

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
BANKACILIK VE SİGORTACILIK ENSTİTÜSÜ
BANKACILIK ANABİLİM DALI

BANKA SİGORTACILIĞI UYGULAMALARI (BANKASÜRANS)
VE TÜRKİYE’DE BANKASÜRANS ANALİZİ

Doktora Tezi

Hazırlayan: Volkan AKKOYUN

İstanbul - 2017

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
BANKACILIK VE SİGORTACILIK ENSTİTÜSÜ
BANKACILIK ANABİLİM DALI

BANKA SİGORTACILIĞI UYGULAMALARI (BANKASÜRANS)
VE TÜRKİYE’DE BANKASÜRANS ANALİZİ

Doktora Tezi

Danışman: Prof. Dr. Hayri KOZANOĞLU

Hazırlayan: Volkan AKKOYUN

İstanbul – 2017



T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü

Aşağıda belirtilen lisansüstü tez, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği hükümlerinde belirtilen esaslar çerçevesinde jüri önünde savunulmuş ve jüri tarafından başarılı bulunmuştur.

TEZ BAŞLIĞI : Banka Sigortacılığı Uygulamaları (Bankasürans) ve Türkiye’de Bankasürans Analizi

TEZ TÜRÜ : Doktora

TEZİ HAZIRLAYAN : Volkan AKKOYUN

ANABİLİM DALI : Bankacılık

SAVUNMA TARİHİ : 20.03.2017

JÜRİ ÜYELERİ

GÖREVİ

ADI SOYADI

İmza

Danışman

Prof.Dr.Hayri KOZANOĞLU

Üye

Prof.Dr.İlyas AKHİSAR

Üye

Doç.Dr.Ayşegül BÖLÜKBAŞI

Üye

Doç.Dr.Kaşif Batu TUNAY

Üye

Doç.Dr.Zeynep Dina ÇAKMUR YILDIRTAN



Marmara Üniversitesi Göztepe
Kampusu Bankacılık ve
Sigortacılık Enstitüsü 34722
Kadıköy / İSTANBUL

0 (216) 347 69 51 (Faks)
0 (216) 418 20 88

bse@marmara.edu.tr
<http://bse.marmara.edu.tr>

Bilgisayar İşletmeni
Cemal KURŞUN

ÖZET

Banka Sigortacılığı (Bankasürans), sigorta sektöründe kullanılan en önemli dağıtım kanallarından biridir. Bu kanalın etkinliği hem küresel anlamda hem de Türkiye’de her geçen yıl önemini arttırmaya devam etmektedir. Bankasürans ile sigorta hizmetleri çok daha fazla kişiye ulaşabilmekte ve de tüm taraflar için pozitif bir değer yaratmaktadır. Ülkelerin gelişmişlik düzeyi, uygulanan mevzuat ve mali uygulamalar bu kanalın gelişimini ülke bazında etkilemektedir. Bu kanal, özellikle 1970’li yıllardan sonra Avrupa’da bir yükseliş göstermiştir. Buna paralel olarak da Türkiye’de de son yıllarda bankasürans, kullanılan bir dağıtım kanalı olmuştur.

Bu çalışmada, bankasüransın tarihsel gelişimi, bankasürans uygulamaları, kullanılan modeller ve yöntemler incelenmiştir. Sektörel ve istatistiki bilgiler kullanılarak, bankasürans kanalının etkinliği ve Türkiye bankasürans analizi hem hayat hem de hayat dışı sigortalar için yapılmıştır. Bankasürans incelenirken hem bankacılık hem de sigortacılık tarafına yapılan katkılar da belirtilmiştir. Ekonomik seyir ile sektörün etkileşimini gösterebilecek önemli göstergelerden biri olan, Gayri Safi Milli Hasıla – GSMH ve sektör büyüme oranları çeyrek yıllar itibariyle incelenmiştir. Büyüme oranlarının normal dağılıp dağılmadığı, aralarındaki ilişki ve varsa bu ilişkinin gücü korelasyon analizi ile araştırılmıştır.

Yapılan değerlendirilmelere ek olarak, 10 farklı sigorta şirketi ve 8 farklı banka olmak üzere sigorta ve bankacılık sektöründen toplam 255 kişi ile 20 soru ile bir analiz çalışması yapılmıştır. SPSS istatistik programı ile veriler analiz edilmiş ve kurulan hipotezler test edilmiştir. Çıkan sonuçlar ile banka ve sigorta şirket çalışanlarının görüşlerinin benzerlikleri ve farklılıkları incelenmiştir. Analizdeki verilerden çıkan sonuçlara istinaden yapılan değerlendirmelerle, bu kanalın hem sigorta hem de bankacılık sektörü için önemli bir dağıtım kanalı olduğu saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Banka Sigortacılığı, Bankasürans, Dağıtım Kanalı, Sigorta, Çapraz Pazarlama

ABSTRACT

Bancassurance is the most important distribution channels used in insurance sector. The effectiveness of this channel continues to increase its importance both in Turkey and also in global side every year. Insurance services could reach to more people with bancassurance and it creates the positive value for all parties. The development level of countries, applied legislation and financial practices affect the development of this channel on country basis. This channel has been showed an increase especially after the 1970s in Europe. Concordantly, bancassurance in Turkey has become the used distribution channel in recent years.

In this study, historical development of bancassurance, practices, used models and method types are examined. Using sectoral and statistical information, the efficiency of bancassurance channel and Turkey bancassurance analysis were made for both life and non-life insurances. When bancassurance is examined, the contributions made by both banking and insurance were mentioned. Gross National Product (GDP) which is one of the most important indicators showing the sector interactions with economic process and the growth rate of sector were analyzed as of quarterly years. The relationship between the normal distribution of growth rates and power of this relationship, if any, were investigated by correlation analysis.

In addition to the assessments made, an analysis study was conducted with 20 questions from a total of 255 people from insurance and banking sectors, who were from 10 different insurance companies and 8 different banks. Data were analyzed by SPSS statistical program and the hypotheses established were tested. The similarities and differences between the results and opinions of banks and employees of insurance companies were examined. With the assesments made on the basis of the results from the data in the analysis, it has been determined that this channel is an important distribution channel for both insurance and banking sector.

Key Words: Bancassurance, Distribution Channels, Insurance, Cross Marketing

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

TABLO LİSTESİ.....	xi
ŞEKİL LİSTESİ.....	xvii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xix
GİRİŞ.....	1

1. BÖLÜM

SİGORTA KAVRAMI VE TÜRKİYE SİGORTA VERİLERİ

1.1. Genel Olarak Sigorta Kavramı.....	5
1.1.1. Sigorta İle İlgili Tanımlar ve Açıklamalar	5
1.1.1.1. Sigorta.....	5
1.1.1.2. Sigortacı.....	6
1.1.1.3. Sigortalı.....	6
1.1.1.4. Riziko.....	6
1.1.1.5. Sigorta Primi	6
1.1.1.6. Tazminat	6
1.1.2. Büyük Sayılar Kanunu	6
1.2 Sigorta Sektörünün İşlevleri.....	8
1.2.1. Sigortanın Mikro İşlevleri	9
1.2.1.1. Güvence Sağlamak	9
1.2.1.2. Tasarrufun Gelişmesini Sağlamak	9
1.2.1.3. Girişimi Desteklemek	9
1.2.1.4. Kredi Sağlamak.....	10
1.2.1.5. Sigortanın Uluslararası Rolü.....	10
1.2.1.6. Tesislerin Şartlarını İyileştirmek	10
1.2.2. Sigortanın Makro İşlevleri.....	10
1.2.2.1. Tasarruf Politikaları	10
1.2.2.2. Sigorta Fonlarının Diğer Tasarruf Araçlarına Üstünlüğü	10
1.2.2.3. Vergi Gelirine Etkisi	11
1.2.2.4. Ödemeler Dengesine Etkisi	11
1.2.2.5. Kalkınma ve Refah Düzeyine Etkisi.....	11
1.3. Sigorta Sektöründeki Branşlar	11
1.3.1. Kaza Sigortaları	11
1.3.1.1. Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası	11
1.3.1.2. Ferdi Kaza Sigortası.....	11

1.3.2.Hastalık/Sağlık	12
1.3.2.2. Seyahat Sağlık Sigortası	12
1.3.3. Kara Araçları Sigortaları	12
1.3.3.1. Kasko Sigortası	12
1.3.4. Su Araçları Sigortaları	13
1.3.4.1. Tekne – Deniz Araçları Sigortası.....	13
1.3.5. Nakliyat Sigortaları	13
1.3.5.1. Emtea Nakliyat Sigortası	13
1.3.5.2. Kıymet Sigortası	14
1.3.6. Yangın ve Doğal Afetler Sigortaları.....	14
1.3.6.1. Yangın Sigortası	14
1.3.6.2. Zorunlu Deprem Sigortası	15
1.3.7. Genel Zararlar Sigortaları.....	16
1.3.7.1. Cam Kırılması Sigortası.....	16
1.3.7.2. Hırsızlık Sigortası	17
1.3.7.3. Makine Montaj Sigortası	17
1.3.7.5. İnşaat Sigortası.....	18
1.3.7.6. Elektronik Cihaz Sigortası	19
1.3.7.7. Dolu Sera Sigortası	19
1.3.7.8. Devlet Destekli Bitkisel Ürün Sigortası.....	20
1.3.7.9. Devlet Destekli Hayvan Hayat Sigortası	20
1.3.7.10. Devlet Destekli Kümes Hayvan Hayat Sigortası	21
1.3.7.11. Devlet Destekli Sera Sigortası	21
1.3.7.12. Devlet Destekli Su Ürünleri Sigortası	21
1.3.7.13. Hayvan Hayat Sigortası	22
1.3.7.14.Kümes Hayvanları Hayat Sigortası.....	22
1.3.8.Kara Araçları Sorumluluk Sigortaları	23
1.3.8.1.Zorunlu Karayolu Taşımacılık Mali Sorumluluk Sigortası	23
1.3.8.2.Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası.....	23
1.3.8.3.Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortası.....	23
1.3.9.Genel Sorumluluk Sigortaları.....	24
1.3.9.1.İşveren Mali Sorumluluk Sigortası	24
1.3.9.2.Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası	24
1.3.9.3.Asansör Kazalarında Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası	24
1.3.9.4.Tüpgaz Zorunlu Sorumluluk Sigortası	25
1.3.9.5.Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası.....	25
1.3.9.6.Özel Güvenlik Mali Sorumluluk Sigortası	25
1.3.9.7.Zorunlu Sertifika Mali Sorumluluk Sigortası	25
1.3.9.8.Mesleki Sorumluluk Sigortası	26
1.3.9.9. Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası	26
1.3.9.10. Ürün Sorumluluk Sigortası.....	27
1.3.10. Kredi.....	27
1.3.11. Finansal Kayıplar Sigortaları.....	28
1.3.11.1.Kar Kaybı Sigortası	28
1.3.11.3. Hayat.....	29
1.4. Türkiye Sigorta Sektörünün Yıllar İtibariyle Gelişimi	31

1.4.1. 2010-2014 Yılları Arasında Branş Bazında Birinci Çeyrek Sonuçları	31
1.4.1.1. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Birinci Çeyrek Prim Üretimleri.....	31
1.4.1.2. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Birinci Çeyrek Prim Artış Oranları	32
1.4.2. 2010-2014 Yılları Arasında Branş Bazında İkinci Çeyrek Sonuçları	33
1.4.2.1. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında İkinci Çeyrek Prim Üretimleri.....	33
1.4.2.2. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında İkinci Çeyrek Prim Artış Oranları	34
1.4.3. 2010-2014 Yılları Arasında Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Sonuçları	36
1.4.3.1. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Prim Üretimleri.....	36
1.4.3.2. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Prim Artış Oranları	37
1.4.4. 2010-2014 Yılları Arasında Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Sonuçları.....	38
1.4.4.1. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Prim Üretimleri.....	38
1.4.4.2. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Prim Artış Oranları	39
1.4.5. Türkiye’de Sigorta Şirketlerinin 2009-2014 Yılları Arasında Teknik Kar/Zararları	40
1.5. Dünyada Sigorta Sektörünün Gelişimi ve Türkiye’nin Dünya Sigorta Piyasasındaki Yeri.....	41

2. BÖLÜM

BANKA SİGORTACILIĞI KAVRAMI VE SAYISAL VERİLER

2.1. Banka Sigortacılığı Kavramı.....	43
2.1.1. Banka Sigortacılığının Tanımı	43
2.1.2. Banka Sigortacılığının Tarihsel Gelişimi	43
2.1.3. Günümüzde Banka Sigortacılığı.....	45
2.1.4. Bankasüransın Gelişimi için Kritik Faktörler.....	47
2.1.5. Bankasürans Konusunda Yapılan Bir Çalışma.....	48
2.1.6. Banka Sigortacılığının Sigorta Şirketi İçin Avantajları.....	49
2.1.7. Banka Sigortacılığının Banka İçin Avantajları.....	50
2.1.8. Banka Sigortacılığının Müşteri İçin Avantajları	51
2.1.9. Banka Sigortacılığının Kanun Yapıcı İçin Avantajları	51
2.1.10. Banka Sigortacılığının Büyümesi İçin Dikkate Alınması Gereken Faktörler	52
2.1.11. Banka Sigortacılığını Verimli Kılan Faktörler	52
2.2. Banka Sigortacılığında Kullanılan Çeşitli Modeller	53
2.2.1. Banka Sigortacılığında Kullanılan Dağıtım Modelleri.....	53
2.2.1.1. Bütünleyici / Genel Model.....	53

2.2.1.2. Uzman / Kurumsal Model.....	55
2.2.1.3. Finansal Planlama Modeli	56
2.2.2. Banka Sigortacılığında Kullanılan Yönetim Modelleri.....	57
2.2.2.1. Satış Noktası – Dağıtım Kanalı (Distribution Agreement).....	58
2.2.2.2. Ortak Girişim (Joint Venture).....	59
2.2.2.3. Bankanın Sigorta Şirketi Kurması – Tam Bütünleşme (Full Integration)	60
2.3. Banka Sigortacılığı Dağıtım Kanalları.....	62
2.3.1. Kariyer Acenteleri / Komisyoncu.....	62
2.3.2. Uzman Danışmanlar	62
2.3.3. Maaşlı Kişiler	62
2.3.4. Banka Çalışanları.....	62
2.3.5. Kurumsal Acenteler ve Brokerlar.....	63
2.3.6. Direkt İletişim.....	63
2.3.7. İnternet.....	63
2.3.8. E- Broker	63
2.3.9. Diğer Önemli Dışsal Teknikler	63
2.4. Ürün Geliştirme Stratejileri ve Bankasürans Ürünleri	64
2.4.1. Ürün Geliştirme Stratejileri	65
2.4.1.1. Banka Veri Tabanının Ayırıştırılması.....	66
2.4.1.2. Müşterinin Yaşam Evresinin Hedeflenmesi	66
2.4.1.3. Gelişen Olaylara Göre Yaklaşım	67
2.4.2. Ürün Geliştirme Aşamaları.....	67
2.4.2.1. Fikir.....	67
2.4.2.2. Ürün İnceleme.....	67
2.4.2.3. Ürün Geliştirme ve Fiyatlama.....	68
2.4.2.4. Pazarlama ve Dağıtım Kanalı Stratejisi	68
2.4.3. Bankasürans Ürünleri	68
2.4.3.1. Finansman ve Geri Ödemeye Bağlı Ürünler.....	70
2.4.3.2. Mevduat Ürünleri.....	77
2.4.3.3. Basit Paket Poliçeler	79
2.4.3.4. Diğer Ürünler	79
2.4.4. Bankasürans Ürünlerinde Risk Değerlendirme	80
2.5. Banka Sigortacılığının Sektöre Olan Katkısı	81
2.5.1. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Birinci Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri.....	81
2.5.2. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında İkinci Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri.....	82
2.5.3. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri.....	83
2.5.4. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri.....	84
2.5.5. 2010 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları.....	85
2.5.6. 2011 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları.....	86
2.5.7. 2012 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları.....	87
2.5.8. 2013 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları.....	88

2.5.9. 2014 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları.....	89
2.5.11. Yıllar İtibariyle Hayat Dışı Bankasürans Prim Üretiminin Toplam Prim Üretimine Oranı.....	91
2.5.12. Yıllar İtibariyle Hayat Bankasürans Prim Üretiminin Toplam Prim Üretimine Oranı.....	92
2.6. SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) Analizi	95
2.7. Dünya ve Bazı Ülkeler Bankasürans Uygulamaları Hakkında Genel Bilgi	98

3. BÖLÜM

TÜRKİYE'DE BANKASÜRANS DAĞITIM KANALININ GSMH İLE İLİŞKİSİ ANALİZİ

3.1. Türkiye’de Bankasürans Dağıtım Kanalının GSMH ile İlişkisinin Analiz Sonuçları	104
3.1.1. Korelasyon Analizi Nedir?	104
3.2 Hayat Branşı İçin Korelasyon Analizi	105
3.2.1. Sigorta Sektöründeki Büyüme Oranı İçin Q-Q Plot Grafiğinin İncelenmesi:	105
3.2.2. Sigorta Sektöründeki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):.....	106
3.2.3. Bankasürans Dağıtım Kanalındaki Büyüme Oranı İçin Q-Q Plot Grafiğinin İncelenmesi:.....	107
3.2.4. Bankasürans Dağıtım Kanalındaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):.....	108
3.2.5. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Q-Q Plot Grafiğinin İncelenmesi:.....	109
3.2.6. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):.....	109
3.2.7. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı ($\log_{10}$) İçin Q-Q Plot Grafiğinin İncelenmesi:.....	111
3.2.8. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı ($\log_{10}$) İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):.....	112
3.2.9. Saçılım (Scatter/Dot) Grafiklerinin İncelenmesi ve Korelasyon Analizi:...	113
3.2.10. Sigorta ve Bankasürans Dağıtım Kanalı Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi:	114
3.2.11. Sigorta Sektörü ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi:.....	116
3.2.12. Bankasürans Dağıtım Kanalı ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi:.....	119
3.3. Hayat-Dışı Branşı İçin Korelasyon Analizi	120
3.3.1. Sigorta Sektöründeki Büyüme Oranı İçin Q-Q Plot Grafiğinin İncelenmesi:	120

3.3.2. Sigorta Sektöründeki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):.....	121
3.3.3. Bankasürans Dağıtım Kanalındaki Büyüme Oranı İçin Q-Q Plot Grafiğinin İncelenmesi:.....	122
3.3.4. Bankasürans Dağıtım Kanalındaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):.....	123
3.3.5. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Q-Q Plot Grafiğinin İncelenmesi:.....	125
3.3.6. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):.....	125
3.3.7. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı ($\log_{10}$) İçin Q-Q Plot Grafiğinin İncelenmesi:.....	127
3.3.8. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):.....	127
3.3.9. Saçılım (Scatter/Dot) Grafiklerinin İncelenmesi ve Korelasyon Analizi:...	128
3.3.10. Sigorta ve Bankasürans Dağıtım Kanalı Büyüme Oranları İçin Korelasyon Analizi:	129
3.3.11. Sigorta Sektörü ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi:.....	132
3.3.12. Bankasürans Dağıtım Kanalı ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları İçin Korelasyon Analizi:.....	134

4. BÖLÜM

BANKASÜRANS ANKET ANALİZİ

4.1. Anket Çalışması ve Model Değerlendirmesi	136
Soru 1: Bankasürans, Türkiye Sigorta Piyasası için önemlidir ve gelecekte de önemli bir etkinliğe sahip olacaktır.	141
Soru 2: Yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye piyasasında daha aktif yer oynaması, bankasürans kanalına da önemli katkılar yapmıştır.	142
Soru 3: AB süreci, Türkiye sigorta piyasası için olumlu etkiler yaratacaktır.	144
Soru 4: Bankasürans yöntemi ile bankalar birçok risklerini sigorta altına almaktadırlar.	145
Soru 5: Bankasüransı, bankalar iyi bir faiz dışı gelir kaynağı olarak görürlerse, bu kanal çok daha hızlı gelişir.	147
Soru 6: Sigorta şirketleri, bankasürans gibi bir kanalı yeteri derecede kullanamamaktadırlar.	148
Soru 7: Bankasürans ile her kesime rahatlıkla ulaşılabileceğinden dolayı, herhangi bir riskin gerçekleşmesi durumunda toplum hem ekonomik hem de sosyal olarak daha az etkilenir.....	150
Soru 8: Bankasürans dağıtım kanalında çalışan kişilerin, Banka tarafında, Segem Belgesine sahip olmaları sağlanarak, yaptıkları işe daha vakıf olmaları sağlanabilir.	151
Soru 9: Avrupa ile karşılaştırıldığında, Türkiye’de bankasürans dağıtım kanalı yeterince etkin değildir.	153

Soru 10 : Bankanın tek bir sigorta şirketi ile çalışarak hizmet vermesi banka için daha verimlidir.....	154
Soru 11 : Bankanın birçok sigorta şirketi ile çalışarak hizmet vermesi banka için daha verimlidir.....	156
Soru 12 : Banka ile çalışan sigorta şirketleri, bankasürans dağıtım kanalı olmayan sigorta şirketlerine göre hem karlılık, hem değer, hem de itibar açısından daha avantajlıdır.	157
Soru 13 : Bankasürans'ın çok daha verimli olması için hem banka hem de sigorta şirketi tarafında özel bölümler kurulmalıdır.	159
Soru 14 : Bilgi işlem tarafında, sigorta şirketi ve banka arasında, anlık poliçe kesmeyi sağlayabilecek bir program olması gerekir.	160
Soru 15 : Sigorta sayesinde, herhangi bir doğal afet durumunda, bankaların bilanço yapıları çok daha az etkilenecektir.	162
Soru 16 : Hasar anında, hizmet açısından banka kanalı, acente veya direkt dağıtım kanalı kadar etkin olmayabilir.	163
Soru 17 : Sigorta ürünleri daha karmaşık hale geldikçe, bankasürans kanalında mutlaka sigorta şirketi desteğinin devreye girmesi gerekmektedir.	165
Soru 18 : Bankalar, sigorta şirketlerinden yüksek sigorta komisyonları talep etmektedirler.....	166
Soru 19 : Sigorta şirketinin, bankasürans kanalının çok iyi olması, sigorta şirketine bir artı değer katmaktadır.....	168
Soru 20 : Sağlanabilecek vergi avantajları, bankasüransın daha etkin olmasını sağlayabilir.	169
4.2. Sektör Bazında Ankete Verilen Cevapların Ki-Kare (Chi-Square) Analiz Sonuçları	171
SONUÇ	232
EKLER	239
KAYNAKLAR	259

TABLO LİSTESİ

Sayfa No

Tablo 1: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Birinci Çeyrek Prim Üretimleri	31
Tablo 2: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Birinci Çeyrek Prim Artış Oranları	32
Tablo 3: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında İkinci Çeyrek Prim Üretimleri	33
Tablo 4: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında İkinci Çeyrek Prim Artış Oranları	34
Tablo 5: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Prim Üretimleri	36
Tablo 6: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Prim Artış Oranları	37
Tablo 7: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Prim Üretimleri	38
Tablo 8: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Prim Artış Oranları	39
Tablo 9: Türkiye’de Sigorta Şirketlerinin 2009-2014 Yılları Arasında Teknik Kar/Zararları	40
Tablo 10: Yıllar İtibariyle Seçilen Ülkelerin Gsmh İçindeki Prim Oranı	41
Tablo 11: Kişilerin Yaşam Evrelerine Göre Sigorta Örnekleri	66
Tablo 12: Mevduat Sigortası Örnek Uygulaması	78
Tablo 13: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Birinci Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri	81
Tablo 14: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında İkinci Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri	82
Tablo 15: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri	83
Tablo 16: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri	84
Tablo 17: 2010 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları	85
Tablo 18: 2011 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları	86
Tablo 19: 2012 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları	87
Tablo 20: 2013 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları	88
Tablo 21: 2014 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları	89

Tablo 22: 2010-2014 Yılları Arasında Banka Dağıtım Kanalı Aracılığıyla Üretilen....	90
Tablo 23: Yıllar İtibariyle Branş Bazında Banka Dağıtım Kanalı'nın Toplam Prim Üretimi İçindeki Payları.....	93
Tablo 24: Sigorta Sektöründeki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi)	106
Tablo 25: Bankasürans Dağıtım Kanalı'ndaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi)	108
Tablo 26: Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi)	110
Tablo 27: Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi) Log	112
Tablo 28: Sigorta ve Bankasürans Dağıtım Kanalı Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi.....	114
Tablo 29: Sigorta Sektörü ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi.....	116
Tablo 30: Bankasürans Dağıtım Kanalı ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi	119
Tablo 31: Sigorta Sektöründeki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi).....	122
Tablo 32: Bankasürans Dağıtım Kanalı'ndaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi)	124
Tablo 33: Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi)	126
Tablo 34: Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi): Log.....	127
Tablo 35: Sigorta ve Bankasürans Dağıtım Kanalı Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi.....	130
Tablo 36: Sigorta Sektörü ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi.....	132
Tablo 37: Bankasürans Dağıtım Kanalı ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi	134
Tablo 38: Katılımcıların çalıştıkları sektöre göre dağılımı.....	136
Tablo 39: Katılımcıların eğitim durumuna göre dağılımı.....	137
Tablo 40: Katılımcıların mesleki tecrübelerine göre dağılımı	138
Tablo 41: Katılımcıların çalıştıkları pozisyona göre dağılımı	140

Tablo 42: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 1. soruya verdikleri cevapların dağılımı	141
Tablo 43: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 2. soruya verdikleri cevapların dağılımı	142
Tablo 44: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 3. soruya verdikleri cevapların dağılımı	144
Tablo 45: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 4. soruya verdikleri cevapların dağılımı	145
Tablo 46: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 5. soruya verdikleri cevapların dağılımı	147
Tablo 47: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 6. soruya verdikleri cevapların dağılımı	148
Tablo 48: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 7. soruya verdikleri cevapların dağılımı	150
Tablo 49: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 8. soruya verdikleri cevapların dağılımı	151
Tablo 50: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 9. soruya verdikleri cevapların dağılımı	153
Tablo 51: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 10. soruya verdikleri cevapların dağılımı	154
Tablo 52: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 11. soruya verdikleri cevapların dağılımı	156
Tablo 53: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 12. soruya verdikleri cevapların dağılımı	157
Tablo 54: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 13. soruya verdikleri cevapların dağılımı	159
Tablo 55: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 14. soruya verdikleri cevapların dağılımı	160
Tablo 56: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 15. soruya verdikleri cevapların dağılımı	162
Tablo 57: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 16. soruya verdikleri cevapların dağılımı	163
Tablo 58: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 17. soruya verdikleri cevapların dağılımı	165
Tablo 59: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 18. soruya verdikleri cevapların dağılımı	166

Tablo 60: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 19. soruya verdikleri cevapların dağılımı	168
Tablo 61: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 20. soruya verdikleri cevapların dağılımı	169
Tablo 62: Soru 1 Cross Tabulation	171
Tablo 63: Soru 1 Chi – Square Tests	172
Tablo 64: Soru 1 Symmetric Measures.....	172
Tablo 65: Soru 2 Cross Tabulation	174
Tablo 66: Soru 2 Chi – Square Tests	175
Tablo 67: Soru 2 Symmetric Measures.....	175
Tablo 68: Soru 3 Cross Tabulation	177
Tablo 69: Soru 3 Chi – Square Tests	178
Tablo 70: Soru 3 Symmetric Measures.....	178
Tablo 71: Soru 4 Cross Tabulation	180
Tablo 72: Soru 4 Chi – Square Tests	181
Tablo 73: Soru 4 Symmetric Measures.....	181
Tablo 74: Soru 5 Cross Tabulation	183
Tablo 75: Soru 5 Chi – Square Tests	184
Tablo 76: Soru 5 Symmetric Measures.....	184
Tablo 77: Soru 6 Cross Tabulation	186
Tablo 78: Soru 6 Chi – Square Tests	187
Tablo 79: Soru 6 Symmetric Measures.....	187
Tablo 80: Soru 6 Correlations.....	189
Tablo 81: Soru 7 Cross Tabulation	190
Tablo 82: Soru 7 Chi – Square Tests	191
Tablo 83: Soru 7 Symmetric Measures.....	191
Tablo 84: Soru 8 Cross Tabulation	193
Tablo 85: Soru 8 Chi – Square Tests	194
Tablo 86: Soru 8 Symmetric Measures.....	194
Tablo 87: Soru 9 Cross Tabulation	196
Tablo 88: Soru 9 Chi – Square Tests	197

Tablo 89: Soru 9 Symmetric Measures.....	197
Tablo 90: Soru 10 Cross Tabulation	199
Tablo 91: Soru 10 Chi – Square Tests	200
Tablo 92: Soru 10 Symmetric Measures.....	200
Tablo 93: Soru 11 Cross Tabulation	202
Tablo 94: Soru 11 Chi – Square Tests	203
Tablo 95: Soru 11 Symmetric Measures.....	203
Tablo 96: Soru 12 Cross Tabulation	205
Tablo 97: Soru 12 Chi – Square Tests	206
Tablo 98: Soru 12 Symmetric Measures.....	206
Tablo 99: Soru 13 Cross Tabulation	208
Tablo 100: Soru 13 Chi – Square Tests	209
Tablo 101: Soru 13 Symmetric Measures.....	209
Tablo 102: Soru 14 Cross Tabulation	211
Tablo 103: Soru 14 Chi – Square Tests	212
Tablo 104: Soru 14 Symmetric Measures.....	212
Tablo 105: Soru 15 Cross Tabulation	214
Tablo 106: Soru 15 Chi – Square Tests	215
Tablo 107: Soru 15 Symmetric Measures.....	215
Tablo 108: Soru 16 Cross Tabulation	217
Tablo 109: Soru 16 Chi – Square Tests	218
Tablo 110: Soru 16 Symmetric Measures.....	218
Tablo 111: Soru 17 Cross Tabulation	220
Tablo 112: Soru 17 Chi – Square Tests	221
Tablo 113: Soru 17 Symmetric Measures.....	221
Tablo 114: Soru 18 Cross Tabulation	223
Tablo 115: Soru 18 Chi – Square Tests	224
Tablo 116: Soru 18 Symmetric Measures.....	224
Tablo 117: Soru 19 Cross Tabulation	226
Tablo 118: Soru 19 Chi – Square Tests	227

Tablo 119: Soru 19 Symmetric Measures.....	227
Tablo 120: Soru 20 Cross Tabulation	229
Tablo 121: Soru 20 Chi – Square Tests	230
Tablo 122: Soru 20 Symmetric Measures.....	230



ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 1: Banka Sigortacılığı Dağıtım Kanalları Aşamaları	64
Şekil 2: Ürünlerin Değişik Piyasalara Göre Sıralanması	70
Şekil 3: Bankasürans Prim Üretimi Dağılımı (%).....	91
Şekil 4: Hayat Bankasürans Prim Üretimi Dağılımı	92
Şekil 5: Yıllar itibariyle üretim kanallarının toplam prim üretimi içindeki payları.	94
Şekil 6: Normal Q-Q Plot of Sigorta Sektörü Büyüme Oranı	105
Şekil 7: Normal Q-Q Plot of Bankasürans Büyüme Oranı	107
Şekil 8: Normal Q-Q Plot of Gayri Safi Milli Hasıla Artış Oranı.....	109
Şekil 9: Normal Q-Q Plot of log Gayri Safi Milli Hasıla Artış Oranı.....	111
Şekil 10: Scatter / Dot Grafiği Sigorta – Bankasürans Büyüme Oranı	113
Şekil 11: Scatter / Dot Grafiği Sigorta – GSMH Artış Oranı.....	115
Şekil 12: Scatter / Dot Grafiği Bankasürans – GSMH Artış Oranı.....	118
Şekil 13: Normal Q-Q Plot of Sigorta Sektörü Büyüme Oranı	121
Şekil 14: Normal Q-Q Plot of Bankasürans Büyüme Oranı	123
Şekil 15: Normal Q-Q Plot of GSMH Artış Oranı	125
Şekil 16: Normal Q-Q Plot of log GSMH Artış Oranı.....	127
Şekil 17: Scatter / Dot Grafiği Sigorta – Bankasürans Büyüme Oranı	129
Şekil 18: Scatter / Dot Grafiği Sigorta – GSMH Artış Oranı.....	131
Şekil 19: Scatter / Dot Grafiği Bankasürans – GSMH Artış Oranı.....	133
Şekil 20: Katılımcıların çalıştıkları sektöre göre dağılımı	137
Şekil 21: Katılımcıların eğitim durumuna göre dağılımı	138
Şekil 22: Katılımcıların mesleki tecrübelerine göre dağılımı	139
Şekil 23: Katılımcıların çalıştıkları pozisyona göre dağılımı.....	140
Şekil 24: 1. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	141
Şekil 25: 2. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	143
Şekil 26: 3. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	144
Şekil 27: 4. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	146
Şekil 28: 5. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	147

Şekil 29:	6. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	149
Şekil 30:	7. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	150
Şekil 31:	8. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	152
Şekil 32:	9. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	153
Şekil 33:	10. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	155
Şekil 34:	11. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	156
Şekil 35:	12. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	158
Şekil 36:	13. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	159
Şekil 37:	14. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	161
Şekil 38:	15. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	162
Şekil 39:	16. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	164
Şekil 40:	17. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	165
Şekil 41:	18. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	167
Şekil 42:	19. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	168
Şekil 43:	20. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı.....	170

KISALTMALAR LİSTESİ

DASK	: Doğal Afet Sigortaları Kurumu
ESHS	: Elektronik Sertifika Hizmet Sağlayıcı
v.b.	: ve benzeri
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ACM	: Assurances du Credit Mutuel – Mutuel Kredi Sigortası
IARD	: Incendie, accidents et risques divers – Kaza ve Dalgıç Riskler
ISVAP	: Italian Insurance Supervisory Authority – İtalya Sigortacılık Denetim Otoritesi
ATM	: Automatik Teller Machine – Bankamatik
JV	: Joint Venture – Ortak Girişim
EY	: Ernst & Young
A.Ş.	: Anonim Şirketi
T.A.O.	: Türk Anonim Ortaklığı
G.L.K.H.H.	: Grev, Lokavt, Karmaşalık, Halk Hareketleri
MS	: Multiple Sklerosis
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
SEGEM	: Sigortacılık Eğitim Merkezi
SWOT	: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats - Güçlü yönler, Zayıf yönler, Fırsatlar, Tehditler
AB	: Avrupa Birliği
BM	: Birleşmiş Milletler
SSK	: Sosyal Sigortalar Kurumu
a.g.e.	: Adı geçen eser
a.g.m.	: Adı geçen makale
b.	: Baskı
c.	: Cilt
çev.	: Çeviren
s.	: Sayfa

GİRİŞ

Sigorta, kısa anlamıyla bir risk transfer yöntemidir. Sigorta sistemi sayesinde kişiler, risk analizi yöntemleriyle belirlenmiş primlerini, sigorta şirketlerine ödeyerek, ölçülebilir risklerini herhangi bir riske karşı teminat altına almaktadırlar. Bu sistem sayesinde kişiler, birçok risklerini yüzyıllardan beri teminat altına almaktadırlar. Hem ticaret hacminin genişlemesine hem de kişilerin beklenmedik bir anda karşılaştıkları riskler yüzünden çok zorda kalmalarına engel olmaya çalışan bu sistem sayesinde, sigorta, küresel anlamda da büyük bir anlam ifade eder. Sigorta, ekonomik aktivitelerin kesintisiz bir şekilde sürdürülmesi, kurumlar ve kişiler arası ilişkilerin de gelişerek sürmesi açısından etkin bir şekilde kullanılması gereken bir risk yönetim sistemi konumundadır. Sigorta sayesinde hem ekonomik refah daha sürdürülebilir hale gelmekte hem de kişiler öngörülemeyen risklerini en alt seviyelere indirmektedirler. Sigorta sektörünün kapsadığı riskler, risklerin çeşitliliği, risklerin büyüklüğü ve de toplumda aldığı rol her geçen yıl daha da artmaktadır. Bu kapsam artışına istinaden de toplumda çok daha fazla kesime ulaşmaktadır.

Bankacılık sektörü de yüzyıllardan beri, finansal sistemde en önemli kurumlardan biri olarak yer almış ve de hem ticaret sisteminin etkin bir şekilde gelişmesine hem de ihtiyaç durumunda finansal kaynakların gerekli şartlara göre kullanılmasında etkin rol oynamıştır. Geleneksel anlamda, fon toplayan, parasal birikimlerin saklandığı, borç verme işlemleri ve parasal ilişkilerin sağlandığı bir kurum olan bankalar, yıllar geçtikçe bu geleneksel yapılarında da farklılık göstermeye başlamışlardır. Bankalar, son yıllarda tekil bir finansal şirket yapısından çıkıp birçok finansal hizmetin sunulmaya çalışıldığı bir konuma doğru hızla yol almaktadır. Bankaların ellerinde bulunan finansal güç ve de müşteri verileri bu yolda bankalara büyük avantajlar sağlayabilmektedir. Bunun yanında, iletişim sistemlerinin her geçen gün daha da gelişmesi, müşteri bilincinin artması ve de sistemin her geçen yıl daha da yaygınlaşmasından dolayı, bankalar yalnızca bankacılık hizmeti değil, bunun dışındaki alanlarda da iş yapmaya çalışmaya başlamışlardır.

Pazarlama sektörü de hem sigorta hem de bankacılık sektörü açısından en önemli kavramlardan biri haline gelmiştir. Bu iki önemli finansal sistem de birbiriyle

pazarlama, iletişim ve finansal olanakları kullanarak bazı bütünleşmiş sistemler geliştirmeye başlamıştır. Her alanda rekabetin arttığı, gelirlerin düştüğü, pazar paylarını korumanın daha da zorlaştığı bir zamanda bu sinerji, her iki sistem için de birçok avantajlar doğurabilmektedir. Bu pazarlama anlayışı her iki taraf için de kazan – kazan stratejileri sunduğu için her geçen yıl daha geliştirilmekte ve etkileşim artmaktadır. Müşterinin her geçen yıl çok daha değerli bir hale geldiği ortamda, hem müşterilere en iyi hizmeti vermek, hem müşterilerin gelecekteki risklerini en alt seviyeye indirmek konumunda, her iki taraf da ortak paydalarda rahatlıkla buluşabilmektedir. Daha etkin pazarlama yöntemlerine duyulan ihtiyaç, hedef kitlelerin ihtiyaçlarına yönelik çözüm önerileri, daha uygun fiyat arayışları, daha kapsamlı ürün beklentileri pazarlama yöntemlerinin çok daha etkin şekilde kullanılması yönünde arayışları arttırmıştır.

Sigorta sektörünün çeşitli pazarlama kanalları bulunmaktadır. Bu kanalların en başında acenteler, brokerler bulunmakla birlikte diğer dağıtım kanallarına olan ihtiyaç da her geçen yıl artış göstermektedir. Bu yüzden, sigorta hizmetlerinin en iyi şekilde pazarlanması ve de ilgili müşteri kitlelerine en hızlı şekilde ulaşabilmesi için de bu iki finansal sektörün birlikte hareket etmesi ve kurumsal anlamda da çalışmalara gitmesi kaçınılmaz bir hal almıştır. İçeriği ve ayrıntılı bir şekilde işleyişi tez çalışmasında verilecek olan Banka Sigortacılığı – Bankasürans bu kapsamda en önemli dağıtım kanallarından biri haline gelmektedir. Bankasürans dağıtım kanalının etkinliği hem Dünyada hem de Türkiye’de her geçen yıl daha da önem kazanmaktadır. Bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bankasürans dağıtım kanalı en karlı dağıtım kanalı olmaya başlamıştır ve de ülkemiz de bu yolda önemli bir yol kat etmiştir. Sigorta ürün çeşitliliği ve sigorta dağılımının çok daha etkin bir şekilde olması için banka ağının da çok iyi bir şekilde kullanılabilir olması gerekmektedir. Bu durumda, bankasürans için çeşitli yöntemlere ve de iyi bir sinerjiye ihtiyaç duyulmaktadır.

Hem sigorta hem de bankacılık sektörünü çok yakından etkileyen ekonomik durum da çok önemlidir. Ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyi, finansal araçlar arasındaki hukuksal yapı, teknolojik yapı ve de karşılıklı ihtiyaçların belirlenmesi bankasürans kanalının gelişmişliğini yakından ilgilendirmektedir. Bunun yanında, ülkelerde yaşanabilecek ekonomik aktivitelerdeki olumlu olumsuz gelişmeler de bu

sistemi yakından ilgilendirmektedir. Ekonomik aktiviteleri çok yakından takip eden bu iki sektörün hem karlarını arttırabilmek hem de müşteri kitlelerine en iyi hizmeti verebilmek için ülkemizde de çalışmalarını her geçen yıl arttırarak sürdürdükleri belirgindir. Bu çalışmalar sonucunda da Türkiye’deki en ücra kısımlarda bile bankasürans kanalı ile müşteriler, sigorta ile daha yakından tanışmakta ve de risklerini daha iyi bir şekilde koruma altına alabilmektedirler. Diğer kanallar da bu yönde etkin çabalar sarf etmesine rağmen, bankasürans kanalı finansal gücü de kullanabildiğinden dolayı, gerektiğinde bunu avantaja çevirmektedir.

Bu tez çalışmasında da hem kavramsal bilgiler hem de istatistiksel bilgiler kullanılarak, bankasürans dağıtım kanalının etkinliği, çeşitli uygulamaları ve de Türkiye’de bankasürans kanalının derin bir analizi yapılmıştır. Bu tez çalışması ile bu sistemin olumlu ve olumsuz yönleri incelenmiş, ekonomideki değişimlere verdiği tepkilere bakılmış ve de çeşitli istatistiksel yöntemlerle hem ekonomik anlamda hem de uygulama anlamında analiz çalışmasına gidilmiştir. Sigortanın alanı ve de uygulama farklılıklarından dolayı da hem Hayat hem de Hayat dışı sigortalardaki bankasürans uygulamaları ayrı ayrı da değerlendirilmiştir.

Tez çalışmasının birinci bölümünde, sigorta sektörünün tanımı, işleyişi, genel kavramları, sigorta alanlarının çeşitliliği, sigorta türleri ve gelişimi hakkında bilgiler verilmiştir. Bu bölümde, Türkiye’deki sigortanın yıllar boyunca istatistiksel olarak gelişimi de rakamsal olarak incelenmiştir. Burada, hem branşlar bazında hem de yıllar bazında bir çalışma yapılmıştır. Sigorta sektörünün hem dünyadaki yeri hem de Türkiye sigorta sektörünün dünyadaki yeri, rakamsal olarak araştırılmıştır.

İkinci bölümde, bankasüransın tanımı, tarihsel gelişimi, bankasürans uygulamaları, bankasürans modelleri, bankasürans uygulamaları gibi analizlere yer verilmiştir. Tez çalışmasının ana konusunu oluşturan bankasürans konusu hem uygulamalar açısından hem de rakamsal anlamda analiz edilmiştir. Bankasürans kanalında ağırlıklı olarak kullanılan sigorta ürünleri de bu bölümde ele alınmıştır. Bu sistemin, bankalar, sigorta şirketleri, müşteriler ve diğer taraflar için de olumlu olumsuz yönleri incelenmiştir. Bunun yanında, SWOT analizi dediğimiz, sistemin, güçlü ve zayıf yanlarını görmemizi sağlayan, ayrıca ne tür olanakların ve tehlikelerin de olabileceği

belirlemeye yardımcı olacak analizler yapılmıştır. Bu bölümde, Türkiye’deki bankasüransın gelişimi, sigorta branşlar bazında prim üretimleri de ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir. Türkiye’deki bankasürans yapısının ve gelişiminin daha net anlaşılması için de dünya bankasürans prim üretimleri de seçilen çeşitli ülkeler bazında incelenmiştir.

Üçüncü bölümde ise, ekonominin, sigorta ve bankasürans ile etkileşimini en iyi gösterebilecek ilişkilerden biri olan Gayri Safi Milli Hasıla – GSMH’nin seyri ile sektörlerin gelişimini inceleyen bir analiz çalışması yapılmıştır. Bu analizde, en iyi sonuç vereceği düşünülen korelasyon analizi uygulanmıştır. Veriler, çeyrek yıllar bazında değerlendirilmiş, GSMH’deki değişimler ve bankasürans prim üretimi arasındaki ilişkiye bakılmıştır. Büyüme oranlarının normal dağılıma uygunluğu incelenmiş, böyle bir ilişkinin ortaya çıkması halinde işleyişi araştırılmıştır.

Çalışmanın Dördüncü ve de son bölümünde ise, nihai analiz gerçekleştirilmiştir. Bu analizde, SPSS analiz yöntemi kullanılmış ve de hipotezler karşılaştırılmıştır. Bu analizlerin sağlıklı sonuçlar verebilmesi için hem sigorta sektöründen hem de bankacılık sektöründen 255 kişi ile anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Bu anket çalışması yürütülürken, farklı banka ve sigorta şirketlerinden görüş alınmasına dikkat edilmiştir. Çeşitli örgütsel pozisyon, deneyim ve de eğitim durumuna sahip kişilerden görüş alınmıştır. Bu kesimlere bankasürans sektörünün durumuna ilişkin görüşlerini ve yansıtacak 20 soru sorulmuştur. Cevaplar çerçevesinde de, sigorta sektörü ve banka sektörü çalışanlarının görüşlerinin benzer veya farklı yönleri analiz edilmiştir. Sonuç bölümünde de, elde edilen bulgu ve sonuçlar özetlenmiştir.

1. BÖLÜM

SİGORTA KAVRAMI VE TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNÜN ANALİZİ

1.1. Genel Olarak Sigorta Kavramı

1.1.1. Sigorta İle İlgili Tanımlar ve Açıklamalar

1.1.1.1. Sigorta

Sigorta, aynı türden tehlikeyle karşı karşıya olan kişilerin, belirli bir miktar para ödemesi yoluyla toplanan tutarın, sadece o tehlikenin gerçekleşmesi sonucu fiilen zarara uğrayanların zararını karşılamada kullanıldığı, bir risk transfer sistemidir. Bu sistem sayesinde kişiler, karşı karşıya bulundukları tehlikelerin neden olabileceği, para ile ölçülebilen zararlarını, nispeten küçük miktarlarda ödemiş oldukları primler yoluyla paylaşmaktadır.¹

Sigorta sözleşmesinin gerçekleşmesi için gerekli olan unsurlar şunlardır:

- Sigortacı,
- Sigortalı ve/veya sigorta ettiren,
- Parayla ölçülebilen bir sigorta konusu (can, mal veya menfaat),
- İleride doğabilecek zararları güvence altına almak için ödenecek, önceden belirlenmiş bir prim,
- Gerçekleşme olasılığı “0” (imkansız olay) ile “1” (kesin olay) arasında bir değer alan rassal (tesadüfi) bir riziko,
- Kanun ve yönetmeliklere göre hukuki çerçevede gerçekleşmesi,
- Aynı riske maruz kalan kişilerin bir araya gelmesi,

¹Kemal, ÇUHACI, Açıklamalı Sigorta ve Reasürans Terimleri Sözlüğü, Milli Reasürans T.A.Ş. İstanbul, 2004, s.148.

1.1.1.2. Sigortacı

Sigortacılık faaliyetinde bulunmaya yasal olarak yetkili kılınmış ve sigorta sözleşmesinin taraflarından biri olarak, hasar meydana geldiği takdirde, sigortalıya sağlamış olduğu teminat çerçevesinde hasar ödeme taahhüdünde bulunan kişi veya kuruluşu ifade etmek için kullanılan terimdir.²

1.1.1.3. Sigortalı

Sigorta sözleşmesinin bir tarafı olarak, teminat kapsamındaki tehlikelerden herhangi birinin gerçekleşmesi durumunda, meydana gelen hasarın tazmin edilmesi talebinde bulunmaya yasal hakkı olan kişidir.³

1.1.1.4. Riziko

Bir kimsenin parayla ölçülebilir menfaatini tehdit eden gerçekleşme olanağı bulunan ancak kesin olmayan tehliktir.⁴

1.1.1.5. Sigorta Primi

Herhangi bir riske ilişkin olarak, sigortacının vermiş olduğu teminata karşılık, sigortalı veya sigorta ettiren tarafından para olarak ödenen bedeldir. Sigorta primi, tehlike primi (safı prim), genel giderler, katastrofik payı ve faaliyet karını içermektedir.⁵

1.1.1.6. Tazminat

Rizikonun gerçekleşmesi ve hasarın oluşması nedeniyle doğan zararı gidermek için sigortacı tarafından sigortalıya ödenen miktardır.⁶

1.1.2. Büyük Sayılar Kanunu

Sonlu bir beklenen değere sahip birbirinden bağımsız ve eşit dağılıma sahip bir rassal (tesadüfi) değişkenler örnekleme verildiğinde, bu örneklemin terim sayısı arttıkça örneklemin ortalaması beklenen değere yakınsar. Bir başka deyişle rassal bir olay ne kadar çok defa tekrar edilirse, olayın göreceli sıklığı kuramsal olasılığına o kadar yaklaşır.

² ÇUHACI, a.g.e., s.151.

³ ÇUHACI, a.g.e., s.151.

⁴ Enver Alper GÜVEL, Afipap Öndaş GÜVEL, **Sigortacılık**, Seçkin Yayıncılık, 3b.Ankara, 2006, s.60.

⁵ **Açıklamalı Sigorta ve Reasürans Terimleri Sözlüğü**, Milli Reasürans T.A.Ş., İstanbul, 2004 s.214.

⁶ GÜVEL a.g.e. s.73-74.

$$X_1, X_2, X_3, \dots, X_{n-1}, X_n$$

terim sayısı n olan bağımsız değişkenli bir örneklem olsun.

Bu örneklemin ortalaması $\bar{X}_n$ ile ifade edilir. Örneklem ortalaması örneklemdaki her bir terimin toplamının, o örneklemin terim sayısına bölümünden elde edilen değerdir.

$$\bar{X}_n = \frac{1}{n}(X_1 + X_2 + \dots + X_{n-1} + X_n) \text{ yani}$$

$$\bar{X}_n = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i \text{ formülü ile hesaplanır.}$$

Bu örneklemin beklenen değeri ise μ_X ile ifade edilir. Beklenen değer bir rassal değişkenin alabileceği bütün değerlerin, olasılıklarıyla çarpılması ve bu işlemin bütün değerler üzerinden toplanmasıyla elde edilen değerdir.

$$\mu_X = X_1 p(X_1) + X_2 p(X_2) + \dots + X_{n-1} p(X_{n-1}) + X_n p(X_n)$$

yani

$$\mu_X = \sum_{i=1}^n X_i p(X_i) \text{ formülü ile hesaplanır.}$$

Büyük sayılar kanununu ise aşağıdaki gibi formülize edilebilir.

$$n \rightarrow \infty \text{ için } \bar{X}_n \rightarrow \mu_X$$

veya

her hangi bir pozitif ϵ sayısı için;

$$\lim_{n \rightarrow \infty} P(|\bar{X}_n - \mu_X| < \varepsilon) = 1$$

Sigortacılıkta “Büyük Sayılar Kanunu” ise eldeki riziko sayısı arttıkça, hasar oranının, o olaya ilişkin genel hasar olasılığı yüzdesine daha çok yaklaşacağını öngören istatistik prensibi olarak açıklanır.⁷

Sigortacılıkta, bir rizikonun gerçekleşme ihtimalinin, gerçekleşirse ne kadar hasara yol açacağını önceden tahmin edilmesi ürünlerin fiyatlamasının yapılması ve riziko için doğru karşılık ayrılması açısından oldukça önemlidir. Bu öngörünün doğru yapılabilmesi için geçmiş sigorta verilerinden yararlanılır. Sigortacının elinde ne kadar veri varsa tahminler de o kadar sağlıklı sonuçlar verir. Bu da sigortacılık için “Büyük Sayılar Kanunu” nun önemli olduğunu göstermektedir.

Sigortanın temellerinden birisi aynı riske maruz kalan insanların ödedikleri primlerin, yalnızca o riskin gerçekleşmesi durumunda hasar ödemesi yapılması için bir havuzda toplanmasıdır. Havuzdaki sigortalı sayısı ne kadar fazla olursa, riskin tahmin edilen gerçekleşme olasılığı veya vereceği zarar gerçekleşene yakın olacaktır. Bu yüzden sigortacıların çok geniş bir portföye sahip olmak istemeleri, büyük sayılar kanunu ile doğrudan ilgilidir. Bu şekilde deneme sayısı büyüdükçe deneyim olasılığı yaklaşacaktır.⁸

1.2 Sigorta Sektörünün İşlevleri

Sigorta, aynı riske maruz kalan insanların bir araya gelerek oluşturdukları bir organizasyondur. Bu organizasyon sayesinde pek çok büyük risk paylaşılarak, kişilere ve kurumlara vereceği zarar en aza indirgenir.

‘Sigortalılar belirlenmiş olayların risklerine karşı koruma satın alırken, sigorta şirketleri de riskler karşılığında talep edilecek bu miktarları yatırıma yönlendirirler. Bu nedenle, sigorta sektörünü, riskten korunmak isteyen sigortalılardan toplanan tüm kaynakları, riskle karşılaşan sigortalılara aktaran basit bir mekanizma olarak görmek yanlıştır. Sigorta sektörü, üstlendiği işlevleri sayesinde aynı zamanda ülke ekonomisine

⁷ <http://www.trete.com.tr/sozluk.html>, (14.07.2015).

⁸ KARACAN, Ali İhsan., **Sigortacılık ve Sigorta Şirketleri**. 1.b. İstanbul: Bağlam Yayınları 1994, s.37

önemli katkılarda bulunmaktadır. Günümüzde ekonomik büyüme modellerine, bankacılık ve sigorta sektörleri de eklenmiş ve yapılan birçok ampirik çalışma, bankaların ve sigorta şirketlerinin ekonomik büyümeye katkı sağladığını tespit etmiştir.⁹

Sigortanın güvence ve riziko yönetimine yönelik işlevlerini ‘Sigortanın Mikro İşlevleri’ başlığı altında, ekonomik işlevlerini ise ‘Sigortanın Makro İşlevleri’ başlığı altında incelemek gerekir.

1.2.1. Sigortanın Mikro İşlevleri

1.2.1.1. Güvence Sağlamak

Sigorta, rizikonun vereceği zararların paylaşılmasıdır. Bu zarar kişiler için çok yüksek olabilir ve vereceği maddi zarar büyük finansal kayıplara yol açabilir. Sigortanın ilk işlevi, riskin vereceği zararların çeşitli istatistiki yöntemlerle geniş bir alana ve geniş bir kitleye yayılarak riskin daha kolay katlanılabilir hale gelmesini sağlamaktır.

1.2.1.2. Tasarrufun Gelişmesini Sağlamak

Sigortanın ikinci işlevi ise sermaye birikimidir. Birikimli hayat sigortaları ve buna benzer ürünlerde çok küçük primler karşılığında, önceden belirlenen bir tarihte geri alınmak üzere bir fon oluşturulur. Bu birikim vadesi geldiğinde önemli bir meblağ oluşturabilir ve sermaye olarak kullanılabilir. Ayrıca sigortalıların birikimlerinden oluşan bu fon sigortacı tarafından yatırıma yönlendirilerek ekonomiye katkı sağlar.

1.2.1.3. Girişimi Desteklemek

Girişimci, oluşacak riskler karşısında zararını kendi kendine amorti etmek için sermaye ayırmak zorunda kalsaydı yatırımlarını da kısmak zorunda kalacaktı.¹⁰ Sigorta yaptırdığında ise bu riski tek başına üstlenmek zorunda kalmayıp, yalnızca riske karşılık ödeyeceği prim kadar sermaye ayırarak riski güvence altına alabilir. Geri kalan sermayeyi de yatırıma yönlendirebilir.

⁹ Segem Banka ve Özel Kurumlar Teknik Personel Eğitim Programı Ders Notları, 2012 s.12
<http://www.segem.org.tr/duyuruDetay.asp?DuyuruID=200> (08.11.2014).

¹⁰ ÖZAKÇAOĞLU, Mehmet Bilge, **Sigorta İşlevleri ve Sigortacılık Uygulamaları**,
<http://mehmetbilgeozakcaoglu.blogcu.com/sigorta-islevleri-ve-sigortacilik-uygulamaları/5970590>, (15.12.2014).

1.2.1.4. Kredi Sağlamak

Günümüzde kredi, ticaret, sanayi, hatta şahıslar için önemli bir finansman kaynağıdır. Kredi ile finansman sağlayan şahıs ve kuruluşlar, krediyi ancak bir varlığı ipotek göstererek alabilirler. Örneğin; bu varlık bir gayrimenkulse, bu gayrimenkulün de sigorta ile teminat altına alınmış olması gerekir.

1.2.1.5. Sigortanın Uluslararası Rolü

Sigortalanan riskler, reasürans veya retrosesyon yoluyla tekrar sigortalanarak yurtdışındaki başka ülkelere dağıtılır. Aynı şekilde yurtdışındaki diğer ülkelerin riskleri de reasürans ve retrosesyon yoluyla tüm dünyayla birlikte ülkemize de dağıtılır.

1.2.1.6. Tesislerin Şartlarını İyileştirmek

Bir rizikonun sigorta altına alınabilmesi için rizikoyu önleyici veya rizikonun vereceği zararı azaltıcı önlemlerin alınması şartı aranır. Sigortalı poliçe yaptırabilmek için gerekli düzenleme ve önlemleri gerçekleştirmek zorunda kalır. Aslında bu şartları yerine getirirken rizikodan nasıl korunacağını, rizikonun gerçekleşmemesi için hangi yolu izlemesi gerektiğini ve nasıl daha az hasarla karşı karşıya kalacağını öğrenecektir.

1.2.2. Sigortanın Makro İşlevleri

1.2.2.1. Tasarruf Politikaları

Dünyayla birlikte Türkiye’de de kişilerin tasarruf eğilimi oldukça düşüktür. Sigorta da aslında bir tasarruftur. Kişileri tasarrufa yönlendirmenin bir yöntemi de sigortaya verilen teşviktir. Örneğin; bireysel emekliliğe verilen % 25 devlet katkısı kişileri bireysel emekliliğe, dolayısıyla da tasarrufa yönlendiren bir unsurdur.

1.2.2.2. Sigorta Fonlarının Diğer Tasarruf Araçlarına Üstünlüğü

‘Sigorta kavramı devredilen risk karşısında oluştuğundan kişi ve kurumlara alternatif maliyet kolaylığı sağlar. Bu tasarrufun toplanma maliyeti, sadece işletme masraflarıdır. Reasürans yoluyla milli gelirde oluşacak kaybı yok eder. Sigortanın en önemli üstünlüğü ise; gelir yaratıcı ve maliyet arttırıcı etkisi olmadığından enflasyona yol açmaz.’¹¹

¹¹ ÖZAKÇAOĞLU, a.g.m. (15.12.2014).

1.2.2.3. Vergi Gelirine Etkisi

Sigortacılık faaliyetleri sonucu elde edilen gelirler için verilen vergi, ülke ekonomisi için katkı sağlar.

1.2.2.4. Ödemeler Dengesine Etkisi

‘Sigorta sektörü yaptığı işlemlerden ötürü, bir hizmet sektörü niteliğindedir ve gelir ve giderleri ödemeler bilançosunun görünmeyen kalemler kısmında yer alır. Sigorta, birçok ülkede ihracatı teşvik politikalarından biri olarak kullanılır. İhracat riskleri güvence altına alınır ve ülkenin küresel pazar rekabeti artar.’¹²

1.2.2.5. Kalkınma ve Refah Düzeyine Etkisi

Sigorta tasarrufları, ülke gelirinin ve dolayısıyla refah düzeylerinin artmasını sağlar. Kişilerin karşılaşacakları aynı tür risklere karşı birleşmeleri ve tek başlarına taşımayacakları iktisadi çöküntüleri çoğunlukla dağıtarak önlemleri sigortanın temelini oluşturur. Sigorta, bu sosyal dayanışma işlemini organize eder.¹³

1.3. Sigorta Sektöründeki Branşlar

1.3.1. Kaza Sigortaları

1.3.1.1. Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası

Şehirlerarası ve uluslararası seyahat eden yolcuları, sürücülerini ve sürücü yardımcılarını, seyahatin başlangıcından bitimine kadar geçen süre içinde, duraklamalar da dahil olmak üzere, kendi iradeleri dışında meydana gelen ani ve harici olaylar sonucu ölüm ve sakatlık hallerine karşı sigortalayan poliçelerdir. Kapsama dahil olan teminatlar; Ölüm, yaralanma, tedavi.¹⁴

1.3.1.2. Ferdi Kaza Sigortası

Bu sigorta, sigortalıyı sigorta müddeti içinde maruz kalacağı kazaların neticelerine karşı temin eder. Bu poliçedeki “Kaza” tabirinden maksat ani ve harici bir hadisenin tesiriyle sigortalının iradesi dışında ölmesi veya cismani bir arızaya maruz

¹² ÖZAKÇAOĞLU, a.g.m. (15.12.2014).

¹³ ÖZAKÇAOĞLU, a.g.m. (15.12.2014).

¹⁴ <http://www.tsb.org.tr/karayolu-yolcu-tasimaciligi-zorunlu-koltuk-ferdi-kaza-sigortasi.aspx?pageID=624>, (18.12.2014).

kalmasıdır. Bu sigorta türü daha sonra bankasürans ürünleri başlığı altında ayrıntılı olarak anlatılacaktır.

1.3.2.Hastalık/Sağlık Sigortaları

1.3.2.1. Sağlık Sigortası

Sağlık sigortası kişilerin, tıbbi yardım, tedavi ve ilaç harcamalarına karşı teminat veren sigorta türüdür. Sigorta şirketlerinin tıbbi danışmanlarının onayı olmak kaydıyla, sigortalının, ameliyat, uzun veya kısa süreli tedaviler, ameliyat veya tedaviye bağlı ilaç giderleri gibi tüm harcamaları, azami limitlerle tam veya muafiyet olarak karşılanmaktadır. Sigorta şirketlerinin uygulamalarında farklılıklar olmakla birlikte, periyodik olarak yapılan sağlık kontrolleri, herhangi bir tıbbi nedeni olmaksızın ve buna benzer harcamalar, genel olarak teminat harici tutulmaktadır.¹⁵

1.3.2.2. Seyahat Sağlık Sigortası

Seyahat sağlık sigortası ulaşım yollarından herhangi birisini kullanarak yurt içinde, yurt dışına veya yurt dışından ülkemize seyahat edenleri, seyahatleri esnasında karşılaşılabilecekleri sağlık risklerine karşı koruyan bir özel sigorta türüdür.

Sigortacı, seyahat sırasında poliçenin geçerlilik tarihleri arasında meydana gelen bir kaza veya önceden mevcut bir duruma bağlı olmayan hastalık hali sonucunda, planlanan seyahat süresi dışında meydana gelmemesi kaydıyla, sigortalıya, poliçede belirtilen teminatları sağlar.¹⁶

1.3.3. Kara Araçları Sigortaları

1.3.3.1. Kasko Sigortası

Kasko sigortası; aracı, aşağıda yazılı tehlikelerin biri veya birkaçına karşı teminat altına alır. Poliçede belirtilmeleri koşuluyla, aracın standardının dışında yer alan her türlü aksesuar ve ses, iletişim, görüntü cihazları da sigorta kapsamı içindedir.

- Aracın karayolunda kullanılabilen motorlu, motorsuz taşıtlarla müsademesi,

¹⁵ <http://www.tsb.org.tr/saglik-sigortasi.aspx?pageID=625>, (18.12.2014).

¹⁶ <http://www.tsb.org.tr/seyahat-saglik.aspx?pageID=626>, (18.12.2014).

- Gerek hareket gerek durma halinde iken sigortalının veya aracı kullananın iradesi dışında araca ani ve harici etkiler neticesinde sabit veya hareketli bir cismin çarpması veya aracın böyle bir cisme çarpması, devrilmesi, düşmesi, yuvarlanması gibi kazalar,

- Üçüncü kişilerin kötü niyet veya muziplikle yaptıkları hareketler,
- Aracın yanması,
- Aracın çalınması veya çalınmaya teşebbüs edilmesi.¹⁷

1.3.4. Su Araçları Sigortaları

1.3.4.1. Tekne – Deniz Araçları Sigortası

Her türlü deniz aracının deniz tehlikeleri nedeniyle uğrayabilecekleri hasarlara karşı teminat sağlamaktadır. Ancak, deniz vasıtalarının inşası ve denize indirilmeleri sırasında meydana gelmesi muhtemel hasarlar da, tekne sigortaları kapsamında değerlendirilmektedir. Tekne sigortasında teminat kapsamı Londra Sigortacılar Enstitüsü Tekne Klozları ile belirlenmektedir.

Tekne sigortasında, batma, yanma, infilak, karaya vurma, sığığa bindirme, oturma, fırtına, alabora olma, bir başka gemi veya tekne ile çatışma, çatışmadan doğan sorumluluk, güvence altına alınan rizikolardan doğan kurtarma masrafları, dava ve say masrafları, müşterek avarya hasar ve masrafları, tekne ve makinelerdeki gizli kusur, yükleme veya boşaltma sırasında tekneye gelen hasarlar, harp ve grev rizikoları dışındaki rizikolar kapsam dışında tutulmaktadır.¹⁸

1.3.5. Nakliyat Sigortaları

1.3.5.1. Emta Nakliyat Sigortası

Kara, deniz, hava ve demir yoluyla bir yerden diğer bir yer taşınmakta olan her türlü yükün, taşınmaları sırasında karşılaşılabilecekleri tehlikelerden kaynaklanan hasarlara karşı teminat sağlamaktadır.

¹⁷ <http://www.tsb.org.tr/kasko.aspx?pageID=627>, (18.12.2014).

¹⁸ <http://www.tsb.org.tr/tekne--deniz-araclari.aspx?pageID=628>, (18.12.2014).

Emtia nakliyat sigortasında, sigortalının kasti hareketlerinden meydana gelen zararlar, olağan akma, fire, aşınma veya yıpranmadan kaynaklanan hasarlar, malların kendi kusuru veya ambalaj yetersizliğinden kaynaklanan hasarlar karşılanmamaktadır.

Savaş, grev, kargaşalık ve halk hareketleri gibi rizikolar ayrıca sigorta edilebilmektedir. Emtia nakliyat sigortası sefer esası ile yapılmakta, sürekli sevkiyat yaptıran sigortalılar için nakliyat sigortalarında abonman poliçeleri yapılmakta ve her seferin bildirilmesi, geç bildirim, unutulma gibi olumsuzluklar ortadan kaldırılmaktadır.

Emtia nakliyat sigortasında sigortalı, tedbirli davranmak ve naklettirdiği malların korunması için kendine düşen önlemleri almakla yükümlüdür. Ayrıca, taşınacak mallarla ilgili olarak sigortacıya verilecek bilgilerin taşıma belgelerindeki bilgilerden farklı olmaması gerekir.¹⁹

1.3.5.2. Kıymet Sigortası

Kıymetli maden, evrak, para ve benzer şeylerin taşınmaları sırasında söz konusu olabilecek tehlikelere karşı teminat sağlamaktadır.

