda ne denli kâr edinilirse edinilsin taraflar kâr payının oranında kâr alacaktır. Kâr payının baştan belli olması katılımcıların ümitsizliğe düşmesi gibi bir durumun söz konusu olmasını engellemektedir. Mudarebe modelinde katılımcı sistemden çıkmak istediğinde operasyonel harcamalar düşölür ve kar paylaşımı yapılır. Böylece üye sistemden ayrılmış olur (Altıntaş, 2016).

2.4.4.2. Vekâlet Modeli

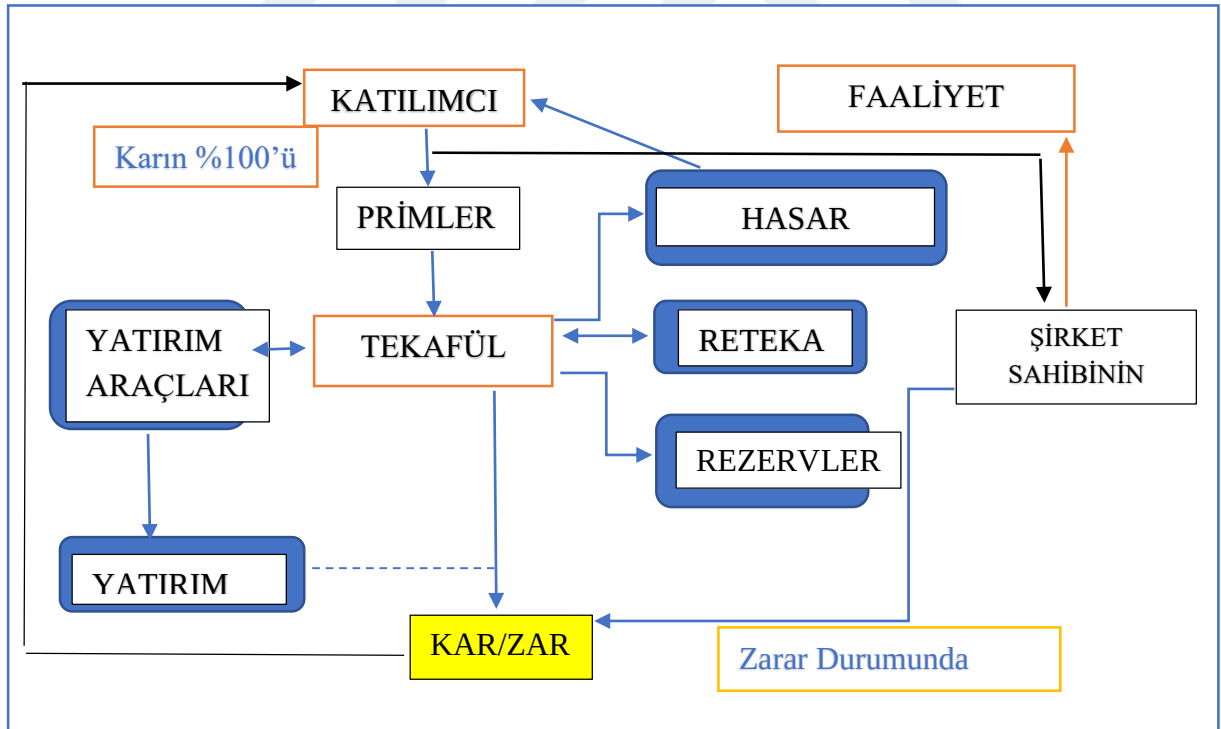
Vekâlet modeli, 1990'larda uygulamaya konulan bir model olmasına rağmen bugünlerde en çok yaygınlığa ulaşmış modeldir. Bu modelde tekafül şirketi operasyonel bir acente vasfıyla faaliyet yürütmektedir. Bu model yatırım ortaklığını andırır da şirket, fonları değerlendirmeye başlamadan önce birikimlerin bir bölümünü kendisine bir ödeme olarak almaktadır. Bu ödemeye vekâlet ücreti adı verilmektedir (Dalkılıç ve Ada, 2013). Bu modelde acente doğrudan bir vekâlet ödemesi temin etmekte ve bu hizmet bedelinin karşılığında operasyonu yürütmektedir. Bu ücretlendirme sebebiyle bu modeli hukuk sistemlerinde var olan vekâlet sözleşmesine dayanan iş yapma akdi olarak görmek de olasıdır. Model bu bakımdan özgün ve orijinal bir model olarak görülemez. Zira bir vekâlet ücreti ile topladığı fonları değerlendirmekte, hesaplanan risklere yönelik bir zarar oluşursa bu zararı vekâlet ettiği fonlardan karşılamaktadır.

Vekâlet-acente modeli olarak da isim verilen bu model, mudarebe modeline kıyasla fonları toplayan tarafın daha avantajlı konumda olduğu bir modeldir. Zira bu modelde fon toplayan kuruluş daha operasyonun en başından fonların %25-30 gibi bir oranını kesmekte ve kendi payı olarak almaktadır. Kalan fonları ise değerlendirmekte ve bu fonlardan bir kazanç edinilirse ayrıca bundan da pay almaktadır. Bu yüzden sistemde fonların değerlendirilme safhasında herhangi bir kâr edinilmediği zamanda dahi şirket başta toplanmış olan fonların %25-30'luk oranını alarak herhangi bir zarara uğramaktan kurtulmuş olmaktadır. Kârın olması durumunda da kârın bir ortağı olacaktır. Bir zarar meydana gelirse de bu zarar

paylaşılmamakta, bu zarar sermayedara ait olmaktadır (Dalkılıç ve Ada, 2013).

Bunlardan anlaşılacağı üzere bu sistemde şirket en başından kendisini garantiye alarak fonları ancak bundan sonra değerlendirmektedir. İslam dinine has değerlere uyum çabasıyla idare edilen bu sistemin İslam'ın ruhuna ne denli uyduğu tartışmalıdır. Garanti arayışındaki müşterinin parasıyla kendisini en başından garantiye almanın İslam dinine ne denli uyduğu da tartışmalıdır. Neticede ortada kendini garanti altında hissetmek isteyen bir kişi vardır ve ona bu garanti peşin olarak %25-30 komisyonla sunulmaktadır. Sağlanan bu garantinin karşılanması hususunda şirket bir yardımda bulunmamakta ve bu garantiyi başkalarının sermayeleri ile sağlamaktadır. Öte yandan şirket kendisini bu yolla güvenceye aldıktan sonra bir gelir elde edilirse buna da ortak olup zarara girilmesi durumunda zarardan kaçınmaktadır. Böyle bir faaliyetin İslami model diye sunulması İslam Ahlakı açısından tartışmalıdır. Modelin mantığı bariz bir biçimde hukukta tarif edilen "gabin" olgusunu akla getirmektedir (Dalkılıç ve Ada, 2013).

Vekalet modeline ilişkin olarak çalışma ilkeleri aşağıda Şekil 2.'de verilmiştir.



Şekil 2. Vekalet Modelinin Çalışma İlkeleri

Kaynak: Altıntaş, K. M. (2016). 115-142.

2.4.4.3. Vekâlet-Vakıf Modeli

Vekâlet vakıf modelinde tekalüf şirketi ilk olarak bir vakıf kurmakta, ardından vakıf kendisi için bir ön yatırım yapmakta, açtığı hesaba katılımcı üyelerden toplanan fonlar eklenmektedir. Şirket sabit bir işletim bedeli almaktadır. En fazla Endonezya ve Malezya'da hayata geçirilmektedir. Bu modelde hareket odağı vakfın sunduğu sermayedir. Fakat katılımcılar da kendi tasarruflarını bu sermayeye eklemektedir. Vakıf bu girişimde bir miktar işletme harcaması düşmekte, geri kalan kârı katılımcılara pay etmektedir (Sezal, 2017).

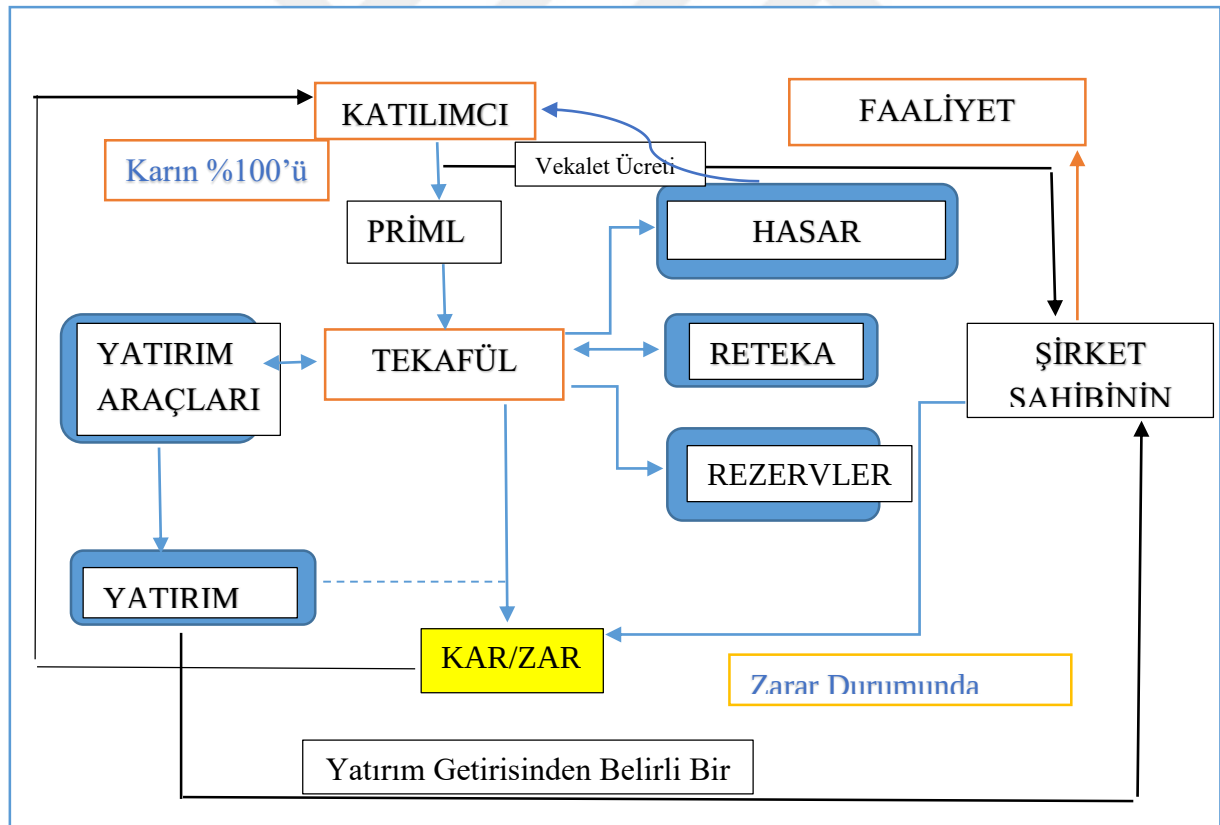
Bu model, üstte bahsi geçirilen vekâlet modeline kıyasla katılımcıyı daha çok öne iten bir model olarak dikkat çekmektedir. Zira sistemi işleten şirket, toplanılan paralardan kendi komisyonunu alıp artan parayı işletmemekte, ilk olarak bir vakıf kurup ilk anaparayı da bizzat kendisi sunmaktadır. Faaliyetler bu vakıf üstünden hayırseverlik merkezinde yürütülürken katılımcılardan bağış (teberru) ve katılım payı alınmaktadır. Model klasik vakıf anlayışı ile işletilmekte olup şirket kendi sunduğu sermayeyi katılımcıların kaynakları ile bir bütün halinde değerlendirmekte, onlarla aynı risklerle yüzleşmektedir. Bu bakımdan vakfı kuran kuruluşun kendisi de havuzdaki paranın yüzleştiği yatırım risklerine dâhil olmaktadır. Bu model, yukarıda da bahsedildiği gibi Sudan ve Güney Afrika'da yürütülen model olup özü açısından İslami endişelere en uygun model olarak görülmektedir (Sezal, 2017). Diğer modellerde organizasyonu fiiliyata döken şirketler bir şekilde kendilerini güvenceye alırken bu modelde şirket katılımcısı ile birlikte kaynaklarını aynı riskler içerisinde değerlendirerek katılımcısıyla birlikte aynı risklere girmektedir. Öte yandan bu modelde kaynakların zararı karşılamakta yetersiz kaldığı hallerde şirket, faizsiz kredilerle sistemi ayakta tutmayı sürdürmektedir.

2.4.4.4. Karma Model (Hibrid Model)

Hibrid model, vekâlet modeliyle mudarebe modelinin sentezlenmesiyle oluşan bir modeldir. İki modelin güçlü taraflarını bir araya getiren bir model olmasından ötürü sistemdeki üst finansal kurumlarca tavsiye edilmektedir. (149) Hibrid modelde tekafül şirketi bir vekâlet ödemesi alır ve katılımcıların fonlarını onların yerine idare eder. Bu model Suudi Arabistan istisna olmak üzere Körfez İşbirliği Konseyi devletlerince yaygın olarak kullanılmaktadır. Öte yandan bu modelin yerel yasalar kapsamında Pakistan ve Güney Afrika'da farklı uyarlamaları da vardır. Bu devletlerdeki modeller daha ziyade hayırseverlik

anlayışını ön plana çıkaran modeller olarak tanımlanabilirler (Yazıcı, 2015). Bu modele ait çalışma ilkeleri aşağıda Şekil 3.'de gösterilmiştir.

Bu modellerin yanında daha ziyade Sudan'da hayata geçirilen ve hayırseverlik esaslarına göre biçimlendirilmiş olan ve Kar Amacı Gütmeyen tekafül Modeli olarak da isimlendirilen bir model bulunur. Bu modelde önce faizsiz kredi ile bir fon oluşturulur ve katılımcılar bağışlarla bu fona katılmaktadırlar. Katılımcılar fonun hem üyesi, hem de işletmecisi pozisyonundadırlar. Bütünüyle gönüllülük temeline uygun olarak toplanan fonlar türlü hayır faaliyetlerinde kullanılmakta ve üyelere bir zarar uğradığında bu zarar giderilmektedir. Bu model kâr amacı gütmeyen tekafül olarak isimlendirilmiş olmasına rağmen bu modelin üstte bahsedilen vekâlet-vakıf modeli ile taşıdığı benzerlikler göze çarpmaktadır. Adlandırma farklı olsa bile her iki modelin aynı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır (Aslan, 2015).



Şekil 3. Karma (Hibrid) Modelin Çalışma İlkeleri

Kaynak: Altıntaş, K. M. (2016), 115-142.

2.4.5. Dünya’da Tekafül

Sudan ve Malezya gibi ülkelerde 1980’lere dayanan uzun bir geçmişi olmasına rağmen Tekafül sektörü küresel düzeyde halen yeni ve gelişime açık bir endüstri olarak düşünülebilir. Tekafül endüstrisi Aile Tekafül, Genel Tekafül, Mikro-Tekafül ve Re-Tekafül gibi yapıları içermektedir.

Tekafül sektöründe öncü olan ülkelerden Sudan, Malezya ve Bahreyn, Vekalet ve Mudarebe modellerinin bir karışımını uygulamaktadır. Bu tekafül çeşitleri tez çalışmasının önceki bölümlerinde detaylandırılmıştır. Birleşik Krallık Tekafül için sade Vekalet tabanlı bir model kullanırken Suudi Arabistan ve Malezya’da Mudarebe modelleri kullanıldığı bilinmektedir. Pakistan’da katılımcıların tekafül fonunun vakıf olarak işletildiği ve dolayısıyla Vekalet-Vakıf modelinin kullanıldığını belirtmek mümkündür.

1979’da Sudan’ın ardından Malezya, bir tekafül şirketinin kurulduğu ilk ülkelerden biridir. Tekafül şirketlerinin ülke çapında kurulmasına yönelik fizibilite çalışmaları yürütülebilmesi amacıyla Malezya hükümeti tarafından bir komisyon kurulmuştur. Tekafül Malezya isimli şirket de ilk olarak 1981 yılında kurulmuş ve 1985 yılının temmuz ayında faaliyete geçmiştir.

