BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ

Sigortacılık Bilinçlendirme ve
Tanıtım Strateji Komisyonu

AKSigorta

AVIVA SA · DİMES · Oto Analiz · HDI SİGORTA · DG DORAGLASS OTO CAMLARI · CZ TURK · YİĞİTAKÜ · IBS · TÜRMOB · TOWERS WATSON · altunbilekler

Sigorta Acenteleri Federasyonu · STD Sigorta Eksperleri Derneği · TSEV Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı · DASK Doğal Afet Sigortaları Kurumu

Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi Bağlıca Kampüsü Eskişehir Yolu 20. Km
Bağlıca 06810 ANKARA
Tel:0312 246 66 90-91 iletisim@sigortakongresi.org

www.sigortakongresi.org

1. ULUSAL SİGORTA VE AKTÜERYA KONGRESİ BİLDİRİLER KİTABI 6-7 HAZİRAN 2013 ANKARA

1. ULUSAL SİGORTA VE AKTÜERYA KONGRESİ

6-7 HAZİRAN 2013 ANKARA

BİLDİRİLER KİTABI

www.sigortakongresi.org

1. ULUSAL SİGORTA VE AKTÜERYA KONGRESİ

BİLDİRİLER KİTABI

DÜZENLEYEN

Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi
Sigortacılık Bilinçlendirme ve Tanıtım Strateji Komisyonu

6-7 HAZİRAN 2013
ANKARA

1. ULUSAL SİGORTA VE AKTÜERYA KONGRESİ

BİLDİRİLER KİTABI

EDİTÖRLER

Yrd.Doç.Dr. Özge SEZGİN ALP

Arş.Gör. Burcu GÜROL

ISBN……: 978-975-9138-68-4

1.Basım……: Mayıs 2013

Bu kitabın tüm basım masrafları **AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş.** tarafından karşılanmıştır.

Bu kitabın tüm yayın hakları Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi'ne aittir. Yazılı izin almaksızın kısmen veya tamamen alıntı yapılamaz, kopyalanamaz ve çoğaltılamaz.

KURULLAR

DÜZENLEME KURULU

Prof. Dr. Ali HALICI	Başkent Üniversitesi
Dr. Ahmet GENÇ	T.C. Hazine Müsteşarlığı
Uğur GÜLEN	Ak Sigorta A.Ş.
Fahri ALTINGÖZ	Ak Sigorta A.Ş.
Nail SANLI	TÜRMOB
Hüseyin KASAP	TÜSAF
Gamze DİLER	Türkiye Sigorta Birliği
Prof. Dr. Zehra MULUK	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Doğan Yaşar AYHAN	Başkent Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU	Başkent Üniversitesi

YÜRÜTME KURULU

Prof. Dr. Ali HALICI	Kongre Dönem Başkanı
Dr. Ahmet GENÇ	Kongre Eş Başkanı
Yrd. Doç. Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU	Kongre Dönem Başkan Yardımcısı
Prof. Dr. Zehra MULUK	Üye
Prof. Dr. Nalan AKDOĞAN	Üye
Prof. Dr. Doğan Yaşar AYHAN	Üye
Doç. Dr. Serpil CULA	Üye
Doç. Dr. İpek KALEMCİ TÜZÜN	Üye
Yrd. Doç. Dr. Şeref HOŞGÖR	Üye
Yrd. Doç. Dr. Özge SEZGİN ALP	Üye
Yrd. Doç. Dr. Deniz Umut ERHAN	Üye
Yrd. Doç. Dr. Gülten YURTSEVEN	Üye
Öğr. Gör. Nihat DAĞISTAN	Üye
Öğr. Gör. Gülten GÜNGÖRMÜŞ	Üye
Öğr. Gör. Göker Yarkın YARAŞLI	Üye
Araş. Gör. Gizem ÖĞÜTÇÜ	Üye
Araş. Gör. Sezgin ÇİFTÇİ	Üye
Araş. Gör. Burcu GÜROL	Üye
Araş. Gor. Esra KURT	Üye
Araş. Gor. Neslihan ÇETINKAYA	Üye

BiLiM KURULU LiSTESi

Prof. Dr. Abdulkadir VAROĞLU	Başkent Üniversitesi	İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Prof. Dr. Ali HALICI	Başkent Üniversitesi	Ticari Bilimler Fakültesi
Prof. Dr. Beyhan MARŞAP	Gazi Üniversitesi	İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Prof. Dr. Cemal İBİŞ	Marmara Üniversitesi	İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Prof. Dr. Cemal ZEHİR	Gebze Yüksek Teknoloji Enst.	İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Prof. Dr. Doğan Yaşar AYHAN	Başkent Üniversitesi	Ticari Bilimler Fakültesi
Prof. Dr. Erişah ARICAN	Marmara Üniversitesi	Bankacılık Sigortacılık Yüksekokulu
Prof. Dr. İrini DİMİTRİYADİS	Bahçeşehir Üniversitesi	Fen Edebiyat Fakültesi
Prof. Dr. İsmail ERDEM	Başkent Üniversitesi	Fen Edebiyat Fakültesi
Prof. Dr. Mertol CAN	Gazi Üniversitesi	Hukuk Fakültesi
Prof. Dr. Murat KASIMOĞLU	Çanakkale On Sekiz Mart Üniv.	İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Prof. Dr. Nalan AKDOĞAN	Başkent Üniversitesi	Ticari Bilimler Fakültesi
Prof. Dr. Ramazan AKTAŞ	TOBB ETU	İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Prof. Dr. Suna ÖZYÜKSEL	Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı	Müdür
Prof. Dr. Zehra MULUK	Başkent Üniversitesi	Ticari Bilimler Fakültesi
Prof. Dr. Refika BAKOĞLU	Marmara Üniversitesi	İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Doç. Dr. Ali KÖSE	Marmara Üniversitesi	Bankacılık Sigortacılık Yüksekokulu
Doç. Dr. Belgin AYDINTAN	Gazi Üniversitesi	İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Doç. Dr. Fatih TANK	Ankara Üniversitesi	Fen Edebiyat Fakültesi
Doç. Dr. İlyas AKHİSAR	Marmara Üniversitesi	Bankacılık Sigortacılık Yüksekokulu
Doç. Dr. Meral SUCU	Hacettepe Üniversitesi	Fen Edebiyat Fakültesi
Doç. Dr. Sait GÜRBÜZ	Kara Harp Okulu	Yönetim Bilimleri enstitüsü
Doç. Dr. Serpil CULA	Başkent Üniversitesi	Ticari Bilimler Fakültesi
Doç. Dr. Serpil Ergün BÜLBÜL	Marmara Üniversitesi	Bankacılık Sigortacılık Yüksekokulu
Doç. Dr. Sevtap KESTEL	ODTÜ	Uygulamalı Matematik Enstitüsü
Doç. Dr. O. Bige AŞKUN YILDIRIM	Marmara Üniversitesi	İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Doç. Dr. İpek KALEMCİ TÜZÜN	Başkent Üniversitesi	Ticari Bilimler Fakültesi
Yrd. Doç. Dr. Arzu KALEMCİ	Çankaya üniversitesi	İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Yrd. Doç. Dr. Can ARMUTLU	Başkent Üniversitesi	Ticari Bilimler Fakültesi
Yrd. Doç. Dr. Deniz Umut ERHAN	Başkent Üniversitesi	Ticari Bilimler Fakültesi
Yrd. Doç. Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU	Başkent Üniversitesi	Ticari Bilimler Fakültesi
Yrd. Doç. Dr. G. Şebnem URALCAN	Haliç Üniversitesi	Lojistik
Yrd. Doç. Dr. Gonca GÜZEL ŞAHİN	Atılım Üniversitesi	İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Yrd. Doç. Dr. Mürsel BAŞGÜL	Başkent Üniversitesi	Hukuk Fakültesi
Yrd. Doç. Dr. Nilüfer DALKILIÇ	Dumlupınar Üniversitesi	Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu
Yrd. Doç. Dr. Özge SEZGİN ALP	Başkent Üniversitesi	Ticari Bilimler Fakültesi
Yrd. Doç. Dr. Şeref HOŞGÖR	Başkent Üniversitesi	Ticari Bilimler Fakültesi
Dr. Metin DEMİRAY	İstanbul Üniversitesi	Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Dr. Murat BÜYÜKYAZICI	Hacettepe Üniversitesi	Fen Edebiyat Fakültesi
Dr. Özgür AKPINAR	Marmara Üniversitesi	Bankacılık Sigortacılık Yüksekokulu
Dr. Yasemin GENÇTÜRK	Hacettepe Üniversitesi	Fen Edebiyat Fakültesi
Faruk ÖMRÜUZAK	Bahçeşehir Üniversitesi	Meslek Yüksekokulu

KONGRE SEKRETERYASI

Yrd. Doç. Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU – Genel Sekreter
Yrd. Doç. Dr. Özge SEZGİN ALP
Yrd. Doç. Dr. Deniz Umut ERHAN
Öğr. Gör. Gülten GÜNGÖRMÜŞ
Araş. Gör. Gizem ÖĞÜTÇÜ
Araş. Gör. Burcu GÜROL
Araş. Gör. Sezgin ÇİFTÇİ
Araş. Gör. Esra KURT

KONGRE SPONSORLARI

ANA SPONSORLAR
Aksigorta A.Ş.
Sigortacılık Bilinçlendirme ve Tanıtım Strateji Komisyonu

YARDIMCI SPONSORLAR
AvıvaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş.
TÜRMOB
Doraglass
HDI Sigorta A.Ş.
Yiğit Akü
IBS Sigorta ve Reasürans Brokerlik
Altunbilekler
Dimes
CZ Türk
Otoanaliz

KONGRE DESTEKÇİLERİ

Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu
Sigorta Tatbikatçıları Derneği
Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı
Doğal Afet Sigortaları Kurumu

İÇİNDEKİLER

KURULLAR..... iii**i**

ÖNSÖZ xii

6 HAZİRAN 2013 PERŞEMBE PANEL PROGRAMI……...……..xiv

OTURUM 1 1

COMPARING MODİFİED EXPONENTİAL SMOOTHİNG BY BROWNS' EXPONENTİAL SMOOTHİNG METHOD FOR ACTUARİAL DATA SETS 2

Doç.Dr. Güçkan Yapar, Ar.Gör. Hanife Taylan

A YIELD-MACRO MODEL FOR ACTUARIAL USE INn the UK 11

Yrd.Doç.Dr. Şule ŞAHİN , Prof. Andrew J.G. CAIRNS, Dr. Torsten KLEINOW, Prof. A. David WILKIE

OTURUM 2 15

ARAÇ SİGORTASI KAPSAMINDA MADDİ HASARIN YÖNETİMİNE YÖNELİK YAPILAN ÇALIŞMALAR VE SİGORTA SEKTÖRÜNE GETİRECEĞİ FAYDALAR..... 16

Ekrem Çankırlı, Cenk Erözer

NANOTEKNOLOJİNİN ÜRÜN SORUMLULUK SİGORTASINA ETKİLERİ 24

Serdar Göçmez

TÜRKİYE'DE BANKA SİGORTACILIĞININ ÖNEMİ 31

Yrd.Doç.Dr. Pınar Pehlivan

GEÇMİŞTEN BUGÜNE TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNÜN DEĞERLENDİRİLMESİ 40

Yrd.Doç.Dr. Güler Şebnem Uralcan

OTURUM 3 50

BANKASÜRANS UYGULAMALARININ TÜRKİYE'DE SİGORTA ŞİRKETLERİNİN VE BANKALARIN PERFORMANSLARINA ETKİLERİ 51

Yrd.Doç.Dr. Necla Tunay, Yrd.Doç.Dr. Server Demirci

DEMOGRAFİK DÖNÜŞÜMÜN SOSYAL GÜVENLİK AKTİF/PASİF ORANINA ETKİSİ..... 58

Hatice Tuzgöl, Yrd.Doç.Dr. Şeref Hoşgör

TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNÜN DİREKT PRİM ÜRETİMİ İLE EKONOMİYE ETKİSİ 66

Yrd.Doç.Dr. Makbule Elif ÇEKİCİ, Arş.Gör. Mehmet Nuri İNEL

TÜRKİYE'DE HAYAT DIŞI SİGORTA SEKTÖRÜNÜN FİNANSAL PERFORMANS ANALİZ VE DEĞERLENDİRİLMESİ 74

Yrd.Doç.Dr.Yılmaz Akyüz, Zübeyde Kaya

OTURUM 4 82

POZİTİF PSİKOLOJİK SERMAYENİN ÖRGÜTSEL-YÖNETSEL MOTİVASYON ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ÖZEL BİR SİGORTA İŞLETMESİ ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA 83