Kıymet nakliyat sigortasında, para ve değerli kâğıtlar, olağan taşıma koşullarına uygun olarak, kişi beraberinde veya taşıyıcı araçta sorumlu kişiye teslim edilmiş olmalıdır. Teminat, sigorta konusu kıymetlerin nakliyatçılara iletilmesinden alıcıya teslimine kadar geçecek süre içinde oluşacak ziya ve hasarları kıymet nakliyat poliçesi genel şartları çerçevesinde ve silahlı gasp ve soygun rizikosu da dahil olmak üzere karşılar. Kıymet nakliyat sigortası, kıymetlerin nominal değeri üzerinden ve sefer esasına göre yapılır.²⁰

1.3.6. Yangın ve Doğal Afetler Sigortaları

1.3.6.1. Yangın Sigortası

Yangın sigortası özel veya ticari amaçla kullanılan her türden bina ve muhteviyatı, kendiliğinden meydana gelen yangın, yıldırım, infilak ile bunlardan kaynaklanan buhar, hararet, duman gibi tehlikelerin neden olduğu fiziki hasarlara karşı teminat altına alan sigortadır. Ayrıca, meydana gelmiş olan yangını söndürmek,

¹⁹ <http://www.tsb.org.tr/emtea-nakliyat-sigortasi.aspx?pageID=720>, (18.12.2014).

²⁰ <http://www.tsb.org.tr/kiymet.aspx?pageID=721>, (18.12.2014).

dolayısıyla muhtemel hasarı azaltmak amacıyla, su veya başka bir kimyevi madde ile yapılan müdahalelerin sonucunda ortaya çıkan fiziki hasarlar da, bu sigortanın kapsamına dahildir.

Standart yangın poliçesinde hariç tutulmuş grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler, terör, deprem ve yanardağ püskürmesi, fırtına, kar ağırlığı, sel veya su baskını, yer kayması, dahili su ve kara, hava ve deniz taşıtlarının sigortalı kıymete çarpması gibi ek tehlikeler olarak adlandırılan risklerin yanı sıra, meydana gelmiş olan fiziki bir hasara bağlı olarak ortaya çıkan mali hasarlar, enkaz kaldırma masrafları, kira kaybı ve yangın ve infilak mali sorumluluğu da, yine yangın sigortası kapsamında temin edilebilmektedir.

Bu branştaki önemli husus, yangın sigortasında kullanılan “bina değeri” teriminin sigortalı kıymetin tamamıyla yeniden inşası halinde oluşacak maliyeti kastettiğidir. Bu maliyetin içinde arsa değeri ve binanın bulunduğu bölgeye göre oluşan değeri yer almamaktadır.

Savaş, iç savaş, ihtilal, isyan, ayaklanma ve bunların gerektirdiği askeri hareketler nedeniyle meydana gelen zararlar, herhangi bir nükleer yakıttan meydana gelen zararlar, kamu otoritesi tarafından sigortalı şeyler üzerinde yapılacak tasarruflar sebebiyle meydana gelen zararlar ve yangın çıkarmaksızın kavrulma neticesinde meydana gelen zararlar sigorta teminatının dışındadır.

Ayrıca yangın sigortası yaptırmadan yukarıda sayılan ek teminatlar alınamaz.

Sigorta şirketleri konutlar ve işyerleri için paket poliçeler düzenleyerek, yukarıda sayılan teminatları tek poliçeyle güvence altına almaktadırlar. Paket poliçeler ile yangın, yangın mali sorumluluk, yangının birçok ek teminatı ve hırsızlık, cam kırılması ve ferdi kaza teminatları birlikte verilmektedir.²¹

1.3.6.2. Zorunlu Deprem Sigortası

Zorunlu Deprem Sigortası ile, depremin, yangın, infilak ve yer kayması dahil, sigortalı binalarda ve temellerinde, doğrudan neden olacağı maddi zararlar, sigorta

²¹ <http://www.tsb.org.tr/yanigin-sigortalari.aspx?pageID=722>, (18.12.2014).

bedeline kadar Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından teminat altına alınmıştır.

Teminatın Kapsamı

27 Eylül 2000 tarihinde yürürlüğe giren Zorunlu Deprem Sigortası'nı;

- 587 sayılı Kanun Hükmünde Kararname gereğince, 634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu kapsamındaki bağımsız bölümler (Ortak yerler dahil),
- Tapuya kayıtlı ve özel mülkiyete tabi arazi ve arsalar üzerinde mesken olarak inşa edilmiş binalar,
- Bu binalar içinde yer alan ve ticarethane, büro ve benzeri amaçlarla kullanılan bağımsız bölümler,
- Doğal afetler nedeniyle devlet tarafından yaptırılan veya verilen kredi ile yapılan meskenler yaptırmak zorundadır.

Kamu kurum ve kuruluşlarına ait binalar, köy yerleşim alanlarında yapılan binalar, tamamı ticari veya sınai amaçla kullanılan binalar ve 27 Aralık 1999 tarihinden sonra inşa edilmiş olan ancak ilgili mevzuat çerçevesinde inşaat ruhsatı bulunmayan binalar Zorunlu Deprem Sigortası kapsamı dışındadır.

Enkaz kaldırma masrafları, kâr kaybı, iş durması, kira mahrumiyeti ve benzeri başkaca ileri sürülebilecek bütün dolaylı zararlar, her türlü taşınır mal ve eşya, ölüm de dahil olmak üzere bütün bedeni zararlar, manevi tazminat talepleri bu poliçenin kapsamı dışındadır.²²

1.3.7. Genel Zararlar Sigortaları

1.3.7.1. Cam Kırılması Sigortası

Poliçede gösterilen cam ve aynaları kırılma neticesinde uğrayacakları zararlara karşı teminat altına alan sigorta türüdür.

²² <http://www.tsb.org.tr/zorunlu-deprem-sigortasi.aspx?pageID=723>, (18.12.2014).

Başka bir poliçe ile teminat altına alınmamış olması kaydıyla yangından, infilaktan, yıldırımdan ve söndürme ve kurtarma hareketlerinden kaynaklanan, sigortalı cam ve aynaların bulunduğu bina ve mahallerde yapılan inşaat ve tadilat nedeniyle meydana gelen, cam ve aynaların üzerinde bulunan süs ve yazıların bozulması ve grev, lokavt, kargaşalık ve halk hareketleri sonucunda meydana gelen zarar ve ziyan talepleri ek sözleşme ile teminat kapsamına alınmaktadır.²³

1.3.7.2. Hırsızlık Sigortası

Kırma, delme, yıkma devirme ve zorlamayla, aşma, tırmanma, kilit açma suretiyle, gizlice girilerek veya saklanarak, zor ve şiddet kullanarak, tehditle evlerdeki eşyalarda, işyeri, ticarethane, ambar, depo veya imalathanelerdeki mallarda, eşyalarda ve demirbaşlarda hırsızlık veya hırsızlığa teşebbüs sonucu meydana gelen maddi kayıp ve zararları teminat altına alan sigorta türüdür.

Sigortalıya ve kendisiyle birlikte sürekli oturanlara ve çalışanlarına ait sigortalanan kıymetler ile hırsızlık eylemi esnasında o yere girilmesi veya o yerin açılması esnasında verilecek tahribatlar da sigorta teminatı kapsamındadır.

Sigortalı yerlerde bulunan kıymetli evrak, tahvil, hisse senedi, mücevher, değerli madenler ve bunlardan yapılmış eşya, işlenmiş kıymetli taşlar, pul ve para koleksiyonları, sanat veya antika değeri olan tablo, heykel, kitap gibi kıymetler, bunlara ait bedellerin poliçeye yazılması ve kilit altında saklanması koşuluyla teminat altına alınabilmektedir.²⁴

1.3.7.3. Makine Montaj Sigortası

Ülkemizde Makine-Montaj, dünya uygulamasında ise “engineering” diye tanımlanan mühendislik sigortalarını;

Makine Kırılması Sigortası, Montaj Sigortası, İnşaat Sigortası, Elektronik Cihaz Sigortası olarak dört ana bölümde toplamak mümkündür. Bu sigortaların en büyük özelliği, tüm dünya ülkelerinde uygulamasının aynı olmasıdır.

²³ <http://www.tsb.org.tr/cam-kirilmesi.aspx?pageID=725>, (18.12.2014).

²⁴ <http://www.tsb.org.tr/hirsizlik-sigortasi.aspx?pageID=726>, (18.12.2014).

Mühendislik sigortalarının özellikleri, teminat kapsamaları ve uygulama şekilleri aşağıdaki gibidir:

a) Makine Kırılması Sigortası

İmal edilmiş ya da montajı yapıp deneme dönemi tamamlanmış olan makine ve tesisatın, buhar ve gaz motorlarının, pompaların, hava kompresörlerinin çalışması sırasında hasara uğraması ya da bulundukları yerde dururken, temizlenirken, revizyonları yapılırken ve yerleri değiştirilirken beklenmedik bir etkiyle zarar görmeleri bu sigortayla güvence altına alınır. Ek prim karşılığında, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, terör ve sabotaj, ekspres nakliye, fazla mesai, tatil ücretleri ve zamları, makinelerin temel ve kaideleri, hareketli makineler (özellikle iş makineleri) için geniş kasko ek teminatı (çarpma, çarpışma, devrilme, toprak kayması, yangın, yıldırım, deprem, sel vb. teminata dahil edilebilir) da alınabilir. Makine kırılması sigortasının hedefi, makinenin içten gelen ve kendinden kaynaklanan hasarlara karşı makineyi sigortalamaktır.²⁵

b) Montaj Sigortası

İnşaatı tamamlanmış fabrika, sanayi gibi yapıların, mekanik veya elektrikli parça veya tesisin yerleştirilmesi veya monte edilmesi işlemleri sırasında meydana gelebilecek kayıp ve hasarları tazmin edecek sigortadır. Sigorta bedeli sözleşme bedelidir ve montajı yapılacak üniteler, nakliye navlun, sigorta masrafları, varsa gümrük vergileri, resim ve harçlar, işçilik montaj ve işletmeye alma giderlerinden oluşur.

Eğer yapılacak proje, inşaat ve montaj işlerinin ikisini de kapsıyorsa bu yaygın olarak “İnşaat-Montaj Sigortası” terimiyle ifade edilir.²⁶

1.3.7.5. İnşaat Sigortası

Yapım halindeki yol, baraj, köprü, hastane, konut vb. gibi inşaat faaliyetleri esnasındaki her türlü mal-mülkün kaybını veya hasarını tazmine eden sigorta

²⁵ <http://www.tsb.org.tr/makine-kirilmesi.aspx?pageID=727>, (18.12.2014).

²⁶ <http://www.tsb.org.tr/makine-montaj-sigortalari.aspx?pageID=728>, (18.12.2014).

anlaşmasıdır. “İnşaat”, yapılmakta olan bir projenin bütünü olabileceği gibi, hali hazırda var olan bir mülke eklenecek bazı bölümlerle sınırlı da olabilir.

Ancak inşaat sahasındaki değerlerin uğrayacağı zararların önceden bilinmeyen, ani bir sebeple meydana gelmesi ve bu sebebin de istisna edilmeyen hallerden olması gereklidir.

Sigorta bedelini, inşaat konusu malzeme ve işlerin (varsa gümrük, vergi, resim ve harçlar ile nakliye ve işçilik masrafları dahil) değeri ile ayrıca teminat verilmişse inşaatın yapılması için kullanılan makine, alet ve teçhizat ile geçici inşaat barakaları ve yardımcı yapıların cari piyasa değeri oluşturur. Teminat süresi, inşaat malzemelerinin inşaat alanına indiği andan itibaren başlar ve inşa edilen yapının işverene teslimatı ile sona erer. İstenirse ek prim karşılığında, enkaz kaldırma, 3. şahıs mali mesuliyet, hasar sonucu seri nakliye, bakım devresi, grev, lokavt, terör, deprem risklerine karşı da teminat alınabilir.²⁷

1.3.7.6. Elektronik Cihaz Sigortası

Elektronik makine, tesisat ve bilgi işlem sistemlerini normal çalışır halde iken veya bulundukları yerde temizleme, yer değiştirme, bakım halindeyken, ani ve beklenmedik bir nedene bağlı olarak meydana gelen maddi hasarlara ve depreme karşı teminat veren sigortadır. Bunu yanı sıra, kullanıcıların ihmali, hatası veya kusuru, hırsızlık veya teşebbüsü, hatalı dizayn, elektrik akımı, yangın nedeniyle söndürme, yıkma, kurtarma gibi bir çok eylem ve nedene bağlı hasarlar da teminata dahil edilebilmektedir.²⁸

1.3.7.7. Dolu Sera Sigortası

Seraların, dolu veya doluya ek olarak yangın ve fırtına (hortum) riskleri nedeniyle uğrayabilecekleri fiziki hasarların yanı sıra, seralarda yetiştirilen ürünlerin miktarlarında, söz konusu risklere bağlı olarak meydana gelen eksilmeleri, poliçedeki sigorta bedeline kadar temin eden sigortadır. Sigorta bedeli; seranın konstrüksiyon ve örtü bedeli ile, ısıtma, havalandırma, sulama işlerinde kullanılan cihaz ve tesisatın

²⁷ <http://www.tsb.org.tr/insaat.aspx?pageID=734>, (18.12.2014).

²⁸ <http://www.tsb.org.tr/elektronik-cihaz.aspx?pageID=736>, (18.12.2014).

bedeli ve serada yetiştirilen ürünlerin üretim devresi sonu itibariyle ulaşacağı bedelin toplamından oluşmaktadır. Poliçede temin edilmiş bağlı kalite kaybı, enkaz kaldırma masrafları poliçe teminatından hariç olmakla birlikte, ek bir sözleşme ile teminata dahil edilebilmektedir. Sera sigortalarında dolu teminatı olmaksızın tek başına fırtına ve yangın teminatları verilmez.²⁹

1.3.7.8. Devlet Destekli Bitkisel Ürün Sigortası

Bu sigorta ile 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanununun 12 nci maddesine istinaden Bakanlar Kurulu kararı ile kapsama alınan risklerin açık alanda yetiştirilen sigortalanmış bitkisel ürünlerde doğrudan neden olacağı zararlar sigorta bedeline kadar teminat altına alınmaktadır. Teminat altına alınan riskler poliçede belirtilir.

Sigorta bedeli, ürünün ekili/dikili bulunduğu arazi, ürünün verimi ve birim fiyatı dikkate alınarak hesaplanan bedeldir.³⁰

1.3.7.9. Devlet Destekli Hayvan Hayat Sigortası

Bu sigorta ile, 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanununun 12 nci maddesine istinaden Bakanlar Kurulu kararı ile kapsama alınan büyükbaş ve küçükbaş hayvanlarda;

- Sığır vebası, tüberküloz, bruselloz, şap ve BSE hastalıkları ve 3285 Sayılı Hayvan Sağlığı ve Zabıtası Kanununa göre ihbarı mecburi tüm bulaşıcı hastalıklar, (antrax ve kuduz hariç)hastalıklar hariç olmak üzere, her türlü hayvan hastalıkları ve gebelik, doğum veya cerrahi müdahale, yavru atma ve yavru ölümü,

- Her türlü kazalar, yılan ve böcek sokması,
- Zehirli çayır otları ve yeme bağlı zehirlenmeler,
- Her türlü doğal afetler ve güneş çarpması,

²⁹ <http://www.tsb.org.tr/dolu-sera.aspx?pageID=737>, (18.12.2014).

³⁰ <http://www.tsb.org.tr/devlet-destekli-bitkisel-urun.aspx?pageID=738>, (18.12.2014).

- Yangın veya infilâk sebebiyle meydana gelen ölümler ve mecburi kesimler nedeniyle sigortalının doğrudan doğruya uğradığı maddi zararlar teminat altına alınmaktadır. Teminat altına alınan riskler poliçede belirtilir.³¹

1.3.7.10. Devlet Destekli Kümes Hayvan Hayat Sigortası

Bu sigorta, 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanununun 12’nci maddesine istinaden Bakanlar Kurulu kararı ile kapsama alınan bio-güvenlik ve hijyen tedbirleri alınmış kapalı tesislerde yetiştirilen kümes hayvanlarında;

- 3285 Sayılı Hayvan Sağlığı ve Zabıtası Kanununa göre ihbarı mecburi bulaşıcı hastalıklar hariç olmak üzere, her türlü kanatlı hayvan hastalıkları,

- Her türlü kazalar ve zehirlenmeler,

- Her türlü doğal afetler,

- Yangın veya infilâk sebebiyle meydana gelen ölüm, itlaf ve mecburi kesimler nedeniyle sigortalının doğrudan doğruya uğradığı zararlar teminat altına alınır.³²

1.3.7.11. Devlet Destekli Sera Sigortası

Bu sigorta ile, 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanununun 12 nci maddesine istinaden Bakanlar Kurulu kararı ile kapsama alınan risklerin, Çiftçi Kayıt Sistemine entegre edilmiş Kontrollü Örtü Altı Üretimin Uygulanmasına ilişkin mevzuata uygun olarak kayıt altına alınan ve risk değerlendirmesi sonucunda sigortaya kabulü uygun görülen seralara ve içindeki ürünlere poliçede belirtilen risklerin doğrudan neden olacağı maddi zararlar, sigorta bedeline kadar teminat altına alınmaktadır.³³

1.3.7.12. Devlet Destekli Su Ürünleri Sigortası

5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanununun 12’nci maddesine istinaden Bakanlar Kurulu kararı ile belirlenen kapsam dâhilinde, Çiftçi Kayıt Sistemine entegre edilmiş Su

³¹ <http://www.tsb.org.tr/devlet-destekli-hayvan-hayat.aspx?pageID=739>, (18.12.2014).

³² <http://www.tsb.org.tr/devlet-destekli-kumes-hayvan-hayat.aspx?pageID=741>, (18.12.2014).

³³ <http://www.tsb.org.tr/devlet-destekli-sera.aspx?pageID=742>, (18.12.2014).

Ürünleri Kayıt Sistemine kayıtlı tesislerde yetiştiriciliği yapılan su ürünleri türlerinde meydana gelen zararlar teminat altına alınmaktadır.

Bu sigortayla;

- Sigortanın başlangıcından önceden mevcut olan hastalıklar ve poliçe başlangıç tarihinden itibaren 14 günlük bekleme süresi içinde ortaya çıkan (paraziter, bakteriyel, mikrobiyel, viral ve mantarı) hastalıklar hariç olmak üzere, her türlü hastalık,
- Yetiştiricinin kontrolü dışındaki kirlenme ve zehirlenmeler,
- Her türlü doğal afet,
- Kazalar,
- Predatörler,
- Alg patlaması nedeniyle meydana gelen ölümler ve fiziksel kayıplar sonucu sigortalının doğrudan doğruya uğradığı maddi zararlar temin edilmektedir.³⁴

1.3.7.13. Hayvan Hayat Sigortası

Sahibine ekonomik kazanç sağlayan çiftlik ve besi hayvanlarının, her türlü adi ve bulaşıcı hastalık veya kaza nedeniyle ölümlerinden dolayı uğranılan ekonomik kayıpları temin eden sigortadır.³⁵

1.3.7.14. Kümes Hayvanları Hayat Sigortası

Üretim işletmelerinde bulunan kümes hayvanlarının ölümleri veya zorunlu kesilmelerinden dolayı sigortalının doğrudan doğruya uğradığı maddi zararları karşılar.

³⁶

³⁴ <http://www.tsb.org.tr/devlet-destekli-su-urunleri.aspx?pageID=743>, (18.12.2014).

³⁵ <http://www.tsb.org.tr/hayvan-hayat.aspx?pageID=744>, (18.12.2014).

³⁶ <http://www.tsb.org.tr/kumes-hayvanlari-hayat-sigortasi.aspx?pageID=507>, (18.12.2014).

1.3.8.Kara Araçları Sorumluluk Sigortaları

1.3.8.1.Zorunlu Karayolu Taşımacılık Mali Sorumluluk Sigortası

Molalar da dahil olmak üzere motorlu taşıtta seyahat eden yolculara gelebilecek bedeni zararlar için taşımacının 4925 Sayılı Karayolu Taşıma Kanunu uyarınca doğan sorumluluklarını poliçede belirtilen limitlere kadar, teminat altına alır.³⁷

1.3.8.2.Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası

Motorlu aracın işletilmesi sırasında üçüncü şahısların bedeni veya maddi zarara uğramasına sebebiyet vermesi halinde, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na göre aracın işletenine düşen sorumluluğu zorunlu sigorta limitlerine kadar teminat altına alır.

Motorlu araçlarla ilgili mesleki faaliyetlerde bulunan teşebbüslere, gözetim, onarım, bakım, alım-satım, araçta değişiklik yapılması amacı ile bırakılan aracın sebep olacağı zararlar ve yarışlara katılan araçların sebep olacağı zararlar teminat kapsamı dışında olup, motorlu araçlarla ilgili mesleki faaliyetlerde bulunanların ve yarış düzenleyenlerin sorumluluklarını sigorta ettirmeleri zorunludur.

Trafik Sigortası sadece üçüncü şahıslara verilen zararları karşılamakta olup, kendi aracınızın hasarını ödemez, bunun için kasko sigortası yaptırılması gerekir. Trafik Sigortası manevi tazminat taleplerini karşılamaz.³⁸

1.3.8.3.Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortası

Motorlu aracın, işletilmesi sırasında üçüncü şahısların bedeni veya maddi zarara uğramasına sebebiyet vermesi halinde, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na göre aracın işletenine düşen sorumluluğun Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası teminat limitlerinin üstünde kalan kısmını poliçe teminat kapsamında olmak koşuluyla poliçede yazılı teminat limitlerine kadar teminat altına alır.

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası teminat limitlerini yeterli görmeyen işletenler İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortası yaptırarak limitleri yükseltebilirler.

³⁷ <http://www.tsb.org.tr/zorunlu-karayolu-tasimacilik-mali-sorumluluk.aspx?pageID=746>, (18.12.2014).

³⁸ <http://www.tsb.org.tr/karayollari-motorlu-araclar-zorunlu-mali-sorumluluk-sigortasi.aspx?pageID=748>, (18.12.2014).

Bu sigorta teminatı genellikle kasko sigortasıyla birlikte ek teminat olarak verilmektedir. Bu sigorta da manevi tazminat talepleri ek sözleşme ile teminat altına alınabilir.³⁹

1.3.9.Genel Sorumluluk Sigortaları

1.3.9.1.İşveren Mali Sorumluluk Sigortası

Bir işyerinde işverene bir hizmet sözleşmesi ile bağlı ve Sosyal Sigortalar Kurumu Kanununa tabi çalışanların yükümlülüklerini yerine getirmesi esnasında uğrayacağı zararlar için işverene düşen hukuki sorumluluğu teminat altına alan bir sigorta türüdür.⁴⁰

1.3.9.2.Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası

Gerçek ya da tüzel kişilerin, kendilerinin veya çalışanlarının üçüncü şahıslara verebilecekleri her türlü bedeni ve maddi zararlar nedeniyle kendisine yöneltilebilecek tazminat talepleri ile ilgili sorumluluklarını teminat altına alan sigorta türüdür.

Üçüncü şahısların vefatı, yaralanması veya sakat kalması nedeniyle ortaya çıkan tazminat talepleri ile üçüncü şahıslara ait malların, maddi zarar ve hasara uğraması neticesinde oluşacak tazminat taleplerini kapsamaktadır.

Kasten veya bilerek sebebiyet verilen zarar ve ziyan talepleri, sigortalıya bir hizmet sözleşmesi ile bağlı kimseler ile aile efradı tarafından gerçekleştirilen zarar ve ziyan talepleri teminat dışındadır.⁴¹

1.3.9.3.Asansör Kazalarında Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası

Ticari binalarda veya konut binalarında bulunan asansörlerde meydana gelebilecek kazalar nedeniyle üçüncü kişiler tarafından ileri sürülebilecek tazminat taleplerini belirli limitlere kadar teminat altına alan sigorta türüdür.

Daimi sözleşmeyle bakıma tabi tutulan asansörlerde, meydana gelebilecek bir kaza sonucu, üçüncü şahısların uğrayacağı bedeni ve maddi zararlar için ileri sürecekleri

³⁹ <http://www.tsb.org.tr/motorlu-kara-tasitlari-ihityari-mali-sorumluluk.aspx?pageID=750>, (18.12.2014).

⁴⁰ <http://www.tsb.org.tr/isveren-mali-sorumluluk-sigortasi.aspx?pageID=751>, (18.12.2014).

⁴¹ <http://www.tsb.org.tr/ucuncu-sahislara-karsi-mali-sorumluluk-sigortasi.aspx?pageID=752>, (18.12.2014).

tazminat talepleri ile birlikte yaşanacak anlaşmazlıklar sonucunda açılacak davalarla ilgili mahkeme masrafları ve avukatlık ücretlerini kapsamaktadır.⁴²

1.3.9.4.Tüpgaz Zorunlu Sorumluluk Sigortası

Tüp Gaz Zorunlu Sorumluluk Sigortası, likit petrol gazı firmalarının kendi markaları altında doldurdukları veya doldurttukları ve yetkili bayileri aracılığıyla ya da doğrudan pazarladıkları tüplerin kullanılmak üzere bulunduruldukları yerlerde infilak etmesi veya gaz kaçırmaları sonucu (kusurları olsun veya olmasın) başkalarına vereceği bedeni ve maddi zararlara karşı, firmanın sorumluluğunu teminat altına alır.

Likit petrol gazı depolayan, tüp dolumu yapan, tüketiciye ulaştıran LPG dağıtım firmaları, Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası'na ek olarak Tüp Gaz Zorunlu Sorumluluk Sigortası'nı da yaptırmak zorundadırlar.⁴³

1.3.9.5.Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası

Sigortacı, sigorta ettiren tarafından istihdam edilen özel güvenlik görevlilerinin, özel güvenlik hizmetine dair mevzuat çerçevesindeki görevlerini yerine getirmeleri sırasında üçüncü şahıslara verecekleri zararları, sigorta poliçesinde belirtilen tutara kadar teminat altına alır.⁴⁴

1.3.9.6.Özel Güvenlik Mali Sorumluluk Sigortası

Sigortacı, sigorta ettiren tarafından istihdam edilen özel güvenlik görevlilerinin, özel güvenlik hizmetine dair mevzuat çerçevesindeki görevlerini yerine getirmeleri sırasında üçüncü şahıslara verecekleri zararları, sigorta poliçesinde belirtilen tutara kadar teminat altına alır.⁴⁵

1.3.9.7.Zorunlu Sertifika Mali Sorumluluk Sigortası

Ulusal veya uluslararası düzeyde nitelikli elektronik sertifika, zaman damgası ve elektronik imzalarla ilgili hizmetleri sağlayan Elektronik Sertifika Hizmet Sağlayıcısının (ESHS) Elektronik İmza Kanunundan doğan yükümlülüklerini yerine

⁴² <http://www.tsb.org.tr/asansor-kazalarinda-ucuncu-sahislara-karsi-mali-sorumluluk-sigortasi.aspx?pageID=753>, (18.12.2014).

⁴³ <http://www.tsb.org.tr/tupgaz-zorunlu-sorumluluk.aspx?pageID=754>, (18.12.2014).

⁴⁴ <http://www.tsb.org.tr/tehlikeli-maddeler-zorunlu-sorumluluk.aspx?pageID=756>, (18.12.2014).

⁴⁵ <http://www.tsb.org.tr/ozel-guvenlik-mali-sorumluluk-sigortasi.aspx?pageID=757>, (18.12.2014).

getirmemesi sonucu oluşan, nitelikli elektronik sertifika sahibi kişi veya kuruluşların ve üçüncü şahısların uğrayacağı zararlara ilişkin sorumluluğu, sözleşmede belirlenen zorunlu sigorta limitlerine kadar teminat altına sigorta türüdür.

Bu sigorta, sigortalıya karşı yapılan talepler sonucundaki yasal giderler için de teminat verilir.⁴⁶

1.3.9.8.Mesleki Sorumluluk Sigortası

Bu sigorta sözleşmesi ile sigortalının poliçede belirtilen ve ilgili taraflarca konusu tarif edilerek sınırları çizilen mesleki faaliyeti ifa ederken;

- Sözleşme süresi içinde meydana gelen olay sonucu doğan ve sorumluluk hükümleri uyarınca tazmini sözleşme süresi içinde ya da sonrasında talep edilen zararlara karşı veya

- Sözleşme yapılmadan önce veya sözleşme yürürlükteyken meydana gelen bir olay nedeniyle, sadece sözleşme süresi içinde sigortalıya karşı doğabilecek taleplere karşı sözleşmede belirtilen miktara kadar teminat verilir. Taraflar, (a) ve (b) bendlerinden birini içerecek şekilde sözleşme yapabilecekleri gibi, her ikisini içerecek şekilde de sözleşme yapabilir.⁴⁷

1.3.9.9. Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası

Sigortacı poliçede belirtilen kıyı tesisinden kaynaklanan olay sonucu Türkiye'nin iç suları, karasuları, kıta sahanlığı ve münhasır ekonomik bölgesinden oluşan deniz yetki alanlarında ortaya çıkan kirlenmenin veya kirlenme tehlikesinin neden olduğu; temizleme masrafları, toplanan atıkların taşınması ve bertarafı için yapılacak masraflar, üçüncü şahısların yaralanması ve ölümünden kaynaklanan zararlar ve özel mallarda meydana gelecek zararlardan dolayı sigortalıya gelecek hukuki sorumluluğu poliçede yazılı sigorta tutarlarına kadar tazmin eder.⁴⁸

⁴⁶ <http://www.tsb.org.tr/zorunlu-sertifika-mali-sorumluluk-sigortasi.aspx?pageID=758>, (15.07.2015).

⁴⁷ <http://www.tsb.org.tr/mesleki-sorumluluk-sigortasi.aspx?pageID=761>, (18.12.2014).

⁴⁸ <http://www.tsb.org.tr/kiyi-tesisleri-deniz-kirliligi-mali-sorumluluk-sigortasi.aspx?pageID=762>, (18.12.2014).

1.3.9.10. Ürün Sorumluluk Sigortası

Bu sigorta sözleşmesi ile sigortacı, sigortalıya karşı, sözleşmede tanımlanan ürünlerin kusurundan kaynaklanan tazminat talepleri ve isteme ilişkin makul giderler için sözleşme ile kararlaştırılan şartlar ve limitler dahilinde teminat sağlar.

Sigortacı;

a) Sözleşme süresi içinde meydana gelen olay sonucu doğan ve sorumluluk hükümleri uyarınca tazmini sözleşme süresi içinde ya da sonrasında talep edilen zararlara karşı veya,

b) Sözleşme yapılmadan önce veya sözleşme yürürlükteyken meydana gelen olay nedeniyle, sadece sözleşme süresi içinde sigortalıya ileri sürülebilecek taleplere karşı teminat sağlar.⁴⁹

1.3.10. Kredi Sigortaları

1.3.10.1.Kredi-Borcun Ödenmemesi Sigortası

Bu sigorta sözleşmesi ile kararlaştırılan kredili satış ve kredili hizmet işlemlerinde alıcının;

a) İflas etmesi,

b) Tüzel kişi olması halinde, borçlarını ödeyememesi nedeniyle hakkında tasfiye kararı alınması,

c) Borçlarının ödenmesi ile ilgili olarak bir mahkeme veya yetkili bir resmi merci tarafından tüm alacaklıları bağlayan kısıtlayıcı bir karar alınması,

d) Borç ödemede acze düşmesinin belgelenmesi veya bu durumun sigortacı tarafından kabul edilecek başka bir şekilde kanıtlanması suretiyle yapılan icra takibinin sonuçsuz kalması,

⁴⁹ <http://www.tsb.org.tr/images/Documents/Ürün%20Sorumluluk%20Sigortası%20GS.pdf>, (18.12.2014).

e) Borçları ile ilgili konkordato ilan etmesi ve hukuki olarak yukarıda belirtilen durumlara eşdeğer görülen diğer haller sonucu satıcı konumundaki sigortalının Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde yaptığı satışların bedelini kısmen veya tamamen alamaması nedeniyle uğrayacağı maddi zararlar,

f) Ayrıca sözleşme olması şartıyla; yukarıda sayılan hallerin dışında alıcının sözleşmede kararlaştırılan şartlarla mal veya hizmet bedelini ödememesi (temerrüt) hali teminat altına alınmıştır.

Teminat poliçede belirtilmek şartıyla yukarıda sıralanan riziko gruplarından sadece biri veya birkaçı veya tamamı için verilebilir.⁵⁰

1.3.11. Finansal Kayıplar Sigortaları

1.3.11.1. Kar Kaybı Sigortası

Bir işletmede yangın ve diğer riskler sonucu meydana gelen maddi hasar, yangın poliçesi ile karşılanır. Ancak, bu hasarın gerçekleşmesi nedeniyle işin durmasından doğacak kayıpları (ciro düşmesi, masraf artışı vb.) kâr kaybı sigortası karşılar.⁵¹

1.3.11.2. Hukuksal Koruma

Sigortalının üçüncü kişilere veya üçüncü kişilerin sigortalıya karşı açmış oldukları Hukuk davalarında, sigorta kapsamına giren haller doğrultusunda sigortalının bu davaya ilişkin harcamalarının temin edildiği sigortadır.

Teminatın Kapsamı

Bu teminat ile sigortalının taraf olduğu ve bu sigortada saptanan konular kapsamındaki hukuksal uyuşmazlıkların giderilmesinde vekalet ücreti, dava masrafları, hakem ücreti, teminat akçesi, icra masrafı, temyiz masrafı, karar düzeltme masrafları karşılanır.⁵²

⁵⁰ <http://www.tsb.org.tr/kredi-borcun-odenmemesi-sigortasi.aspx?pageID=763>, (18.12.2014).

⁵¹ <http://www.tsb.org.tr/kar-kaybi-sigortasi.aspx?pageID=765>, (18.12.2014).

⁵² <http://www.tsb.org.tr/hukuksal-koruma-sigortasi.aspx?pageID=766>, (18.12.2014).

1.3.11.3. Hayat

Sigorta, konusu insan hayatı olan, genellikle uzun vadeli menfaat veya meblağ sigortalarıdır. Başlangıçta, hayatı sigorta konusu olan kişinin sigorta süresi içerisinde ölmesi halinde, poliçeden yararlanan kişi veya kişilere ya da sigortalının yasal varislerine toplu para ödenmesi amacıyla düzenlenen hayat poliçeleri, zaman içerisinde, kişilerin emeklilik programlarına bir destek niteliğinde ve nihayet, yatırım amaçlı kullanılır olmuştur. Bu nedenle hayat sigortaları iki ana başlık altında incelenebilir.

a) Risk Ağırlıklı Hayat Sigortaları

Risk ağırlıklı hayat sigortalarında sigorta süresi içinde, bu süre genellikle bir yıldır, sigortalının yaşamını kaybetmesi durumunda belirlenen tazminat tutarı kanuni varislere ya da poliçede lehdar olarak belirlenen kişilere ödenmektedir.

Bu başlık altında verilen ikinci teminat yaşam kaybı riski yanında kişinin malül kalması durumunda uğrayacağı maddi kayıplara karşı teminat sağlayan maluliyet teminatıdır. Bu poliçelerle hastalık veya kaza sonucu oluşacak tam veya kısmi kalıcı maluliyet durumunda poliçede belirlenen tazminat tutarı ödenmektedir.

b) Birikimli Hayat Sigortaları

Birikimli hayat sigortaları, sigorta süresi en az 10 yıl olan uzun dönemli sigortalardır. Yaşam kaybı, ferdi kaza ve maluliyet teminatlarının yanı sıra toplanan primlerden risk primi, genel gider ve komisyon kesintileri yapıldıktan sonra kalan tutar yatırıma yönlendirilmektedir. Birikimli hayat sigortaları iki temel güvence sağlamaktadır.

- Sigorta süresince prim ödeyen sigortalının, sigorta süresi dolmadan ölümü halinde poliçede belirlenen tazminat tutarına kar paylı birikim tutarı eklenerek varislerine ya da poliçede lehdar olarak gösterilen kişilere toplu para ödenmektedir.

- Yaşam kaybı riski dışında teminat altına alınmışsa poliçe süresi içinde hastalık veya kaza sonucu oluşacak maluliyet nedeniyle uğranacak kayıplar poliçede belirlenen limitler dahilinde sigortalıya ödenmektedir.

- Poliçe süresi içinde teminat altına herhangi bir riskin gerçekleşmemesi ve en az 10 yıl prim ödemek koşuluyla vade sonunda toplu bir para veya gelir ödemesi şeklinde poliçeden yararlanılabilmektedir.

Hayat sigortaları ayrıca kişilerin, kredi yoluyla taşınmaz alımlarında teminat vasıtası olarak, çocukların eğitimlerinin finansman aracı olarak, yatırım aracı olarak ve kişilerin diğer ihtiyaçlarına yönelik olarak çok geniş bir kullanım alanına sahiptir. Hayat sigortası poliçeleri, mal sigortalarında olduğu gibi, sigortalıyı hasar meydana gelmeden önceki mali durumuna getirmeyi amaçlayan tazminat sözleşmeleri değil, menfaat veya meblağ poliçeleridir. İnsan hayatının para karşılığı, bir bina, tekne veya otomobilde olduğu gibi tespit edilemediği için, sigortalı, kendi hayatının değerini, makul ölçüler içerisinde olmak kaydıyla, kendisi belirlemekte, sigortacı ile mutabık kalındığı takdirde, belirlenen bu değer, sigorta bedeli olmaktadır.⁵³

⁵³<http://www.tsb.org.tr/hayat-sigortalari.aspx?pageID=767> (18.12.2014).

1.4. Türkiye Sigorta Sektörünün Yıllar İtibariyle Gelişimi

1.4.1. 2010-2014 Yılları Arasında Branş Bazında Birinci Çeyrek Sonuçları

1.4.1.1. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Birinci Çeyrek Prim Üretimleri

Tablo 1: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Birinci Çeyrek Prim Üretimleri

Yıllar İtibariyle 1. Çeyrek Prim Üretimleri					
BRANŞLAR	2014	2013	2012	2011	2010
KAZA	236.431.261	197.728.920	156.885.352	168.974.986	136.498.500
HASTALIK/SAĞLIK	1.006.308.987	879.959.540	818.508.210	699.289.138	580.417.566
KARA ARAÇLARI	1.202.209.267	1.214.886.864	1.020.132.511	862.983.770	671.469.963
RAYLI ARAÇLAR	6.342	5.286	108.563	86.476	40.395
HAVA ARAÇLARI	12.734.382	5.817.242	7.692.675	9.518.600	7.303.338
SU ARAÇLARI	30.962.358	29.556.344	27.119.553	23.957.555	23.424.817
NAKLİYAT	140.760.359	117.521.896	109.380.824	93.336.249	83.948.006
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	1.068.210.329	899.426.618	700.769.508	597.224.019	555.939.609
GENEL ZARARLAR	868.853.407	807.455.525	528.178.450	455.398.236	278.877.531
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	1.333.182.422	1.227.305.366	835.049.901	679.300.561	598.316.322
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	26.871.303	12.782.142	17.684.063	10.526.746	7.809.205
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	3.868.982	243.109	174.754	78.488	74.458
GENEL SORUMLULUK	164.837.527	136.508.402	115.721.057	97.531.062	82.785.381
KREDİ	41.459.753	27.185.969	22.422.567	15.777.378	14.570.352
EMNİYETİ SUİSTİMAL	3.812.309	6.467.853	8.644.334	2.925.006	4.086.740
FİNANSAL KAYIPLAR	44.247.802	43.405.960	36.562.384	30.590.679	25.556.175
HUKUKSAL KORUMA	17.179.090	15.238.035	12.795.761	12.517.872	8.615.919
DESTEK	1.309.514	1.016.286	981.106	258.160	-
HAYAT DIŞI TOPLAM	6.203.245.393	5.622.511.357	4.418.811.571	3.760.274.980	3.079.734.278
HAYAT	794.960.287	971.811.839	823.761.768	749.577.747	591.309.857
GENEL TOPLAM	6.998.205.680	6.594.323.196	5.242.573.339	4.509.852.727	3.671.044.136

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>, (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki 1. Çeyrek (Ocak-Mart)'te üretilen primlerin branşlara göre ayrımını göstermektedir. Sigorta sektörünün son beş yılı branş bazında incelendiğinde branşların neredeyse tamamında prim artışı gözlenmiştir. Hayat dışı branşlarında toplam prim üretimi beş yıl boyunca istisnasız olarak artış göstermiştir. Hayat branşında ise yalnızca 2014 yılında 2013 yılının aynı dönemine göre prim üretimi düşüş göstermiş, diğer yılların prim üretimleri artarak devam etmiştir.

2010 yılının ilk üç ayında hayat branşında 591.309.587 TL prim geliri elde edilirken, 2014 yılının aynı döneminde aynı branşta 794.960.287 TL prim geliri elde edilmiştir. 2010 yılının ilk üç ayında hayat dışı branşında ise 3.079.734.278 TL prim üretilirken, 2014 yılının aynı döneminde aynı branşta 6.203.245.393 TL prim üretilmiştir. Toplam prim üretimi ise 2010 yılında 3.671.044.136 TL iken 2014 yılında 6.998.205.680 TL olmuştur.

1.4.1.2. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Birinci Çeyrek Prim Artış Oranları

Tablo 2: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Birinci Çeyrek Prim Artış Oranları

BRANŞLAR	2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011	2010-2014
KAZA	20%	26%	-7%	24%	73%
HASTALIK/SAĞLIK	14%	8%	17%	20%	73%
KARA ARAÇLARI	-1%	19%	18%	29%	79%
RAYLI ARAÇLAR	20%	-95%	26%	114%	-84%
HAVA ARAÇLARI	119%	-24%	-19%	30%	74%
SU ARAÇLARI	5%	9%	13%	2%	32%
NAKLİYAT	20%	7%	17%	11%	68%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	19%	28%	17%	7%	92%
GENEL ZARARLAR	8%	53%	16%	63%	212%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	9%	47%	23%	14%	123%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	110%	-28%	68%	35%	244%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	1491%	39%	123%	5%	5096%
GENEL SORUMLULUK	21%	18%	19%	18%	99%
KREDİ	53%	21%	42%	8%	185%
EMNİYETİ SUİSTİMAL	-41%	-25%	196%	-28%	-7%
FİNANSAL KAYIPLAR	2%	19%	20%	20%	73%
HUKUKSAL KORUMA	13%	19%	2%	45%	99%
DESTEK	29%	4%	280%		
HAYAT DIŞI TOPLAM	10%	27%	18%	22%	101%
HAYAT	-18%	18%	10%	27%	34%
GENEL TOPLAM	6%	26%	16%	23%	91%

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki 1. Çeyrek (Ocak-Mart)'te üretilen primlerin bir önceki yılın aynı dönemine ve 2014 yılında üretilen primlerin 2010 yılına göre artış oranını göstermektedir. Hayat dışı branşlarında

toplam prim üretimi beş yıl boyunca her yıl ortalama % 19,25 oranında artış göstermiştir. Hayat branşı, 2010-2013 yıllarında büyüme kaydetmiş fakat 2014 yılında, 2013 yılının aynı dönemine göre % 18 küçülmüştür. Hayat dışı branşları ile karşılaştırıldığında, hayat branşının büyüme hızının daha düşük olduğu görülmektedir.

2010 yılının ilk üç ayındaki prim geliri ile 2014 yılının aynı dönemindeki prim geliri karşılaştırıldığında, hayat dışı branşlarında % 101, hayat branşında % 34 büyüme gözlenmiştir. Türkiye'deki sigorta sektörü ise son beş yılda prim üretimi bazında % 91 büyümüştür.

1.4.2. 2010-2014 Yılları Arasında Branş Bazında İkinci Çeyrek Sonuçları

1.4.2.1. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında İkinci Çeyrek Prim Üretimleri

Tablo 3: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında İkinci Çeyrek Prim Üretimleri

Yıllar İtibariyle 2. Çeyrek Prim Üretimleri					
BRANŞLAR	2014	2013	2012	2011	2010
KAZA	492.394.196	410.194.013	327.102.335	351.335.944	291.621.309
HASTALIK/SAĞLIK	1.604.425.590	1.386.654.815	1.286.589.448	1.126.835.321	941.297.930
KARA ARAÇLARI	2.457.579.304	2.535.438.367	2.208.503.291	1.850.035.622	1.497.679.885
RAYLI ARAÇLAR	5.550	5.286	261.150	151.286	79.552
HAVA ARAÇLARI	18.272.050	5.553.503	11.489.622	19.862.977	13.162.278
SU ARAÇLARI	71.332.041	71.972.940	66.455.654	57.274.247	52.868.675
NAKLİYAT	270.147.560	217.255.757	209.920.294	184.672.429	156.895.839
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	1.956.334.071	1.662.007.815	1.304.511.742	1.158.301.624	1.024.153.739
GENEL ZARARLAR	1.505.607.185	1.326.880.397	1.011.111.792	830.286.234	539.733.371
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	2.752.664.565	2.634.966.025	1.805.009.638	1.451.136.637	1.272.523.663
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	34.935.041	20.800.927	28.276.080	18.974.664	19.029.422
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	5.736.771	590.961	324.033	173.062	273.024
GENEL SORUMLULUK	322.611.520	247.807.082	214.439.049	187.185.932	158.415.980
KREDİ	82.380.572	62.067.116	44.724.316	28.682.565	18.677.682
EMNİYETİ SUİSTİMAL	15.507.594	13.073.147	11.763.541	6.295.452	6.410.945
FİNANSAL KAYIPLAR	85.580.126	90.949.939	70.409.940	70.588.800	43.241.388
HUKUKSAL KORUMA	36.487.182	33.620.251	28.701.003	26.982.815	19.795.001
DESTEK	1.837.350	1.832.447	1.700.129	1.064.867	-
HAYAT DIŞI TOPLAM	11.713.838.269	10.721.670.788	8.631.293.056	7.369.840.478	6.055.859.682
HAYAT	1.555.475.100	1.826.615.399	1.422.901.259	1.542.805.370	1.105.626.602
GENEL TOPLAM	13.269.313.369	12.548.286.187	10.054.194.315	8.912.645.849	7.161.486.284

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>. (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki 2. Çeyrek (Nisan-Haziran) itibariyle üretilen primlerin branşlara göre ayrımını göstermektedir. Hayat dışı branşında toplam prim üretimi beş yıl boyunca istisnasız olarak artış göstermiştir. Hayat branşında ise 2014 yılında 2013 yılının aynı dönemine göre ve 2012 yılında 2011 yılının aynı dönemine göre prim üretimi düşüş göstermiştir.

2010 yılının ilk altı ayında hayat branşında 1.105.626.602 TL prim geliri elde edilirken, 2014 yılının aynı döneminde aynı branşta 1.555.475.100 TL prim geliri elde edilmiştir. 2010 yılının ilk altı ayında hayat dışı branşlarında ise 6.055.859.682 TL prim üretilirken, 2014 yılının aynı döneminde aynı branşta 11.713.838.269 TL prim üretilmiştir. Toplam prim üretimi ise, 2010 yılında 7.161.486.284 TL iken 2014 yılında 13.269.313.369 TL olmuştur.

1.4.2.2. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında İkinci Çeyrek Prim Artış Oranları

Tablo 4: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında İkinci Çeyrek Prim Artış Oranları

BRANŞLAR	2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011	2010-2014
KAZA	20%	25%	-7%	20%	69%
HASTALIK/SAĞLIK	16%	8%	14%	20%	70%
KARA ARAÇLARI	-3%	15%	19%	24%	64%
RAYLI ARAÇLAR	5%	-98%	73%	90%	-93%
HAVA ARAÇLARI	229%	-52%	-42%	51%	39%
SU ARAÇLARI	-1%	8%	16%	8%	35%
NAKLİYAT	24%	3%	14%	18%	72%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	18%	27%	13%	13%	91%
GENEL ZARARLAR	13%	31%	22%	54%	179%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	4%	46%	24%	14%	116%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	68%	-26%	49%	0%	84%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	871%	82%	87%	-37%	2001%
GENEL SORUMLULUK	30%	16%	15%	18%	104%
KREDİ	33%	39%	56%	54%	341%
EMNİYETİ SUİSTİMAL	19%	11%	87%	-2%	142%
FİNANSAL KAYIPLAR	-6%	29%	0%	63%	98%
HUKUKSAL KORUMA	9%	17%	6%	36%	84%
DESTEK	0%	8%	60%		
HAYAT DIŞI TOPLAM	9%	24%	17%	22%	93%
HAYAT	-15%	28%	-8%	40%	41%
GENEL TOPLAM	6%	25%	13%	24%	85%

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki 2. Çeyrek (Nisan-Haziran)'te üretilen primlerin bir önceki yılın aynı dönemine ve 2014 yılında üretilen primlerin 2010 yılına göre artış oranını göstermektedir. Hayat dışı branşlarında toplam prim üretimi beş yıl boyunca her yıl ortalama % 18 oranında artış göstermiştir. Hayat branşı, 2014 yılında, 2013 yılının aynı dönemine göre % 15, 2012 yılında, 2011 yılının aynı dönemine göre % 8 oranında küçülmüştür. Hayat dışı branşları ile karşılaştırıldığında, hayat branşının büyüme hızının daha düşük olduğu görülmektedir.

2010 yılının ilk altı ayındaki prim geliri ile 2014 yılının aynı dönemindeki prim geliri karşılaştırıldığında hayat dışı branşlarında % 93, hayat branşında % 41 büyüme gözlenmiştir. Türkiye'deki sigorta sektörü ise son beş yılda prim üretimi bazında % 85 büyümüştür. Bu oranlar ilk çeyrek ile karşılaştırıldığında hayat dışı branşlarının büyüme hızı artmış, hayat branşı ve toplam sektör büyüme hızı azalmıştır.

1.4.3. 2010-2014 Yılları Arasında Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Sonuçları

1.4.3.1. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Prim Üretimleri

Tablo 5: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Prim Üretimleri

Yıllar İtibariyle 3. Çeyrek Prim Üretimleri					
BRANŞLAR	2014	2013	2012	2011	2010
KAZA	751.149.995	633.307.296	475.490.339	502.425.570	436.991.323
HASTALIK/SAĞLIK	2.141.616.928	1.825.991.883	1.663.917.299	1.473.433.880	1.233.176.975
KARA ARAÇLARI	3.640.120.161	3.697.443.129	3.250.782.577	2.736.441.784	2.247.663.411
RAYLI ARAÇLAR	5.285	5.286	260.738	418.334	343.033
HAVA ARAÇLARI	25.389.500	13.805.471	17.813.577	27.876.403	25.046.990
SU ARAÇLARI	101.707.565	97.086.447	95.314.061	79.920.592	74.257.676
NAKLİYAT	375.593.525	310.350.253	286.115.765	265.899.528	222.843.745
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	2.765.539.811	2.330.974.395	1.831.420.101	1.639.890.168	1.423.004.433
GENEL ZARARLAR	1.914.740.901	1.698.927.239	1.321.955.745	1.111.524.322	717.232.150
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	4.051.758.919	3.945.652.360	2.766.032.925	2.164.334.623	1.879.881.349
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	43.362.085	27.991.100	37.834.601	26.954.855	23.967.675
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	7.735.358	1.481.712	425.736	185.114	520.108
GENEL SORUMLULUK	480.955.246	390.163.993	331.846.566	309.037.156	266.574.167
KREDİ	111.468.861	87.008.338	59.914.693	41.209.722	23.224.704
EMNİYETİ SUİSTİMAL	20.695.735	15.620.002	14.022.793	7.409.760	8.833.977
FİNANSAL KAYIPLAR	130.364.360	121.283.549	98.968.347	98.319.109	65.473.438
HUKUKSAL KORUMA	57.025.168	49.452.108	42.339.751	39.091.035	30.471.130
DESTEK	2.472.522	6.667.880	2.714.395	1.664.551	-
HAYAT DIŞI TOPLAM	16.621.701.926	15.253.212.440	12.297.170.008	10.526.036.506	8.679.506.286
HAYAT	2.370.480.920	2.608.412.081	2.015.916.791	2.108.178.215	1.620.492.257
GENEL TOPLAM	18.992.182.847	17.861.624.521	14.313.086.798	12.634.214.722	10.299.998.543

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>, (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki 3. Çeyrek (Temmuz-Eylül) itibariyle üretilen primlerin branşlara göre ayrımını göstermektedir. Hayat dışı branşlarında toplam prim üretimi beş yıl boyunca istisnasız olarak artış göstermiştir. Hayat branşında ise, 2014 yılında, 2013 yılının aynı dönemine göre ve 2012 yılında, 2011 yılının aynı dönemine göre prim üretimi düşüş göstermiştir.

2010 yılının ilk dokuz ayında hayat branşında 1.620.492.257 TL prim geliri elde edilirken, 2014 yılının aynı döneminde aynı branşta 2.370.480.920 TL prim geliri elde edilmiştir. 2010 yılının ilk dokuz ayında hayat dışı branşında ise 8.679.506.286 TL

prim üretilirken, 2014 yılının aynı döneminde aynı branşta 16.621.701.926 TL prim üretilmiştir. Toplam prim üretimi ise 2010 yılında 10.299.998.543 TL iken, 2014 yılında 18.992.182.847 TL olmuştur.

1.4.3.2. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Prim Artış Oranları

Tablo 6: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Prim Artış Oranları

BRANŞLAR	2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011	2010-2014
KAZA	19%	33%	-5%	15%	72%
HASTALIK/SAĞLIK	17%	10%	13%	19%	74%
KARA ARAÇLARI	-2%	14%	19%	22%	62%
RAYLI ARAÇLAR	0%	-98%	-38%	22%	-98%
HAVA ARAÇLARI	84%	-23%	-36%	11%	1%
SU ARAÇLARI	5%	2%	19%	8%	37%
NAKLİYAT	21%	8%	8%	19%	69%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	19%	27%	12%	15%	94%
GENEL ZARARLAR	13%	29%	19%	55%	167%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	3%	43%	28%	15%	116%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	55%	-26%	40%	12%	81%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	422%	248%	130%	-64%	1387%
GENEL SORUMLULUK	23%	18%	7%	16%	80%
KREDİ	28%	45%	45%	77%	380%
EMNİYETİ SUİSTİMAL	32%	11%	89%	-16%	134%
FİNANSAL KAYIPLAR	7%	23%	1%	50%	99%
HUKUKSAL KORUMA	15%	17%	8%	28%	87%
DESTEK	-63%	146%	63%		
HAYAT DIŞI TOPLAM	9%	24%	17%	21%	92%
HAYAT	-9%	29%	-4%	30%	46%
GENEL TOPLAM	6%	25%	13%	23%	84%

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki 3. Çeyrek (Temmuz-Eylül)'te üretilen primlerin bir önceki yılın aynı dönemine ve 2014 yılında üretilen primlerin 2010 yılına göre artış oranını göstermektedir. Hayat dışı branşlarında toplam prim üretimi beş yıl boyunca her yıl artış göstermiş olup, artış hızı ortalama % 18'dir. Hayat branşı, 2014 yılında, 2013 yılının aynı dönemine göre % 9, 2012 yılında,

2011 yılının aynı dönemine göre % 4 oranında küçülmüştür. Hayat dışı branşı ile karşılaştırıldığında, hayat branşının büyüme hızının daha düşük olduğu görülmektedir.

1.4.4. 2010-2014 Yılları Arasında Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Sonuçları

1.4.4.1. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Prim Üretimleri

Tablo 7: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Prim Üretimleri

Yıllar İtibariyle 4. Çeyrek Prim Üretimleri					
BRANŞLAR	2014	2013	2012	2011	2010
HASTALIK/SAĞLIK	2.930.346.787	2.473.114.765	2.237.100.853	1.998.946.945	1.705.491.699
KARA ARAÇLARI	5.085.067.734	5.025.804.558	4.533.678.699	3.787.423.404	3.116.553.873
RAYLI ARAÇLAR	10.586	5.286	256.342	817.289	680.830
HAVA ARAÇLARI	58.724.204	41.755.849	49.384.012	69.392.164	47.397.058
SU ARAÇLARI	140.455.545	139.916.316	133.166.490	122.273.303	107.866.781
NAKLİYAT	488.871.753	415.936.425	377.880.621	358.509.670	298.641.085
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	3.844.573.725	3.324.489.251	2.645.119.291	2.309.346.875	1.979.817.594
GENEL ZARARLAR	2.429.292.744	2.186.115.158	1.741.950.686	1.474.292.549	993.472.682
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	5.528.325.411	5.382.930.772	3.937.163.237	2.974.128.684	2.544.954.031
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	92.765.288	69.721.106	78.766.956	75.774.884	50.256.018
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	9.409.070	1.675.496	438.040	261.366	544.021
GENEL SORUMLULUK	634.407.542	508.124.765	419.997.806	386.298.119	327.658.844
KREDİ	138.958.449	106.601.433	74.468.868	51.359.824	31.775.341
EMNİYETİ SUİSTİMAL	26.554.285	24.702.020	19.175.517	12.346.371	16.452.876
FİNANSAL KAYIPLAR	178.765.763	171.417.053	135.549.791	140.355.871	84.708.056
HUKUKSAL KORUMA	84.360.711	67.218.062	58.086.280	52.653.354	43.349.341
DESTEK	2.984.038	7.482.251	3.739.251	2.475.594	141.059
HAYAT DIŞI TOPLAM	22.709.549.092	20.834.288.079	17.115.823.232	14.479.407.092	11.948.144.212
HAYAT	3.280.003.588	3.395.327.656	2.710.826.393	2.685.674.090	2.181.250.027
GENEL TOPLAM	25.989.552.680	24.229.615.735	19.826.649.625	17.165.081.182	14.129.394.239

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>, (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki 4. Çeyrek (Ekim-Aralık) itibariyle üretilen primlerin branşlara göre ayrımını göstermektedir. Hayat dışı branşlarında toplam prim üretimi beş yıl boyunca istisnasız olarak artış göstermiştir. Hayat branşında ise, 2014 yılında 2013 yılının aynı dönemine göre prim üretimi düşüş göstermiştir.

2010 yılında hayat branşında 2.181.250.027 TL prim geliri elde edilirken, 2014 yılında, aynı branşta 3.280.003.588 TL prim geliri elde edilmiştir. 2010 yılında, hayat

dışı branşında ise 11.948.144.212 TL prim üretilirken, 2014 yılında aynı branşta 22.709.549.092 TL prim üretilmiştir. Toplam prim üretimi ise 2010 yılında 14.129.394.239 TL iken, 2014 yılında 25.989.552.680 TL olmuştur.

1.4.4.2. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Prim Artış Oranları

Tablo 8: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Prim Artış Oranları

BRANŞLAR	2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011	2010-2014
KAZA	17%	32%	1%	11%	73%
HASTALIK/SAĞLIK	18%	11%	12%	17%	72%
KARA ARAÇLARI	1%	11%	20%	22%	63%
RAYLI ARAÇLAR	100%	-98%	-69%	20%	-98%
HAVA ARAÇLARI	41%	-15%	-29%	46%	24%
SU ARAÇLARI	0%	5%	9%	13%	30%
NAKLİYAT	18%	10%	5%	20%	64%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	16%	26%	15%	17%	94%
GENEL ZARARLAR	11%	25%	18%	48%	145%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	3%	37%	32%	17%	117%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	33%	-11%	4%	51%	85%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	462%	282%	68%	-52%	1630%
GENEL SORUMLULUK	25%	21%	9%	18%	94%
KREDİ	30%	43%	45%	62%	337%
EMNİYETİ SUİSTİMAL	7%	29%	55%	-25%	61%
FİNANSAL KAYIPLAR	4%	26%	-3%	66%	111%
HUKUKSAL KORUMA	26%	16%	10%	21%	95%
DESTEK	-60%	100%	51%	1655%	2015%
HAYAT DIŞI TOPLAM	9%	22%	18%	21%	90%
HAYAT	-3%	25%	1%	23%	50%
GENEL TOPLAM	7%	22%	16%	21%	84%

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki 4. Çeyrek (Ekim-Aralık)'te üretilen primlerin bir önceki yılın aynı dönemine ve 2014 yılında üretilen primlerin 2010 yılına göre artış oranını göstermektedir. Hayat dışı branşlarında toplam prim üretimi beş yıl boyunca her yıl artış göstermiş olup, artış hızı ortalama % 18'dir. Hayat branşı, 2014 yılında, 2013 yılının aynı dönemine göre % 3 oranında küçülmüş olup, hayat branşında toplam prim üretimi beş yıl boyunca ortalama % 11

oranında büyümüştür. Hayat dışı branşı ile karşılaştırıldığında, hayat branşının büyüme hızının daha düşük olduğu görülmektedir.

1.4.5. Türkiye’de Sigorta Şirketlerinin 2009-2014 Yılları Arasında Teknik Kar/Zararları

Tablo 9: Türkiye’de Sigorta Şirketlerinin 2009-2014 Yılları Arasında Teknik Kar/Zararları

2009		2010		2011		2012		2013		2014	
Şirket Adı	Teknik K/Z	Şirket Adı	Teknik K/Z	Şirket Adı	Teknik K/Z	Şirket Adı	Teknik K/Z	Şirket Adı	Teknik K/Z	Şirket Adı	Teknik K/Z
AXA	92.308	AXA	112.792	ALLIANZ	62.375	YAPI KREDİ	85.576	AXA	293.481	ALLIANZ	364.556.813
ANADOLU	50.142	EUREKO	53.640	YAPI KREDİ	60.727	ALLIANZ	83.952	ALLIANZ	146.251	AXA	349.882.825
MAPFRE GENEL	46.146	ALLIANZ	49.337	ZIRAAT	53.753	MAPFRE GENEL	61.023	AKSIGORTA	101.279	ANADOLU	121.259.531
ALLIANZ	41.824	YAPI KREDİ	46.548	MAPFRE GENEL	51.675	ZIRAAT	57.898	ANADOLU	100.878	ZIRAAT	74.426.666
EUREKO	39.431	ANADOLU	43.108	AKSIGORTA	36.759	AKSIGORTA	54.694	HDI	71.618	MAPFRE GENEL	73.076.668
SOMPO JAPAN	26.740	MAPFRE GENEL	35.190	SOMPO JAPAN	32.081	SOMPO JAPAN	30.639	YAPI KREDİ	69.003	ZURICH	56.408.198
ZURICH	20.786	AKSIGORTA	21.580	EUREKO	29.436	HALK	16.674	ZIRAAT	66.706	EUREKO	55.236.260
AKSIGORTA	16.261	GROUPAMA	15.242	AXA	27.220	RAY	9.648	EUREKO	57.305	HDI	52.346.012
GROUPAMA	9.698	ZIRAAT	8.919	GUNES	16.828	ISIK	9.517	HALK	46.102	AKSIGORTA	42.188.285
ISIK	6.572	SOMPO JAPAN	7.640	ISIK	6.371	NEOVA	5.648	SOMPO JAPAN	39.104	SOMPO JAPAN	34.951.133
HALK	4.174	AIG	6.155	AIG	2.985	ANKARA	3.491	ZURICH	38.030	GUNES	31.756.111
AIG	383	COFACE	4.624	RAY	1.865	EGE	3.487	ISIK	25.551	ERGO	31.139.840
AVIVA	175	HALK	4.233	BNP PARIBAS	560	AIG	2.270	MAPFRE GENEL	24.399	NEOVA	25.122.365
SBN	-413	ISIK	2.136	ATRADIUS	-1.248	BNP PARIBAS	1.412	NEOVA	21.406	GROUPAMA	19.167.376
BNP PARIBAS	-775	BNP PARIBAS	1.592	SS KORU	-1.347	SBN	997	RAY	12.699	HALK	11.116.552
COFACE	-780	EGE	598	COFACE	-1.577	EUREKO	566	EGE	11.088	RAY	8.266.820
EGE	-788	ATRADIUS	-192	ACE	-1.940	KORU	-462	SBN	5.738	ANKARA	6.767.073
DEMİR	-1.468	ACE	-936	ANKARA	-2.515	EULER HERMES	-1.038	ANKARA	3.946	BNP PARIBAS	3.176.943
NEOVA	-1.651	EULER HERMES	-1.052	EULER HERMES	-2.587	ATRADIUS	-1.330	BNP PARIBAS	1.388	DUBAI STARR	1.131.393
HUR	-1.855	GENERALI	-1.209	DEMİR	-3.294	DEMİR	-1.847	ATRADIUS	193	MAGDEBURGER	260.986
ATRADIUS	-2.328	HUR	-1.896	HUR	-4.545	GUNES	-2.886	TURINS	-856	TURINS	70.672
ACE	-2.747	DEMİR	-3.166	NEOVA	-6.990	GENERALI	-3.631	GROUPAMA	-1.132	EULER HERMES	-1.087.918
ANKARA	-4.328	GUNES	-8.553	GROUPAMA	-8.854	ACE	-4.413	DEMİR	-2.508	TURK P&I	-2.225.674
TURK NIPPON	-7.615	SBN	-12.959	HALK	-10.057	HUR	-4.561	EULER HERMES	-3.400	DEMİR	-2.309.679
HDI	-10.629	TURK NIPPON	-13.017	ANADOLU	-10.068	COFACE	-5.602	TURK NIPPON	-8.839	ATRADIUS	-3.198.339
GENERALI	-12.043	NEOVA	-13.093	HDI	-10.071	TURK NIPPON	-10.549	KORU	-9.019	ORIENT	-4.045.744
GUNES	-12.234	RAY	-20.204	EGE	-10.073	ZURICH	-13.835	DUBAI STARR	-9.157	COFACE	-4.062.559
YAPI KREDİ	-22.696	AVIVA	-25.476	GENERALI	-10.861	GROUPAMA	-15.049	AIG	-9.508	DOGA	-5.740.304
DUBAI STARR	-28.098	DUBAI STARR	-29.910	DUBAI STARR	-16.051	DUBAI STARR	-33.956	LIBERTY	-9.974	TURK NIPPON	-5.878.796
LIBERTY	-30.536	LIBERTY	-33.456	TURK NIPPON	-16.175	HDI	-34.895	AVIVA	-10.970	SBN	-7.136.947
RAY	-33.266	ZURICH	-40.281	ZURICH	-30.052	AVIVA	-57.689	ACE	-12.122	ACE	-9.485.161
ERGO	-50.799	ANKARA	-55.290	LIBERTY	-40.154	LIBERTY	-59.219	COFACE	-12.955	ISIK	-11.643.426
TOPLAM	129.590	ERGO	-61.740	AVIVA	-43.229	ANADOLU	-72.500	GENERALI	-21.271	EGE	-12.664.205
		HDI	-87.518	ERGO	-44.335	ERGO	-92.723	GUNES	-30.786	KORU	-14.137.060
		TOPLAM	3.389	SBN	-48.059	AXA	-600.316	HUR	-45.395	AIG	-16.969.481
				TOPLAM	58.554	TOPLAM	-589.010	ERGO	-114.847	LIBERTY	-24.910.158
								TOPLAM	833.425	GENERALI	-31.907.623
										HUR	-35.982.354
										AVIVA	-138.434.748
										TOPLAM	1.030.488.345

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>, (19.06.2015).