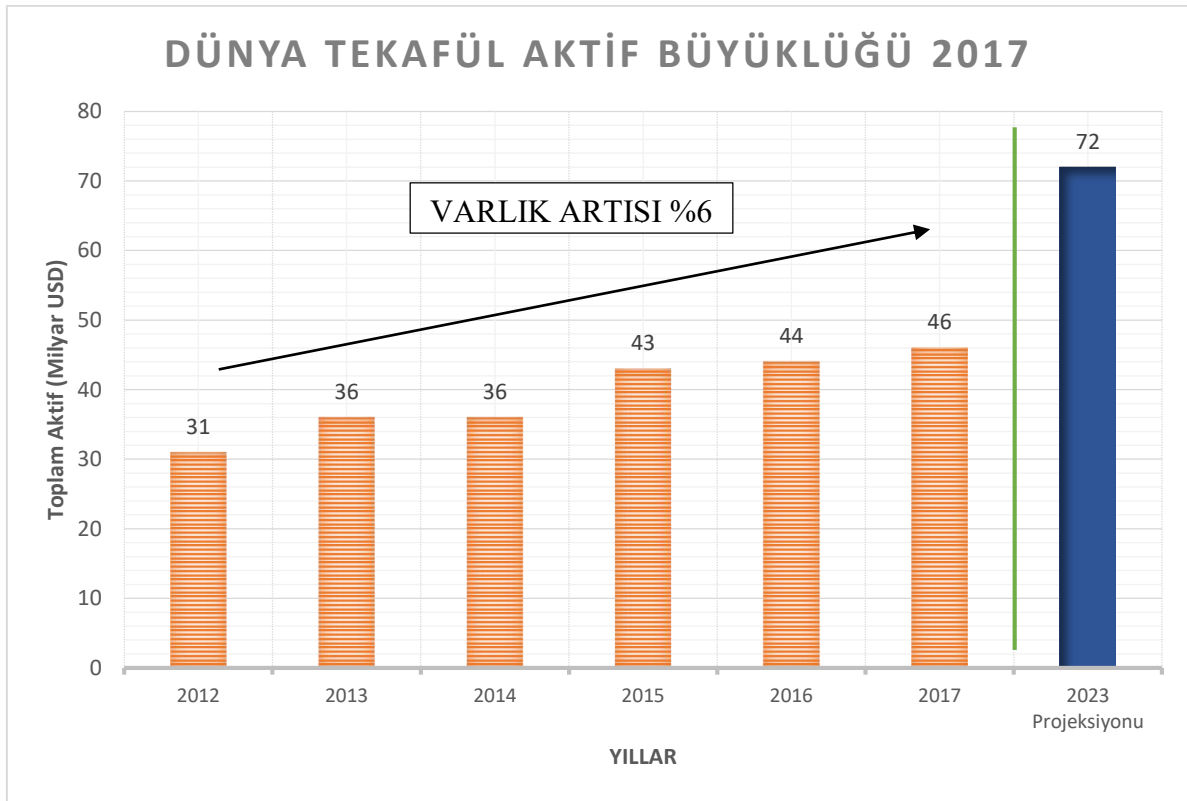
Son on yıllarda körfez ülkelerinde ciddi ölçüde gelişen tekafül sektörü (Karbhari v.d., 2018), 2018 İslami Finans Gelişim Raporuna göre günümüzde dünya çapında 47 ülkede 324 şirketin işlem yaptığı bir endüstri haline gelmiş, Tekafül ve Re-Tekafül toplam varlıkları 46 milyar dolar ile İslami Finans Endüstrisinin sadece %2’dir. Tekafül sektörünün özellikle Malezya ve Orta Doğu üzerinde yoğunlaşması nedeniyle bu bölgelerde ciddi büyüme oranlarını gözlemek mümkündür (Özüdoğru, 2018).

Tekafül endüstrisine yönelik ortaya konan raporlardan elde edilen bilgiler çeşitlilik göstermektedir. Literatürde tekafül sektörünün hızlı büyüdüğü ve geleneksel sigorta sektörüne kıyasla ivmesini kaybetmesine rağmen büyümesini devam ettireceği belirtilmektedir (İslami Finans Gelişim Raporu, 2018).

Dünya Tekafül raporunda 2017 yılının sonunda tekafül varlıklarının 46 milyar dolar düzeyine geldiği belirtilmektedir. Thompson Reuters’in 2014 yılında yayınladığı raporda ise 2017 sonunda sektör hacmine yönelik 20 milyar dolarlık bir tahmin yapılmıştır. 2012 yılına kadar tekafül sektörünün yıllık büyümesi %10 ve %12 arasında seyretmiştir (Goud, 2016). Deloitte’nin yayınladığı rapora göre ise tekafül piyasasının 2007 ve 2012 yılları arasında

yıllık bileşik büyüme oranının %18 olduğu, 2013 yılının ilk yarısında dünya çapında tekafül katkılarının 18,3 milyar dolarlık hacme ulaştığı belirtilmektedir (El-Tahir, 2014).

Aşağıda Şekil 4.'de ki grafik incelendiğinde görüleceği üzere yukarıdaki bilgileri doğrulanmakla beraber 2017 yılı tahminini çok üzerinde gerçekleştirdiği, bununla birlikte aynı grafikte 2012-2017 büyüme oranının %6 olarak gerçekleştiği ve bununla birlikte 2023 projeksiyonunun 72 milyar dolar gerçekleşeceği görülmüştür.



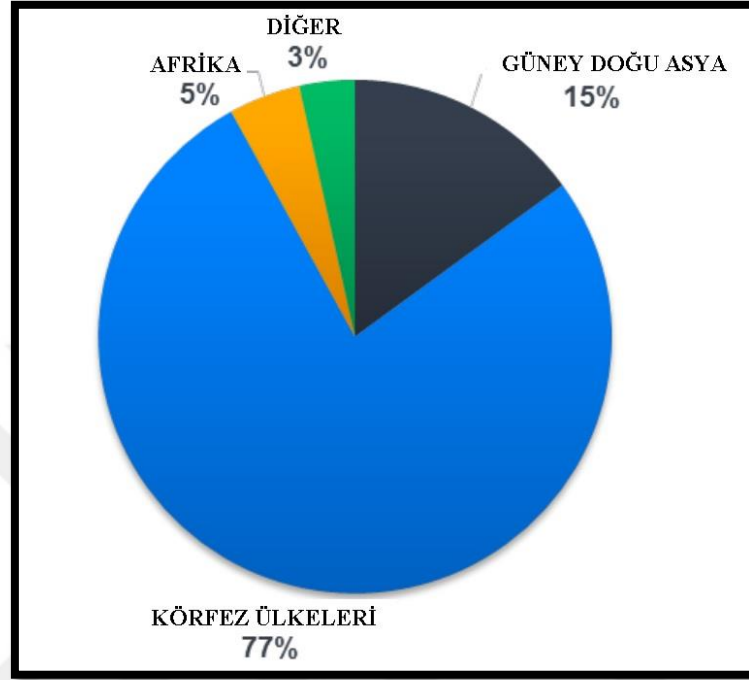
Şekil 4. Dünya Tekafül, Re-Tekafül Toplam Varlıkları

Kaynak: İslami Finans 2018 Gelişim Raporu

(<http://alhudacibe.com/gtf2019/global-view-of-takaful-industry/>)

Ernst&Young firması için hazırlanan kapsamlı bir raporda tekafül sektörüne yönelik çeşitli değerlendirmeler ve geleceğe yönelik fırsatlar belirtilmiştir. Raporda kısa ve orta vadede Suudi Arabistan, Malezya, Birleşik Arap Emirlikleri gibi tekafül sektörünün olgunluğa eriştiği piyasaların uygun piyasa koşulları ve genç demografisi sayesinde tekafül sektöründe liderliği ele alacağı beklentisi ortaya konmuştur. Uzun dönemde ise Türkiye ve

Endonezya gibi hızlı büyüme gösteren piyasalarda tekafüle yönelik çeşitli fırsatların oluşacağı, demografik yapının elverişli olması gibi nedenlerle tekafül sektörünün büyüme göstereceği belirtilmektedir (Özüdoğru, 2018).



Şekil 5. Tekafül Sektörünün Bölgelere Göre Dağılımı (2015 verileri)

Kaynak: Ismail, F., Unwin, L., Jaffer, S., Jamil, S., Hassan, A. A., Alajaji, K., & Tan, Y. Y. (2017). Global takaful report 2017. *Milliman*, July

2.4.6. Türkiye’de Tekafül

Tekafül sigortacılığı, ilk defa 1979’da Sudan’da kurulan şirketten sonra yasal zemin arayışını sürdürmüş ve 1990’larda hem ürün boyutunda hem de yasal düzenleme boyutunda belirli bir düzleme oturmuştur. İslami bankacılığın ticari aktivite ve ürünlerinin ekser çoğunluğu ya batılı finansal piyasalardan kopyalanmış ya da kısmi değişikliklerle uygulanmıştır (Ustaoglu: 2014). İslami sigortacılık olan tekafülün ürün ve hizmet portföyü de aynı yolu takip etmiştir.

Türk Finansal Piyasalarında Sigorta sektörü öncül olarak bankalar tarafından yürütülmektedir. Hemen her bankanın kendine ait sigorta şirketi ortaklığının olması ticari bir

gerekliliktir. Çapraz satış sistemi, kredi kullandıran bankaların sigorta hizmeti sunmasını gerektirmektedir. Bankasürans (banka sigortacılığı) yoluyla banka diğer faaliyet gelirleri elde ederken sigorta şirketleri de prim artışı sağlar. Aynı şekilde, katılım bankaları da benzer bir ihtiyaç dâhilinde hareket etmektedir. 1985 den beri Türkiye’de aktif olan katılım bankaları uzun süre diğer sigorta şirketlerinin acenteliğini yapmıştır. Türkiye’de ilk tekafül sigorta şirketi Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. iştiraki Neova Sigorta A.Ş. olup, 2009 yılında kurulmuş olmasına rağmen endüstrinin hak ettiği hıza kavuşması 2015 yılını bulmuştur.

Takip eden yıllarda (2015 yılından itibaren) kamu sermayeli T.C. Ziraat Bankası A.Ş. ve T.Vakıflar Bankası A.Ş.’ne ait sigorta şirketleri konvansiyonel sigortacılığın yanında tekafül sigorta ürünleri üzerinden hizmetlerini pencere modeli (sistemi) ile vermeye başlamıştır. Kooperatif Sigorta şirketi olarak kurulmuş olan Doğa Sigorta ise anonim şirket tür değişikliğine giderek katılım sigortacılığı alanında ürünler sunmaya başlamıştır.

5684 sayılı Sigortacılık Kanununa göre Tekafül (Katılım Sigortası) ürünlerine dayalı faaliyet gösteren sigorta şirketinin kurulması ve bu alanda üretim faaliyetlerini engelleyici bir husus olmasa da tekafül sisteminin işleyişi vb konularda bir kanuna ve/veya uygulama birliğine ihtiyaç duyulması üzerine 5684 sayılı kanuna dayanarak 2017 yılı Eylül ayında (20 Eylül 2017 tarih ve 30186 sayılı Resmi Gazete) Hazine Müsteşarlığı tarafından katılım sigortacılığı çalışma usul ve esasları hakkında yönetmelik yayımlanmış ve bu yönetmelikte, katılım sigortacılığının işleyişi, gelişimi, sağlıklı takibi ve sistemin güvenilirliğinin sağlanması ile katılımcıların hak ve menfaatlerinin gözetilmesi amacıyla usul ve esaslarına yer verilmiştir. Aynı yıl Aralık ayında yayımlanan genelge ile işleyiş açısından ek açıklamalar ele alınmıştır. Bu düzenlemeler ile mevzuat açısından gerekli altyapıya yönelik adımlar da atılmıştır. Bunun yanında katılım sigorta ürünlerinin pazarlanması ve satışına yönelik faaliyette bulunacak olan araçlar yönelik, Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmeliğin 9 uncu maddesi 3 üncü fıkrası “Teknik personel unvanına sahip kişilerin, katılım sigortacılığı ürünlerinin satış işlemlerini yapabilmeleri, usul ve içeriği Müsteşarlıkça belirlenecek ve münhasıran katılım sigortacılığına yönelik olarak SEGEM tarafından yapılacak eğitime katılmaları ile mümkündür.” hükmüne göre Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından online/çevrimiçi eğitim düzenlenmiş ve resmi web sayfalarında ilan edilmiştir. Buna istinaden E-öğrenme yöntemiyle hazırlanan “Katılım Sigortacılığı Eğitimi” ne, katılım sigortacılığı ürünlerinin satış işlemlerini yapacak kişilerin katılımı zorunlu kılınmıştır. Katılım Sigortası ürünleri için Pencere modeli ile faaliyete devam edecek işletmeler için ise geçiş süreci, Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında

Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 3 yıl ile sınırlı olduğu, yine aynı yönetmelikte bu sürenin müsteşarlıkça 2 yıl daha uzatılmasına karar verilebileceği düzenlenmiştir (Hazine Müsteşarlığı, 2017). Diğer taraftan sistemin gelişmesine ve ilerlemesine, bunun yanında da gerek kanun nezdinde yer alması gerekse bazı yeni düzenlemelere ihtiyaç duyulduğunu düşündüğümüz değişikliklerin yapılması adına tüm sigorta sektörünün denetlenmesi ve düzenlenmesi adına Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SDDK)'nın kuruluşu Ekim'2019 itibari ile gerçekleşmiştir. Kurum Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyet gösterecektir. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla BENLİ yaptığı basın açıklamasında “Kurum Finansal sisteme derinlik ve denge, sektörümüzün sorunlarına çözüm getirecektir. “Ülkemizde bugün 62 adet sigorta ve emeklilik şirketi faaliyet gösteriyor. Bu şirketlerin toplam aktif büyüklüğü 200 milyar TL'ye ulaştı. GSMH'nin 35 katı teminat sunan sektörümüz geçen yıl 36 milyar TL tazminat ödemesi yaptı. Önemli bir işlevi ve tetikleyici bir fonksiyon üstlenmesine rağmen sigorta ve emeklilik sektörlerinin şu anda hak ettikleri yerde olmadığını her açıklamamızda dile getirerek altını çiziyoruz. Bu konu Hazine ve Maliye Bakanlığımızın da gündemindeydi; dengeli ve derinliği olan bir finansal piyasa için de banka dışı finansal sistemin büyütülmesi öncelikli konular arasında yer alıyordu. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun kurulması da bu anlamda atılmış önemli bir adım ve sektör olarak uzun zamandır beklediğimiz olumlu bir gelişmedir. **Sigorta ve emeklilik sektörlerini büyütecektir.**” ifadelerini kullanmıştır (Türkiye Sigortalar Birliği, 2017).

Tekafül şirketleri yeterli katılım büyüklüğüne henüz ulaşmadığı için – hangi model uygulanırsa uygulansın- operasyonel giderlerini ve işlem maliyetlerini azaltmak ve yeni müşterilere ulaşmak için banka kanallarını kullanmak mecburiyetindedir. En büyük dağıtım kanalları banka şubeleri olduğundan ve toplumda genelde sigorta bilinci yerleşmediğinden tekafül şirketlerinin, katılım bankalarının sigorta hizmetlerini vermesi nakit kaynağı oluşturması açısından önemlidir (Çalık: 2014). Katılım bankacılığının son yıllarda teşvik edilmesi ve devlet eliyle katılım bankalarının açılması tekafül endüstrisinin de önünü açacaktır. Daha önce belirtilen çalışmalar Türkiye'de tekafül sektörünün büyüme ivmesini artıracaklarını öngörmektedir.