Yrd.Doç.Dr.Fatma İnce Balcı

SİGORTA İŞLETMELERİNDE ÇALIŞANLARIN TUTUM ANALİZİ: HAYAT/EMEKLİLİK VE HAYAT DIŞI SİGORTA İŞLETMELERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA 89

Yrd.Doç.Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, Ar.Gör. Esra Kurt

TÜKETİCİ SATIN ALMA DAVRANIŞINI OLUMLU VE OLUMSUZ YÖNDE ETKİLEYEN KİŞİSEL SATIŞ ELEMANINA İLİŞKİN ÖZELLİKLER: SİGORTACILIK SEKTÖRÜNDE NİTEL ÇALIŞMA..... 94

Arş.Gör. Sefa Emre Yılmazel, Dr. Pınar Başgöze

SİGORTA SEKTÖRÜNDE MARKA DEĞERİNİN SATIŞ FAALİYETİNE ETKİSİ..... 102

Esin Özkaya

OTURUM 5 108

UZUN YAŞAM RISKININ TÜRK EMEKLILIK FONLARINA ETKISI 109

Doç.Dr. Sevtap Kestel, Emre Ben

HAYATDIŞI SİGORTA ŞİRKETLERİNİN DİNAMİK MODELİ 113

Mustafa Akan

AKTÜERYAL İNDİRGEME KATSAYILARI 118

Ömer Ayhan Açmaz

İKİNCİ BASAMAK EMEKLİLİK SİSTEMİ KURULUŞLARININ AKTÜERYAL AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ 127

Hüseyin Ünal, Murat Keten

OTURUM 6 139

TARIMDA RİSK YÖNETİMİ: TARSİM TARIM SİGORTALARI SİSTEMİ 140

Bekir Engürülü, Hayri Yılmaz, Ahmet Karlıoğlu

TÜRKİYE'DE TARIM SİGORTALARININ GELİŞİMİ, TARSİM'E GEÇİŞ SÜRECİ VE SİGORTA SEKTÖRÜ AKTÖRLERİ (SİGORTA ŞİRKETLERİ, SİGORTA ACENTELERİ VE ÇİFTÇİLER) AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ 151

Mehmet İsel

SİGORTACILIKTA TEKAFÜL SİSTEMİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ 161

Yrd.Doç.Dr. Nilüfer Dalkılıç, Yrd.Doç.Dr. Ayşen Altun Ada

OTURUM 7 169

SİGORTA ŞİRKETLERİNDEKİ İÇ KONTROL SİSTEMİNİN ÖNEMİ VE FİNANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONUNU ÖNLEMEDE ROLÜ 170

Prof. Dr. Ganite KURT, Dr. Tuğba UÇMA, Yrd.Doç.Dr. Ongun Emgin

SİGORTACILIK SEKTÖRÜNDE EKSPERLİK, ÖNEMİ VE AKADEMİK YAPILANMANIN MESLEKİ DEĞERİ 172

Rıdvan Ali Gürkan

SORUMLULUK SİGORTALARI VE DÜNYA UYGULAMALARI 174

Oğuz Erencan, Zeynep Albayrak

OTURUM 8 177

SİGORTACILIKTA İÇ SİSTEMLER VE BİR SİGORTA ŞİRKETİNDE UYGULAMASI 178

Gamze Nurunisa Atabaş

SİGORTA ACENTELERİNİN MUHASEBE KAYIT DÜZENİ 185

Ali Bülent Kayacan

SİGORTA ACENTELERİ YASAL YÜKÜMLÜLÜKLER, MUHASEBE VE BELGE DÜZENİ 192

Hüseyin Dertop_Toc355142032

UFRS'LERLE UYUMLU FİNANSAL RAPORLAMA ÜZERİNE BAZI GÖZLEMLER: TÜRK VE AVRUPA SİGORTA ŞİRKETLERİ 200

Öğr.Gör.Dr. Can Öztürk

OTURUM 9 226

HİYERARŞİK FAKTÖR MODELİYLE HASAR ÖDEME GÜCÜNÜN TESPİTİ 227

Dr. Tercan Tiryaki

YAŞLILIK REZERVİNİN SİGORTA ŞİRKETLERİ İÇİN ÖNEMİ 238

Yrd.Doç.Dr.Kemal Yaman

GETİRİ GARANTİLİ EMEKLİLİK PORTFÖYLERİNDE GARANTİ ÜRÜNLER..... 247

Yrd.Doç Dr. Özge Sezgin-Alp, Arş.Gör.Dr. Ayşegül İşcanoğlu-Çekiç

NATAMAM PİYASADA TEK PERİYOTLU DURUMDA OYNAKLIK VE SAPMANIN BİRLİKTE BELİRSİZLİĞİ ALTINDA DAYANIKLI KARESEL RİSKTEN KORUNMA PROBLEMİ VE BİR UYGULAMASI..... 253

Gültaç Eroğlu İnan, Prof. Dr. Ayşen Apaydın

OTURUM 10 261

SİGORTA VE AKTÜERYA EĞİTİMİNDE ENDÜSTRİ DESTEKLİ PROGRAMLARIN ROLÜ..... 262

İrini Dimitriyadis

TÜRKİYE'DE ÜNİVERSİTELERİN MESLEK YÜKSEKOKULLARINDA ÖĞRENİM GÖREN ÖĞRENCİLERİN SİGORTACILIK MESLEK DERSLERİNDE KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR VE BİR DEVLET ÜNÜVERSİTESİ ÖRNEĞİ..... 264

Öğr.Gör. Fuat ÇAMLIBEL

M.Ü. BANKACILIK VE SİGORTACILIK YÜKSEKOKULU SİGORTA VE AKTÜERYA BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİNE YÖNELİK BİR PROFİL ÇALIŞMASI 269

Yrd.Doç.Dr.Seher Arıkan Tezergil, Doç.Dr.Ali Köse, Doç.Dr.Serpil Ergün Bülbül

OTURUM 11 277

GENETİK ALGORİTMA KULLANILARAK PORTFÖY OPTİMİZASYONU 278

Çağdaş Hakan Aladag, Arş Gör. Derya Turfan, Özgür Yeniay

İLETİŞİM VE BİLGİ YÖNETİMİNİN FİNANS SEKTÖRÜNE YANSIMALARI: BANKALAR İLE SİGORTA KURUMLARININ KARŞILAŞTIRILMASI..... 283

Öğr.Gör. Tuna Uslu

SİGORTA SEKTÖRÜNÜN TÜRK DIŞ TİCARETİNE ETKİSİ: EŞBÜTÜNLEŞME VE NEDENSELLİK ANALİZİ 290

Yrd.Doç.Dr. Taner Akçacı

BANKACILIKTA BİR TEMİNAT UNSURU OLARAK SİGORTA UYGULAMALARI..... 298

Kezban Öztürk

OTURUM 12 303

TÜRKİYE'DE SAĞLIK SİSTEMİNDE YEŞİL KART VE GENEL SAĞLIK SİGORTASI UYGULAMALARINA KARŞILAŞTIRMALI BİR BAKIŞ..... 304

Arş.Gör. Tuğba Güner

SOSYAL GÜVENLİK KAPSAMINDA MALUL SAYILAN KİŞİLERE İLİŞKİN BİR ANALİZ 312

Yasemin Göknur Ündemir, Yrd.Doç.Dr. Şeref Hoşgör

TÜRKİYE'DE BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ İLE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİ: 2004-2012 DÖNEM UYGULAMASI..... 325

Öğr.Gör.Dr. Dilek Tandoğan, Öğr.Gör.Dr. Çiğdem Karış, Öğr.Gör. Seval Akbulut

KÜRESEL FİNANSAL KRİZİN TÜRKİYE'DE BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNE ETKİLERİ 335

Yrd.Doç.Dr. Yılmaz Bayar, Yrd.Doç.Dr. Metin Kılıç

OTURUM 13 341

RİSK SERMAYESİ DAĞITIMI, RİSK ÖLÇÜMLERİ VE DUYARLILIK ANALİZİ 342

Dr. Uğur Karabey

TOPLAM HASAR MİKTARININ BELİRLENMESİNDE DESTEK VEKTÖR REGRESYON ÇÖZÜMLEMESİ 347

Arş.Gör. Furkan Başer, Prof.Dr. Ayşen Apaydın

TÜRKİYE'DE FAALİYET GÖSTEREN EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNDE RİSK ÖLÇÜMÜ: RİSKE MARUZ DEĞER VE KOŞULLU RİSKE MARUZ DEĞER ANALİZİ 355

Yrd.Doç.Dr. Sibel Çelik, Arş.Gör. Özer Bakar

GÖZLEMLENEMEYEN RİSK FAKTÖRLERİNİN HASAR SAYILARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: PANEL VERİ UYGULAMASI 375

Arş.Gör. Funda KUL, Doç.Dr. Meral SUCU

OTURUM 14 380

SEKTÖR ARACILARI : SORUNLAR , BEKLENTİLER 381

Binnur Aktaş

5684 SAYILI SİGORTACILIK YASASINA GÖRE SİGORTA ARACILARI KİMLERDİR? ARALARINDAKİ FARKLILIKLAR NELERDİR? 387

Neşe Demirağ

SİGORTA ACENTELERİNİN TEMSİLCİSİ OLDUĞU SİGORTA ŞİRKETLERİNE İLİŞKİN GÖRÜŞLERİ 398

Öğr.Gör. Hulisi Binbaşıoğlu, Ahmet Ünal

OTURUM 15 406

TÜRKİYE'DE ÖZEL SİGORTA HUKUKUNDA BULUNAN ZORUNLU SİGORTALAR: TRAFİK SİGORTASI ÖRNEĞİNDE SİGORTA YAPTIRILMA/YAPTIRILMAMA ORANLARI VE NEDENLERİ ÜZERİNE BİR ÇALIŞMA 407

Murat Özbolat

5684 SAYILI SİGORTACILIK KANUNU'NUN SİGORTA ACENTELERİNE ETKİLERİ: ÇANKIRI ÖRNEĞİ 416

Esra Demircioğlu

SİGORTA ŞİRKETLERİNDEKİ MUALLAK HASAR VE TAZMİNAT KARŞILIKLARININ TFRS 4, TMS 37 VE SİGORTACILIK HESAP PLANI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ 425

Prof. Dr. Beyhan MARŞAP, Dr. Tuğba UÇMA

OTURUM 16 427

SİGORTA SEKTÖRÜNDE HASAR YÖNETİM SİSTEMİNİN ROLÜ: OTOANALİZ FİRMASI ÜZERİNE NİTELİKSEL BİR ANALİZ 428

Hakan Erözer

KOBİ'LERİN SİGORTA ŞİRKETİ TERCİHLERİNİ ETKİLEYEN UNSURLAR ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA 432

Öğr.Gör. İsmail Yıldırım

BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ BAKIMINDAN İYİLEŞTİRME VE PAZARLANMA ENGELLERİ 439

Yrd.Doç.Dr. Ongun Emgin, Öğr. Gör. Ali Naci KARABULUT

POSTERLER 442

SİGORTA ARACILARININ KURUMSALLAŞMA DÜZEYLERİ VE KARLILIĞA ETKİSİ 443

Altay Ertuğrul, Burak Yıldırım

ZAMAN SERİLERİNDE BENZERLİK ARAŞTIRMASI: TÜRKİYE TRAFİK SİGORTASI İÇİN BİR UYGULAMA 444

Arş. Gör. Aslıhan Şentürk Acar, Doç.Dr. Meral Sucu

TRAFİK SİGORTASINDA SORUMLULUK ANALİZİ 445

Ayhan Yıldız

UÇ DEĞER KURAMI VE RİSK ANALİZİ: GELİŞMEKTE OLAN FİNANSAL PİYASALAR İÇİN BİR UYGULAMA 446

Arş.Gör. Ayşe Arık, Arş.Gör. Ezgi Nevruz, Dr. Uğur Karabey

RASGELELEŞTİRİLMİŞ CEVAP MODELLERİ 447

Doç.Dr. Sevil Bacanlı, Tuğce Tuncel

SİGORTA ACENTELERİ İLE YERLİ-YABANCI SİGORTA ŞİRKETLERİ ARASINDAKİ İLETİŞİM DÜZEYİ..... 448

Çiğdem Mavili, Seda Erdoğan

SİGORTA SAHTEKÂRLIKLARI VE SIZINTILAR 449

Altuğ Tezgel, Prof.Dr. K. Tunca Çalıyurt, Duygu Tunalıoğlu Tezgel

ÇOK BOYUTLU İLİŞKİ ANALİZİ YÖNTEMLERİ İLE 1980–2010 YILLARI ARASI TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNE GENEL BİR BAKIŞ 450