Yukarıdaki ve de aşağıdaki özet tablolardan da görüleceği üzere, Türkiye sigorta sektörü, son 2 yılda tekrar az da olsa teknik kar elde etmeye başlamıştır. Konumuzu direkt olarak ilgilendirmedeği için çok detay tablolar verilmemekle birlikte, bu Teknik karın az olması veya bazı yıllarda eksiye dönmesi, birkaç branştan

kaynaklanmaktadır. Özellikle Trafik branşından kaynaklanan zararlar sektörün zarar etmesine veya olması gerekenden çok daha az kar etmesine yol açmaktadır. Sektörün bu konuda acil önlem alması önemlidir.

1.5. Dünyada Sigorta Sektörünün Gelişimi ve Türkiye'nin Dünya Sigorta Piyasasındaki Yeri

Tablo 10: Yıllar İtibariyle Seçilen Ülkelerin Gsmh İçindeki Prim Oranı

YILLAR İTİBARIYLA SEÇİLEN ÜLKELERİN GSMH İÇİNDEKİ PRİM ORANI															
	2010			2011			2012			2013			2014		
	Sıra	Ülke	Pay (%)	Sıra	Ülke	Pay (%)	Sıra	Ülke	Pay (%)	Sıra	Ülke	Pay (%)	Sıra	Ülke	Pay (%)
Kuzey Amerika	18	ABD	8,0	13	ABD	8,1	13	ABD	8,2	17	ABD	7,5	16	ABD	7,3
	20	Kanada	7,3	18	Kanada	7,0	18	Kanada	6,7	20	Kanada	6,9	18	Kanada	7,0
		Toplam	7,9		Toplam	7,9		Toplam	8,0		Toplam	7,4		Toplam	7,3
Latin Amerika	44	Brezilya	3,1	43	Brezilya	3,2	42	Brezilya	3,7	38	Brezilya	4,0	39	Brezilya	3,9
	50	Arjantin	2,8	47	Arjantin	2,9	43	Arjantin	3,3	42	Arjantin	3,6	48	Arjantin	3,0
	64	Meksika	1,9	61	Meksika	1,9	55	Meksika	2,0	56	Meksika	2,2	58	Meksika	2,1
		Toplam	2,7		Toplam	2,8		Toplam	3,0		Toplam	3,2		Toplam	3,1
Avrupa	3	İngiltere	12,4	4	İngiltere	11,8	7	İngiltere	11,3	6	İngiltere	11,5	8	İngiltere	10,6
	7	Fransa	10,5	10	Fransa	9,5	11	Fransa	8,9	11	Fransa	9,0	11	Fransa	9,1
	11	Portekiz	9,5	20	Portekiz	6,8	20	Portekiz	6,3	12	Portekiz	8,7	14	Portekiz	8,2
	17	İtalya	8,1	17	İtalya	7,0	19	İtalya	6,7	16	İtalya	7,6	12	İtalya	8,6
	21	Almanya	7,2	19	Almanya	6,8	17	Almanya	6,7	21	Almanya	6,7	22	Almanya	6,5
	27	İspanya	5,4	26	İspanya	5,4	26	İspanya	5,3	27	İspanya	5,3	29	İspanya	5,1
	40	Polonya	3,7	39	Polonya	3,7	39	Polonya	3,8	45	Polonya	3,4	46	Polonya	3,1
	77	Türkiye	1,3	74	Türkiye	1,3	72	Türkiye	1,4	70	Türkiye	1,5	70	Türkiye	1,4
	Toplam	7,5		Toplam	7,1		Toplam	6,7		Toplam	6,8		Toplam	6,8	
Asya	6	Güney Kore	11,2	5	Güney Kore	11,6	5	Güney Kore	12,1	5	Güney Kore	11,9	4	Güney Kore	11,3
	8	Japonya	10,1	7	Japonya	11	6	Japonya	11,4	7	Japonya	11,1	7	Japonya	10,8
	30	Hindistan	5,1	37	Hindistan	4,1	38	Hindistan	4,0	40	Hindistan	3,9	42	Hindistan	3,3
	32	Malezya	4,8	31	Malezya	5,1	29	Malezya	4,8	30	Malezya	4,8	32	Malezya	4,8
	Toplam	6,2		Toplam	5,8		Toplam	5,7		Toplam	5,4		Toplam	5,2	
Africa	2	Güney Afrika	14,8	3	Güney Afrika	12,9	2	Güney Afrika	14,2	2	Güney Afrika	15,4	3	Güney Afrika	14,0
	48	Fas	2,8	49	Fas	2,9	47	Fas	3,0	47	Fas	3	45	Fas	3,2
		Toplam	3,9		Toplam	3,6		Toplam	3,7		Toplam	3,5		Toplam	2,8
Avustralya	26	Avustralya	5,9	22	Avustralya	6,0	24	Avustralya	5,6	29	Avustralya	5,2	24	Avustralya	6,0
		Toplam	5,8		Toplam	5,9		Toplam	5,6		Toplam	5,2		Toplam	5,9
Dünya		Toplam	6,9		Toplam	6,6		Toplam	6,5		Toplam	6,3		Toplam	6,2

Kaynak SWISS RE, Sigma, World Insurance in 2010 – Premiums back to growth – Capital increases, No: 2/2011; SWISS RE, Sigma, World Insurance in 2011 – Non-life ready for take off, No: 3/2012; SWISS RE, Sigma, World Insurance in 2012 – Progressing on the long and winding road to recovery, No: 3/2013; SWISS RE, Sigma, World Insurance in 2013 – Steering

towards recovery, No: 3/2014; SWISS RE, Sigma, World Insurance in 2014 – Back to life, No: 4/2015 (11.12.2015).

Son 5 yıla baktığımızda GSMH payı olarak Türkiye sigorta sektörü dünya ortalamasına göre büyümüştür. Yaşanan ekonomik problemler ve kur artışlarından dolayı, bu ivme istenildiği düzeyde bulunmamaktadır. Ülkemizi diğer gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ile karşılaştırdığımızda, bu konuda kat edeceğimiz çok yol olduğu istatistiklerden de anlaşılmaktadır. İncelediğimiz son 5 yıla baktığımızda, dünyadaki sigorta prim üretimindeki yerimiz 77. sıradan 70. sıraya çıkmıştır. Bunun yanında dünyanın 18. büyük ekonomisi konumunda olan Türkiye için bu sıranın çok da uygun olmadığı bellidir. Önümüzdeki yıllarda, hem zorunlu sigortaların daha da artabilecek olması, hem sigorta bilincinin yükselebilecek olması ve de çeşitli yeni sigorta ürünleriyle, bu seviyelere biraz daha yaklaşacağımızı ümit ediyoruz.

2. BÖLÜM

BANKA SİGORTACILIĞI KAVRAMI VE SAYISAL VERİLER

2.1. Banka Sigortacılığı Kavramı

2.1.1. Banka Sigortacılığının Tanımı

Bankasürans kavramı, Fransızca kökenli olan “bank” ve “assurance” kelimelerinin birleşiminden oluşur ve banka yoluyla yapılan sigortacılığı ifade eder. Yani çeşitli sigorta ürünlerinin banka şubeleri aracılığıyla satılması anlamına gelmektedir. Bankasürans ayrıca Almanca kökenli bir kavram olan “Allfinanz” olarak da ifade edilir. Bu kavram tüm finansal işlemlerin tek bir çatı altında yapıldığı, bankacılık ve sigortacılık ihtiyaçlarının tek bir yerde karşılandığı finansal servis anlamına gelmektedir.

2.1.2. Banka Sigortacılığının Tarihsel Gelişimi

Tarihte ilk bankasürans anlaşması, 1860 yılında Belçika’dan CGER Bank’ın mortgage’a bağlı sigorta satışı yapmaya başlamasıyla kaydedilmiştir.⁵⁴ 1970’lerde Avrupa’da, finansal piyasalardaki bazı değişimler ve yasal düzenlemeler sonucu banka ve sigorta şirketi gibi iki ayrı finans kuruluşunun arasındaki keskin fark ortadan kalkmıştır. Bu birbirinden ayrı iki kuruluşun iş birliği içerisinde hatta bazen de birlikte çalışmaya başlaması ile sonuçlanmıştır.

İngiltere’de 1965 yılının Eylül ayında Barclays Life şirketinin bankasürans uygulaması girişimi hüsrarla sonuçlanmıştır. Bu girişim başarısızlıkla sonuçlandığı için bu tarih bankasüransın başlangıcı olarak kabul edilmemiştir. Fransa’da 1970’lerin başında ACM (Assurances du Crédit Mautuel) ve Vie et IARD (Hayat ve Genel Sigortacılık) resmi olarak bankasürans operasyonlarını başlatmış ve kredi sigortası ürününü müşterilere aracısız sunmuştur.⁵⁵ Böylece ilk kez “Bancassurance” kavramı ortaya çıkmıştır. İspanya ise 1981 yılında Banco de Bilbao Group’un La Vasca

⁵⁴ Rabindra GHIMIRER. Bancassurance: **A tool of Integrating Insurance and Banking Industries**, Mirmire Monthly, Yıl 42 Sayı:3 Sayı: 322 , Ağustos – Eylül 2013, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2376081, s. 2, (08.05.2014).

⁵⁵ **Bancassurance**, <http://docshare01.docshare.tips/files/12687/126873641.pdf>, s.39, (14.05.2014).

Aseguradora SA'yı alması ile bankasürans faaliyetlerine başlamıştır.⁵⁶ Fakat bu satın alma, İspanya'da hayat sigortası ürünlerinin banka aracılığıyla satışının yasaklanması nedeniyle bankasürans tarafında bir gelişmeye sebep olamamıştır. Bu yasak, 1991 yılına kadar sürmüş, ancak o yıl yeni bir düzenlemeyle bankasüransın önündeki engel kaldırılarak İspanya'da yeniden bankasüransın önü açılmıştır. Bankasürans akımında Fransa ve İspanya'yı Belçika izlemiş ve 1989 yılında Belçika da bankasürans dağıtım kanalını kullanmaya başlamıştır. Belçika'nın ardından, İtalya ve Almanya da bankasürans uygulamasını kullanmaya başlamıştır. 1990 yılında İtalya'da 'Amato Kanunları' olarak bilinen kanunlar bankasüransın gelişimine ivme kazandırmıştır.⁵⁷ İtalya düzenleyici kurumu ISVAP'ın 1995 yılında banka ve sigorta şirketlerinin faaliyetlerini düzenleyici kanunu ile de sağlıklı bir şekilde büyümesini sürdürmüştür.⁵⁸ İtalya piyasasında bankasüransın ilk uygulaması Montepaschi dei Paschi di Siena şirketi ile SAI şirketi arasındaki işbirliği ile 1991 yılında kurulan Montepaschi Vita MPV şirkettir.⁵⁹ Almanya'da ise bankasüransın yayılmasıyla "Allfinanz" kavramı ortaya çıkmıştır. 1980'lerde Avrupa'da başarıya ulaşan bu yeni iş modeli Avusturalya ve Asya'da da etkisini göstermeye başlamıştır.

Yaygınlaşan banka dağıtım kanalı uygulamasının gelişimi yasal uygulamalara ve sosyal alışkanlıklara bağlı olarak ülkeden ülkeye değişiklik göstermiştir. İngiltere, Fransa, Almanya, Belçika ve İspanya gibi bazı Avrupa ülkelerinde ise hem yasalar, hem de toplumun bu uygulamaya bakış açısı bankasüransın hızla gelişmesine olanak sağlamıştır. Hindistan'da da yasal uygulamalardan dolayı bankasürans kanalı oldukça gelişmiştir. Yasal engellerin kaldırılmasıyla özellikle Çin başta olmak üzere, Asya ülkelerinde de bankasüransın tutulması artmıştır.⁶⁰ 1990'lara gelindiğinde artık çoğu ülkede bankasürans temel dağıtım kanallarından birisi olmuştur. Asya'da, Singapur, Tayvan ve Hong Kong bankasürans konusunda hızla gelişmeye devam etmekte, Hindistan ve Çin ise sağlam adımlarla ilerlemektedir. Avrupa başta olmak üzere tüm dünyada büyük bir hızla büyüyen yayılan bankasürans uygulaması, ABD ve Kanada'da bu fırsatı elde edememiştir. ABD'de bankasüransın gelişimi Avrupa'ya göre çok daha

⁵⁶ <http://sigortagundem.com/zeynep-turan-stefan-yazar20/bankasuransin-onemi-331473y.htm>, (14.07.2015).

⁵⁷ SCOR, *Bancassurance across the globe*, Technical Newsletters, s.2 Şubat 2003.

⁵⁸ **A.g.m.** (14.07.2015).

⁵⁹ **A.g.m.** (14.07.2015).

⁶⁰ Kaninika MISHRA.,(2010), *Fundamentals of Life Insurance Theories and Applications*, New Delhi s.46.

fazla zaman almıştır. 1929 büyük ekonomik krizden sonra Federal Hükümet çeşitli hukuksal aksiyonlar almış ve de 1933 yılında Glass – Steagall yasası ve daha sonra da 1956 yılında da sistemik finansal riskleri azaltmak için Banka Holding Şirket Yasası çıkarılmıştır.⁶¹ Yeni yasa ile bankalar sadece kredi veren bir kuruluş olmak veya bir aracı kuruluş olmak arasında seçim yapmaya zorlanmışlardır. Böylece finansal kuruluşların görev tanımları ve faaliyet alanları kesin olarak birbirinden ayrılmıştır. Bu yasa ile bankaların sigorta işi yapmaları da yasaklanmıştır. 1999 yılında, Glass-Steagall yasasına karşı Gramm-Leach-Bliley Act yasası çıkartılarak Amerikan bankacılık sektörü üzerindeki kontroller kademeli olarak kaldırılmıştır. Böylece bankasürans uygulamasının önü açılmıştır.⁶²

İlk dönem bankasürans uygulamaları olarak değerlendirilen 1980 öncesi, bankalar yalnızca kendi direkt aktivitelerini ilgilendiren ürünler için sigorta garantileri sunmuşlardır. 1980’lerden sonra, vergisel avantajlar da göz önünde bulundurularak, hayat sigortaları ile birlikte tarsarruf ürünlerine yönelik sigorta konusuna eğilmişlerdir. 1990’larda ise bankalar hem hayat sigortaları hem de genel sigortalar alanında çok daha fazla ürün arz etmeye başlamışlardır.⁶³

2.1.3. Günümüzde Banka Sigortacılığı

Bankasürans bir birim veya bölüm değil, bir dağıtım kanalıdır. Son 20-30 yılda sigorta sektöründeki en önemli dağıtım kanallarından biri haline gelmiştir. Bankasüransın başarısının sırrı, banka müşterileri için uygun fırsatları belirleyerek onlara doğru finansal planlama çözümleri sunabilmektir. Ülkemiz de dahil olmak üzere tüm dünyada banka kanalıyla satışı yapılabilecek, müşterilerin ihtiyaçlarına yanıt verebilecek pek çok ürün tasarlanmıştır. Banka personelinin bu ürünleri satarken ayrıntılı sigorta bilgisine gerek duymaması için karmaşık olmayan ve kolay anlaşılabilir olan bu ürünler düşük fiyatlı olmaları sebebiyle de müşteriler tarafından ilgi görmektedir.

⁶¹ J.David CUMMINS, Mary A.WEISS ve Xiaoying XIE, **Market Concentration, Vertical Integration and Bancassurance: Consolidation and the " Insurance Middleman"**, Aria Annual Meeting, Washington, D.C., 4 Ağustos 2006, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.508.5285&rep=rep1&type=pdf>, s.9, (08.05.2014).

⁶² CUMMINS a.g.e., s. 3.

⁶³ CIFP Knowledge Series, **Bancassurance: Convergence of Banking and Insurance**, <http://cifplearning.com/bancassurance.pdf>, (14.04.2014).

Bankasürans uygulamalarının son birkaç on yılda hızlı bir şekilde artıyor olması tesadüf değildir. Bankasürans hem ilgili kurumlar arasında menfaatleri gereği yapılan bir anlaşma hem de tüm tarafların da bu ortaklıktan yararlandığı bir ortak paydadır. Bu ortaklıklarda / anlaşmalarda yer alan tüm taraflara (banka, sigorta şirketi, tüketici, kanun yapıcı) avantaj sağlandığından dolayı model daha başarılı olmaktadır. Bu avantajlar olmasa hiçbir taraf açısından ortaklık olanaklı olmayacaktır. Bunun yanında, seçilen model ve de kurumlar tarafından yapılacak işlemler de her iki tarafın da durumuna ve de ülkelere göre farklılık gösterebilmektedir.

Günümüz Türkiye piyasasında hayat ürünleri için vergi avantajı uygulaması önceki yıllarda Fransa, İtalya ve İspanya'da uygulanmış ve bankasüransın etkinliğini ve satış hacmini arttırmıştır. Bu kanunlar sonrasında özellikle hayat branşı ülkemizde de gördüğümüz gibi bankasürans aracılığıyla hızla büyümüştür.⁶⁴

Hayat sigortaları tarafındaki kişisel ve tasarruf ürünleriyle hayatımıza giren bankasürans uygulaması, günümüzde hayat dışı tarafında da sıkça karşımıza çıkmaktadır. Bankalar aracılığıyla Litvanya, Hırvatistan, Bulgaristan gibi yeni gelişmeye başlamış olan ülkelerde düşük fiyatlı basit hayat sigortası ürünleri yoğunluklu olarak satılmaktadır. Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Türkiye ve Slovenya gibi gelişmekte olan ülkelerde düşük fiyatlı basit hayat ve kişisel zararları korumaya yönelik ürünler yoğunluklu olarak satılmaktadır. Avusturya, Belçika, Hollanda, Lüksemburg, Fransa, İrlanda, İtalya, Portekiz, İspanya gibi gelişmiş olan ülkelerde düşük fiyatlı basit hayat ve hayat dışı sigorta ürünleri yoğunluklu olarak satılmaktadır. İngiltere ve Almanya gibi gelişimini tamamlamış olan ülkelerde basit veya karmaşık olmak üzere her türlü hayat ve hayat dışı ürünler satılmaktadır.⁶⁵

⁶⁴ A.g.m. (14.07.2015).

⁶⁵ Ernst & Young, **Bancassurance: A winning Formula**, Temmuz 2010, <http://documents.mx/documents/ey-bancassurance-winning-formula-july20101.html> s.29, (08.05.2014).

Dünyada küresel bankacılığa doğru bir gelişim vardır. Bu gelişim sürdükçe de mali kurumlar birbirlerinin sahalarına her geçen gün daha çok gireceklerdir. Bu nedenle de bankacılık ve sigortacılık arasındaki sınırların ortadan kalkması hızlanacaktır.⁶⁶

2.1.4. Bankasüransın Gelişimi için Kritik Faktörler

a) Mevzuat Rejimi

Tüm dünyada bankasüransın gelişimi mevzuat tarafından engellenmiştir. Mevzuatın durumu, bankasüransın ilerlemesi için kritik anlamda önemlidir. Örnek vermek gerekirse, yukarıda bahsi geçen ve ABD’de 1933’ten 1999 tarihine kadar yürürlükte kalan Glass – Steagall Anlaşması (1933)’ndan dolayı, bankasürans uygulamaları bloke olmuştur. Bu anlaşmanın mevzuatı gereği, Ticari / Mevduat Bankaları, Yatırım Bankaları, Brokerlar ve sigorta şirketleri birlikte çalışmamışlardır.⁶⁷ Bazı piyasalarda hala mevzuattan kaynaklanan engellerden dolayı bankasürans gelişmemiştir. Bunun yanında, güçlü sendikalar ve güçlü sigorta lobileri tarafından da bankasüransın gelişimi engellenmiştir. Bu yüzden yasal mevzuat bir ülkedeki bankasürans gelişimini olumlu veya olumsuz yönde etkileyebilecek en önemli faktörlerden biridir.

b) Teknolojik Baskı / Gelişmeler

Teknolojik çevre, çok hızlı bir şekilde değişmektedir. Teknolojinin bu hızla değişen temposu, piyasa oyuncularının da yeni stratejiler geliştirmelerini gerektirmektedir. Teknolojideki finansal yenilikler de, hem ürünlerin geliştirilmesine hem de finansal servis endüstrisinin geliştirilmesine ön ayak olmaktadır. Bankasürans da, hem sigorta hem de banka ürünlerinin birleşmesinden bu ortamda doğmuştur. Teknolojik gelişmelerle birlikte daha üst düzey dağıtım kanalları oluşmasına yol açmıştır ve bankasürans da bu çoklu dağıtım kanallarından biridir. Bunun yanında, internet teknolojilerinin de gelişmeye devam etmesi, bankasürans kanalını bir adım daha ileriye taşıyabilecektir.⁶⁸

⁶⁶ KARACAN. a.g.e. s.228.

⁶⁷ O.C.W. JONGENEEL, **Bancassurance : Stale or Staunch?**, Erasmus University Rotterdam, August 2011, <http://www.documbase.com/Bancassurance%3A-Stale-or-Staunch%3F.pdf>, (05.08.2012).

⁶⁸ JONGENEEL, a.g.e. s. 10.

c) Ürün Karmaşıklığı

Müşteri talepleri doğrultusunda, sigorta sektöründe ürün çeşitliliği de oldukça artmıştır. Bireysel Emeklilik sisteminin bankalar aracılığı ile daha çok yaygınlaşması buna bir örnek teşkil edebilir. Bu sistemin farklı uygulamaları olmasına karşılık, bankaların bu sistem içerisinde önemli bir rol alması kaçınılmazdır.⁶⁹

d) Mali Uygulamalar

Vergi mevzuatı da bankasüransın gelişmesi açısından çok önemlidir. Birçok ülkede bunun etkileri görülmüştür. Vergi avantajları bazı ülkelerde bankasüransın gelişimini diğer ülkelere göre daha aktif hale getirmiştir. Özellikle Avrupa'da, Fransa, İspanya ve İtalya, Avrupa tarafında örnek ülkelerden bazılarıdır.⁷⁰

e) Sosyo-Ekonomik Baskılar

Ülkeler arasında sigorta harcamaları açısından çok büyük farklılıklar bulunmaktadır. 2014 yılında İngiltere'de GSMH'nın % 10'6 sını, Fransa'da % 9,1'ini sigorta primleri oluştururken, Türkiye'de sigorta primlerinin GSMH'ya oranı % 1,4 seviyelerindedir.⁷¹ Bu durum, ilgili ülke vatandaşlarının risk yönetimi konusunda görüşlerini ve de harcama reflekslerini göstermektedir. Sigorta sektörünün gelişimi ile prim üretiminin gelişimi arasında bir ilişki vardır. Bu piyasalarda rekabet düzeyi de bankasürans potansiyeli ile ilişkilendirilebilir. Bankasüransın ana dağıtım kanalı banka şubeleri veya direkt satıştır. Direkt satışta da internet veya telefonla satış ön plandadır. Bankaların kurumsal kimlikleri ve de yaygın ağıları bu satışların başarısında önem arz etmektedir. Kişilerin düşünceleri ve de karşılıklı duydukları güven de burada bankanın şansını arttırmaktadır.

2.1.5. Bankasürans Konusunda Yapılan Bir Çalışma

Bankasüransta müşteri yönetimi ön plana çıkmaktadır ve müşteriye mümkün olan en iyi hizmetin verilmesi hedeflenmektedir. Banka tarafında özellikle müşteriye ne kadar fazla finansal ürün sunulursa, kişinin bankaya olan bağının daha da artacağı

⁶⁹ JONGENEEL, a.g.e. s. 12.

⁷⁰ JONGENEEL, a.g.e. s. 13.

⁷¹ Sigma, a.g.e. s. 43.

düşünülmektedir. Bankada yalnızca mevduatını tutan bir kişiyle, kredi kartlarını, faturalarını, sigortalarını ve kredilerini kullanan kişinin aynı bağlılıkta olduğu düşünülemez. Bu konuda Amerikan Bankalar Birliği'nden M. Pezzulo'nun yaptığı bir çalışma aşağıdadır. Bu çalışmada kişinin banka ile olan işbirliği ve bankanın o kişiyi gelecekte kaybetmesi arasındaki olasılık gösterilmiştir. Tablodan da anlaşılacağı üzere, müşteri bankadan finansal ihtiyaçları konusunda ne kadar çok yararlanıyorsa, çalıştığı bankayı bırakıp başka bir bankaya gitmesi olasılığı o kadar azalmaktadır.⁷²

Müşterinin bankada yalnızca hesabının olması;	1 – 1
Müşterinin bankada yalnızca Mevduat hesabının olması;	2 – 1
Müşterinin bankada her iki hesabının da olması;	10 – 1
Müşterinin bankada her iki hesabının da ve Kredisinin olması;	18 – 1
Müşterinin bankada her iki hesabının da ve diğer finansal servislerinin de olması;	100 – 1

2.1.6. Banka Sigortacılığının Sigorta Şirketi İçin Avantajları

- Sigorta şirketi, ürünlerinin satışında bankanın müşteri gözündeki güven veren imajından faydalanacaktır.
- Sigorta şirketi banka sayesinde müşteriler tarafından bilinirlik oranını arttıracaktır.
- Sigorta şirketinin yeni bir pazara girme sürecinde orada faaliyet gösteren bir bankanın mevcut ağını kullanması, pazara daha hızlı girmesini ve kısa sürede yayılmasını sağlar.
- Sigorta şirketi, banka sayesinde mevcut müşteri kitlesi dışında ulaşmasının zor olduğu ek bir müşteri kitlesine de ulaşma olanağı bulacaktır.

⁷² MUNICH RE Reports, **Bancassurance in Practice**, 2001.

- Sigorta şirketi banka müşterisinin sosyo-ekonomik özelliklerini bileceği için, risk kabul sürecinde doğru risk değerlendirmesi yapacaktır.
- Sigorta şirketi, bankanın mevcut satış ağını kullanarak ürünlerini müşteri ile buluşturacak, böylece satış maliyetleri azalacaktır.
- Satış maliyetlerinin azalmasıyla müşterilere sunulan ürünlerin fiyatı düşecektir. Fiyatı düşen ürünlerin satışı artacaktır.
- Satılan ürün sayısının ve müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik tasarlanan ürünlerin çeşitliliğinin artmasıyla sigortacının riski azalacak, riskin azalması da gelecek iş fırsatlarını arttıracaktır.
- Satılan ürünler, bankanın güvencesi altında satıldığı için tahsilat konusundaki zorluklar ortadan kalkacaktır.
- Banka kanalıyla satılan ürünlerde otomatik veya kolay yenileme yapılabilecektir.

2.1.7. Banka Sigortacılığının Banka İçin Avantajları

- Mevcut olan organizasyon yapısıyla yeni ürünler satarak ek komisyon geliri elde edecektir. Elde edilen komisyon gelirleri karlılığı önemli derecede arttıracaktır.
- Bankasürans sayesinde banka ürün yelpazesini genişletir ve ürün seçeneğinin fazlalığı bankayı çekici hale getirir.
- Müşterilerin “One-stop shop” modeli ile banka şubelerinde her ihtiyaçlarına yanıt bulabilmesi, müşteri memnuniyetini sağlayarak, uzun vadede müşteri ilişkilerini geliştirir ve müşterilerin bankaya olan sadakatini artırır.
- Banka, sigorta şirketinin ürünleri sayesinde kredi verirken üstlendiği riskleri sigorta şirketine devrederek kendini güvenceye alacaktır.
- Banka çalışanlarının de verimlilikleri artacaktır.

- Kredi riskini güvence altına aldığı için daha fazla yatırım olanağını değerlendirebilecek ve iş kapasitesinin arttıracaktır.

- Bankalar çapraz satış yöntemlerini de kullanarak, kredi verdikleri müşterilere çeşitli sigorta ürünlerini kolaylıkla satabilecektir (İşsizlik, hayat. vb sigortalar).

- Bankacılar da satış / pazarlama konusunda oldukça deneyimli oldukları için müşterileri daha kolay ikna edebilirler ve çok daha hızlı bir şekilde uygun müşteri kitlesine ulaşabilir.

2.1.8. Banka Sigortacılığının Müşteri İçin Avantajları

- Banka şubeleri geleneksel acentelere göre daha ulaşılabilir olduğu için sigorta satın almak kolaylaşacaktır.

- Müşteri ihtiyacı olan tüm finansal ürünlere tek bir noktadan ulaşabilecektir. Bankanın hem banka ürünlerini hem de sigorta ürünlerini sunuyor olması müşteri için kolaylık olacaktır.

- Sigorta ürünlerinin satış maliyetleri düşeceği için, müşteri geleneksel dağıtım kanallarına kıyasla bankadan aynı ürünü daha ucuza alabilecektir.

- Banka kanalıyla satılan sigorta ürünlerinin prim ödemeleri de kolaylaşacaktır. Banka, müşterilerine özel ödeme planları geliştirerek ödeme kolaylığı sağlayacaktır.

2.1.9. Banka Sigortacılığının Kanun Yapıcı İçin Avantajları

- Bankacılık sisteminde bulunan sistemik risklerin dağılımında önemli bir rol oynadığı için, kanun yapıcı açısından da avantajlar bulunmaktadır.

- Bankasürans kanalıyla, bankanın gelir kaynakları daha çeşitli hale geldiğinden dolayı, hem müşterinin daha az risk alması hem de ana sistem açısından önemlidir.

- Sigorta şirketleri de bankasürans gibi güçlü bir dağıtım kanalına sahip olduklarından dolayı, artan karlılıkları vasıtasıyla, ekonomik kırılganlıklara daha dayanıklı hale gelirler.

- Bazı kanun düzenleyiciler bunun tersini düşünüyor olsa da, bankasüransın önemli bir gelir kaynağı olduğu gerçeği ve de bankanın risklerini de azaltıp çeşitlendirdiği gerçeği yadsınamaz.

2.1.10. Banka Sigortacılığının Büyümesi İçin Dikkate Alınması Gereken

Faktörler

- Pazar hakkında araştırma yapılmalı ve bu araştırma doğrultusunda en uygun pazarlama yöntemleri geliştirilmelidir,

- Müşteri hakkında geniş çaplı bilgi elde ederek ihtiyaçlar belirlenmeli ve doğrudan müşteri ihtiyaçlarını karşılayacak ürünler geliştirilmelidir,

- Etkili bir dağıtım kanalı olmak için çeşitli yöntemler kullanılmalıdır. Bu yöntemler; banka şubeleri ve genel müdürlük, ATM, e-posta, internet bankacılığı, telefon bankacılığı ve çağrı merkezleridir.

- Banka çalışanlarının çapraz satış yöntemiyle daha fazla ürün satması teşvik edilmelidir,

- Banka çalışanları komisyonla, teşvik primiyle, gezi veya ödülleriyle teşvik edilmelidir,

- Ürünlerin tanıtımı ve kolay anlaşılması için tanıtım kampanyaları düzenlenmelidir.

2.1.11. Banka Sigortacılığını Verimli Kılan Faktörler

Bankasürans gerçeğinin birçok tarafı bulunmaktadır. Tek bir model veya tek bir çalışma yönteminin başarılı olabileceği bir açılım bulunmamaktadır. Bazı piyasalarda başarılı olan bankasürans yöntemi başka piyasalarda bazen başarısız olabilmektedir. Bu yüzden, bankasürans için, hem ülke bazında hem de çeşitli faktörler konusunda bir çalışma yapmak gerekmektedir. Ülkenin durumu, tarihsel yapısı, kültürel

yapısı gibi faktörler bazen olumlu bazen de olumsuz sonuçlara vardırabilir. Bu yüzden başarılı olan tek bir reçete yoktur.

a) Piyasa İtibarı

Tüketiciler nezdinde bankaların imajı önemlidir. Tüketicinin piyasada bankayı ne şekilde algıladığı ve de toplumda ne şekilde rol aldığı, iki önemli faktördür. Bu imaj, bankanın piyasadaki ağıının ne şekilde organize edildiği ile direkt sonucu ve bankanın o ülkede kaç tane şubesi olduğu ile alakalı olabilir. Çoğu ülkede banka algısı iyidir ve müşterilerin bankaları ile güven konusunda özel ilişkileri bulunmaktadır. Haklı görülsün veya görülmesin, bankaların sigorta şirketlerine göre finansal konuları daha iyi ele aldıkları yönünde de piyasa düşüncesi bulunmaktadır. Bu güven de markanın gücüne ve itibarına direkt olarak yansımaktadır. Burada sözü edilen durumda olan ülkelerdeki müşteriler bankacıları ile yüz yüze temasa inanmaktadırlar.⁷³

b) Mevzuat Altyapısı

Bankasürans için olan mevzuat altyapısı ve otoritelerin davranışı da bankasüransın gelişmesine ve başarılı olmasına direkt olarak etki etmektedir. Vergisel avantajlar veya dezavantajlar müşteri davranışlarını etkilemektedir. Örnek vermek gerekirse, vergisel avantaj sağlanan bir Bireysel Emeklilik planının pazarlanması bankasürans tarafında çok daha başarılı olabilmektedir ve de müşteri nezdinde güçlü etki bırakabilmektedir.⁷⁴

2.2. Banka Sigortacılığında Kullanılan Çeşitli Modeller

2.2.1. Banka Sigortacılığında Kullanılan Dağıtım Modelleri

2.2.1.1. Bütünleyici / Genel Model

Bu dağıtım modelinde, sigorta şirketinin ürünleri mevcut banka kanalları aracılığıyla bizzat banka çalışanları tarafından satılır. Sigorta şirketi sadece ürünün oluşturulması ve hasar gerçekleştiğinde ödeme yapılması sürecinde yer alır, operasyon süreci tamamen banka tarafından yürütülür ve tahsilat banka tarafından yapılır, hatta

⁷³ SCOR Focus, **Bancassurance**, Ekim 2005,

https://www.scor.com/images/stories/pdf/library/focus/Life_Focus_102005_EN.pdf, s.10, (07.01.2014).

⁷⁴ SCOR Focus, **a.g.e.** s. 9.

çoğu zaman müşterilerin banka hesabından anında tahsil edilir. Sigorta süreci, bankacılık işlerine tamamen bütünleştirilmiştir. Banka, bu modelde herhangi bir risk almamaktadır ve de müşteri bilgilerini, sigorta komisyonu almak için kullanmaktadır. Bu model, Kuzey Avrupa ülkelerinde, Brezilya'da, Hong Kong'da, Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde yaygın olarak kullanılmaktadır.

Bu modelin kullanıldığı piyasaların özellikleri;

- Yasal uygulamalar, bankacılık ve sigortacılık işlemlerinin tek bir kuruluş tarafından yürütülmesine izin vermektedir.
- Yasal uygulamalar, banka ve sigorta şirketinin birbiriyle müşteri bilgilerini paylaşılmasına izin vermektedir.
- Bankasürans ürünleri genellikle hayat sigortası ve emeklilik ürünleridir.
- Bankasürans ürünleri genellikle vergi avantajıyla devlet tarafından desteklenen ürünlerdir.
- Müşteriler, bankalarına sadıktırlar ve banka personeline oldukça güvenmektedirler.

Bu modelin güçlü yanları;

- Bankasürans dağıtım modelleri arasında en etkili ve başarılı yöntemdir.
- Bu modeli uygulayan kuruluşlar bankasürans pazarında yüksek paylara sahiptir ve ait oldukları pazarın öncüleridir.
- Bankaya güvenen sadık müşteriler ve geniş şube ağı sayesinde daha fazla sayıda müşteriye ulaşabilir ve ürün satabilir.
- Bankasürans dağıtım modelini kullanan şirketler, geleneksel satış kanallarından elde ettiği gelirden daha fazla gelir elde etmektedir.

Bu modelin zayıf yanları;

- Banka çalışanlarının sigorta hakkındaki bilgi ve deneyimleri bankasürans ürünlerinin satışında yeterli değildir.
- Bankasürans ürünlerinin satışında müşteriyle paylaşılan bilgiler sadece satış odaklı olup, ürünün içeriği hakkında fazla bilgi paylaşılmamaktadır. Müşterinin satın aldığı ürünün tüm ayrıntılarını bilmemesi sorunlara yol açabilir.
- Banka çalışanlarının sigorta bilgisinin yetersizliğinden dolayı sadece basit hayat ve emeklilik ürünleri satılırken, karmaşık ürünler satılamaz.

2.2.1.2. Uzman / Kurumsal Model

Bu dağıtım modelinde, sigorta ürünleri bizzat sigorta şirketi çalışanları tarafından satılır. Banka, sigorta ürünün satış ve pazarlama sürecinde yer almaz, fakat pazarlama stratejisi için piyasada hangi ürüne hangi müşterinin ihtiyacı olacağı konusunda katkıda bulunur. İngiltere’de hayat sigortası ürünlerinin şube çalışanları tarafından satılması konusunda yasal sınırlamalar bulunduğu için, Almanya’da ise hayat sigortası ve emeklilik ürünlerinin vergi uygulamalarından dolayı kullanılmaktadır.

Bu modelin kullanıldığı piyasaların özellikleri;

- Genellikle vergi uygulamaları veya yasalar, banka ile sigorta şirketinin ticari aktivitelerinin bütünleşmesine olanak sağlamamaktadır.
- Hayat sigortası ürünlerinin satışı, şube çalışanı tarafından yapılamamaktadır veya vergi avantajlarından dolayı engellenmektedir.

Bu modelin güçlü yanları;

- Operasyonel işlemler sigorta şirketi çalışanları tarafından gerçekleştirildiği için eğitime ihtiyaç duyulmamaktadır.
- Hayat sigortası ürünleri sigorta konusunda uzmanlaşmış personel tarafından müşteriye sunulacağı için müşterinin çok fazla alternatifi olmaktadır. Böylece en uygun hayat sigortası ürününü seçme olanağı sağlanmaktadır.

- Banka tarafından ihtiyaçlar ve talepler çok iyi analiz edilerek müşteri bazında en uygun ürünler sunulmaktadır.

Bu modelin zayıf yanları;

- Banka ile sigorta şirketi arasında bir uyum söz konusu olmadığı için satış süreci uzar, dolayısıyla iş hacmi düşüktür.
- Müşteriler, klasik dağıtım kanalları aracılığıyla satılan sigorta ürünleri ile bankasürans dağıtım kanalı aracılığıyla satılan ürünler arasındaki fiyat kıyaslamasını anlık olarak değerlendirememektedir.

2.2.1.3. Finansal Planlama Modeli

Bu dağıtım modelinde, banka birden fazla sigorta şirketi ile anlaşır ve o şirketlerin ürünlerini müşterilerine sunarak en uygun ürünün seçilmesini sağlar. Her müşteri için, tüm finansal ihtiyaçları karşılayabilecek çeşitliliğe sahiptir. Bu model Japonya’da, Kore’de, Avrupa’da bulunan çoğu küçük ve özel bankalarda uygulanmaktadır.

Bu modelin kullanıldığı piyasaların zellikleri;

- Genellikle yasalar bankalara birden fazla sigorta şirketiyle çalışarak müşterilerin taleplerine en uygun seçeneklerle yanıt verme zorunluluğu getirmektedir.

Bu modelin güçlü yanları;

- Banka, kendisini tek bir anlaşma ile sınırlandırmamaktadır.
- Her bir ürün çeşidi için, o konuda en ayrıcalıklı ürünleri sunabilen iş ortağını seçebilme fırsatı sunmaktadır.
- Bankaya, en yüksek komisyonu veren şirketi seçme olanağı tanımaktadır.
- Bankada birden fazla sigorta şirketinin ürünü sunulabildiği için müşterinin fiyat karşılaştırması yapabilmesine olanak sağlamaktadır.

Bu modelin zayıf yanları;

- Banka ile sigorta şirketleri arasındaki sistem ve süreç uyumu bütünüleyici modeldeki kadar gelişmiş olmadığı için, bu model bütünüleyici model kadar etkili olamamaktadır.

2.2.2. Banka Sigortacılığında Kullanılan Yönetim Modelleri

Sigorta şirketinin ve bankanın, bankasürans tipi ortaklıklarında yıllardan beri çeşitli modeller uygulanmaktadır. Bu uygulamaların değişmesinde çeşitli etkenler mevcuttur ve bazen ülkeden ülkeye de değişebilmektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde, kanuni çerçeve, piyasa durumu, işbirliği yapacak kurumların gelişmişlik seviyeleri, operasyonların uluslararası gelişmişlik derecesi ve diğer faktörler bu modellerin seçimi açısından önemlidir.⁷⁵ Tüm bu faktörler, oldukça geniş bir model oluşmasına yol açmıştır. Bu modeller, bankanın kendi yapısı aracılığıyla poliçe dağıtarak aldığı klasik bir komisyon olayından, çok daha kurumsal ve stratejik olarak bir satın alma veya markalaşmaya kadar gidebilmektedir. Ancak, aşağıda belirtilecek modellerden özellikli olarak herhangi biri başarılı bir ortaklık için başarı garantisi de vermemektedir.⁷⁶

Bankasürans uygulamasında, kurumsal anlamda basit yapılanmadan başlayan modeller, çok daha karmaşık bir dağıtım kanalı anlaşmasına ve süreçlere dönüşebilirler. Bunun oluşumunda çevresel faktörler ve kanuni durum, özellikle uluslararası kuruluşlar açısından çok önem taşımaktadır. Her bir model, daha değişik bir sermaye, risk ve kar olanağı sağlayabilir. Bankanın, sermaye konusundaki yeterliliği, almak istediği risk, hayat / hayat dışı sigorta yazma durumu ve bankasüranstan sağlamak istediği kar amacı da organizasyonda hangi kanalın kullanılacağı yönünde etki etmektedir. Ernst & Young (EY)'ın yaptığı bir araştırmanın sonuçlarına göre de Joint venture (JV) modeline doğru bir kaymanın olduğunu göstermiştir. Bankalar, hem gelirlerini hem de kar potansiyellerini kaybetmek istememektedirler. Bu durum JV modelinin ön plana

⁷⁵ Dan CONSTANTINESCU, **The influence of Bancassurance system on the quality of the insurance services**, International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, Cilt 2, No:10, Kasım 2012, <http://www.hrmas.com/admin/pics/1232.pdf>, s.470, (14.04.2014).

⁷⁶ Anurag PAHUJA ve Rajesh VERMA, **Reinventing Insurance Distribution through Bancassurance**, Journal of IMS Group, IMS, Ghaziabad, Bölüm 2, No:2, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2622937, s.6, (08.05.2014).

çıkmasına ve reasüransa daha da fazla önem verilmesine yol açmıştır. Riskin azaltılmasından kaynaklanan yararlar birlikte daha fazla kar için potansiyel yaratılması, birçok bankasüransçıyı JV uygulamalarına ve reasüransın uygulanmasına yönlendirmiştir.

Bankasürans Modelleri (Development Models)

2.2.2.1. Satış Noktası – Dağıtım Kanalı (Distribution Agreement)

Bu iş modelinde ortaklık bağı bulunmayan iki finansal kuruluş anlaşma yapar ve banka, lisanslı bir broker veya acente gibi faaliyet gösterir. Banka şubelerinde, sigorta faaliyetleri için kalifiye çalışanlar bulunur. Bankasürans ürünlerinin satışı, bankanın tüm satış kanallarından (şubelerden, internet şubesinden ve mobil şubeden) gerçekleştirilir. Bu model, ağırlıklı olarak ABD, Almanya, İngiltere, Japonya ve Güney Kore’de daha yaygındır.⁷⁷

Dağıtım modeli anlaşması tarafında çeşitli modeller olmak üzere, ilk aşamada bankanın resmi veya gayriresmi bir anlaşma şeklinde sigortacıyla ilişkisine göre değişmektedir. Bu anlaşma bir ürün veya limitli bir ilişki şeklinde olabilir. Bu değişik protokol şekilleri;

* Münhasırlık içermeyen bir anlaşmanın parçası olması durumu: Banka ,burada bir Broker gibi rol almaktadır ve bağlantılı olduğu sigorta şirketlerinin ürünlerinin satılmasıdır. Tek bir sigorta şirketi ile bağlantı yoktur.

* Belirli bir dağıtım anlaşmasının yapılması durumu: Burada, sigorta şirketi bir veya birkaç kredi bağlantılı ürün çıkarabilir, ancak her iki taraf da başka şirketler ile başka alanlarda da işbirliğine gidebilir.

Münhasırlık içeren sigorta dağıtım anlaşmalarında ise, banka yalnızca bağlantılı olduğu sigorta şirketi ile çalışabilir ve resmi anlamda da yalnızca ilgili sigorta şirketinin ürünlerinin pazarlanmasını yapabilmektedir. Banka, burada sigorta şirketinin bir acentesi gibi görev almaktadır.

⁷⁷ Rabindra GHIMIRE. **Bancassurance: A tool of Integrating Insurance and Banking Industries**, Mirmire Monthly, Yıl 42 Sayı:3 Sayı: 322 , Ağustos – Eylül 2013, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2376081, s.4, (08.05.2014).

Bu iş modelinde ortaklık bağı bulunmayan iki finansal kuruluş anlaşma yaparak, banka, sigorta şirketinin müşteri ihtiyaçlarına uygun hale getirilmiş basit paket ürünlerini ve banka ürünlerinin yanında satılabilecek tamamlayıcı ürünlerini satar. Bu ürünlere örnek olarak kredi hayat sigortaları, ferdi kaza sigortaları, işsizlik sigortaları verilebilir.

Bu sistemde, banka, satış mevzuat riskini taşır. Sigortacı taraf ise tüm üretim riskini taşır.⁷⁸

Türkiye’de ortaklık bağı olmadan bankaların sigorta şirketlerinin ürünlerini sattığı iş modelinin uygulandığı bazı örnekler;

- Allianz Sigorta A.Ş.’nin ürünlerini; Odea Bank A.Ş., ING Bank A.Ş., HSBC Bank A.Ş., Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş., Finansbank A.Ş., Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. ve Aktifbank A.Ş., Axa Sigorta A.Ş.’nin ürünlerini; Aktifbank A.Ş., Alternatifbank A.Ş., Bank Pozitif A.Ş., Tekfenbank A.Ş., Denizbank A.Ş., Fibabanka A.Ş., HSBC Bank A.Ş., ING Bank A.Ş., Turkland Bank A.Ş., Odea Bank A.Ş.

Bu modelin güçlü yanları;

Sigorta ürünlerinin satış operasyonu hızlı bir şekilde başlayabilir. Çünkü yalnızca karşılıklı olarak uygun bir anlaşma imzalanacaktır.

Karşılıklı olarak herhangi bir sermaye koymaya da gerek olmadığından dolayı çok daha düşük maliyetle kurulabilecek bir sistemdir.

Bu modelin zayıf yanları;

Yeni ürün geliştirmek için yeterli bir esneklik yoktur. Kurumlar arasında kurumsal kültür farklılıkları olabilmektedir.

2.2.2.2. Ortak Girişim (Joint Venture)

Bankanın bir veya birkaç sigorta şirketi ile iş ortaklığının olduğu sistemdir. Ağırlıklı olarak İtalya, İspanya, Portekiz ve Güney Kore’de görülmektedir.⁷⁹

⁷⁸ E&Y, Bancassurance, a.g.e. s.17.

Bu modelde, banka çoğunlukla % 50 ortak olduğu sigorta şirketinin ürünlerini satmaktadır. Bu ortaklık payı oranı değişebilir ve daha karmaşık modellere de giderek, daha değişik servis şirketlerinin offshore ve onshore şirketlerin ve bağlı şirketlerin yer aldığı bir oluşum da olabilir. Burada, sigorta tarafı, riskin yönetilmesinden ve de kontrol edilmesinden sorumludur. Banka ise, sigorta ürününün dağıtımından ve kendi payına düşen gelirin ve kar veya zararın alınmasından sorumludur. Bu modelde, banka satış mevzuat riskini ve hem banka hem de sigortacı reasüre edilmemiş riskin üretim riskini taşımaktadır.⁸⁰

Bu modelin güçlü yanları;

* Bankalar, ürün geliştirme ve risk yönetimi açısından bilgiye erişim olanağı bulurlar. Bilişim sistemlerine erişim sağlanmaktadır. Daha küçük yatırımlar ve daha az maliyet potansiyeli ortaya çıkmaktadır.

* Sigorta şirketleri de piyasa payı ve de büyüme açısından avantaj yakalarlar. Bunun yanında, daha büyük sayılara ulaşma potansiyeli de doğmuş olmaktadır.⁸¹

2.2.2.3. Bankanın Sigorta Şirketi Kurması – Tam Bütünleşme (Full Integration)

Bu iş modelinde banka yeni bir sigorta şirketi kurar. Banka bu şirketin yaptığı ürünlerin satışını yapmaktadır. Bu modelde, bankanın bir reasürör gibi hareket ettiği, belirli bir risk devretme seviyesine kadar reasürans aracının kullanıldığı ve yalnızca fronting şirket olarak kullanıldığı durumlar da bulunmaktadır.⁸² İki kuruluşun operasyonları birbirinden bağımsızdır fakat, banka şubeleri, sigorta şirketinin ürünlerini satar. Bu model çoğunlukla, Fransa, İspanya, Belçika, İngiltere ve İrlanda’da görülür.⁸³

Banka hem satış mevzuat riskini hem de üretim / sigorta etme riskini almaktadır.

⁷⁹ SCOR, Focus, Bancassurance. **a.g.e.** s.5.

⁸⁰ E&Y, Bancassurance, **a.g.e.** s.17.

⁸¹ ERNEST, Paul. **Product Strategies and Business Models in European Bancassurance**, Milliman, s.15. 14 Kasım 2008.

⁸² E&Y, Bancassurance, **a.g.e.** s.17.

⁸³ GHIMERE, **a.g.e.** s.4.

Bu modelin güçlü yanları;

- Banka tarafından müşteri ihtiyaçlarının saptanarak, ihtiyaçları karşılayabilecek her özellikte ürünü sunmak için sigorta şirketini harekete geçirebilecek yetkiye sahip olması,
- Bankasürans ürünlerinin daha özellikli ve kapsamlı olması,
- Karşılıklı olarak tecrübelerin çok daha kolay paylaşılabilir olması ve aynı kurum kültürüne sahip olmaları,
- Sigorta şirketi ve bankanın yakın bir şekilde işbirliği yapabiliyor olmasıdır.

Bu modelin zayıf yanları;

- Banka personelinin sigortacılık eğitimine ihtiyaç duymasından kaynaklanan eğitim giderleri,
- Uzun vadede yönetiminin zor olması,
- Sigorta şirketinin kurulması sırasında ve sigorta iş yazımından kar edene kadar devam eden birkaç yılda gerekli olan yüksek sermaye miktarıdır.⁸⁴

Dünyada bu iş modelinin uygulandığı bazı ülkeler İtalya, İspanya, Portekiz, Güney Kore ve Hindistan'dır.

Türkiye' de bu iş modelinin uygulandığı bazı örnekler;

- T. Vakıflar Bankası T.A.O.; Güneş Sigorta A.Ş.'nin %34,22 payına ve Vakıf Emeklilik A.Ş.'nin %53,90 payına sahiptir.
- T. Halkbankası A.Ş.; Halk Sigorta A.Ş.'nin %89,18 payına ve Halk Hayat ve Emeklilik A.Ş.'nin %100 payına sahiptir.

⁸⁴ Graham, MORRIS. **Bancassurance**, Seminar – Karachi, Watson Wyatt, 15 Kasım 2006 s.36.

- T.C. Ziraat Bankası A.Ş.; Ziraat Sigorta A.Ş.’nin %99,97 payına ve Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. ’nin %99,97 payına sahiptir.

2.3. Banka Sigortacılığı Dağıtım Kanalları

2.3.1. Kariyer Acenteleri / Komisyoncu

Bu kişiler, tam zamanlı bir şekilde bankasürans satış personeli olarak bir acente gibi çalışmaktadır. Birçok yönden bağımsız anlaşmalı kişi şeklindedir. Çoğunlukla sigorta şirketi anlaşma yaptığından, bu kişi üzerinde kontrol kurmaktadır. Ancak, birçok bankasürans tarafı bu tür bir kanaldan, kalite yerine satış adedi üzerinde durduklarından dolayı, uzak durmak istemektedir. Bu kanalda komisyon almanın ve ödül sisteminin tam olarak istenildiği gibi kullanılmadığından dolayı, sorunlar yaşanabilmektedir.⁸⁵

2.3.2. Uzman Danışmanlar

Bu kanaldaki kişiler, kendi konuları üzerinde iyi bir eğitim almış ve de sigorta şirketine bağlı kişilerdir. Çoğunlukla kurumsal müşteriler tarafında hizmet vermektedirler. Bu kanaldakiler, çoğunlukla maaşlı çalışanlardır ve de maaşlarına göre de çeşitli teşvikler alabilmektedirler.⁸⁶

2.3.3. Maaşlı Kişiler

Bu kanaldakiler, bankanın maaşlı personeli olarak görev almaktadırlar ve de bankanın kontrolü altındadırlar. Bu kişiler, bankasürans taraflarının misyonunu ve de vizyonunu paylaşmaktadırlar. Bunlar, kariyer acentelerine benzemekle beraber, aralarındaki en önemli fark, maaş almalarıdır. Diğer tarafta ise, çok yüksek teşvik ve komisyon sistemi bulunmaktadır.⁸⁷

2.3.4. Banka Çalışanları

Bu kişiler, bankanın kendi personeli olup, kredilerde çalışan bir kişi veya veznede çalışan bir personel de olabilir. Bu kişiler, bankaya gelen müşterilere ihtiyaçlarına göre, çeşitli sigorta ürünleri satmaya çalışırlar. Buradaki en önemli limit

⁸⁵ Tripti M. GUJRAL “An Impact of Bancassurance Product on Banking Business in India An Indepth Study”, (Doktora Tezi, University of Baroda, India, Mart 2014. <http://14.139.121.106/pdf/2014/july14/10.pdf> s.144, (22.09.2015).

⁸⁶ GUJRAL, a.g.e. s 145.

⁸⁷ GUJRAL, a.g.e. s 145.

ise hedef müşteri kitlesidir. Bu kişiler, yalnızca bankaya gelen müşterilere hizmet vermektedirler.⁸⁸

2.3.5. Kurumsal Acenteler ve Brokerlar

Bazı bankalar, bağımsız kurumsal acenteler ve brokerler ile işbirliği yapmaktadırlar. Buradaki en önemli avantaj, karmaşık ve zor sigorta işlerinde uzman personelin çok daha kolay bulunabilmesi ve de kaliteli hizmet verilebilmesidir.⁸⁹

2.3.6. Direkt İletişim

Burada, yüz yüze özellikle yapılan bir pazarlama yoktur. Bankanın yaptığı reklamlar ve de çeşitli yollarla yaptığı tanıtımlara müşterinin cevap vermesi ve de bankadan ilgili sigorta ürününü satın almasıdır. Bu kanal çoğunlukla basit sigorta ürünleri için kullanılmaktadır.⁹⁰

2.3.7. Internet

Internet bankacılığının gelişimi ile birlikte Internet aracılığı ile de sigorta pazarlaması yapılabilmektedir. Bu kanal da daha az masraflı ve de basit ürünlerin satılabileceği bir alan olarak değerlendirilebilir.⁹¹

2.3.8. E- Broker

Bankalar, bu dağıtım kanalı ile çeşitli sigorta şirketlerinin ürünlerini satabilirler. Değişen mevzuat yapısıyla, bu sistemin dünyada bankasürans tarafında kullanılmasına yardım etmektedir. Bu kanal ile kolay bir dağıtım, iyi bir sinerji ve güçlü markalar yaratılabilmektedir.⁹²

2.3.9. Diğer Önemli Dışsal Teknikler

Bankaların, seminer, direkt posta, eğitimi gibi alanlarda ilgili kişilere sigorta pazarlama yöntemidir. Bir odalar birliği toplantısında sigorta ile ilgili bilgi verilebilir ve

⁸⁸ CIFP Knowledge Series, **a.g.e.** s. 15.

⁸⁹ GUJRAL, **a.g.e.** s 146.

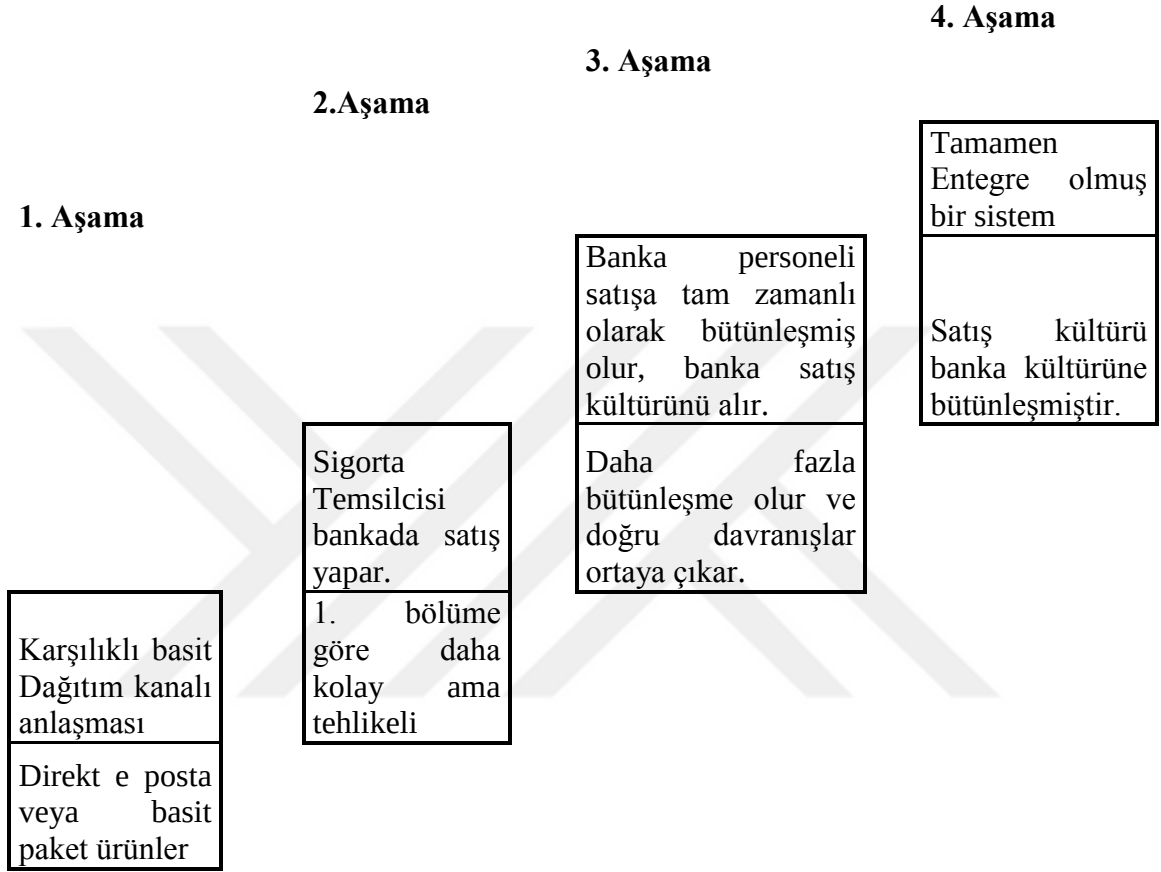
⁹⁰ GUJRAL, **a.g.e.** s 146.

⁹¹ CIFP Knowledge Series, **a.g.e.** s. 16.

⁹² GUJRAL, **a.g.e.** s 147.

de kişilerden alınan iletişim bilgileri ile pazarlama yapılır. Karşılıklı duyulan güvenden dolayı da başarılı olma şansı yüksektir.⁹³

Banka Sigortacılığı Dağıtım Kanalları Aşamaları



Şekil 1: Banka Sigortacılığı Dağıtım Kanalları Aşamaları

Kaynak: CIFP Knowledge Series, a.g.e. s. 8.

2.4. Ürün Geliştirme Stratejileri ve Bankasürans Ürünleri

Bu bölümde, dünyada ve Türkiye’de olan bankasürans sigorta ürünlerini, ürün geliştirmeleri ve de nasıl yapılandırıldığı konusunda bilgi verilecektir. Bankasürans tarafında çoğunlukla hayat sigortaları bağlantılı ürünlerden söz edecek olursa da, hayat dışı sigortalarda da bankasürans ürünleri çok önem arz etmektedir. Ayrıca bazı bankasürans ürünlerinin pazarlanmasında da hayat / hayat dışı sigorta olmasının çok da farkı yoktur. Hangi tür sigortaların, hangi dağıtım metodunu kullanarak pazarlanacağı

⁹³ GUJRAL, a.g.e. s 147.

da önemlidir. Belirlenen ürünün, hangi dağıtım kanalı ile daha iyi satılacağı hem başarıyı hem de kaç adet satıldığını veya kar durumunu da yakından etkilemektedir.⁹⁴

Hangi tür ürünlerin bankasüransa konu olacağı konusuna gelirsek, tam olarak net bir şekilde “belirli ürünler bankasürans ürünüdür, diğerleri bankasürans ürünü değildir”, tarzında bir açıklama yoktur. Burada en önemli olan konu, mümkün olduğunca basit bir ürün olması yönündedir. Ancak son yıllarda, daha karmaşık ürünler de bankasüransın konusu olmaktadır. Yine de ürün, karmaşık bir ürün olsa da basit bir şekilde müşterilere anlatılabilen bir ürün olması gerekmektedir.⁹⁵

Bankasürans ürünlerinde pazarlamanın önemi büyüktür. Bankasürans ürünlerinin satışını yapacak kişi, ürün konusunda rahat olmalıdır ve de satış işleminin mümkün olduğunca hızlı bir şekilde yapılması gerekmektedir. Çünkü, bankaya gelen müşterinin zamanı çok yoktur ve o an ilk fırsatta satışın yapılması gerekmektedir. Sigorta ürününün bankanın sistemine bütünleşmiş olması ve bankanın diğer ürünlerini tamamlayıcı bir özelliğinin olması gerekmektedir.⁹⁶

2.4.1. Ürün Geliştirme Stratejileri

Bankasürans ürünleri için müşteri segmentasyonu yaparken çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Müşteri yapısını ve hedef kitleyi belirlemek için farklı yöntemler veya farklı bakış açıları bulunmaktadır. Bu konuda, aşağıda da belirtileceği üzere, üç farklı yaklaşım olabilir ve aşağıda farklı örnekler sunulacaktır. Bunlar;

1. Banka veri tabanını ayrıştırarak
2. Müşterinin yaşam evresini hedefleyerek
3. Gelişen olayları göz önünde bulundurarak

Bunların hangisinin en doğru olduğu yönünde bir görüşte bulunmak tam olarak doğru olmaz. Bankanın hedef piyasası, müşteri kitlesi ve bankasürans politikaları bu

⁹⁴ Munich Re Reports, **a.g.e.** s.9.

⁹⁵ Scor Focus, **a.g.e.** s.19.

⁹⁶ **Bancassurance**, <http://docshare01.docshare.tips/files/12687/126873641.pdf>, s.23, (14.05.2014).

yöntemlerin hangisinin kullanılacağını belirlemektedir. Bu yöntemlerden tamamı veya bir kısmı bankasürans stratejilerine göre kullanılabilir.

2.4.1.1. Banka Veri Tabanının Ayırıştırılması

Kişinin maddi durumuna göre; çok yüksek gelir seviyesi, yüksek gelir seviyesi, orta gelir seviyesi ve düşük gelir seviyesi olarak sınıflandırma yapılabilir.

Kişinin mesleği veya toplumsal rolüne göre; profesyonel, serbest çalışan, memur, iş adamı veya esnaf ve öğrenci olarak sınıflandırma yapılabilir.

2.4.1.2. Müşterinin Yaşam Evresinin Hedeflenmesi

Kişinin yaşam evrelerine göre; öğrencilik dönemi, gençlik ve bekarlık dönemi, gençlik ve evlilik dönemi, varlık kazanılan dönem, varlık yönetilen dönem ve emeklilik dönemi olarak sınıflandırma yapılabilir.

Kişilerin Yaşam Evrelerine Göre Sigorta Örnekleri:

Tablo 11: Kişilerin Yaşam Evrelerine Göre Sigorta Örnekleri

Hayat Devri	Finansal İhtiyaç	Ürün Çözümleri
Genç bekarlar	Nakit Akışı Araba Alımı Düzenli Tasarruf	Kart Sigortaları Araba Sigortası Mevduat Ürünleri
Çocuksuz genç evliler	Yukarıdakiler + Daha yüksek yatırım ve tasarruf Ev alımı	Yukarıdakiler + Yatırım bağlantılı sigorta Mevduat Tasarruf Sigortası Mortgage – Konut Sigortası Seyahat Sigortası
Genç Çocuklu Aileler	Aile Gelir Koruma Konut	Gelir Koruma Sigortası Eğitim Sigortaları

	Nakit İhtiyaç	Sağlık Sigortaları Ferdî Kaza Sigortaları
Daha büyük çocuklu Aile	Yukarıdakiler + Okul Masrafları	Yukarıdakiler + Yatırım Ürünleri
Emeklilik Öncesi Kişiler	Emeklilik için Tasarrufların Maksimize edilmesi	Daha fazla yatırım ürünleri ve Bireysel Emeklilik
Emekliler	Düzenli Gelir	Yıllık Ödemeli Sigortalar

Kaynak: KAUSHIK, Ashish. “Strategic Bancassurance Forum”, Bahrain, (12-13 Nisan 2010) [http://www.slideshare.net/ashish5jan/bancassurance-marketing s.35](http://www.slideshare.net/ashish5jan/bancassurance-marketing-s.35), (17.05.2015).

2.4.1.3. Gelişen Olaylara Göre Yaklaşım

Kişinin yaşamında gerçekleşen olaylara göre; doğum, üniversiteye başlama, yeni işe başlama, evlilik, ev alma, kariyer değişikliği, iş kurma, iş kaybı, emeklilik, torun sahibi olma ve ölüm olarak sınıflandırma yapılabilir.