Ustaoglu (2014) tarafından tekafül servisleriyle alakalı farkındalık analizinin yapıldığı anket temelli çalışmada yatırımcıların tekafül servislerine dikkat vermeye hazır olduğu fakat servisler, ürünler ve poliçe satışlarından doğan kâr dağıtım politikalarıyla ilgili yeterli bilgi olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Bu sonuç aynı zamanda sektörün fırsatlarını ve kat etmesi

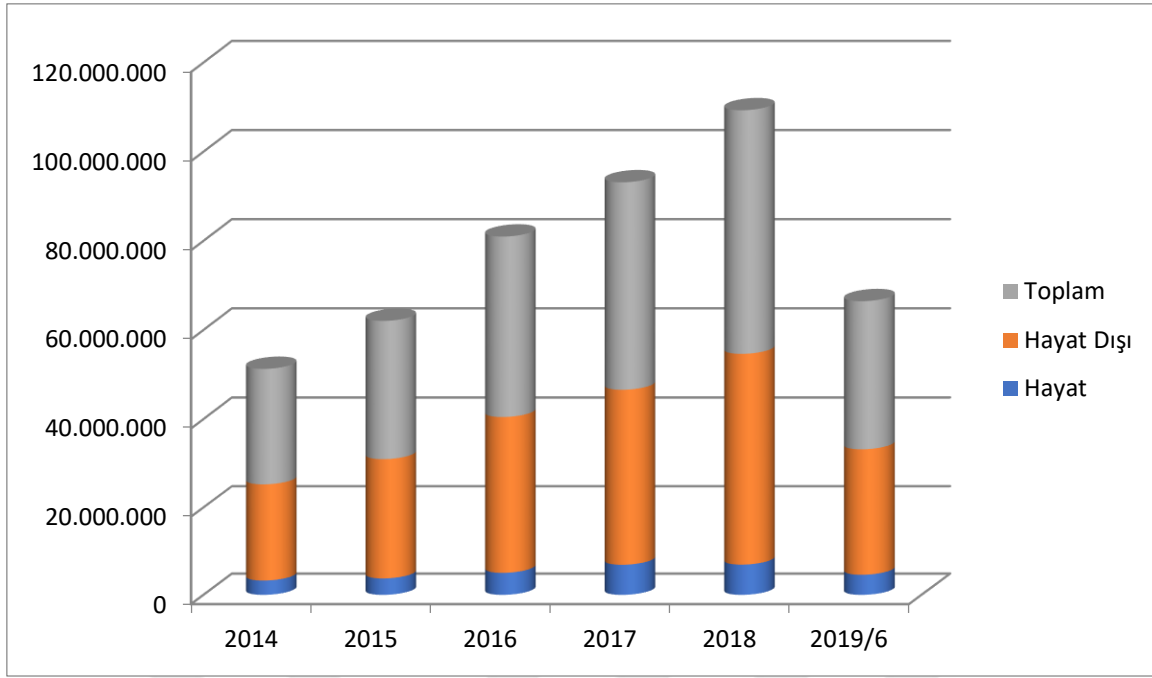
gereken engelleri de içermektedir. Ustaoglu (2014)'ün yaptığı çalışmanın verileri incelendiğinde;

- Türkiye’de Katılım Sigortacılığı sektörünün henüz yeni gelişen bir sektör olduğu,
- Şirket sayısının, şirketlerin mali büyüklüğünün ve prim üretiminin genel sigortacılık sektörü içerisinde çok düşük paylara sahip olduğu,
- Prim üretimindeki gelişmelere göre sektörün gelişme potansiyelinin olduğu,
- Pencere modeli ile sektöre giriş yapan kamu sermayeli sigorta şirketlerinin sektörün gelişmesine olumlu etki edeceği,
- Sektöre yeni giriş yapan şirketlerin sektörün gelişmesine katkı sağlayacağı,
- Katılım sigortacılığı ürünleri sunan şirketleri mali analiz sonuçlarının genel olarak olumlu sonuçlar ortaya koyduğunu belirtmek mümkündür (Ustaoglu, 2014).

Bununla birlikte Türkiye’de Sigorta sektöründe Tekafül sistemi ile prim toplayan bir başka ifade ile Risk Yönetiminde Tekafül’ü tercih eden şirket sayısı çok azdır. Katılım bankalarının başı çektiği müşteri portföyünü daha ilerilere ulaştırmayı hedefleyen şirketler şunlardır:

Hayat dışı sigortalar alanında Neova Sigorta A.Ş. ve Bereket Sigorta A.Ş. tam tekafül (katılım) sigortası ürünleri satışı yapmakta olup, Doğa Sigorta A.Ş., Ziraat Sigorta A.Ş., Unico Sigorta A.Ş. ve HDİ Sigorta A.Ş. ise Pencere Modeli ile hem Geleneksel hem de Katılım Sigorta ürünleri üzerine faaliyetlerini sürdürmektedirler. Diğer taraftan Hayat Sigorta ürünleri ve Bireysel Emeklilik Sistemine (BES) yönelik ise Bereket Hayat ve Emeklilik A.Ş. ve Katılım Emeklilik A.Ş. şirketleri tam tekafül, Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş., Vakıf Hayat ve Emeklilik A.Ş., Groupama Hayat ve Emeklilik A.Ş. şirketleri ise geleneksel sigorta ürünleri yanında tekafül ürünlerini Pencere Modeli ile pazarlama ve satışını gerçekleştirmektedirler.

Tüm bu bilgilerin üzerine 2017/12, 2018/12 ve 2019/6 dönemlerine ait Hayat ve Hayat Dışı Sigortalar için geleneksel ve tekafül toplam sigorta prim üretimlerine dikkati çekmek gerekir.



Şekil 6. Türkiye’de Hayat-Hayat Dışı Sigortalar Toplam Prim Üretimi

Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği

Yukarıda Şekil 6.’da ki grafikte Türk Sigorta Sektörü toplam prim üretimi gelişim ve büyümesi görülmektedir. Türkiye Sigorta Birliği tarafından (2018-2019) son verilere göre Hayat ve Hayat Dışı prim üretimlerinin 2016 itibari ile 2 yıllık süreçte %33 oranında önemli ölçüde artış ortaya koymaktadır.

Tablo 5. 2017 Yılı Hayat ve Hayat Dışı Sigortalar Kapsamında Geleneksel Sigortacılık ve Tekafül Sigortacılığının Toplam Prim Üretimi

<u>2017</u> <i>Milyon TL (000)</i>	Toplam Üretimi	Geleneksel Sigorta Toplam Üretimi	Katılım Sigortası Toplam Üretimi
Hayat	6.884.083	6.837.460	46.623
Hayat Dışı	39.710.607	38.441.375	1.269.232
Genel Toplam	46.554.670	45.238.815	1.315.855

Kaynak: <https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>

Tablo 5.'de görüldüğü üzere 2017 yılsonu itibariyle Katılım Sigortalarının Toplam Sigorta Sektörü içerisindeki payı %2,82 olmakla beraber Katılım Sigortacılığı üretimi Geleneksel (Konvansiyonel) Sigorta toplam üretiminin %2,90'ı kadardır.

Bu oranlar 2018 yılsonunda sırasıyla %4,08; %4,25 olarak gerçekleşmiştir (Tablo 6.).

Tablo 6. 2018 Yılı Hayat ve Hayat Dışı Sigortalar Kapsamında Geleneksel Sigortacılık ve Tekafül Sigortacılığının Toplam Prim Üretimi

<u>2018</u> <i>Milyon TL (000)</i>	Toplam Üretimi	Geleneksel Toplam Üretimi	Katılım Sigortası Toplam Üretimi
Hayat	6.920.772	6.8748.087	72.685
Hayat Dışı	47.735.257	45.576.381	2.158.876
Genel Toplam	54.656.029	52.424.468	2.231.561

Kaynak: <https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>

Tablo 7. 2019/06 Dönemi Hayat ve Hayat Dışı Sigortalar Kapsamında Geleneksel Sigortacılık ve Tekafül Sigortacılığının Toplam Prim Üretimi

<u>2019/06 itibariyle</u> <i>Milyon TL (000)</i>	Toplam Üretimi	Geleneksel Sigorta Toplam Üretimi	Katılım Sigortası Toplam Üretimi
Hayat	4.595.741	4.507.565	88.176
Hayat Dışı	28.640.236	26.932.644	1.707.592
Genel Toplam	33.235.977	31.440.209	1.795.768

Kaynak: <https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>

2019/6 yani 2019 yılı ilk yarısı sonu itibariyle %5,40 ve %5,72 olduğu gözlenmektedir (bkz. Tablo 7.). Spesifik olarak iki sigorta ürünü baz alınarak, Türkiye’de toplam sigorta sektörü prim üretiminin çok olduğu Karayolları Motorlu araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk

(Trafik) Sigortaları ve Kasko Prim Üretimleri rakamlarını ayrıştırılmış olarak Tablo 8. ‘den inceleyecek olursak;

Tablo 8. 2017, 2018 Yılları ve 2019/06 Dönemi Karayolları Motorlu araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortaları ve Kasko Sigortası Prim Üretimleri

Toplam	Sektör Üretimi			Geleneksel Üretimi	Sigorta	Katılım Sigortası Üretimi			
(000.000) TL	2017	2018	2019/6	2017	2018	2019/6	2017	2018	2019/6
TRAFİK	12.257	14.988	8.252	11.549	13.706	7.533	708	1.282	718
KASKO	6.916	7.843	4.416	6.708	7.554	4.222	208	289	195

Kaynak: <https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>

Tablo 9. 2017, 2018 Yılları ve 2019/06 Dönemi Karayolları Motorlu araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortaları ve Kasko Sigortası Prim Üretimleri

Toplam	Sektör Üretimi			Geleneksel Sigorta Üretimi			Katılım Sigortası Üretimi		

%	2017	2018	2019/6	2017	2018	2019/6	2017	2018	2019/6
TRAFİK	%30,86	%31,40	%28,81	%30,04	%30,07	%27,97	%55,79	%59,37	%42,06
KASKO	%17,41	%16,43	%15,42	%17,45	%16,57	%15,67	%16,39	%13,38	%11,42

Kaynak: <https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>

Trafik Sigortaları toplam sektör üretimi içerisinde Trafik Katılım Sigortası Payı 2017 ‘de %8.7, 2018 ‘de %8.5, 2019/6 ‘da ise %5.7 olarak gerçekleşmiş olup, Kasko Sigortaları

toplam sektör üretimi içerisinde Kasko Katılım Sigortası Payı ise 2017 ‘de %3, 2018 ‘de %3.6 ve 2019/6 ‘da %4.4 olarak gerçekleştiği görülmektedir (bkz. Tablo 9.).

Tablo 10. 2019/6 Dönemi Geleneksel Sigorta, Katılım Sigortacılığı ve Toplam Sigorta Primi Üretimleri (Türkiye’de Faaliyet Gösteren Şirketlere Göre)

2019/6 Dönemi (000.-TL)	Geleneksel + Katılım Sigorta Bazında	Katılım Sigortacılığı Bazında	Geleneksel Sigorta Bazında
<i>Bereket Sigorta A.Ş.</i>	698.098	698.098	.-
<i>Neova Sigorta A.Ş.</i>	780.913	780.913	.-
<i>Doğa Sigorta A.Ş.</i>	740.555	183.627	556.928
<i>Ziraat Sigorta A.Ş.</i>	1.609.602	11.957	1.597.645
<i>Unico Sigorta A.Ş.</i>	269.882	2.361	267.521
<i>HDİ Sigorta A.Ş.</i>	1.073.716	12.587	1.061.129
<i>Güneş Sigorta A.Ş.</i>	.-	.-	.-
<i>Bereket Emeklilik</i>	65.135	65.135	.-
<i>Katılım Emeklilik</i>	37.517	37.517	.-
<i>Ziraat Emeklilik</i>	929.526	1.870	927.656
<i>Vakıf Emeklilik</i>	458.919	1.461	457.458
<i>Groupama Emeklilik</i>	17.810	187	17.623
Toplam Hayat	6.082.039	105.925	
Toplam Hayat Dışı	27.153.938	1.689.543	
Genel Toplam	33.235.977	1.795.768	

Kaynak: <https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>

Yukarıdaki Tablo 10.'da Türkiye Sigorta Birliği İstatistikleri-verilerine göre 2019 yılı ilk altı ayına bakıldığında Katılım yolu ile sigortacılık faaliyetinde bulunan ve üretim gerçekleştiren Hayat Dışı Sigorta şirketi sayısı 6 (altı)'dır. Bunlar; Bereket Sigorta A.ř., Neova Sigorta A.ř., Ziraat Sigorta A.ř., Unico Sigorta A.ř. ve HDİ Sigorta A.ř. dir. Bu şirketlerden Bereket Sigorta ve Neova Sigorta TAM TEKAFUL yani tüm işlemlerini KATILIM şeklinde yapmaktadırlar. Diğer şirketler PENCERE MODELİ (kendi i lerinde ayrı bir kanal üzerinden) şeklinde KATILIM SİGORTA POLİÇELERİ düzenlerken GELENEKSEL SİGORTA  r nleri üzerinde çalışmaktalar ki asıl başlangıç noktaları da budur.

Diğer taraftan Hayat Sigortası alanında da Bereket Emeklilik ve Hayat A.ř. ile Katılım Emeklilik ve Hayat A.ř.  r nleri TAM TEKAFUL (Katılım Sigortası), Vakıf Emeklilik ve Hayat A.ř., Ziraat Hayat ve Emeklilik A.ř. ve Groupama Emeklilik A.ř. Pencere Modeli ile Katılım Sigorta ürünü sunmaktadırlar.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Metodolojisi

Bu araştırma nitel desende yürütülmüştür. Konuya yönelik en fazla bilgi sahibi olan katılımcıların belirlenmesi amacıyla kartopu yöntemiyle örneklem seçimine gidilmiştir. Katılımcılarla derinlemesine görüşmeler yürütülmüştür. Ses kayıt altına alınan görüşmeler deşifre edilerek bilgisayar ortamına aktarılmıştır. Ardından katılımcılarla yapılan görüşmelerin metinleri, konu ve bağlamlarına göre gruplandırılmıştır. Bu gruplandırmalar sonucunda betimsel analiz yapılarak çalışmanın temaları oluşturulmuştur. Devam eden başlıklarda araştırmanın yöntemine yönelik ayrıntılı bilgiler sunulmakta ve bulgular ortaya konmaktadır.

3.1.1. Araştırmanın Amacı

Bu tez çalışması, bir risk yönetimi aracı olan sigortacılıkta tekafülün yerini irdelemek, Türk sigorta sektöründeki güncel durumu ve geleceğine yönelik öngörüler oluşturmak ve politika yapıcılarının faydalanabileceği literatür birikimine katkı sağlamak amaçlanmıştır.

3.1.2. Veri Toplama, Örneklem ve Analiz

Çalışmanın amacı doğrultusunda öncelikle kavramsal çerçeve kapsamında risk, risk yönetimi, sigortacılık ve tekafül kavramları literatür taraması yöntemiyle ele alınarak açıklanmıştır. Tezimizin uygulama kısmını oluşturan dördüncü bölümlerinde ise derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Derinlemesine görüşme yapılan katılımcılar amaçlı örneklem yöntemlerinden olan kartopu örneklem yöntemiyle seçilmiştir. Bu yöntemin seçilme nedeni konu hakkında en çok bilgiye sahip katılımcıların belirlenebilmesidir. Toplam 12 katılımcı ile yüz yüze derinlemesine görüşmeler yürütülmüştür. Her görüşme 65 ile 85 dakika arasında sürmüştür. Daha önceden alınan randevular esnasında kişilere Ek.1’de yer alan görüşme formu e-posta aracılığı ile iletilmiştir. Görüşme sırasında bu form üzerinde süreç işlemiştir. Çalışmanın evrenini İstanbul ve Ankara’da ikamet eden sektör yetkilileri

oluşturmaktadır. Görüşme yapılan sektör yetkilileri, çalışmamızın ilerleyen bölümlerinde A1, A2, ..., A12 şeklinde kodlanmış ve Ek.2’de bu kodlar üzerinden kişilerin kurum ve görevlerini içeren tabloya yer verilmiştir. Katılımcılar aynı zamanda kamu ve özel sektör kurum ve kuruluşlarında sigortacılık faaliyetlerini uzun yıllar sürdüren deneyimli kişiler arasından seçilmiştir. Katılımcıların açık uçlu sorulara verdikleri cevaplar ses kayıt cihazı ile kayda alınmıştır. Veri toplama sürecinde elde edilen kayıtların tamamlanmasının ardından bu kayıtlar bilgisayar ortamında yazıya dökülmüştür (deşifresi yapılmıştır). Yazıya dökülen görüşme verileri temalara ayrılmıştır. Program yardımıyla, kullanılan ifadeler ve cümleler gruplandırılarak araştırma temaları oluşturulmuştur. Bu temalar altında araştırma sorularına yönelik cevaplar içeren ifadeler gruplandırılarak değerlendirilmiş ve betimsel analiz yöntemiyle yorumlanmıştır.