Arş.Gör. Duygu İçen, Prof.Dr. Hüseyin Tatlıdil

HAVA DURUMU TÜREVLERİNİN TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ ÜZERİNE ETKİLERİ/ POTANSİYELİ 451

Arş.Gör. Işıl Gürbüzer, Arş.Gör. Eşref Kuloğlu

SİGORTACILIKTA ALTERNATİF RİSK TRANSFER YÖNTEMLERİ..... 452

Gözde Yücel

BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNDE KALMA SÜRESİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN YAŞAM ÇÖZÜMLEMESİ İLE İNCELENMESİ 453

Arş.Gör. Güven Şimşek, Doç.Dr. Durdu Karasoy

2009-2010 YILI VEFAT VERİLERİNE GÖRE TÜRKİYE İÇİN MORTALİTE TABLOSU..... 454

Arş.Gör. Hanife Taylan, Doç.Dr. Güçkan Yapar

KLASİK KREDİBİLİTE MODELLERİNDE KREDİBİLİTE FAKTÖNÜN İNCELENMESİ 455

Abdurrahman Erdal, Yrd.Doç.Dr. Meral Ebegil

İLERİ YAŞ ÖLÜMLÜLÜĞÜ RİSKİNİN MODELLENMESİ: EŞİK DEĞER HAYAT TABLOSU 456

Uzm. Furkan Yıldırım, Arş.Gör. Ezgi Nevruz, Yrd.Doç.Dr. Erengül Özkök Dodd

GENELLEŞTİRİLMİŞ TOPLAMSAL MODELLER İLE TÜRKİYE SİGORTALI ÖLÜMLÜLÜĞÜNÜN MODELLENMESİ 457

Arş.Gör. Sema Tüzel, Yrd.Doç.Dr. Erengül Özkök Dodd

SİGORTADA BANKA-ACENTE TERCİHİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN DEMOGRAFİK AÇIDAN İNCELENMESİ..... 458

Şule Güleç, Halil Dinçer, Yrd.Doç.Dr. Şeref Hoşgör

TEMERRÜT RİSKİNİ AZALTMAK İÇİN KREDİ KULLANICILARININ SKORLANMASINDA KULLANILACAK DEĞİŞKENLERİN BELİRLENMESİ..... 459

Hakkı Aydoğdu, Deniz Seçilmiş, Merve Menetlioğlu, Deniz Ünal

TÜRKİYE ÖLÜMLÜLÜK VERİSİNİN MODELLENMESİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA 460

Arş.Gör. Ayşe Arık, Arş.Gör. Başak Bulut Karageyik, Yrd.Doç.Dr. Erengül Özkök Dodd, Doç.Dr. Meral Sucu

SİBER SALDIRILARA KARŞI VERİ KORUMA SİGORTASI ve SİBER SALDIRI MALİ SORUMLULUK SİGORTASININ TÜRKİYE'DEKİ YERİ VE UYGULAMASI.....461

Sevilay Açıkalın, Özlem Kuyucuoğlu, Arş Gör. Sezgin Çiftçi

BAĞIMLI YAŞAM SÜRELERİNİN MODELLENMESİ VE ANNÜİTE DEĞERLEMESİ 462

Arş. Gör. Emine Selin Sarıdaş, Doç. Dr. Meral Sucu

ÖNSÖZ

Türkiye'de sigorta sektöründe çalışanlar ile akademisyenleri bir araya getiren ve bu kapsamda ilk olma özelliği taşıyan 1. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi, **06 - 07 Haziran 2013** tarihlerinde Ankara'da Sheraton Hotel Convention Center'da gerçekleştirilmiş bulunmaktadır. İlkini **Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi'nin Sigortacılık Bilinçlendirme ve Tanıtım Strateji Komisyonu** ile birlikte düzenlediği Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'nin, ilerleyen yıllarda, bir kongre dizisi olarak sürdürülmesi amaçlanmaktadır.

Kongre, sigortacılık sektörünün tüm aktörleri ile sigortacılık ve aktüerya ile ilgili akademik çalışma sürdüren bilim insanlarını bir araya getirerek, son gelişmelerin ve güncel sorunların tartışılabileceği bir ortam sunmaktadır.

Bilindiği gibi, Türkiye'de sigortacılık sektörü son yıllarda artan bir gelişme ivmesi yakalamıştır. Bununla birlikte lisans düzeyinde dört yıllık sigortacılık ve aktüerya eğitimi veren üniversite sayısının çok sınırlı olduğu ülkemizde sektörün bilimsel bilgi birikimine katkı sağlayacak akademik çalışmalar da sınırlı kalmaktadır. Bir meslek dalının gelişimi ancak akademik çalışmalarla birlikte yürütülmesi durumunda mümkün kılınabilir. Bu amaçla üniversitelerde yer alan akademisyenlerin ve sektörde bilimsel çalışma gerçekleştirme gayesi içinde olanların, sigortacılık, aktüerya, sigorta muhasebesi, sigorta matematiği ve istatistiği, risk yönetimi, işletme yönetimi, finans ve demografi gibi çok sayıda farklı disiplinlerde sigortacılığa konu edilebilecek çalışmalar üretmesi mesleki bilgi birikimi açısından kritik öneme sahiptir. Amacımız bu çalışmaların bir kongre çatısı altında toplanarak bilimsel niteliği yüksek olanlarının sunulduğu ve üzerinde sektörel ve bilimsel tartışmaların gerçekleştirilebileceği bir kongre organizasyonu hazırlamaktı.

Türkiye'de her üniversiteden katılımcıların yer aldığı kongre, özellikle akademisyenler arasında iletişim kurulması, ortak çalışma olanaklarının ortaya çıkarılması ve alanla ilgili gelişmiş yerleşik bilimsel değerlerin geliştirilmesi noktasında eşsiz bir platform olma özelliği de taşımaktadır. Kongrenin, süreç içerisinde kendine özgü bir yapı geliştirerek, özellikle, yeni kuşak araştırmacıların geribildirim alma ve küresel akademik yayın piyasasına yönelik yetkinlikler geliştirme noktasında da fayda sağlayacağı beklenmektedir.

Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi, gerek katılımcı sayısı, gerek paylaşılan bilginin nitelik ve niceliği, gerekse akademik itibarı açısından ülkemizin en önemli organizasyonlarından biri olmaya adaydır. Türkiye'de daha önce bu tür bir organizasyon düzenlenmemiştir. Düzenlenen organizasyonların çoğunlukla sempozyum ve konferans organizasyonları olduğu düşünüldüğünde bu açığın kapatılması önemli kabul edilmelidir. Bu amaçla kongremizin sigorta haftasını takiben organize edilmesi, gerek "Sigorta Haftası"nın yazılı ve görsel basında tanıtımı açısından gerekse de sektörden ve akademik dünyadan teorisyen ve uygulamacıların bir araya getirilerek sigorta haftası bilincinin yaygınlaşmasına katkı sağlayacaktır.

Kongre çalışmaları Düzenleme Kurulu tarafından 2 boyutta tasarlanmıştır. Sektördeki güncel konulara yönelik bilimsel tebliğler ve paneller. Bu çerçevede yürütülen kongre çalışmalarına akademisyenler ve sektör çalışanları 120 tebliğ ve poster sunumu yollayarak katkı vermişlerdir. Yollanan tebliğ ve posterler özet metin kapsamında toplanmış ve kapalı isimli olmak üzere 2 Bilim Kurulu üyesine değerlendirmesi yapılmak üzere yollanmıştır. Gelen değerlendirme ve puanlamalar çerçevesinde, oturum programı sınırlılıkları da göz önünde alınarak 64 tebliğ ve 20 poster sunumu kabul edilmiştir. Kabulü ilan edilen bildiriler ise, 15 Nisan 2013 tarihi itibariyle tam metin olarak toplanmış ve ikinci değerlendirmeye tabi tutulmuşlardır. İçerik ve şekil şartlarını yerine getiren 57 bildiri kongrede sunumu yapılmak üzere kabul edilmiştir. Bunun yanında 20 çalışma poster sunumu olarak programa alınmıştır. Kongre sonrası, bilimsel niteliği yüksek bulunan tebliğler TSEV katkılarıyla Sigorta Araştırmaları Dergisi'nde ve ASMMO katkılarıyla Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi'nde yayınlanacaktır.

Paneller ise, güncel 3 temel konu üzerinde kurgulanmıştır. Türk Sigorta Sektörü; 2023 Hedef ve Beklentiler, Doğal Afet Hasarları ve Finansmanı ve Sigorta Sektörünün Finansal Yapısı ve Denetim. Panellere konularında en yetkin kişiler davet edilmiştir.

Elinizde bulunan Kongre Bildiriler Kitabı'nda programa kabul edilen ve Kongre Dönem Başkanlığı'na ulaşan tam metin bildiriler, genişletilmiş özetler ve poster bildiri sunumlarının konuları (özet) yer almaktadır.

Kongre organizasyonu sürecinde birçok kurum ve kişi önemli destek ve yardımlarda bulunmuşlardır:

Öncelikle 1. Ulusal Sigortacılık ve Aktüerya Kongresine bildiri gönderen, sunan ve katılımlarıyla katkıda bulunan değerli araştırmacı, yönetici, öğretim üyeleri ve yardımcılarına, kıymetli zamanlarını ayırarak bu bildirileri değerlendiren Kongre Bilim Kurulu üyelerine önemli katkılarından dolayı teşekkür ederim.

Panellere davetimizi kabul edip katılan ve bilgi ve deneyimlerini katılımcılarla paylaşan değerli panelistlerimize özellikle şükranlarımı sunarım.

Yine kongre düzenlenme sürecinde büyük bir özveriyle çalışan Düzenleme Kurulu Üyeleri, Dr. Ahmet GENÇ, Prof.Dr. Zehra MULUK, Prof.Dr. Doğan Yaşar AYHAN, Yrd.Doç.Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU, Uğur GÜLEN,

Fahri ALTINGÖZ, Hüseyin KASAP, Nail SANLI ve Gamze DİLER'e teşekkürü borç bilirim. Bununla birlikte Kongre Bildiriler Kitabı editörlüğünü üstlenen Yrd.Doç.Dr. Özge Sezgin Alp ve Arş.Gör. Burcu Gürol'a titiz ve özenli çalışmalarından dolayı teşekkür ederim.

Ayrıca kongremizin düzenlenmesinde maddi ve manevi destek ve yardımlarda bulunan, Başkent Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Kenan Araz ve yardımcılarına teşekkürlerimi sunuyorum.

Kongrenin gerçekleşmesinde en önemli katkı bilimsel çalışmalarının yanında maddi katkı veren kurum ve kuruluşlardadır. Kongremizin ana sponsoru Aksigorta ve Sigortacılık Bilinçlendirme ve Tanıtım Strateji Komisyonu sadece maddi katkı vermeyip, sektörel bilgi ve deneyimlerini de paylaşarak nitelikli bir kongrenin düzenlenmesi için önemli çaba sarf etmişlerdir. Bunun yanında diğer maddi katkılarını kongreden esirgemeyen yardımcı sponsorlarımıza da çok teşekkür ederim.