2.4.2. Ürün Geliştirme Aşamaları

2.4.2.1. Fikir

İlk olarak nasıl bir ürün olacağı yönünde bir fikir olması gerekir. Bu fikir, bankadan, sigorta şirketinden veya müşterilerden gelebilir. Bu ürünün fikir aşamasında her taraf farklı konularda değerlendirme yapılmalıdır. Banka, bu fikrin, müşterileri için uygun olup olmadığını ve de satılıp satılmayacağına karar vermelidir. Sigorta şirketi, ürünün pazarlanabilir bir ürün mü, fiyatlandırmasının nasıl olabileceği, rekabetçi bir fiyat olup olmayacağı yönünde karar vermelidir. Bunun yanında, ürün hedef kitlenin ihtiyaçlarına ve karakterine göre de olmalıdır.⁹⁷

2.4.2.2. Ürün İnceleme

Yeni ürün fikirlerinin hızlı bir şekilde değerlendirilip, hangilerinin uygun olduğu hangilerinin ise red edileceği konusu değerlendirilmelidir. Bu konuda sigorta şirketi ve banka birlikte karar vermelidir. Müşteriler için çekici bir ürün olmalıdır. Banka, müşteri kitlesinin veri tabanını inceleyerek, ürünün başarısı hakkında bir fikir

⁹⁷ KAUSHIK, a.g.e. s.29.

yürütebilir. Bu incelemeye göre, müşterilerin hangi ürüne veya hangi finansal plana daha uygun olduğu konusunda önemli veriler alınır. Burada, bankanın vereceği bilgiler ve geri bildirimler, ürünün oluşturulması ve şekillenmesi açısından çok önemlidir.⁹⁸

2.4.2.3. Ürün Geliştirme ve Fiyatlama

Ürünün teknik olarak geliştirilmesi tarafında sigorta şirketi görev alır ve de aktüeryel, fiyatlama olarak, sistemsal olarak nasıl olacağını çalışır. Burada, poliçe şartları, kapsam, istisnalar, üretim ölçütleri, pazarlama dökümanı, poliçe belgeleri önemlidir. Sigorta şirketi için kar hedefi ve bankaya verilecek olan komisyon, pazarlama taktikleri, her iki taraf için de dikkat edilmesi gereken noktalardır.⁹⁹

2.4.2.4. Pazarlama ve Dağıtım Kanalı Stratejisi

Bankanın hangi dağıtım kanalını kullanacağını ve sigorta ürününe hangi kanalın daha çok uyacağı yönünde banka çalışmasını yapar. Bankanın satış gücünün, sigortacının banka şubelerinde satış gücü olarak verebileceği destek, internet, çağrı merkezi vb. gibi kanalların kullanımı pazarlama açısından önemlidir. Bunun yanında, banka dağıtım kanallarının motivasyonu, teşvik sistemi de pazarlamaya yardımcı olan etmenlerdir. Sigorta ürününün rekabetçi gücü, satış ekibine verilecek eğitimler, reklamlar, müşteri ilişkileri gibi çalışmalar da ürünün başarısına etki edecek uygulamalardır.¹⁰⁰

2.4.3. Bankasürans Ürünleri

Bankacılığın en önemli özelliğinden birisi de yatırımlar ve ihtiyaçlar için piyasaya gerekli fonları yaratmaktır. Mevduat sahiplerinden toplanan paralar, bankalar aracılığı ile güvenilir bir şekilde piyasaya kaynak yaratır. Bunun en önemli fonksiyonu da krediler ve kredi kartlarıdır. Burada ilk aşamada krediler konusunda uygulanabilecek sigorta ürünlerini değerlendirmek gerekebilir. Bunun yanında diğer sigortalara da değinilecektir.

⁹⁸ KAUSHIK, a.g.e. s.30.

⁹⁹ KAUSHIK, a.g.e. s.31.

¹⁰⁰ KAUSHIK, a.g.e. s.32.

Krediler genel anlamıyla bireysel ve ticari krediler olarak ikiye ayrılabilir. Bankasürans tarafı, ağırlıklı olarak bireysel ürünler tarafında daha yoğun kullanıldığından ve de müşteri kitlesi daha çok olduğundan dolayı, Bireysel Krediler için sigorta ürünleri sunulacaktır. Bununla birlikte, sigorta, ticari krediler için de geçerlidir. Bankalar, alınan ticari kredilere göre, firmanın hem mali yapısının korunması hem de fiziki yapısının korunması için çeşitli sigortalar konusunda firmadan istekte bulunurlar.

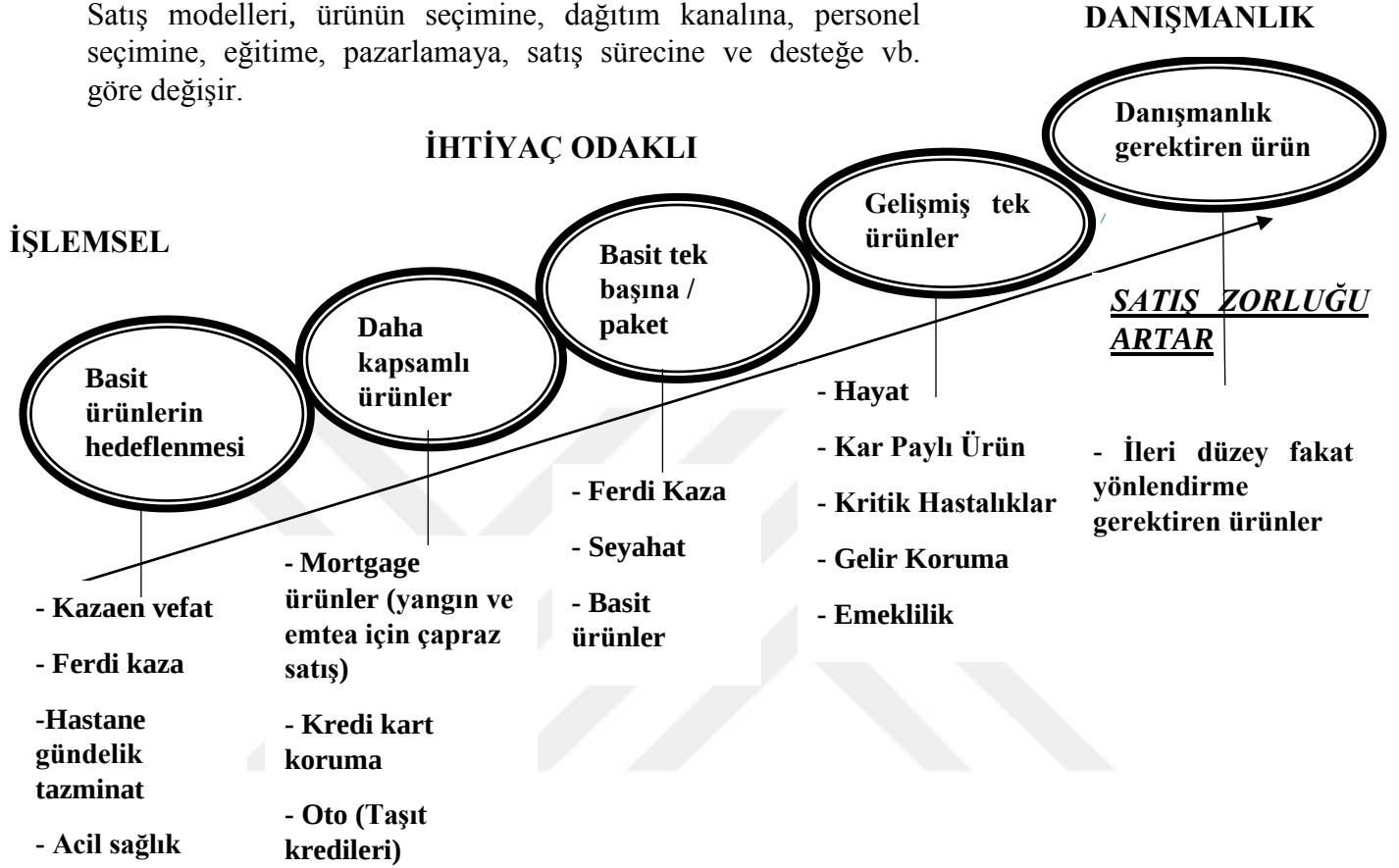
Bankasüransçılar, klasik ürünlerin yanında, müşteriler için hem ihtiyaçlarının çok daha iyi karşılanması hem de ürünlerin çok daha çekici ve satılabilir hale getirmek için özel ürünler de geliştirmektedirler. Bu ürünler genel olarak üç ayrı bölümde ele alınabilir,¹⁰¹

- a) Finans ve geri ödemeye bağlı ürünler
- b) Mevduata bağlı sigortalar
- c) Basit standart paket poliçeler

¹⁰¹ Munich Re Reports, **a.g.e.** s.9.

Sigorta ürünlerin Değişik Piyasalara Göre Değerlendirilmesi

Satış modelleri, ürünün seçimine, dağıtım kanalına, personel seçimine, eğitime, pazarlamaya, satış sürecine ve desteğe vb. göre değişir.



Şekil 2: Ürünlerin Değişik Piyasalara Göre Sıralanması.

Kaynak: FRIED, David. **Rise of Bancassurance an Asia experience**, HSBC Insurance, International Insurance Society, Taiwan, 13-16 Temmuz 2008, <http://slideplayer.com/slide/6117440/>, s.12, (13.05.2011).

2.4.3.1. Finansman ve Geri Ödemeye Bağlı Ürünler

Bu gruptaki sigortalar oldukça basit ürünlerdir. Bankaların kredi verdiği müşterileri ele aldığımızda, bu kişilerin başına gelecek riskleri teminat altına almayı planlayan ürünlerdir. Bu ürünler, kişinin vefat etmesi, kalıcı olarak sakat kalması, tehlikeli bir hastalığa yakalanması gibi rizikoları teminat altına almaktadır. Bu durumda,

kişi veya ailesi, kredinin geri kalan kısmını sigorta aracılığıyla karşılar ve herhangi bir borç durumu kalmaz.¹⁰²

Bu sigorta ile banka tahsil edemeyeceği bir kredi için, zor durumda kalmış kişiye veya ailesine herhangi bir hukuki süreç başlatıp, itibar riskine uğramaktan kurtulmuş olur. Bunun yanında, yukarıda belirtilen risklere maruz kalmış kişi veya aile de ödenmemiş bir borç bırakmak zorunda kalmaz veya ödemek için zor durumda kalmaz. Bu tür sigortaları birkaç başlıkta toplamak gerekirse;

a) Kredi Sigortaları

Kredi Sigortaları, banka müşterilerinin kredi aldıkları durumda banka açısından ek bir güvenlik servisi, müşteri açısından da kredi ödemesi bitmeden vefat etmesi durumunda koruma sağlayan bir sigorta ürünüdür.¹⁰³ Bu sigorta, azalan riskli bir sigorta ürünüdür. Kredi alan kişi, her ay kredisini ödemeye devam ettiğinden, vefat ettiğinde kredinin bir kısmı ödenmiş durumdadır ve sigorta şirketi, kredinin geri kalan kısmını bankaya ödeyerek borcu kapatır.

Kredi ödemesinin aylık olarak düzenli bir şekilde baştan olarak hesaplandığı durumlarda, sigorta primi baştan hesaplanmaktadır ve de müşteriden buna göre tahsil edilmektedir. Bunun yanında, düzenli bir ödeme olmayacaksa, bazı dönemlerde balon ödeme dediğimiz, toplu ödemelerin yapılacağı durumlarda veya sabit faizin uygulanmadığı durumlarda, sigorta primleri de bu değişken şartlara göre hesaplanabilmektedir. Yıllık prim ödemesi veya tek bir prim ödemesi, kredi şartlarına göre değişmektedir.

Kredi sigortalarında, ayrıca, sigortanın mecburi olarak verilip verilmediği de önem taşımaktadır. Mevzuat olarak, mecburi sigorta verilmesinin hukuki dayanağının şu an Türkiye mevzuatında olmamasına karşın, birçok banka bu konuda müşterileri zorunlu tutmaya çalışmaktadırlar. Aslında müşteriler açısından da hayat sigortasının yapılması, kötü bir durumla karşılaşıldığı durumda önemini göstermektedir.

¹⁰² CIFP Knowledge Series, a.g.e. s.9.

¹⁰³ CIFP Knowledge Series, a.g.e. s.10.

Mecburi olarak tüm kredi alan müşterilere sigortanın yapılması durumunda, anti seleksiyon büyük oranda ortadan kalkacaktır ve de sigorta şirketi çok daha basit bir şekilde sigorta üretimlerini yazmış olacaktır. Bu sistemle birlikte hem idari tarafta hem de teknik tarafta süreç kolaylaşacağından dolayı, daha düşük primler müşterilere sunulabilmektedir. Sigortanın mecburi olmadığı durumlarda, anti seleksiyon riski ortaya çıkabilecek, daha riskli / yaşlı / hasta / hastalık geçmişi olan kişiler sigorta kapsamı altına alınabilmektedir. Bu durumda da müşterinin hem medikal hem de iş durumları sorgulanacağından dolayı, süreç daha da uzayacaktır. Bu da karşılaşılabilecek ek masraflardan dolayı sigorta primlerinin artmasına yol açabilecektir.

Bunun yanında, hayat sigortası ile birlikte, ferdi kaza teminatları içerisinde yer alan daimi tam maluliyet veya geçici tam maluliyet sigortaları da yapılabilmektedir. Bu şekilde de, kişilerin uğrayacakları gelir kayıplarından dolayı yaşanacak problemler minimize edilmektedir.

Sigorta primlerinin banka tarafından ödenmesi, bu tür kredilerde bazen karşılaşılan bir durumdur. Bu durumda, banka, hem itibar açısından hem de pazarlama tekniği olarak sigorta priminin “ bedava “ olduğu vurgusunu yaparak yeni müşteriler kazanabilir. Bu durumda, banka bu giderlerini ek kredi faiz kısmı ile karşılamaktadır.¹⁰⁴

Kredi Sigortaları özellikle;

Konut Kredileri

Ticari Krediler

Bireysel Krediler, açısından uygun bir sigortadır.

Ekonomideki duruma göre bu kredilerin toplam kredilere oranı da değişkenlik gösterebilmektedir. Faizler düşmeye başladığından dolayı, 2000’li yıllardan sonra bu tür kredilere olan talep artmıştır. Özellikle yasal düzenlemeler de neticesinde, Konut Kredilerine (Mortgage) olan talep yoğunlaşmıştır. Bu krediler alınırken, banka da kendi tarafındaki riskleri mümkün olduğunca sigortalamak istemektedir.

¹⁰⁴ Munich Re Reports, a.g.e. s.11.

Poliçeler, tüm müşterileri kapsayacak şekilde grup poliçesi olarak düzenlenebilir. Bu durumda, ana poliçe banka da kalmak üzere, her bir müşteriye sigorta poliçesine istinaden bir sertifika verilebilmektedir.

Konut Sigortası: Bankadan alınan Konut / Mortgage Sigortası karşılığında, banka, kişinin, malını, maddi durumunu ve yaşamının sigortalanmasını isteyebilir. Konut sigortası, burada malının sigortalanması konusunda devreye girmektedir. Kişi, daini mürtein teminatı koydurarak hem DASK (Zorunlu Deprem Sigortası) hem de konut poliçesini bankaya vermek durumundadır. Herhangi bir doğal afet veya başka bir sigorta riski durumunda, banka, daha kredi ödemesi bitmemiş mal konusunda riskini minimize etmektedir.

Ticari Sigortalar:

- **Kurumsal Kredi Sigortaları:** Burada da, İşletmenin ödeyememe riskleri bulunmaktadır. Banka, bu kapsamda hem İşletmenin mallarının sigortalanmasını hem de gelecek maddi durumunun sigortalanmasını isteyebilir. İşletmenin geleneksel olarak yapacağı mal sigortaları yanında, kredi sigortaları konusunda da istekte bulunabilir. Ticari alacak sigortaları bu durumda ön plana çıkmaktadır. İşletmenin sattığı malların bakiyesinin tahsil edilememe durumunda, İşletmenin nakit akışını ve varlıklarını koruyan bir sigorta, her iki kurum için de önemli bir riskten korunma aracıdır.

- **İşyeri Sigortaları:** İşyeri sigortaları, bankalardan kredi kullanan bireysel, ticari veya kurumsal müşterilerin işyerlerinde meydana gelebilecek yangın, yıldırım, infilakın doğrudan doğruya meydana getireceği maddi ziyan ve zararları teminat altına alır. Deprem, G.L.K.H.H. ve terör, kar ağırlığı, sel ve su baskını, yer kayması, fırtına, dahili su, duman, kara taşıtları çarpması, hava taşıtları çarpması ek teminatları da isteğe bağlı olarak eklenebilir.¹⁰⁵

- **Mühendislik Sigortaları:** Mühendislik sigortaları, bankalardan kredi kullanan ticari veya kurumsal müşterilerin risklerini teminat altına alır. Mühendislik

¹⁰⁵ http://www.anadolubank.com.tr/tr/bireysel-sigorta-elementer?p=1_9_68&e=9, (19.07.2015).

sigortaları dört alt dalda toplanır; inşaat bütün riskler (All Risks) sigortası, montaj bütün riskler (All Risks) sigortası, elektronik cihaz sigortası, makina kırılması sigortası.

Bireysel Sigortalar:

- **Hayat Sigortası:** Bankalardan bireysel kredi kullanan müşterilerin sigorta süresi içinde hayatını kaybetmesi hâlinde, bankaya olan borcunun kapatılmasını amaçlayan bir hayat sigortasıdır. Tüm bu krediler için ilk aşamada en önemli sigorta hayat sigortası olarak göze çarpmaktadır. Birçok banka yasal olarak zorunlu olmasa da hayat sigortasının yapılmasını, müşterilere, çoğunlukla şart koşmaktadırlar. Bu sigorta karşılığında, daha uygun avantajlar sunulabileceğini beyan etmektedirler. Hayat sigortaları, kredinin tamamını tek bir limit dahilinde sigortalayabildiği gibi, kredinin kalan bakiyesini de sigortalayabilir. Bu konuda çeşitli uygulamalar vardır. Hayat sigortası ile birlikte ek olarak verilen sigortalar da bulunmaktadır ve de bunlarla ilgili daha açıklayıcı bilgiler de verilecektir. Hayat sigortası, çok uzun yıllardan beri yapılan bir sigortadır ve de toplumun büyük bir kesimi bu sigorta konusunda haberdardır. Kredi alan kişi, kredi ödemesi bitmeden vefat ederse, geri kalan kısım sigorta şirketi tarafından bankaya ödenmektedir. Bu durumda, sigorta sayesinde, kişinin mirasçıları kredi yükümlülüğü ile karşılaşmak zorunda kalmamaktadırlar. Bu sigorta ile birlikte kredi sigortalarında, hayat sigortasına ek olarak veya tekil olarak de ferdi kaza, işsizlik, tehlikeli / kritik hastalıklar sigortaları da düzenlenebilmektedir.

- **Taşıt Sigortaları:** Konut sigortalarında olduğu gibi burada da bankadan alınan kredi vasıtasıyla alınan bir mal bulunmaktadır. Alınan araba da kredi ödeme süreci bitene kadar banka açısından bir risk taşımaktadır. Kişinin kredi borcunu ödeyememesi, doğal bir afet meydana gelmesi, aracın çalınması ve diğer rizikolar, banka açısından bir sorun yaratabilir. Bu durumlar yüzünden, banka zorunlu olan trafik sigortası haricinde, kişiden kasko sigortasının da yapılması konusunda istekte bulunabilir. Kasko sigortası, bankalardan bireysel taşıt kredisi kullanan müşterilerin taşıtlarına gelebilecek zararların teminat altına alınmasını sağlar. Zorunlu trafik sigortası, bankalardan bireysel taşıt kredisi kullanan müşterilerin bir trafik kazası

sonucu 3. şahıslara verebileceği maddi ve tedavi masrafları da dahil bedeni zararların teminat altına alınmasını sağlar.¹⁰⁶

- **Kredi-Kredi Kartı İşsizlik Sigortası¹⁰⁷:** Bankalardan bireysel kredi kullanan veya kredi kartına sahip müşterilerin işsiz kalması durumunda, kredi taksitlerinin veya kredi kartı bakiyesinin ilgili müşteri adına bankaya geri ödemesini sağlamaktadır. Bu sigortanın, Türkiye’de uygulanması 15 yıldan daha az bir zamanı kapsamaktadır. Gelişmiş birçok Avrupa ülkesinde bu tür sigortalar çok daha uzun bir süreden beri yer almasına karşılık, özellikle işsizlik riski ile ilgili olarak bir sigorta Türkiye’de yeni uygulanmaya başlamıştır. İşsizlik de hayatımızı etkileyen en önemli dönemlerden biridir. Özellikle, kredi kullanmış bir kişinin taksitlerini ödeyememesi durumunda banka ile karşı karşıya kalması istenilmeyecek bir durumdur. Bunun yanında, hem maddi açıdan yaşanacak sıkıntılar, alınan malın elden çıkarılma riski veya itibar riski, birçok banka müşterisini çok olumsuz etkileyecek bir durumdur. Buna karşın bir çözüm bulmak amacıyla işsizlik sigortalarının uygulanmasına başlanılmıştır. Bu sigorta teminatı, çoğunlukla ferdi kaza teminatı ile birlikte verilmektedir. Sigortacının anti seleksiyon riskinin azalması ve çeşitli suistimallere karşılık da bekleme süreleri konmuş bir sigorta türüdür.

- **Ferdi Kaza Sigortası:** Bankalardan bireysel kredi kullanan veya kredi kartına sahip müşterilerin kaza sonucu vefatı, geçici veya sürekli maluliyeti durumunda, kredi borcunun ilgili müşteri adına bankaya geri ödemesini sağlamaktadır.

- **Tehlikeli Hastalıklar Sigortası:** Bankalardan bireysel kredi kullanan veya kredi kartına sahip müşterilerin ciddi bir hastalığa yakalanması durumunda, müşterilerin tedavi masraflarını karşılayabilmesini ya da çalışmaya ara vermek zorunda kalması halinde ihtiyaçlarını karşılayabilmesini amaçlamaktadır. Bu sigorta ile kişi, kendini tehlikeli hastalıklara karşı güvence altına almaktadır ve bu istenmeyen durum ile karşılaşıldığında, varsa bankaya olan borç ödenir. Bunun yanında, alınan teminata göre de geri kalan para ile de tedavi süreçlerine önemli katkıda bulunabilecek bir maddi katkı sağlanmış olur.

¹⁰⁶ <http://www.ziraatbank.com.tr/tr/Bireysel/SigortaEmeklilik/Pages/TrafikSigortasi.aspx>, (27.09.2015).

¹⁰⁷ <http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=1779>, (27.09.2015).

Tehlikeli hastalık tanımına giren hastalıklar: Kanser, böbrek yetmezliği, organ nakli (kalp, karaciğer, akciğer, pankreas), körlük, MS (Multiple Sklerosis), parkinson, alzheimer, yanık (3. derece), işitme kaybı.¹⁰⁸

b) Kredili Hesap Sigortaları

Bankalar, birçok müşterisine istedikleri zaman kullanabilecekleri bir kredili hesap açmaktadırlar. Bu hesap, kişinin kredi limiti gibi işlem görmektedir. Müşteri bu limiti istediği zaman kullanıp kullanmamakta özgürdür. Eğer limit kullanılırsa bunun üzerinden bir faiz ile dönem sonlarında kredisini kapatmak durumundadır. Limitin kullanılmadığı durumlarda ise herhangi bir işlem yapmaya gerek kalmamaktadır.

Eğer kredi hesabını kullanmış bir kişi, dönem sonu gelmeden, kullandığı kredinin ödemesini yapmadan vefat ederse, bu borç kişinin mirasçıları tarafından bankaya ödenmek durumundadır. Bu durum, hem mirasçılar hem de banka açısından karşılıklı olarak problem yaratmaktadır. Bu durumda, kredi hesap sigortası, devreye girmektedir.

Kredili hesap sigortaları iki şekilde müşteriye sunulabilir. Bunlar;

- Buradaki sigortaya konu olacak risk, müşterinin kredili hesabından harcadığı para kadar sınırlıdır. Müşteri, yalnızca ek olarak kullandığı kredi kadar olan kısmın primini öder. Eğer müşteri bu süre zarfında vefat ederse, yalnızca kullandığı kredi rakamı kadar olan kısım bankaya tazminat olarak ödenecektir. Buradaki en önemli sorun, sağlığı oldukça kötüleşen bir kişi, bu durumu suiistimal ederek, vefat öncesi bu hesaptan kullanacağı rakamı en maksimum seviyelere yükseltebilir.¹⁰⁹

- Bu konudaki başka bir yöntem de, banka tarafından belirlenen limitin tamamının sigortalanmasıdır. Bu durumda da alınan primler, aylık veya yıllık olarak hesaplanır. Kişi bu hesaptan kredi kullandığı bir zamanda vefat ederse, kullandığı kısım kadarı bankaya tazminat olarak ödenir, geri kalan kısım da mirasçılarına devredilir.¹¹⁰

¹⁰⁸ <http://www.akbank.com/tr-tr/urunler/Sayfalar/Hayata-Devam-Sigortasi.aspx>, (27.09.2015).

¹⁰⁹ Munich Re Reports, **a.g.e.** s 11.

¹¹⁰ Munich Re Reports, **a.g.e.** s 11.

Kredili hesaplardaki primler yıllık olarak revize edilmektedir. Kişinin yaşı ile doğrudan bağlantılı bir sigorta olduğu için bu uygulama yapılmaktadır. Bunun yanında, sigorta tarafındaki riski azaltmak adına, sigorta için üst bir yaş limiti de konmaktadır. Bu sigortada ödenecek primler de müşteri veya banka tarafından ödenmektedir. Bu tamamen bankanın uygulamasına kalmış bir durumdur.

Bu tür sigortalar, kredili mevduat hesapları, kredi kartları ve de yapılandırılmamış kredilerde kullanılmaktadır.

2.4.3.2. Mevduat Ürünleri

a) Mevduat Sigortası

Bu ürün, özellikle kişilerin ilgisini çekerek, mevduat hesaplarını belirli bankaya yatırmalarını sağlamak üzere tasarlanmıştır. Aslında bir nevi kişiler adına ücretsiz veya uygun prim şartlarında sunulan bir sigorta hizmeti sağlayarak kullanılan bir pazarlama yöntemidir. Bu sigorta ürününü alabilmek için minimum bir mevduat hesabında minimum bir para olması istenmektedir. Bu limit o günkü şartlara ve de sigorta primlerine göre belirlenmektedir.

Bu üründe, primler her yıl kişinin yaşına göre değişebilmektedir. Bunun yanında, kişinin bu sigortasına ek olarak kazaen vefat teminatı da verilebilir. Bu üründe de yine maksimum bir yaş ve de maksimum bir tazminat limiti uygulanması gerekmektedir. Ürünün tasarlanma şekline göre çeşitli yöntemler kullanılarak maksimum tazminat limiti belirlenebilir. Aşağıdaki tabloda da örnek bir uygulama gösterilmiştir.¹¹¹

¹¹¹ Munich Re Reports, **a.g.e.** s 12.

Mevduat Sigortası Örnek Uygulaması

Mevduat Hesabı (TL)	Çarpan	Risk gerçekleşmesi durumunda ödenecek maksimum limit
0 - 5.000 TL	1	Mevduat Rakamı
5.001 TL – 25.000 TL	2	2 X Mevduat Rakamı
25.001 TL ve üstü	3	3 X Mevduat rakamı olmak üzere, maksimum 100.000 TL

Tablo 12: Mevduat Sigortası Örnek Uygulaması.

b) Tasarruf Mevduat Sigortaları – Mudi Sigortaları

Sistematik bir şekilde ödemeler yapılarak, dönem sonunda belirlenen bir tutara ulaşılması planlanan mevduat hesapları için yapılan bir sigorta ürünüdür. Bu sigorta için bazı yöntemler bulunmaktadır. Genel olarak bakıldığında ise, eğer, dönem sonundaki belirlenen tasarruf rakamına erişilmeden kişi vefat ederse, aradaki fark, sigorta şirketi tarafından kişinin mirasçılarına ödenecektir. Bu ürün azalan bakiyeli bir ürün olarak müşteriye uygulanabilir. Bunun yanında daimi maluliyet teminatı da bu sigortaya eklenebilir.¹¹²

Daha önce belirlenen nihai bir rakam yoksa vefat anında ödenecek tazminat rakamı, hesapta bulunan nakit paranın bir çarpanı şeklinde olabilir. Bu rakamı belirlerken de özellikle son 6 veya 12 aydaki ortalama rakamı almak sigortacı açısından çok daha mantıklı olacaktır ve de bu şekilde anti seleksiyon riskini minimum seviyeye indirir. Ancak yine de sağlığı bozulmaya başlayan bir kişinin bu hesabı yükselterek yüksek bir hayat teminatına kavuşmasının önüne geçmek zordur.¹¹³

¹¹² Munich Re Reports, **a.g.e.** s 13.

¹¹³ Munich Re Reports, **a.g.e.** s 13.

Bu sigortaya başka bir alternatif ise, kazaen vefat teminatı olabilir. Bir yaş limiti ve makul limitler koyulabilir. Bu sigortada oldukça iyi komisyon da bulunmaktadır. Sektörde, bankaların en çok kar ettikleri sigorta türlerinden biridir.

2.4.3.3. Basit Paket Poliçeler

Bu ürünler çoğunlukla ek teminat (add on benefit) olarak verilen ürünler konumundadır. Alınan bu sigorta ürünleri, normal piyasa ile karşılaştırıldığında, prim olarak müşteri açısından da oldukça uygun ürünlerdir. Örnek vermek gerekirse, ev poliçesi ile birlikte alınan prim dalgalanmalarına karşı alınan bir ürün, poliçe yenilemesi geldiğinde işsizlik veya ferdi kaza şartlarına göre bir risk gerçekleştiğinde alınan sigorta ürünüdür.

2.4.3.4. Diğer Ürünler

Bankasürans tarafında verilebilecek ürünler değerlendirildiğinde birçok ürün önümüze çıkmaktadır. Ana ürünler yanında, birçok özellikli ürünün de bankasürans kanalı ile pazarlaması yapılabilmektedir.

Gelir Koruma Sigortaları

Hayat Sigortaları

Aile Gelir Koruma Sigortaları

Ferdi Kaza Sigortaları

Acil Sağlık Sigortaları

Kritik Hastalıklar Sigortaları

Bireysel Emeklilik Ürünleri

Maaş Farkı Sigortaları

Bu tür sigortalar, bankanın ihtiyaçları, dağıtım kanalları, müşteri kesiti ve de kar hedefleriyle doğru orantılı olarak belirlenmektedir. Hem kar hem de hacim olarak

uygun olabilecek ürünleri banka aracılığı ile pazarlamak bankasüransın iki tarafı açısından da kazançlı olacaktır.

2.4.4. Bankasürans Ürünlerinde Risk Değerlendirme

Daha önce de belirtildiği üzere, bankasürans ürünü ne kadar basit olursa pazarlama potansiyeli daha da yüksek olacaktır. Bunun yanında, bu ürünler için sigorta tarafında kontrol noktaları da vardır. En önemli kontrol ve anti seleksiyon noktası, kişinin yaşı, medikal değerlendirmesi ve de bazı durumlarda, mesleğidir. Bankasürans ürünleri konusunda da bunu üç örnek kısma ayırabiliriz;

1. Kazaen ölüm veya kazaen daimi maluliyet: Bu teminatın verildiği banka hesap kartlarında veya banka hesaplarında, büyük çoğunlukla medikal bir değerlendirme yapılmamaktadır. Bu tür bir üründe bir yaş limiti konulabilir. Türkiye’de bu yaş limiti çoğunlukla 70 yaştır.

2. Kazaen vefat, kazaen daimi maluliyet, kazaen geçici maluliyet, kritik hastalıklar gibi ürünlerde bankasürans ürününün ne şekilde pazarlandığı da önem kazanmaktadır. Tüm kredi alan müşterilere mi verildiği, tüm kredi kartı müşterilerine mi verildiği burada önemlidir. İstisnasız herkese verilmesinin yanında yüksek rakamlara ulaşabiliyor olması da önemlidir. Bu tür durumlarda oldukça basit bir medikal değerlendirme yapılması gerekebilir. Bu konuda, basit bir medikal soru formu hazırlanabilir ve de yalnızca birkaç Evet/Hayır şeklinde cevaplar alınarak durum değerlendirmesi yapılabilir. Eğer bu değerlendirme sonucunda olumsuz cevap çoksa, ek bir değerlendirme daha yapılması gerekebilir. Bunun yanında, eğer kullanılan limitler oldukça yüksekse ve önceden belirlenen limitlerin de üzerine çıkıyorsa, daha kapsamlı bir medikal değerlendirme gerekebilir. Bunlara ek olarak, yine yaş limiti ve de bekleme süreleri sigorta poliçelerinde belirtilmektedir.

3. Kazaen vefat, kazaen daimi maluliyet veya kritik hastalıklar gibi sigortaların bireysel anlamda yapılması durumunda, bir banka ürününe ek yapılmadan, o zaman anti seleksiyon riski daha fazla olur. Bu durumda da yine medikal bir değerlendirme gerekecektir. Bunun yanında, bu ürünler bireysel anlamda verileceğinden hem de işlemin mümkün olduğunca basit tutulması gerektiğinden dolayı, geleneksel

sigorta limitlerine göre daha düşük limitler uygulanması gerekecektir. Bunun yanında, risk kontrol olarak noktaları olarak da yine yaş limiti, bekleme süresi gibi istisnalar da poliçeye konmaktadır.

2.5. Banka Sigortacılığının Sektöre Olan Katkısı

2.5.1. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Birinci Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri

Tablo 13: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Birinci Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri

Yıllar İtibariyle 1. Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri					
Branşlar	2014-1	2013-1	2012-1	2011-1	2010-1
Kaza	108.614.850	90.077.588	69.854.495	85.284.618	62.610.561
Hastalık/Sağlık	73.734.292	87.162.125	93.583.992	65.263.039	46.060.657
Kara Araçları	90.602.738	94.015.765	83.095.038	77.579.377	58.243.493
Raylı Araçlar	0	0	0	0	0
Hava Araçları	175.871	331.310	459.888	398.003	465.569
Su Araçları	3.210.302	2.633.713	4.759.544	3.016.042	1.197.234
Nakliyat	5.012.715	5.264.462	5.978.739	5.016.369	5.667.197
Yangın ve Doğal Afetler	232.756.614	216.444.967	175.083.815	141.529.736	119.049.560
Genel Zararlar	250.104.839	302.064.612	151.380.436	101.769.403	53.795.966
Kara Araçları Sorumluluk	16.135.038	14.215.973	12.086.588	11.612.912	11.243.763
Hava Araçları Sorumluluk	2.402.856	-11.624	345.028	89.717	18.324
Su Araçları Sorumluluk	0	0	0	0	41.520
Genel Sorumluluk	11.643.026	9.485.861	8.511.593	8.731.283	7.417.337
Kredi	4.091.449	1.349.783	1.497.351	394.667	157.421
Emniyeti Suistimal	1.582.000	1.697.499	1.675.704	527.742	1.371.475
Finansal Kayıplar	11.809.045	12.067.406	8.636.622	8.019.130	4.135.795
Hukuksal Koruma	5.148.235	3.492.676	2.703.504	1.928.075	1.091.076
Deste	193.640	0	0	0	0
TOPLAM HAYAT DIŞI	817.217.509	840.292.113	619.652.339	511.160.112	372.566.948
TOPLAM HAYAT	610.588.781	788.303.280	614.564.426	574.526.900	404.668.453
GENEL TOPLAM	1.427.806.289	1.628.595.393	1.234.216.765	1.085.687.012	777.235.400

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>, (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki 1. Çeyrek (Ocak-Mart) itibariyle banka aracılığı ile üretilen primlerin branşlara göre ayrımını göstermektedir.

2010 yılında hayat branşında banka aracılığı ile 404.668.453 TL prim geliri elde edilirken, 2014 yılında aynı branşta 610.588.781 TL prim geliri elde edilmiştir.

2010 yılında hayat dışı branşında ise banka aracılığıyla 372.566.948 TL prim üretilirken, 2014 yılında aynı branşta 817.217.509 TL prim üretilmiştir. Banka dağıtım kanalı ile üretilen toplam prim üretimi ise, 2010 yılında 777.235.400 TL iken, 2014 yılında 1.427.806.289 TL olmuştur.

2.5.2. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında İkinci Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri

Tablo 14: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında İkinci Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri

Yıllar İtibariyle 2. Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri					
Branşlar	2014-2	2013-2	2012-2	2011-2	2010-2
Kaza	234.762.941	192.022.825	152.669.841	179.536.423	143.784.361
Hastalık/Sağlık	147.517.988	152.002.844	154.718.293	111.374.869	77.298.458
Kara Araçları	200.903.674	204.211.154	187.651.244	166.861.353	130.553.250
Raylı Araçlar	0	0	0	0	0
Hava Araçları	1.745.581	1.218.106	714.651	974.065	1.119.070
Su Araçları	7.280.033	8.799.948	12.104.070	7.209.763	3.854.852
Nakliyat	9.741.673	10.185.331	11.215.611	11.732.460	9.867.625
Yangın ve Doğal Afetler	499.293.000	442.576.629	363.603.326	299.316.976	253.789.531
Genel Zararlar	422.193.449	454.967.374	292.145.517	201.237.872	101.866.824
Kara Araçları Sorumluluk	35.041.156	30.359.540	26.765.599	24.661.521	23.956.755
Hava Araçları Sorumluluk	4.236.970	1.301.909	5.827.858	1.764.807	1.592.518
Su Araçları Sorumluluk	0	0	0	0	41.520
Genel Sorumluluk	26.853.770	19.630.483	17.191.510	19.770.940	17.101.432
Kredi	9.445.772	3.929.276	3.104.705	1.976.549	587.367
Emniyeti Suistimal	4.686.084	2.827.033	692.763	475.176	3.001.147
Finansal Kayıplar	22.956.130	24.285.528	18.975.681	15.420.545	11.338.211
Hukuksal Koruma	11.447.965	7.455.424	6.742.445	4.499.284	2.685.988
Destek	193.860	83.805	9.223	7.961	0
TOPLAM HAYAT DIŞI	1.638.300.047	1.555.857.209	1.254.132.338	1.046.820.564	782.438.910
TOPLAM HAYAT	1.220.490.896	1.480.463.546	1.109.275.074	1.187.721.763	754.871.162
GENEL TOPLAM	2.858.790.943	3.036.320.754	2.363.407.412	2.234.542.327	1.537.310.071

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>, (19.06.2015)

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki 2. Çeyrek (Nisan-Haziran) itibariyle banka aracılığı ile üretilen primlerin branşlara göre ayrımını göstermektedir.

2010 yılında hayat branşında banka aracılığı ile 754.871.162 TL prim geliri elde edilirken, 2014 yılında aynı branşta 1.220.490.896 TL prim geliri elde edilmiştir.

2010 yılında hayat dışı branşında ise banka aracılığıyla 782.438.910 TL prim üretilirken, 2014 yılında aynı branşta 1.638.300.047 TL prim üretilmiştir. Banka dağıtım kanalı ile üretilen toplam prim üretimi ise, 2010 yılında 1.537.310.071 TL iken, 2014 yılında 2.858.790.943 TL olmuştur.

2.5.3. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri

Tablo 15: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Üçüncü Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri

Yıllar İtibariyle 3. Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri					
Branşlar	2014-3	2013-3	2012-3	2011-3	2010-3
Kaza	361.021.024	297.152.152	224.536.251	246.946.063	217.047.965
Hastalık/Sağlık	200.372.955	203.129.824	200.320.405	151.723.711	103.228.914
Kara Araçları	294.169.713	285.814.693	265.050.951	236.239.755	193.136.396
Raylı Araçlar	0	0	0	0	0
Hava Araçları	2.720.666	1.939.204	1.559.057	1.118.404	3.246.202
Su Araçları	10.895.647	11.911.783	15.199.940	9.901.745	7.296.450
Nakliyat	16.070.195	16.821.788	15.436.796	16.124.660	13.961.664
Yangın ve Doğal Afetler	742.031.534	640.756.711	520.789.605	426.824.036	361.978.867
Genel Zararlar	545.532.076	554.062.797	387.482.745	266.541.021	142.291.232
Kara Araçları Sorumluluk	51.173.256	43.759.787	38.822.327	35.732.267	34.647.863
Hava Araçları Sorumluluk	4.583.073	2.209.276	5.583.175	1.855.710	1.776.409
Su Araçları Sorumluluk	0	0	0	0	46.370
Genel Sorumluluk	49.667.776	32.233.862	29.219.775	31.266.306	28.376.034
Kredi	12.619.220	7.562.160	5.058.890	2.189.614	998.125
Emniyeti Suistimal	6.447.318	3.190.656	1.942.303	483.049	4.255.271
Finansal Kayıplar	36.140.821	37.187.839	29.778.825	24.351.707	17.704.042
Hukuksal Koruma	18.473.268	10.784.158	9.666.594	6.756.069	4.075.037
Destek	194.084	128.937	9.223	7.961	0
TOPLAM HAYAT DIŞI	2.352.112.628	2.148.645.627	1.750.456.862	1.458.062.079	1.134.066.842
TOPLAM HAYAT	1.885.827.257	2.123.249.236	1.565.906.161	1.596.946.752	1.112.129.925
GENEL TOPLAM	4.237.939.884	4.271.894.863	3.316.363.022	3.055.008.831	2.246.196.766

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>, (19.06.2015)

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki 3. Çeyrek (Temmuz-Eylül) itibariyle banka aracılığı ile üretilen primlerin branşlara göre ayrımını göstermektedir.

2010 yılında hayat branşında banka aracılığı ile 1.112.129.925 TL prim geliri elde edilirken, 2014 yılında aynı branşta 1.885.827.257 TL prim geliri elde edilmiştir.

2010 yılında hayat dışı branşında ise banka aracılığıyla 1.134.066.842 TL prim üretilirken, 2014 yılında aynı branşta 2.352.112.628 TL prim üretilmiştir. Banka dağıtım kanalı ile üretilen toplam prim üretimi ise, 2010 yılında 2.246.196.766 TL iken, 2014 yılında 4.237.939.884 TL olmuştur.

2.5.4. 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri

Tablo 16: 2010-2014 Yılları Arasındaki Branş Bazında Dördüncü Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri

Yıllar İtibariyle 4. Çeyrek Banka Kanalı Prim Üretimleri					
Branşlar	2014-4	2013-4	2012-4	2011-4	2010-4
Kaza	505.120.443	416.236.935	311.670.797	310.779.716	297.640.596
Hastalık/Sağlık	287.217.940	274.981.367	266.595.129	200.174.353	133.655.286
Kara Araçları	408.758.270	387.617.102	362.995.062	320.548.652	264.994.753
Raylı Araçlar	0	0	0	0	3.608
Hava Araçları	3.290.199	2.417.952	3.233.732	6.359.892	7.135.485
Su Araçları	16.974.556	15.849.333	18.186.849	14.631.026	13.408.295
Nakliyat	23.802.644	24.383.030	20.821.569	21.299.658	17.893.933
Yangın ve Doğal Afetler	1.056.912.988	898.666.231	735.439.278	598.743.501	510.559.729
Genel Zararlar	697.671.120	701.431.584	519.176.871	349.806.900	219.653.379
Kara Araçları Sorumluluk	69.416.046	60.292.945	53.322.076	48.139.288	46.131.109
Hava Araçları Sorumluluk	5.684.551	3.080.508	8.154.395	2.612.590	2.170.871
Su Araçları Sorumluluk	494	0	0	0	46.370
Genel Sorumluluk	76.262.583	46.318.011	38.457.595	38.132.972	34.768.675
Kredi	18.461.166	11.459.083	7.185.877	3.762.303	1.593.221
Emniyeti Suistimal	9.493.519	6.990.269	5.449.016	4.233.232	9.106.731
Finansal Kayıplar	49.378.080	50.410.672	42.345.180	35.383.469	24.812.510
Hukuksal Koruma	27.464.029	14.582.620	13.104.040	9.171.573	5.663.439
Destek	193.640	128.937	19.208	79.421	0
TOPLAM HAYAT DIŞI	3.256.102.266	2.914.846.580	2.406.156.676	1.963.858.546	1.589.237.990
TOPLAM HAYAT	2.612.502.652	2.755.380.397	2.097.940.335	2.021.927.498	1.516.756.388
GENEL TOPLAM	5.868.604.918	5.670.226.977	4.504.097.011	3.985.786.044	3.105.994.377

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>, (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki 4. Çeyrek (Ekim-Aralık) itibariyle banka aracılığı ile üretilen primlerin branşlara göre ayrımını göstermektedir.

2010 yılında hayat branşında banka aracılığı ile 1.516.756.388 TL prim geliri elde edilirken, 2014 yılında aynı branşta 2.612.502.652 TL prim geliri elde edilmiştir.

2010 yılında hayat dışı branşında ise, banka aracılığıyla 1.589.237.990 TL prim üretilirken, 2014 yılında aynı branşta 3.256.102.266 TL prim üretilmiştir. Banka dağıtım kanalı ile üretilen toplam prim üretimi ise, 2010 yılında 3.105.994.377 TL iken, 2014 yılında 5.868.604.918 TL olmuştur.

2.5.5. 2010 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları

Tablo 17: 2010 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları

Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları (2010)					
BRANŞLAR	Merkez	Acente	Banka	Broker	Toplam
KAZA	5,31%	40,95%	49,74%	4,01%	100,00%
HASTALIK/SAĞLIK	26,47%	42,89%	7,84%	22,81%	100,00%
KARA ARAÇLARI	0,87%	85,76%	8,50%	4,87%	100,00%
RAYLI ARAÇLAR	28,72%	64,80%	0,53%	5,95%	100,00%
HAVA ARAÇLARI	41,56%	30,54%	15,05%	12,84%	100,00%
SU ARAÇLARI	13,76%	53,58%	12,43%	20,23%	100,00%
NAKLİYAT	11,13%	62,38%	5,99%	20,49%	100,00%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	9,38%	50,25%	25,79%	14,58%	100,00%
GENEL ZARARLAR	9,12%	56,25%	22,11%	12,52%	100,00%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	1,44%	93,68%	1,81%	3,07%	100,00%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	43,72%	37,32%	4,32%	14,64%	100,00%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	37,08%	14,43%	8,52%	39,96%	100,00%
GENEL SORUMLULUK	8,01%	55,12%	10,61%	26,25%	100,00%
KREDİ	44,17%	5,15%	5,01%	45,67%	100,00%
EMNİYETİ SUİSTİMAL	12,51%	7,18%	55,35%	24,96%	100,00%
FİNANSAL KAYIPLAR	14,34%	23,93%	29,29%	32,44%	100,00%
HUKUKSAL KORUMA	0,76%	82,97%	13,06%	3,21%	100,00%
DESTEK	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
TOPLAM HAYAT DIŞI	8,10%	67,83%	13,30%	10,76%	100,00%
TOPLAM HAYAT	11,66%	18,00%	69,54%	0,81%	100,00%
GENEL TOPLAM	8,65%	60,14%	21,98%	9,23%	100,00%

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010 yılında üretilen primlerin branşlara ve dağıtım kanallarına göre oranlarını göstermektedir.

2010 yılında, hayat branşında banka aracılığı ile üretilen primler, tüm primlerin % 69,54'ünü oluşturmaktadır. Hayat dışı branşlarda ise üretilen primlerin % 13,30'u

banka dağıtım kanalı aracılığı ile üretilmiştir. Tüm branşlarda ise, prim üretiminin % 21,98'i banka aracılığıyla gerçekleştirilmiştir.

2.5.6. 2011 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları

Tablo 18: 2011 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları

Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları (2011)					
BRANŞLAR	Merkez	Acente	Banka	Broker	Toplam
KAZA	7,19%	40,88%	46,89%	5,04%	100,00%
HASTALIK/SAĞLIK	21,24%	44,17%	10,01%	24,57%	100,00%
KARA ARAÇLARI	0,77%	85,42%	8,46%	5,34%	100,00%
RAYLI ARAÇLAR	21,98%	72,12%	0,00%	5,89%	100,00%
HAVA ARAÇLARI	55,04%	28,21%	9,17%	7,58%	100,00%
SU ARAÇLARI	12,46%	47,80%	11,97%	27,77%	100,00%
NAKLİYAT	11,14%	61,68%	5,94%	21,24%	100,00%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	8,95%	49,78%	25,93%	15,34%	100,00%
GENEL ZARARLAR	8,43%	56,96%	23,73%	10,89%	100,00%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	1,49%	93,61%	1,62%	3,29%	100,00%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	62,12%	25,04%	3,45%	9,38%	100,00%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	33,86%	39,17%	0,00%	26,98%	100,00%
GENEL SORUMLULUK	10,32%	52,21%	9,87%	27,60%	100,00%
KREDİ	38,28%	11,98%	7,33%	42,42%	100,00%
EMNİYETİ SUİSTİMAL	12,68%	14,13%	34,29%	38,90%	100,00%
FİNANSAL KAYIPLAR	14,13%	27,05%	25,21%	33,61%	100,00%
HUKUKSAL KORUMA	0,66%	79,22%	17,42%	2,70%	100,00%
DESTEK	96,79%	0,00%	3,21%	0,00%	100,00%
TOPLAM HAYAT DIŞI	7,60%	67,48%	13,56%	11,35%	100,00%
TOPLAM HAYAT	10,45%	13,69%	75,29%	0,57%	100,00%
GENEL TOPLAM	8,05%	59,06%	23,22%	9,67%	100,00%

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2011 yılında üretilen primlerin branşlara ve dağıtım kanallarına göre oranlarını göstermektedir.

2011 yılında, hayat branşında banka aracılığı ile üretilen primler tüm primlerin % 75,29'unu oluşturmaktadır. Hayat dışı branşlarda ise, üretilen primlerin % 13,56'sı banka dağıtım kanalı aracılığı ile üretilmiştir. Tüm branşlarda ise prim üretiminin % 23,22'si banka aracılığıyla gerçekleştirilmiştir.

2.5.7. 2012 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları

Tablo 19: 2012 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları

Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları (2012)					
BRANŞLAR	Merkez	Acente	Banka	Broker	Toplam
KAZA	7,02%	41,52%	46,52%	4,94%	100,00%
HASTALIK/SAĞLIK	20,14%	41,72%	11,92%	26,21%	100,00%
KARA ARAÇLARI	0,64%	85,54%	8,01%	5,82%	100,00%
RAYLI ARAÇLAR	54,61%	-17,90%	0,00%	63,29%	100,00%
HAVA ARAÇLARI	62,15%	20,29%	6,55%	11,02%	100,00%
SU ARAÇLARI	2,69%	50,39%	13,66%	33,26%	100,00%
NAKLİYAT	9,47%	58,73%	5,51%	26,29%	100,00%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	6,59%	49,31%	27,80%	16,29%	100,00%
GENEL ZARARLAR	8,27%	50,52%	29,80%	11,41%	100,00%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	1,10%	93,80%	1,35%	3,74%	100,00%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	52,43%	19,06%	10,35%	18,15%	100,00%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	21,76%	20,03%	0,00%	58,21%	100,00%
GENEL SORUMLULUK	10,63%	53,41%	9,16%	26,81%	100,00%
KREDİ	35,46%	10,56%	9,65%	44,33%	100,00%
EMNİYETİ SUİSTİMAL	30,03%	11,28%	28,42%	30,27%	100,00%
FİNANSAL KAYIPLAR	9,74%	24,81%	31,24%	34,21%	100,00%
HUKUKSAL KORUMA	0,58%	73,84%	22,56%	3,02%	100,00%
DESTEK	99,49%	0,00%	0,51%	0,00%	100,00%
TOPLAM HAYAT DIŞI	6,39%	67,73%	14,06%	11,82%	100,00%
TOPLAM HAYAT	9,02%	12,96%	77,39%	0,63%	100,00%
GENEL TOPLAM	6,75%	60,24%	22,72%	10,29%	100,00%

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2012 yılında üretilen primlerin branşlara ve dağıtım kanallarına göre oranlarını göstermektedir.

2012 yılında, hayat branşında banka aracılığı ile üretilen primler, tüm primlerin % 77,39'unu oluşturmaktadır. Hayat dışı branşlara ise üretilen primlerin % 14,06'sı banka dağıtım kanalı aracılığı ile üretilmiştir. Tüm branşlarda ise prim üretiminin % 22,72'si banka aracılığıyla gerçekleştirilmiştir.

2.5.8. 2013 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları

Tablo 20: 2013 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları

Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları (2013)					
BRANŞLAR	Merkez	Acente	Banka	Broker	Toplam
KAZA	5,45%	43,10%	46,91%	4,54%	100,00%
HASTALIK/SAĞLIK	16,57%	43,17%	11,12%	29,14%	100,00%
KARA ARAÇLARI	0,48%	85,80%	7,71%	6,01%	100,00%
RAYLI ARAÇLAR	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%
HAVA ARAÇLARI	48,03%	30,29%	5,79%	15,89%	100,00%
SU ARAÇLARI	10,33%	45,87%	11,33%	32,47%	100,00%
NAKLİYAT	8,43%	59,75%	5,86%	25,96%	100,00%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	7,93%	48,92%	27,03%	16,12%	100,00%
GENEL ZARARLAR	12,08%	45,00%	32,09%	10,84%	100,00%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	0,90%	94,15%	1,12%	3,83%	100,00%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	53,77%	22,23%	4,42%	19,58%	100,00%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	0,55%	15,52%	0,00%	83,93%	100,00%
GENEL SORUMLULUK	10,59%	50,96%	9,12%	29,34%	100,00%
KREDİ	36,61%	7,71%	10,75%	44,94%	100,00%
EMNİYETİ SUİSTİMAL	26,91%	9,73%	28,30%	35,07%	100,00%
FİNANSAL KAYIPLAR	12,58%	27,79%	29,41%	30,22%	100,00%
HUKUKSAL KORUMA	0,40%	74,60%	21,69%	3,31%	100,00%
DESTEK	44,84%	53,29%	1,72%	0,14%	100,00%
TOPLAM HAYAT DIŞI	6,19%	67,93%	13,99%	11,89%	100,00%
TOPLAM HAYAT	8,14%	10,12%	81,15%	0,59%	100,00%
GENEL TOPLAM	6,47%	59,83%	23,40%	10,30%	100,00%

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2013 yılında üretilen primlerin branşlara ve dağıtım kanallarına göre oranlarını göstermektedir.

2013 yılında, hayat branşında banka aracılığı ile üretilen primler tüm primlerin % 81,15'ini oluşturmaktadır. Hayat dışı branşlarda ise, üretilen primlerin % 13,99'u banka dağıtım kanalı aracılığı ile üretilmiştir. Tüm branşlarda ise prim üretiminin % 23,40'ı banka aracılığıyla gerçekleştirilmiştir.

2.5.9. 2014 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları

Tablo 21: 2014 Yılında Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları

Dağıtım Kanalı Bazında Prim Üretim Oranları (2014)						
BRANŞLAR	Merkez	Acente	Banka	Broker	Diğer	Toplam
KAZA	5,71%	40,93%	48,77%	4,23%	0,36%	100,00%
HASTALIK/SAĞLIK	14,58%	45,48%	9,80%	30,14%	0,00%	100,00%
KARA ARAÇLARI	0,58%	85,06%	8,04%	6,02%	0,30%	100,00%
RAYLI ARAÇLAR	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
HAVA ARAÇLARI	53,98%	26,77%	5,60%	10,24%	3,41%	100,00%
SU ARAÇLARI	8,93%	48,52%	12,09%	22,42%	8,05%	100,00%
NAKLİYAT	8,28%	58,75%	4,87%	24,06%	4,04%	100,00%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	7,79%	47,28%	27,49%	15,35%	2,09%	100,00%
GENEL ZARARLAR	6,51%	46,26%	28,72%	10,27%	8,24%	100,00%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	1,04%	93,20%	1,26%	4,09%	0,41%	100,00%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	50,95%	17,81%	6,13%	24,22%	0,89%	100,00%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	0,69%	4,71%	0,01%	94,60%	0,00%	100,00%
GENEL SORUMLULUK	8,74%	48,57%	12,02%	29,46%	1,20%	100,00%
KREDİ	33,63%	7,30%	13,29%	40,45%	5,34%	100,00%
EMNİYETİ SUİSTİMAL	16,68%	10,83%	35,75%	34,56%	2,18%	100,00%
FİNANSAL KAYIPLAR	10,11%	31,21%	27,62%	30,34%	0,72%	100,00%
HUKUKSAL KORUMA	0,33%	64,75%	32,56%	2,35%	0,01%	100,00%
DESTEK	93,51%	0,00%	6,49%	0,00%	0,00%	100,00%
TOPLAM HAYAT DIŞI	5,69%	66,03%	14,34%	12,30%	1,64%	100,00%
TOPLAM HAYAT	9,90%	9,60%	79,65%	0,79%	0,05%	100,00%
GENEL TOPLAM	6,22%	58,91%	22,58%	10,85%	1,44%	100,00%

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2014 yılında üretilen primlerin branşlara ve dağıtım kanallarına göre oranlarını göstermektedir.

2014 yılında, hayat branşında banka aracılığı ile üretilen primler tüm primlerin % 79,65'ini oluşturmaktadır. Hayat dışı branşlarda ise üretilen primlerin % 14,34'ü banka dağıtım kanalı aracılığı ile üretilmiştir. Tüm branşlarda ise prim üretiminin % 22,58'i banka aracılığıyla gerçekleştirilmiştir.

2.5.10. 2010-2014 Yılları Arasında Banka Dağıtım Kanalı Aracılığıyla Üretilen Primlerin Tüm Primlere Oranı

Tablo 22: 2010-2014 Yılları Arasında Banka Dağıtım Kanalı Aracılığıyla Üretilen

Primlerin Tüm Primlere Oranı

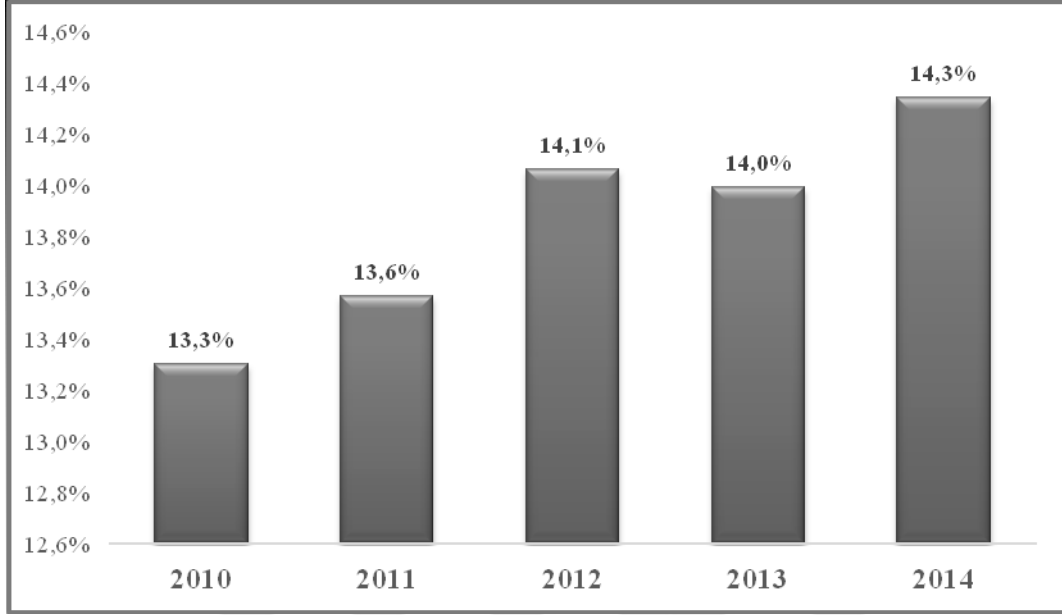
BRANŞLAR	2010	2011	2012	2013	2014
KAZA	49,74%	46,89%	46,52%	46,91%	48,77%
HASTALIK/SAĞLIK	7,84%	10,01%	11,92%	11,12%	9,80%
KARA ARAÇLARI	8,50%	8,46%	8,01%	7,71%	8,04%
RAYLI ARAÇLAR	0,53%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
HAVA ARAÇLARI	15,05%	9,17%	6,55%	5,79%	5,60%
SU ARAÇLARI	12,43%	11,97%	13,66%	11,33%	12,09%
NAKLİYAT	5,99%	5,94%	5,51%	5,86%	4,87%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	25,79%	25,93%	27,80%	27,03%	27,49%
GENEL ZARARLAR	22,11%	23,73%	29,80%	32,09%	28,72%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	1,81%	1,62%	1,35%	1,12%	1,26%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	4,32%	3,45%	10,35%	4,42%	6,13%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	8,52%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%
GENEL SORUMLULUK	10,61%	9,87%	9,16%	9,12%	12,02%
KREDİ	5,01%	7,33%	9,65%	10,75%	13,29%
EMNİYETİ SUİSTİMAL	55,35%	34,29%	28,42%	28,30%	35,75%
FİNANSAL KAYIPLAR	29,29%	25,21%	31,24%	29,41%	27,62%
HUKUKSAL KORUMA	13,06%	17,42%	22,56%	21,69%	32,56%
DESTEK	0,00%	3,21%	0,51%	1,72%	6,49%
TOPLAM HAYAT DIŞI	13,30%	13,56%	14,06%	13,99%	14,34%
TOPLAM HAYAT	69,54%	75,29%	77,39%	81,15%	79,65%
GENEL TOPLAM	21,98%	23,22%	22,72%	23,40%	22,58%

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

Yukarıdaki tablo, sigorta sektöründe 2010-2014 yılları arasında banka dağıtım kanalı aracılığıyla üretilen primlerin oranlarını göstermektedir.

Hayat dışı branşlarda, banka dağıtım kanalından üretilen prim ortalama % 13,85'tir. Bu oran hayat branşında % 76,60'tır. Hayat branşı prim üretiminin büyük bir kısmı banka dağıtım kanalından gelmektedir. Tüm branşlarda ise prim üretiminin ortalama % 22,78'i banka aracılığıyla gerçekleşmiştir.

2.5.11. Yıllar İtibariyle Hayat Dışı Bankasürans Prim Üretiminin Toplam Prim Üretimine Oranı

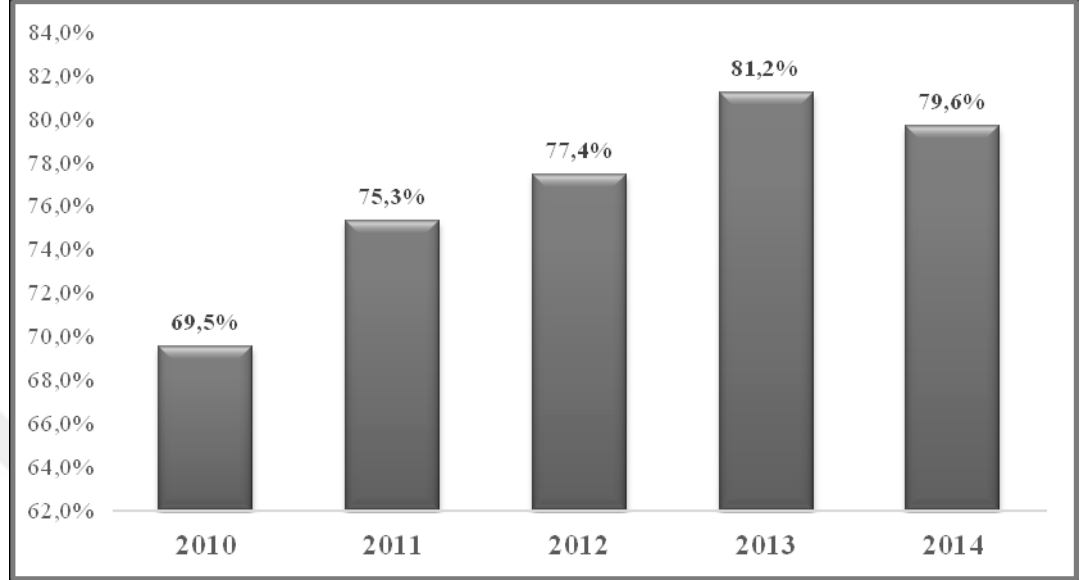


Şekil 3: Bankasürans Prim Üretimi Dağılımı (%)

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

Yukarıdaki tablodan da anlaşılacağı üzere, bankasürans aracılığı ile yapılan prim üretimi her geçen yıl belirli oranlarda artarak % 15 seviyeleri yaklaşmıştır. Bunun artmasındaki en önemli sebep, hayat dışı çalışan sigorta şirketlerinin de bu kanalı daha verimli bir kanal olarak görmeye başlamış olmalarıdır. Bunun yanında, büyük projelere verilen yüksek ölçekli krediler de bankasürans açısından önemli bir üretim kaynağı olmaktadır. Önümüzdeki dönemde de Hayat dışı bankasürans üretiminin artmaya devam edeceğini düşünüyoruz. Bu konuda olabilecek en büyük engel, ekonominin genel durumu ve de bazı sigorta ürünleri konusunda hayat şirketleri ile yaşanabilecek rekabet olabilecektir.

2.5.12. Yıllar İtibariyle Hayat Bankasürans Prim Üretiminin Toplam Prim Üretimine Oranı



Şekil 4: Hayat Bankasürans Prim Üretimi Dağılımı

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

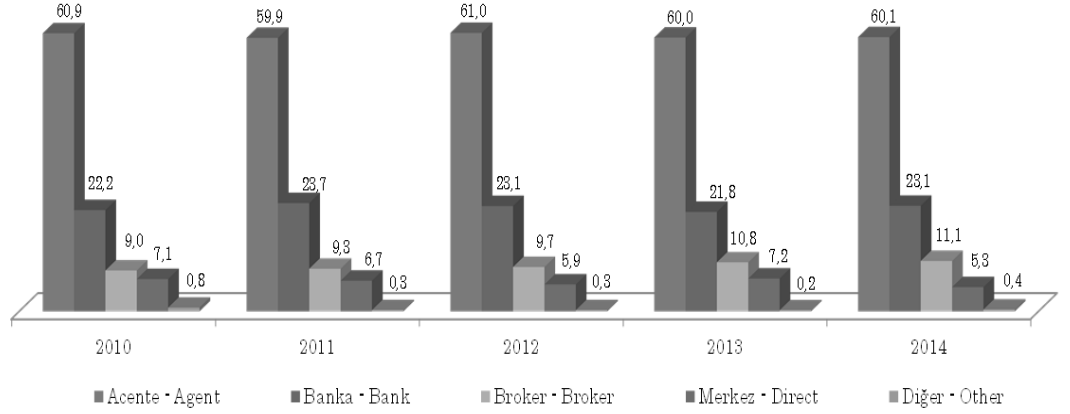
Tablodan da anlaşılacağı üzere, hayat kanalında da bankasürans kanalı üretimdeki payını arttırmaya devam etmiştir. Son yıllarda ivmelenen bu yükseliş, bankalardan verilen krediler ve çeşitli yeni ürün kaynaklarıyla artmaya devam etmiştir. Bunun yanında, % anlamında belirli bir doygunluğa da erişen bu dağıtım kanalının bu seviyelerde pazar yayını koruyacağını tahmin etmekteyiz.