3.1.4. Bulgular ve Yorumlar

3.1.4.1. Temalar

Katılımcılarla yapılan derinlemesine görüşmelerde açık uçlu sorular yöneltmiştir. Bu sorularda genel olarak günümüzde sigortacılığın dünyada ve Türkiye’deki durumu irdelenmiş, Tekafül sektörünün Türk sigorta sektöründeki yeri ve geleceğine yönelik fikirlerin belirtilmesi istenmiştir. Katılımcılarla yapılan derinlemesine görüşmelerde soruların açık uçlu ve yarı yapılandırılmış şekilde yönlendirilmesi nedeniyle bir sohbet havasında gerçekleşen veri toplama süreci standart bir anket çalışmasından daha uzun bir veri setinin oluşmasına yol açmıştır. Ses kayıt cihazıyla toplanan verilerin yazıya dökülmesinin ve analiz edilmesinin ardından 6 ana tema ortaya çıkmıştır. Ses kayıtdeşifrelerinin betimsel analizi sonucunda Tekafül’e yönelik ortaya çıkan temalar aşağıda sıralanmaktadır;

- Tekafül nasıl adlandırılmalı? (İslami Sigortacılık, Katılım Sigortacılığı vb.)
- Türkiye’de tekafülün potansiyeli ve geleceğine yönelik tahminler
- Tekafülün mevzuattaki yeri
- Tekafülün bilinirlik düzeyi ve tanıtımı
- Tekafüle Yönelik Verilen Fetvaların Belirsizliği
- Retekafül ve Fon Değerlendirme Sorunları’dır.

Görüşmeler sonucunda katılımcıların ifadelerinin betimsel analiziyle elde edilen bulgular doğrultusunda belirlenen temalar, yapılan derinlemesine görüşmeler ışığında alt başlıklarda ele alınmaktadır.

3.1.4.1.1. Tekafül mü İslami Sigortacılık Mı?

Yapılan derinlemesine görüşmelerde sorgulanan olgulardan biri tekafül kavramının tekafül olarak kalması ya da İslami Sigortacılık, Katılım Sigortacılığı gibi isimlerle Türk sigorta sektöründe tanıtılmasının gerekliliği olmuştur. Bu doğrultuda katılımcılar az sayıda farklı görüş belirtirken temelde Tekafül ve İslami Sigortacılık kavramlarının birbirlerinden farklı kavramlar olduğu belirtilmiştir.

“... fakat tekafül ile İslami sigorta ismi eşleşmiş. Bu yanlış bir tanım. Tekafül eşittir İslami sigorta değildir... Türkiye’ye geldiğimiz zaman tekafül eşittir İslami sigortacılık dediğimiz zaman mevcut konvansiyonel uygulamayı haram noktasına itmiş oluyoruz. Ama o noktada Diyanet gibi resmi kurumların ve bunun haram olmadığına inanan önemli bir kesimin ülkemizde yaşaması ve yine uluslararası bazı alimlerin bu görüşte olması, bu görüşü benimseyen insanların argümanlarının çok güçlü olması nedeniyle böyle bir şey demek doğru olmaz...” (A-3)

“...tekafül bir İslami sigortacılık ürünüdür ama her İslami sigortacılık ürünü tekafül değildir. İslami sigortacılık ana başlıktır. İçerisinde, atıyorum, kooperatif sigortacılığı da İslami Sigorta ürünüdür ama tekafül değildir... şu anda hazine ve maliye bakanlığının mevzuatına baktığımızda tekafül geçmiyor kavram olarak, katılım sigortacılığı geçiyor. Şunu ifade edeyim İslami sigortacılık yerine bir kavram kullanılacaksa bence katılım sigortacılığı daha oturuyor diye düşünüyorum. Hazine bürokratları doğru bir şey yapmışlar kanaatimce.” (A-7).

A.3 ve A.7 kodlu katılımcılarımızın verdikleri yanıtlar doğrultusunda tekafülün İslami sigortacılık sektörünün bir alt ürünü olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu doğrultuda A.7’nin belirttiği üzere ve Türk mevzuatında da yer aldığı üzere tekafül yerine katılım sigortacılığının kullanılmasının daha isabetli bir durum olduğu ortaya çıkmaktadır.

3.1.4.1.2. Türkiye’de Tekafül’ün Geleceği

Katılımcılarla yapılan yarı yapılandırılmış görüşmelerde elde edilen temalardan birisi de tekafülün Türkiye piyasasında bir geleceğinin olup olmadığıdır. Bu noktada katılımcılarımız özellikle Türkiye nüfusunun yaklaşık %99’unun Müslüman olması nedeniyle iyi stratejiler üretildiği takdirde pazardaki payını büyütebileceğini belirtmişlerdir. Bu noktada tanıtımın önemi, devlet desteğinin ve özel kuruluşların iş birliğinin önemine değinilmiştir.

“... yani şöyle biz eğer yeni bir açılım getirirsek kamu olarak ve sektör de bunu benimserse çok daha iyi bir noktaya gidebiliriz. Yani dünyada da konum olarak iyi bir yere konumlanabiliriz. Şu an Türkiye’nin sektörde istatistikleri çok geride... Türkiye listenin çok sonlarında. Hani bizim uyuyan bir potansiyelimiz var. Onu öne çıkarabiliriz...” (A-3).

“... insan kaynağı var, teknoloji var, üniversiteler var, var da var... Ama yani organize olup birlikte çalışabilme yeteneklerimizi geliştirmemiz, reflekslerimizi geliştirmemiz gerekiyor ki bunu yapabilelim. Yani bunu başarabilelim...” (A-10).

3.1.4.1.3. Tekafül’ün Mevzuattaki Yeri

Açık uçlu sorularla yürütölen yarı yapılandırılmış görüşmelerde belirlenen bir başka tema da tekafülün Türk mevzuatındaki yeri olarak belirlenmiştir. Bu doğrultuda yürütölen görüşmelerin belirli bölümlerinde değinilen noktalar ele alınarak günümüzdeki duruma ışık tutmak amaçlanmıştır. Aşağıda farklı katılımcıların bu konu üzerine belirttikleri görüşler verilmekte ve ardından yorumlanmaktadır.

“Türkiye’de yasal düzenlemeler yine dediğim gibi az önce yani yeni kurulan bir yapı. Bu çarkın işlemesi lazım ki devlet de bir şeyleri görsün. Bugün baktığımız zaman her yasa, her uygulama belli bir ihtiyaçtan doğmuştur. Yani bir ihtiyaç olmalı, bu ihtiyacın oluşması için de bir şeylerin sesin yükselmesi lazım. Bir sistem ilerleyecek, çark işleyecek, bir rekabet ortamı oluşacak, sonra da devlete düzenlemeler konusunda başvurulacak. Öbür türlü sadece 2-3 şirketin düzenleme istekleri ile gider bu da bence devlet açısından doğru olmaz, bu sefer tekel düzenlemesine dönüşür...” (A-1).

“... tabii ki eksikleri var, bizim henüz şu an için uygulamayı da görelim, bu uygulama ile birlikte revize edelim dediğimiz yerler var” (A-12)

A.1 kodlu ve A.12 kodlu katılımcıların ifadeleri, öncelikle teşebbüslerin oluşması ve ardından devlet düzeyinde düzenlemeler için başvurulması gerekliliği ortaya konmuştur.

“...şimdi Türkiye’de yasal düzenlemelerle ilgili baktığımız zaman aslında ilk tekafulün kolaylığının 2005 yılında özel finans kurumlarının banka statüsüne alınması, katılım bankası kurulmasının yer aldığını görüyoruz... Özellikle BDDK çok ciddi bir çalışma yaptı orada katılım sigortacılığına da bize de yer verdi, tekafulde de yer verdi... Sağ olun bürokrasi çok ciddi manada bu konuya destek oluyor, sektör oyuncuları olarak da biz elimizden geleni şeffaf bir şekilde, rekabeti bozmayacak bir şekilde yürütmeye çaba sarf ediyoruz açıkçası” (A-4).

“Benim gördüğüm kadarıyla sigortacılık tarafında en azından mevzuat desteği anlamında daha hızlı hareket edildi. Mesela katılım bankacılığı ile ilgili bu yasal düzenlemeler o kadar hızlı olmadı bilmiyorum... Ama burada en azından bir yönetmelik hızlı bir şekilde yayınlandı, o güzel bir gelişme.” (A-11).

“Mevzuat oturur, mevzuatta problem olmaz canım, çünkü bugüne kadar siz ne götürdünüzse 17 yıldır bu iktidar yok demedi, yani akla mantığa uysun yeter ki.” (A-8).

A.4, A.11 ve A.8 kodlu katılımcıların ifadelerinden de devletin bugüne kadar yaptığı düzenlemelerin yeterli düzeyde olduğu görülmektedir. Mevzuat açısından tekaful sigortacılığının da katılım bankacılığı gibi hızlıca mevzuata oturtulabileceği belirtilmektedir.

3.1.4.1.4. Tekaful’ün Bilinirlik Düzeyi ve Tanıtımı

Yapılan derinlemesine görüşmelerde ortaya çıkan temalardan biri de tekaful sisteminin Türkiye’de bilinirlik düzeyi ve tanıtımının nasıl yapılması gerektiği konusu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu noktada derlenen ifadeler bu başlık altında yorumlanmaktadır.

“Bugüne kadar biz Türkiye’de sigorta ihtiyacını yeterince vurgulayabildik mi dersenez, ben çok o fikirde değilim. Yani biz biraz teknik kaldık, fazla teknik kaldık. Fazla teknik kaldığımız için de yeterince bu işi anlatamadık kanısındayız” (A-2).

“Türk halkı olarak sigortaya bakış açımız çok zayıf. Deprem sigortası yaptırın diyorsun yapmıyor. Adam arabasına kasko yapmıyor. Yani “ben yıllık 2000 lira 2500 lira neden vereyim?” diyor. Ama kaza yapıyor, masraf çıkıyor 30-40 bin lira, diyor ki “Keşke yıllık ödeseaydım”. Aslında bu bilinci aşlamakta fayda var.” (A-3).

A.2 kodlu katılımcımız genel olarak sigorta anlamında Türkiye’de sektörün tüketiciye yönelik tanıtımının hali hazırda eksikleri olduğunu vurgularken, A.3 kodlu katılımcı ise halk düzeyinde sigortaya karşı bakış açısındaki bilinçsizliği ortaya koymaktadır. Bu noktada tekafülün tanıtımı yapılırken özellikle fazla teknik detaydan uzak, açık, anlaşılır bir dilin kullanılması gerekliliğinin yanı sıra, genel anlamda sigorta mantığının tüketiciye bilinçli bir şekilde aktarılmasının önemi vurgulanmaktadır.

“Diyanetin kendisi de bu işe sahip çıkarsa toplumda da bilinirliğin ve farkındalığın oluşacağını düşünüyoruz” (A-4).

“Bakın tekafülün tüketici açısından kabul edilirliliği, tanıtımının yeterli olmadığını düşünüyorum. Ama vatandaş da pek inanmıyor gibi. Bakın biz bireysel emeklilik oto katılımda tercih koyduk faizli ve faizsiz fon diye, devlet memurunun yüzde sekseni, bütün müşterilerin en az yüzde atmış faizsiz tercih etti. Şimdi bu demektir ki İslami sigorta veya İslami bankacılığın Türkiye’de potansiyeli demek ki minimum yüzde 60. Ama şu an neredeyiz, yüzde 4-5’lerde.” (A-5).

A.4 kodlu katılımcının belirttiği üzere tekafül açısından tanıtım ve bilgilendirme konularında Diyanet İşleri Başkanlığı’na düşen önemli role dikkat çekilmektedir. Bunun yanı sıra A.5 kodlu katılımcının ifadelerinden yola çıkarak Türkiye’de tekafülün tanıtımındaki eksikler vurgulanmıştır. Bu doğrultuda öncelikle Diyanet İşleri Başkanlığı’nın bir kamu kurumu olarak tekafül konusunda halkın bilinçlendirilmesine yönelik önemli bir sorumluluğa sahip olduğu ortaya çıkmaktadır. A.5 kodlu katılımcının da belirttiği üzere Türkiye’de faizsiz işlemleri tercih eden yoğun bir müşteri potansiyeli bulunmaktadır fakat bu potansiyele rağmen faizsiz finans konularında tüketici oranlarının düşük olması dikkat çekmektedir.

“Müslümanların nüfusu belli, yani ciddi bir nüfusumuz var. O ciddi nüfus da şimdi siz yan yana koyun, İslami sigorta iyi anlatılırsa ne olur? Vallahi çok geniş bir kitleden bahsediyoruz. Hem Türkiye hem de dünyada katılım sigortacılığıyla ilgili bizlere, sigorta şirketlerine düşen çok şey var. Akademisyenlere düşen doğru bilgilendirmek açısından, bu kavram kargaşasının giderilmesi için çok şey var. Yasa koyucu hükümetimizin üzerine düşen çok şey var, bürokratlara, vatandaşa düşen çok şey var... Ama evvela kime düşer? Sigorta şirketlerine düşer. Bürokrat gelip de kendisi yönetemez ki bu süreci, bizim yönetmemiz lazım, bizim öne çıkarmamız lazım, bizim zorlamamız lazım. Biz bu işten geçiniyoruz, bizim bu işi iyi yönetmemiz lazım. Bize bu sorumluluk verilmiş, biz bunu yapacağız. Önlerine götüreceğiz, sonuç almaya çalışacağız her paydaştan.” (A-7).

A.7 kodlu katılımcının ifadelerinden yola çıkarak Türkiye’deki Müslüman nüfusun tekafül açısından belirli bir potansiyele sahip olduğu olgusu dikkat çekmektedir. Bu noktada özellikle tekafül işlemlerini üstlenecek şirketlerin sorumluluğunun önem taşıdığı gözlenmektedir.

“İçi dolu olacak, mevzuatı yeterli olacak, bunu kendine dert edinenler çok iyi hazırlanacak, tanıtımını iyi yapacak, tüm şahıslara anlatacak ve diğer sigorta şirketlerine göre daha iyi hizmet sunacak ve daha ucuza sunacak. Yani hizmet kaliteli olacak artı bu sisteme inananların yanı sıra inanmayanları da verdiği hizmetle cezbedebilecek.” (A-8).

A.8 kodlu katılımcı ise verilecek hizmetin niteliği konusunda farklı açılardan sahip olunması gereken niteliklere değinmiştir. Bu noktada tekafül hizmeti verecek şirketlerin hazırlık, tanıtım, fiyat rekabeti, hizmet kalitesi açısından sahip olması gereken nitelikler dikkat çekmektedir.