Kongrenin bilim ve iş dünyasına katkı sağlaması ümidiyle tüm katılımcılara başarılar diliyor, saygılarımı sunuyorum.

Prof.Dr. Ali Halıcı
Kongre Dönem Başkanı

06 HAZİRAN 2013 PERŞEMBE PANEL PROGRAMI

09.30 – 10.30 AÇILIŞ KONUŞMALARI

1. USAK Dönem Başkanı **Prof.Dr. Ali HALICI**
2. Aksigorta Genel Müdürü **Uğur GÜLEN**
3. Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Başkanı **Recep KOÇAK**
4. Başkent Üniversitesi Rektörü **Prof.Dr. Kenan ARAZ**
5. TOBB Başkanı **Rıfat HİSARCIKLIOĞLU***
6. Başbakan Yardımcısı ve Devlet Bakanı **Ali BABACAN***
7. TBMM Başkanı **Cemil ÇİÇEK***

***Programları uygun olduğu takdirde**

11.00 – 12.30 PANEL 1. Türk Sigorta Sektörü; 2023 Hedef ve Beklentileri

Panel Başkanı:

T.C. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü **Dr. Ahmet GENÇ**

Konuşmacılar:

1. Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı
   Fahri ALTINGÖZ (Sigortacılık Sektöründe Dağıtım Kanalları)
2. AvivaSA Genel Müdürü
   Meral EREDENK (BES ve Hayat Sigortaları)
3. TÜSAF Başkanı
   Hüseyin KASAP (Sigorta Acentelerinde Taşıma Kapasitesi)
4. İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi
   Yrd. Doç. Dr. Haluk ÖZSARI (Tamamlayıcı Sağlık Sigortası)

12.30 – 13.30 ÖĞLE YEMEĞİ

13.30 – 15.00 PANEL 2. Doğal Afet Hasarları ve Finansmanı

Panel Başkanı:

DASK Genel Başkanı **Selamet YAZICI**

Konuşmacılar:

1. İTÜ Meteoroloji Müh. Bölümü ve Afet Yönetimi UYGAR Merkezi Öğretim Üyesi
Prof.Dr. Mikdat KADIOĞLU (İklim Risk Yönetimi)

2. Towers Watson Türkiye Başkanı
Süha ALICI (Doğal Afet Risklerinin Yönetimi)

3. Başbakanlık AFAD Deprem Dairesi Başkanı
Dr. Murat NURLU (Türkiye'de Deprem Hasarları)

15.00 – 15.15 KAHVE ARASI

15.15 – 16.45 PANEL 3. Sigorta Sektörünün Finansal Yapısı ve Denetim

Panel Başkanı:

Başkent Üniversitesi Öğretim Üyesi **Prof.Dr. Nalan AKDOĞAN**

Konuşmacılar:

1. MÖDAV Başkanı, Emekli Öğretim Üyesi
Prof.Dr. Ömer Lalik (Sigorta İşletmelerinde Bağımsız Denetim)

2. Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Prof.Dr. Beyhan MARŞAP (Sigorta İşletmelerinde Finansal Raporlama)

3. T.C. Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcısı
Dr. Metin Sarıaslan (Sigorta İşletmeleri Üzerindeki Kamu Denetimi)

4. T.C. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Daire Başkanı
Şule AVCIOĞLU (Sigorta İşletmelerinde Gözetim ve İç Denetim)

17.00 – 17.45 Nasuh MAHRUKİ (Doğal Afetlerde Arama ve Kurtarma Çalışmalarında Sürdürülebilirlik ve Gönüllülük)

OTURUM 1

AKTÜERYA

- Comparıng Modified Exponential Smoothing by Browns' Exponential Smoothing Method for Actuarial Data Sets

  Güçkan Yapar, Hanife Taylan

- Aktüeryal Uygulamalar için Bir Kazanç-Makro Modeli

  Yrd.Doç.Dr. Şule Şahin , Prof. Dr. Andrew J.G. Cairns, Dr. Torsten Kleınow, Prof. Dr. A. David Wilkie

COMPARING MODIFIED EXPONENTIAL SMOOTHING BY BROWNS' EXPONENTIAL SMOOTHING METHOD FOR ACTUARIAL DATA SETS

Güçkan YAPAR[1]
Dokuz Eylül University

Hanife TAYLAN[1]
Dokuz Eylül University

Abstract

In this study, a new exponential smoothing framework will be introduced as an alternative to traditional exponential smoothing (ES) method. This new framework will be called modified exponential smoothing (MES) since it will be obtained from traditional exponential smoothing method by modifying the smoothing parameter. By means of this modification, initial value and optimum smoothing constant will be obtained simultaneously. The main concept in this modification is giving less weight to initial value and distant past observations and transferring this extra weight to recent past observations to obtain more accurate and more adaptive forecasting results. Although the approach is applicable to all exponential smoothing methods, for simplicity, we focus, in this introductory paper, on the case of simple exponential and one parameter double exponential smoothing method.

Key Words

Time series, exponential smoothing, simple smoothing, smoothing parameter, initial value

1. Introduction

In recent decades, numerous time series forecasting models have been proposed. A review of the last 25 years may be seen in De Gooijer and Hyndman (2005). There are many forecasting methods but the most successful forecasting methods are based on the concept of exponential smoothing (ES). The conceptualization of ES (Holt, 1957; Brown, 1959; Winters, 1960) was an important development for forecasting. Exponential smoothing methods are the most widely used techniques in forecasting since it is very simple and easy to implement. However, their popularity and central place in time series analysis is not just as a result of simplicity but also its proven record for generating sensible point forecasts against more sophisticated approaches in a succession of forecasting competitions (Gardner, 1985; Makridakis and Hibon, 2000).

ES is a class of methods that apply exponentially decreasing weights as the observation get older. In other words, recent observations are given relatively more weight in forecasting than the older observations. ES is not a single model but rather a family of models. ES models assume that the time series has up to three underlying data components-level, trend and seasonality. The goal of the ES model is to estimate the final values of the level, trend and seasonal pattern. These final values are then used to construct the forecast. ES models use a series of smoothing weights to determine the amount of emphasis to give to each data point when estimating the final values of the components. Each method consists of one of five types of trend (none, additive, damped additive, multiplicative, and damped multiplicative) and one of three types of seasonality (none, additive, and multiplicative). Each method is labeled by a pair of letters (T, S) defining the type of "Trend" and "Seasonal" components. This type of classification was proposed by Pegels (1969). It was later extended by Gardner (1985) to include methods with additive damped trend and by Taylor (2003) to include methods with multiplicative damped trend. Thus, there are 15 different methods, the best known of which are SES (no trend, no seasonality), Holt's linear method (additive trend, no seasonality), Holt-Winters' additive method (additive trend, additive seasonality).

The implementation of ES requires the user to specify the order of smoothing, the smoothing constants and initial values for the smoothed statistics. The order of the smoothing is usually determined from a visual inspection of the data. The initial states and smoothing parameters can be estimated by for example using a maximum likelihood approach, or by minimizing some other criterion such as MSE. Standard ES methods are usually fitted in two steps, by choosing fixed initial values followed by an independent search for parameters Gardner (1985). Chatfield and Yar (1988) describe how the use of different approaches for the derivation of initial values for the smoothed level, trend and seasonal components can give rise to substantially different optimized parameter values which can lead to substantially different forecast. Makridakis and Hibon (1991) measured the effect of different initial values and loss functions. Initial values were computed by least squares,

[1] Dokuz Eylül University, Faculty of Science, Department of Statistics

back casting, and several simple methods such as setting all initial values to zero. In contrast, the new state-space methods are usually fitted using maximum likelihood, a procedure that makes the choice of initial values less of a concern because they are redefined simultaneously with the smoothing parameters during the optimization process. Unfortunately, maximum likelihood may require significant computation times, as discussed in Hyndman et al. (2002). For example, in monthly seasonal models with a damped trend, there are 13 initial values and 4 parameters, so optimization is done in 17- dimensional space. Makridakis and Hibon (1991) measured the effect of different initial values and loss functions. The performance quality of any ES models depends mainly on the smoothing constant reflecting the relative weight assigned to the most current observation and initial values.

2. Simple Exponential Smoothing

Suppose we have a time series y_t, which is observed at t=1, 2,. . .,T. Simple smoothing represents the time series $y_t = a + \varepsilon_t$, where ε_t is a random component with mean zero and variance σ_ε^2 . The level a is assumed to be constant in any local segment of the series but may change slowly over time. We would now like to estimate the current value of that coefficient a by some sort of an average. The naïve and the average method can be used for forecasting such data. Using the naïve method, all forecast for the future are equal to the last observed value of the series, $\hat{a} = \hat{y}_{T+h|T} = y_T$ for h=1, 2, . . . ,. Hence, the naïve method assumes that the most current observation is the only important one and all previous observations provide no information for future therefore all the weight is given to the last observation. Using the average method, all future forecasts are equal to a simple average of the observed data, $\hat{a} = \hat{y}_{T+h|T} = \bar{y}$ for h=1, 2, . . . ,. Hence, the average method assumes that all observations are of equal importance and they are given equal weight when generating forecasts. However, SES is between these two extremes such that attach larger weights to more recent observations than to observations from the distant past. This is exactly the main concept behind the SES. The specific formula for SES is:

$$S_t = \alpha\, y_t + (1-\alpha) S_{t-1}$$

Where α is a constant between 0 and 1. The forecast S_t is based on weighting the most recent observation y_t with a weight value α and weighting the most recent forecast S_{t-1} with weight (1-α). The implications of exponential smoothing can be better seen if we substitute (1) into itself for successively earlier time indices then we get

$$\begin{aligned} S_t &= \alpha\, y_t + (1-\alpha)\left[\alpha\, y_{t-1} + (1-\alpha) S_{t-2}\right] \\ &= \alpha\, y_t + \alpha(1-\alpha) y_{t-1} + (1-\alpha)^2 S_{t-2} \end{aligned}$$

If this substitution process repeated, we obtain

$$S_t = \alpha\, y_t + \alpha(1-\alpha)\, y_{t-1} + \alpha(1-\alpha)^2\, y_{t-2} + \ldots + \alpha(1-\alpha)^{t-1}\, y_1 + (1-\alpha)^t\, S_0 \quad ,$$

or the expanding equation can be written as

$$S_t = \alpha \sum_{k=0}^{t-1} (1-\alpha)^k\, y_{t-k} + (1-\alpha)^t S_0$$

So $\hat{y}_{T+1|T} = \hat{a} = S_t$ represents a weighted moving average of all past observations with weights decreasing exponentially, hence the name "exponential smoothing" and their sum is unity. In the extreme, if the coefficient is zero then the next period's forecast will be the same as the last period's forecast $S_t = S_{t-1}$, and if the coefficient is one, or unity, then the next period's forecast will be the same as the current period's data $S_t = y_t$.