2.5.13 Yıllar İtibariyle Branş Bazında Banka Dağıtım Kanalının Toplam Prim Üretimi İçindeki Payları

Tablo 23: Yıllar İtibariyle Branş Bazında Banka Dağıtım Kanalının Toplam Prim Üretimi İçindeki Payları

Banka Kanalı Üretimleri					
Branşlar	2014	2013	2012	2011	2010
Kaza	505.120.443	416.236.935	311.670.797	310.779.716	297.640.596
Hastalık/Sağlık	287.217.940	274.981.367	266.595.129	200.174.353	133.655.286
Kara Araçları	408.758.270	387.617.102	362.995.062	320.548.652	264.994.753
Raylı Araçlar	0	0	0	0	3.608
Hava Araçları	3.290.199	2.417.952	3.233.732	6.359.892	7.135.485
Su Araçları	16.974.556	15.849.333	18.186.849	14.631.026	13.408.295
Nakliyat	23.802.644	24.383.030	20.821.569	21.299.658	17.893.933
Yangın ve Doğal Afetler	1.056.912.988	898.666.231	735.439.278	598.743.501	510.559.729
Genel Zararlar	697.671.120	701.431.584	519.176.871	349.806.900	219.653.379
Kara Araçları Sorumluluk	69.416.046	60.292.945	53.322.076	48.139.288	46.131.109
Hava Araçları Sorumluluk	5.684.551	3.080.508	8.154.395	2.612.590	2.170.871
Su Araçları Sorumluluk	494	0	0	0	46.370
Genel Sorumluluk	76.262.583	46.318.011	38.457.595	38.132.972	34.768.675
Kredi	18.461.166	11.459.083	7.185.877	3.762.303	1.593.221
Emniyeti Suistimal	9.493.519	6.990.269	5.449.016	4.233.232	9.106.731
Finansal Kayıplar	49.378.080	50.410.672	42.345.180	35.383.469	24.812.510
Hukuksal Koruma	27.464.029	14.582.620	13.104.040	9.171.573	5.663.439
Destek	193.640	128.937	19.208	79.421	0
TOPLAM HAYAT DIŞI	3.256.102.266	2.914.846.580	2.406.156.676	1.963.858.546	1.589.237.990
TOPLAM HAYAT	2.612.502.652	2.755.380.397	2.097.940.335	2.021.927.498	1.516.756.388
GENEL TOPLAM	5.868.604.918	5.670.226.977	4.504.097.011	3.985.786.044	3.105.994.377

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>, (19.06.2015).



Şekil 5: Yıllar itibariyle üretim kanallarının toplam prim üretimi içindeki payları.

Kaynak: www.tsb.org.tr web sitesi adresinden derlenmiştir, tarafımızca düzenlenmiştir. (19.06.2015).

Ülkemizde prim üretim kaynakları içinde sigorta acenteleri büyük bir ağırlığa sahiptir. 2014 yılında toplam prim üretiminin yaklaşık % 60'ı özel acenteler, % 23'ü banka acenteleri, % 11'i brokerler ve % 5'i de doğrudan şirketler tarafından gerçekleştirilmiştir.

2.6. SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) Analizi

Daha önce de belirttiğimiz üzere, bankacılık ve sigortacılık sektörü birbirlerinden çok farklı sektörlerdir. Bankasürans uygulamalarında ise risk taşıyan taraf sigorta sektörüdür. Bunun yanında, karşılıklı olarak bir kar / komisyon işbirliği olduğu için her iki taraf da bu risklerini minimum seviyede tutarak işbirliğini devam ettirmek amacındadır. Bu işbirliği ile birlikte, aralarındaki sinerjiyi, piyasa gücünü, mali gücünü ve itibar güçlerini de kullanarak bu kanaldan en iyi bir şekilde yararlanmayı amaçlamaktadırlar. Bu konuda bir SWOT (Güçlü yanlar, Zayıf yanlar, Fırsatlar ve Tehditler) analizi ile hem makro düzeyde hem de Türkiye açısından bir tablo çıkarılacaktır.

Bankasürans Sisteminin Güçlü Yanları

- a) Türkiye, hem genç bir nüfus hem de 80 Milyon kişiye yaklaşan bir nüfusa sahip olduğundan dolayı, bankasürans için büyük potansiyele sahiptir.
- b) Bankalardaki personelin daha da eğitilmiş hale gelmeye başlamasıyla satış gücü her geçen gün daha da artacaktır.
- c) Bankaların insanlar nezdinde daha güvenilir ve de profesyonel kurumlar olarak görünüyor olması, diğer dağıtım kanallarına istinaden daha başarılı olmasını sağlar. Bu başarı çoğunlukla çok karmaşık olmayan ürünler için geçerlidir.
- d) Bankaların ellerinde milyonlarca müşteri bilgisi bulunduğundan dolayı, iyi bir veri madenciliğiyle, sigorta ürününün hedef kitlesini belirleyip, daha hızlı ve uygun şartlarda pazarlama yapabilir.
- e) Bankalar, müşteri kitlesini çok daha iyi bir şekilde belirleyebileceğinden ve de hedef kitleye belirli ürünler sunabileceğinden dolayı, rekabetçi primler sunabilirler.
- f) Bankaların Türkiye'nin hemen hemen her yerinde şubeleri bulunmaktadır. Hiçbir sigorta acentesi veya broker olmayan küçük yerleşim birimlerinde bile bir veya birkaç banka şubesi bulunabilmektedir. Bu da dağıtım kanalı açısından büyük bir avantajdır.

g) Son yıllarda sigorta sektöründe eğitim seviyesi yükselmektedir. Bu da hem sektöre hem de bankasürans tarafına olumlu etki yaratmaktadır.

h) Sektörde yabancı dil bilen eleman sayısı her geçen gün artmaktadır. Bu da yeni ürün geliştirilmesi ile yurtdışı reasürans piyasalardan yararlanılmasını hızlandırmıştır.

Bankasürans Sisteminin Zayıf Yanları

a) Banka personeli hala sigorta konusunda yeterli eğitim seviyesine sahip değildir. Mevzuat gereği, her şubede sigorta konusunda teknik personel bulundurma zorunluluğu olsa bile bu personel banka işlemleri ile de uğraştığından dolayı, konsantrasyon eksikliği olabilmektedir. Bu konuda sigorta / banka tarafından çalışmalar yapılıyor olsa da, hala kat edilecek yol olduğu düşünülmektedir.

b) Bankanın ana faaliyet alanı sigorta olmadığından dolayı ve de bazı bankalarda tam anlamıyla bir performans ölçütü olarak görülmediğinden dolayı, sigorta konusuna yeterinde odaklanamama durumu oluşmaktadır.

c) Banka personeli ve de bir acente arasında ilişki açısından farklar vardır. Birçok kişi acenteyi daha yakın gördüğünden, hasar anında veya başka bir sorun anında, çok daha kolay ulaşım, destek alabileceğini düşünmektedir.

d) Banka tarafındaki satışlar hala talebe göre yapılmaktadır.¹¹⁴ Birkaç özel ürün haricinde, banka, agresif bir şekilde ürün pazarlaması yapmamaktadır / yapmamaktadır. Acenteler ve brokerler ise çok daha agresif bir şekilde ihtiyaçlar doğrultusunda çalışmaktadırlar.

e) Banka müşterileri normalde yalnızca mevduat hesapları veya krediler için şubelere gitmektedir. Çoğu müşterinin ayıracak fazla zamanı olmadığından dolayı, sigorta pazarlaması için de zaman kalmaktadır. Birçok müşteri de gelişen teknoloji ile

¹¹⁴ GUJRAL, a.g.e. s 161.

daha çok ATM ve internet bankacılığını kullandığından dolayı, yüz yüze satış olanağı azalmaktadır. ¹¹⁵

f) Yurtdışı gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında, zorunlu sigortalar azdır ve de bu konuda önemli adımların atılması gerekmektedir.

Bankasürans Sisteminin Fırsatları

a) Türkiye’de daha normal sigorta ürünleri ile bile tanışmamış milyonlarca kişilik bir kitle bulunmaktadır. Sigorta hakkında çok az bilgisi veya hiç bilgisi olmayan bu kitle büyük bir potansiyeldir.

b) Son yıllarda bankaların faiz gelirleri düştüğünden dolayı, bankasürans kanadından kazanılacak faiz dışı gelirler de iyi bir gelir kaynağıdır.

c) Son yıllarda düşen faizlere istinaden artan bireysel krediler, özellikle konut kredileri, çok daha fazla müşteri kitlesine ulaşılmasını sağlamıştır. Bu müşterilere hem ilgili ürünlerin satışının yapılması hem de çapraz satış fırsatlarının olması, banka açısından önemli bir fırsattır.

d) Bankaya gelen müşteriler çoğunlukla kredilere ve finansal araçlara bağlı ürünler almalarına karşılık bu kişilere çapraz satış yöntemleriyle, araç sigortaları gibi ürünler de satılabilir.

e) Bankalar, ilişkileri nedeniyle kurumsal olarak çalıştığı firmaların çalışanlarını da hedef alabilir. Bu kişilere de sigorta pazarlaması yapılabilir.

f) Bankasürans kullanan bir müşteri hem bankanın hem de sigortanın desteğini arkasında hissedebilecektir.

g) Özellikle hayat, sağlık sigortaları gibi branşlarda, vergisel avantajlar olduğu için bu da bankasürans müşterisi için bir avantaj konumundadır.

h) Banka, kendi satış personeli tarafında çeşitli kampanya ve motivasyon teknikleriyle satışlarını arttırabilir.

¹¹⁵ GUJRAL, a.g.e. s 162.

Bankasürans Sistemi İçin Tehlikeler

- a) Müşteri kitlelerinin hala sigortayı bir risk aracı olarak görmemeleri ve de Devlet tarafından da tüm sigorta sektörüne gerekli desteklerin verilmemesi,
- b) Özellikle acenteler tarafından da yoğun baskılar sonucunda her zaman bankasürans kanalının mevzuat olarak sınırlandırma getirilme olasılığı,
- c) Bankasürans ve acente kanalı için satış yapan şirketlerde, bazen aynı müşteri için sorun çıkmakta, bu da karşılıklı olarak ilişkileri olumsuz yönde etkilemektedir.
- d) Hem ulusal hem de küresel ölçekte yaşanan krizlerin direkt olarak bankaları etkilemesi, kredi seviyelerinin düşmesi ve müşteri kitlesinin azalması, sigorta gelirlerinin düşmesine yol açabilmektedir.
- e) Bankacılar için ek bir yük olarak görülebilmektedir.
- f) Sigortadan kaynaklanan sorunlardan dolayı, bankanın itibar riski yaşayabilmesi veya yasal mercilerden ceza alması, ilişkiler açısından sıkıntı olabilmektedir.
- g) Eğer banka ve sigorta şirketi arasında bir organik bağ ve ortaklık yoksa, yalnızca belirli süreli işbirliği anlaşması varsa, süre bitiminde, banka daha karlı bulabileceği bir başka sigorta şirketi ile yoluna devam edebilir.

2.7. Dünya ve Bazı Ülkeler Bankasürans Uygulamaları Hakkında Genel Bilgi

Bankasürans dağıtım kanalı bazı ülkelerde oldukça önemli kanallardan biri konumundadır. Özellikle Güney Avrupa’da diğer bölgelere göre daha yaygın bir bankasürans ağı kullanılmaktadır. Avrupa Birliği tarafında amacın “ tek bir sigorta “ piyasası olmasına yönelik yakınlaşmalar olsa da, ülkeler bazında baskın modeller görülmektedir. İngiltere’de broker, Almanya ve İtalya’da da acente kanalı ağırlıktadır. Amerika ile Avrupa karşılaştırıldığında, özellikle Amerika’daki yasal engeller ve uygulamalar, Avrupa’da bankasüransın daha çok gelişmesine yol açmıştır. Avrupa’ya baktığımızda özellikle hayat sigortalarının bankasürans kanalında çok daha fazla

geliştiği göze çarpmaktadır. Ancak, hayat dışı tarafa baktığımızda bu tür bir gelişme tam anlamıyla yoktur. Gelişen teknoloji ile bu konuda da bir ivme olmuştur.

FRANSA; Avrupa’da bankasürans en çok Fransa’da gelişmiş durumdadır. Fransa’da bu konuda ilk öncü kuruluş 1970’lerde Credit Mutual (ACM 1971 de kurulmuştur) ve daha sonra Paribas (Cardif, 1976), BNP (Natio Vie, 1980), Banque Populaire (Fructive, 1982), Bred (Prepar Vie, 1984), CIC (Scopi, 1985) ile kuruluşlar devam etmiştir. ¹¹⁶ Fransa’da son 20 yılda bankasürans çift haneli rakamlarda büyümüştür. ¹¹⁷ Bankaların, çok iyi bir hasar yönetim sistemini ele alması, sürecin modernleştirilmesi ve müşteri ilişkilerinde başarıya yol açmıştır. Burada da özellikle bankaların hedef kitleye rahatlıkla ve hızla ulaşıyor olması büyük etkindir. Fransa’daki bankaların, bankasüransta başarılı olmalarının birçok sebebi bulunmaktadır. Bunların en önemlilerini söylemek gerekirse, birçok piyasada olduğu gibi;¹¹⁸

- a) Müşteri kitlesine çok rahat ulaşabiliyor olmaları,
- b) Müşterilerin finansal ihtiyaçlarına yönelik basit çözümlerin ve yalnızca bir muhattabın olmasının daha pratik olması,
- c) Bireysel Bankacılık sisteminin optimize edilmesi ve müşterilere daha çok ürün satılması,
- d) Birikimli hayat poliçelerinin müşterilere küresel pazarlama yaklaşımına bütünleşmesi,
- e) Bireysel bankacılık dağıtım kanalının, finansal ürün dağıtımı konusunda, Fransa’da çok güçlü olması,
- f) Bireysel Bankacılık dağıtım kanalının sigortacılara göre daha iyi bir itibarının olması,

¹¹⁶ Emmanuel TASSIN, **Success Factors for Bancassurance in France**, Abelica Global Consultants and Actuaries, Nisan 2009, s.8.

¹¹⁷ SCOR Global P&C, **Direct Insurance and Bancassurance in Europe**, Ekim 2010, s.20.

¹¹⁸ TASSIN, **a.g.e.** s.3.

g) Bireysel bankacıların yatırım fonu satışında tecrübeli olduklarından dolayı bunu birim bağlantılı ürünlere de adapte etmiş olmaları,

h) Geleneksel sigortacılara göre, sigorta poliçeleri dağıtımının daha az masrafla yapılabilmesi,¹¹⁹

i) Bunun yanında, bankaların uzun dönemde de tasarruf tabanlı poliçelere istinaden komisyon kazanma hedeflerinin olması,

j) Vergi ve yasal mevzuat yönünden bankasürans sektöründeki avantaj olması.

Fransa’da, bankasürans aktivitelerinin çok hızlı büyümesinin sebebi, geleneksel sigorta işlerinin zayıflatılması yerine, yeni piyasa fırsatlarının oluşturulmasından kaynaklanmaktadır.¹²⁰

ALMANYA’da ise, bankasürans kanalı yasal mevzuattan dolayı yeterince gelişmemiştir. Sigorta şirketlerinin çoğunun bankalar ile bir dağıtım ağı anlaşmasının olmasına karşın, hem toplumun bu konuda tutucu olmasından, hem de alışkanlıklardan dolayı, bankasürans daha düşük kalmıştır. Bunun yanında, Almanya’daki ticari bankalar oldukça parçalara ayrılmış bir şekilde durmaktadır. Bu küçük yapılar, sigorta tarafında dezavantaj yaratmaktadır. Münhasır olarak çalışan acenteler Almanya’da hala büyük bir paya sahiptirler.¹²¹ Almanya’da da bazı önemli piyasa oyuncuları uluslararası alanda bankasürans stratejileri geliştirmeye başlamışlardır. Buna örnek olarak, Allianz’ın İtalya’da Ras ile ortak bir girişim ile Unicredito ile çalışması ve Fransa’da da AGF aracılığı ile Credit Lyonnais’den bir hisse payı alması gösterilebilir. Allianz’ın Dresdner Bank’ı alması, ilk başta entegrasyon konusunda zorluklar olsa da, bankasürans eğilimi konusundaki yolu konfirme etmektedir. Sektördeki diğer oyuncular da HDI (Post Bank; Citibank), Ergo (Hypovereinsbank) ve ABM – Generali (Commerzbank).¹²² Bunun yanında, Türkiye’de de Allianz’ın Yapı Kredi Sigorta’yı 2014 yılında satın alması ile

¹¹⁹ TASSIN, a.g.e. s.3.

¹²⁰ Scor Focus, Bancassurance, a.g.e. s.27.

¹²¹ Scor Focus, Bancassurance, a.g.e. s.34.

¹²² Isabella FALAUTANO ve Emanuele MARSIGLIA. **Integrated Distribution of Insurance and Financial Services and Value Creation: Challenges Ahead**, The Geneva Papers on Risk and Insurance, C.:28, Sayı:3, 2003, [https://www.genevaassociation.org/media/240394/ga2003_gp28\(3\)_falautanomarsiglia.pdf](https://www.genevaassociation.org/media/240394/ga2003_gp28(3)_falautanomarsiglia.pdf) , s.490 (15.04.2014).

birlikte, tüm Yapı Kredi Bankası şubeleri aracılığı ile bankasürans üretimi yapmasını sağlamıştır. Prim üretiminde sektörün en büyük sigorta şirketi konumuna gelen Allianz'ın dağıtım kanalına da büyük bir ivme kazandırmıştır.

İSPANYA, 1980'lerden sonra sigorta prim üretiminden çok yüksek artışlar göstermiştir. Bu durumdan, hem sigorta şirketleri hem de bankalar yararlanmıştır. Bu gelişmenin en önemli sebeplerinden biri, ülkede, bankalar konusundaki olumlu imajdır. Mapfre, CAJA Madrid ile bir ortaklığa giderek, Mapfre Caja Madrid Holding adı altında çalışmaya başlamışlardır.¹²³ Sektördeki bu gelişmeler devam etmiş, Ocak 2014'de Mapfre ve Bankia bir anlaşmaya varmışlar ve de Mapfre Bankia'nın tek sigorta ürünleri sağlayıcısı durumuna gelmiştir. Benzer şekilde, Mapfre Aseval ve Laietana Vida'nın % 51'ini almıştır. En son Temmuz 2014'de Santander, Fransız Grup CNP Assurances ile olan bir bankasürans anlaşmasını duyurmuştur. İspanya'da, 2013 verilerine göre, toplam prim üretiminin % 38,5'i banka dağıtım kanalı aracılığı ile gelmektedir. Bunun yanında, Hayat branşı üretimine baktığımızda ise bu oran % 69,7 seviyelerine kadar çıkmaktadır.¹²⁴

İTALYA'da da bankasürans hızlı bir gelişim göstermiştir. 1990'daki Amato Kanunu ile bankaların sigorta şirketlerinde pay sahibi olmalarının yolu açılmıştır. 1995 ve 1998'de hayat sigortalarındaki vergisel avantaj düzenlemeleri ile birlikte bankasürans daha önemli hale gelmiştir. Son olarak da, çok iyi organize olmuş bir banka ağı ve İtalyan halkının bankalara olan güveni ile birleşince, özellikle hayat branşında bankasüransın gelişmesine yol açmıştır.¹²⁵ 1990'lı yılların başında, hayat sigortalarında % 10 seviyelerinde olan bankasürans payı, 2014 yılında % 60'ı geçmiştir. (Anita, Italian Insurance 2014 -2015) Bunun yanında, hayat dışı branşlardaki prim üretimi ise oldukça düşüktür ve de % 4 seviyelerinde yer almaktadır.

¹²³ Scor Focus, Bancassurance, a.g.e. s.27-28.

¹²⁴ **The Spanish Insurance Market in 2013**, Mapfre reports 2014

https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/en/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1085187 s. 24.27 (03.07.2015).

¹²⁵ SCOR, Bancassurance Across the globe, a.g.e. s.2.

Özellikle Hayat branşında, İspanya, Fransa, İtalya ve Portekiz, % 60'dan fazla paya sahiptir. Bunun yanında, İngiltere ve Almanya'da bankasürans çok daha az gelişmiştir.

Belçika, İspanya, Fransa, İtalya ve Portekiz'de çoğunlukla tam bütünleşmiş bir bankasürans modeli bulunmaktadır;¹²⁶

Bankalar, sigorta şirketinin tamamen veya belirli bir kısmının ortağı durumundadır.

Banka ve sigorta şirketi arasında münhasırlık anlaşması bulunmaktadır ve yalnızca birbirleriyle çalışmaktadırlar.

Bankasürans ürünleri, banka sistemine tamamen entegre olmuş bir durumdadır ve banka personeli aracılığı ile satılmaktadır.

Almanya ve İngiltere'de bankasürans kanalı daha az bütünleşmiş durumdadır;¹²⁷

Tam entegre sistemler veya ortak girişim sistemler olmasına karşılık, bankalar çoğunla bir dağıtım anlaşması ile hareket etmektedirler.

Almanya'da münhasırlık anlaşmaları daha ön planda olmasına karşılık, İngiltere'de çoğunlukla çoklu bankasürans dağıtım kanalı kullanılmaktadır.

Hayat Sigortası ürünleri çoğunlukla şubelerden satılmaktadır, ancak sigorta uzmanlarına da ihtiyaç vardır. Almanya'da bunun bu şekilde yapılıyor olmasının en önemli sebebi, ürünlerin daha karmaşık olmasıdır. Bunun yanında, yasal mevzuat gereği İngiltere'de ise yatırım ürünlerinin finansal uzmanlar tarafından satılması gerekmektedir.¹²⁸

¹²⁶ Milliman Research Report, **European Bancassurance Benchmark**, Ağustos 2008 s.4.

¹²⁷ Milliman Research Report, **a.g.e.** s.4.

¹²⁸ Corinne LENGEND. **New Trends in World Bancassurance**, Milliman Research Report, 2008, s.5.

Yapılan bir araştırmaya göre de küreselde, bankasürans eğilimi aşağıdaki gibi bir eğilimin olabileceği varsayımı ortaya çıkmıştır.¹²⁹

- a) Yüksek büyüme ülkeleri: Latin Amerika ülkeleri ve Asya Gelişmekte olan ülkeler
- b) Düşük büyüme ülkeleri: Kuzey Avrupa ülkeleri, gelişmiş Asya ülkeleri ve Kuzey Amerika
- c) Problemlili ülkeler: Güney Avrupa ülkeleri ve İngiltere
- d) Fırsatlar: Afrika ve Orta Doğu ülkeleri

Dünyada bankasüransın geleceği konusunda, kesin bir şey söylemek oldukça zordur. Her ülke kendi içsel yapısından kaynaklanan şartlara göre hareket etmekte ve de ülke bazında gelişmeler görülmektedir. Geleneksel sigortacılar da bu konuda gerekli önlemlerini almak istemektedirler ve de bu da her iki sektör tarafında da rekabete yol açmaktadır. Bankasüransın gelişmiş olduğu ülkeler büyümelerine devam edebilirler ve de bu kanalın gelişmekte olduğu ülkelerde de yavaş yavaş artacağını belirtebiliriz.

¹²⁹ FINACCORD, **Bancassurance Models Around the World**, 14th Asia Conference on Bancassurance & Alternative Distribution Channels, 15 Mayıs 2013, Jakarta, http://www.finaccord.com/documents/Presentations/2013/finaccord_presentation_2013_bancassurance-models-around-the-world_jakarta.pdf , s.15, (14.04.2014).

3.BÖLÜM

TÜRKİYE’DE BANKASÜRANS DAĞITIM KANALININ GSMH İLE İLİŞKİSİ ANALİZİ

3.1. Türkiye’de Bankasürans Dağıtım Kanalının GSMH ile İlişkisinin Analiz

Sonuçları

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında sigorta sektöründeki, gayri safi milli hasıladaki ve bankasürans dağıtım kanalındaki bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranlarının çeyrek yıllar itibariyle normal dağılıp dağılmadığı, aralarında ilişki olup olmadığı, ilişki varsa bu ilişkinin yönü ve gücü araştırılmıştır. Bu araştırma için korelasyon analizi kullanılmıştır.

3.1.1. Korelasyon Analizi Nedir?

İki veya daha fazla değişkenin birbirleri arasındaki doğrusal ilişkiyi test etmek ve varsa bu ilişkinin derecesini ölçmek için kullanılan istatistiksel bir yöntemdir.

Analizin sonucunda değişkenler arasında doğrusal bir ilişkinin olup olmadığı ve varsa bu ilişkinin derecesi, korelasyon katsayısı ile hesaplanır. Korelasyon katsayısı “r” ile gösterilir. Bu r değeri -1 ile +1 arasında değerler alır. r değerinin 0,70 ve üzerinde olması değişkenler arasında yüksek bir ilişki olduğunu gösterir.

Korelasyon analizinde bazı katsayılar kullanılır. Bu katsayılar “Pearson”, “Kendall’s tau-b” ve “Spearman”dır. Eğer veri setindeki değişkenlerin tümü sürekli ise ve veriler normal dağılıma uyuyorsa değişkenlerin arasındaki doğrusal ilişkinin kontrolünde “Pearson” katsayısı kullanılır.

Verilerin normal dağılıma uyup uymadığını test etmek için Kolmogrov-Smirnov Testi veya Shapiro-Wilk Testi uygulanır. Kolmogrov-Smirnov Testi veri sayısının 30’dan fazla olduğu durumlarda, Shapiro-Wilk Testi ise veri sayısının 30’dan az olduğu durumlarda kullanılır. Ayrıca Shapiro-Wilk Testi Kolmogrov-Smirnov Testi’ne göre daha güçlü bir testtir.

Hipotez:

H_0 : Veriler normal dağılıma sahiptir.

H_1 : Veriler normal dağılıma sahip değildir.

Tablolarda “significance level” olarak görülen değer α değeridir. $1 - \alpha$ değeri ise testin güven düzeyini ifade eder.

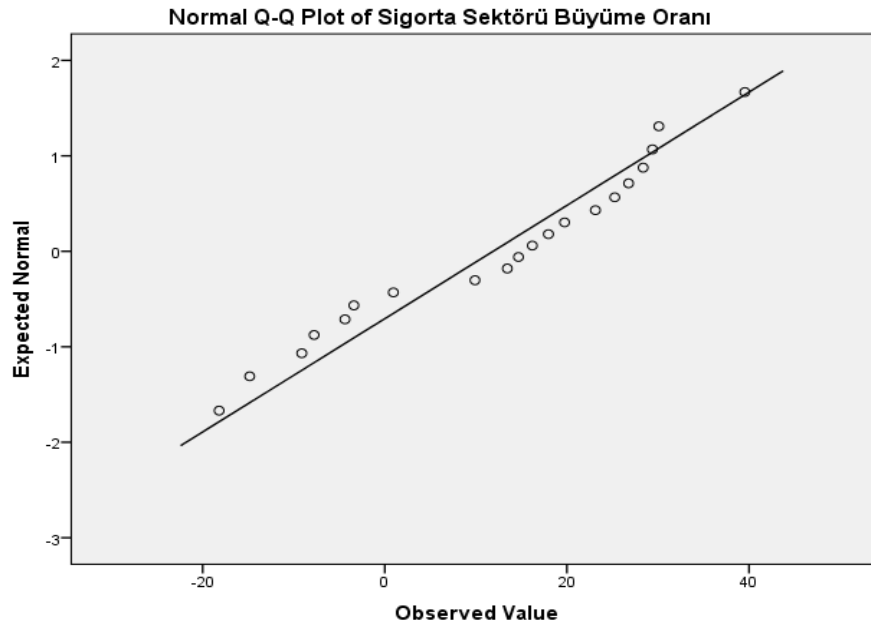
Eğer tabloda görülen Sig., yani p-value değeri α değerinden küçük ise H_0 reddedilir, büyük ise H_0 reddedilemez.

3.2 Hayat Branşı İçin Korelasyon Analizi

3.2.1. Sigorta Sektöründeki Büyüme Oranı İçin Q-Q Plot Grafiğinin

İncelenmesi:

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörünün bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranının normal dağılıp dağılmadığını tahmin etmek için Q-Q Plot grafiği incelenmiştir. Eğer dağılım normal dağılım gösteriyorsa tüm gözlemler 45 derecelik doğru üzerinde yer alacaktır.



Şekil 6: Normal Q-Q Plot of Sigorta Sektörü Büyüme Oranı

Grafikte de görüldüğü gibi veriler 45 derecelik doğru üzerinde veya yakınında yer almaktadır. Verilerin normal dağıldığı tahmin edilmektedir.

3.2.2. Sigorta Sektöründeki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektöründeki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının normal dağılıp dağılmadığı Shapiro-Wilk Testi ile incelenmiştir.

Tests of Normality

Tablo 24: Sigorta Sektöründeki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi)

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Sigorta sektörü büyüme oranı	,137	20	,200*	,945	20	,294

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

H_0 : Sigorta sektöründeki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark yoktur.

H_1 : Sigorta sektöründeki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark vardır.

Testte α değeri 0,05’tir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,95$ olur.

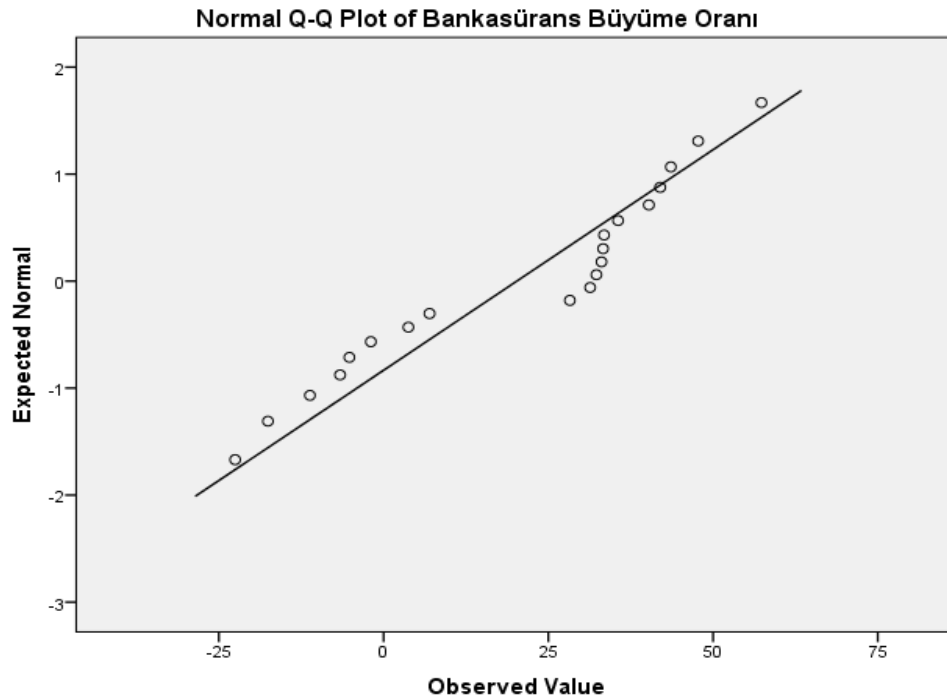
p-value (Sig.)=0,294 > $\alpha=0,05$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden büyük olduğu durumda H_0 yokluk hipotezi reddedilemez.

Yorum: Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektöründeki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark olmadığı, yani verilerin normal dağılıma uyduğu % 95 güven düzeyinde söylenebilir.

3.2.3. Bankasürans Dağıtım Kanalındaki Büyüme Oranı İçin Q-Q Plot

Grafiğinin İncelenmesi:

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranının normal dağılıp dağılmadığını tahmin etmek için Q-Q Plot grafiği incelenmiştir. Eğer dağılım normal dağılım gösteriyorsa tüm gözlemler 45 derecelik doğru üzerinde yer alacaktır.



Şekil 7: Normal Q-Q Plot of Bankasürans Büyüme Oranı

Grafikte de görüldüğü gibi veriler 45 derecelik doğru üzerinde veya yakınında yer almaktadır. Verilerin normal dağıldığı tahmin edilmektedir.

3.2.4. Bankasürans Dağıtım Kanalındaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, bankasürans dağıtım kanalındaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının normal dağılıp dağılmadığı Shapiro-Wilk Testi ile incelenmiştir.

Tests of Normality

Tablo 25: Bankasürans Dağıtım Kanalındaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi)

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Bankasürans büyüme oranı	,230	20	,007	,907	20	,057

a. Lilliefors Significance Correction

H₀: Bankasürans dağıtım kanalındaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark yoktur.

H₁: Bankasürans dağıtım kanalındaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark vardır.

Testte α değeri 0,05’tir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,95$ olur.

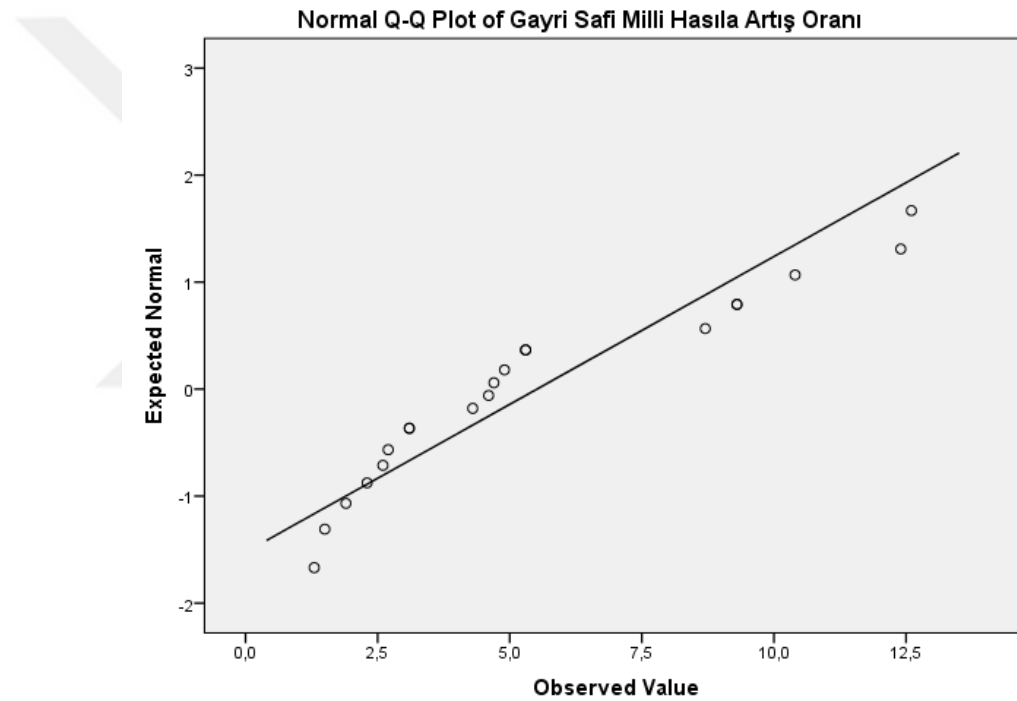
p-value (Sig.)=0,057 > $\alpha=0,05$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden büyük olduğu durumda H₀ yokluk hipotezi reddedilemez.

Yorum: Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, bankasürans dağıtım kanalındaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme

oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark olmadığı, yani verilerin normal dağılıma uyduğu % 95 güven düzeyinde söylenebilir.

3.2.5. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Q-Q Plot Grafiğinin İncelenmesi:

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranının normal dağılıp dağılmadığını tahmin etmek için Q-Q Plot grafiği incelenmiştir. Eğer dağılım normal dağılım gösteriyorsa tüm gözlemler 45 derecelik doğru üzerinde yer alacaktır.



Şekil 8: Normal Q-Q Plot of Gayri Safi Milli Hasıla Artış Oranı

Grafikte de görüldüğü gibi veriler 45 derecelik doğrudan uzakta yer almaktadır. Verilerin normal dağılmadığı tahmin edilmektedir.

3.2.6. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının normal dağılıp dağılmadığı Shapiro-Wilk Testi ile incelenmiştir.

Tests of Normality

Tablo 26: Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi)

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Gayri Safi Milli Hasıla Artış oranı	,224	20	,010	,882	20	,020

a. Lilliefors Significance Correction

H₀: Gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark yoktur.

H₁: Gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark vardır.

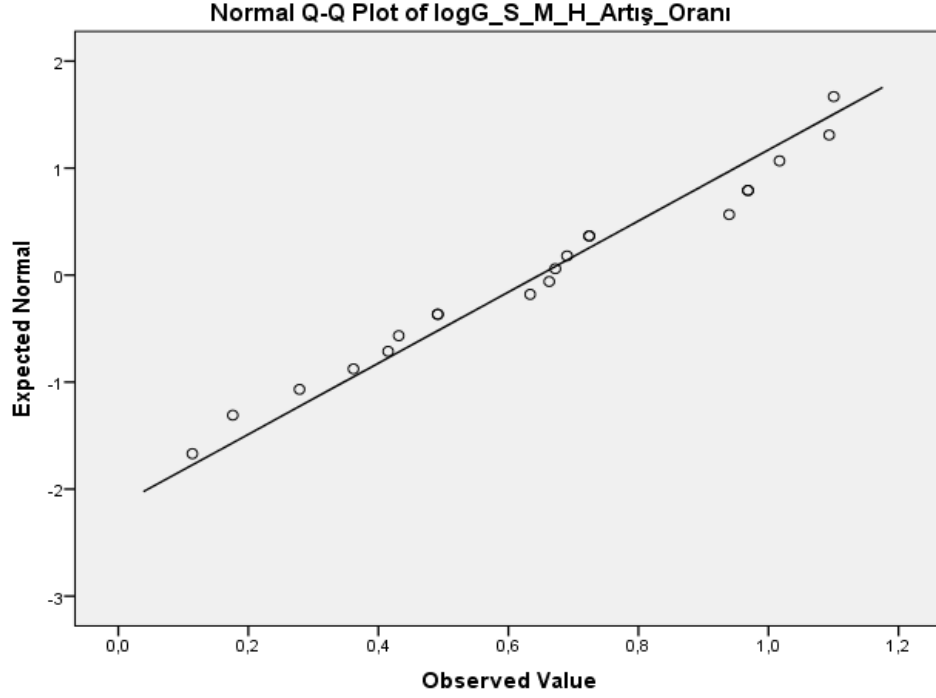
Testte α değeri 0,05'tir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,95$ olur.

p-value (Sig.)=0,020 < $\alpha=0,05$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden küçük olduğu durumda H₀ yokluk hipotezi reddedilir.

Yorum: Türkiye'de 2010-2015 yılları arasında, gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark olduğu, yani verilerin normal dağılıma uymadığı % 95 güven düzeyinde söylenebilir.

Gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının normal dağılıma uyması için dönüşüm yapılır ve verilerin 10 tabanında logaritması alınarak yeniden inceleme yapılır.

3.2.7. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı ($\log_{10}$) İçin Q-Q Plot Grafiğinin İncelenmesi:



Şekil 9: Normal Q-Q Plot of log Gayri Safi Milli Hasıla Artış Oranı

Grafikte de görüldüğü gibi 10 tabanında logaritması alınan veriler 45 derecelik doğru üzerinde veya yakınında yer almaktadır. Verilerin normal dağıldığı tahmin edilmektedir.

3.2.8. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı ($\log_{10}$) İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):

Tests of Normality

Tablo 27: Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi) Log

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
logG_S_M_H_Artış_oranı	,134	20	,200*	,954	20	,433

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

H₀: Logaritması alınan gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark yoktur.

H₁: Logaritması alınan gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark vardır.

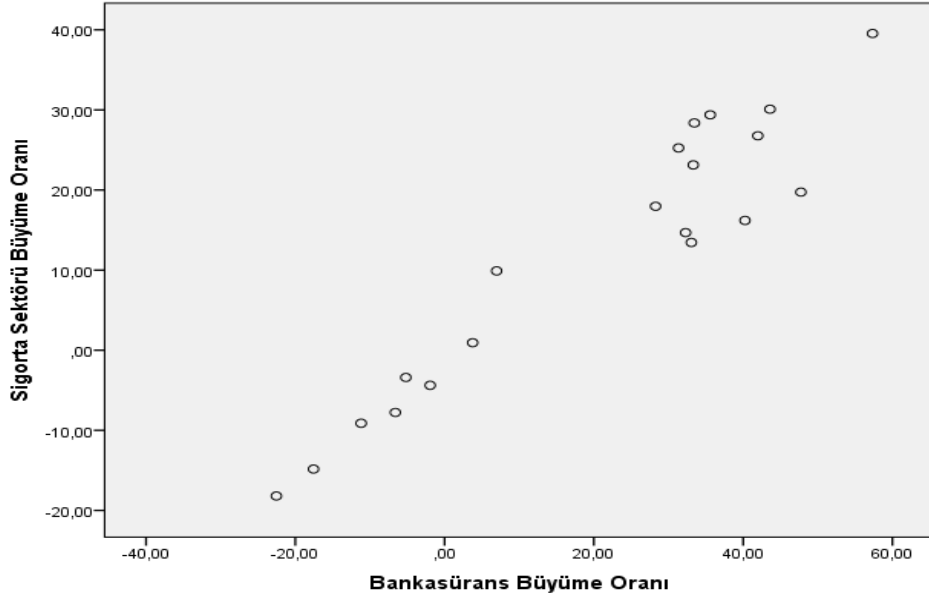
Testte α değeri 0,05'tir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,95$ olur.

p-value (Sig.)=0,433 > $\alpha=0,05$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden büyük olduğu durumda H₀ yokluk hipotezi reddedilemez.

Yorum: Türkiye'de 2010-2015 yılları arasında, Logaritması alınan gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark olmadığı, yani verilerin normal dağılıma uyduğu % 95 güven düzeyinde söylenebilir.

3.2.9. Saçılım (Scatter/Dot) Grafiklerinin İncelenmesi ve Korelasyon Analizi:

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörü, bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının birbirleriyle aralarında doğrusal bir ilişki olup olmadığını tahmin etmek için saçılım (scatter/dot) grafiği incelenmiştir.



Şekil 10: Scatter / Dot Grafiği Sigorta – Bankasürans Büyüme Oranı

Yukarıdaki tablo Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının saçılım (scatter/dot) grafiğidir.

Yorum: Tabloda da görüleceği üzere, noktalar doğrusal bir çizgi etrafında dağılım göstermiştir. Bu tablo sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranlarının arasında doğrusal ve güçlü bir ilişki olduğunun tahmin edilmesini sağlar fakat ilişki olup olmadığına kesin olarak korelasyon katsayılarına bakılarak karar verilir.

3.2.10. Sigorta ve Bankasürans Dağıtım Kanalı Büyüme Oranları için

Korelasyon Analizi:

Veri setindeki tüm veriler sürekli olup, bu verilerin Shapiro-Wilk Testi sonucunda normal dağıldığına karar verilmiştir. Sonuç olarak veri setindeki veriler için korelasyon analizi yapılırken “Pearson Katsayısı” kullanılacaktır.

Correlations

Tablo 28: Sigorta ve Bankasürans Dağıtım Kanalı Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi

	Sigorta sektörü büyüme oranı	Bankasürans büyüme oranı
Sigorta sektörü büyüme oranı	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	,953**
	N	,000
Bankasürans büyüme oranı	Pearson Correlation	20
	Sig. (2-tailed)	,953**
	N	20

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Yukarıdaki grafik sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının aralarındaki ilişkiyi test etmek ve ilişki varsa bu ilişkinin derecesini ölçmek için yapılan korelasyon analizinin sonucunda elde edilmiştir.

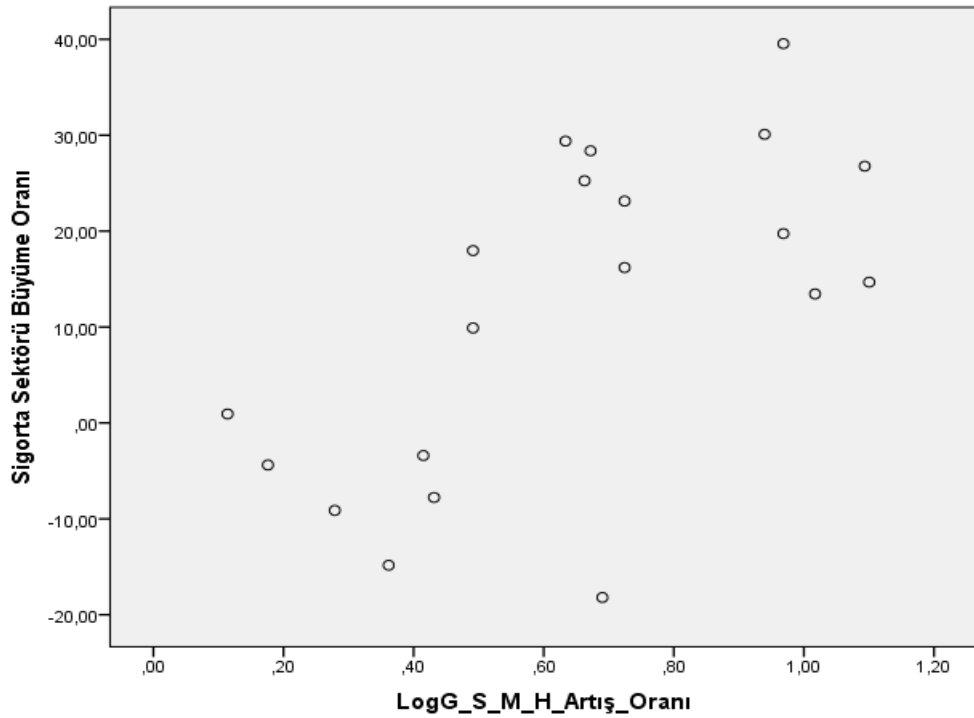
H₀: Sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tabloda görüleceği üzere α değeri 0,01'dir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,99$ olur.

p-value (Sig.)=0,000 < $\alpha=0,01$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden küçük olduğu durumda H₀ yokluk hipotezi reddedilir.

Yorum: Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının aralarında anlamlı bir ilişki olduğu % 99 güven düzeyinde söylenebilir. Tabloda görülen “Pearson Correlation” değeri korelasyon katsayısı olan r’ yi ifade eder ve r değeri 1’e ne kadar yakınsa veriler arasındaki ilişki o kadar güçlüdür. Tabloda görülen değer 0,953 olup, 1’e oldukça yakındır. Sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalı büyüme oranları arasında aynı yönlü çok güçlü bir ilişki vardır.



Şekil 11: Scatter / Dot Grafiği Sigorta – GSMH Artış Oranı

Yukarıdaki tablo Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının saçılım (scatter/dot) grafiğidir.

Yorum: Tabloda da görüleceği üzere, noktalar doğrusal bir çizgi etrafında belirgin bir şekilde dağılım göstermemiştir. Bu tablo sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranlarının arasında doğrusal bir ilişki olup olmadığı konusunda tahmin yürütmek için yeterli olmayacaktır. İlişki olup olmadığına kesin olarak korelasyon katsayılarına bakılarak karar verilir.

3.2.11. Sigorta Sektörü ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için

Korelasyon Analizi:

Veri setindeki tüm veriler sürekli olup, bu verilerin Shapiro-Wilk Testi sonucunda normal dağıldığına karar verilmiştir. Sonuç olarak veri setindeki veriler için korelasyon analizi yapılırken “Pearson Katsayısı” kullanılacaktır.

Correlations

Tablo 29: Sigorta Sektörü ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi

	Sigorta sektörü büyüme oranı	LogG_S_M_H_ artış_oranı
Pearson Correlation	1	,638**
Sigorta sektörü büyüme oranı Sig. (2-tailed)		,002
N	20	20
Pearson Correlation	,638**	1
LogG_S_M_H_Artış_oranı Sig. (2-tailed)	,002	
N	20	20

****.** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Yukarıdaki grafik sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının aralarındaki ilişkiyi test etmek ve ilişki varsa bu ilişkinin derecesini ölçmek için yapılan korelasyon analizinin sonucunda elde edilmiştir.

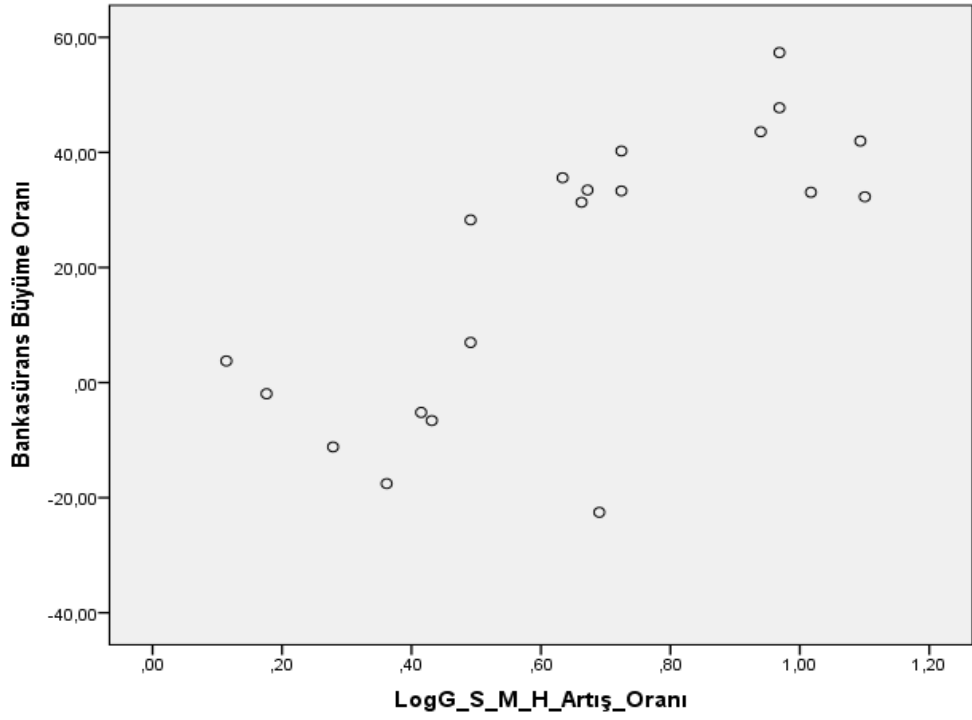
H_0 : Sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1 : Sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tabloda görüleceği üzere α değeri 0,01'dir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,99$ olur.

p-value (Sig.)=0,002 < $\alpha=0,01$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden küçük olduğu durumda H_0 yokluk hipotezi reddedilir.

Yorum: Türkiye'de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının aralarında anlamlı bir ilişki olduğu % 99 güven düzeyinde söylenebilir. Tabloda görülen "Pearson Correlation" değeri korelasyon katsayısı olan r ' yi ifade eder ve r değeri 1'e ne kadar yakınsa veriler arasındaki ilişki o kadar güçlüdür. Tabloda görülen değer 0,638 olup, 1'e yakın değildir. Sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın büyüme oranları arasında aynı yönlü bir ilişki vardır.



Şekil 12: Scatter / Dot Grafiği Bankasürans – GSMH Artış Oranı

Yukarıdaki tablo Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının saçılım (scatter/dot) grafiğidir.

Yorum: Tabloda da görüleceği üzere, noktalar doğrusal bir çizgi etrafında belirgin bir şekilde dağılım göstermemiştir. Bu tablo bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranlarının arasında doğrusal bir ilişki olup olmadığı konusunda tahmin yürütmek için yeterli olmayacaktır. İlişki olup olmadığına kesin olarak korelasyon katsayılarına bakılarak karar verilir.

3.2.12. Bankasürans Dağıtım Kanalı ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme

Oranları için Korelasyon Analizi:

Veri setindeki tüm veriler sürekli olup, bu verilerin Shapiro-Wilk Testi sonucunda normal dağıldığına karar verilmiştir. Sonuç olarak veri setindeki veriler için korelasyon analizi yapılırken “Pearson Katsayısı” kullanılacaktır.

Correlations

Tablo 30: Bankasürans Dağıtım Kanalı ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi

		LogG_S_M_H_ artış_oranı	Bankasürans büyüme oranı
LogG_S_M_H_ artış_oranı	Pearson Correlation	1	,740**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	20	20
Bankasürans büyüme oranı	Pearson Correlation	,740**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	20	20

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Yukarıdaki grafik bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının aralarındaki ilişkiyi test etmek ve ilişki varsa bu ilişkinin derecesini ölçmek için yapılan korelasyon analizinin sonucunda elde edilmiştir.

H_0 : Bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1 : Bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tabloda görüleceği üzere α değeri 0,01'dir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,99$ olur.

p-value (Sig.)=0,000 < $\alpha=0,01$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden küçük olduğu durumda H_0 yokluk hipotezi reddedilir.

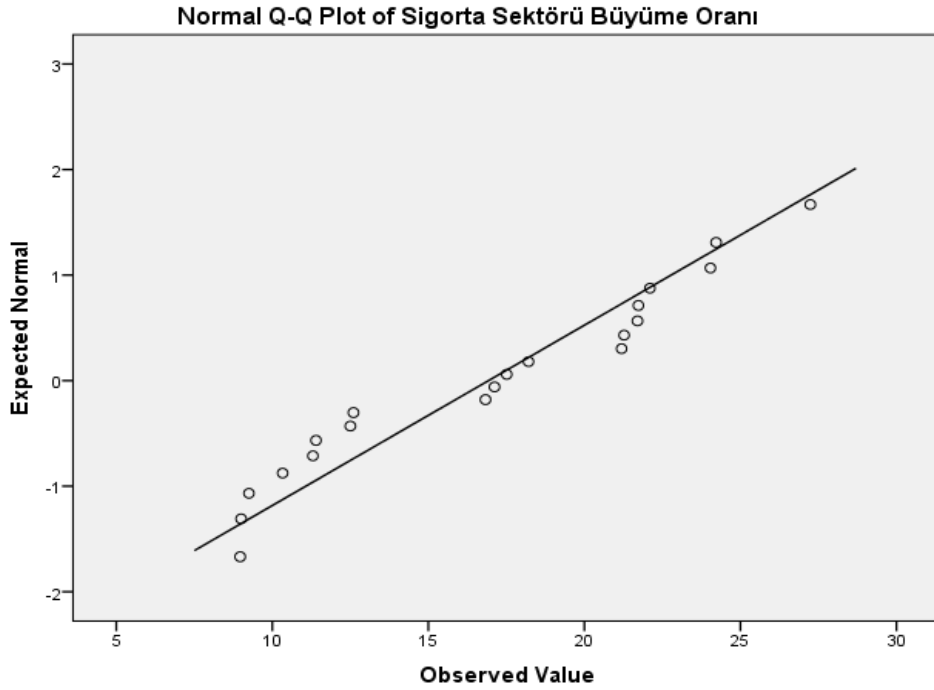
Yorum: Türkiye'de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının aralarında anlamlı bir ilişki olduğu % 99 güven düzeyinde söylenebilir. Tabloda görülen "Pearson Correlation" değeri korelasyon katsayısı olan r ' yi ifade eder ve r değeri 1'e ne kadar yakınsa veriler arasındaki ilişki o kadar güçlüdür. Tabloda görülen değer 0,740 olup, 1'e oldukça yakın bir değerdir. Bankasürans kanalı ve gayri safi milli hasılanın büyüme oranları arasında aynı yönlü çok güçlü bir ilişki vardır.

3.3. Hayat-Dışı Branşı İçin Korelasyon Analizi

3.3.1. Sigorta Sektöründeki Büyüme Oranı İçin Q-Q Plot Grafiğinin

İncelenmesi:

Türkiye'de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörünün bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranının normal dağılıp dağılmadığını tahmin etmek için Q-Q Plot grafiği incelenmiştir. Eğer dağılım normal dağılım gösteriyorsa tüm gözlemler 45 derecelik doğru üzerinde yer alacaktır.



Şekil 13: Normal Q-Q Plot of Sigorta Sektörü Büyüme Oranı

Grafikte de görüldüğü gibi veriler 45 derecelik doğru üzerinde veya yakınında yer almaktadır. Verilerin normal dağıldığı tahmin edilmektedir.

3.3.2. Sigorta Sektöründeki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektöründeki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının normal dağılıp dağılmadığı Shapiro-Wilk Testi ile incelenmiştir.

Tests of Normality

Tablo 31: Sigorta Sektöründeki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi)

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Sigorta sektörü büyüme oranı	,170	20	,132	,921	20	,102

a. Lilliefors Significance Correction

H₀: Sigorta sektöründeki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark yoktur.

H₁: Sigorta sektöründeki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark vardır.

Testte α değeri 0,05'tir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,95$ olur.

p-value (Sig.)=0,102 > $\alpha=0,05$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden büyük olduğu durumda H₀ yokluk hipotezi reddedilemez.

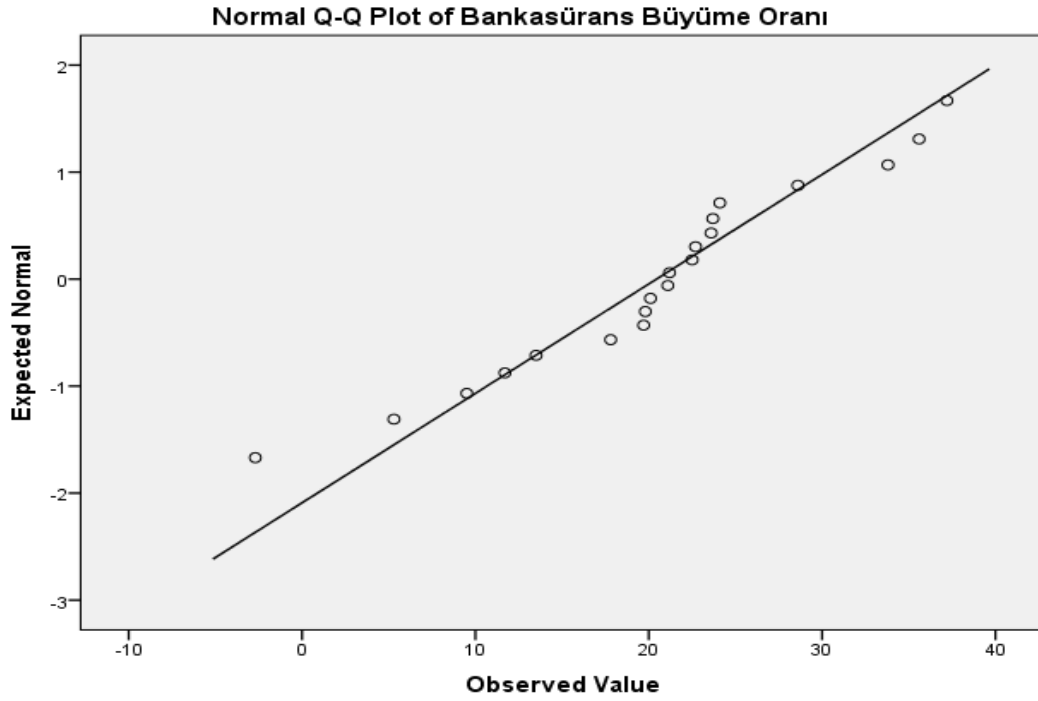
Yorum: Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektöründeki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark olmadığı, yani verilerin normal dağılıma uyduğu % 95 güven düzeyinde söylenebilir.

3.3.3. Bankasürans Dağıtım Kanalındaki Büyüme Oranı İçin Q-Q Plot

Grafiğinin İncelenmesi:

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranının normal dağılıp dağılmadığını tahmin etmek için Q-Q Plot grafiği incelenmiştir. Eğer dağılım normal

dağılım gösteriyorsa tüm gözlemler 45 derecelik doğru üzerinde yer alacaktır.



Şekil 14: Normal Q-Q Plot of Bankasürans Büyüme Oranı

Grafikte de görüldüğü gibi veriler 45 derecelik doğru üzerinde veya yakınında yer almaktadır. Verilerin normal dağıldığı tahmin edilmektedir.

3.3.4. Bankasürans Dağıtım Kanalındaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, bankasürans dağıtım kanalındaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının normal dağılıp dağılmadığı Shapiro-Wilk Testi ile incelenmiştir.

Tests of Normality

Tablo 32: Bankasürans Dağıtım Kanalındaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi)

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Bankasürans büyüme oranı	,170	20	,133	,955	20	,443

a. Lilliefors Significance Correction

H_0 : Bankasürans dağıtım kanalındaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark yoktur.

H_1 : Bankasürans dağıtım kanalındaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark vardır.

Testte α değeri 0,05'tir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,95$ olur.

p-value (Sig.)=0,443 > $\alpha=0,05$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden büyük olduğu durumda H_0 yokluk hipotezi reddedilemez.

Yorum: Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, bankasürans dağıtım kanalındaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark olmadığı, yani verilerin normal dağılıma uyduğu % 95 güven düzeyinde söylenebilir.

3.3.5. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Q-Q Plot Grafiğinin İncelenmesi:

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranının normal dağılıp dağılmadığını tahmin etmek için Q-Q Plot grafiği incelenmiştir. Eğer dağılım normal dağılım gösteriyorsa tüm gözlemler 45 derecelik doğru üzerinde yer alacaktır.



Şekil 15: Normal Q-Q Plot of GSMH Artış Oranı

Grafikte de görüldüğü gibi veriler 45 derecelik doğrudan uzakta yer almaktadır. Verilerin normal dağılmadığı tahmin edilmektedir.

3.3.6. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):

Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının normal dağılıp dağılmadığı Shapiro-Wilk Testi ile incelenmiştir.

Tests of Normality

Tablo 33: Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi)

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Gayri Safi Milli Hasıla Artış oranı	,224	20	,010	,882	20	,020

a. Lilliefors Significance Correction

H₀: Gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark yoktur.

H₁: Gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark vardır.

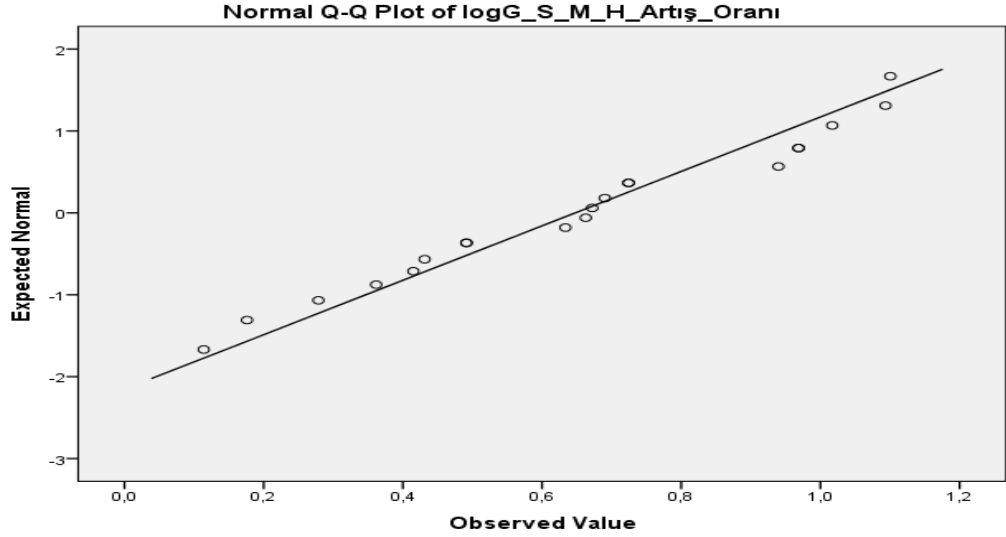
Testte α değeri 0,05'tir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,95$ olur.

p-value (Sig.)=0,020 < $\alpha=0,05$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden küçük olduğu durumda H₀ yokluk hipotezi reddedilir.

Yorum: Türkiye'de 2010-2015 yılları arasında, gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark olduğu, yani verilerin normal dağılıma uymadığı % 95 güven düzeyinde söylenebilir.

Gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının normal dağılıma uyması için dönüşüm yapılır ve verilerin 10 tabanında logaritması alınarak yeniden inceleme yapılır.

3.3.7. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı ($\log_{10}$) İçin Q-Q Plot Grafiğinin İncelenmesi:



Şekil 16: Normal Q-Q Plot of log GSMH Artış Oranı

Grafikte de görüldüğü gibi 10 tabanında logaritması alınan veriler 45 derecelik doğru üzerinde veya yakınında yer almaktadır. Verilerin normal dağıldığı tahmin edilmektedir.

3.3.8. Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi):

Tests of Normality

Tablo 34: Gayri Safi Milli Hasıladaki Büyüme Oranı İçin Shapiro-Wilk Testi (Normallik Testi): Log

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
logG_S_M_H_Artış_oranı	,134	20	,200 [*]	,954	20	,433

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

H_0 : Logaritması alınan gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark yoktur.

H_1 : Logaritması alınan gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark vardır.

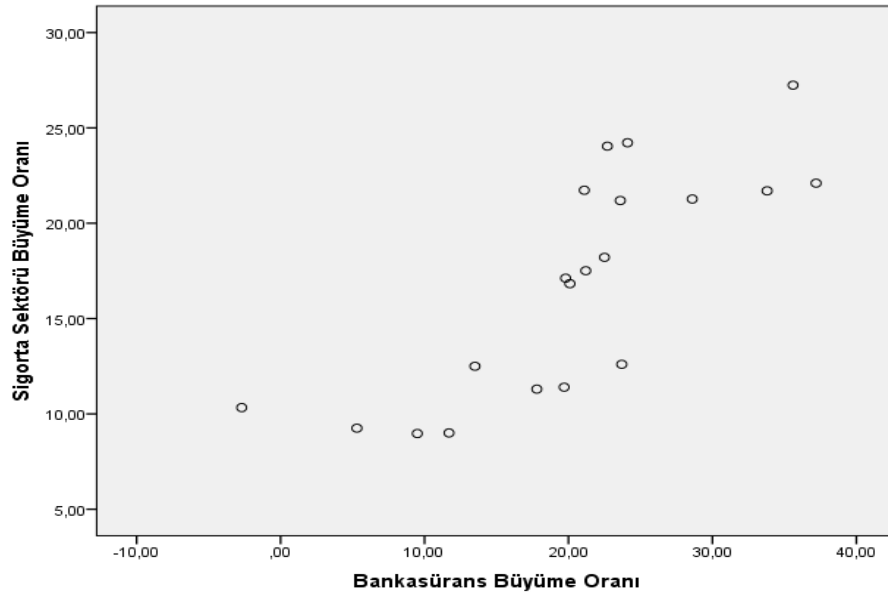
Testte α değeri 0,05'tir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,95$ olur.

p-value (Sig.)=0,433 > $\alpha=0,05$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden büyük olduğu durumda H_0 yokluk hipotezi reddedilemez.

Yorum: Türkiye'de 2010-2015 yılları arasında, Logaritması alınan gayri safi milli hasıladaki bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının dağılımı ile normal dağılım arasında fark olmadığı, yani verilerin normal dağılıma uyduğu % 95 güven düzeyinde söylenebilir.

3.3.9. Saçılım (Scatter/Dot) Grafiklerinin İncelenmesi ve Korelasyon Analizi:

Türkiye'de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörü, bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının birbirleriyle aralarında doğrusal bir ilişki olup olmadığını tahmin etmek için saçılım (scatter/dot) grafiği incelenmiştir.



Şekil 17: Scatter / Dot Grafiği Sigorta – Bankasürans Büyüme Oranı

Yukarıdaki tablo Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının saçılım (scatter/dot) grafiğidir.

Yorum: Tabloda da görüleceği üzere, noktalar doğrusal bir çizgi etrafında dağılım göstermiştir. Bu tablo sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranlarının arasında doğrusal ve güçlü bir ilişki olduğunun tahmin edilmesini sağlar fakat ilişki olup olmadığına kesin olarak korelasyon katsayılarına bakılarak karar verilir.

3.3.10. Sigorta ve Bankasürans Dağıtım Kanalı Büyüme Oranları İçin

Korelasyon Analizi:

Veri setindeki tüm veriler sürekli olup, bu verilerin Shapiro-Wilk Testi sonucunda normal dağıldığına karar verilmiştir. Sonuç olarak veri setindeki veriler için korelasyon analizi yapılırken “Pearson Katsayısı” kullanılacaktır.