“Türkiye’de tekafül sigortacılığının gelişmesi için birinci temel sorun iletişim, ikinci temel sorun da dağıtım kanalının böyle bir sigorta sistemini benimsemesi. Burada sorunlar var. Çünkü iletişim boyutunda özellikle hala mass medya dediğimiz ya da yabancı adıyla above the line dediğimiz televizyonun halen çok etkin olduğunu görüyoruz. Radyo kısmen etkin, dijital mecralar günden güne gelişiyor. Sosyal medya özellikle gelişse de hala televizyonun en önemli enstrüman olduğunu görüyoruz. Burada da maliyetler çok yüksek. Dolayısıyla tekafül sisteminin İslami hassasiyetleri giderecek ve insanları memnun edecek şekilde iletişiminin yapılmasının biraz zor olduğunu düşünüyorum. Bu bakımdan iletişim boyutunda yani birinci zorluk olarak sayabileceğimiz iletişim boyutunda bir miktar sorun olabileceğini düşünüyorum. 2. Boyutun da eğer acentelik sistemi ki ağırlığını koruduğunu ve koruyacağını söylemiştik. Acentelik sistemi, eğer bu olguyu İslami hassasiyetleri olan mütedeyyin potansiyel tüketicilere anlatma ve ikna etme noktasında önemli rol üstleneceklerse ki öyle olmalı bana göre, yani çıkış yolu olarak bu gözüküyor. Mevcut acentelik sisteminin bu konuda çok hevesli olmayacaklarını düşünüyorum.” (A-9).

A.9 kodlu katılımcı tekafül sisteminin önünde temelde iki engel bulunduğunu belirtmiştir. Bu engellerden biri iletişim, diğerinin de acentelik sistemi olarak ifade edilmiştir. Bu noktadan yola çıkarak Tekafülün tanıtımında kullanılabilecek araçların maliyet yükü nedeniyle tekafülün bilinirlik düzeyi önünde bir engel oluşturduğunu belirtmek mümkündür. Ayrıca mevcut acentelik sisteminde çeşitli yeniliklere gidilmesi gerekliliği de ortaya çıkmıştır.

“Türkiye’deki mevcut piyasanın gelişmesi, işte prim üretimlerinin ondan sonra sigortaların katılımcı sayılarının arttırılması, gerek standart şeffaf güvenilir bir sistem oluşturup yabancı sermayenin Türkiye’ye bu konularda sadece konvansiyonel sigortacılıkta değil aynı zamanda tekaful konusunda da çekilmesi için uluslararası standartların yakalanması gerekiyor. Bugün başlasak Malezya’nın gerisindeyiz. Doğruya doğru. Ama hala bugün daha bir şey yapmazsak gerisinde kalmaya da devam edeceğiz” (A-10).

“Sıradan bir vatandaş değil, ürünü satan vatandaşın dahi bilinç düzeyi çok düşük. Tabi bunlar akademik çalışmalarla ispatlanması gereken şeyler ama biz bunu günlük hayatımızda zaten görüyoruz, yaşıyoruz.” (A-12).

A.10 ve A.12 kodlu katılımcıların ifadelerinden yola çıkarak tekaful piyasasının Türkiye’de gelişebilmesi için nitelik açısından önemli gelişmelere ihtiyaç duyulduğu ortaya çıkmaktadır. Bu gelişmelerin yanı sıra hem üretici hem de tüketici düzeyinde bir bilinç artışının sağlanması gerekliliğini vurgulamak mümkündür.

3.1.4.1.5. Tekafulle Yönelik Verilen Fetvaların Belirsizliği

Bu başlıkta ortaya çıkan tema, din adamları ve çeşitli dini kuruluşların arasındaki ihtilaflar sonucunda tekafulün net bir fetva makamının olmadığı sonucunu ortaya çıkarmıştır. Bu doğrultuda hem dini otoritelerin finans bilgisindeki eksiklikler, hem de sigorta sektörünün dini bilgi üzerine yetersiz olması tekafulün gelişimindeki büyük engeller olarak karşımıza çıkmaktadır.

“Din adamının bu işin finans boyutunu çok iyi biliyor olması lazım. Yani cevaz veriyor normal tekaful şirketine, normal reasüransa cevaz veriyor. Zaruret vardı diye, ötekinde zaruret yok mu kardeşim yani tersi durumda?” (A-5)

“Bizim ülkemizde ne yazık ki dini çok iyi bilenler ticareti çok iyi bilmiyor, ticareti çok iyi bilenler dini çok iyi bilmiyor. Bizim böyle bir sıkıntımız var. Yani böyle bir açmazımız var bizim. Normal işte bildiğimiz klasik sigortacılıkta bir problemimiz yok, gayet iyi.” (A-8).

“Sigortacılık, katılım sigortacılığı ile ilgili zaten dünyadaki bütün İslam âlimleri ittifak ile caiz diyorlar. Bütün âlimler, ekseriyeti caiz diyor. Konvansiyonel sigortacılara ise ekseriyetle caiz değildir diyorlar. Birkaç tanesi konvansiyonel sigortacılıkla çalışılabilir diyor ama tekafulle hepsi ittifakla caiz diyor zaten.” (A-4).

“Türkiye’de fetva makamı Diyanet İşleri Başkanlığı diyorsunuz ama gerçekte toplumun yani hayatında böyle önemli etki edecek konularla ilgili fetva veremiyor. Neden veremiyor? İşte Diyanet İşleri Başkanlığı’nın personelleri farklı yönlelere kanalize. Birisi bir tarafa diğeri öbür tarafa. Aman ben bunu verirsem ben bunu incitmeyeyim, ötekini verirsem diğerini incitmeyeyim mantığında. Şimdi bu fetva makamıyla alakalı ticari açıdan baktığında bütün cemaatler kendilerine göre bir fetva uyduruyor. Öbürü diyor ki “bu caiz”, diğeri diyor ki “hayır efendim caiz değil”, yaparsın, yapamazsın vesaire deniyor... Diyanet İşleri Başkanlığı bir kamu kurumu ve kamu kurumu olması sebebiyle bir etki alanı oluşturması lazım. Kime, BDDK’ya, katılım bankaları birliğine, finans ofisine ve benzeri alanlara görüş alınabilir. Ve o görüş sadece görüş olarak alınır.” (A-6).

“Bizim katılım ve tekaful tarafındaki vicdani hassasiyet, diğer taraftan da ticari kaygı ve ticari hassasiyet olduğu için, bir tarafta hayatına devam edebilmesi için bir ticari pozisyon alması lazım, ticaret yönünden hassas davranması lazım. Diğer taraftan da din ile ahiret ile ilgili bir durum var. Her iki taraf da sıkışmış durumda şu an. Maalesef öyle. Yani sizin vermiş olduğunuz fetvaların altına birisi imza atabilir pek tabi ama uygulanabilirliğiyle ilgili teori ve pratik çok farklı işleniyor” (A-11).

Tekafül sisteminin temelini dini hassasiyetlerden alması, fakat en nihayetinde bir finansal risk yönetimi aracı olması nedeniyle ortaya çıkan karmaşık durumun, dini otoritelerin ve finans çevrelerinin işbirliği içerisinde bir danışma merci kurması gerekliliğini ve verilen fetvaların hem finansal hem de dini hassasiyetler açısından tüketiciyi tatmin etmesi gerekliliğini ortaya koyduğunu belirtmek mümkündür.

Özelde Tekafül sistemi, genelde ise İslami Finans alanına yönelik otoriter bir denetim kurulunun bulunmayışı, bu noktada büyük bir problem yaratmaktadır. Konvansiyonel sigortacılığın önemli bir alternatifi olmasına rağmen Diyanet İşleri Başkanlığı’nın web sitesi ziyaret edildiğinde tekafül sigortasına yönelik bir fetvanın bulunmaması dikkat çekmektedir (Aslan, 2015). Bu noktada sigorta yaptırma isteği olan fakat İslami hassasiyetler nedeniyle bundan çekinen bireylerin aklında tekafüle yönelik sorular da oluşmaktadır. Bu alandaki ihtiyaca yönelik yapılan çalıştaylar ve akademik çalışmalarda da belirtilmiştir (BDDK, 2014; Pehlivanlı, 2011; Aslan, 2012). Merkezi bir denetim/danışma kurulunun gerekliliği bu kadar açıkken her İslami finans kuruluşunun farklı danışma şirketleri ile birlikte çalışması ise potansiyel müşterilerde fikir karmaşasına yol açmaktadır.

3.1.4.1.6. Retekafül ve Fon Değerlendirme

Bu başlıkta, yapılan görüşmeler sonucunda belirlenen tema, Retekafül ve Tekafül sistemine giriş yapılan fonların değerlendirilmesi konusundaki çelişkiler ve problemler sonucunda ortaya çıkarılmıştır. Bu noktada öncelikle geleneksel sigorta sisteminden ayrılan tekafül sisteminin, geleneksel sigorta sistemindeki gibi evrensel bir risk yönetimi sistemine dâhil olamaması belirtilmelidir. Bu hariç olma durumunun en önemli nedeni dini açıdan geleneksel sigorta sisteminin sağladığı reasürans ve fon değerlendirme sistemlerinin içerdiği faiz, belirsizlik ve garar gibi kavramlardır. Aşağıda görüşme yapılan yetkililerin görüşleri alınmış ve ardından yorumlanmıştır.

“Şöyle söyleyeyim bakın, ben genel sigortacılıkta da söylüyorum, sigorta öyle bir ürün ki, diğer ürünlerden farklı olarak söylüyorum. Her şeyde yapabilirsiniz ama sigortada ayıramazsınız. Dünya’da bugün Japonya’da bir deprem felaketi olduğu zaman Fransa’daki adam da ödüyor onun giderini, bu evrensel bir dayanışma, hani ben ayırşayım, sadece Türklere hizmet edeyim, sadece Müslümanlara hizmet edeyim, sadece şunlara edeyim dersin ayırtırırsan o sistemde güçsüz kalırsın... Şirketler retakafül yüzde yüz yapamaz. Çünkü retakafül yapacakları bir dünya yok... Yani bunu sistemin dışına çıkıp yönetemezsin. Ama şunu yapabilirsin, bu hassasiyeti olan insanların parasını hakikaten faiz bulaştırmadan yönetebilirsin. Yoksa sigortacılık dışında bir sistem kuramazsın, kursan da bu sefer hizmetten kısacaksın. Hizmeti kaliteli veremediğinde de zaten ölü doğan bir proje olur” (A-1)

“Mevcut retakafül şirketlerinin sayısı az, hacimleri kapasiteleri sınırlı ve Şer’i açıdan da normalde yasak var. Ama imkan kısıtlı olduğu için reasürans firmalarıyla da anlaşabilirsiniz demiş oradaki dini otoriteler. Hani zincir orada zaten kırılmış. Reasüransla yapıyorlar.” (A-3).

“Burada en büyük sıkıntı retakafül piyasasının çok dar olması. Devlet, Türkiye’yi kastediyorum, burada bir retakafül şirketi kurarsa, efendime söyleyeyim, desteklerse böyle bir oluşumu milli reasürans hatlı olmaz ama yeni bir ne bileyim dask tersimin altında belki olabilir. Bunun ciddi manada tekafüle ivme kazandıracağını ben düşünüyorum.” (A-4).

“Türkiye’de bir retakafül kurmak istesen, öbürlerinden alamadığın zaman kalıyorsun iki tane şirkete. Bu kadar basit. Bir hoca var retakafül kısmına takılıyor mesela, reasüransa takılan birisi, “Tamam güzel sistem kurmuşsunuz diyor ama tekafül şirketleri gidip reasürans şirketleri ile çalışıyor, bu nasıl olacak?” diyor” (A-5).

“Konvansiyonel bir sigortacılık şirketinin risk transferi reasürans sayesinde oluyor. Peki, tekaful şirketinin risk transferi ne ile oluyor? Retekafül şirketi oluyor. Retekafül şirketleri, eski bir finansçı olarak söyleyeyim, mali olarak güçlü organizasyonlar mı? Bence çok güçlü organizasyonlar değil dünyada. Yani dünyada çok cılız bir şeyden bahsediyoruz. Yapılanmadan bahsediyoruz. Bizim ülkemiz bir sürü şeyde şu anda örnek olmaya aday ülke bu İslam ülkeleri içerisinde lider ülke olma konumundan dolayı ben burada da liderlik yapıp Malezya’ya, Arap ülkelerine tekafulü anlatacak pozisyona geleceğimizi düşünüyorum” (A-7).

“Türkiye’de kamunun katılım bankalarına girmesiyle bu iş tekrar gündeme geldi. Biz bu iş üzerinde çalışıyoruz ama bu işi reasürans dışında bir sistemde çözmemiz lazım. Oraya girdiğimiz zaman bir anlam ifade etmiyor” (A-8).

“Önemli sıkıntı, sadece Türkiye’de değil, diğer tekaful uygulamalarının yapıldığı ülkelerde de önemli bir sıkıntı, retakafül kapasitesi yetersiz... Tekafül şirketi retakafül güvencesi kapasitesi bulamadığı durumda konvansiyonel reasürans şirketlerinden bu hizmetleri almak zorunda kalıyorlar ve İslami uzmanlar da icazet veriyorlar... Retakafül konusunda da aslında Türkiye önemli bir oyuncu olabilir ama yani işte bugünden oturup çalışmaya başlamak lazım.” (A-10).

“Dağınık birkaç kamu tekaful şirketindense çok daha güçlü tek bir tekaful şirketinin tek çatı altında güçlü ve ilerde retakafülü hedefleyen bir yapı... Şu anda mesela Türkiye’de reasürans anlamında bir milli reasürans benim bildiğim var. Başka da yok onun da zaten şeyi kısıtlı o yüzden mesela hep yurt dışına yeniden iade sigortalar yurt dışına yapılıyor çoğunlukla. Retakafül zaten Türkiye’de yok, o bakımdan kamunun bunu hedeflemesi bence daha sağlıklı olur Türkiye’de.” (A-11).

“Aynı cep, aynı şirketin şey olduğu için bu paranın hassasiyetle faizle değerlendirilmediği vesairenden ben hani çok daha emin olmak isterim. Onun için ayrı bir şirket üstünden faaliyette bulunmak tüketici algısında daha pozitif, yani insanı daha rahat ettirir tabi... Oradaki hassasiyetleri bir türlü ile giderecek bir şirket yapılanması ve iletişiminin olması gerekiyor...Kendi içinde bir line açmak, böyle biraz hani bir deyim vardır ya yandan çarklı götürmek, benim çok kafama yatmıyor.” (A-9).

Yapılan görüşmeler sonucunda belirli noktalarda bütün yetkililerin ortak kanıda olduğunu belirtebilmek mümkündür.

Konvansiyonel sigorta şirketleri risk transferini reasürans firmalarıyla sürdürmekteyken, tekafül şirketlerinin risk transferi işlemlerini sürdürebilecekleri piyasanın (retekafül şirketlerinin sayısı ve hacmi) oldukça dar olması nedeniyle risk transferinde sorun yaşadıkları ortaya konulmuştur. Örneklerden ve yetkililerin görüşlerinden gözlemlenebileceği üzere tekafül şirketleri kendi sistemlerinde her ne kadar İslami hassasiyetlere uygun biçimde işlem yapsa da, risk transferi gündeme gelince birçoğu reasürans şirketleriyle çalışmak zorunda kalmaktadır.

Dünya'nın her yerinde sigortacılığın doğrudan ya da dolaylı olarak birbirine bağlı bir risk transferi zincirinde ilerlediğini belirtmek mümkündür. Bu noktada tekafül şirketlerinin en büyük sorunlarından biri olan risk transferi işlemi için devlet destekli ya da oldukça güçlü tek bir retekafül şirketinin bulunması gerekliliği ortaya çıkmıştır.