We note that the weight of S_0 may be quite large when α is small and the time series is relatively short. After k observations, the weight given to the initial value is $(1-\alpha)^k$ and the weight given data k periods ago is $\alpha(1-\alpha)^k$, therefore the average age of the data used in exponential smoothing is

$$\bar{k} = 0\,\alpha + 1\alpha(1-\alpha) + 2\alpha(1-\alpha)^2 + \ldots = \alpha\sum_{k=0}^{\infty} k(1-\alpha)^k = \frac{1-\alpha}{\alpha}$$

Since the expectation of the function is equal to the expectation of the data, it is right to call it an average and the value of the coefficient in a constant model $\hat{a}_t = S_t$. The statistics S_t is an unbiased estimator of the level as well as the forecast for any period ahead. and the variance of the estimates is

$$Var[S_t] = \alpha^2 \sum_{k=0}^{\infty} (1-\alpha)^{2k} Var(y_{t-k}) = \frac{\alpha^2 \sigma_\varepsilon^2}{1-(1-\alpha)^2} = \frac{\alpha}{2-\alpha}\sigma_\varepsilon^2$$

The choice of starting value then becomes particularly important and is known as the "initialization problem". In order to calculate the forecasts using SES, we need to specify the initial value, S_0 and the parameter value α. The initial states and smoothing parameters can be estimated by using a maximum likelihood approach, or by minimizing some other criterion such as MSE. Brown's (1959) original suggestion, simply using the mean of the data for S_0, is popular in practice. Setting it to y_1 is one method of initialization, another possibility would be to average the first four or five observations. Methods for computing initial value S_0 have been developed by a number of researchers but there is no empirical evidence favoring any particular method. Gardner (1985) discusses various theoretical and empirical arguments for selecting an appropriate smoothing parameter. When the smoothing constant is small, the function S_t behaves like the average of a great deal of past data, and therefore the variance of the estimate of the coefficient is small. When the smoothing constant is large S_t will respond rapidly to changes in pattern. By the most of practitioners, an α smaller than 0.3 is usually recommended. However, in the study by Makridakis et al. (1982), α values above 0.3 frequently yielded the best forecast. Gardner (1985) concludes that it is best to estimate an optimum α from the data rather than to guess and set an artificially low value. In practice, the smoothing parameter is often chosen by a grid search of the parameter space so as to produce the smallest sums of squares (or mean squares) for the residuals (i.e., observed values minus one-step-ahead forecasts).

3. Modified Exponential Smoothing Method

Traditionally, the initial value is specified using ad hoc values, or via a heuristic scheme and this specification is independent from the selection of parameters. However performance of the forecasting depends upon vice selection of initials and parameters simultaneously. In this study, we redefine Brown's SES with a small modification such that

$$S_t = \left(\frac{m}{t}\right) y_t + \left(\frac{t-m}{t}\right) S_{t-1} \qquad 0 \le m \le t$$

In the extreme, if the m=0 then $S_t = S_{t-1}$ and m=t $S_t = y_t$. Let m is any integer $(m < t)$ and S_m is the simple average of first m observation. Henceforth, it will be called modified simple exponential smoothing (MSES). Notice that smoothing constant is fix for SES during the whole part of smoothing process but it is not fix for MSES since for each t different smoothing constant is used. We will first demonstrate S_t is a linear combination of past data and initial value of S_m . Furthermore, we observe that the weights given to past observations are nonnegative and sum to unity, thus making it is possible to interpret S_t as a weighted average. Now, S_{t-1} is equal to

$$S_{t-1} = \left(\frac{m}{t-1}\right) y_{t-1} + \left(\frac{t-m-1}{t-1}\right) S_{t-2}$$

Substituting for S_{t-1} in the right-hand side of the first equation we obtain

$$S_t = \left(\frac{m}{t}\right) y_t + \left(\frac{m}{t}\right)\left(\frac{t-m}{t-1}\right) y_{t-1} + \left(\frac{t-m}{t}\right)\left(\frac{t-m-1}{t-1}\right) S_{t-2}$$

repeating this process by substituting for S_{t-2}, S_{t-3}, S_{t-4} and so on up to S_m, we finally obtain a general form for S_t such that

$$S_t = \left(\frac{m}{t}\right)y_t + \left(\frac{m}{t}\right)\left(\frac{t-m}{t-1}\right)y_{t-1} + \ldots + \frac{\binom{m}{m-1}}{\binom{t}{m}}y_{m+1} + \left(\frac{t-m}{t}\right)\left(\frac{t-m-1}{t-1}\right)\ldots\left(\frac{2}{m+2}\right)\left(\frac{1}{m+1}\right)S_m$$

This can be rewritten as

$$S_t = \sum_{k=0}^{t-m-1}\frac{\binom{t-k-1}{m-1}}{\binom{t}{m}}y_{t-k} + \frac{1}{\binom{t}{m}}S_m$$

where S_m is the starting value or initial value for MSES. We observed that the current smoothed estimate S_t is the sum of following weighted average of the observations for all earlier periods and initial value S_m. Note that the weight for observation y_{t-k} is

$$\frac{\binom{t-k-1}{m-1}}{\binom{t}{m}}$$

and it is between 0 and 1 for all k and any given value of m. Now we must prove that the sum of the weights for y_{t-k} (k=0, 1, 2, . . . , t-m-1) plus weight of initial value S_m is one.

Consider an urn that contains t balls such that a number m minority balls are of one color (white, say) and (t-m) balls of another majority color (black, say). The distribution of the number of draws y until first white ball is obtained as the negative hyper geometric distribution given by

$$f(y;m;t) = P(Y=y) = \frac{\binom{t-y-1}{m-1}}{\binom{t}{m}} \qquad y = 0,1,2,\ldots..,t-m$$

with $E[Y] = \frac{t-m}{m+1}$ and $Var[Y] = \frac{m(t+1)(t-m)}{(m+1)^2(m+2)}$

Now it is clear that the weights for the observations and initial value are nothing more than probabilities of negative hyper geometric distribution for given m and t. Therefore it is clear that sum of the weights for MSES together with weight of initial value is equal to 1.

When m is equal to 1 for any given value of t then

$$S_t = \left(\frac{1}{t}\right)y_t + \left(\frac{1}{t}\right)y_{t-1} + \ldots + \left(\frac{1}{t}\right)y_2 + \left(\frac{1}{t}\right)S_1$$

where $S_1 = y_1$ then $S_t = \bar{y}$ i.e., simple average of all past observations.

However, when 1< m < t then the weights decrease geometrically with the age of the observations. For the sake of simplicity and demonstration choose m=3, then smoothing formula will be

$$S_t = \left(\frac{3}{t}\right) y_t + \left(\frac{t-3}{t}\right) S_{t-1} \qquad t \geq 4$$

If we expand the formula iteratively

$$S_4 = \left(\frac{3}{4}\right) y_4 + \left(\frac{1}{4}\right) S_3$$

$$S_5 = \left(\frac{3}{5}\right) y_5 + \left(\frac{2}{5}\right) S_4 = \left(\frac{3}{5}\right) y_5 + \left(\frac{2}{5}\right)\left(\frac{3}{4}\right) y_4 + \left(\frac{2}{5}\right)\left(\frac{1}{4}\right) S_3$$

$$S_6 = \left(\frac{3}{6}\right) y_6 + \left(\frac{3}{6}\right) S_5 = \left(\frac{3}{6}\right) y_6 + \left(\frac{3}{6}\right)\left(\frac{3}{5}\right) y_5 + \left(\frac{3}{6}\right)\left(\frac{2}{5}\right)\left(\frac{3}{4}\right) y_4 + \left(\frac{3}{6}\right)\left(\frac{2}{5}\right)\left(\frac{1}{4}\right) S_3 ,$$

and so on. If we keep on going up to t=10 then we end up the following smoothing equation

$$S_{10} = 0{,}300 y_{10} + 0{,}233 y_9 + 0{,}175 y_8 + 0{,}125 y_7 + 0{,}083 y_6 + 0{,}050 y_5 + 0{,}025 y_4 + 0{,}008 S_3$$

where S_3 is the simple average of the oldest three observation. If we compare weights of MSES with SES at the same α=(3/10)=0.3 level the following table is obtained with three digit calculations

y(t)	MSES	SES	Difference
10	0,300	0,300	0,000
9	0,233	0,210	0,023
8	0,175	0,147	0,028
7	0,125	0,103	0,022
6	0,083	0,072	0,011
5	0,050	0,050	0,000
4	0,025	0,035	-0,010
3	0,000	0,025	-0,025
2	0,000	0,017	-0,017
1	0,000	0,012	-0,012
Weight for Initial Value	0,008	0,028	0,020
Average Age of the Data	1,692	1,985	

As it seen from the table, both methods give the same weight for the last observation y_{10} but MSES gives more weight most recent observations y_9, y_8, y_7, y_6 and same weight for y_5 and less weight for y_4 and zero weight for oldest three observation y_3, y_2, y_1 since it takes them as an initial value with weight 0.008 while SES gives weight 0.028 for any selected initial value. In fact the average age of the data used in SES is 1.985 but 1.692 in MSES that means average age of the data for MSES is younger than average age of the SES at the same α value. It can be seen that in Figure 1 exponentially decreasing weights are also achieved by MSES and sum of the weights given for observed observations and initial value is one.

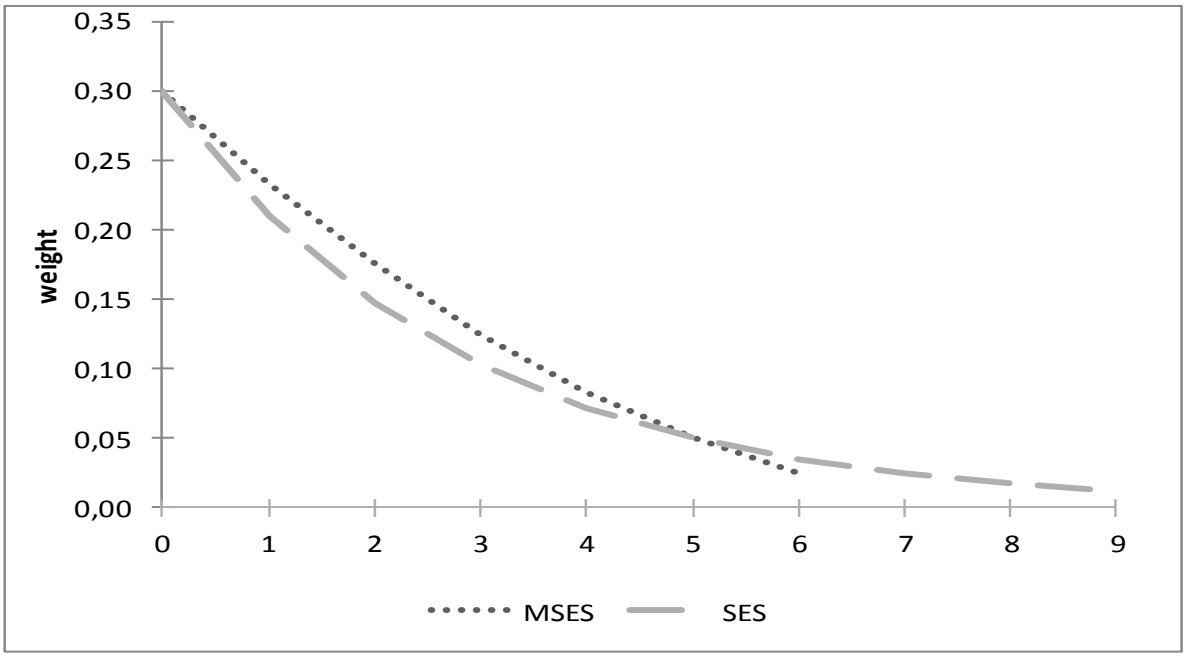


Figure 2. Weights of SES with α =0.3 and MSES m=3 for t=10

To figure out the difference between SES and MSES for any given value of m and t (0<m<t) at the same smoothing α-level the following cases will be analyzed. When m is equal to one then for any given value of t , MSES gives equal weight $w_k = \frac{1}{t}$ for each observations while SES gives weight

$$\left(\frac{1}{t}\right)\left(\frac{t-1}{t}\right)^k \qquad k = 0,1,2,.....,t-1$$

When m=1 and t increases then the difference between weight of MSES and SES decreases. Figure is a graphical representation to see the difference between weight of MSES and SES for m=1 and selected t=15, t=30 and t=45 values for k=0,1, 2, …, t-1.