Correlations

Tablo 35: Sigorta ve Bankasürans Dağıtım Kanalı Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi

	Sigorta sektörü büyüme oranı	Bankasürans büyüme oranı
Pearson Correlation	1	,796 ^{**}
Sigorta sektörü büyüme oranı Sig. (2-tailed)		,000
N	20	20
Pearson Correlation	,796 ^{**}	1
Bankasürans büyüme oranı Sig. (2-tailed)	,000	
N	20	20

^{**}. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Yukarıdaki grafik sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının aralarındaki ilişkiyi test etmek ve ilişki varsa bu ilişkinin derecesini ölçmek için yapılan korelasyon analizinin sonucunda elde edilmiştir.

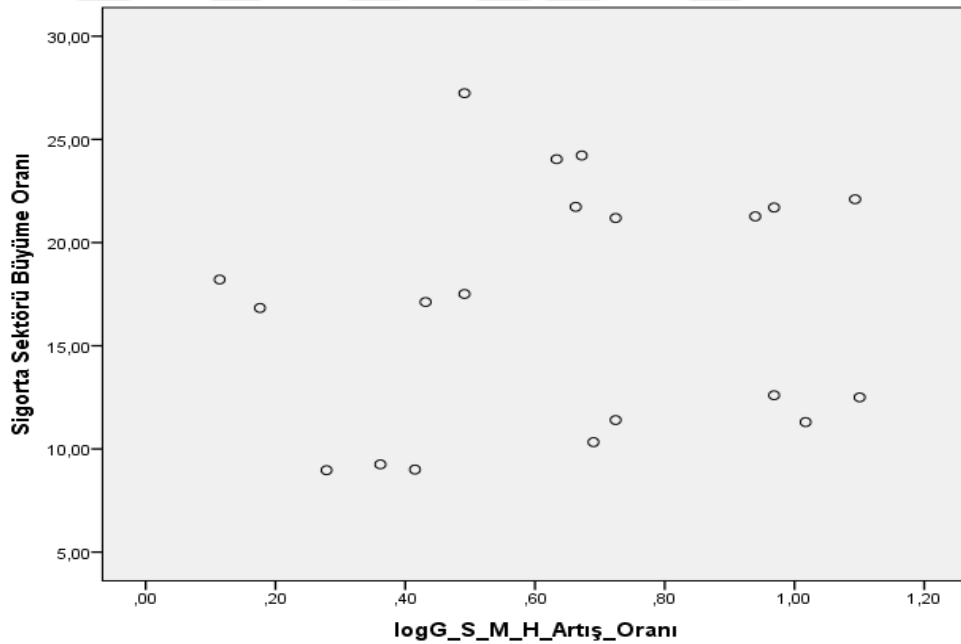
H₀: Sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tabloda görüleceği üzere α değeri 0,01'dir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,99$ olur.

p-value (Sig.)=0,000 < $\alpha=0,01$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden küçük olduğu durumda H_0 yokluk hipotezi reddedilir.

Yorum: Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalının bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının aralarında anlamlı bir ilişki olduğu % 99 güven düzeyinde söylenebilir. Tabloda görülen “Pearson Correlation” değeri korelasyon katsayısı olan r ’ yi ifade eder ve r değeri 1’e ne kadar yakınsa veriler arasındaki ilişki o kadar güçlüdür. Tabloda görülen değer 0,796 olup, 1’e oldukça yakındır. Sigorta sektörü ve bankasürans dağıtım kanalı büyüme oranları arasında aynı yönlü güçlü bir ilişki vardır.



Şekil 18: Scatter / Dot Grafiği Sigorta – GSMH Artış Oranı

Yukarıdaki tablo Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının saçılım (scatter/dot) grafiğidir.

Yorum: Tabloda da görüleceği üzere, noktalar doğrusal bir çizgi etrafında belirgin bir şekilde dağılım göstermemiştir. Bu tablo sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranlarının arasında doğrusal bir ilişki olup olmadığı konusunda tahmin yürütmek için yeterli olmayacaktır. İlişki olup olmadığına kesin olarak korelasyon katsayılarına bakılarak karar verilir.

3.3.11. Sigorta Sektörü ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için

Korelasyon Analizi:

Veri setindeki tüm veriler sürekli olup, bu verilerin Shapiro-Wilk Testi sonucunda normal dağıldığına karar verilmiştir. Sonuç olarak veri setindeki veriler için korelasyon analizi yapılırken “Pearson Katsayısı” kullanılacaktır.

Correlations

Tablo 36: Sigorta Sektörü ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi

		Sigorta sektörü büyüme oranı	logG_S_M_H_ artış_oranı
Sigorta sektörü büyüme oranı	Pearson Correlation	1	,119
	Sig. (2-tailed)		,616
	N	20	20
logG_S_M_H_ artış_oranı	Pearson Correlation	,119	1
	Sig. (2-tailed)	,616	
	N	20	20

Yukarıdaki grafik sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının aralarındaki ilişkiyi test

etmek ve ilişki varsa bu ilişkinin derecesini ölçmek için yapılan korelasyon analizinin sonucunda elde edilmiştir.

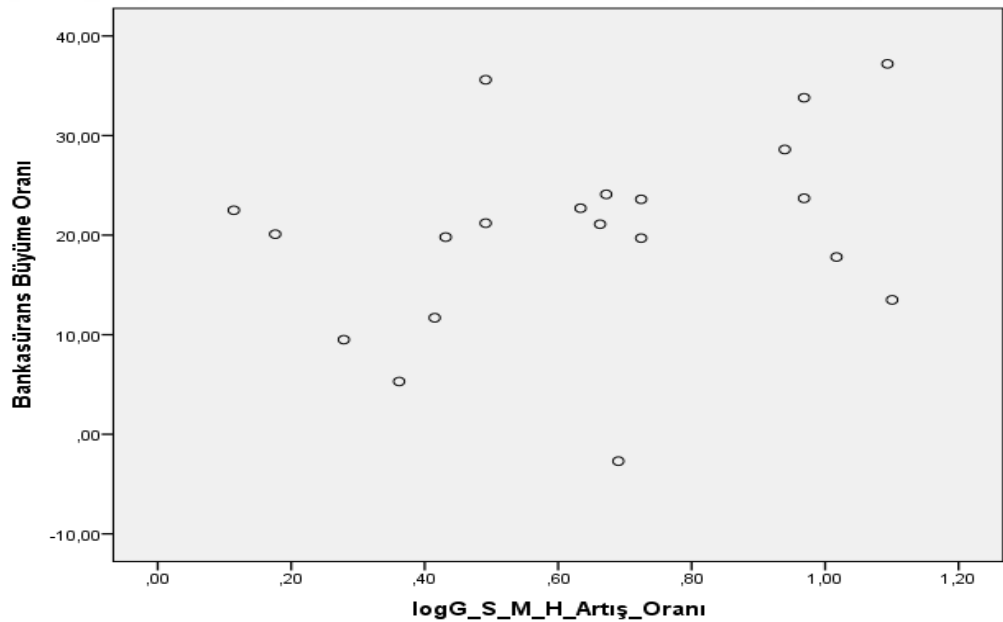
H_0 : Sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1 : Sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tabloda görüleceği üzere α değeri 0,01'dir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,99$ olur.

p-value (Sig.)=0,616 > $\alpha=0,01$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden büyük olduğu durumda H_0 yokluk hipotezi reddedilemez.

Yorum: Türkiye'de 2010-2015 yılları arasında, sigorta sektörü ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının aralarında anlamlı bir ilişki olmadığı % 99 güven düzeyinde söylenebilir.



Şekil 19: Scatter / Dot Grafiği Bankasürans – GSMH Artış Oranı

Yukarıdaki tablo Türkiye’de 2010-2015 yılları arasında, bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının saçılım (scatter/dot) grafiğidir.

Yorum: Tabloda da görüleceği üzere, noktalar doğrusal bir çizgi etrafında belirgin bir şekilde dağılım göstermemiştir. Bu tablo bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranlarının arasında doğrusal bir ilişki olup olmadığı konusunda tahmin yürütmek için yeterli olmayacaktır. İlişki olup olmadığına kesin olarak korelasyon katsayılarına bakılarak karar verilir.

3.3.12. Bankasürans Dağıtım Kanalı ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları İçin Korelasyon Analizi:

Veri setindeki tüm veriler sürekli olup, bu verilerin Shapiro-Wilk Testi sonucunda normal dağıldığına karar verilmiştir. Sonuç olarak veri setindeki veriler için korelasyon analizi yapılırken “Pearson Katsayısı” kullanılacaktır.

Correlations

Tablo 37: Bankasürans Dağıtım Kanalı ve Gayri Safi Milli Hasıla Büyüme Oranları için Korelasyon Analizi

	Bankasürans büyüme oranı	logG_S_M_H_ artış_oranı
Pearson Correlation	1	,312
Bankasürans büyüme oranı Sig. (2-tailed)		,181
N	20	20
Pearson Correlation	,312	1
logG_S_M_H_ artış_oranı Sig. (2-tailed)	,181	
N	20	20

Yukarıdaki grafik bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının aralarındaki ilişkiyi test etmek ve ilişki varsa bu ilişkinin derecesini ölçmek için yapılan korelasyon analizinin sonucunda elde edilmiştir.

H_0 : Bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1 : Bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tabloda görüleceği üzere α değeri 0,01'dir. Yani testin güven düzeyi $1-\alpha=0,99$ olur.

p-value (Sig.)=0,181 > $\alpha=0,01$ olduğu görülmektedir. p-value değerinin α değerinden büyük olduğu durumda H_0 yokluk hipotezi reddedilemez.

Yorum: Türkiye'de 2010-2015 yılları arasında, bankasürans dağıtım kanalı ve gayri safi milli hasılanın bir önceki yılın aynı dönemine göre çeyrek yıllar itibariyle büyüme oranlarının aralarında anlamlı bir ilişki olmadığı % 99 güven düzeyinde söylenebilir.

4.BÖLÜM

BANKASÜRANS ANKET ANALİZİ

4.1. Anket Çalışması ve Model Değerlendirmesi

Banka ve sigorta şirketi Çalışanlarına Uygulanan Anket Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Toplamda 255 adet anket 135 farklı sigorta şirketi ve 120 farklı banka çalışanına uygulanmıştır. Bu veriler 8 farklı banka ve 10 farklı sigorta şirketi çalışanları tarafından sağlanmıştır. Mümkün olduğunca farklı kurumlardan veri sağlanarak, değişik kurum kültürü bilgileri elde edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışma yapılırken SPSS programı kullanılmıştır.

Değişkenler üzerinden güvenilirlik testini yaptığımızda, Cronbach's Alpha değerinin 0,861 çıktığını görmekteyiz. Alpha (α) değeri, bu yüksek seviyede çıktığından dolayı, aşağıda bulduğumuz sonuçların güvenilir olduğunu söyleyebiliriz.

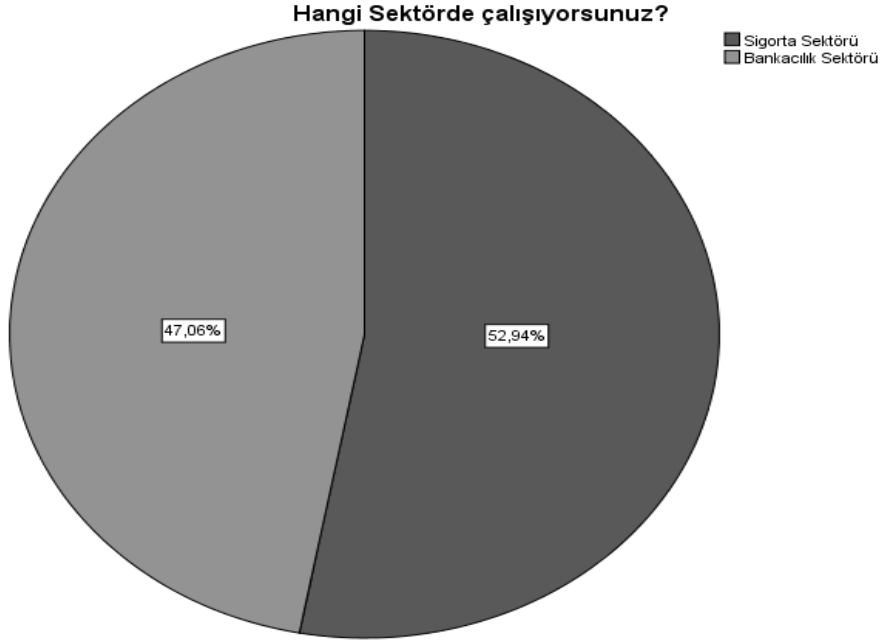
Ankete katılan çalışanların çalıştıkları sektöre göre dağılımı;

- % 52,9 oranında sigorta şirketi çalışanı,
- % 47,1 oranında banka çalışanı bulunmaktadır.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz?

Tablo 38: Katılımcıların çalıştıkları sektöre göre dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Sigorta sektörü	135	52,9	52,9	52,9
Bankacılık sektörü	120	47,1	47,1	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 20: Katılımcıların çalıştıkları sektöre göre dağılımı

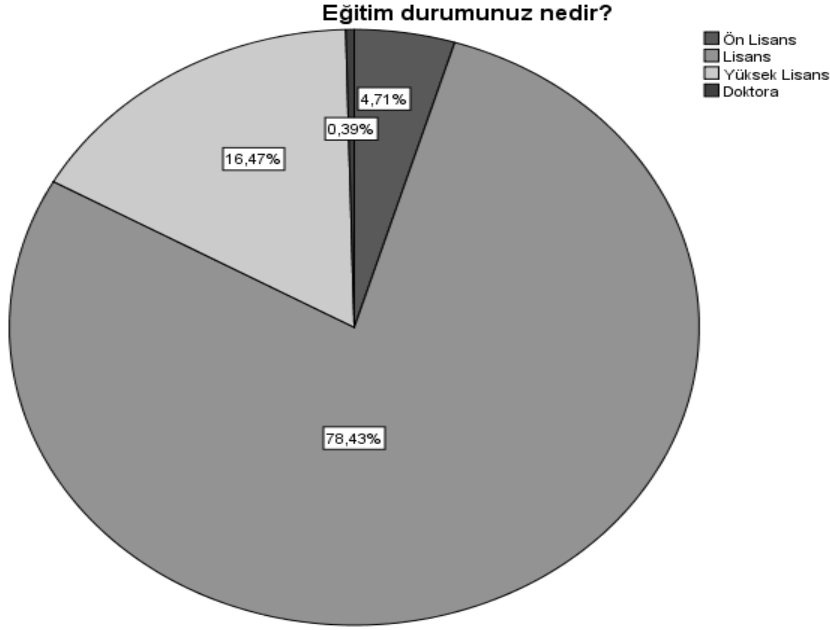
Katılımcıların eğitim seviyelerine göre dağılımı;

- % 4,7 oranında önlisans mezunu,
- % 78,4 oranında lisans mezunu,
- % 16,5 oranında yüksek lisans mezunu
- % 0,4 oranında doktora mezunu bulunmaktadır.

Eğitim durumunuz nedir?

Tablo 39: Katılımcıların eğitim durumuna göre dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ön Lisans	12	4,7	4,7	4,7
Lisans	200	78,4	78,4	83,1
Valid Yüksek Lisans	42	16,5	16,5	99,6
Doktora	1	,4	,4	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 21: Katılımcıların eğitim durumuna göre dağılımı

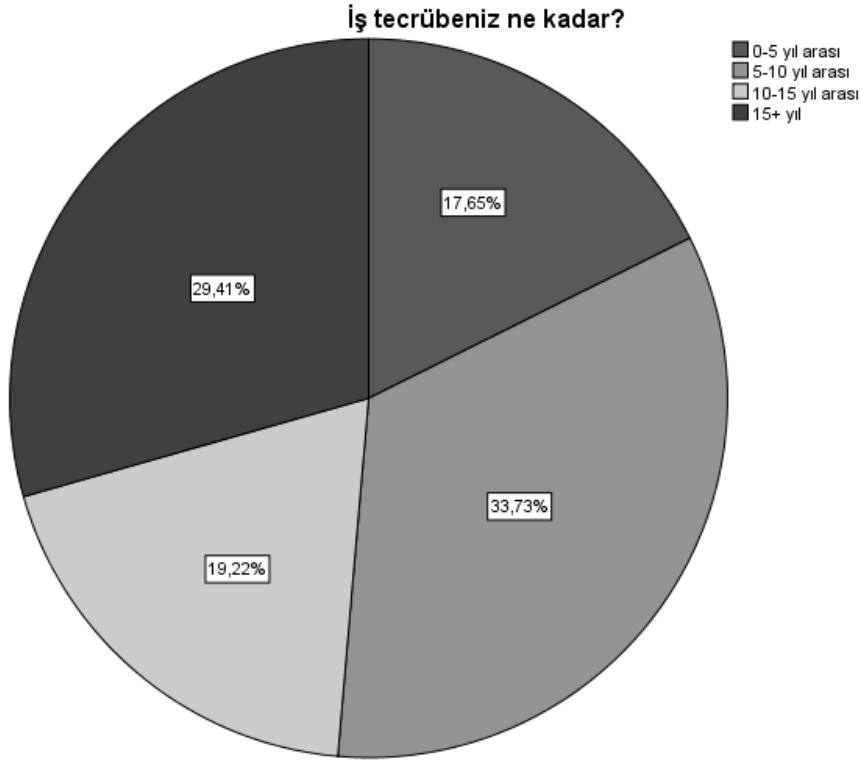
Katılımcıların mesleki tecrübelerine göre dağılımı;

- % 17,6 oranında 0-5 yıl arası,
- % 33,7 oranında 5-10 yıl arası,
- % 19,2 oranında 10-15 yıl arası,
- % 29,4 oranında 15+ yıl tecrübeli çalışan bulunmaktadır.

İş tecrübeniz ne kadar?

Tablo 40: Katılımcıların mesleki tecrübelerine göre dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-5 yıl arası	45	17,6	17,6	17,6
5-10 yıl arası	86	33,7	33,7	51,4
10-15 yıl arası	49	19,2	19,2	70,6
15+ yıl	75	29,4	29,4	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 22: Katılımcıların mesleki tecrübelerine göre dağılımı

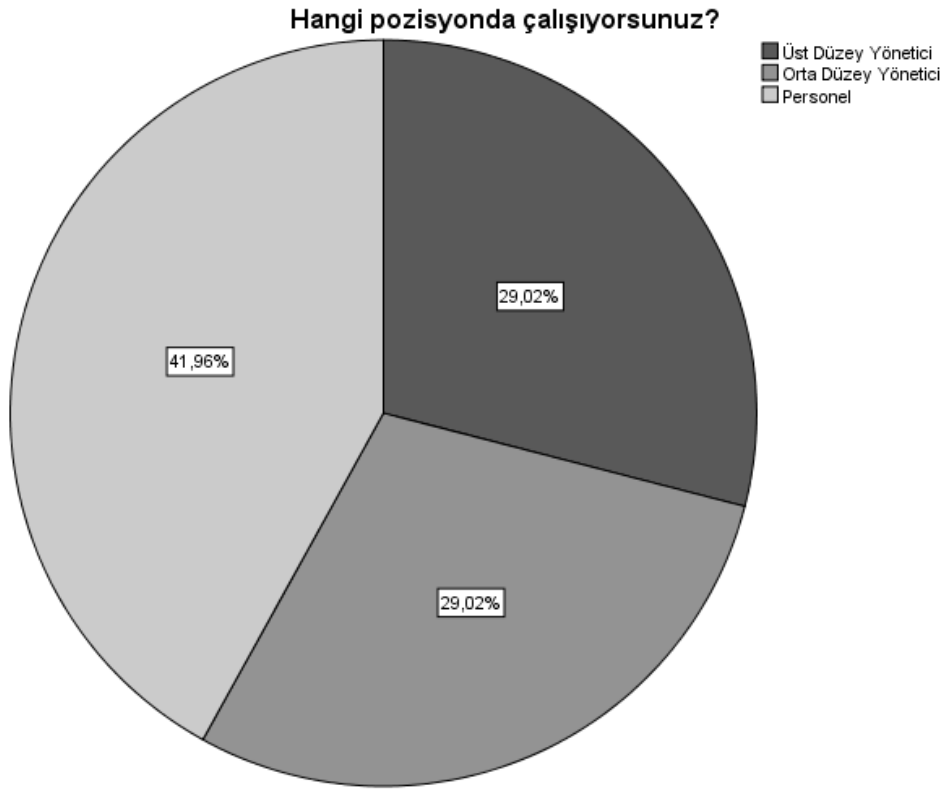
Katılımcıların çalıştıkları kurumdaki pozisyonlarına göre dağılımı;

- % 29,0 Üst Düzey Yönetici (Genel Müdür, Genel Müdür Yardımcısı ve Müdür) pozisyonunda,
- % 29,0 Orta Düzey Yönetici (Yönetmen ve Yönetmen Yardımcısı) pozisyonunda,
- % 42,0 Personel (Uzman, Uzman Yardımcısı ve Yetkili) pozisyonunda görev yapanlardan oluşmaktadır.

Hangi pozisyonda çalışıyorsunuz?

Tablo 41: Katılımcıların çalıştıkları pozisyona göre dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Üst Düzey Yönetici	74	29,0	29,0	29,0
Orta Düzey Yönetici	74	29,0	29,0	58,0
Personel	107	42,0	42,0	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 23: Katılımcıların çalıştıkları pozisyona göre dağılımı

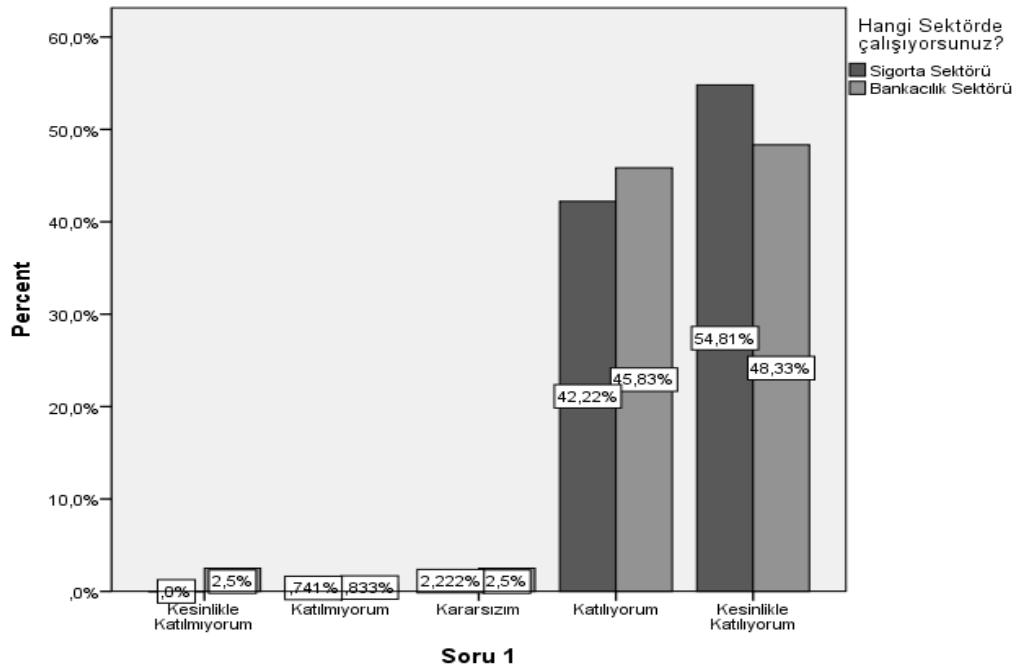
Bu verilere göre yukarıdaki soru gruplarının anket sonuçları ve bu sonuçların analizi aşağıdaki şekilde olmuştur.

Soru 1: Bankasürans, Türkiye Sigorta Piyasası için önemlidir ve gelecekte de önemli bir etkinliğe sahip olacaktır.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 42: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 1. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	3	1,2	1,2	1,2
Katılmıyorum	2	,8	,8	2,0
Kararsızım	6	2,4	2,4	4,3
Katılıyorum	112	43,9	43,9	48,2
Kesinlikle Katılıyorum	132	51,8	51,8	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 24: 1. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

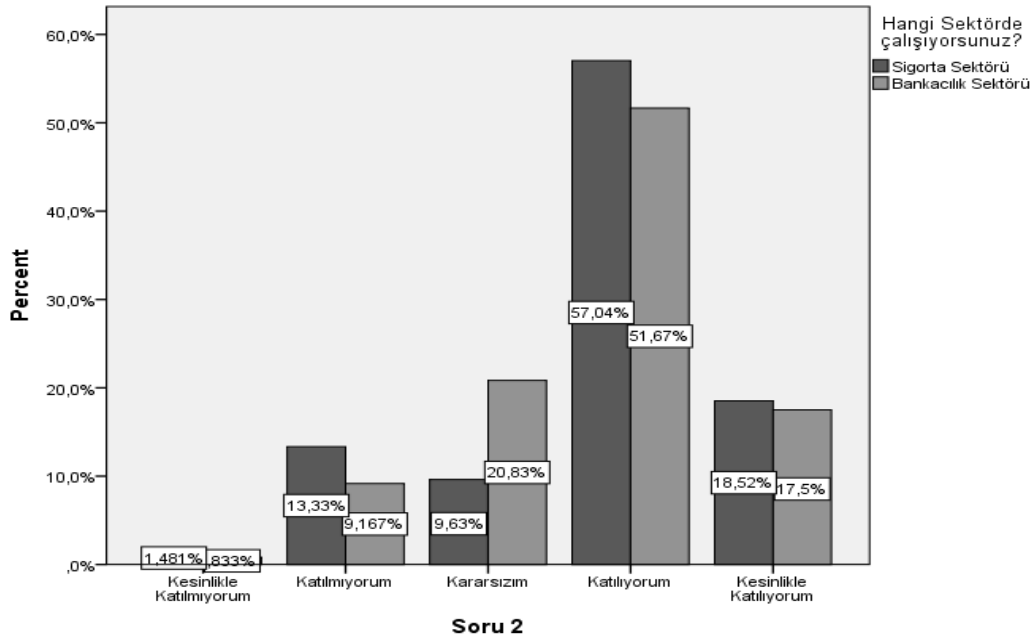
1. soruya verilen cevaplar incelendiğinde ankete katılanların % 51,8'i bu soruya kesinlikle katılıyorum cevabını verirken % 43,9 oranındaki katılımcı katılıyorum cevabını vermiştir. Bankasüransın, Türkiye sigorta Piyasası için önemli bir role sahip olduğu ve gelecekte de önemli bir etkinliğe sahip olmaya devam edeceği katılımcıların % 95,7'si tarafından düşünülmektedir. Kararsız kalanların oranı % 2,4 olurken olumlu görüş belirtmeyenlerin oranı ise % 2 olarak oldukça düşük bir seviyede kalmıştır.

Soru 2: Yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye piyasasında daha aktif yer oynaması, bankasürans kanalına da önemli katkılar yapmıştır.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 43: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 2. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	3	1,2	1,2	1,2
Katılmıyorum	29	11,4	11,4	12,5
Kararsızım	38	14,9	14,9	27,5
Katılıyorum	139	54,5	54,5	82,0
Kesinlikle Katılıyorum	46	18,0	18,0	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 25: 2. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

Yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye piyasasında aktif rol oynamasının bankasürans açısından da olumlu sonuçlar doğurup doğurmadığının ölçüldüğü bu soruda katılımcılar % 54,5 oranında katılıyorum, % 18,0 oranında kesinlikle katılıyorum cevabını verdikleri görülmüştür. Olumlu yönde verilen cevapların oranı % 72,5'tir. Kararsızların oranı % 14,9 olurken bu önermeye katılmayanlar % 11,4, kesinlikle katılmayanlar ise % 1,2 oranındadır.

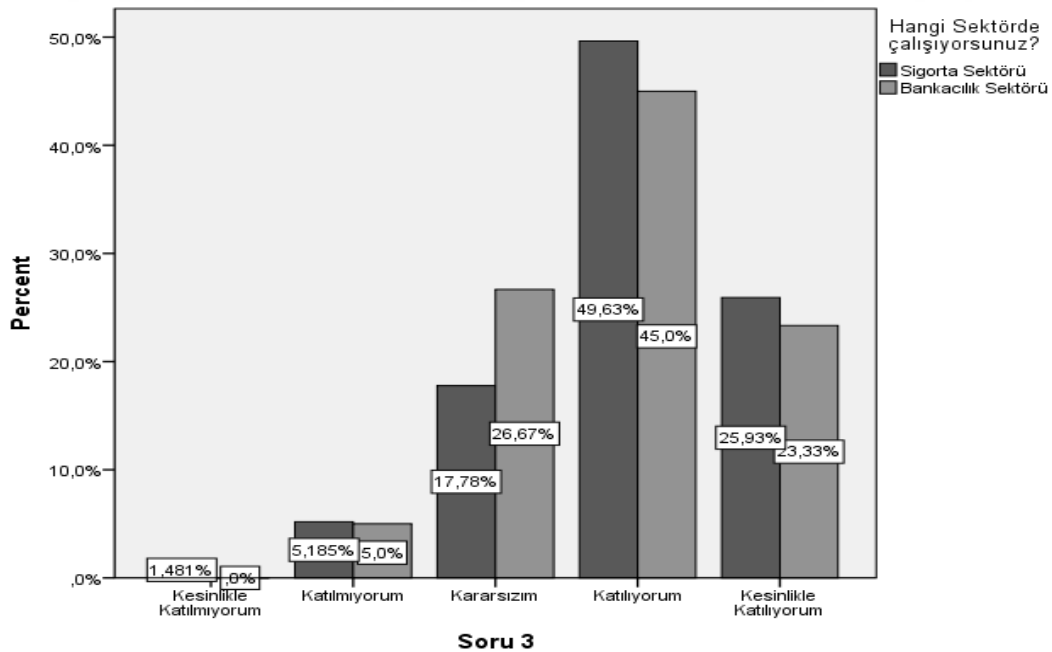
Genel olarak cevaplar değerlendirildiğinde hem sigorta sektörü çalışanları hem de banka çalışanları yabancı şirketlerin bankasürans piyasasına çoğunlukla önemli katkılar yaptığı düşüncesine sahiptirler.

Soru 3: AB süreci, Türkiye sigorta piyasası için olumlu etkiler yaratacaktır.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 44: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 3. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	2	,8	,8	,8
Katılmıyorum	13	5,1	5,1	5,9
Kararsızım	56	22,0	22,0	27,8
Katılıyorum	121	47,5	47,5	75,3
Kesinlikle Katılıyorum	63	24,7	24,7	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 26: 3. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

AB sürecinin, Türkiye sigorta piyasasına olumlu etkiler yaratacağı önermesinin ölçümlendiği soruya sigorta şirketi ve banka çalışanları % 47,5 oranında katılıyorum,

% 24,7 oranında kesinlikle katılıyorum cevabını vermişlerdir. Kararsızların oranı ise % 22,0 olmuştur. Bu önermeye katılmadığını ifade edenlerin oranı % 5,1, kesinlikle katılmıyorum diyenlerin oranı ise % 0,8 olmuştur.

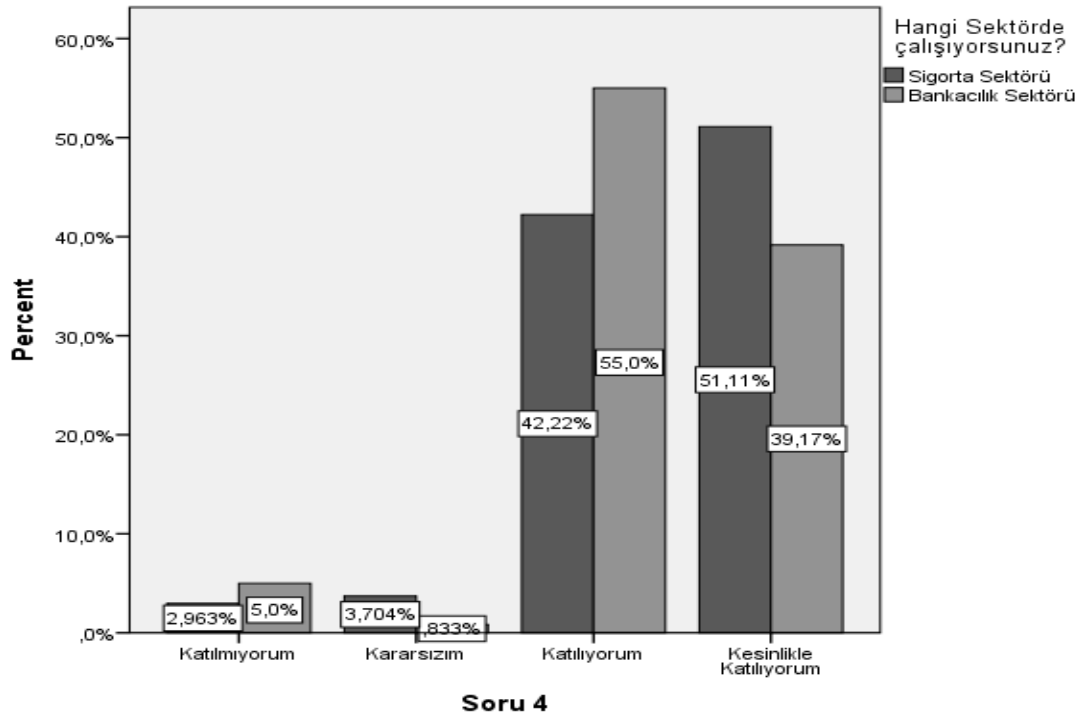
Sayısal sonuçlardan da görüleceği üzere hem banka hem de sigorta şirketi çalışanlarının önemli bir kısmı bu konuda kararsız kalmaktadırlar. Bu da tam Avrupa Birliği uygulamalarını, hedeflerini ve de ne zaman AB'ye dahil olunacağını bilmemekten kaynaklanmaktadır.

Soru 4: Bankasürans yöntemi ile bankalar birçok risklerini sigorta altına almaktadırlar.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 45: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 4. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Katılmıyorum	10	3,9	3,9	3,9
Kararsızım	6	2,4	2,4	6,3
Katılıyorum	123	48,2	48,2	54,5
Kesinlikle Katılıyorum	116	45,5	45,5	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 27: 4. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

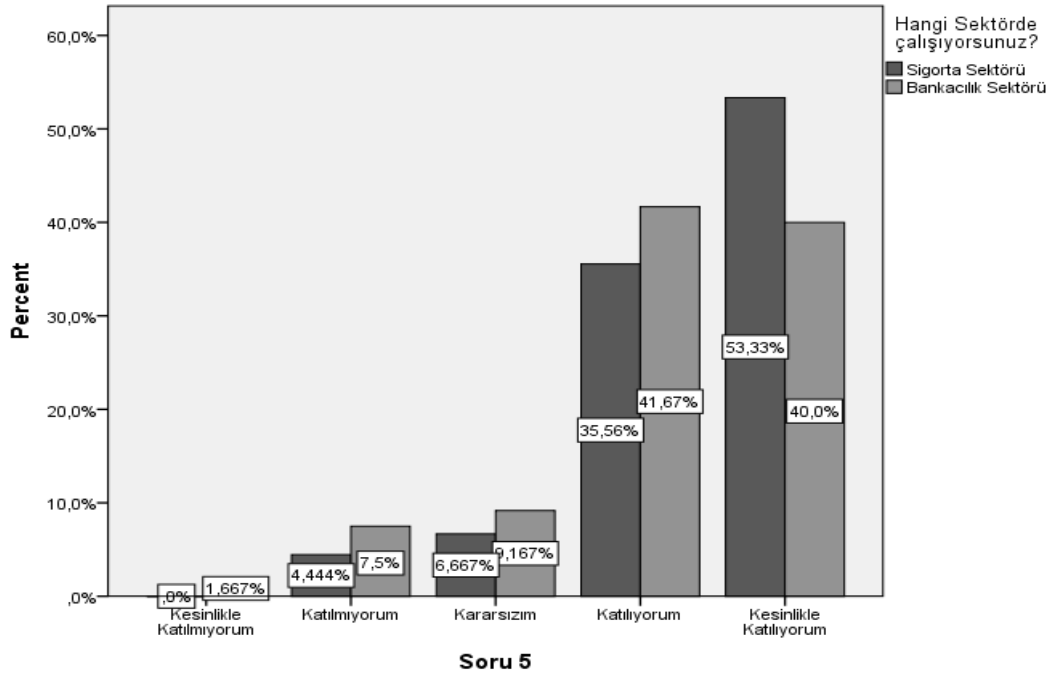
Ankete katılanlar 4. soruya % 48,2 oranında katılıyorum, % 45,5 oranında kesinlikle katılıyorum seçeneğini işaretlemişlerdir. Dolayısıyla bu önermeye olumlu görüş ifade edenlerin oranı % 93,7 olmuştur. Kararsızların oranı % 2,4 olurken, bu görüşe katılmayanların oranı % 3,9 olmuştur. Bu soruda kesinlikle katılmıyorum cevabı hiçbir katılımcı tarafından işaretlenmemiştir.

Soru 5: Bankasüransı, bankalar iyi bir faiz dışı gelir kaynağı olarak görürlerse, bu kanal çok daha hızlı gelişir.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 46: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 5. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	2	,8	,8	,8
Katılmıyorum	15	5,9	5,9	6,7
Kararsızım	20	7,8	7,8	14,5
Katılıyorum	98	38,4	38,4	52,9
Kesinlikle Katılıyorum	120	47,1	47,1	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 28: 5. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

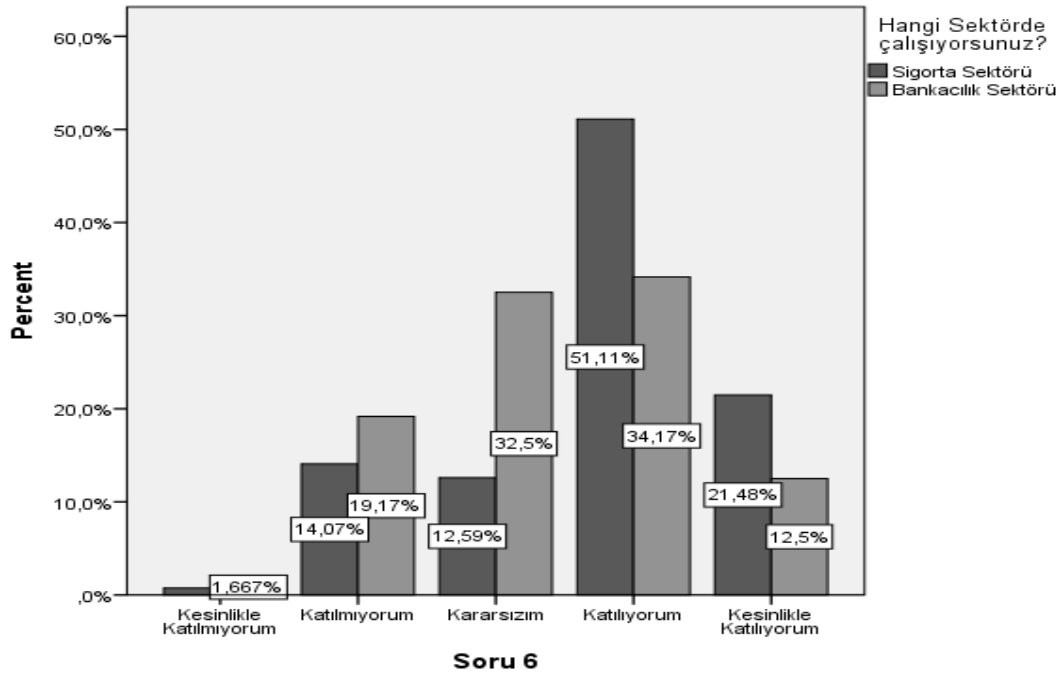
5. soruya hem banka hem de sigorta şirketi çalışanları olumlu görüş belirtmişlerdir. % 38,4 oranında katılıyorum, % 47,1 oranında kesinlikle katılıyorum seçeneğini işaretlemişlerdir. Kararsızların oranı % 7,8 olurken, bu görüşe katılmayanların oranı % 5,9 kesinlikle katılmıyorum cevabı verenlerin oranı ise % 0,8 olmuştur. Sigorta sektörü çalışanları bu soruya daha kesin ifade ile görüş bildirmişlerdir. Aslında sigorta sektörü çalışanları, bankacıların bankasürans gelirlerini tam anlamıyla iyi bir faiz dışı gelir olarak görmeleri gerektiğini ifade etmişlerdir.

Soru 6: Sigorta şirketleri, bankasürans gibi bir kanalı yeteri derecede kullanamamaktadırlar.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 47: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 6. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	3	1,2	1,2	1,2
Katılmıyorum	42	16,5	16,5	17,6
Kararsızım	56	22,0	22,0	39,6
Katılıyorum	110	43,1	43,1	82,7
Kesinlikle Katılıyorum	44	17,3	17,3	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 29: 6. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

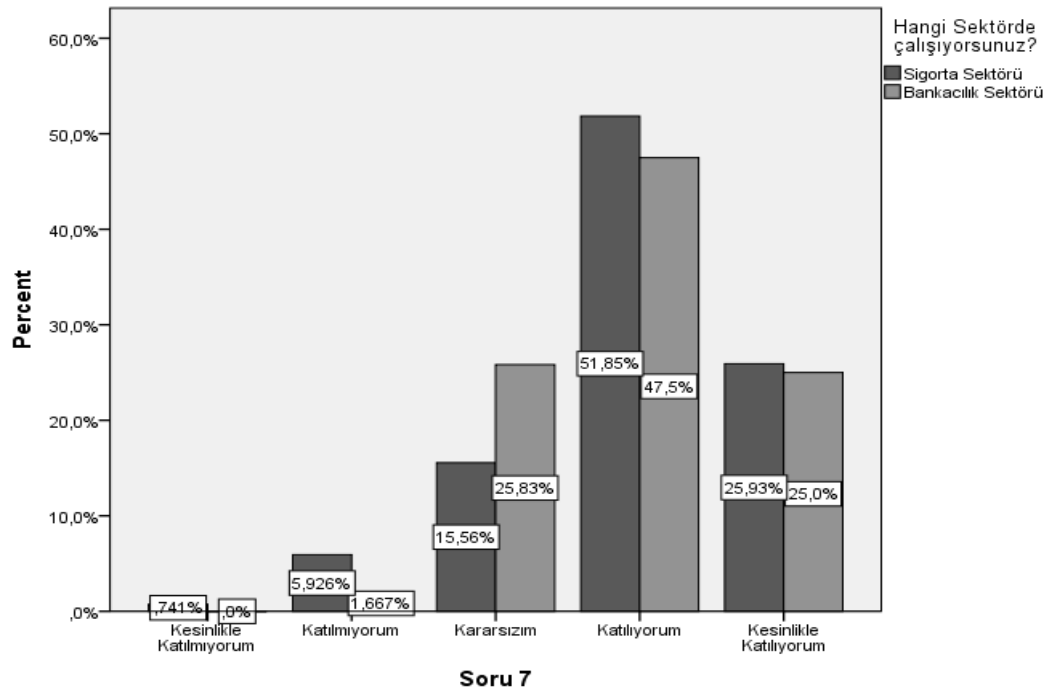
% 43,1 oranında katılıyorum, % 17,3 oranında kesinlikle katılıyorum seçeneğini işaretlemişlerdir. Kararsızların oranı % 22,0 olurken, bu görüşe katılmayanların oranı % 16,5 kesinlikle katılmıyorum cevabı verenlerin oranı ise % 1,2 olmuştur. Sigorta şirketi çalışanları banka kanalını yeteri derecede kullanamadıklarını düşünürken, banka çalışanları bu konuda sigorta şirketi çalışanlarına göre o kadar net değildiler.

Soru 7: Bankasürans ile her kesime rahatlıkla ulaşılabilceğinden dolayı, herhangi bir riskin gerçekleşmesi durumunda toplum hem ekonomik hem de sosyal olarak daha az etkilenir.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 48: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 7. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	1	,4	,4	,4
Katılmıyorum	10	3,9	3,9	4,3
Kararsızım	52	20,4	20,4	24,7
Katılıyorum	127	49,8	49,8	74,5
Kesinlikle Katılıyorum	65	25,5	25,5	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 30: 7. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

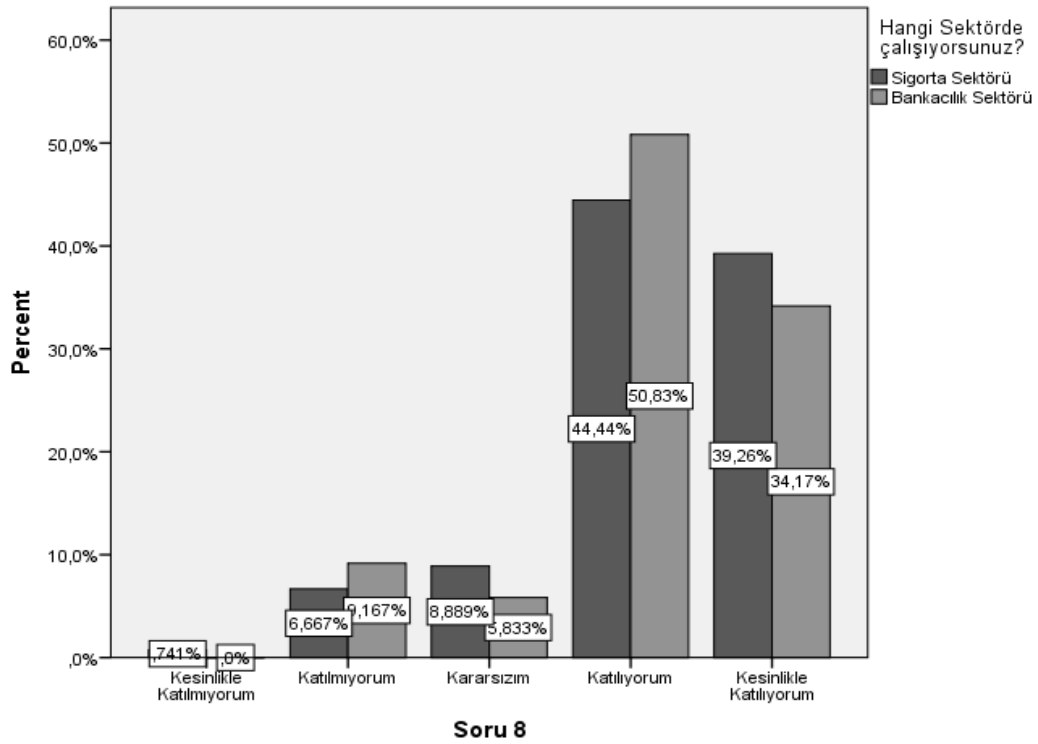
Herhangi bir riskin gerçekleşmesi durumunda bankasürans sayesinde toplumun hem ekonomik hem de sosyal olarak daha az etkileneceği düşüncesinin ölçüldüğü soruda % 49,8 oranında katılıyorum, % 25,5 oranında kesinlikle katılıyorum seçeneğini işaretlemişlerdir. Kararsızların oranı % 20,4 olurken, bu görüşe katılmayanların oranı % 3,9, kesinlikle katılmıyorum cevabı verenlerin oranı ise % 0,4 olmuştur. Diğer sorularla karşılaştırıldığında, kararsız cevabını veren katılımcıların oranı dikkat çekici bulunmuştur.

Soru 8: Bankasürans dağıtım kanalında çalışan kişilerin, Banka tarafında, Segem Belgesine sahip olmaları sağlanarak, yaptıkları işe daha vakıf olmaları sağlanabilir.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 49: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 8. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	1	,4	,4	,4
Katılmıyorum	20	7,8	7,8	8,2
Kararsızım	19	7,5	7,5	15,7
Katılıyorum	121	47,5	47,5	63,1
Kesinlikle Katılıyorum	94	36,9	36,9	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 31: 8. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

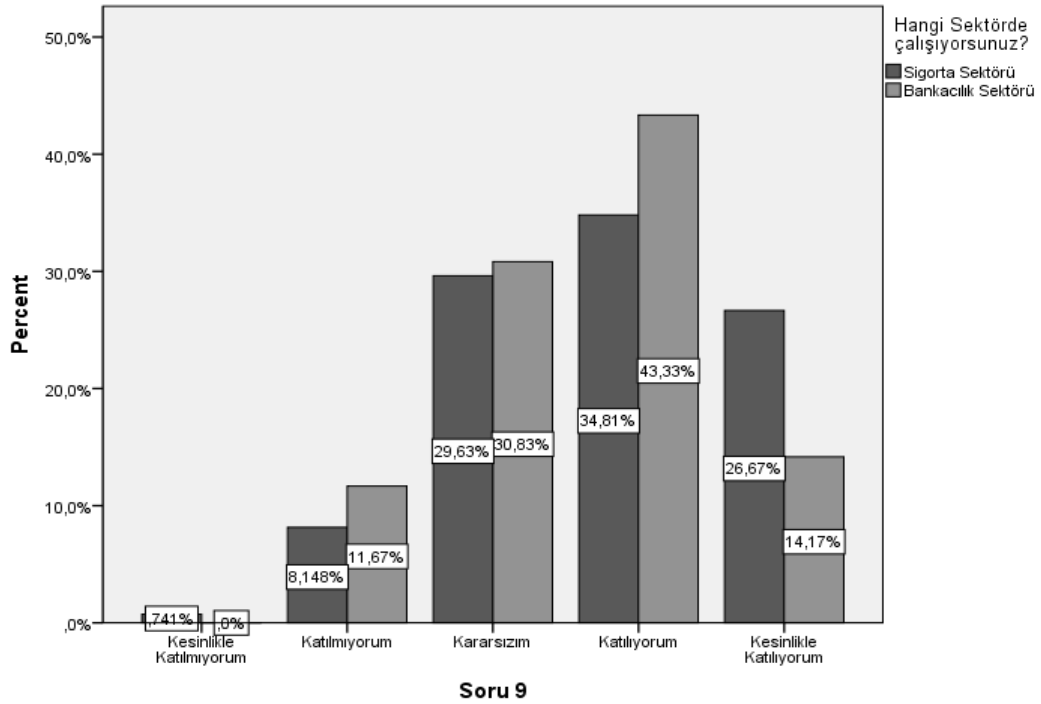
Bankasürans dağıtım kanalında görevli banka çalışanlarının, bu konuda bilgi sahibi olması gerektiği çoğunluğun katıldığı bir görüştür. % 36,9 oranında kesinlikle katılıyorum, % 47,5 oranında katılıyorum seçeneği işaretlenmiştir. Kararsızların oranı % 7,5 olurken, bu görüşe katılmayanların oranı % 7,8 kesinlikle katılmıyorum cevabı verenlerin oranı ise % 0,4 olmuştur.

Soru 9: Avrupa ile karşılaştırıldığında, Türkiye’de bankasürans dağıtım kanalı yeterince etkin değildir.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 50: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 9. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	1	,4	,4	,4
Katılmıyorum	25	9,8	9,8	10,2
Kararsızım	77	30,2	30,2	40,4
Katılıyorum	99	38,8	38,8	79,2
Kesinlikle Katılıyorum	53	20,8	20,8	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 32: 9. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

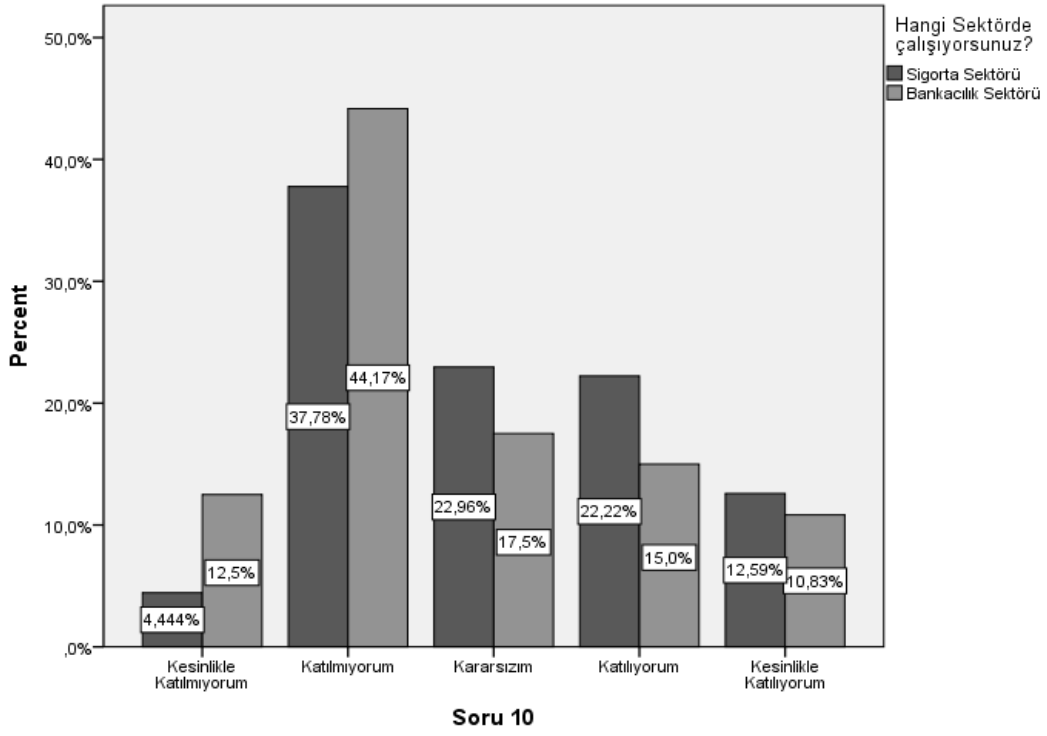
Avrupa ile kıyaslandığında ülkemizde bankasüransın yeterince etkin kullanılmadığı düşüncesini savunan soruya çoğunluk olumlu fikir belirtirken, % 30,2' lik kararsız katılımcıların oranı da dikkat çekici olmuştur. Bu da, konu hakkında Avrupa ülkelerindeki bankasürans piyasası ile ilgili tam bir bilgi sahibi olunmadığından kaynaklandığı düşünülmektedir. Katılımcılar % 9,8 oranında katılmadıklarını, % 0,4 oranında kesinlikle katılmadıklarını ifade etmişlerdir.

Soru 10: Bankanın tek bir sigorta şirketi ile çalışarak hizmet vermesi banka için daha verimlidir.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 51: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 10. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	21	8,2	8,2	8,2
Katılmıyorum	104	40,8	40,8	49,0
Kararsızım	52	20,4	20,4	69,4
Katılıyorum	48	18,8	18,8	88,2
Kesinlikle Katılıyorum	30	11,8	11,8	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 33: 10. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

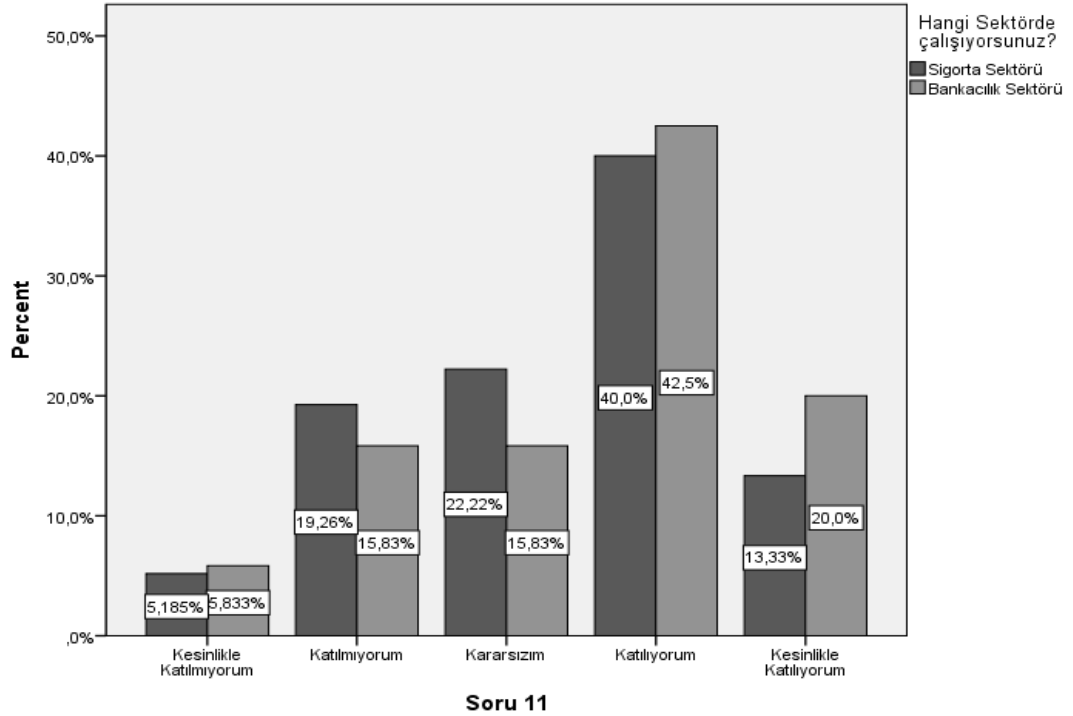
Bankanın tek bir sigorta şirketi ile çalışarak hizmet vermesi banka için daha verimlidir önermesine % 11,8 oranında kesinlikle katılıyorum, % 18,8 oranında ise katılıyorum seçeneğini işaretlemişlerdir. Katılımcılar tarafından % 20,4 kararsız, % 40,8 katılmıyorum, % 8,2 ise kesinlikle katılmıyorum oranında görüş bildirilmiştir. Burada da görüldüğü üzere, her iki sektör çalışanı da büyük oranda bu görüşe katılmamaktadır. Bu da gösteriyor ki, tek bir sigorta şirketi yerine daha çok şirket ile çalışmak daha verimli olabilecektir.

Soru 11: Bankanın birçok sigorta şirketi ile çalışarak hizmet vermesi banka için daha verimlidir.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 52: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 11. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	14	5,5	5,5	5,5
Katılmıyorum	45	17,6	17,6	23,1
Kararsızım	49	19,2	19,2	42,4
Katılıyorum	105	41,2	41,2	83,5
Kesinlikle Katılıyorum	42	16,5	16,5	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 34: 11. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

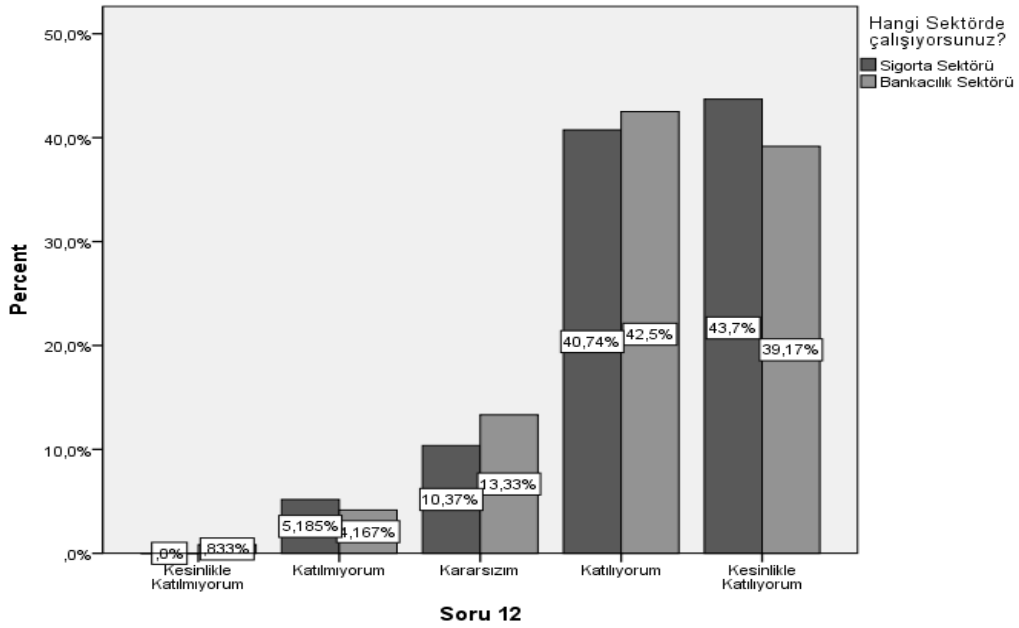
Bankanın birçok sigorta şirketi ile çalışarak hizmet vermesi banka için daha verimlidir önermesine, % 16,5 oranında kesinlikle katılıyorum, % 41,2 oranında ise katılıyorum seçeneği işaretlenmişlerdir. Katılımcılar tarafından % 19,2 kararsız , % 17,6 katılmıyorum, % 5,5 ise kesinlikle katılmıyorum oranında görüş bildirilmiştir. Bir önceki soruyla karşılaştırıldığında, bankanın birçok sigorta şirketi ile çalışması her iki taraf için de daha faydalı görülmüştür.

Soru 12: Banka ile çalışan sigorta şirketleri, bankasürans dağıtım kanalı olmayan sigorta şirketlerine göre hem karlılık, hem değer, hem de itibar açısından daha avantajlıdır.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 53: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 12. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	1	,4	,4	,4
Katılmıyorum	12	4,7	4,7	5,1
Kararsızım	30	11,8	11,8	16,9
Katılıyorum	106	41,6	41,6	58,4
Kesinlikle Katılıyorum	106	41,6	41,6	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 35: 12. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

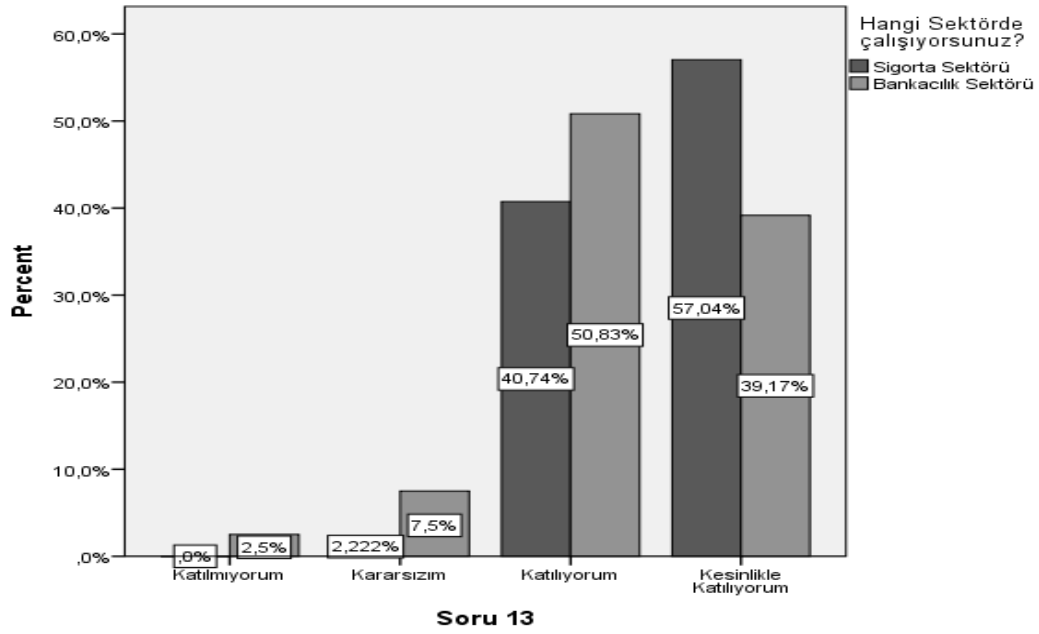
Sigorta şirketlerinin bankasürans dağıtım kanalına sahip olarak, hem karlılık, hem değer, hem de itibar olarak önemli olduğu önermesine katılımcıların % 83,2'sinin katıldığı görülmüştür. % 41,6 oranında kesinlikle katılıyorum, % 41,6 oranında katılıyorum seçeneği işaretlenmiştir. Kararsızların oranı % 11,8 olurken, bu görüşe katılmayanların oranı % 4,7 kesinlikle katılmıyorum cevabı verenlerin oranı ise % 0,4 olmuştur. Buradan da anlaşılabacağı üzere sigorta şirketlerinin bankasürans kanalını kullanması oldukça önemlidir.

Soru 13: Bankasürans'ın çok daha verimli olması için hem banka hem de sigorta şirketi tarafında özel bölümler kurulmalıdır.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 54: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 13. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Katılmıyorum	3	1,2	1,2	1,2
Kararsızım	12	4,7	4,7	5,9
Katılıyorum	116	45,5	45,5	51,4
Kesinlikle Katılıyorum	124	48,6	48,6	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 36: 13. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

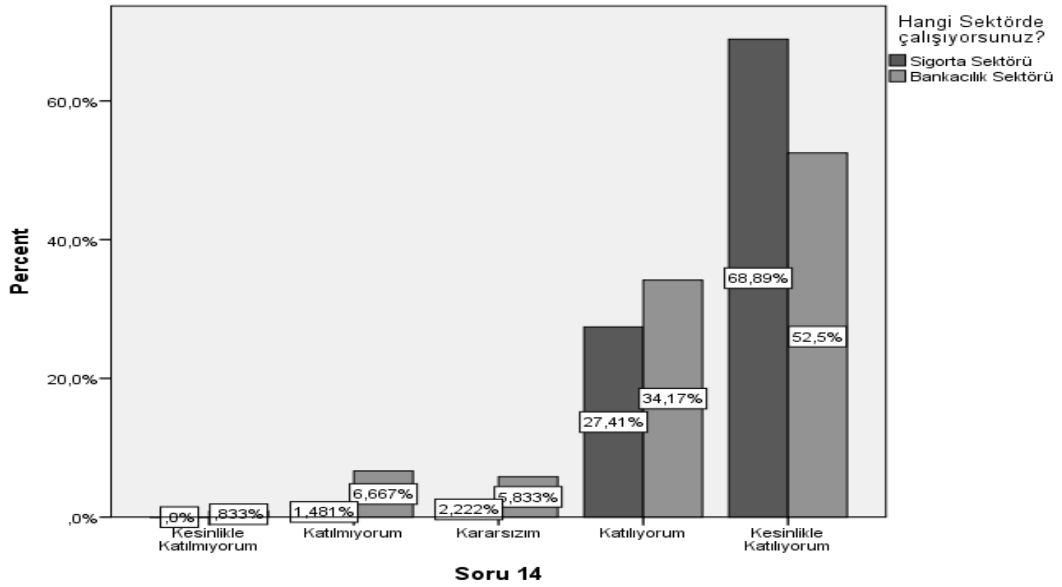
Bankasüransla ilgili bölümlerin kurulmasına yönelik bu soruya katılımcıların % 45,5 'inin katıldığı, % 48,6'sının kesinlikle katıldığı görülmüştür. Kararsızların oranı % 4,7 olurken, bu görüşe katılmayanların oranı % 1,2 iken, kesinlikle katılmıyorum cevabı katılımcılar tarafından işaretlenmemiştir. Sigorta şirketi çalışanları ile bankacıların cevapları ayrı ayrı incelendiğinde, bankacıların % 7,5 kararsızım ve % 2,5 katılmıyorum cevabını vermesi dikkat çekicidir. Bankacıların sigorta bölümü kurulması yönündeki düşünceleri sigortacılara göre daha az olumlu değerlendirilmiştir.