Ayrıca, risk transferi problemine ek olarak tekafül şirketlerinin primlerden oluşan havuzdaki fonu ne şekilde değerlendirebileceklerine yönelik seçenekleri de oldukça kısıtlıdır. Günümüzde bankacılık ve sigortacılık gibi sistemlerin en önemli unsurlarından biri olan faiz ve vade kavramlarından uzak bir şekilde fon değerlendirme konusu yine tekafül sisteminin çıkmazları arasında kendini göstermektedir. Yine de, yapılan görüşmeler ve literatür araştırmaları sonucunda fon değerlendirme konusu risk transferi sürecinin gerisinde kalmaktadır. Öncelikli problemin risk transferinin ne şekilde gerçekleştirilebileceği ve retekafül piyasasının ne şekilde büyüyebileceği konuları olduğunu belirtmek yanlış olmayacaktır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

İnsanlık tarihinin başlangıcından bu yana, insanlar karşılaştıkları risklere karşı önlem almak için farklı yollar arayışı içine girmişlerdir. Tek bir bireyin, hayatı boyunca karşılaşacağı birçok riski tek başına karşılaması mümkün olmamaktadır. Bu nedenle benzer risklere sahip olan bireylerin birleşerek bu risklere karşı çeşitli tedbirler almaları tarih boyunca devam eden bir süreç olagelmıştır. Tarihte neredeyse bütün medeniyetlerde risklerin karşılanabilmesine yönelik farklı medeniyetlere ait farklı kayıtlara rastlamak mümkündür. Tarih boyunca bütün medeniyetlerde karşımıza çıkan bu olgu günümüzde sigorta şeklinde adlandırılan bir risk yönetim sistemine dönüşmüştür.

Sigorta sisteminin geçmişten günümüze evrimi incelendiğinde öncelerde bir dayanışma çerçevesinde ele alınan çeşitli risk yönetimi çabalarının, dünya ticaretinin gelişimiyle beraber günümüzdeki halini aldığını gözlemlemek mümkündür. Özellikle coğrafi keşiflerle birlikte gelişen ticaret ve deniz taşımacılığına yönelik risklerin artması, geçmişte de risk yönetiminin önemini ortaya koymuş ve bu doğrultuda yürütülen çabaları hızlandırmıştır. Dünya ticaretinde dönüm noktalarından biri olan Sanayi Devrimi ile birlikte Londra’da çıkan büyük bir yangın sonucunda ilk kurumsal sigorta yapısının ortaya çıkması bu çabaların ilk meyvesini verdiğini göstermektedir. Bunun yanında matematiksel hesaplamaların risk yönetimi çabalarında kabul görmesi ile birlikte sigortacılık kavramı bilimsel bir temel üzerinde inşa edilmeye başlanmıştır.

Günümüzde sigortacılık sisteminin İslami toplumlar açısından değerlendirilmesi sonucunda, İslam dininde yasak kabul edilen faiz, belirsizlik ve bahis gibi olgularla eş değer tutulduğu görülmektedir. Bu noktada çeşitli yasaklar sonucunda sigortacılık sisteminin İslam toplumlarında gelişiminin önünde engeller bulunduğunu belirtmek mümkündür. Batı dünyasında ticaretin gelişimi ve bilimsel katkılarla birlikte uzun bir gelişim ve dönüşüm sürecine tabi tutulan sigortacılık sistemi 19. Yüzyıla kadar İslam toplumlarında kabul görmemiştir. İslam’ın ilk yıllarından itibaren günümüzdeki sigorta kavramına benzer şekilde risk yönetimi çabalarını (akile, muvalat akdi vb.) gözlemlemek mümkündür. Buna rağmen Batı temelli gelişen modern sigorta İslam dünyasında çok geç karşılık bulmuştur. Faiz, bahis, belirsizlik gibi İslam dininde kabul görmeyen unsurlar nedeniyle sigortacılığın kabul

edilmemesi konusunda yürütülen tartışmalar sonucunda günümüzde dahi sigortanın fıkhi açıdan bir ittifak konusu olmadığını belirtmek mümkündür. Özellikle 20. Yüzyıl ile birlikte sigortaya benzer bir güvence sistemine yönelik gelişen ihtiyaçlara karşılık bu konu üzerinde tartışmalar yürütülmüş fakat bir görüş birliğine varılamamıştır.

Batı dünyasında sigortacılığın gelişimine katkı sağlayan çeşitli felaketler (yangınlar, depremler vb.) Osmanlı döneminde de sigortacılık sisteminin yaygınlaşmasına sebep olmuştur. Bu dönemde yaşanan çeşitli kayıplar sonucunda sigortacılık sistemi farklı şirketlerce yürütülmeye başlanmış ve sigortanın İslami açıdan uygunluğu Şer'i çerçevede tartışılmaya başlanmıştır. Esasen Osmanlı döneminde devletin ithal ürünleri sigortalattığı bilinmektedir. Fakat sigorta sisteminin halka inişi farklı felaketlerin ve kayıpların büyük toplumsal etkiler yaratması sonucunda gerçekleştiğini belirtmek mümkündür.

Cumhuriyet dönemiyle birlikte Türkiye'de sigortacılık işlemleri genellikle Gayri Müslimler tarafından sürdürülmüştür. Ardından Cumhuriyet'le birlikte milli şirketler kurulmuş ve yasalar kapsamında millileştirmeye özendiren hükümler uygulanmıştır. Bu tür girişimler sonucunda Türkiye'de yerli sigortacılık ciddi ölçüde gelişmiş fakat 1980'li yıllarla beraber piyasanın serbestleşmesiyle birlikte Türk sigorta sektörü içinde yeniden yabancı sermayenin payının arttığını gözlemlemek mümkündür.

Günümüzde sigortacılık, Batı dünyası başta olmak üzere geniş bir alanda uygulanmakta ve farklı formlarda sürdürülebilmektedir. Sigortanın ekonomik düzenin vazgeçilmez bir ögesi olmasının yanı sıra bireylerin kişisel hayatlarına yönelik çeşitli garantiler aramasında önemli bir araç olarak da işlev görmektedir. Sigorta sisteminin bu özelliği nedeniyle Batı dünyasındaki sigortacılığın yaklaşık 3'te 1'ini hayat sigortası olarak adlandırılan ve bir mala yönelik olmayıp doğrudan bireyin sağlık ve hayatı üzerinde kurgulanmış poliçeler oluşturmaktadır. Bu yönüyle sigortacılık sisteminin gelişmiş ve gelişmemiş ülkeler arasındaki farklılıkları temsil etme özelliğine de dikkat çekilebilir. Gelişmiş ülkelerde hayat sigortasının toplam sigorta prim üretimindeki payı oldukça yüksektir. Fakat Türkiye gibi gelişmekte olan ve sigortacılığın gerekli düzeyde olmadığı ülkelerde hayat sigortası alanındaki prim üretiminin toplam sigorta prim üretiminde aldığı pay oldukça düşük kalmaktadır.

Gelişmiş ülkelerin çoğunda kişi başı sigorta primi miktarları, gelişmemiş ya da gelişmekte olan ülkelere kıyasla oldukça fazladır. İsviçre gibi refahın üst düzey olduğu ülkelerde ise bu rakamların çok daha üst düzeylerde olduğunu belirtmek mümkündür.

Türkiye’de, son yıllarda büyüme görülmesine rağmen kişi başı üretilen prim miktarı ne yazık ki istendik düzeylerde değildir. Türkiye’nin sunduğu veriler hem dünya ortalamasında, hem de gelişmiş ülkelere göre oldukça geridedir. Diğer taraftan toplam sigorta prim üretiminin yanı sıra özellikle hayat sigortası primi daha negatif bir tabloyu ortaya çıkartmaktadır. Örneğin İsviçre’de üretilen hayat sigortası primlerinin, ülkemizin yaklaşık 3.000 katından daha fazla olduğu göze çarpan bir gerçektir.

Sigortacılığın genel durumu bu tez çalışmasında da ele alındığı üzere Türkiye’de pozitif bir tablo oluşturmamaktadır. Durum böyle iken alternatif bir sigorta türü olarak ortaya çıkan tekafül sigortacılığı (katılım sigortacılığı), son yıllarda hızlı bir şekilde gelişen sigorta piyasasında yerleşik bir hal aldığını göstermektedir. Tekafül, müşterilerden toplanan fonların İslam dinine uygun bir şekilde değerlendirildiği ve müşterilere çeşitli güvencelerin sunulduğu bir sistemdir. Geleneksel sigortacılık ile tekafül arasındaki farklar tez çalışmasında da belirtildiği üzere tekafülde faiz ve belirsizlik gibi olguların olmamasının yanı sıra Tekafül sistemi içindeki müşterinin aynı zamanda sistemin bir ortağı olarak kabul edilmesidir. Bu nedenle müşterilerden elde edilen fonlar güvence sağlayan şirketin mülkiyetine geçmemekte, bir fonda toplanarak, oluşabilecek zararların karşılandığı bir havuz olarak kurgulanmaktadır. Bir zarar ile karşılaşılması durumunda bu zarar toplanan havuzdan karşılanmaktadır ve prim dönemi sonunda bir kar elde edildiği takdirde bu karlar da müşteriler arasında paylaştırılmaktadır.

Tekafül sisteminin günümüzde mudarebe, vekalet, vakıf, vakıf-velaket, hibrit model gibi farklı yapılarda kurgulandığını gözlemlemek mümkündür. Uygulamalar ele alındığında ülkelere göre modellerin farklılaşabildiği ve ülkelerin koşullarına özgü biçimde özel durumları kapsadığı gözlenebilmektedir. Tekafül sistemi konvansiyonel sigortacılıkta olduğu gibi Hayat Dışı ve Hayat branşlarından oluşmaktadır. Hayat Dışı Sigorta ürünlerinde farklılıklara pek rastlanmazken, aile tekafül olarak isimlendirilen Hayat Sigortası branşında çeşitliliklere rastlanabilmekte ve ülkelere özgü orijinal uygulamalarla karşılaşılabilir. Örnek vermek gerekirse, Malezya uygulamasında aileler kendi içinde gruplandırılmakta, ortalama aileler için eğitim, umre gibi farklı hizmetler sunulurken yatırımcı aile ya da dernek, vakıf gibi toplu aile sistemleri de uygulanmaktadır.

1979 yılında Sudan’da ilk kez uygulamaya konulan Tekafül sistemi, özellikle Malezya’daki yasal düzenlemelerle ciddi şekilde gelişim göstermiş ve günümüzde başta Asya ülkeleri ve Körfez ülkeleri olmak üzere birçok ülkede uygulanan bir sigorta sistemi halini almıştır. Piyasada yeni bir alan olmanın verdiği dinamizm sayesinde oldukça hızlı bir büyüme

profili sunan Tekafül piyasası günümüzde yaklaşık 20 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşmıştır. Dünyadaki Tekafül pazarının yarısından fazlasını tek başına Suudi Arabistan pazarı oluşturmaktadır. Fakat, Endonezya, Malezya, Çin, Rusya ve Türkiye gibi ülkelerde gözlenen piyasa büyümesi Suudi Arabistan'ın önüne geçmektedir ve bu durum da yakın gelecekte Tekafül pazarının paylarında önemli değişiklikler yaşanabileceğine işaret etmektedir. Bu nedenle birçok batılı şirketin gerek çeşitli İslam ülkelerinde şirketler satın alma yoluna gittiği, gerekse çeşitli Avrupa ülkelerindeki Müslüman nüfusa yönelik Tekafül şirketlerinin kurulduğunu gözlemlemek mümkündür.

Dünya'da oldukça hızlı bir büyüme tablosu çizen Tekafül sistemi, 2010 yılında Kuveyt kökenli yabancı bir ortaklık olan Neova Sigorta A.Ş. 'nin bu alanda faaliyet göstermeye başlamasıyla birlikte Türkiye'de de Tekafül sigortası uygulanmaya başlanmıştır. Fakat Türkiye'de geçmişten günümüze sigortaya karşı olan negatif tutum ve bilinçsizlik gibi nedenler, tekafül sistemini de olumsuz etkilemiştir.

Türkiye'deki uygulama ile satılan ürünler, konvansiyonel sigorta ürünlerine benzer özellikler barındırmaktadır. Türkiye'de Tekafül sigortası olarak pazarlanan ürünlerin içerik olarak konvansiyonel sigorta sistemi içinde bulunan Hayat Dışı sigorta ürünleriyle oldukça fazla benzerlik gösterdiğini belirtmek mümkündür. Bu noktada en önemli fark, toplanan fonların değerlendirilmesiyle ilgilidir fakat sunulan hizmetlerin özü yönünden farklılıkların gözlenmediğini belirtmek doğru olacaktır.

Türkiye'deki Tekafül uygulamalarının konvansiyonel sigortacılıktan ayrılan en önemli farklılıkları, toplanan fonun İslami endişeleri giderecek şekilde değerlendirilmesi ve prim dönemi sonunda ortaya çıkması muhtemel karın müşterilerle paylaşılması olarak belirtilebilir.

Bu tez çalışmasındaki temel amaç, risk yönetimi araçlarından biri olan sigortacılıkta, Tekafül sigortacılığının yerini incelemek, kavramsal çerçevesi, temel varsayımları ve konvansiyonel sigorta uygulamaları arasındaki farkları ele almak, yapılan alan yazın çalışması ve derinlemesine görüşmeler sonucunda oluşturulmuş nitel analizler kapsamında Türkiye'de bu sistemin kabul edilebilirliği, uygulanabilirliği gibi konularda çeşitli önerilerde bulunmaktır.

Yapılan literatür çalışmaları ve sektör yetkilileri ile yürütülen derinlemesine görüşmelerin analizleri doğrultusunda, Türkiye'de tekafül sistemin uygulanabilirliği açısından engeller barındıran ana temalar belirlenmiştir. Bu temalar;

- Tekafül mü İslami Sigortacılık mı?

- Türkiye’de Tekafül’ün Geleceği
- Tekafül’ün Mevzuattaki Yeri
- Tekafül’ün Bilinirlik Düzeyi ve Tanıtımı
- Tekafüle Yönelik Verilen Fetvaların Belirsizliği
- Retekafül ve Fon Değerlendirme

Başlıkları altında değerlendirilmiştir. Aşağıda, belirlenen temalar ve değerlendirmelerle birlikte varılan sonuçlar ve öneriler belirtilmektedir:

“Tekafül mü İslami Sigortacılık mı?”: İlk olarak belirlenen tema, Tekafül’ün Türkiye’de ne şekilde adlandırılması gerektiğine yönelik belirsizliğin dikkat çekmesi sonucunda oluşmuştur. Bu noktada hem alan yazın incelendiğinde, hem de katılımcılarla yapılan görüşmelerden elde edilen bulgular değerlendirildiğinde, Tekafül sigortacılığının İslami Sigortacılığın bir alt ürünü olması nedeniyle “İslami Sigortacılık” olarak kullanılmaması gerektiği ortaya çıkmıştır. Bunun yanında “Tekafül sigortacılığı” ifadesi ise potansiyel müşteriler tarafından yabancı bir kelime içermesi nedeniyle algıda bir karmaşa yaratabilecektir. Bu doğrultuda Türkiye’de Tekafül sigortacılığının yaygın bir şekilde müşteri çekebilmesi adına “Katılım Sigortacılığı” ifadesinin kullanılması doğrudur. Bunun nedenleri arasında İslami hassasiyetlere sahip potansiyel müşterilerin Türkiye’de Tekafül’den daha eski bir geçmişe sahip olan “Katılım Bankacılığı” na aşina olması gösterilebilir. Nitekim “Katılım Bankası” denildiğinde ilk olarak potansiyel müşterilerin aklında İslami hassasiyeti olan müşterilerin çalıştığı bankalar algısı yerleşmiş durumdadır. Bu nedenle yine İslami hassasiyetleri olan müşterilere hitap edebilecek Tekafül sigortalarının pazarlanması açısından, özellikle “Katılım” kelimesinin yaratacağı algı nedeniyle “Katılım Sigortacılığı” ifadesinin kullanılması doğru olacaktır.