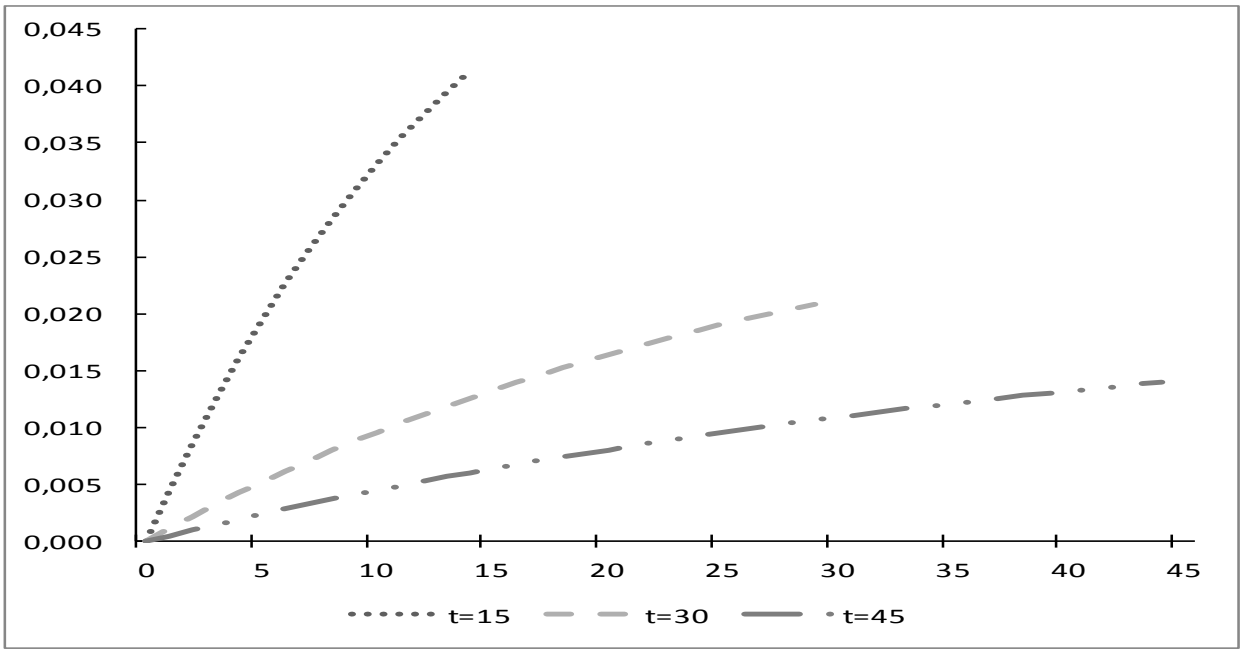


Figure Difference between weight of MSES and SES for m=1 and t=15, 30 and 45.

If we calculate the weight of MSES for m=2 and t=15, 30 and 45 to compare SES at the same α-level for k=0,1, 2, . . . ,t-3 then the difference between weights at the same k is a non symmetric parabola for each t are plotted in Fig. The peak point for each t is decreasing when t is get bigger but for each t MSES gives more weight for the most part of the current data than SES at the same α-level. SES gives more weight than MSES just for the oldest observations for each t.

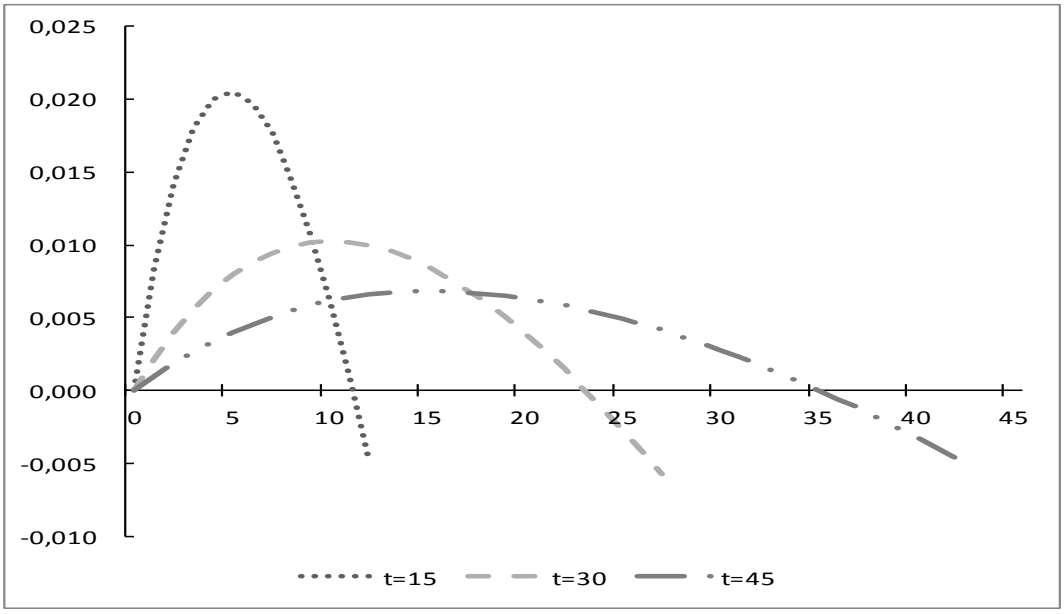


Figure Difference between weight of MSES and SES for m=2 and t=15, 30 and 45.

If we calculate the weight of MSES for m=3 and t=15, 30 and 45 to compare SES at the same α-level for k=1, 2, . . . ,t-4 then the difference between weights at the same k is a curve now. However, MSES still gives more weight for current observation while SES gives more weight for older observations. The peak point for each t is decreasing when t is get bigger but for each t MSES gives more weight for the most part of the current data than SES at the same α-level. SES gives more weight than MSES just for small part of the oldest data points for each t.

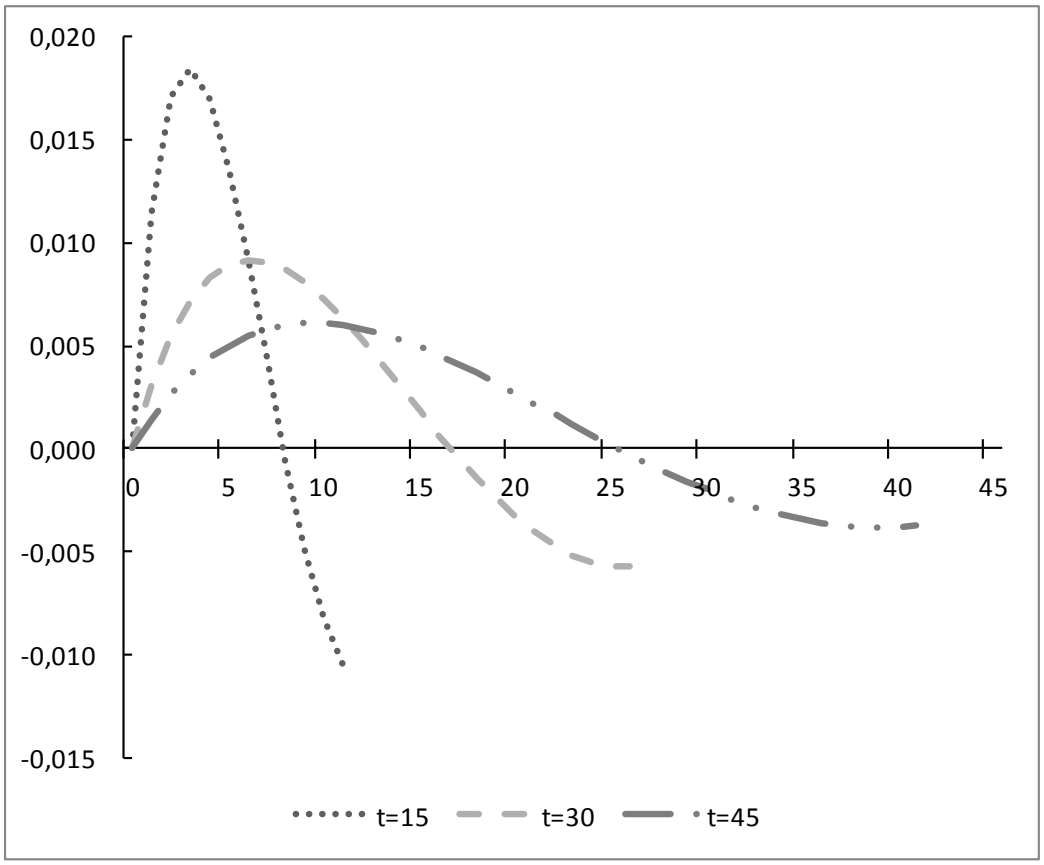


Figure Difference between weight of MSES and SES for m=3 and t=15, 30 and 45.

In sum, MSES assign more weight to the more recent observations than SES at the same α-level. As a result of giving more weight to the more recent observations, the average age of the data for MSES is less than SES since average age of the data for MSES is

$$\bar{k}_{MSES} = \sum_{k=0}^{t-m} k \frac{\binom{t-k-1}{m-1}}{\binom{t}{m}} = \frac{t-m}{m+1}$$

while the average age of the data for SES at the same α-level is

$$\bar{k}_{SES} = \alpha \sum_{k=0}^{\infty} k(1-\alpha)^k = \frac{1-\alpha}{\alpha} = \frac{t-m}{m}$$

4. Conclusion

The method introduced in this paper, modified simple exponential smoothing, is simple and satisfies all the properties of simple exponential smoothing technique i.e. exponentially decreasing smoothing weights and sum to unity. However, arranging corresponding m for modified simple exponential smoothing method gives the most emphasis to the most recent data and decrease exponentially as we go back in time at the same α-level used in simple exponential smoothing method. This is first advantage of modified method according to simple exponential smoothing. After selecting optimum m value there is no need to pick up a method for obtaining the initial value. According to our recurring formula S_m is calculated as the average of first m observations. So selection of initial value problem is solved without an additional study. This technique can be applied to higher order smoothing methods such as Hold-Winters Model.

References

Brown, R.G. (1959). Statistical Forecasting for Inventory Control, New York: McGraw-Hill.

Chatfield, C. (1988). What is the 'best method' of forecasting?, Journal of Applied Statistics, 15, 19-38.

De Gooijer, J. G., & Klein, A. (1991). On the cumulated multi-stepahead predictions of vector autoregressive moving average processes. *International Journal of Forecasting*, 7, 501– 513.

Gardner, Jr.E.S., (1985). Exponential smoothing: the state of the art. *Journal of Forecasting*, 4: 1-28.

Holt, C.C. (1957). Forecasting seasonals and trends by exponentially weighted moving averages, ONR Memorandum (Vol. 52), Pittsburgh, PA: Carnegie Institute of Technology. Available from the Engineering Library, University of Texas at Austin.

Hyndman, R.J., Koehler, A.B., Snyder, R.D., & Grose, S. (2002). A state space framework for automatic forecasting using exponential smoothing methods, International Journal of Forecasting, 18, 439-454.

Makridakis, S., Andersen, A., Carbone, R., Fildes, R., Hibon, M., Lewandowski, R., Newton, J., Parzen, E. and Winkler, R., (1982). The accuracy of extrapolation (time series) methods: Results of a forecasting competition. *Journal of Forecasting*, 1: 111-153.

Makridakis, S., & Hibon, M. (1991). Exponential smoothing: The effect of initial values and loss functions on post-sample forecasting accuracy, International Journal of Forecasting, 7, 317-330.

Makridakis, S. and Hibon, M., (2000), The M3-Competition: results, conclusions and implications. *International Journal of Forecasting*, 16: 451-476.

Pegels, C. (1969). Exponential forecasting: Some new variations, Management Science, 15, 311-315.

Winters, P.R., (1960). Forecasting sales by exponentially weighted moving averages. *Management Science*, 6: 324-342.