Soru 14: Bilgi işlem tarafında, sigorta şirketi ve banka arasında, anlık poliçe kesmeyi sağlayabilecek bir program olması gerekir.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 55: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 14. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	1	,4	,4	,4
Katılmıyorum	10	3,9	3,9	4,3
Kararsızım	10	3,9	3,9	8,2
Katılıyorum	78	30,6	30,6	38,8
Kesinlikle Katılıyorum	156	61,2	61,2	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 37: 14. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

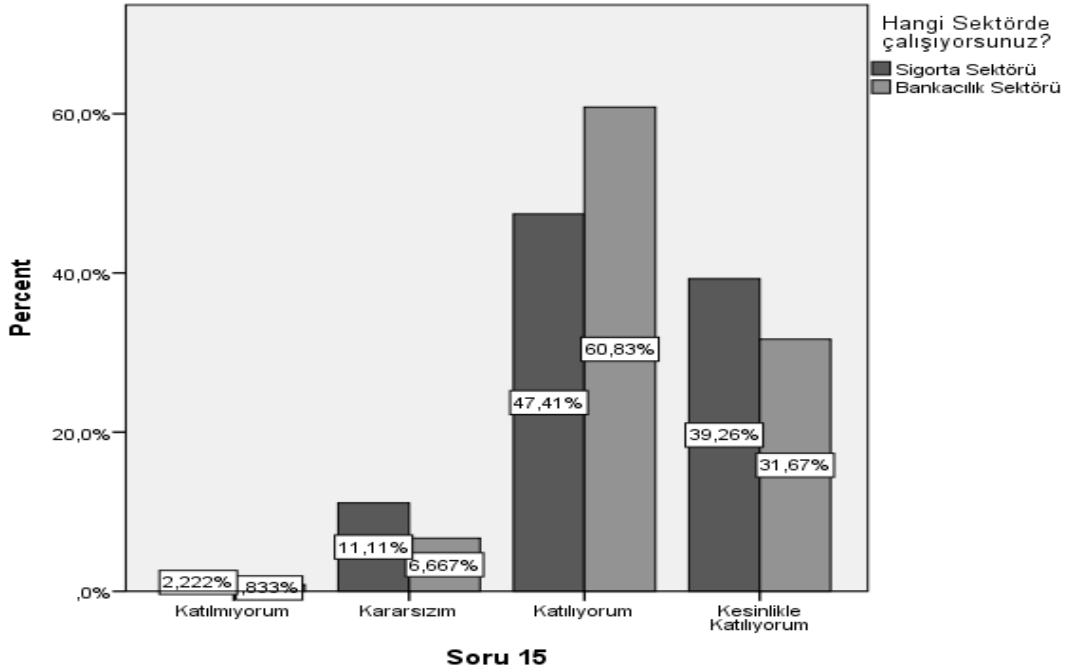
Bu soruda, % 61,2 oranında kesinlikle katılıyorum, % 30,6 oranında katılıyorum seçeneği işaretlenmiştir. Kararsızların oranı % 3,9 olurken, bu görüşe katılmayanların oranı % 3,9, kesinlikle katılmıyorum cevabı verenlerin oranı ise % 0,4 olmuştur. Anlık poliçe kesilecek bir sistemin kurulması gerektiği yönünde sigortacılar çok daha hassas davranmışlardır. Bankacılar bu konuda biraz daha esnek düşünmektedirler. Özellikle basit poliçelerde her iki taraf için de zaman kazandırabilecek bu uygulamadan bankacıların çeşitli çekinceler taşıdığı gözlenmektedir.

Soru 15 : Sigorta sayesinde, herhangi bir doğal afet durumunda, bankaların bilanço yapıları çok daha az etkilenecektir.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 56: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 15. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Katılmıyorum	4	1,6	1,6	1,6
Kararsızım	23	9,0	9,0	10,6
Katılıyorum	137	53,7	53,7	64,3
Kesinlikle Katılıyorum	91	35,7	35,7	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 38: 15. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

Bu soruda, % 35,7 oranında kesinlikle katılıyorum, % 53,7 oranında katılıyorum seçeneği işaretlenmiştir. Kararsızların oranı % 9, bu görüşe katılmayanların

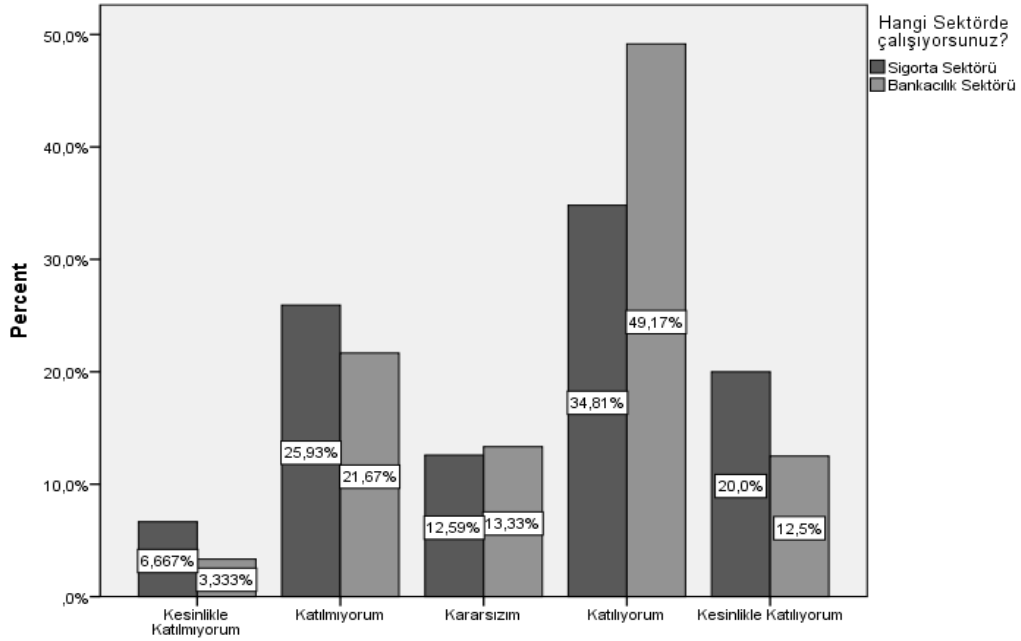
oranı % 1,6 olurken, kesinlikle katılmıyorum cevabı hiç kimse tarafından işaretlenmemiştir. Sigorta sayesinde, herhangi bir doğal afet durumunda, bankaların bilanço yapılarının çok daha az etkileneceği görüşü banka çalışanlarında daha etkin görülmektedir. Bunun yanında her iki sektör çalışanı da bankaların mali yapılarına herhangi bir doğal afet durumunda sigortanın olumlu etkisinin olacağı yönünde hem fikirdir.

Soru 16: Hasar anında, hizmet açısından banka kanalı, acente veya direkt dağıtım kanalı kadar etkin olmayabilir.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 57: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 16. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	13	5,1	5,1	5,1
Katılmıyorum	61	23,9	23,9	29,0
Kararsızım	33	12,9	12,9	42,0
Katılıyorum	106	41,6	41,6	83,5
Kesinlikle Katılıyorum	42	16,5	16,5	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 39: 16. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

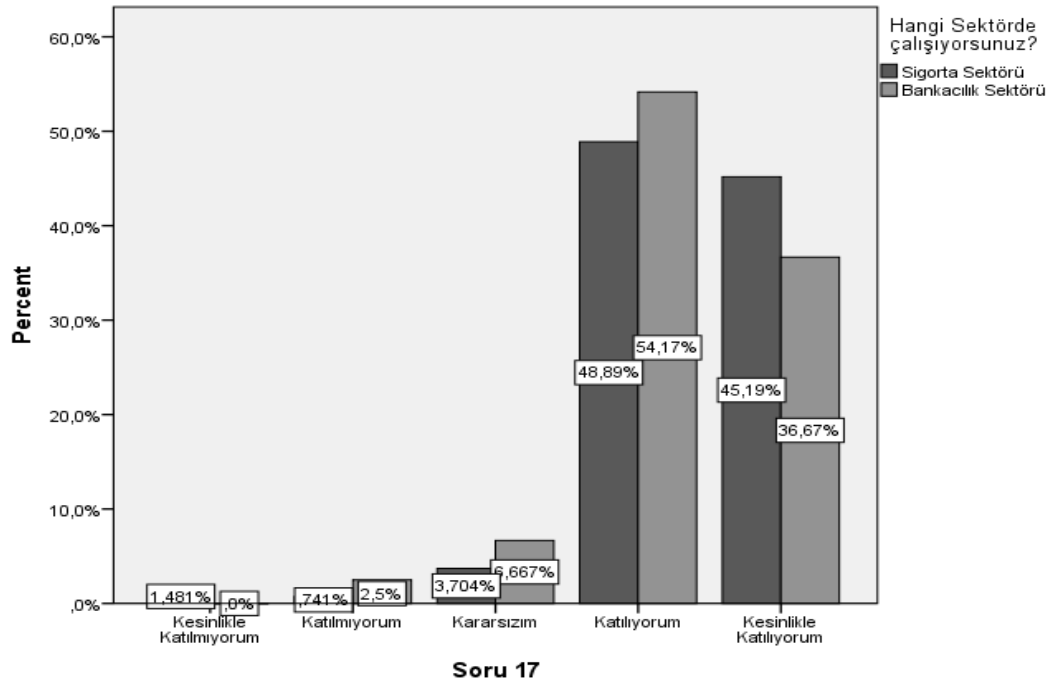
Bu konuda bankacılar acentelerin daha etkin olabileceğini düşünmektedirler. Bunun yanında her iki sektör çalışanlarında da ortak bir nokta tespit edilememiştir. Verilen cevapların oranı, % 16,5 kesinlikle katılıyorum, % 41,6 katılıyorum yönündedir. Kararsızların oranı % 12,9, bu görüşe katılmayanların oranı % 23,9 olurken, kesinlikle katılmayanların oranı ise % 5,1'tir.

Soru 17: Sigorta ürünleri daha karmaşık hale geldikçe, bankasürans kanalında mutlaka sigorta şirketi desteğinin devreye girmesi gerekmektedir.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 58: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 17. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	2	,8	,8	,8
Katılmıyorum	4	1,6	1,6	2,4
Kararsızım	13	5,1	5,1	7,5
Katılıyorum	131	51,4	51,4	58,8
Kesinlikle Katılıyorum	105	41,2	41,2	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 40: 17. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

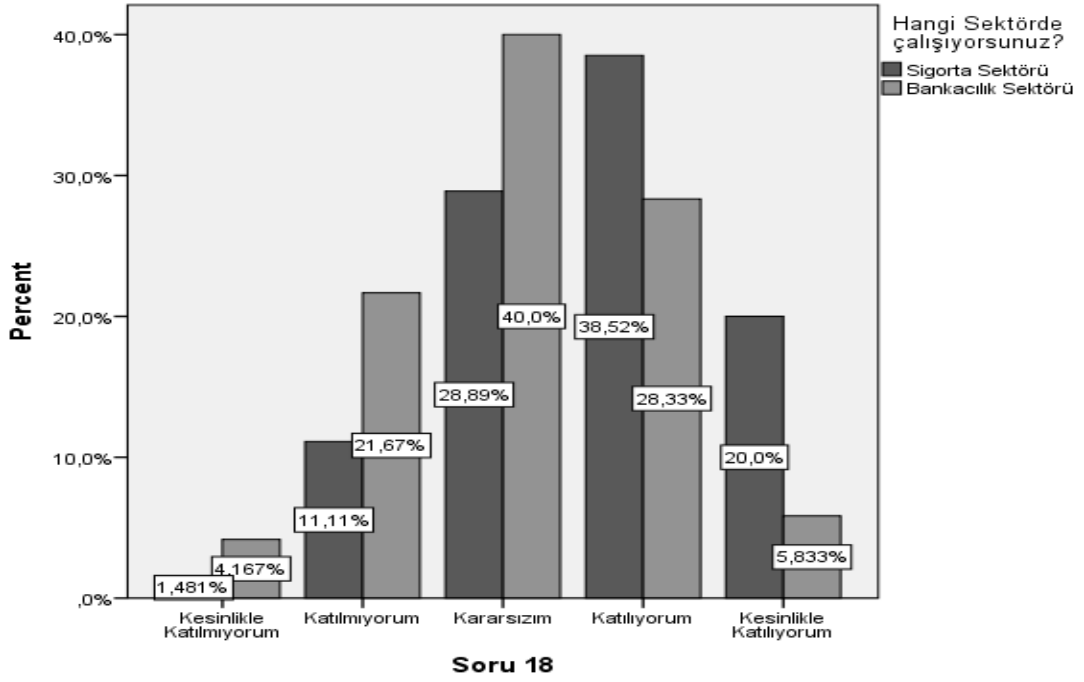
Hem banka, hem de sigorta şirketi çalışanları sigorta şirketi desteğinin devreye girmesi konusunda % 92,6 oranında hem fikirdirler. Sigorta ürünleri karmaşık hale geldikçe sigorta şirketinin katkısının önemli olduğu hususu öne çıkmaktadır. Kararsızların oranı % 5,1, olumsuz görüş bildirenlerin ise % 2,4 olmuştur.

Soru 18: Bankalar, sigorta şirketlerinden yüksek sigorta komisyonları talep etmektedirler.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 59: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 18. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	7	2,7	2,7	2,7
Katılmıyorum	41	16,1	16,1	18,8
Kararsızım	87	34,1	34,1	52,9
Katılıyorum	86	33,7	33,7	86,7
Kesinlikle Katılıyorum	34	13,3	13,3	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 41: 18. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

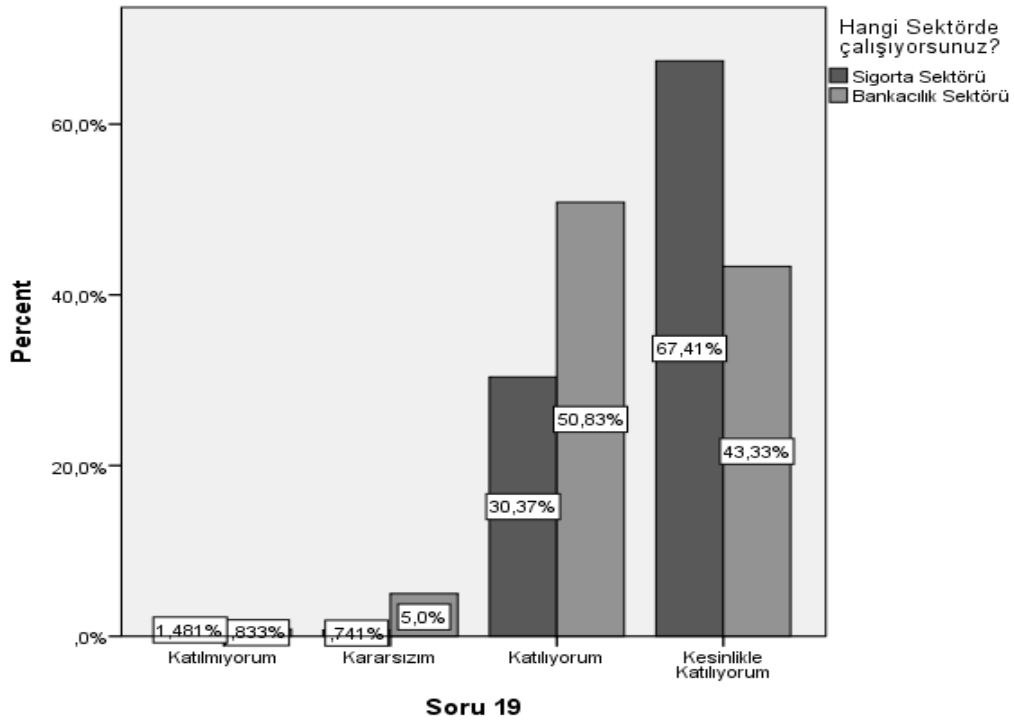
Katılımcılar tarafından kesinlikle katılıyorum seçeneği % 13,3 oranında, katılıyorum seçeneği % 33,7 oranında işaretlenmiştir. Kararsızların oranı % 34,1 ile dikkat çekici bulunmuştur. Bu görüşe katılmayanların oranı % 16,1, kesinlikle katılmayanların ise % 2,7'dir. Burada daha belirgin bir şekilde sigortacılar bankaların yüksek komisyon talep ettiklerini düşünmektedirler. Bunun yanında bankacılar bu konuda net bir görüşe sahip değildirler.

Soru 19: Sigorta şirketinin, bankasürans kanalının çok iyi olması, sigorta şirketine bir artı değer katmaktadır.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 60: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 19. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Katılmıyorum	3	1,2	1,2	1,2
Kararsızım	7	2,7	2,7	3,9
Katılıyorum	102	40,0	40,0	43,9
Kesinlikle Katılıyorum	143	56,1	56,1	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 42: 19. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

Katılımcıların % 96,1'i olumlu görüş bildirirken, kararsızların oranı % 2,7dir. Bu kararsız cevapların çoğunluğu banka çalışanları tarafından verilmiştir. Bankacıların

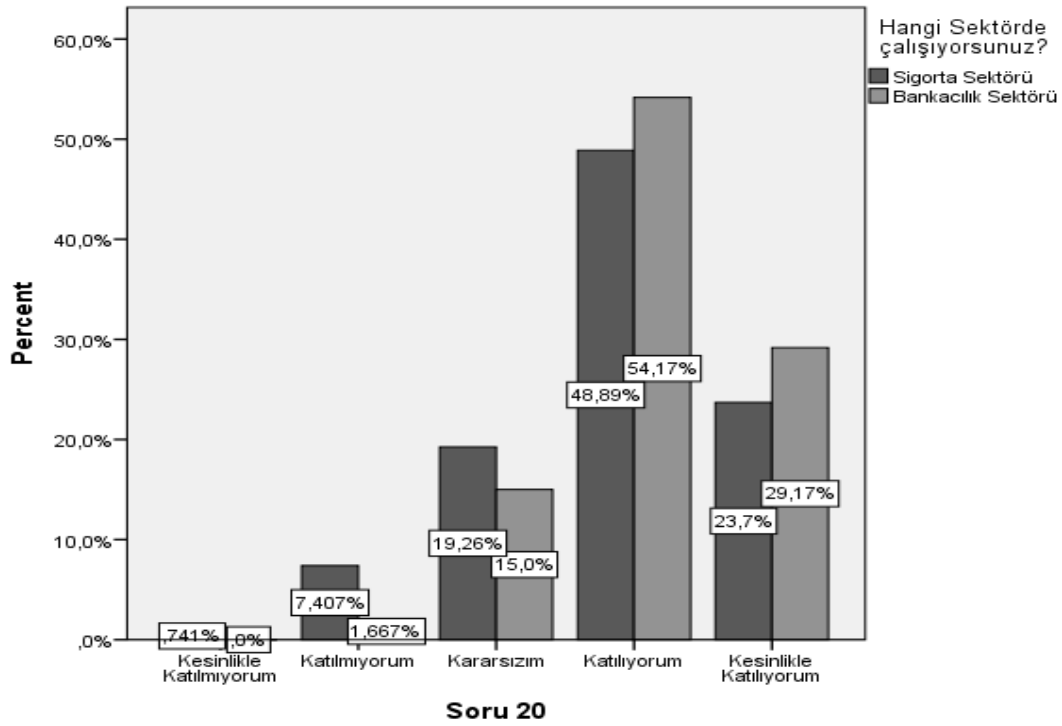
cevapları incelendiğinde % 5 oranındaki kararsız görüş sigorta şirketi çalışanlarına kıyasla dikkat çekici olmuştur. Olumsuz görüş bildirenler ise % 1,2 ile oldukça düşük kalmıştır.

Soru 20: Sağlanabilecek vergi avantajları, bankasüransın daha etkin olmasını sağlayabilir.

Soruya ilişkin ankete katılanların verdiği cevaplar aşağıdaki şekilde olmuştur;

Tablo 61: Sigorta şirketi ve banka çalışanlarının 20. Soruya verdikleri cevapların dağılımı

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	1	,4	,4	,4
Katılmıyorum	12	4,7	4,7	5,1
Kararsızım	44	17,3	17,3	22,4
Katılıyorum	131	51,4	51,4	73,7
Kesinlikle Katılıyorum	67	26,3	26,3	100,0
Total	255	100,0	100,0	



Şekil 43: 20. Soruya verilen cevapların sektöre göre dağılımı

Ankete katılanlar 20. Soruya, % 51,4 oranında katılıyorum, % 26,3 oranında kesinlikle katılıyorum seçeneğini işaretlemişlerdir. Dolayısıyla bu önermeye olumlu görüş ifade edenlerin oranı % 78,0 olmuştur. Kararsızların oranı % 17,3 olurken, bu görüşe katılmayanların oranı % 4,7 olmuştur. Bu soruda kesinlikle katılmıyorum cevabını verenler ise % 0,4'tür. Bu konuda bankacılar daha pozitif bir görüşe sahiptirler. Bankacılar ve sigortacılar karşılaştırıldığında katılmıyorum cevabı veren sigortacılar dikkat çekmektedirler.

4.2. Sektör Bazında Ankete Verilen Cevapların Ki-Kare (Chi-Square) Analiz Sonuçları

Soru 1: Bankasürans, Türkiye sigorta piyasası için önemlidir ve gelecekte de önemli bir etkinliğe sahip olacaktır.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 1 Cross tabulation

Tablo 62: Soru 1 Cross Tabulation

			Soru 1					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	0	1	3	57	74	135
		Expected Count	1,6	1,1	3,2	59,3	69,9	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,0%	0,7%	2,2%	42,2%	54,8%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	3	1	3	55	58	120
		Expected Count	1,4	,9	2,8	52,7	62,1	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	2,5%	0,8%	2,5%	45,8%	48,3%	100,0%
	Total	Count	3	2	6	112	132	255
		Expected Count	3,0	2,0	6,0	112,0	132,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,2%	0,8%	2,4%	43,9%	51,8%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 63: Soru 1 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4,107 ^a	4	,392
Likelihood Ratio	5,256	4	,262
Linear-by-Linear Association	2,739	1	,098
N of Valid Cases	255		

a. 6 cells (60,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,94.

Symmetric Measures

Tablo 64: Soru 1 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,127			,392
	Cramer's V	,127			,392
Interval by Interval	Pearson's R	-,104	,059	-1,661	,098 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,075	,062	-1,199	,232 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 1. soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 1.soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre, ki-kare değeri 4,107 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,392 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,392 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 1. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdır.

Bu sonuçlara göre hem sigorta hem de banka sektörü bankasüransın, Türkiye sigorta piyasası için önemli olduğunu ve gelecekte de önemli bir etkinliğe sahip olacağı düşüncesindedir.

Soru 2: Yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye piyasasında daha aktif yer oynaması, bankasürans kanalına da önemli katkılar yapmıştır.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 2 Cross tabulation

Tablo 65: Soru 2 Cross Tabulation

			Soru 2					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	2	18	13	77	25	135
		Expected Count	1,6	15,4	20,1	73,6	24,4	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,5%	13,3%	9,6%	57,0%	18,5%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	1	11	25	62	21	120
		Expected Count	1,4	13,6	17,9	65,4	21,6	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,8%	9,2%	20,8%	51,7%	17,5%	100,0%
	Total	Count	3	29	38	139	46	255
		Expected Count	3,0	29,0	38,0	139,0	46,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,2%	11,4%	14,9%	54,5%	18,0%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 66: Soru 2 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,921 ^a	4	,140
Likelihood Ratio	6,989	4	,136
Linear-by-Linear Association	,029	1	,866
N of Valid Cases	255		

a. 2 cells (20,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,41.

Symmetric Measures

Tablo 67: Soru 2 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,165			,140
	Cramer's V	,165			,140
Interval by Interval	Pearson's R	-,011	,062	-,169	,866 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,036	,063	-,579	,563 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 2. soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 2. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 6,921 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,140 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,140 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 2. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdır.

Bu sonuçlara göre hem sigorta hem de banka sektörü yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye piyasasında daha aktif yer oynaması gerektiğini ve bununla bankasürans kanalına önemli katkıda bulunacağı fikrine sahiptir.

Soru 3: AB süreci, Türkiye sigorta piyasası için olumlu etkiler yaratacaktır.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 3 Crosstabulation

Tablo 68: Soru 3 Cross Tabulation

			Soru 3					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	2	7	24	67	35	135
		Expected Count	1,1	6,9	29,6	64,1	33,4	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,5%	5,2%	17,8%	49,6%	25,9%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	0	6	32	54	28	120
		Expected Count	,9	6,1	26,4	56,9	29,6	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,0%	5,0%	26,7%	45,0%	23,3%	100,0%
	Total	Count	2	13	56	121	63	255
		Expected Count	2,0	13,0	56,0	121,0	63,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,8%	5,1%	22,0%	47,5%	24,7%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 69: Soru 3 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4,528 ^a	4	,339
Likelihood Ratio	5,292	4	,259
Linear-by-Linear Association	,384	1	,535
N of Valid Cases	255		

a. 2 cells (20,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,94.

Symmetric Measures

Tablo 70: Soru 3 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,133			,339
	Cramer's V	,133			,339
Interval by Interval	Pearson's R	-,039	,063	-,619	,536 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,059	,063	-,939	,349 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.⁷

H_0 = Sektör ile 3. soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 3. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 4,528 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p -değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,339 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,339 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 3. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdır.

Bu sonuçlara göre hem sigorta hem de banka sektörü AB sürecinin Türkiye sigorta piyasası için olumlu bir etki yaratacağı düşüncesindedir. Her iki sektörde karasız oranlarının yüksek çıkması sonucuna bağlı olarak ankete katılanların AB süreci ve etkileri hakkında bilgi sahibi olmadığı varsayımı yapılabilmektedir.

Soru 4: Bankasürans yöntemi ile bankalar birçok risklerini sigorta altına almaktadırlar.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 4 Crosstabulation

Tablo 71: Soru 4 Cross Tabulation

			Soru 4				Total
			Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	4	5	57	69	135
		Expected Count	5,3	3,2	65,1	61,4	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	3,0%	3,7%	42,2%	51,1%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	6	1	66	47	120
		Expected Count	4,7	2,8	57,9	54,6	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	5,0%	0,8%	55,0%	39,2%	100,0%
Total	Count		10	6	123	116	255
	Expected Count		10,0	6,0	123,0	116,0	255,0
	% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?		3,9%	2,4%	48,2%	45,5%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 72: Soru 4 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,040 ^a	3	,071
Likelihood Ratio	7,288	3	,063
Linear-by-Linear Association	2,142	1	,143
N of Valid Cases	255		

a. 3 cells (37,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,82.

Symmetric Measures

Tablo 73: Soru 4 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,166			,071
	Cramer's V	,166			,071
Interval by Interval	Pearson's R	-,092	,062	-1,467	,144 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,106	,062	-1,692	,092 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 4. soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 4. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 7,040 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,071 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,071 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 4. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdır.

Bu sonuçlara göre bankacılık sektörünün, bankasürans kanalının bankalar tarafından risklerin sigorta altına alma konusunda kesin olarak etkili olacağı fikrine sahipken sigorta sektörü daha çekingen olarak bu fikre katılmıştır. Bunun etkisini p-değerinin 0,05 değerine yakın çıkmış olması sonucunda görmekteyiz.

Soru 5: Bankasüransı, bankalar iyi bir faiz dışı gelir kaynağı olarak görürlerse, bu kanal çok daha hızlı gelişir.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 5 Crosstabulation

Tablo 74: Soru 5 Cross Tabulation

			Soru 5					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	0	6	9	48	72	135
		Expected Count	1,1	7,9	10,6	51,9	63,5	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,0%	4,4%	6,7%	35,6%	53,3%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	2	9	11	50	48	120
		Expected Count	,9	7,1	9,4	46,1	56,5	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,7%	7,5%	9,2%	41,7%	40,0%	100,0%
	Total	Count	2	15	20	98	120	255
		Expected Count	2,0	15,0	20,0	98,0	120,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,8%	5,9%	7,8%	38,4%	47,1%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 75: Soru 5 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,782 ^a	4	,148
Likelihood Ratio	7,567	4	,109
Linear-by-Linear Association	5,801	1	,016
N of Valid Cases	255		

- a. 2 cells (20,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,94.

Symmetric Measures

Tablo 76: Soru 5 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,163			,148
	Cramer's V	,163			,148
Interval by Interval	Pearson's R	-,151	,060	-2,432	,016 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,146	,062	-2,353	,019 ^c
N of Valid Cases		255			



- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 5.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 5. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 6,782 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,148 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,148 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 5. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdır.

Bu sonuçlara göre her iki sektörde, bankaların faiz dışı gelir kaynağı olarak görülmesi durumunda bankasürans kanalının daha hızlı gelişim göstereceği konusunda hem fikir olmuşlardır.

Soru 6: Sigorta şirketleri, bankasürans gibi bir kanalı yeteri derecede kullanamamaktadırlar.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 6 Crosstabulation

Tablo 77: Soru 6 Cross Tabulation

			Soru 6					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	1	19	17	69	29	135
		Expected Count	1,6	22,2	29,6	58,2	23,3	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,7%	14,1%	12,6%	51,1%	21,5%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	2	23	39	41	15	120
		Expected Count	1,4	19,8	26,4	51,8	20,7	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,7%	19,2%	32,5%	34,2%	12,5%	100,0%
	Total	Count	3	42	56	110	44	255
		Expected Count	3,0	42,0	56,0	110,0	44,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,2%	16,5%	22,0%	43,1%	17,3%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 78: Soru 6 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	20,126 ^a	4	,000
Likelihood Ratio	20,458	4	,000
Linear-by-Linear Association	11,226	1	,001
N of Valid Cases	255		

a. 2 cells (20,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,41.

Symmetric Measures

Tablo 79: Soru 6 Symmetric Measures

	Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,281		,000
	Cramer's V	,281		,000
Interval by Interval	Pearson's R	-,210	,061	-,3420
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,226	,061	-,3688
N of Valid Cases	255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 6.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 6. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 20,126 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,000 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,000 < 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilir. Yani, sektör ile 6. soru arasında bir ilişki vardır. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımlıdır.

Bu sonuçlara göre banka ve sigorta şirketleri, sigorta şirketlerinin bankasürans kanalını yeteri derecede kullanamadığı düşüncesine aynı oranda katılmadıklarını göstermektedir. Bu ilişki aşağıdaki korelasyon tablosunda da Pearson Correlation katsayısının -0,210 çıkması ile desteklenmiştir. Aşağıdaki tabloya göre sektör ile 6. Soru arasında 0.01 seviyesinde bir ilişki mevcuttur.

Correlations

Tablo 80: Soru 6 Correlations

		Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Soru 6
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Pearson Correlation	1	-,210**
	Sig. (2-tailed)		,001
	Sum of Squares and Cross-products	63,529	-26,588
	Covariance	,250	-,105
	N	255	255
Soru 6	Pearson Correlation	-,210**	1
	Sig. (2-tailed)	,001	
	Sum of Squares and Cross-products	-26,588	251,765
	Covariance	-,105	,991
	N	255	255

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Soru 7: Bankasürans ile her kesime rahatlıkla ulaşılabilceğinden dolayı, herhangi bir riskin gerçekleşmesi durumunda toplum hem ekonomik hem de sosyal olarak daha az etkilenir.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 7 Crosstabulation

Tablo 81: Soru 7 Cross Tabulation

			Soru 7					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	1	8	21	70	35	135
		Expected Count	,5	5,3	27,5	67,2	34,4	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,7%	5,9%	15,6%	51,9%	25,9%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	0	2	31	57	30	120
		Expected Count	,5	4,7	24,5	59,8	30,6	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,0%	1,7%	25,8%	47,5%	25,0%	100,0%
	Total	Count	1	10	52	127	65	255
		Expected Count	1,0	10,0	52,0	127,0	65,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,4%	3,9%	20,4%	49,8%	25,5%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 82: Soru 7 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,382 ^a	4	,117
Likelihood Ratio	8,011	4	,091
Linear-by-Linear Association	,002	1	,964
N of Valid Cases	255		

a. 3 cells (30,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,47.

Symmetric Measures

Tablo 83: Soru 7 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,170			,117
	Cramer's V	,170			,117
Interval by Interval	Pearson's R	-,003	,062	-,046	,964 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,030	,063	-,470	,639 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 7.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 7. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 7,382 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,117 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,117 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 7. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdır.

Bu sonuçlara göre her iki sektörde, bankasüransın her kesime ulaşmak konusunda etkili olduğunu ve bu durumun sonucu olarak oluşacak herhangi bir risk karşısında toplumun ekonomik ve sosyal olarak daha az etkileneceği konusunda aynı fikre sahiptir.

Soru 8: Bankasürans dağıtım kanalında çalışan kişilerin, banka tarafında, Segem belgesine sahip olmaları sağlanarak, yaptıkları işe daha vakıf olmaları sağlanabilir.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 8 Crosstabulation

Tablo 84: Soru 8 Cross Tabulation

			Soru 8					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	1	9	12	60	53	135
		Expected Count	,5	10,6	10,1	64,1	49,8	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,7%	6,7%	8,9%	44,4%	39,3%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	0	11	7	61	41	120
		Expected Count	,5	9,4	8,9	56,9	44,2	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,0%	9,2%	5,8%	50,8%	34,2%	100,0%
	Total	Count	1	20	19	121	94	255
		Expected Count	1,0	20,0	19,0	121,0	94,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,4%	7,8%	7,5%	47,5%	36,9%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 85: Soru 8 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,185 ^a	4	,527
Likelihood Ratio	3,580	4	,466
Linear-by-Linear Association	,189	1	,664
N of Valid Cases	255		

a. 2 cells (20,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,47.

Symmetric Measures

Tablo 86: Soru 8 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,112			,527
	Cramer's V	,112			,527
Interval by Interval	Pearson's R	-,027	,063	-,434	,665 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,036	,063	-,568	,570 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 8.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 8. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 3,185 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,527 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,527 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 8. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdır.

Bu sonuçlara göre her iki sektörde de, bankasürans kanalı tarafında çalışanların yaptıkları işe daha vakıf olmaları için Segem Belgesine sahip olmaları gerektiği konusunda yüksek oranla aynı fikire sahiptirler.

Soru 9: Avrupa ile karşılaştırıldığında, Türkiye’de bankasürans dağıtım kanalı yeterince etkin değildir.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 9 Crosstabulation

Tablo 87: Soru 9 Cross Tabulation

			Soru 9					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	1	11	40	47	36	135
		Expected Count	,5	13,2	40,8	52,4	28,1	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,7%	8,1%	29,6%	34,8%	26,7%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	0	14	37	52	17	120
		Expected Count	,5	11,8	36,2	46,6	24,9	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,0%	11,7%	30,8%	43,3%	14,2%	100,0%
	Total	Count	1	25	77	99	53	255
		Expected Count	1,0	25,0	77,0	99,0	53,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,4%	9,8%	30,2%	38,8%	20,8%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 88: Soru 9 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,685 ^a	4	,104
Likelihood Ratio	8,199	4	,085
Linear-by-Linear Association	2,565	1	,109
N of Valid Cases	255		

- a. 2 cells (20,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,47.

Symmetric Measures

Tablo 89: Soru 9 Symmetric Measures

	Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,174		,104
	Cramer's V	,174		,104
Interval by Interval	Pearson's R	-,100	,062	-,1607
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,102	,062	-,1633
N of Valid Cases	255			



- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 9.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 9. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 7,685 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p -değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,104 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,104 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 9. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdır.

Bu sonuçlara göre her iki sektörde de çalışan kişiler, Avrupa ile karşılaştırıldığında, Türkiye’de bankasürans dağıtım kanalı yeterince etkin olmadığı konusunda yüksek oranla aynı fikre sahiptirler.

Soru 10: Bankanın tek bir sigorta şirketi ile çalışarak hizmet vermesi banka için daha verimlidir.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 10 Crosstabulation

Tablo 90: Soru 10 Cross Tabulation

			Soru 10					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	6	51	31	30	17	135
		Expected Count	11,1	55,1	27,5	25,4	15,9	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	4,4%	37,8%	23,0%	22,2%	12,6%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	15	53	21	18	13	120
		Expected Count	9,9	48,9	24,5	22,6	14,1	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	12,5%	44,2%	17,5%	15,0%	10,8%	100,0%
	Total	Count	21	104	52	48	30	255
		Expected Count	21,0	104,0	52,0	48,0	30,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	8,2%	40,8%	20,4%	18,8%	11,8%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 91: Soru 10 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8,499 ^a	4	,075
Likelihood Ratio	8,643	4	,071
Linear-by-Linear Association	5,089	1	,024
N of Valid Cases	255		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 9,88.

Symmetric Measures

Tablo 92: Soru 10 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,183			,075
	Cramer's V	,183			,075
Interval by Interval	Pearson's R	-,142	,062	-2,274	,024 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,152	,062	-2,450	,015 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 10.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 10. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 8,499 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,075olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,075 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 10. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdır.

Bu sonuçlara göre her iki sektör de, bankaların birden fazla sigorta şirketi ile çalışarak hizmet vermesi konusunda aynı fikre sahiptirler.

Soru 11: Bankanın birçok sigorta şirketi ile çalışarak hizmet vermesi banka için daha verimlidir.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 11 Crosstabulation

Tablo 93: Soru 11 Cross Tabulation

			Soru 11					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	7	26	30	54	18	135
		Expected Count	7,4	23,8	25,9	55,6	22,2	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	5,2%	19,3%	22,2%	40,0%	13,3%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	7	19	19	51	24	120
		Expected Count	6,6	21,2	23,1	49,4	19,8	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	5,8%	15,8%	15,8%	42,5%	20,0%	100,0%
	Total	Count	14	45	49	105	42	255
		Expected Count	14,0	45,0	49,0	105,0	42,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	5,5%	17,6%	19,2%	41,2%	16,5%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 94: Soru 11 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,631 ^a	4	,458
Likelihood Ratio	3,647	4	,456
Linear-by-Linear Association	1,621	1	,203
N of Valid Cases	255		

- a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,59.

Symmetric Measures

Tablo 95: Soru 11 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,119			,458
	Cramer's V	,119			,458
Interval by Interval	Pearson's R	,080	,063	1,275	,204 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,093	,062	1,482	,140 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 11.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 11. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 3,631 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,458 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,458 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 11. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdır.

Bu sonuçlara göre her iki sektörde, bankaların birden fazla sigorta şirketiyle çalışmalarının bankalar açısından daha verimli olduğu fikrine sahiptirler.

Soru 12: Banka ile çalışan sigorta şirketleri, bankasürans dağıtım kanalı olmayan sigorta şirketlerine göre hem karlılık, hem değer, hem de itibar açısından daha avantajlıdır.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 12 Crosstabulation

Tablo 96: Soru 12 Cross Tabulation

			Soru 12					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	0	7	14	55	59	135
		Expected Count	,5	6,4	15,9	56,1	56,1	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,0%	5,2%	10,4%	40,7%	43,7%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	1	5	16	51	47	120
		Expected Count	,5	5,6	14,1	49,9	49,9	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,8%	4,2%	13,3%	42,5%	39,2%	100,0%
	Total	Count	1	12	30	106	106	255
		Expected Count	1,0	12,0	30,0	106,0	106,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,4%	4,7%	11,8%	41,6%	41,6%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 97: Soru 12 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,101 ^a	4	,717
Likelihood Ratio	2,484	4	,647
Linear-by-Linear Association	,557	1	,455
N of Valid Cases	255		

a. 2 cells (20,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,47.

Symmetric Measures

Tablo 98: Soru 12 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,091			,717
	Cramer's V	,091			,717
Interval by Interval	Pearson's R	-,047	,063	-,746	,456 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,049	,063	-,784	,434 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.



H_0 = Sektör ile 12.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 12. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 2,101 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,717 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,717 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 12. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdır.

Bu sonuçlara göre her iki sektörde de çalışan kişiler, bankasürans dağıtım kanalı olmayan sigorta şirketlerine göre hem karlılık, hem değer, hem de itibar açısından daha avantajlı olduğu fikrine sahiptir.

Soru 13: Bankasüransın çok daha verimli olması için hem banka hem de sigorta şirketi tarafında özel bölümler kurulmalıdır.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 13 Crosstabulation

Tablo 99: Soru 13 Cross Tabulation

			Soru 13				Total
			Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	0	3	55	77	135
		Expected Count	1,6	6,4	61,4	65,6	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,0%	2,2%	40,7%	57,0%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	3	9	61	47	120
		Expected Count	1,4	5,6	54,6	58,4	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	2,5%	7,5%	50,8%	39,2%	100,0%
	Total	Count	3	12	116	124	255
		Expected Count	3,0	12,0	116,0	124,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,2%	4,7%	45,5%	48,6%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 100: Soru 13 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	12,730 ^a	3	,005
Likelihood Ratio	14,057	3	,003
Linear-by-Linear Association	12,301	1	,000
N of Valid Cases	255		

a. 2 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,41.

Symmetric Measures

Tablo 101: Soru 13 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,223			,005
	Cramer's V	,223			,005
	Contingency Coefficient	,218			,005
Interval by Interval	Pearson's R	-,220	,057	-3,588	,000 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,203	,061	-3,296	,001 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 13.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 13. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 12,730 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,005 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,005 < 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilir. Yani, sektör ile 13. soru arasında bir ilişki vardır. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımlıdır.

Bu sonuçlara göre her iki sektörde, banka ve sigorta şirketlerinde özel bölümlerin kurulmasının bankasürans için verimli olacağı konusunda çok yüksek oranda aynı fikre sahiptirler.

Soru 14: Bilgi işlem tarafında, sigorta şirketi ve banka arasında, anlık poliçe kesmeyi sağlayabilecek bir program olması gerekir.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 14 Crosstabulation

Tablo 102: Soru 14 Cross Tabulation

			Soru 14					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	0	2	3	37	93	135
		Expected Count	,5	5,3	5,3	41,3	82,6	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,0%	1,5%	2,2%	27,4%	68,9%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	1	8	7	41	63	120
		Expected Count	,5	4,7	4,7	36,7	73,4	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,8%	6,7%	5,8%	34,2%	52,5%	100,0%
	Total	Count	1	10	10	78	156	255
		Expected Count	1,0	10,0	10,0	78,0	156,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,4%	3,9%	3,9%	30,6%	61,2%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 103: Soru 14 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	11,331 ^a	4	,023
Likelihood Ratio	12,015	4	,017
Linear-by-Linear Association	11,200	1	,001
N of Valid Cases	255		

a. 4 cells (40,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,47.

Symmetric Measures

Tablo 104: Soru 14 Symmetric Measures

	Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,211		,023
	Cramer's V	,211		,023
	Contingency Coefficient	,206		,023
Interval by Interval	Pearson's R	-,210	,057	-,3416
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,189	,061	-,3067
N of Valid Cases	255			



- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 14.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 14. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 11,331 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p -değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,023 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,023 < 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilir. Yani, sektör ile 14. soru arasında bir ilişki vardır. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımlıdır.

Bu sonuçlara göre her iki sektörde de sigorta şirketi ve bankaların arasında anlık poliçe kesmeyi sağlayabilecek program olmasının bankasürans'ın gelişimi için önemli bir paya sahip olacağı konusunda çok yüksek oranda aynı fikre sahiptirler.

Soru 15: Sigorta sayesinde, herhangi bir doğal afet durumunda, bankaların bilanço yapıları çok daha az etkilenecektir.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 15 Crosstabulation

Tablo 105: Soru 15 Cross Tabulation

			Soru 15				Total
			Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	3	15	64	53	135
		Expected Count	2,1	12,2	72,5	48,2	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	2,2%	11,1%	47,4%	39,3%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	1	8	73	38	120
		Expected Count	1,9	10,8	64,5	42,8	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,8%	6,7%	60,8%	31,7%	100,0%
	Total	Count	4	23	137	91	255
		Expected Count	4,0	23,0	137,0	91,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,6%	9,0%	53,7%	35,7%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 106: Soru 15 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5,330 ^a	3	,149
Likelihood Ratio	5,404	3	,145
Linear-by-Linear Association	,002	1	,965
N of Valid Cases	255		

a. 2 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,88.

Symmetric Measures

Tablo 107: Soru 15 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,145			,149
	Cramer's V	,145			,149
	Contingency Coefficient	,143			,149
Interval by Interval	Pearson's R	-,003	,062	-,044	,965 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,029	,063	-,459	,647 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 15.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 15. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 5,330 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,149 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,149 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 15. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdırlar.

Bu sonuçlara göre her iki sektörde oluşabilecek herhangi bir doğal afet durumunda bankaların bilanço yapılarının daha az etkilenmesinde sigortanın önemi konusunda aynı fikre sahiptirler. Analiz sonuçları incelendiğinde banka sektöründe çalışanların bu konuda daha kesin fikre sahip olukları görülmüştür.

Soru 16: Hasar anında, hizmet açısından banka kanalı, acente veya direkt dağıtım kanalı kadar etkin olmayabilir.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 16 Crosstabulation

Tablo 108: Soru 16 Cross Tabulation

			Soru 16					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	9	35	17	47	27	135
		Expected Count	6,9	32,3	17,5	56,1	22,2	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	6,7%	25,9%	12,6%	34,8%	20,0%	100,0%
		Count	4	26	16	59	15	120
	Bankacılık sektörü	Expected Count	6,1	28,7	15,5	49,9	19,8	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	3,3%	21,7%	13,3%	49,2%	12,5%	100,0%
		Count	13	61	33	106	42	255
		Expected Count	13,0	61,0	33,0	106,0	42,0	255,0
	Total	% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	5,1%	23,9%	12,9%	41,6%	16,5%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 109: Soru 16 Chi - Square

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,211 ^a	4	,125
Likelihood Ratio	7,292	4	,121
Linear-by-Linear Association	,494	1	,482
N of Valid Cases	255		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,12.

Symmetric Measures

Tablo 110: Soru 16 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,168			,125
	Cramer's V	,168			,125
	Contingency Coefficient	,166			,125
Interval by Interval	Pearson's R	,044	,062	,702	,483 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,029	,063	,455	,650 ^c
N of Valid Cases		255			



- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 16.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 16. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 7,211 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p -değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,125 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,125 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 16. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdırlar.

Bu sonuçlara göre banka sektörü hasar anında banka kanalının diğer kanallara göre daha az etkili olacağı fikrine yüksek oranda katılırken sigorta sektörü daha çekinik bir biçimde düşünceye katılmıştır.

Soru 17: Sigorta ürünleri daha karmaşık hale geldikçe, bankasürans kanalında mutlaka sigorta şirketi desteğinin devreye girmesi gerekmektedir.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 17 Crosstabulation

Tablo 111: Soru 17 Cross Tabulation

			Soru 17					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	2	1	5	66	61	135
		Expected Count	1,1	2,1	6,9	69,4	55,6	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,5%	0,7%	3,7%	48,9%	45,2%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	0	3	8	65	44	120
		Expected Count	,9	1,9	6,1	61,6	49,4	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,0%	2,5%	6,7%	54,2%	36,7%	100,0%
	Total	Count	2	4	13	131	105	255
		Expected Count	2,0	4,0	13,0	131,0	105,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,8%	1,6%	5,1%	51,4%	41,2%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 112: Soru 17 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5,589 ^a	4	,232
Likelihood Ratio	6,407	4	,171
Linear-by-Linear Association	1,403	1	,236
N of Valid Cases	255		

a. 4 cells (40,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,94.

Symmetric Measures

Tablo 113: Soru 17 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,148			,232
	Cramer's V	,148			,232
	Contingency Coefficient	,146			,232
Interval by Interval	Pearson's R	-,074	,063	-1,185	,237 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	-,094	,062	-1,503	,134 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 17.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 17. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 5,589 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,232 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,232 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Yani, sektör ile 17. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdırlar.

Bu sonuçlara göre her iki sektörde de çalışan kişiler, sigorta ürünlerinin daha karmaşık hale geldikçe, bankasürans kanalında mutlaka sigorta şirketinin desteğinin devreye girmesi gerektiği fikrine yüksek oranda sahiptirler.

Soru 18: Bankalar, sigorta şirketlerinden yüksek sigorta komisyonları talep etmektedirler.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 18 Crosstabulation

Tablo 114: Soru 18 Cross Tabulation

			Soru 18					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	2	15	39	52	27	135
		Expected Count	3,7	21,7	46,1	45,5	18,0	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,5%	11,1%	28,9%	38,5%	20,0%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	5	26	48	34	7	120
		Expected Count	3,3	19,3	40,9	40,5	16,0	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	4,2%	21,7%	40,0%	28,3%	5,8%	100,0%
	Total	Count	7	41	87	86	34	255
		Expected Count	7,0	41,0	87,0	86,0	34,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	2,7%	16,1%	34,1%	33,7%	13,3%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 115: Soru 18 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	19,887 ^a	4	,001
Likelihood Ratio	20,721	4	,000
Linear-by-Linear Association	18,938	1	,000
N of Valid Cases	255		

a. 2 cells (20,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,29.

Symmetric Measures

Tablo 116: Soru 18 Symmetric Measures

	Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Phi	,279			,001
Nominal by Nominal Cramer's V	,279			,001
Contingency Coefficient	,269			,001
Interval by Interval Pearson's R	-,273	,058	-4,515	,000 ^c
Ordinal by Ordinal Spearman Correlation	-,274	,058	-4,534	,000 ^c
N of Valid Cases	255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 18.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 18. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 19,887 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,001 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,001 < 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilir. Yani, sektör ile 18. soru arasında bir ilişki vardır. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımlıdır.

Bu sonuçlara göre sektörler arasında soruya verilen cevaplar arasında bir ilişki mevcuttur. Yani bankaların sigorta şirketlerinden yüksek sigorta komisyonları talep etmesi konusunda sektör bazlı farklılıklar tespit edilmiştir.

Soru 19: Sigorta şirketinin, bankasürans kanalının çok iyi olması, sigorta şirketine bir artı değer katmaktadır.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 19 Crosstabulation

Tablo 117: Soru 19 Cross Tabulation

			Soru 19				Total
			Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	2	1	41	91	135
		Expected Count	1,6	3,7	54,0	75,7	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,5%	0,7%	30,4%	67,4%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	1	6	61	52	120
		Expected Count	1,4	3,3	48,0	67,3	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,8%	5,0%	50,8%	43,3%	100,0%
	Total	Count	3	7	102	143	255
		Expected Count	3,0	7,0	102,0	143,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	1,2%	2,7%	40,0%	56,1%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 118: Soru 19 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	17,641 ^a	3	,001
Likelihood Ratio	18,139	3	,000
Linear-by-Linear Association	12,323	1	,000
N of Valid Cases	255		

a. 4 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,41.

Symmetric Measures

Tablo 119: Soru 19 Symmetric Measures

	Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Phi	,263			,001
Nominal by Nominal Cramer's V	,263			,001
Contingency Coefficient	,254			,001
Interval by Interval Pearson's R	-,220	,063	-3,592	,000 ^c
Ordinal by Ordinal Spearman Correlation	-,244	,061	-4,011	,000 ^c
N of Valid Cases	255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 19.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 19. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 17,641 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p -değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,001 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,001 < 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilir. Yani, sektör ile 19. soru arasında bir ilişki vardır. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımlıdır.

Bu sonuçlara göre her iki sektörde de çalışan kişiler, sigorta şirketinin, bankasürans kanalının çok iyi olmasının, sigorta şirketine artı değer kattığı konusunda yüksek oranda fikir beyan etmişlerdir.

Soru 20: Sağlanabilecek vergi avantajları, bankasüransın daha etkin olmasını sağlayabilir.

Hangi sektörde çalışıyorsunuz? * Soru 20 Crosstabulation

Tablo 120: Soru 20 Cross Tabulation

			Soru 20					Total
			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	Sigorta sektörü	Count	1	10	26	66	32	135
		Expected Count	,5	6,4	23,3	69,4	35,5	135,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,7%	7,4%	19,3%	48,9%	23,7%	100,0%
		Count	0	2	18	65	35	120
		Expected Count	,5	5,6	20,7	61,6	31,5	120,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,0%	1,7%	15,0%	54,2%	29,2%	100,0%
	Bankacılık sektörü	Count	1	12	44	131	67	255
		Expected Count	1,0	12,0	44,0	131,0	67,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,4%	4,7%	17,3%	51,4%	26,3%	100,0%
		Count	1	12	44	131	67	255
		Expected Count	1,0	12,0	44,0	131,0	67,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,4%	4,7%	17,3%	51,4%	26,3%	100,0%
	Total	Count	1	12	44	131	67	255
		Expected Count	1,0	12,0	44,0	131,0	67,0	255,0
		% within Hangi sektörde çalışıyorsunuz?	0,4%	4,7%	17,3%	51,4%	26,3%	100,0%

Chi-Square Tests

Tablo 121: Soru 20 Chi – Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,072 ^a	4	,132
Likelihood Ratio	7,930	4	,094
Linear-by-Linear Association	5,273	1	,022
N of Valid Cases	255		

a. 2 cells (20,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,47.

Symmetric Measures

Tablo 122: Soru 20 Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,167			,132
	Cramer's V	,167			,132
	Contingency Coefficient	,164			,132
Interval by Interval	Pearson's R	,144	,059	2,316	,021 ^c
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,123	,061	1,975	,049 ^c
N of Valid Cases		255			

- 
- a. Not assuming the null hypothesis.
 - b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
 - c. Based on normal approximation.

H_0 = Sektör ile 20.soruya verilen cevaplar arasında ilişki yoktur.

H_1 =Sektör ile 20. soruya verilen cevaplar arasında ilişki vardır.

Yukarıda elde ettiğimiz verilere göre; ki-kare değeri 7,072 olarak belirlenmiştir. Tam olasılık değeri yetersiz bellek nedeniyle hesaplanamadığından yaklaşık p-değerinin iki katı **Asymp. Sig (2-tailed)** 0,132 olarak elde edilmiştir. Birinci tip hata 0,05 olarak alındığından $0,132 > 0,05$ olacaktır ve bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez Yani, sektör ile 20. soru arasında bir ilişki yoktur. % 95 güven düzeyinde bu değişkenler bağımsızdırlar.

Bu verilere göre sektör bazlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Banka ve sigorta şirketleri, vergi avantajlarının bankasüransın etkinliğini artırması konusunda aynı düşünceye sahiptirler.

SONUÇ

Banka sigortacılığı - bankasürans genel olarak değerlendirildiğinde, hem küresel hem Türkiye açısından artık vaz geçilmez bir dağıtım kanalı özelliği kazandığı gözlemlenmektedir. Diğer kanallar ile karşılaştırıldığında, onlar kadar profesyonel ve de güçlü bir yapıya kavuştuğu görülmektedir. Bankasürans kanalı konusunda, hem taraflar hem de yasal otoriteler, bu kanalın tüm taraflara önemli avantajlar sağladığı konusunda görüş birliğindedir. Yapılan araştırmalar ve de görüşler neticesinde, bankasüransın bir finansal araç niteliğiyle yaygınlaşmasının devam edeceği öngörülmektedir. Öte yandan, bazı uygulamalarda zorluklarla karşılaşabileceği göz önüne alınmalıdır. Burada, yasal mevzuatın durumu, bankasürans modellerinin çeşitliliği, sermayedarların iştahı ve müşterilerin tavrı bankasüransın geleceği açısından önemli etmenlerdir.

Türkiye’de, bankasürans özellikle son 15 -20 yılda gelişim göstermiştir. Bu gelişimde özellikle güçlü kurumların finansal anlamda piyasaya girmeleri yanında, bankanın yanısıra sigorta şirketlerine de sahip olmak istekleri, bu gelişmede rol oynamıştır. Finans sektörü, özellikle banka sektörünün 2001 yılında yaşadığı krizden sonra yeniden yapılanmaya gitmiş ve de bunun sektöre olumlu / olumsuz yansımaları olmuştur. Bazı bankaların kapandığı, birleşmelerin yaşandığı çevrimde, bazı sigorta şirketleri de güç yitirmiş ve zamanla onlar da kapanmak zorunda kalmıştır. Ayakta kalan banka ve sigorta şirketleri, çok daha güvenilir ve sağlam bir düzenleme ortamında yollarına devam etmişlerdir. 2005 yılında çıkan bankacılık kanunu, 2007 yılında çıkan Sigortacılık kanunuyla, bankasürans uygulamaları bu düzenlemelere örnektir.

Türkiye’de bankasüransın özellikle hayat sigortaları açısından vazgeçilmez bir kanal olduğu ortaya çıkmaktadır. Ülkemizde de Hayat Sigortaları prim üretiminin yaklaşık olarak % 80’lik kısmı bankalar aracılığı ile üretilmektedir. Bunun yanında, Hayat dışı sektörlerden ise bankasürans üretimi yaklaşık % 15 seviyelerine yaklaşmaktadır. Bankasürans üretimlerinin son yıllarda artmaya başlamasının bir nedeni de, hem kredi miktarlarının artışı hem de piyasaya gelen yeni bankasürans ürünleridir. Son 5 yıla baktığımızda Hayat dışı üretimde de gözle görülür bir bankasürans artışı olmuştur ve bu ivmenin devam ederek süreceği düşünülmektedir. Hayat dışı sigortalarda, Hayat sigortalarına göre, bankasürans kanalında hasar yönetimi daha ön

plana çıkmaktadır. Hem itibar açısından hem de müşteri memnuniyeti açısından burada şirketlerin daha özel bir yapıya gitmeleri gerekebilir. Kendi aralarında, müşteriye özel bir sistem ve süreç geliştirmeleri düşünülebilir.

Bankasürans üretiminde başarılı şirketlerin bu konudaki çalışmalarında baktığımızda iki kurum arasında sinerjinin oldukça gelişmiş olduğu görülmektedir. Bu sinerji de çoğunlukla aralarında organik bir bağ olmasından kaynaklanmaktadır. Bu şirketlerin çoğunda, bankanın, sigorta şirketinde büyük ortak olarak yer aldığı veya aynı holding grubuna sahip oldukları olgusu göze çarpmaktadır. Bunun yanında, başarılı olan şirketlerin bir başka özelliği de, karşılıklı olarak münhasırlık anlaşmaları yapmış olmalarıdır. Bu şekilde karşılıklı olarak birbirlerinin şirket kültürünü daha iyi anlayabilmekte ve aralarında işbirlikleri gerçekleştirebilmektedirler.

Bankaların tüm Türkiye'ye yayılmış şube ağları da hem sigortanın hem de bankasürans kanalının gelişmesine katkı yapabilecek önemli etkenlerden biridir. Burada, her iki olanak da ülkemizde sigorta bilincinin daha da geliştirilmesi için kullanılmalı, toplumda bankanın güven algısı sayesinde sigorta sektörünün güçlenmesi için, müşterilerle doğru iletişim kurmalıdırlar. Bu iletişimin başarısı için banka personeline de önemli görevler düşmektedir. Banka yönetimleri, bu personelin sigorta konusundaki donanımlarının eğitim yoluyla daha iyi seviyelere gelmesini sağlamalı, ana bankacılık işlerinin yanında, sigorta konusuna da gerekli önemi vermelidir. Bunun için, gerekirse yıllık performans ölçüm kriterlerine sigortacılık faaliyetlerinin sokulması ve çeşitli teşvik, motivasyon tekniklerinin de uygulanması gerekebilir.

Bankanın, tek sigorta şirketi ile çalışıyor olmasının bazen negatif yönleri de bulunmaktadır. Her sigorta şirketinin, mali yapısına, reasürans yapısına, teknik alt yapısına göre ve geniş hedeflerine göre bir iş kabul politikası bulunmaktadır. Sigorta şirketi bu şartlara göre poliçe primlerini hesaplamakta ve bazı branşlarda rekabetçi, bazı branşlarda ise piyasa ortalamalarından yüksek primler verebilmektedir. Bunun yanında, hiçbir sigorta şirketinin her branşta en uygun primi vermesi gerekmez. Belirtildiği gibi, bu poliçe şartlarını birçok dış ve iç etken belirlemektedir. Banka, tek bir sigorta şirketi ile çalıştığı zaman, her zaman piyasaya göre en uygun primleri almak istemektedir. Ancak bu durum bazen mümkün olamamaktadır. Taşıt kredisi verdiği bir müşteri için

en uygun prim kendi çalıştığı şirketten çıkmayabilir. Müşteri bu konuda prim araştırması yapar ve bu konuda prim farklılıkları çok fazla olursa, bu durum müşteri – banka ve bankacı – sigortacı arasında ilişkilerde sorun yaratabilir. Bu yüzden her iki tarafında bu konuda özel bir çalışma yapması gerekebilir ve gerekirse banka müşterileri için özel kabullerle daha farklı poliçe şartları düzenleme yoluna gitmeleri söz konusu olabilir.

Toplam sigorta sektörünün ve de bankasürans kanalının istatistiksel anlamda birbiriyle olan ilişkisini ve GSMH ile aralarındaki ilişki de incelenmiştir. İncelemeler sonucunda, özellikle hayat branşında GSMH, toplam sigorta ve bankasürans büyüme oranları arasında aynı yönlü güçlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ancak hayat dışı tarafa baktığımızda GSMH, sigorta, bankasürans büyüme oranları arasında net bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir. Hayat Sigortalarının çoğu bankalar tarafından yapıldığı ve de kredi kullanım düzeyine bağlı olarak verildiğinden dolayı, ülkenin büyüme rasyoları ile çok daha yakından ilgilidir.

Türkiye’de, bankasüransın geleceğini, potansiyelini, eksik yanlarını, beklentilerini ve de iki sektör arasındaki ilişkiye göstermek için bir anket çalışması da yapılmıştır. Bu anket çalışmasına göre çeşitli sonuçlara ve çıkarımlara ulaşılmıştır. Burada önemli olan her iki sektörün de birlikte uyumlu çalışabilmeleri ve de bu kanalın gelişimine iyi bir sinerji ile katkıda bulunmak sorumluluğunda olmalarıdır.

Yapılan anket çalışmasına göre, her iki sektör çalışanları da bankasürans kanalının, Türkiye sigorta piyasası için önemli bir kanal olduğunu ve de bunun gelecekte de süreceğini belirtmiştir. Her iki tarafında da buna çok büyük bir çoğunlukla, % 95,7 oranında, bu konuda hem fikir olması, güçlü bir inancı sergilemektedir. Türkiye’ye özellikle son 10 yılda belirgin bir şekilde giren yabancı sermayenin de bankasürans kanalına önemli bir katkıda bulunduğu belirtilmektedir. Çalışanların büyük bir çoğunluğu yabancı sermayenin bu kanala pozitif etki yaptığı yönünde görüş bildirmişlerdir. Yurtdışında da bu kanalı kullanan uluslararası şirketler, hem tecrübeleri hem de yeni ürünler bakımından bankasüransı desteklemektedirler. Diğer kanallara göre daha verimli olduğu bilinen bu kanalın da kullanılması, yatırımların geri dönüşü açısından da önem taşımaktadır.

AB süreci birçok alanda olduğu gibi Türkiye’de sigorta sektörü açısından da önem kazanmaktadır. Finansal piyasaların da bütünleşme sürecinde en önde yer alacak kurumların başında gelmesi, bu birliğe olan inancı arttırmaktadır. Büyük çoğunluk, bu konuda olumlu görüş bildirmesine karşılık, kararsızların da oranı % 22 seviyelerindedir. Bu da, en azından daha şu an AB’nin bize olan getirilerinin ve götürülerinin tam olarak bilinmemesinden kaynaklanmaktadır. Bunun yanında, Avrupa ile karşılaştırıldığında, bizde bu kanalın yeterince etkin kullanılmadığı konusunda bir görüş vardır. Bu görüşle birlikte, kitlenin yaklaşık olarak % 30’luk bir kısmı da kararsız konumundadır. Bu durumda, Avrupa bankasürans piyasasının yeteri kadar bilinmediği ve bu konuda bir karşılaştırma yapılamadığı söylenebilir. Avrupa’da ve dünyada bankasürans sisteminin geliştiği ülkelerde, önemli vergisel avantajlar da sağlanmasına istinaden bu ivme artmıştır. Özellikle hayat ve sağlık sigortası ürünlerinde sağlanan vergisel avantajlar bu konudaki gelişmeyi hızlandırabilir ve de sektör bu konudaki yönünü belirler.

Anket çalışmasında, her iki sektör çalışanlarının da oldukça fazla bir şekilde kararsız kaldığı bir diğer durum da bankaların aldıkları yüksek komisyon oranlarıdır. Özellikle sigortacılar bu konuda daha belirgin bir pozisyon almalarına karşılık, yüksek komisyon konusunda bankacıların bu konuda sigortacılar kadar net olmadıkları görülmektedir. Bu da aslında bu konuda net bir şekilde aynı şekilde düşünmediklerini göstermektedirler. Sigortacılar, bankaların yüksek komisyon aldıklarını belirtmektedirler. Özellikle bazı branşlarda alınan yüksek komisyonlar, bankalar açısından iyi bir gelir kaynağıdır. Bankalar bu kanaldaki güçlerinin farkındadırlar. Aslında, burada önemli olan her iki tarafın da bu işten kar edip etmediğidir. Eğer bankalar verimli bir müşteri kitlesi sunuyorsa, sigorta ürünlerinin pazarlamasını etkin bir şekilde yapıyorsa ve sonuçta her iki taraf da bundan belirli bir kar sağlıyorsa, komisyonun yüksek veya farklı olmasının bir önemi yoktur. Burada önemli olan karşılıklı menfaat ve işbirliğidir.

Çalışmada özetle görülmüştür ki, bankasüransın bir dağıtım kanalı olmasının yanında, bankaların birçok konuda risklerini de koruma altına almalarına olanak tanımaktadır. Bankaların kendi kaynakları yanında, üzerinde taşıdıkları kredi risklerini, müşterilerinin birçok risklere maruz kalıp zor durumda kalmalarını ve bankaya

borçlarını ödeyememe risklerini de koruma altına almaktadırlar. Her iki sektördeki çalışanlar da çok büyük çoğunlukla bankasürans konusunda olumlu görüş bildirerek karşılık sinerjinin ve işbirliğinin önemi konusunda hem fikir olmuşlardır. Son yıllarda, bankaların faiz gelirlerinin azalmaya başlamış olması, faiz dışı gelirlerden kazançları da ön plana çıkarmıştır. Her iki sektöre çalışanlarının da büyük oranda katıldığı bir şekilde bankasürans da bunun en önemli kaynaklarından biri haline gelmiştir. Bankasürans kanalını iki sektörde önemli görmesine karşılık, özellikle sigorta sektörü çalışanları bu kanalın çok iyi bir şekilde kullanılmadığını düşünmektedir. Bu da orta ve uzun vadede bu kanala daha fazla önem verilebileceğini ve yarar kat sayısının arttırılabileceği hususunu gündeme getirmektedir.

Bilindiği gibi sigortanın sosyal ve ekonomik yönleri de vardır. Kişilerin ve kurumların bir riske maruz kaldığında, büyük zorluklar yaşayabilecekleri bir gerçektir. Sigorta da bu risklere karşı alınan önlemlerin başında gelmektedir. Bankalar aracılığıyla, sigorta toplumda çok daha fazla kesime ulaşabileceğinden dolayı, bankasürans aracılığı ile yapılacak sigortalar, doğal afet anlarında ve diğer rizikoların gerçekleşmesi durumunda, toplumun daha az etkilenmesini sağlayacaktır. Bunun yanında, bunun banka tarafına da pozitif etkileri bulunmaktadır. Bu tür rizikoların gerçekleşmesi durumunda, bankalar, sigorta şirketlerinden zararlarını tazmin edecekler ve kendi bilançoları da olaylardan en alt düzeyde etkilenmiş olacaktır. Bu konuda da iki sektör çalışanları yüksek oranda olumlu görüş bildirmişlerdir.