“Türkiye’de Tekafül’ün Geleceği”: Türkiye’nin katılım bankacılığı ve sigortacılığı konularında çok önemli bir potansiyeli olduğu hususunda, yurtiçi/yurtdışı bankaların ya da yerli/yabancı danışmanlık firmalarının herhangi bir tereddüdü bulunmamaktadır. Yapılan alan yazın çalışması ve derinlemesine görüşmelerden elde edilen bulgular doğrultusunda, Türkiye’de Tekafül sektörünün önemli bir potansiyeli olduğu sonucuna varılmıştır. Bu noktada bu tema altında özellikle tanıtım çalışmalarına gereken önemin verilmediği, mevcut

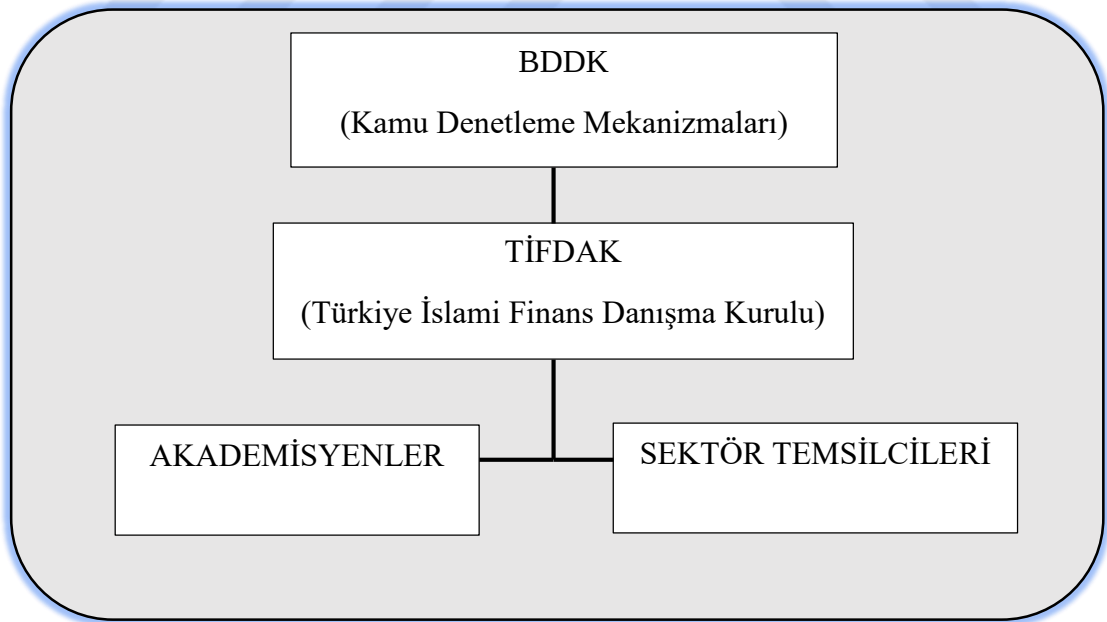
reklam verilebilecek ana akım iletişim araçlarından özellikle televizyondaki reklamların fiyat açısından pahalı olduğu, kurumlar arasındaki işbirliğinin artması gerektiği gibi sonuçlara varılmıştır. Bu noktada Türkiye’de tekafül’ün gelişebilmesi için reklam çalışmalarına daha fazla bütçe ayrılması, bütçenin yetiştirmediği durumlarda alternatif reklam araçlarına yönelik çalışmalar yürütülmesi, retekafül konusunda şirketlerin bir araya gelerek işbirliğine gitmesi gibi önerilerde bulunmak mümkündür.

“Tekafül’ün Mevzuattaki Yeri”: Yasal olarak bir sakıncası olmamasına rağmen tekafül sigortacılığının yasal zeminin olmadığı ve yeterli korunma sağlanamadığı belirtilmektedir. Bununla ilgili düzenleme yapılması gerekmektedir. Tekafül’ün Türkiye’de katılım sigortacılığı şeklinde mevzuata gireceğine dair çalışmaların sürdüğü bilinmektedir. Geçmişten günümüze devletin katılım bankacılığı ve İslami finans hizmetleri konusunda gerekli düzenlemeleri hızlı bir şekilde yaptığı bilinmektedir. Bu noktada asıl mesele Tekafül sigortacılığı yapma isteğinde bulunan tarafların yapması gereken girişimlerdir. Bu noktada özellikle şirketlere, gerekli teşebbüsleri yaptıktan sonra mevzuat açısından izin ve düzenleme gibi konularda devlete başvurmaları önerilebilir.

“Tekafül’ün Bilinirlik Düzeyi ve Tanıtımı”: Ülkemizde sigortacılık alanında yeterli bir ilgi olmadığı açıktır. Bu durum tekafül sistemi üzerinde de negatif bir etki oluşturmaktadır. Tez çalışmasında elde edilen bulgulardan finansal okuryazarlıktaki eksiklik, Diyanet İşleri Başkanlığı’nın bu konuda yeterli tanıtım faaliyetlerinin bulunmaması, reklam tanıtım alanlarındaki maliyetleri Tekafül şirketlerinin karşılayabilecek düzeyinin bulunmaması gibi nedenler ortaya çıkmıştır. Bu noktada öncelikle Türkiye’de mevcut finansal okur-yazarlık sorununun üzerinde yoğunlaşmak gerekmektedir. Bunun yanında İslami Finansa yönelik bir bilgi eksikliği de dikkat çeken bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu noktada çeşitli eğitim faaliyetlerinin yürütülmesi, üniversitelerde bu alanlara yönelik bölüm ve derslerin açılması gibi önerilerde bulunmak mümkündür. Bunun yanında katılımcılarla yapılan görüşmelerde sağlanan hizmetin tanıtımıyla birlikte nitelik açısından yeterli düzeyde olmasının gerekliliği dikkat çekmektedir. Bu noktada bu sektöre yönelik kalifiye insan ihtiyacının karşılanması, bu alandaki eğitim ihtiyacının karşılanması ile paralel olduğunu belirtmek mümkündür.

“Tekafüle Yönelik Verilen Fetvaların Belirsizliği”: Bu tema altında yapılan değerlendirmeler ve elde edilen bulgulardan en önemlisi, merkezi bir fetva kurumunun bulunmaması olarak belirtilebilir. Bu noktada yeni kurulan SDDK (Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu) ve Diyanet İşleri Başkanlığı’nın ortaklığında merkezi bir değerlendirme ve denetleme merciinin oluşturulması önem taşımaktadır. Yapılan görüşmelerden elde edilen veriler doğrultusunda ülkemizde finansçıların din hakkında, İslam alimlerinin de finans hakkında bilgilerinde eksikliklerin bulunduğu saptanmıştır. Bu noktada Diyanet’in ve SDDK’nın işbirliği içinde bu alana yönelik çeşitli kavramsal çerçeveler ve hukuksal sınırlar belirlenerek ortak çabalar doğrultusunda çalışmalar yürütülmeli ve mevcut otorite eksikliği ortadan kaldırılmalıdır. Aslan (2015) tarafından yapılan çalışmada, SDDK kurulmadan önce oluşturulmuş bir İslami danışma kurulu örneği aşağıda Şekil 7.’de sunulmuştur:

Örnek danışma kurulu önerisi incelendiğinde doğru tercihlerin yapıldığını belirtmek mümkündür. Fakat, yeni kurulan SDDK’nın örnekteki BDDK yerini alması gerekmektedir. Günümüzde Sigortacılığa yönelik getirilen bu yeni denetleme ve düzenleme kurulunun gelecekte yürütülecek bir danışma kurulunda aktif rol alması daha faydalı olacaktır.



Şekil 7. Aslan (2015) Tarafından Sunulan Örnek Danışma Kurulu Önerisi

Kaynak: Aslan, H. (2015).

“Retekafül ve Fon Değerlendirme”: Tekafül şirketlerinin dünyada ve Türkiye’de karşılaştıkları en büyük problemlerden biri, risk transferi konusudur. Bu noktada retekafül şirketlerinin kapasitesinin yetersiz olması nedeniyle Tekafül şirketleri risk transferi noktasında reasüransa başvurmak zorunda kalmaktadır ve bunun sonucunda İslami kurallar dışına çıkmış olmaktadır. Bu noktada tek ve güçlü bir retekafül şirketinin kurulması ihtiyacı dikkat çekmektedir. Devletin de bu alanda teşvikler vererek bu alandaki boşluğun doldurulmasına yönelik gerekli çalışmaların yapılmasını sağlaması gerekmektedir. Tekafül şirketleri büyüdükçe, tekafül piyasası genişledikçe retekafül şirketlerine olan ihtiyaç daha da artacaktır ve belirli çerçeveler kapsamında standart prosedürler uygulanmaya başlandığı takdirde Tekafül şirketleri reasürans yapamayacak bir duruma gelecektir. Bu noktada retekafül konusunda yeni girişimlerin yürütülmesi oldukça gereklidir.

Retekafülün yanı sıra günümüzde Türkiye’de Tekafül piyasasında Katılım Sigorta ürünleri hizmeti veren kurumlarda biriken fonların değerlendirilebileceği olanakların artırılması, ve bu konuda sukuk ihraçlarının artırılması, şirketlerin ihraç yapabilmesi için gerekli teşviklerin artırılması gerekmektedir. Günümüzde Tekafül’de fon değerlendirme, faiz unsurundan mahrum bir alan olması nedeniyle konvansiyonel şirketlerle karşılaştırıldığında geri kalmaktadır. Bu nedenle piyasadaki konvansiyonel alternatiflere göre cazip, ya da eşit şartlarda fon değerlendirme imkanlarının yaratılması Tekafül sistemi açısından önem taşımaktadır. Aslen Sukuk ihraçlarının masraflı bir alan olduğu bilinen bir gerçektir. Bu nedenle bonoya yönelen şirket sahiplerini bu alana çekmek için sukuk ihracı için gerekli olan varlık kiralama şirketi kurulması masraflarının azaltılması gerekmektedir. Uzun vadeli projelerde sukukların kullanılması ile derinliğin artması, piyasa açısından ve de BES şirketleri açısından faydalı olacaktır. Risk sermayesine yönelik yatırımların artırılması, bu alanda yapılacak olan yatırımlara çeşitli teşvikler getirilmesi hatta gerekiyorsa ihraç edilecek olan sukukların risk sermayesine yönelik ve/veya proje finansmanına yönelik ihraç edilmesinin bu alandaki ihtiyacı karşılayacağı düşünülmektedir.

Çalışmada elde edilen veriler sonucunda, Türkiye’de Tekafül’ün bir risk yönetim sistemi olarak kullanılabilecek durumda olduğunu gösterdiğini söylemek mümkündür. Türkiye’nin İslami Finans açısından büyük bir potansiyele sahip olduğu bir gerçektir. Bu noktada belirlenen temalar kapsamında sunulan öneriler doğrultusunda çalışmalar yürütülmesi, Türk Sigorta sektörüne ve Türk Tekafül piyasasına yönelik yeni araştırmaların yapılması Türkiye’de tekafülün gelişimi açısından büyük önem arz etmektedir. Bununla beraber Tekafül Modellerinin İslam ülkelerinde değişik formları uygulanmakta olup,

Türkiye’de Hibrit Modelin tercih edildiği çalışmamızda belirtilmiş olmakla beraber, Türkiye Tekafül piyasasının oyuncularını Türkiye’ye özgü, daha da sipesifikleştirecek olursak, şirketlerin Türkiye şartlarına uygun kendi modellerini geliştirmeleri gerekmektedir. Devlet kurumlarının ve özel şirketlerin işbirliğinin yanı sıra Diyanet İşleri Başkanlığı’nın İslami sınırlar konusunda finans alanına rehberlik etmesi, finans yetkililerinin de İslami alanda finans okur-yazarlığını arttırmaya yönelik çalışmalarda bulunması önemlidir.

Diğer taraftan bireyler ve işletmeler için risk yönetiminde risklerden korunma anlamında önemli bir yöntem olan özel sigortacılıkta geleneksel sigortacılık ile birlikte Katılım Sigortacılığı (tekafül)’ün de kullanılabilirliğinden söz etmiş olsakta, bu kullanılabilirlik düzeyi çok düşüktür ve düşük kalacaktır. Çalışmada elde edilen veriler sonucunda Türkiye’de toplam sigorta prim üretiminde %5-6’ları geçemeyeceği, Türkiye Sigorta Birliği’nin en son istatistiklerine bakıldığında Eylül 2019 itibari ile toplam sigorta prim üretiminin 48,4 milyar TL gerçekleştiği, bu üretim içerisinde sadece 2,5 milyon TL katılım sigorta ürünlerine ait prim üretimi gerçekleştiği, sonuçta toplam prim üretiminin ancak %5,16’sının katılım ürünlerinden ibaret olduğu, aynı zamanda 45,9 milyon TL geleneksel sigorta prim üretimi yanında 2,5 milyon TL’lik katılım sigortası prim üretiminin ancak ve ancak geleneksel sigorta prim üretiminin %5,44’ü kadar olduğu görülmektedir. Bununla birlikte Türk Sigorta sektöründe toplam 60 sigorta şirketinin büyük bir çoğunluğunun geleneksel (konvansiyonel) sigortacılığı benimsemiş ve dünyada’da bunun üzerine sigortacılığın kurulmuş olmasıyla beraber yabancı (küresel) sermayenin ülkemiz özelinde sigorta sektöründe söz sahibi olduğunda düşündüğümüzde her ne kadar Katılım Sigortacılığı alanında gerek şirketlerin ve gerekse kanun koyucu tarafından desteklendiği görülse de çok ilerilere gidemeyeceği önümüzdeki 5-10 yıllık dönemde ancak %10’ları bulabileceği düşünülmektedir. Bu bilgilerin ışığında çalışmamızda toplanan verilerin incelenmesi ile Katılım Sigortacılığının gelişemeyeceği, bu gelişememede konvansiyonel sigortacılığın etkisinin gerek küresel sermaye gerekse rekabet gücünün yüksekliği ve en önemlisi genel anlamda halk düzeyine inildiğinde sigorta bilincinin az olması ve bunun yanında Tekafül-Katılım Sigortasının hiç bilinmediği, sektör içerisinde dahi bilinirliğinin çok az olduğu çalışmamızda görülmüştür. Ancak şunuda söylemek gerekirse, tüketici nezdinde güven için İslami Sigorta alanında Uluslararası standart ve uygulamalar içeren bir merkezi danışma kurulunun SDDK bünyesinde oluşturulması gerekeceği düşünülmektedir.

KAYNAKLAR

- Abdul Rahman, Z. (2009). Takaful: Potential demand and growth. *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 22(1).
- Ahmad, M. I., Masood, T., and Khan, M. S. (2010). *Problems and Prospects of Islamic Banking: a case Study of Takaful* (No. 22232). University Library of Munich, Germany.
- Akmut, Ö. (1980). Hayat sigortası. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları*, 447.
- Ali, K. M. M. (2006). Present scenario and future potentials of Takaful. *Islamic Economics, Banking and Finance*, 2(2), 1-14.
- Altıntaş, K. M. (2016). Katılım bankacılığı çerçevesinde alternatif bir sigorta sistemi: Tekafül Sigorta Sisteminin Türkiye’de Uygulanabilirliği. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), 115-142.
- Arena, M. (2008). Does insurance market activity promote economic growth? A cross-country study for industrialized and developing countries. *Journal of Risk and Insurance*, 75(4), 921-946.
- Arifin, J., Yazid, A. S., and Sulong, Z. (2013). A conceptual model of literature review for family Takaful (Islamic Life Insurance) demand in Malaysia. *International Business Research*, 6(3), 210.
- Aslan, H. (2012). Alternatif bir yatırım ve finansman aracı olarak sukuk: Yapısı, işleyişi ve Türkiye piyasası için öneriler, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Aslan, H. (2015). Türkiye’de Tekafül (İslami Sigorta) uygulamaları: Problemler ve çözüm önerileri. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 1(1).
- Babbel, D. F. (1999). Components of Insurance Firm Value, and the Present Value of Liabilities. *Investment Management for Insurers*.
- Babbel, D. F., and Santomero, A. M. (1997). *Risk Management by Insurers: an analysis of the process*. Wharton School, University Pennsylvania.