AKTÜERYAL UYGULAMALAR İÇİN BİR KAZANÇ-MAKRO MODELİ

Yrd. Doç. Dr. Şule ŞAHİN[2]
Hacettepe Üniversitesi

Prof.Dr. Andrew J.G. CAIRNS[3]
Heriot-Watt Üniversitesi, Aktüerya

Dr. Torsten KLEINOW[2]
Heriot-Watt Üniversitesi, Aktüerya

Prof.Dr. A. David WILKIE[2]
Heriot-Watt Üniversitesi, Aktüerya

Öz

Bu çalışmanın amacı Birleşik Krallık nominal, reel ve beklenen (ima edilen) enflasyon verilerinin dönemsel yapılarının birbirleriyle, gerçekleşen enflasyon ve çıktı açığı gibi makro ekonomik verilerle ilişkisini göz önünde bulundurarak kazanç eğrisi modelleri oluşturmaktır. Başlangıç olarak, İngiltere Merkez Bankası tarafından sağlanan belli vade ve günlerdeki verilerdeki boşlukları doldurmak için tanımlayıcı kazanç eğrisi modellerinden Cairns (1998) modeli veriye uydurulmuştur. Daha sonra elde edilen veriye temel bileşenler analizi uygulanmış 'seviye', 'eğim' ve 'kıvrım' adları verilen üç temel bileşen elde edilmiştir. Kazanç-makro modelini oluşturmak için bu temel bileşenler ve makro ekonomik verilerin arasındaki karşılıklı ilişki araştırılmıştır. Birinci dereceden otoregresif model 'seviye' bileşenlerini modellemek için yeterli olsa da 'eğim' ve 'kıvrım' bileşenleri gerçekleşen enflasyon ve çıktı açığı verilerinin açıklayıcı değişken olması durumunda daha iyi modellenebilmektedir. Diğer taraftan makro ekonomik veriler kazanç eğrileri göz önünde bulundurarak modellenmiştir.

Anahtar Kelimeler

Cairns Modeli, beklenen (ima edilen) enflasyon, temel bileşenler, dönemsel yapı, kazanç eğrileri, çıktı açığı, Birleşik Krallık

1. Giriş

İktisatçılar ve finans uzmanları tarafından geliştirilen kazanç-eğrisi modelleri yapıları ve kullanım amaçları bakımından birbirinden çok farklıdır. İktisatçılar oluşturdukları modellerde enflasyona ve ekonomideki gelişmelere odaklanırken finans uzmanları bu değişkenlerin kazanç eğrileri üzerindeki rolünü göz ardı etmişlerdir. Bu farklı iki bakış açısı geliştirilen kazanç eğrisi modellemesinde bir boşluk olmasına neden olmuştur. Son yıllarda "makro-finans" modelleri adı altında geliştirilen modeller iki yaklaşımın birleştirilmesiyle oluşturulmuş ve faiz oranlarının dönemsel yapısının anlaşılmasında daha kapsamlı bir yöntem olarak kabul görmüştür (Diebold et al., 2005). Kazanç eğrilerini makroekonomik ve finansal faktörleri gözönünde bulundurarak modelleyen ve iki yaklaşım arasındaki boşluğu doldurmayı amaçlayan çok sayıda makale yazılmıştır (Dewachter and Lyrio, 2006; Diebold et al., 2006; Diebold and Li, 2006; Diebold et al., 2007; Lildholdt et al., 2007; Ang et al., 2008).

Bu çalışmanın amacı aktüeryal uygulamalar için Birleşik Krallık nominal, reel ve beklenen (ima edilen) enflasyon verilerinin dönemsel yapılarınının birbirleriyle, gerçekleşen enflasyon ve çıktı açığı gibi makro ekonomik verilerle ilişkisini göz önünde bulundurarak kazanç eğrisi modelleri oluşturmaktır. Başlangıç olarak, İngiltere Merkez Bankası tarafından sağlanan belli vade ve günlerdeki verilerdeki boşlukları doldurmak için tanımlayıcı kazanç eğrisi modellerinden Cairns (1998) modeli veriye uydurulmuştur. Daha sonra veriye temel bileşenler analizi uygulanmış 'seviye', 'eğim' ve 'kıvrım' adlarını verdiğimiz üç temel bileşen elde edilmiştir. Kazanç-makro modelini oluşturmak için bu temel bileşenler ve makro ekonomik verilerin arasındaki karşılıklı ilişki araştırılmıştır. Birinci dereceden otoregresif model 'seviye' bileşenlerini modellemek için yeterli olsa da 'eğim' ve 'kıvrım' bileşenleri gerçekleşen enflasyon ve çıktı açığı verilerinin açıklayıcı değişken olması

[2]Hacettepe Üniversitesi, Aktüerya Bilimleri Bölümü
[3] Heriot-Watt Üniversitesi, Aktüerya Matematiği ve İstatistik Bölümü

durumunda daha iyi modellenebilmektedir. Diğer taraftan makro ekonomik veriler kazanç eğrileri göz önünde bulundurarak modellenmiştir. Son olarak oluşturulan model aktüeryal uygulamalarda sıkça kullanılan ve bu amaç için oluşturulan ilk stokastik yatırım modeli olarak adlandırılan Wilkie model ile karşılaştırılmıştır.

2. Cairns Modeli'nin Veriye Uydurulması

Kazanç eğrisi verilerindeki boşlukları doldurmak için aşağıdaki eşitlikte verilen Cairns Modeli (1997) kullanılmıştır. Cairn Modeli dört üstel terimi ve toplamda dokuz parametresi olan esnek bir eğri modelidir. Üstel parametreler literatürde uygun görülen parametre setlerinden seçilerek sabit alınmış, zamana bağlı olan b_t parametreleri tahmin edilmiştir.

$$R(t,t+s) = b_0(t) + b_1(t)\frac{1-e^{c_1 s}}{c_1 s} + b_2(t)\frac{1-e^{c_2 s}}{c_2 s} + b_3(t)\frac{1-e^{c_3 s}}{c_3 s} + b_4(t)\frac{1-e^{c_4 s}}{c_4 s} \qquad (1)$$

Bu modelin veriye uydurulması sonucu elde edilen faiz oranları modelleme için kullanılmıştır.

3. Temel Bileşenler Analizi

Temel bileşenler analizi (PCA) ile birbiri ile yüksek korelasyona sahip olan farklı vadelerdeki faiz oranlarının birbirinden bağımsız ve daha az sayıda faktörle ifade edilebilmesi amaçlanmıştır. Bu yöntem tahvil getirilerine ilk olarak Litterman and Scheinkman (2006) tarafından uygulanmış, bu getirileri etkileyen 'seviye', 'eğim' ve 'kıvrım' adları verilen üç faktör belirlenmiştir.

Kazanç-makro modelinin oluşturulması için çeyrek dönemlik kazanç eğrilerine temel bileşenler analizi uygulanmış, yapılan analize göre elde edilen ilk üç temel bileşenin verideki değişkenliğin %99'undan fazlasını açıkladığı görülmüştür.

4. Kazanç-Makro Modeli

Nominal, reel ve ima edilen enflasyon kazanç eğrileri için temel bileşenler elde edildikten sonra bu temel bileşenler arasındaki ve bu bileşenler ile makroekonomik veriler arasındaki korelasyonlar incelenmiştir. Tüm değişkenlerin üstel azalan otokorelasyon fonksiyonlarına sahip oldukları ve otoregresif (AR) modellerin bu verileri açıklayabileceği görülmüştür. 1995-2007 yılları arasındaki çeyrek dönemlik faiz oranları, çıktı açığı ve gerçekleşen enflasyon verilerinden oluşan 11 değişken vektör otoregresif süreçler (VAR) yardımı ile modellenmiştir.

$$Y[t] - \mu_Y = A_1(Y[t-1] - \mu_Y) + A_2(Y[t-2] - \mu_Y) + \varepsilon[t] \qquad (2)$$

Yukarıdaki eşitlikte $Y(52x11)$ kazanç eğrilerini ve makroekonomik verileri gösteren matris, μ_Y uzun dönem ortalamaları gösteren matris, A_1 ve A_2 birinci ve ikinci gecikmeler için katsayıları gösteren matrislerdir. Hata terimi $\varepsilon[t] \sim N(0, \sum)$ ortalaması sıfır, varyans kovaryans matrisi $\sum$ olan normal dağılıma sahiptir.

$$Y^t = [Y_{NL}\ Y_{NS} Y_{NC}\ Y_{IL}\ Y_{IS} Y_{IC} Y_{RL} Y_{RS} Y_{RC} Y_{RI} Y_{OG}]$$

N, I, R, RI, OG gösterimleri sırasıyla nominal, ima edilen enflasyon ve reel kazanç eğrileri ile gerçekleşen enflasyon ve çıktı açığı için; L, S, C gösterimleri ise seviye, eğim ve kıvrım temel bileşenleri için kullanılmıştır. Tahmin edilen parametreler aşağıdaki matrislerde verilmiştir. Modele uygulanan testler ve uygulama için Sahin (2010) incelenebilir.

$$\mu_Y^t = \begin{bmatrix} -6.76 & 0 & 0 & -1.47 & 0 & 0 & -6.99 & 0 & 0 & 2.88 & 0 \end{bmatrix}$$

$$A_1 = \begin{bmatrix} 0.92 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0.78 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0.96 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -0.15 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0.89 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0.56 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0.62 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0.95 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0.27 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0.49 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0.86 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0.92 & 0 \\ 0 & -0.04 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0.89 \end{bmatrix}$$

$$A_2 = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1.21 & 0 & -0.41 \\ 0 & 0 & -0.34 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & -0.32 & 0 & 0 & 0 & 1.38 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -0.09 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0.34 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -0.20 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}$$

$$\Sigma = \begin{bmatrix} 4.54 & & & & & & & & & & \\ -0.62 & 0.76 & & & & & & & & & \\ -0.50 & 0.07 & 0.14 & & & & & & & & \\ 2.51 & -0.22 & -0.30 & 2.28 & & & & & & & \\ -0.17 & 0.25 & 0.07 & -0.18 & 0.27 & & & & & & \\ 0.09 & -0.11 & 0.01 & 0.07 & -0.05 & 0.08 & & & & & \\ 1.88 & -0.30 & -0.19 & 0.20 & 0.05 & 0.00 & 1.61 & & & & \\ -0.53 & 0.30 & 0.05 & -0.10 & -0.02 & 0.02 & -0.40 & 0.29 & & & \\ -0.20 & 0.06 & 0.03 & -0.02 & -0.02 & -0.02 & -0.17 & 0.05 & 0.05 & & \\ 0.07 & 0.10 & -0.05 & 0.07 & 0.03 & -0.01 & 0.02 & 0.02 & -0.01 & 0.17 & \\ -0.03 & 0.03 & 0.01 & 0.04 & 0.01 & 0.01 & -0.06 & 0.02 & 0.01 & 0.02 & 0.06 \end{bmatrix}$$

5. Sonuç

Bu çalışmada nominal ve reel kuponsuz bono getirileri ve ima edilen enflasyon kazanç eğrileri ile gerçekleşen enflasyon ve çıktı açığı verileri VAR modeli ile modellenmiştir. Veriler arasındaki ilişki incelendiğinde kazanç eğrilerinin temel bileşenleri arasında eş zamanlı ve gecikmeli korelasyonların yüksek olduğu görülmüştür. Oluşturulan VAR modeli rastgele yürüyüş ve otoregresif modeller ile karşılaştırılmış ve VAR modelinin veriyi daha iyi açıkladığı görülmüştür. Oluşturulan model Wilkie Modeli (1995) ile karşılaştırılmıştır (Sahin, 2010).

Kaynakça

Ang, A., Bekaert, G. and Wei, M. (2008), "The term structure of real rates and expected inflation", *Centre for Economic Policy Research Discussion Papers.*

Cairns, A.J.G. (1998), "Descriptive Bond Yield and Forward-Rate Models for the British Government Securities Market", *British Actuarial Journal*, 4(2), 265-321 and 350-383.

Dewachter, H. and Lyrio, M. (2006), "Macro factors and the term structure of interest rates", *Journal of Money Credit and Banking*, 38(1):119–140.

Diebold, F. X. and Li., C. (2006), "Forecasting the term structure of government bond yields", *Journal of Econometrics*, 130:337–364.

Diebold, F. X. and Li., C. and Yue, V. Z. (2007), "Global yield curve dynamics and interactions: A dynamic nelson-siegel approach", *Journal of Econometrics*, 146(2):351–363.

Diebold, F. X., Piazzesi, M. and Rudebusch, G. D. (2005), "Modeling bond yields in finance and macroeconomics", *American Economic Review*, 95:415–420.

Diebold, F. X., Rudebusch, G. D. and Aruoba, S. B. (2006), "The macroeconomy and the yield curve: A dynamic latent factor approach", *Journal of Econometrics*, 131:309–338.