Araştırmadan çıkan en önemli sonuçlardan biri de, bankasürans kanalında hizmet verilmesinde tek bir sigorta şirketi yerine daha fazla sigorta ile çalışılmasının daha verimli olacağıdır. Her iki sektör çalışanı da bu konuda aynı yönde fikir beyan etmişlerdir. Özellikle sigorta sektör çalışanlarının da bu konuda olumlu görüş bildirmesi ilginçtir. Çünkü Türkiye’de birçok sigorta şirketi ve banka münhasırlık anlaşması sonucu birbirleri ile çalışmaktadırlar. Bu yüzden birden fazla sigorta şirketi ile çalışmanın daha verimli olabileceğini düşünen kitle, bu şekilde hizmet kalitesinin artabileceği ve müşteri kitlesine daha iyi hizmet verilebileceğini düşünmüştür. Bankasürans kanalını kullanan sigorta şirketlerinin, rakiplerine göre karlılık başta olmak

üzere, çok daha avantajlı olduğunu da her iki kitle de büyük bir çoğunlukla dile getirmiştir. Bu da karşılıklı olarak bir değer yaratıldığının çok iyi bir göstergesidir.

İki sektör çalışanı da daha iyi hizmet verebilmek ve kanaldan daha iyi yararlanabilmek için çok daha fazla bir sinerjinin yaratılması gerektiğini düşünmektedir. Bunun için de, her iki kurum tarafında da özel bölümlerin kurulması gerekmektedir. Sigorta şirketlerinin çoğu pazarlama tarafında, “bankasürans pazarlama” adı altında özel bölümler kurmaktadır. Bu tür bir bölümün asıl banka tarafında da kurulması büyük önem taşımaktadır. Bankada kurulacak bir Sigorta Bölüm Müdürlüğü, hatta bir Daire Başkanlığı, her iki taraf için de yararlı olabilecektir. Banka tarafının sigortaya ne kadar önem verdiğinin ve de daha da geliştirmek istediğinin önemli bir göstergesi olarak bu tür yapılanma avantajlar sağlayacaktır. Bankalarda personelin ve şubenin performansının değerlendirilmesi için birçok ölçüt bulunmaktadır. İlgili şubenin ve personelin kendi yetkileri tarafında, verdikleri sorunsuz kredi miktarı, kredi kartları, mevduat hesapları, ticari krediler vb. gibi performans kriterleri bulunmaktadır. Ayrıca, sigortanın da bankada bir performans kriteri olarak bu çizelgeye dahil edilmesi, bankasürans açısından çok olumlu sonuçlar doğurabilecektir. Banka müşterisinin aldığı hizmet kalitesi çok önemlidir. Bu müşteri, bankaya finansal işlemleri için gelmektedir. Ana amacı kesinlikle sigorta değildir. Bu müşterilere sunulan finansal hizmetle yanında, direkt bağlantılı veya çapraz satış yöntemiyle sigorta satılması bu kanalın en önemli hedefidir. Bunun için de şubede bu konuda yetkili bir personel, sigorta sektörüncel belirli ölçütleri ve bilgi düzeyini yerine getirmiş, Segem belgeli bir personelin olması, genel kabul görmüş bir görüştür. Bu bilgi yanında, müşteriye hızlı hizmet verebilmek için, anlık poliçe kesilmesi ve de müşteriye poliçesinin verilerek tahsilatının da poliçe şartlarına göre o an yapılması büyük önem taşımaktadır.

Bankasürans kanalı ile hizmet alan müşteri kitlesinin hasar anında alacağı hizmet de önemlidir. Burada yarıdan fazla çoğunluk, bankaların da hasar anında ellerinden gelen desteği müşteriye verebileceğini düşünmekle birlikte bu konuda tam bir görüş birliği yoktur. Sigorta çalışanları, banka çalışanları kadar bu konuda net değillerdir. Acentelerin veya brokerlerin bu konuda banka tarafı ile hizmet kalitesi olarak yarışabileceği algısı oluşmaktadır. Hizmet kalitesine etki edebilecek bir diğer

husus da bu kanaldan satılan ürünlerin özelliğidir. Bankasürans kanalında çoğunlukla basit paket ürünlerin ve de daha hızlı satılabilecek ürünlerin olması gerekmektedir. Satılacak ürünler karmaşıktıkça, banka personelinin ana işi sigorta olmadığından dolayı, bu konuda bilgi eksiklikleri çıkabilir. Bu yüzden, böyle durumlarda, sigorta şirketinin desteğinin gerektiği yönünde her iki sektör çalışanları da hem fikirdir.

Tüm bu çalışmada yapılan anket, araştırma, karşılıklı görüşmeler ve sektör verilerine baktığımızda, yıllar geçtikçe bankasüransın Türkiye’de etkin bir biçimde öneminin arttığını ortaya çıkartmaktadır. Yurtdışı gelen yatırımlarda bile bankasürans kanalının alınması, yapılabilecek uzun süreli münhasırlık anlaşmaları, bankalara sağlanacak komisyon oranları ve pazarlanacak ürün çeşitleri gibi noktalar, sektörün tüm taraflarını ilgilendirmektedir. Buna istinaden de hayat sigortaları başta olmak üzere, hayat dışı sigortalarda da bankasüransın geliştirilmesi gerekmektedir. Bu konuda, bankaların göstereceği performans, sigorta şirketlerinin ilgisi ve hedefleri, diğer dağıtım kanallarıyla işbirliği olanaklarının değerlendirilmesi düzenlemeleri, bankasüransın geleceğini belirleyecektir. Dünya ortalamaları ile karşılaştığımızda, Türkiye’nin sigorta sektöründe kat edeceği çok uzun bir yol olduğu düşünülürse, sigorta sektörünün daha da büyümesi ile bankasürans da bundan yararlanacak ve işbirliği daha da yaygınlaşacaktır.

EKLER

EK 1:

ANKET ÇALIŞMASI SORULARI

ANKETİ CEVAPLAYAN KİŞİ

Adı Soyadı:

Çalıştığı Kurum Adı:

Kurumdaki Pozisyonu:

Sektör Tecrübesi (Yıl):

Eğitim Durumu:

ANKET SORULARI

1- Bankasürans, Türkiye sigorta piyasası için önemlidir ve gelecekte de önemli bir etkinliğe sahip olacaktır.

*A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D)Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum*

2- Yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye piyasasında daha aktif yer oynaması, bankasürans kanalına da önemli katkılar yapmıştır.

*A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D)Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum*

- 3- AB süreci, Türkiye sigorta piyasası için olumlu etkiler yaratacaktır.
- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D)Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum
- 4- Bankasürans yöntemi ile bankalar birçok risklerini sigorta altına almaktadırlar.
- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D)Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum
- 5- Bankasüransı, bankalar iyi bir faiz dışı gelir kaynağı olarak görürlerse, bu kanal çok daha hızlı gelişir.
- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D)Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum
- 6- Sigorta şirketleri, bankasürans gibi bir kanalı yeteri derecede kullanamamaktadırlar.
- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D)Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum
- 7- Bankasürans ile her kesime rahatlıkla ulaşılabileceğinden dolayı, herhangi bir riskin gerçekleşmesi durumunda toplum hem ekonomik hem de sosyal olarak daha az etkilenir.
- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D)Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum
- 8- Bankasürans dağıtım kanalında çalışan kişilerin, banka tarafında, Segem Belgesine sahip olmaları sağlanarak, yaptıkları işe daha vakıf olmaları sağlanabilir.
- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D)Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum

9- Avrupa ile karşılaştırıldığında, Türkiye’de bankasürans dağıtım kanalı yeterince etkin değildir.

- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D) Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum

10- Bankanın tek bir sigorta şirketi ile çalışarak hizmet vermesi banka için daha verimlidir.

- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D) Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum

11- Bankanın birçok sigorta şirketi ile çalışarak hizmet vermesi banka için daha verimlidir.

- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D) Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum

12- Banka ile çalışan sigorta şirketleri, bankasürans dağıtım kanalı olmayan sigorta şirketlerine göre hem karlılık, hem değer, hem de itibar açısından daha avantajlıdır.

- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D) Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum

13- Bankasüransın çok daha verimli olması için hem banka hem de sigorta şirketi tarafında özel bölümler kurulmalıdır.

- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D) Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum

14- Bilgi işlem tarafında, sigorta şirketi ve banka arasında, anlık poliçe kesmeyi sağlayabilecek bir program olması gerekir.

- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D) Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum

15- Sigorta sayesinde, herhangi bir doğal afet durumunda, bankaların bilanço yapıları çok daha az etkilenecektir.

- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D) Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum

16- Hasar anında, hizmet açısından banka kanalı, acente veya direkt dağıtım kanalı kadar etkin olmayabilir.

- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D) Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum

17- Sigorta ürünleri daha karmaşık hale geldikçe, bankasürans kanalında mutlaka sigorta şirketi desteğinin devreye girmesi gerekmektedir.

- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D) Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum

18- Bankalar, sigorta şirketlerinden yüksek sigorta komisyonları talep etmektedirler.

- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D) Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum

19- Sigorta şirketinin, bankasürans kanalının çok iyi olması, sigorta şirketine bir artı değer katmaktadır.

- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D) Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum

20- Sağlanabilecek vergi avantajları, bankasürans'ın daha etkin olmasını sağlayabilir.

- A) Kesinlikle Katılmıyorum B) Katılmıyorum C) Kararsızım
D) Katılıyorum E) Kesinlikle Katılıyorum*

EKLEMEK İSTEDİKLERİNİZ:

DESTEĞİNİZ İÇİN TEŞEKKÜR EDERİM.

SAYGILARIMLA,

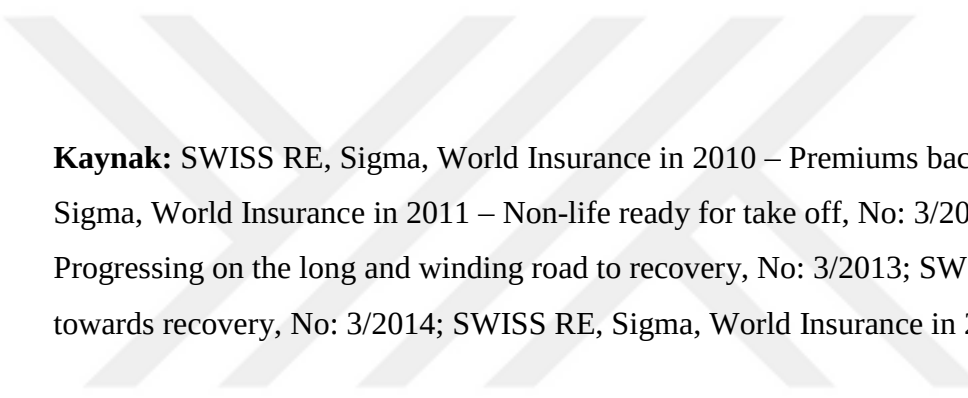
VOLKAN AKKOYUN

volkan.akkoyun@gmail.com

EK 2:

YILLAR İTİBARIYLA SEÇİLEN ÜLKELERİN PRİM ÜRETİMLERİ VE TOPLAM PAZAR PAYI														
2010			2011			2012			2013			2014		
Ülke	Prim Üretimi *	Pazar Payı (%)	Sıra	Ülke	Prim Üretimi *	Pazar Payı (%)	Sıra	Ülke	Prim Üretimi *	Pazar Payı (%)	Sıra	Ülke	Prim Üretimi	Pazar Payı (%)
ABD	1.166.142	26,88	1	ABD	1.204.677	26,22	1	ABD	1.270.884	27,55	1	ABD	1.280.44	27,13
Kanada	115.521	2,66	9	Kanada	121.213	2,64	9	Kanada	122.532	2,66	9	Kanada	125.373	2,70
Toplam	1.281.664	29,54		Toplam	1.325.890	28,86		Toplam	1.393.416	30,21		Toplam	1.405.81	29,83
Brezilya	64.093	1,48	14	Brezilya	78.287	1,70	13	Brezilya	82.267	1,78	12	Brezilya	85.444	1,92
Meksika	19.196	0,44	28	Meksika	22.231	0,48	27	Meksika	23.982	0,52	26	Meksika	27.242	0,59
Arjantin	10.112	0,23	35	Arjantin	12.846	0,28	33	Arjantin	15.458	0,34	34	Arjantin	15.845	0,37
Diğer	34.466	0,80		Diğer	40.911	0,90		Diğer	47.030	1,02		Diğer	59.694	1,08
Toplam	127.867	2,95		Toplam	154.275	3,36		Toplam	168.737	3,66		Toplam	188.224	3,96
İngiltere	310.022	7,15	3	İngiltere	319.553	6,95	3	İngiltere	311.418	6,75	3	İngiltere	351.264	7,10
Fransa	280.082	6,46	4	Fransa	273.112	5,94	5	Fransa	242.459	5,26	5	Fransa	270.520	5,49
Almanya	239.817	5,53	5	Almanya	245.162	5,34	6	Almanya	231.908	5,03	6	Almanya	254.644	5,33
İtalya	174.347	4,02	7	İtalya	160.514	3,49	7	İtalya	144.218	3,13	7	İtalya	194.735	3,63
İspanya	76.082	1,75	12	İspanya	79.987	1,74	14	İspanya	71.991	1,56	14	İspanya	71.473	1,56
Portekiz	21.780	0,50	31	Portekiz	16.313	0,36	36	Portekiz	13.556	0,29	30	Portekiz	19.151	0,41
Polonya	17.763	0,41	30	Polonya	19.107	0,42	30	Polonya	19.038	0,41	32	Polonya	17.235	0,39
Türkiye	9.220	0,21	38	Türkiye	10.051	0,22	38	Türkiye	10.882	0,24	38	Türkiye	11.595	0,27
Diğer	491.324	11,32		Diğer	527.067	11,47		Diğer	489.706	10,61		Diğer	506.910	10,98
Toplam	1.620.437	37,35		Toplam	1.650.866	35,93		Toplam	1.535.176	33,28		Toplam	1.631.699	35,16
Japonya	557.439	12,85	2	Japonya	655.408	14,26	2	Japonya	654.112	14,18	2	Japonya	479.762	11,45
Güney Kore	114.422	2,64	8	Güney Kore	130.383	2,84	8	Güney Kore	139.296	3,02	8	Güney Kore	159.515	3,13
Hindistan	78.373	1,81	15	Hindistan	72.628	1,58	15	Hindistan	66.441	1,44	15	Hindistan	69.889	1,41
Malezya	11.779	0,27	33	Malezya	14.272	0,31	34	Malezya	14.828	0,32	35	Malezya	15.864	0,33
Diğer	399.105	9,19		Diğer	425.448	9,25		Diğer	471.546	10,23		Diğer	592.536	11,23
Toplam	1.161.118	26,76		Toplam	1.298.139	28,24		Toplam	1.346.223	29,19		Toplam	1.278.780	27,55
Güney Afrika	53.297	1,23	17	Güney Afrika	52.376	1,14	17	Güney Afrika	54.871	1,19	18	Güney Afrika	49.159	1,17
Fas	2.592	0,06	53	Fas	2.859	0,06	53	Fas	2.857	0,06	53	Fas	3.400	0,07
Diğer	10.830	0,25		Diğer	12.845	0,28		Diğer	14.163	0,31		Diğer	16.415	0,32
Toplam	66.719	1,54		Toplam	68.080	1,48		Toplam	71.891	1,56		Toplam	68.974	1,56
Avustralya	72.572	1,67	11	Avustralya	89.086	1,94	12	Avustralya	86.214	1,87	13	Avustralya	88.075	1,69
Diğer	8.588	0,20		Diğer	10.352	0,22		Diğer	10.857	0,23		Diğer	12.065	0,24
Toplam	81.160	1,87		Toplam	99.438	2,16		Toplam	97.071	2,10		Toplam	100.141	1,93
Toplam	4.338.964	100,00		Toplam	4.595.123	100,00		Toplam	4.612.514	100,00		Toplam	4.640.941	100,00

* 000.000 USD



Kaynak: SWISS RE, Sigma, World Insurance in 2010 – Premiums back to growth – Capital increases, No: 2/2011; SWISS RE, Sigma, World Insurance in 2011 – Non-life ready for take off, No: 3/2012; SWISS RE, Sigma, World Insurance in 2012 – Progressing on the long and winding road to recovery, No: 3/2013; SWISS RE, Sigma, World Insurance in 2013 – Steering towards recovery, No: 3/2014; SWISS RE, Sigma, World Insurance in 2014 – Back to life, No: 4/2015

EK 3:**SİGORTA VE REASÜRANS İLE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNİN ORTAKLIK YAPISI**

ŞİRKET ADI / PAY SAHİPLERİ	Sermaye Tutarı	Sermaye Payı
ACE EUROPEAN GROUP LTD. Türkiye Şubesi ACE EUROPEAN GROUP LİMİTED	56.850.863	100,00
TOPLAM:	56.850.863	100,00
AIG SİGORTA AŞ AIG MEA HOLDINGS LIMITED M. SÜLEYMAN SAĞIROĞLU MUHARREM GÜVEN SEMA BULUTLU(TÜFEKÇİLER) SULTAN İNAN ÖZCAN DANYAL CHRISTOS ADAMANTİADİS	146.066.350 0 0 0 0 0 0	100,00 0,00 0,00 0,00 0,00 0,00 0,00
TOPLAM:	146.066.350	100,00
AKSİGORTA AŞ HACI ÖMER SABANCI HOLDİNG AŞ AGEAS INSURANCE INTERNATIONAL NV DİĞER GERÇEK VE TÜZEL KİŞİLER	110.160.000 110.160.000 85.680.000	36,00 36,00 28,00
TOPLAM:	306.000.000	100,00
ALLIANZ SİGORTA AŞ ALLIANZ SE ALLIANZ EUROPE B.V. TOKIO MARINE AND NICHIDO FIRE INSURANCE CO. LTD. DİĞER AZINLIK PAY SAHİPLERİ (ALLIANZ) DİĞER AZINLIK PAY SAHİPLERİ (YKS)	329.047.732 168.356.668 20.000.000 11.643.332 99.832	62,18 31,82 3,78 2,20 0,02
TOPLAM:	529.147.564	100,00
ANADOLU ANONİM TÜRK SİGORTA ŞİRKETİ MİLLİ REASÜRANS T.AŞ HALKA ARZ	286.550.106 213.449.894	57,31 42,69
TOPLAM:	500.000.000	100,00
ANKARA ANONİM TÜRK SİGORTA ŞİRKETİ T.C EMNİYET GEN.MÜD.POLİS BKM.YAR.SAN T.C ÇALIŞMA VE SOS.GÜV.BAK.SOS.SİG.KURUMU SERVET GÜRKAN	148.247.017 250.139 2.844	99,83 0,17 0,00
TOPLAM:	148.500.000	100,00
ATRADIUS CREDIT INSURANCE N.V. Türkiye İstanbul Şubesi ATRADIUS CREDIT INSURANCE NV HOLLANDA	13.800.000 13.800.000	100,00 100,00
TOPLAM:	13.800.000	100,00
AVIVA SİGORTA AŞ KIBELE B.V. HALKA ARZ	219.164.993 2.976.699	98,66 1,34
TOPLAM:	222.141.692	100,00
AXA SİGORTA AŞ AXA HOLDİNG AŞ T.C.ZİRAAT BANKASI AŞ GROUPAMA SİGORTA AŞ DİĞER	1.135.121.791 89.540.853 540.867 446.489	92,61 7,31 0,04 0,04
TOPLAM:	1.225.650.000	100,00

SİGORTA VE REASÜRANS İLE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNİN ORTAKLIK YAPISI

ŞİRKET ADI / PAY SAHİPLERİ	Sermaye Tutarı	Sermaye Payı
BNP PARIBAS CARDIF SİGORTA AŞ		
BNP PARIBAS CARDIF	10.299.996	100,00
CARDIF ASSURANCE VIE	1	0,00
C.ASSURANCE RISQUES DIVERS	1	0,00
GERARD CHRISTIAN BINET	1	0,00
JEAN-BERTRAND MARIE LAROCHE	1	0,00
TOPLAM:	10.300.000	100,00
COFACE SİGORTA AŞ		
COFACE	18.399.998	100,00
COFINPAR	2	0,00
TOPLAM:	18.400.000	100,00
DEMİR SİGORTA AŞ		
CYNVEST S.A.L. HOLDING	7.150.000	55,00
GROUPMED INTERNATIONAL	5.850.000	45,00
TOPLAM:	13.000.000	100,00
SS DOĞA SİGORTA KOOPERATİFİ		
KOOPERATİF ORTAKLARI	8.319.950	100,00
TOPLAM:	8.319.950	100,00
DUBAI STARR SİGORTA AŞ		
OMAN INSURANCE COMPANY	17.333.200	50,98
STARR INSURANCE & REINSURANCE LIMITED	16.656.600	48,99
STARR INTERNATIONAL INVESTMENT LIMITED	3.400	0,01
ABDUL AZİZ AL GHURAİR	3.400	0,01
PATRICK CLAUDE FRANKLIN CHOFFEL	3.400	0,01
TOPLAM:	34.000.000	100,00
EGE SİGORTA AŞ		
EURO YATIRIM MENKUL DEĞERLER AŞ	49.998.981	100,00
DİĞER	1.019	0,00
TOPLAM:	50.000.000	100,00
ERGO SİGORTA AŞ		
ERGO GRUBU HOLDİNG AŞ	461.368.367	100,00
TOPLAM:	461.368.367	100,00
EULER HERMES SİGORTA AŞ		
EULER HERMES SA	21.459.996	100,00
MICHELE PIGNOTTI-FRANSA	1	0,00
SEBASTIEN RAGEOT	1	0,00
PAOLO CIONI-FRANSA	1	0,00
RICCARDO ROSA	1	0,00
TOPLAM:	21.460.000	100,00
EUREKO SİGORTA AŞ		
ACHMEA BV	60.000.000	100,00
TOPLAM:	60.000.000	100,00
GENERALİ SİGORTA AŞ		
GENERALİ TURKEY HOLDİNG B.V.	104.463.389	99,88
MITSUMI SUMITOMO INSURANCE CO.LTD.	123.070	0,12
MEHMET KADRI ÜLKER	201	0,00
ALTAN İKİZ	201	0,00
HAŞİM EKENER	2	0,00
ZEYNEP EKENER	2	0,00
TOPLAM:	104.586.866	100,00

SİGORTA VE REASÜRANS İLE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNİN ORTAKLIK YAPISI

ŞİRKET ADI/ PAY SAHİPLERİ	Sermaye Tutarı	Sermaye Payı
GROUPAMA SİGORTA AŞ		
GROUPAMA INVESTMENT BOSPHORUS HOLDING AŞ	179.291.859	98,81
MARMARA ZEYTİN TARIM SATIŞ KOOP.BİRL.BURSA	2.142.443	1,18
MİLLİ REASÜRANS TAŞ	12.027	0,01
TAREKS AŞ-ANKARA	8	0,00
TARNET AŞ-ANKARA	5	0,00
TOPLAM:	181.446.341	100,00
GÜNEŞ SİGORTA AŞ		
T.VAKIFLAR BANKASI T.A.O	51.336.301	34,22
GROUPAMA INTERNATIONAL	45.000.000	30,00
VAKIFBANK PERS.ÖZEL SOS.GÜV.HİZM.VAKFI	15.000.000	10,00
T.V.B MEMUR EMEKLİ VE YARD.SANDIĞI VAKFI	7.515.000	5,01
HALKA ARZ	31.148.699	20,77
TOPLAM:	150.000.000	100,00
HALK SİGORTA AŞ		
T.HALKBANKASI AŞ	83.829.417	89,18
DİĞER	10.170.583	10,82
TOPLAM:	94.000.000	100,00
HDI SİGORTA AŞ		
TALANX INTERNATIONAL AG	221.403.100	100,00
TOPLAM:	221.403.100	100,00
HÜR SİGORTA AŞ		
OSMAN HEYAL	20.111.048	57,46
SEDAT SİMAVİ	6.695.570	19,13
YAŞAR EROĞLU	6.124.440	17,50
HİT YAYIN YÖNETİM DANIŞMANLIK AŞ	1.200.000	3,43
SİM-PA TİCARİ VE SİNİİ ÜRÜNLER PAZARLAMA İMALAT AŞ	600.000	1,71
MAKS MAKSİMUM SERVİS AŞ	125.133	0,36
DİĞER (5 KİŞİ)	116.012	0,33
ERHAN SİMAVİ	27.797	0,08
TOPLAM:	35.000.000	100,00
IŞIK SİGORTA AŞ		
ASYA KATILIM BANKASI AŞ	40.513.819	67,52
M.İHSAN KALKAVAN	4.920.000	8,20
DİĞER (57 KİŞİ)	3.740.108	6,23
İRFAN HACIOSMANOĞLU	3.001.425	5,00
REFİK YAVUZ KALKAVAN	2.620.659	4,37
GÜLSÜM BETÜL KARAGÖZ	1.800.000	3,00
SEKOYA ENERJİ ELEKTRİK ÜRETİM AŞ	1.203.990	2,01
ÖMER FARUK BERKSAN	1.200.000	2,00
AYŞE TULİN BERKSAN	999.999	1,67
TOPLAM:	60.000.000	100,00
SS KORU SİGORTA KOOPERATİFİ		
KOOPERATİF ORTAKLARI	16.248.715	100,00
TOPLAM:	16.248.715	100,00
LIBERTY SİGORTA AŞ		
LIBERTY SEGUROS COMPANIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	141.946.908	99,44
KA YSERİ ŞEKER FABRİKASI AŞ	472.578	0,33
DİĞERLERİ	251.958	0,18
PANKOBİRLİK VE PANCAR KOOP. TOPLAMI	78.556	0,06
TOPLAM:	142.750.000	100,00

SİGORTA VE REASÜRANS İLE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNİN ORTAKLIK YAPISI

ŞİRKET ADI/ PAY SAHİPLERİ	Sermaye Tutarı	Sermaye Payı
MAPFRE GENEL SİGORTA AŞ MAPFRE INTERNATIONAL S.A. T.GEN.SİG.AŞ MEMUR VE HİZMETLİLERİ EMEKLİLİK VE YARDIM SAN.VAKFI DİĞER TOPLAM:	 349.109.046 582.953 308.000 350.000.000	 99,75 0,17 0,08 100,00
NEOVA SİGORTA AŞ TURKAPITAL HOLDING B.S.C.C. FIRST TAKAFUL INS.CO.K.S.C KUVEYT TÜRK KATILIM BANKASI AŞ KUWAIT FINANCE HOUSE B.S.C AUTOLAND OTOMOTİV SAN.TİC. AŞ TOPLAM:	 36.464.000 24.080.000 4.815.828 3.440.000 172 68.800.000	 53,00 35,00 7,00 5,00 0,00 100,00
ORIENT SİGORTA AŞ ORIENT INSURANCE PSC TOPLAM:	 18.000.000 18.000.000	 100,00 100,00
RAY SİGORTA AŞ TBIH FINANCIAL SERVICES GROUP N.V. VIENNA INSURANCE GROUP (V.I.G) LVP HOLDING GMBH HALKA ARZ TOPLAM:	 133.048.627 20.663.528 1.145.734 8.211.967 163.069.856	 81,59 12,67 0,70 5,04 100,00
SBN SİGORTA AŞ ŞEKERBANK T.AŞPERSONELİ MUNZ.SOSY.GVN.YARD.SAN.VAKFI TC.SOSYAL GÜVENLİK KURUMU REKLAM YAYIN TURİZM GIDA VE BİLGİSAYAR HİZM. İÇ VE DIŞ TİC.AŞ TOPLAM:	 102.486.702 149.334 10.407 102.646.444	 99,84 0,15 0,01 100,00
SOMPO JAPAN SİGORTA AŞ SOMPO JAPAN NIPPONKOA INSURANCE INC. EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT TOPLAM:	 36.004.000 3.996.000 40.000.000	 90,01 9,99 100,00
TURİNS SİGORTA AŞ TÜRSAB SEYAHAT ACENTALARI HİZMETLERİ TİC.LTD.ŞTİ. IŞIK SİGORTA ANONİM ŞİRKETİ İSMAİL KÖKBULUT ENDER İNELLİ İSMAİL ÜNLÜ TOPLAM:	 6.960.000 3.000.000 840.000 600.000 600.000 12.000.000	 58,00 25,00 7,00 5,00 5,00 100,00
TÜRK NIPPON SİGORTA AŞ HAREL INSURANCE INVESTMENTS AND FINANCIAL SERVICES LTD TOPLAM:	 29.000.000 29.000.000	 100,00 100,00
TÜRK P&İ SİGORTA AŞ OMUR DENİZCİLİK AŞ ZİRAAT SİGORTA AŞ GÜNEŞ SİGORTA AŞ HALK SİGORTA AŞ METROPOLE DENİZCİLİK VE TİCARET LTD. ŞTİ. VİTSAN DENİZCİLİK AŞ TOPLAM:	 2.205.000 1.000.000 1.000.000 1.000.000 450.000 345.000 6.000.000	 36,75 16,67 16,67 16,67 7,50 5,75 100,00
ZİRAAT SİGORTA AŞ T.C. ZİRAAT BANKASI AŞ ZİRAAT FİNANSAL KİRALAMA AŞ ZİRAAT YATIRIM MENKUL DEĞERLER AŞ FİNTEK FİNANSAL TEKNOLOJİ HİZMETLERİ AŞ TOPLAM:	 49.985.000 5.000 5.000 5.000 50.000.000	 99,97 0,01 0,01 0,01 100,00
ZURICH SİGORTA AŞ ZURICH INSURANCE COMPANY LTD. ZURICH RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT AG ZURICH INVEST LTD ZURICH LIFE INSURANCE COMPANY LTD. ZURICH FINANZ-GESELLSCHAFT AG TOPLAM:	 168.915.960 0 0 0 0 168.915.960	 100,00 0,00 0,00 0,00 0,00 100,00

SİGORTA VE REASÜRANS İLE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNİN ORTAKLIK YAPISI

ŞİRKET ADI/ PAY SAHİPLERİ	Sermaye Tutarı	Sermaye Payı
ACİBADEM SAĞLIK VE HAYAT SİGORTA AŞ		
BUREAU VENTURES SDN BHD	104.850.000	90,00
MEHMET ALİ AYDINLAR	11.650.000	10,00
TOPLAM:	116.500.000	100,00
BNP PARIBAS CARDIF HAYAT SİGORTA AŞ		
BNP PARIBAS ASSURANCE	18.146.996	100,00
CARDIF ASSURANCE VIE	1	0,00
C.ASSURANCE RISQUES DIVERS	1	0,00
GERARD CHRISTIAN BINET	1	0,00
JEAN-BERTRAND MARIE LAROCHE	1	0,00
TOPLAM:	18.147.000	100,00
CIV HAYAT SİGORTA AŞ		
TALANX INTERNATIONAL AG	23.789.700	100,00
TOPLAM:	23.789.700	100,00
DEMİR HAYAT SİGORTA AŞ		
DEMİR FİNANSAL GRUP HOLDİNG AŞ	19.196.880	99,98
DR.SEMA CINGILIOĞLU	3.120	0,02
TOPLAM:	19.200.000	100,00
MAPFRE GENEL YAŞAM SİGORTA AŞ		
MAPFRE GENEL SİGORTA AŞ	11.940.000	99,50
ÇUKUROVA HOLDİNG	24.000	0,20
DEMİR TOPRAK AŞ	12.000	0,10
ENDÜSTRİ HOLDİNG	12.000	0,10
SİNAİ VE MALİ YATIRIMLAR HOLDİNG AŞ	12.000	0,10
TOPLAM:	12.000.000	100,00
AEGON EMEKLİLİK VE HAYAT AŞ		
AEGON TURKEY HOLDING B.V.	70.000.000	100,00
TOPLAM:	70.000.000	100,00
ALLIANZ HAYAT VE EMEKLİLİK AŞ		
ALLIANZ EUROPE B.V.	67.509.999	86,00
TOKIO MARINE AND NICHIDO FIRE INSURANCE CO. LTD.	8.635.000	11,00
ALLIANZ SİGORTA AŞ	1.570.000	2,00
ALLIANZ S.P.A.	785.000	1,00
ALLIANZ SE	0	0,00
ALLIANZ EUROPE LIMITED	0	0,00
TOPLAM:	78.500.000	100,00
ALLIANZ YAŞAM VE EMEKLİLİK AŞ		
ALLIANZ SİGORTA AŞ	46.400.000	80,00
YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.O.	11.557.472	19,93
YAPI KREDİ FAKTORİNG AŞ	21.063	0,04
YAPI KREDİ YATIRIM AŞ	21.059	0,04
YAPI KREDİ BANKASI AŞ	407	0,00
TOPLAM:	58.000.000	100,00
ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK AŞ		
TÜRKİYE İŞ BANKASI AŞ	235.600.000	62,00
ANADOLU ANONİM TÜRK SİGORTA ŞİRKETİ	76.000.000	20,00
MİLLİ REASÜRANS T.AŞ	3.800.000	1,00
HALKA ARZ	64.600.000	17,00
TOPLAM:	380.000.000	100,00
ASYA EMEKLİLİK VE HAYAT AŞ		
ASYA KATILIM BANKASI AŞ	29.397.000	97,99
MEHMET SİNAN BERKSAN	300.000	1,00
İRFAN HACIOSMANOĞLU	300.000	1,00
ZAFER ERTAN	1.500	0,01
AHMET AKAR	1.500	0,01
TOPLAM:	30.000.000	100,00

SİGORTA VE REASÜRANS İLE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNİN ORTAKLIK YAPISI

ŞİRKET ADI/ PAY SAHİPLERİ	Sermaye Tutarı	Sermaye Payı
AVIVASA EMEKLİLİK VE HAYAT AŞ		
HACI ÖMER SABANCI HOLDİNG AŞ	14.770.637	41,28
A VIVA EUROPE SE	14.770.637	41,28
HALKA ARZ	6.136.451	17,15
DİĞER	101.473	0,28
TOPLAM:	35.779.197	100,00
AXA HAYAT VE EMEKLİLİK AŞ		
AXA HOLDİNG AŞ	62.972.529	100,00
DİĞER	2.471	0,00
TOPLAM:	62.975.000	100,00
BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK AŞ		
BNP PARIBAS CARDIF	450.121.999	100,00
CARDIF ASSURANCES RISQUES DIVERS	1	0,00
CARDIF ASSURANCE VIE	1	0,00
JEAN -BERTRAND MARIE LAROCHE	1	0,00
GÉRARD CHRISTIAN BINET	1	0,00
TOPLAM:	450.122.003	100,00
CIGNA FİNANS EMEKLİLİK VE HAYAT AŞ		
CIGNA NEDERLAND GAMMA B.V.	22.950.000	51,00
FİNANSBANK AŞ	22.050.000	49,00
TOPLAM:	45.000.000	100,00
ERGO EMEKLİLİK VE HAYAT AŞ		
ERGO GRUBU HOLDİNG AŞ	24.600.000	100,00
TOPLAM:	24.600.000	100,00
FİBA EMEKLİLİK VE HAYAT AŞ		
FİBA HOLDİNG AŞ	19.100.000	95,50
ÖMER MERT	500.000	2,50
EROL ÖZTÜRKÖĞLU	200.000	1,00
NEHİR AKSİN BAHAR	200.000	1,00
TOPLAM:	20.000.000	100,00
GARANTİ EMEKLİLİK VE HAYAT AŞ		
T.GARANTİ BANKASI AŞ	42.456.190	84,91
ACHMEA B.V.	7.500.000	15,00
EUREKO SİGORTA AŞ	43.371	0,09
GARANTİ HİZMET YÖNETİMİ AŞ	219	0,00
GARANTİ KÜLTÜR AŞ	219	0,00
GARANTİ ÖDEME SİSTEMLERİ	1	0,00
TOPLAM:	50.000.000	100,00
GROUPAMA EMEKLİLİK AŞ		
GROUPAMA INVESTMENT BOSPHORUS HOLDİNG AŞ	31.000.020	56,49
GROUPAMA SİGORTA AŞ	23.874.800	43,51
TAREKS-TARIM ÜRÜNLERİ ARAÇ GEREÇ İTHALAT VE İHRACAAT AŞ	10	0,00
M.EMİN ATASAGUN	2	0,00
TOPLAM:	54.874.831	100,00
HALK HAYAT VE EMEKLİLİK AŞ		
T.HALK BANKASI AŞ	183.000.000	100,00
TOPLAM:	183.000.000	100,00
KATILIM EMEKLİLİK VE HAYAT AŞ		
KUVEYTTÜRK KATILIM BANKASI AŞ	10.500.000	50,00
ALBARAKATÜRK KATILIM BANKASI AŞ	10.500.000	50,00
TOPLAM:	21.000.000	100,00

Kaynak: T.C. Hazine Müsteşarlığı 2014 Yılı Türkiye'de Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor

EK 4:

22.04.2014 Tarihli Yönetmelik

22 Nisan 2014 Tarihli Resmi Gazete

Sayı: 28980

Başbakanlık (Hazine Müsteşarlığı)'tan:

Sigorta Acenteleri Yönetmeliği

Bankalar ve özel kanunlarına istinaden acentelik yapan kurumlar

MADDE 13 – (1) Kanunun 23 üncü maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca acentelik faaliyeti yapacak olan bankalar ile özel kanunla kurulmuş ve kendisine sigorta acenteliği yapma yetkisi tanınan kurumlar, aracılık yaptıkları sigorta şirketlerini ve yetkilerinin kapsamını da belirterek TOBB'a bildirimde bulunur. Bildirimde bulunanlara TOBB tarafından kayıt numarası verilir.

(2) Kanunun 23 üncü maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca acentelik faaliyeti yapacak olan bankalar ile özel kanunla kurulmuş ve kendisine sigorta acenteliği yapma yetkisi tanınan kurumlar, her yılın Şubat ayı sonuna kadar acentelik faaliyeti yürütülen birimleri ile teknik personele ilişkin bilgileri TOBB'a bildirir.

(3) Kanunun 23 üncü maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca acentelik faaliyeti yapacak olan bankalar ile özel kanunla kurulmuş ve kendisine sigorta acenteliği yapma yetkisi tanınan kurumlar için bu Yönetmeliğin 5, 7, 8, 9, 10, 12 ve 16 ncı maddeleri ile 14 üncü maddesinin ikinci, üçüncü ve dördüncü fıkraları uygulanmaz.

22.04.2014 Tarihli Yönetmeliğindeki Değişiklik

16 Ocak 2016

Resmî Gazete

Sayı : 29595

CUMARTESİ

Yönetmelik

Başbakanlık (Hazine Müsteşarlığı)'tan:

Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik

MADDE 1 – 22/4/2014 tarihli ve 28980 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinin 4 üncü maddesinin birinci fıkrasının (d) ve (e) bentleri aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“d) Fiziki şartlar, teknik ve idari altyapı ile insan kaynakları bakımından yeterli donanımına sahip olması.

e) Ek-1’de yer alan öğrenim düzeyleri ile bu öğrenim düzeylerinin karşısında yer alan mesleki deneyim süresini tamamlaması.”

MADDE 2 – Aynı Yönetmeliğin 5 inci maddesinin birinci fıkrasının (c) bendi aşağıdaki şekilde değiştirilmiş ve aynı maddenin ikinci ve beşinci fıkraları yürürlükten kaldırılmıştır.

“c) Fiziki şartlar, teknik ve idari altyapı ile insan kaynakları bakımından yeterli donanımına sahip olması.”

MADDE 3 – Aynı Yönetmeliğin 6 ncı maddesi başlığı ile birlikte aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“Teknik personel

MADDE 6 – (1) Acenteler tarafından yürütülecek sigorta ürünlerine yönelik pazarlama, bilgilendirme ve satış işlemlerinin yalnızca acentelerin teknik personeli tarafından yapılması esastır.

(2) Teknik personel unvanının kazanılabilmesi için;

a) Medeni hakları kullanma ehliyetine sahip olunması,

b) 4 üncü maddenin birinci fıkrasının (c) bendinde belirtilen suçlardan hüküm giyilmemiş veya ceza alınmamış olunması,

c) Ek-1’de yer alan öğrenim düzeyleri ile bu öğrenim düzeylerinin karşısında yer alan

mesleki deneyim süresinin tamamlanması,

ç) SEGEM tarafından yapılacak teknik personel yeterlilik sınavının kazanılması,

gerekir.

(3) Teknik personelin yürüttüğü mesleki işlemlerden dolayı üçüncü kişilere verecekleri zararlardan teknik personel ve bağlı bulundukları acenteler sorumludur.”

MADDE 4 – Aynı Yönetmeliğin 7 nci maddesi başlığı ile birlikte aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“İnsan kaynakları

MADDE 7 – (1) Acentelerde, ilgisine göre teknik personel, müdür, genel müdür yardımcısı ve genel müdür marifetiyle faaliyet yürütülür.

(2) Genel müdür, genel müdür yardımcısı ve müdürlerde 4 üncü maddenin birinci fıkrasının (a), (b), (c) ve (e) bentlerinde sayılan nitelikler aranır. İcra Komitesi, genel müdür ve genel müdür yardımcıları için 4 üncü maddenin birinci fıkrasının (a) bendinde sayılan niteliğin aranmamasına karar verebilir.

(3) İcra Komitesi, acentenin niteliğini, faaliyet konusunu, hacmini ve diğer unsurları dikkate alarak Ek-1’de yer alan görev tanımları çerçevesinde hangi kategoride ve sayıda personelin faaliyet yürüteceğini belirler.”

MADDE 5 – Aynı Yönetmeliğin 8 inci maddesi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“MADDE 8 – (1) Acenteler, merkezleri dışında şube açabilir.

(2) Acente şubeleri, şube olduğu belirtilmek şartıyla acente ile aynı unvanı taşır.

(3) Şube açarak teşkilatlanmak isteyen acentelerin 9 uncu maddede belirtilen şartları sağlaması ve açılacak şubelerin fiziki şartlar, teknik ve idari altyapı ile insan kaynakları bakımından aranan şartları sağlaması gerekir.

(4) Her ne isimle olursa olsun içeriği itibarıyla şube ile aynı niteliğe sahip her türlü yapılanma şubeler için getirilen esaslara tabidir.”

MADDE 6 – Aynı Yönetmeliğin 10 uncu maddesinin ikinci fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“(2) Uygunluk belgesi başvurusu TOBB tarafından görevlendirilecek odalara yapılır. Başvurularda, İcra Komitesi tarafından belirlenen ve bu Yönetmelikte aranan şartları tevsik edici belgeler aranır.”

MADDE 7 – Aynı Yönetmeliğin 13 üncü maddesinin üçüncü ve dördüncü fıkraları aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“(3) Kanunun 23 üncü maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca acentelik faaliyeti yapacak olan **BANKALAR** ile özel kanunla kurulmuş ve kendisine sigorta acenteliği yapma yetkisi tanınan kurumlar için bu Yönetmeliğin 5, 7, 8, 9, 10, 12 ve 16 ncı maddeleri ile 14 üncü maddesinin ikinci, üçüncü ve dördüncü fıkraları uygulanmaz.

(4) 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu uyarınca sigorta acenteliği yapma yetkisi tanınan finansal kiralama ve finansman şirketleri sigorta acenteliği faaliyetinde bulunabilmelerini teminen bu Yönetmelikte 5, 8, 9 ve 12 nci maddelerdeki hükümler hariç olmak üzere aranan şartları yerine getirmek suretiyle Levhaya kaydedilir. Bu kurumlar iştigal konularına giren işlere ilişkin sigorta sözleşmelerinin yapılmasına aracılık dışında sigortacılık işlemleriyle iştigal edemez.”

MADDE 8 – Aynı Yönetmeliğe 13 üncü maddesinden sonra gelmek üzere aşağıdaki madde eklenmiştir.

“İcra Komitesi tarafından belirlenecek hususlar

MADDE 13/A – (1) Merkez ve şubeler için uygulanacak fiziki şartlar, teknik, idari altyapı ile insan kaynakları; acentelerin teşkilatı; teknik personel nitelikleri; unvan; değişikliklerin bildirilmesi ve güncelleme; ilan, reklam, afiş ve pano; sürekli eğitim; bilgi kayıtları ve kayıtlara erişime ilişkin genel düzenleyici işlemler dâhil tüm işlemler bu Yönetmelikte belirtilen şartlara uygun olmak koşuluyla ilgisine göre İcra Komitesi veya TOBB tarafından tesis ve icra edilir.

(2) Müsteşarlık, mevzuata ve sigortacılık sektörünün genel menfaatlerine aykırılık tespit etmesi halinde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinden sigorta acentelerine

ilişkin yapılan düzenlemelerinin iptal edilmesini veya düzenlemelerde değişiklik yapılmasını isteyebilir. Bu durumda gerekli düzenlemeler en fazla 3 ay içinde yapılır.”

MADDE 9 – *Aynı Yönetmeliğin 15 inci maddesinin birinci fıkrasının (d) bendi aşağıdaki şekilde değiştirilmiş, (d) bendinden sonra gelmek üzere aşağıdaki bent eklenmiş ve diğer bentler buna uygun olarak teselsül ettirilmiş, ikinci fıkrasından sonra gelmek üzere aşağıdaki fıkralar eklenmiştir.*

“d) Branş bazında ödenecek komisyon ve sağlanacak diğer menfaatlere ilişkin usul ve esaslar.”

“e) Tarafların hak ve yükümlülükleri.”

“(3) Belirsiz bir süre için yapılmış olan acentelik sözleşmesini, taraflardan her biri üç ay önceden ihbarda bulunmak şartıyla feshedebilir. Sözleşme belirli bir süre için yapılmış olsa bile haklı sebeplerden dolayı her zaman fesih olunabilir. Sözleşmenin feshine neden olan haklı sebepler acentelik sözleşmesinde açıklanır. Sigorta şirketi sözleşmede yer vermediği bir hususu haklı sebep olarak dayanak gösteremez. Fesih sonuçlarını doğuran uygulamalar da fesih ile aynı hükümlere tabidir.

(4) Sözleşmenin feshinin tarafların hak ve yükümlülüklerine etkisine ilişkin usul ve esaslar sözleşmede açıklanır.

(5) Sözleşme kapsamında yer alan hükümlerin acente aleyhine olacak şekilde değiştirilmesine ilişkin düzenlemeler, değişikliğin yapılmasından itibaren asgari 2 ay sonra yürürlüğe girer. Müsteşarlık bu süreyi yarısına kadar uzatabilir.”

MADDE 10 – *Aynı Yönetmeliğin 16 ncı maddesinin başlığı “Değişikliklerin bildirilmesi ve güncelleme” olarak, birinci fıkrası ise aşağıdaki şekilde değiştirilmiş ve ikinci fıkrası yürürlükten kaldırılmıştır.*

“(1) Bu Yönetmelik çerçevesinde meydana gelecek her türlü değişikliği, ilgisine göre acenteler veya sigorta şirketleri değişikliği takiben en geç on beş iş günü içinde ve elektronik ortamda Levhaya işlenmek üzere uygunluk belgesi başvurusunda bulundukları odaya bildirir. Bu değişiklikler Müsteşarlıkça belirlenecek usul ve esaslara göre TOBB tarafından Levhaya kaydedilir.”

MADDE 11 – Aynı Yönetmeliğin 17 nci maddesine aşağıdaki fıkralar eklenmiştir.

“(4) Acente ile sigorta şirketi arasındaki komisyon ve diğer menfaatler hakkında, sigorta ettiren veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayanlara yapılacak bilgilendirmeye ilişkin usul ve esaslar Müsteşarlıkça belirlenir.

(5) Acenteler, bilgi işlem altyapılarını Müsteşarlıkça belirlenecek usul ve esaslara uygun hale getirir.”

MADDE 12 – Aynı Yönetmeliğin 18 inci maddesinin ikinci ve üçüncü fıkraları aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“(2) Acenteler, aracılık ettikleri prim tutarları ve tahakkuk eden komisyonu çalıştıkları şirketler bazında takip eder. Sigorta şirketleri, acenteler ile akdettikleri sözleşmenin uygulanmasını etkileyen hususlara ilişkin olarak acentelik sözleşmesinde belirlenen dönemler halinde acenteye bilgi verir.

(3) Acenteler hesaplarını ve mali tablolarını ilgili mevzuat çerçevesinde tutar.”

MADDE 13 – Aynı Yönetmeliğin 19 uncu maddesinin ikinci fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiş ve aynı maddeye aşağıdaki fıkra eklenmiştir.

“(2) Acente unvanı ile Levha kayıt numarasını içeren bir plaka acentelik faaliyeti gösterilen mekânların girişinde ve gözle görünür şekilde asılır.”

“(4) Acenteler sözleşme yaptırmak isteyenlere Müsteşarlıkça belirlenecek esaslara göre aracılık ettikleri sigorta şirketlerini ve bu şirketlerce kendilerine tanınan yetkileri bildirir, varsa internet sitelerinde yayımlar.”

MADDE 14 – Aynı Yönetmeliğin 20 nci maddesinin birinci fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiş ve ikinci fıkrası yürürlükten kaldırılmıştır.

“(1) Teknik personel, mesleki yeterliliklerinin, bilgi ve becerilerinin devamlılığını sağlamak amacıyla usul ve esasları Müsteşarlığın uygun görüşü alınmak şartıyla İcra Komitesi tarafından belirlenecek ve SEGEM tarafından verilecek eğitime katılır.”

MADDE 15 – Aynı Yönetmeliğin 21 inci maddesi yürürlükten kaldırılmıştır.

MADDE 16 – Aynı Yönetmeliğe aşağıdaki geçici maddeler eklenmiştir.

“İcra Komitesinin görevlerine ilişkin geçiş hükmü

GEÇİCİ MADDE 5 – (1) Bu Yönetmelik hükümleri çerçevesinde İcra Komitesi tarafından hazırlanan genel düzenleyici işlemler, bu Yönetmeliğin yayımından itibaren 6 ay sonra yürürlüğe girer.

Sözleşmelerin uyarlanması

GEÇİCİ MADDE 6 – (1) Mevcut acentelik sözleşmeleri, bu Yönetmeliğin yayımlandığı tarihten itibaren 6 ay içinde Yönetmelik hükümlerine uygun hale getirilir.”

MADDE 17 – Aynı Yönetmeliğin Ek-1’i ekteki şekilde değiştirilmiş ve Ek-2, Ek-3, Ek-4, Ek-5, Ek-6, Ek-7, Ek-8 ve Ek-9’u yürürlükten kaldırılmıştır.

MADDE 18 – Bu Yönetmelik yayımı tarihinden 6 ay sonra yürürlüğe girer.

MADDE 19 – Bu Yönetmelik hükümlerini Hazine Müsteşarlığının bağlı olduğu Bakan yürütür.

Yönetmeliğin Yayımlandığı Resmî Gazete'nin		
Tarihi		Sayısı
22/4/2014		28980
Yönetmelikte Değişiklik Yapan Yönetmeliklerin Yayımlandığı Resmî Gazete'nin		
Tarihi		Sayısı
-	11/10/2014	29142
-	30/12/2014	29221

KAYNAKLAR

ACINAN, Hilmi, **Sigortanın Temel Prensipleri**, 5G Matbaacılık, İstanbul, Kasım 2006.

Milli Reasürans T.A.Ş., **Açıklamalı Sigorta ve Reasürans Terimleri Sözlüğü**, Haziran 2004, İstanbul.

ARMAN, Tefvik ve Tefvik, GÜRMAN. **Bankalarda Finansal Yönetime Giriş**. Türkiye Bankalar Birliği. İstanbul, Yayın No: 203, 1997.

Bancassurance, <http://docshare01.docshare.tips/files/12687/126873641.pdf>, (14.05.2014).

Bancassurance, <http://www.slideshare.net/Dharmikpatel7992/bancassurance-24274578>, (02.02.2015).

BENOIST, Gilles. **Bancassurance: The New Challenges**, The Geneva Papers on Risk and Insurance, Vol:27 No: 3, Temmuz 2002, [https://www.genevaassociation.org/media/238894/ga2002_gp27\(3\)_benoist.pdf](https://www.genevaassociation.org/media/238894/ga2002_gp27(3)_benoist.pdf) (13.12.2010).

BERK, Niyazi, **Finansal Yönetim**, Türkmen Kitabevi, 8. Baskı, İstanbul, 2005.

BERK, Niyazi., “**Sigortacılıkta Risk Yönetimi**”, Emek Sigorta, İstanbul, 1992.

BINET, Gerard. **Bancassurance Past and Current Trends**, Warsaw, IVth Bancassurance Congress, 25 Ekim 2012, https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Bancassurance/IV%20Kongres/02_Cardif%20-%20Bancassurance%20Past%20and%20current%20trends.pdf , (08.05.2014).

BONNET, Yanick. Pierre Arnal, **Analysis and prospects of the French Bancassurance Market,**

http://www.actuaries.org/events/congresses/Cancun/ica2002_subject/bancassurance/bancass_67_arnal.pdf, (13.12.2010).

BÖLÜKBAŞI, Ayşe Gül ve Baturalp PAMUKÇU. **Sigortanın Temel Prensipleri.** İstanbul: Türkmen Kitabevi. 2009.

CHAUHAN, Gaurav. **Bancassurance**, University of Mumbai, 2009- 2010 dönemi, <http://www.slideshare.net/ankitrulzzzz/bancassurance-16239553>, (15.04.2014).

CHEVALIER, Marjorie vd. **“Bancassurance: Analysis of Bancassurance and Its Status Around The World”**. Scor Group Publication. 2005.

CIFP Knowledge Series, **Bancassurance: Convergence of Banking and Insurance**, <http://cifplearning.com/bancassurance.pdf>, (14.04.2014).

CONSTANTINESCU, Dan, **The influence of Bancassurance system on the quality of the insurance services**, International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, Cilt 2, No:10, Kasım 2012, <http://www.hrmars.com/admin/pics/1232.pdf>, (14.04.2014).

CORNELIU, Bente ve Ghilimei ELENA, **Benefits of Bancassurance**, <http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2008/v3-finances-banks-accountancy/012.pdf>, (12.12.2010).

CUMMINS, J.David, Mary A.WEISS ve Xiaoying XIE, **Market Concentration, Vertical Integration and Bancassurance: Consolidation and the " Insurance Middleman"**, Aria Annual Meeting, Washington, D.C., 4 Ağustos 2006, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.508.5285&rep=rep1&type=pdf>, (08.05.2014).

ÇUHACI, Kemal. **Açıklamalı Sigorta ve Reasürans Terimleri Sözlüğü**, İstanbul:Milli Reasürans T.A.Ş., 2004.

DINSDALE, W.A., **Elements Of Insurance**, 3.b.,Sir Isaac Pitman&Sons Ltd., London, 1965.

Dominion Bond Rating Services(DBRS), **European Bancassurance Overview and Rating Methodology**, Haziran 2006, <http://www.dbrs.com/research/208391/european-bancassurance-overview-and-rating-methodology-archived.pdf>, (14.4.2014).

DORFMAN, M.S., “ **Introduction To Risk Management and Insurance**”, 1998, Prentice-Hall Inc.

DYER, Nigel ve Roger ANDERSON. **Marketing Insurance**, Kluwer Publishing, 1999.

ELBEYLİ, M.Ünsal, **Sigorta Sektöründeki Risk Yönetimi**, 1.Baskı, İstanbul, 2001.

ERNEST, Paul. **Product Strategies and Business Models in European Bancassurance**, Milliman, 14 Kasım 2008.

Ernst & Young, **Bancassurance: A winning Formula**, Temmuz 2010, <http://documents.mx/documents/ey-bancassurance-winning-formula-july20101.html>, (08.05.2014).

FALAUTANO, Isabella ve Emanuele MARSIGLIA. **Integrated Distribution of Insurance and Financial Services and Value Creation: Challenges Ahead**, The Geneva Papers on Risk and Insurance, Cilt:28, Sayı:3, Temmuz 2003, [https://www.genevaassociation.org/media/240394/ga2003_gp28\(3\)_falautanomarsiglia.pdf](https://www.genevaassociation.org/media/240394/ga2003_gp28(3)_falautanomarsiglia.pdf), (15.04.2014).

FINACCORD, **Bancassurance Models Around the World**, 14th Asia Conference on Bancassurance & Alternative Distribution Channels,15 Mayıs 2013, Jakarta,

http://www.finaccord.com/documents/Presentations/2013/finaccord_presentation_2013_bancassurance-models-around-the-world_jakarta.pdf, (14.04.2014).

FRIED, David. **Rise of Bancassurance an Asia experience**, HSBC Insurance, International Insurance Society, Taiwan, 13-16 Temmuz 2008, <http://slideplayer.com/slide/6117440/>, (13.05.2011).

GAMGAM, Hamza ve Bülent ALTUNKAYNAK, **SPSS Uygulamalı Parametrik Olmayan Yöntemler**, 4. Basım, Seçkin Yayınevi, Ankara.

GHIMIRE, Rabindra. **Bancassurance: A tool of Integrating Insurance and Banking Industries**, Mirmire Monthly, Yıl 42 Sayı:3 Sayı: 322, Ağustos – Eylül 2013, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2376081, s.4. (08.05.2014).

GHIMIRE, Rabindra. **Bancassurance: A tool of Integrating Insurance and Banking Industries**, Mirmire Monthly, Yıl 42 Sayı:3 Sayı: 322, Ağustos – Eylül 2013, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2376081, (08.05.2014).

GÖNÜLAL, Serap, Nick GOULDER ve Rodney LESTER. **Bancassurance – A Valuable Tool for Developing Insurance in Emerging Markets**, Policy Research Working Paper 6196, The World Bank, <http://202.191.120.147:8020/greenstone/collect/admin-ebooks/index/assoc/HASHe355.dir/doc.pdf>, (08.05.2014).

GUJRAL, Tripti M. “**An Impact of Bancassurance Product on Banking Business in India An Indepth Study**”, (Doktora Tezi, University of Baroda, India, Mart 2014. <http://14.139.121.106/pdf/2014/july14/10.pdf>, (22.09.2015).

GÜVEL, Prof Dr. Enver Alper ve Afitap Öndaş GÜVEL, **Sigortacılık**, Seçkin Yayınevi, 3. Baskı, Ankara, 2006.

Insurance Europe, **European Insurance – Key facts**, Ağustos 2015, <http://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20-%20Key%20Facts%20-%20August%202015.pdf>, (24.10.2015).

JONGENEEL, O.C.W. , **Bancassurance : Stale or Staunch?**, Erasmus University Rotterdam, August 2011, <http://www.documbase.com/Bancassurance%3A-Stale-or-Staunch%3F.pdf>, (05.08.2012).

KARACAN, Ali İhsan. **Sigortacılık ve Sigorta Şirketleri**. İstanbul.1b. Bağlam Yayınları 1994.

KARAN, Bülent. **Banka Sigortacılığı: Bir Swot Analizi**, Reasürör Dergisi, İstanbul, Milli Reasürans T.A.Ş., Nisan 2011.

KAUSHIK, Ashish. “**Strategic Bancassurance Forum**”, Bahrain, (12-13 Nisan 2010) <http://www.slideshare.net/ashish5jan/bancassurance-marketing>, (17.05.2015).

KIRUI, David K. **Bancassurance - A Perspective**, *The Kenya Insurer*, Journal of the Association of Kenya Insurers, July 2009.

KUMAR, Manoj. **Bancassurance: A Swot Analysis**, 11 Nisan 2011, <http://www.einsuranceprofessional.com/Presentations/pppune.pdf>, (08.05.2014).

LEITAO, Jesmol, **Project Report on Bancassurance**, University of Mumbai, 2013 - 2014 Dönemi, <http://www.slideshare.net/jesmolleitao/bancassurance-29728085>, (08.05.2014).

LENGRAND, Corinne. **New Trends in World Bancassurance**, Milliman Research Report, 2008.

LLAVONA, Covadonga Diaz. **Banks in the Insurance Distribution Business - Controversial issues of the Spanish regulation and reference to the corresponding**

provisions in the German legal system, Munich Risk and Insurance Center Working Paper 12, Haziran 2012, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2088759, (08.05.2014).

MANIZE, Neni. **Bancassurance: A swot analysis (Swot Strategy)**, <http://realswotanalysis.blogspot.com.tr/2010/09/bancassurance-swot-analysis-swot.html>, (13.05.2011).

Milliman Research Report, **European Bancassurance Benchmark**, Ağustos 2008.

MISHRA, Kaninika.(2010), **Fundamentals of Life Insurance Theories and Applications**, New Delhi s.46.

MONTGOMERY, Douglas C., **Statistical Quality Control: A Modern Introduction**, 6.Baskı, Wiley Yayınevi, 2009.

MORRIS, Graham. **Bancassurance**, Seminar – Karachi, Watson Wyatt, 15 Kasım 2006.

MUNICH RE Reports, **Bancassurance in Practice**, 2001.

NOMER, Cahit ve Hüseyin YUNAK. **Sigortanın Genel Prensipleri**, Ceyma Matbaacılık, İstanbul, Mart 2000.

OKSAY, Suna ve Berna ÖZSAR. **Avrupa Birliği'nde Sigorta Aracıları**, Sigorta Araştırma ve İnceleme Yayınları-8, TSRSB Yayın No: 22, İstanbul, Aralık 2006.

ÖZAKÇAOĞLU, Mehmet Bilge. **Sigorta İşlevleri ve Sigortacılık Uygulamaları**, <http://mehmetbilgeozakcaoglu.blogcu.com/sigorta-islevleri-ve-sigortacilik-uygulamaları/5970590>, (15.12.2014).

ÖZER, M. Akif, **Türkiye'de Sigorta Sektörü ve Risk Yönetimi**, Reasürör Dergisi, İstanbul, Milli Reasürans T.A.Ş., S.78 Ekim 2010.

PAHUJA, Anurag ve Rajesh VERMA, **Reinventing Insurance Distribution through Bancassurance**, Journal of IMS Group, IMS, Ghaziabad, Bölüm 2, No:2, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2622937, (08.05.2014).

PEHLİVAN, Pınar. **“Türkiye’de Banka Sigortacılığının Önemi”**. 1. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi Bildiriler Kitabı. 6-7 Haziran 2013.

PIQUET, Jean Louis. **Bancassurance**, Hannover Life Re, 14 Nisan 2005, <http://docslide.us/documents/bancassurance-by-jean-louis-piquet-april-14th-2005-hannover-life-re-.html>, (13.05.2011).

PRAKASH, A. Shimpi, **Integrating Corporate Risk Management**, Swiss Re Group, 1999.

SACHAK, G. Taher, **Bancassurance Target Market, Segmentation and Products**, EFU Life Assurance Ltd, 15 Kasım 2006, <http://www.sidathyder.com.pk/downloads/cp-141106-TGS.pdf>, (08.05.2014).

SAHD, Bruce. **Bancassurance Direct Marketing Strategies in Developing Markets**, AIO Life Conference, Livingstone, Zambia, 5 Kasım 2008, http://www.african-insurance.org/documents/lifeseминаr2008/bancassurance_direct_marketing_strategies_eng.pdf, (13.12.2010).

SARAVANAN, S. **Bancassurance Channel - A Swot Analysis**, National Monthly Referred Journal of Research in Commerce & Management, Sayı:2 No:4, http://www.abhinavjournal.com/images/Commerce_&_Management/Apr13/1.pdf, (08.05.2014).

SCOR Focus, **Bancassurance**, Ekim 2005,
https://www.scor.com/images/stories/pdf/library/focus/Life_Focus_102005_EN.pdf ,
(07.01.2014).

SCOR Global P&C, **Direct Insurance and Bancassurance in Europe**, Ekim 2010.

SCOR, **Bancassurance across the globe**, Technical Newsletters, Şubat 2003.

Segem Banka ve Özel Kurumlar Teknik Personel Eğitim Programı Ders Notları,
2012 s.12.

SETHI, Naveen. **Bancassurance - An Emerging concept in India**, Ibexi Solutions,
<http://www.ibexi.com/papers/Bancassurance.pdf>, (03.07.2015).

SEVÜKTEKİN, Mustafa ve NARGELEÇEKENLER, Mehmet, **Ekonometrik Zaman Serileri Analizi**, 3. Baskı, Nobel Yayın, Ankara 2010.

SINIKSARAN, Enis, **İstatistikler Yöntemler**, Ecem Ofset İstanbul, 2000.

SWISS RE, Sigma, **Bancassurance: Emerging trends, opportunities and challenges**,
No: 5/2007.

SWISS RE, Sigma, **World Insurance in 2010 – Premiums back to growth – Capital increases**, No: 2/2011.

SWISS RE, Sigma, **World Insurance in 2011 – Non-life ready for take off**, No:
3/2012.

SWISS RE, Sigma, **World Insurance in 2012 – Progressing on the long and winding road to recovery**, No: 3/2013.

SWISS RE, **Sigma, World Insurance in 2013 – Steering towards recovery**, No: 3/2014.

SWISS RE, Sigma, **World Insurance in 2014 – Back to life**, No: 4/2015.

ŞENER, H. Yelda, B. Zafer ERDOĞAN. ‘**Banka Sigortacılığının Etkinliğinin Arttırılmasına Yönelik Keşifsel Bir Araştırma**’’.14. Ulusal Pazarlama Kongresi. 14-17 Ekim 2009. ss.95-102.

TASSIN, Emmanuel. **Success Factors for Bancassurance in France**, Abelica Global Consultants and Actuaries, Nisan 2009.

TEVFİK, Arman, **Risk Analizine Giriş**, 1. Baskı, İstanbul, 1997.

The Spanish Insurance Market in 2013, Mapfre reports 2014
https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/en/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1085187, (03.07.2015).

TİRYAKİ, Tercan ve Güneri GÖZÜAÇIK, **Elementer Sigorta Sirketlerinde Risk Faktörleri**, Reasürör Dergisi, Sayı 63, Ocak 2007.

T.C. Hazine Müsteşarlığı **2014 Yılı Türkiye’de Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor**, Haziran 2015.

TUNAY, Necla. **Türkiye’de Bankasürans uygulamaları ve Türk Banka ve Sigorta sektörüne Dinamik Etkileri**, BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar, Cilt:8, Sayı: 1, 2014.

Internet Adresleri

<http://sigortagundem.com/zeynep-turan-stefan-yazar20/bankasuransin-onemi-331473y.htm>, (14.07.2015).

<http://www.segem.org.tr/duyuruDetay.asp?DuyuruID=200>, (08.11.2014).

<http://www.trete.com.tr/sozluk.html>, (14.07.2015).

<http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>, (19.06.2015)

<http://www.akbank.com/tr-tr/urunler/Sayfalar/Hayata-Devam-Sigortasi.aspx>, (27.09.2015).

<http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=1779>, (27.09.2015).

<http://www.ziraatbank.com.tr/tr/Bireysel/SigortaEmeklilik/Pages/TrafikSigortasi.aspx>, (27.09.2015).

http://www.anadolubank.com.tr/tr/bireysel-sigorta-elementer?p=1_9_68&e=9, (19.07.2015).