- Bakan, S. (2017). 2013-2015 Yılları katılım ve geleneksel bankacılık karşılaştırması: Türkiye örneği. *TURAN-SAM*, 9(36), 443-455.
- Bayrakdaroglu, A., Sarı, B., ve Heybeli, B. (2013). İşletmelerin finansal risk yönetiminde türev ürün kullanımlarına ilişkin bir saha araştırması: Denizli ili örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (57), 57-88.
- BCBS (Basel Committee on Banking Supervision)(2004) International Convergence of Capital Measurement and Capital Standard, A Revised Framework. <https://www.bis.org/publ/bcbs107.pdf> (Son erişim: 23.09.2019).
- BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu). (2014). Katılım Bankacılığı ve Faizsiz Finans Çalıştay Raporu, 21-23 Aralık 2013, Ankara.
- Berger, A. N., and Humphrey, D. B. (1997). Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research. *European journal of operational research*, 98(2), 175-212.
- Berk, N. (2005). Sigorta şirketlerinde mali yeterlilik ve risk yönetimi. *İstanbul: TSRŞB*.
- Bickelhaupt, D. L. (1967). Trends and Innovations in the Marketing of Insurance. *Journal of Marketing*, 31(3), 17-22.
- Billah, M. M., and Patel, S. A. B. B. I. R. (2003). An Opportunity for ICMIF members to provide Islamic insurance (Takaful) products. *Kuala Lumpur, Malaysia: ICMIF Takaful*.
- Billio, M., Getmansky, M., Lo, A. W., and Pelizzon, L. (2012). Econometric measures of connectedness and systemic risk in the finance and insurance sectors. *Journal of financial economics*, 104(3), 535-559.
- Browne, M. J., and Kim, K. (1993). An international analysis of life insurance demand. *Journal of Risk and Insurance*, 616-634.
- Brusco, S., and Castiglionesi, F. (2007). Liquidity coinsurance, moral hazard, and financial contagion. *The Journal of Finance*, 62(5), 2275-2302.
- Chen, J. M. (2014). Measuring market risk under the Basel accords: VaR, stressed VaR, and expected shortfall. *Stressed VaR, and Expected Shortfall (March 19, 2014)*, 8, 184-201.

- COMCEC (Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation of the Organization of Islamic Cooperation) (2019). Improving the Takaful Sector In Islamic Countries. http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2019/10/Improving-the-Takaful-Sector-In-Islamic-Countries_2019_October.pdf (Son Erişim: 25.09.2019).
- Cornett, M. M., and Saunders, A. (2003). *Financial institutions management: A risk management approach*. McGraw-Hill/Irwin.
- Dalgın, N. (2003). İslam hukuku açısından karşılıklı sigortalar. *İslami Araştırmalar Dergisi*, 16(4). 615-629.
- Dalkili, N., ve Ada, A. A. (2013). Sigortacılıkta Tekafül sisteminin değerlendirilmesi. *Journal of Insurance Research/Sigorta Arastırmaları Dergisi*, 2013(10).
- Daniels, N. (2004). The functions of insurance and the fairness of genetic underwriting. *Genetics and life insurance: Medical underwriting and social policy*, 119-145.
- Decamps, J. P., Rochet, J. C., and Roger, B. (2004). The three pillars of Basel II: optimizing the mix. *Journal of Financial Intermediation*, 13(2), 132-155.
- Doherty, N. A. (1985). *Corporate risk management: a financial exposition*. McGraw-Hill.
- Efe, A. (2017). İslam ekonomisinde sigortacılık ve mülkiyet üzerinde bir analiz. *JOMELIPS- Journal of Management Economics Literature Islamic and Political Sciences*, 2(2), 218-248.
- El-Tahir, H. (2014). The way forward for Takaful Spotlight on growth, investment and regulation in key markets. *Deloitte ve Touche (ME)*.
- Emhan, A. (2009). Risk yönetim süreci ve risk yönetmekte kullanılan teknikler. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(3), 209-220.
- Erdoğan, İ. (1993). İsteğe bağlı sigorta hizmetlerine karşı tutum. *İstanbul: Beta Basım ve Yayım*.
- Evans, J. R. (2002). Total quality management. *INFOR*, 40(4), 364.
- Ewold, F. (1991). Insurance and risk. *The Foucault effect: Studies in governmentality*, 197-210.

- Farhi, E., and Werning, I. (2013). Insurance and taxation over the life cycle. *Review of Economic Studies*, 80(2), 596-635.
- Feldstein, M., and Altman, D. (2007). Unemployment insurance savings accounts. *Tax policy and the economy*, 21, 35-63.
- Fisher, O. (2009). Historical Review, Importance, and an Introduction to insurable Risk. *Principles of Takaful. Manama, Kingdom of Bahrain: BIBF*, 11-26.
- Goud, B. (2016). World Takaful Report 2016.
- Greene, M. R., and Trieschmann, J. S. (1981). *Risk and insurance*. South-Western Pub. Co.
- Gupta, M., Kumar, V., and Singh, M. (2014). Creating satisfied employees through workplace spirituality: A study of the private insurance sector in Punjab (India). *Journal of business ethics*, 122(1), 79-88.
- Hancı, M. (2007). *Katılım bankalarında sigortacılık işlemleri ve uygulaması* (Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Hellwig, M. (1994). Liquidity provision, banking, and the allocation of interest rate risk. *European Economic Review*, 38(7), 1363-1389.
- Hendricks, D., and Hirtle, B. (1997). Bank capital requirements for market risk: The internal models approach. *Economic Policy Review*, 3(4).
- Hussain, M. M., and Pasha, A. T. (2011). Conceptual and operational differences between general takaful and conventional insurance. *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(8), 23-28.
- Hv. K.K.lığı Risk Yönetimi Yönergesi (20008), Ankara. (AFP-91-215 Operations Risk Management Guidelines and Tools, USA, 1998).
- Ilmakunnas, P., and Kanniainen, V. (2001). Entrepreneurship, economic risks, and risk insurance in the welfare state: Results with OECD data 1978-93. *German Economic Review*, 2(3), 195-218.
- İslami Finans Gelişim Raporu (2018) Global View of Takaful Industry. <http://alhudacibe.com/gtf2019/global-view-of-takaful-industry/> (Son erişim: 19.11.2019)

- Jaffer, S., Ismail, F., Noor, J., Unwin, L., and Ajayi, D. (2010). Takaful (Islamic Insurance): Concept, Challenges, and Opportunities. *Milliman Research Report*.
- Jarrow, R. A., and Turnbull, S. M. (1995). Pricing derivatives on financial securities subject to credit risk. *The journal of finance*, 50(1), 53-85.
- Kader, H. A., Adams, M., and Hardwick, P. (2010). The cost efficiency of takaful insurance companies. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 35(1), 161-181.
- Karbhari, Y., Muye, I., Hassan, A. F. S., and Elnahass, M. (2018). Governance mechanisms and efficiency: Evidence from an alternative insurance (Takaful) market. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 56, 71-92.
- Khan, L. A. (2005). How does Takaful differ from insurance?. Retrieved October, 31, 2016.
- Kuşçu, S., and Revanoğlu, G. A. (2011). Türkiye sigorta sektörü ve analizi. In *International Conference on Eurasian Economies*. New York, NY.
- Kwon, W. J. (2007). Islamic Principle and Takaful Insurance: Re-evaluation. *Journal of Insurance Regulation*, 26(1).
- Kwon, W. J., Kim, H., and Lee, S. J. (2005). Can insurance firms easily exit from the market? A global comparative analysis of regulatory structures. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 30(2), 268-284.
- Lim, J., Idris, M. F., and Carissa, Y. (2010, June). History, progress and future challenge of Islamic insurance (Takaful) in Malaysia. In *Proceedings from Oxford business and economics conference program*.
- Loretan, M. (1996). Economic models of systemic risk in financial systems. *The North American Journal of Economics and Finance*, 7(2), 147-152.
- Matsawali, M. S., Abdullah, M. F., Yeo, C. P., Abidin, S. Y., Zaini, M. M., Ali, H. M., ... and Yaacob, H. (2012). A study on takaful and conventional insurance preferences: The case of Brunei. *International Journal of Business and Social Science*, 3(22).
- Maysami, R. C., and Kwon, W. J. (1999). An analysis of Islamic takaful insurance: a cooperative insurance mechanism. *Journal of Insurance Regulation*, 18(1), 109.

- Mazıbaşı, M. (2005). Operasyonel risk ölçümü: Kayıp dağılımları modellemesi. VII. *Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Bildiriler Kitabı, İstanbul*.
- McIsaac, D. A., and Babbel, D. F. (1995). *The World Bank primer on reinsurance* (No. 1512). The World Bank.
- Noor, A. M. (2009). A Shariah Compliance Review on Investment Linked Takaful in Malaysia.
- Öner, M. H. (2018). İslam ekonomisinde sosyal güvenlik kavramı: Tekâful Sigorta Sistemi Örneği. *Elektronik Siyaset Bilimi Araştırmaları Dergisi*, 9(17), 72-80.
- Özüdoğru, H. (2018). Katılım sigortacılığı ve Türkiye'deki durumu. *Third Sector Social Economic Review*, 53(1), 1-16.
- Paudel, Y., Botzen, W. J., and Aerts, J. C. (2015). Influence of climate change and socio-economic development on catastrophe insurance: a case study of flood risk scenarios in the Netherlands. *Regional environmental change*, 15(8), 1717-1729.
- Pehlivanlı, D. (2011). “Dünya İslami Denetleme Kurulu uygulamaları ile Türkiye Faizsiz Bankacılık Sektörü uygulamaları karşılaştırması”, *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, C.48, S.552, Şubat 2011, ss.59-66
- Pervan, M., Poposki, K., and Curak, M. (2014). how well insurance companies in Macedonia perform. *Recent Researches in Applied Economics and Management*, 1.
- Power, M. (2005). The invention of operational risk. *Review of International Political Economy*, 12(4), 577-599.
- Raviv, A. (1979). The design of an optimal insurance policy. *The American Economic Review*, 69(1), 84-96.
- Sarioğuz, S. (2007). Sigorta sektöründe risk yönetimi, alternatif risk transfer yöntemleri, şirketler için bir öneri: Hava durumu opsiyonları. *Yüksek Lisans Tezi*, T.C. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Finansman Bilim Dalı
- Schnitkey, G. D., Sherrick, B. J., and Irwin, S. H. (2003). Evaluation of risk reductions associated with multi-peril crop insurance products. *Agricultural Finance Review*, 63(1), 1-21.

- Stiglitz, J. E. (1989). Financial markets and development. *Oxford Review of Economic Policy*, 5(4), 55-68.
- Sumarwan, U., and Hira, T. K. (1992). Credit, saving, and insurance practices influencing satisfaction with preparation for financial emergencies among rural households. *Home Economics Research Journal*, 21(2), 206-227.
- Swartz, N. P., and Coetzer, P. (2010). Takaful: an Islamic insurance instrument. *Journal of Development and Agricultural Economics*, 2(10), 333-339.
- Talley, S., and Mas, I. (1990). Deposit insurance in developing countries. *World Bank Policy Research Working Paper*, (548).
- Torbira, L. L., and Ogbulu, O. M. (2014). Fund mobilization by insurance companies and fixed capital formation: Evidence from the Nigerian economy. *International Journal of Financial Research*, 5(2), 69.
- Türkiye Sigortalar Birliği (2017) *SB Başkanı Atilla Benli'den Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na ilişkin açıklama* <https://www.tsb.org.tr/tsb-baskani-atilla-benli-nin-sddk-kurulusuna-iliskin-basin-aciklamasi.aspx.aspx?pageID=409&nID=15222&NewsCatID=%20331> (son erişim. 22.09.2019).
- Ufer, W. (1996). The «Value at Risk» concept for insurance companies. In *Contribution to the 6 th AFIR International Colloquium, Nurnberg*.
- Usta, Ö., ve Demireli, E. (2012). Risk bileşenleri analizi: İMKB'de bir uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 6(12), 25-36.
- Ustaoglu, M. (2014). Alternatif faizsiz sigortacılık uygulamaları ve gelir seviyesine göre kamu bilincinin değerlendirilmesi: Ampirik analiz. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2).
- Ünlü, U. (2018). Tekafül sigortası kapsamında sigortalılarca ödenen primlerin iadesi. *Mali Cözüm Dergisi*, 28, 149-155.
- Vaughan, E. J., and Vaughan, T. (2007). *Fundamentals of risk and insurance*. John Wiley and Sons.

- Yazıcı, S. (2015). Tekâfûl sigortacılığında ürün geliştirme. *İstanbul: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.*
- Yıldırım, İ. (2014). Tekafül (İslami) sigortacılık sisteminin Dünyadaki gelişimi ve Türkiye’de uygulanabilirliği. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(2), 49-58.
- Zhou, L., Vasconcelos, A., and Nunes, M. (2008). Supporting decision making in risk management through an evidence-based information systems project risk checklist. *Information management and computer security*, 16(2), 166-186.



EKLER

Ek.1- Görüşme Formu

HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ İŞLETME ABD DOKTORA TEZ ÇALIŞMASI (YARI YAPILANDIRILMIŞ GÖRÜŞME)

TEZ SAHİBİ : İLKER DİLEK

KONU : TEKAFÜL (KATILIM-İSLAMİ SİGORTACILIK)

GÖRÜŞME TARİHİ: /...../.....

GÖRÜŞME YAPILAN SEKTÖR PROFESYONELİ

ADI-SOYADI :

GÖREVİ :

SORULAR:

1-Kısaca kendiniz tanıtır mısınız?

2- Türkiye’de Sigortacılığın günümüzde ne aşamada olduğu hakkında görüşlerinizi birkaç cümle ile özetleyebilir misiniz? Ayrıca önümüzdeki 5 yıl için sektör hakkında ne söyleyebilirsiniz?

3-Tekafül denildiğinde

a)Dünya’daki durumu

b) Türkiye’deki durumu ile ilgili neler söyleyebilirsiniz?

4- Tekafülün sigorta sistemindeki yeri, gerekliliği (Türkiye) ile birlikte yasal düzenlemelerin yeterliliği ve tüketiciler

açısından kabul edilirliliği-bilinirliliği açısından yeterli-geçerli ve hangi düzeyde olduğu hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

5- Dünya’da ve Türkiye’de Sigorta sistemi içerisinde Tekafülün geleceği konusunda fikirlerinizi alabilir miyiz?

6- Tekafül (Katılım – İslami Sigortacılık) konusunda Türk Sigorta Sektöründe yapılması gerekenler var mıdır?

Var olduğunu düşünüyorsanız bunlar neler olabilir, önerileriniz nelerdir?

7- Konumuz hakkında başka ekleyeceğiniz bir husus var ise belirtir misiniz?

Ek.2- Görüşme Yapılan Kişilere Ait Bilgiler

A-1	Kamu (Hazine ve Maliye Bakanlığı)	Sigortacılık Genel Müdürlüğü - Üst Düzey Yönetici
A-2	Kamu (Hazine ve Maliye Bakanlığı)	Sigortacılık Genel Müdürlüğü - Uzman
A-3	Kamu (Hazine ve Maliye Bakanlığı)	Sigortacılık Genel Müdürlüğü - Uzman
A-4	Özel Sektör (Geleneksel Sigorta Şirket)	Şirket Genel Müdürü
A-5	Özel Sektör (Geleneksel Sigorta Şirket)	Şirket Genel Müdür Yardımcısı
A-6	Özel Sektör (Katılım Sigorta Şirketi)	Şirket Genel Müdürü
A-7	Özel Sektör (Katılım Sigorta Şirketi)	Şirket İç Denetim Başkanı (Katılım Sigortacılığı Derneği Yönetim Kurulu Üyesi)
A-8	Kamu (Katılım Bankası)	Banka Genel Müdürü ve Danışma Kurulu üyesi Uzmanlar
A-9	Kamu (Katılım Bankası)	Banka Yönetim Kurulu Başkanı
A-10	Özel Sektör (Geleneksel Sigorta Şirket)	Şirket Genel Müdür ve Genel Müdür Yardımcısı
A-11	Özel Sektör (Sigorta Sektörüne Danışmanlık Yapan Bir Şirket)	Eski Sigorta Sektörü Üst Düzey Yöneticisi ve Danışmanlık Şirketi Kurucusu ve Yöneticisi
A-12	Özel Sektör (Katılım Bankaları ve Sigorta Şirketleri Danışma Kurullarında Görev Alan Uzman)	Danışmanlık Şirketi Kurucusu ve Yöneticisi