Lildholdt, P., Panigirtzoglou, N. and Peacock, C. (2007), "An-affine macro-factor model of the uk yield curve", *Bank of England Working Paper*, 322.

Litterman, R. and Scheinkman, J. (2008), "Common factors affecting bond returns", *Journal of Fixed Income*, 1.

Sahin, S. (2010), *Stochastic Investment Models for Actuarial Use in the UK*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Heriot-Watt University, Edinburgh, UK.

Wilkie, A.D. (1995), "More on a Stochastic Asset Model for Actuarial Model", *British Actuarial Journal*, 1, 777-964.

OTURUM 2

TEMEL SİGORTACILIK

- Araç Sigortası Kapsamında Maddi Hasarın Yönetimine Yönelik Yapılan Çalışmalar ve Sigorta Sektörüne Getireceği Faydaları

  Ekrem Çankırlı, Cenk Erözer

- Nanoteknolojinin Ürün Sorumluluk Sigortasına Etkileri

  Serdar Göçmez

- Türkiye'de Banka Sigortacılığının Önemi

  Yrd.Doç.Dr. Pınar Pehlivan

- Geçmişten Bugüne Türk Sigorta Sektörünün Değerlendirilmesi

  Yrd.Doç.Dr. Güler Şebnem Uralcan

ARAÇ SİGORTASI KAPSAMINDA MADDİ HASARIN YÖNETİMİNE YÖNELİK YAPILAN ÇALIŞMALAR VE SİGORTA SEKTÖRÜNE GETİRECEĞİ FAYDALAR

Ekrem ÇANKIRLI [4]

Cenk ERÖZER [5]

Öz

Bu bildiri, sigorta şirketi araç sigortası kapsamındaki maddi hasarın yönetimine yönelik destekleyici hizmetleri içermektedir. Bildiride, uluslararası zeminde sigorta şirketleri tarafından desteklenen ve teknik merkez olarak çalışan otomotiv onarım yöntemleri araştırma merkezlerinin tavsiyesi ile uygulanan oto hasar yönetimindeki alternatif destekleyici hizmetler anlatılmaya çalışılacaktır. CZTURK'un sahip olduğu bilgi, tecrübe ve yöntemin kaynağı, 5 kıtada uluslararası sigorta şirketlerinin kurduğu CZ'ye ve CZ'ye ait çeşitli araştırma enstitülerine dayanmaktadır. Bu yapı içerisinde, özellikle oto hasar maliyetlerinin düşürülebilmesi amacıyla, sigorta şirketlerine hizmet veren oto yedek parça, tedarikçi, oto servis, oto cam servis, motosiklet servis işletmelerinde hizmet kalite standartlarının ve müşteri memnuniyetinin sağlanmasına yönelik sertifikasyonlar, eğitimler ile trafik kazalarının bilimsel verilerle nasıl gerçekleşmiş olduğunun araştırılması, yol güvenliği konularında çalışılmaktadır. Bildiride yer verilecek önerilerle sigorta şirketlerine ve sigorta sektörüne değerlendirmeleri için önemli bir yönlendirme yapılacağı öngörülmektedir.

Anahtar Kelimeler

Kaza, Hasar, Onarım, Eşdeğer , Parça, Tedarikçi, Servis, Sertifika,

1. Giriş

Araç sigortası kapsamında sigorta sektörüne yönelik faaliyet gösteren, sigorta şirketlerine hizmet veren tedarikçilerin ve onarım servislerinin uyum içinde kabul edilebilir hizmet yöntemleriyle çalışmasının çok önemli olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla sigorta şirketleri tarafından sigortalıya karşı olan sorumluluklar çerçevesinde verilen hizmet yansımalarının tatmin edici ve müşteri memnuniyetini sağlayıcı olması beklenmektedir. Özellikle bu konuda sigortalıya karşı güven ortamının sağlanması ile müşteri memnuniyetinin artabileceği şüphesizdir. Hukuksal zeminde sigortalayan ve sigortalanan olarak görünen iki kesimin ilişkilerini direkt etkileyen unsurlardan biri de sigorta şirketi adına tedarik ve hizmet sağlayanların yarattığı olumlu ya da olumsuz sonuçlar olabilir. Bu bildiri de sigortalayan ve sigortalıya yönelik oluşması muhtemel sonuçları etkileyebilecek destekleyici yaklaşımlardan ve hizmetlerden bazıları anlatılmaya çalışılacak, örnek uygulamalar referans gösterilecektir. Sigorta şirketi oto hasar birimlerinde maddi hasarın yönetimine yönelik kabul edilebilir onarım yöntemleri için yapılacak çalışmalarda tedarikçi ve servislerde hizmet kalitesinin arttırılmasının müşteri memnuniyetini arttıracağı da düşünülmektedir. Buna paralel sigorta sektörü ile çalışan otomotiv sektörünün de bu durumdan pozitif yönde etkileneceği öngörülmektedir. Önemli diğer bir konu da hasarı oluşturan trafik kazalarının "*nasıl"* gerçekleşmiş olduğunun tespiti ve bu tespiti yaparken bilimsel yöntemlerin tercih edilmesidir. Oto hasar birimlerinde kaza durum analizlerinin doğru ve bilimsel görüşlerle desteklenmesi, kazanın "*nasıl"* gerçekleşmiş olduğuna dair fiziksel hesaplamaların, simülasyonların kullanılmasının sigorta şirketi ile sigortalı arasında güven ortamını destekleyeceği düşünülmektedir. Ülkemizde yeni kullanılmaya başlayan bu yöntemin sigorta şirketleri tarafından tercih edilebilmesi için konu üzerinde teknik anlamda kısa bilgilendirmeler yapılacaktır.

Araç sigortası kapsamında, gerek maddi hasarın yönetimi ve kontrolü gerekse bedeni yaralanmanın önlenmesi için araştırmaların düzenli olarak yapılması bunların sigorta şirketlerinin değerlendirmesine ve kullanımına sunulması, yol emniyetini geliştirecek girişimlerin sigorta şirketleri tarafından desteklenmesinin iyi olabileceği tahmin edilmektedir. Bu tanıma yönelik çalışan girişimlerin *"sigorta sektörünün oto hasar onarım yöntemlerini*

[4] CZTURK Araç Hasar Tamiri Teknik Kontrol Belgelendirme Hizmetleri A.Ş
Tugay Yolu Caddesi Ofisim İstanbul İş Merkezi B-20 Kat:12/ 70 Maltepe , İstanbul
Tel: +90 216 3716565 Faks: +90 216 3715665 Eposta : ecankirli@czturk.com Net: http://www.czturk.com

[5] CZTURK Araç Hasar Tamiri Teknik Kontrol Belgelendirme Hizmetleri A.Ş
Tugay Yolu Caddesi Ofisim İstanbul İş Merkezi B-20 Kat:12/ 70 Maltepe , İstanbul
Tel: +90 216 3716565 Faks: +90 216 3715665 Eposta : cerozer@czturk.com Net: http://www.czturk.com

geliştirilebileceği bir teknik merkez" olarak değerlendirilebileceği düşünülmektedir. Oto hasar da gereksiz parça değişimi yerine onarım ağırlıklı işlem oranının artmasının sigorta şirketlerinin bu konudaki zararını minimize edebileceği tahmin edilmekte ve sigorta şirketleri de bu durumu desteklemektedir.

1.1. Problem

Sigorta sektörü araç sigortası kapsamında sigorta şirketleri ile çalışan oto yedek parça tedarikçilerinin, eşdeğer adı altında tedariği yapılan karoser grubu oto yedek parçalarının, onarım uygulama alanı olan anlaşmalı servislerinin önemli bir kısmının kabul edilir onarım yöntemleri ile kriterlere yönelik uluslararası standartlara sahip olmasını istemekte fakat uygun alt yapıyı bulamamaktadır. Sorun mevcut durumda üretilen hizmetin ve sonuçlarının tatmin edici olmaması; bu nedenlerden dolayı zaman zaman standart dışı onarımlar nedeniyle müşteri memnuniyetinde sorunlar yaşanabilmesi ve oto hasar branşında sigorta sektörü tarafından zarar edildiğinin ifade edilmesidir.

1.2. Amaç

Araç sigortası kapsamında maddi hasarın yönetimine yönelik alternatif destekleyici unsurları iletmek ve tavsiye etmektir. Bu çerçevede uygulama yöntemleri hakkında sigorta sektörünü bilgilendirmek, ilgili hizmetlerin zaman içinde uygulanmasına zemin hazırlamak için ışık tutmak ve sigorta şirketi müşteri memnuniyetinin sağlanmasına destek olmaktır.

1.3. Önem

Sigorta şirketi oto hasar birimlerinin destekleyici unsur olarak önerilecek hizmetleri uygulatabilmesi ile bunların tüm ilgililerde bir süreç haline getirilebilmesi, oto hasar maliyetlerinin yönetiminde önemli faydalar sağlayabileceği ve müşteri memnuniyetine zemin hazırlayacağı tahmin edilmektedir. Sigorta sektörünün de talebi çerçevesinde, sigorta ve otomotiv sektörünün aynı motivasyonda süreçleri yönetmesi ile güven zemininin desteklenmesi ve iki sektörün belirtilen alanlarda uyum içinde olması, elde edilecek kalite sonuçlarıyla tüm ilgilileri memnun edecek optimum faydanın sağlanmasıdır.

1.4. Sınırlıklar

Önerilecek hizmetlerin uygulanması tamamen gönüllük esasına ve ilgililerin yönetimsel kararına bağlı olduğu için sektörün tamamında uygulanması beklenmemekte, hizmet kalitesini yükseltmek isteyenler kapsamında kalacağı öngörülmektedir. Buradaki en önemli konu sigorta şirketine fayda sağlayacak, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren tedarikçi ve servis alt yapısı olup önerilerimiz bu kapsamda değerlendirilebilir.

1.5. Sayıltılar

Yapılan saha çalışmalarında önerilecek hizmetlerin bazı örneklerde denenmesi ile olumlu sonuçlar elde edildiği ifade edilmektedir. Sürecin içinde yer alan ilgililer standart kriterler ve bilimsel tekniklerle yapılan doğrulamalar çerçevesinde işletmelerde uygunsuzluklar tespit edebilmekte ve eksik yönler görülebilmektedir. Uygunsuzluklara yönelik gerekli müdahale yöntemleri gerçekleştirildiğinde de elde edilen sonuçlar bakımından memnuniyet verici bir ortam oluşmaktadır. Sigorta şirketine yönelik hizmet veren tedarikçi ve servislerde düzenli olarak hizmet kalitesinin doğrulanması kabul edilir rekabet şartlarında ilgililer için pozitif anlamda farklılaşmaya sebep olabilir.

1.6.Tanımlar

1.6.1 Araç Sigortası : Aracın herhangi bir yönden ileride karşılaşabileceği zararı gidermek için önceden ödenen prim karşılığında sigorta şirketi ile yapılan iki taraflı bağlantı sözleşmesi olup Zorunlu Trafik ve Kasko sigortası olarak ikiye ayrılmaktadır.

1.6.2 Yedek Parça : Araç imalatçısının modelini taşıyan ve gerekli olması halinde, hasar görmüş denk bir parçanın yerine geçmesi için üretilmiş ya da Orijinal olmayan bir imalatçı tarafından imal edilmiş ve gerekli olması halinde, hasar görmüş denk bir parçanın yerine geçmesi için üretilmiş parçadır.

1.6.3 Oto Servis (Atölye) : Motorlu araçların ve/veya bunlara ait donanım ve bileşenlerin normal duruma ve çalışabilir koşullara getirilmesini amaçlayan bakım, onarım ve diğer operasyonların gerçekleştirildiği, imal edildikten sonra bunlarda meydana gelen değişikliklerin ortaya çıkarıldığı endüstriyel kurumlardır.

1.6.4 Parça Sertifikası : Yedek parça olarak kullanılan araç gövde bileşenlerine yönelik standartlara uyumun belgelendirilmesi hususundaki başvuru, onay, teşhis ve takip genel prosedürlerini tanımlar.

1.6.5 Tedarikçi Sertifikası : Sigorta şirketlerine parça tedariği yapan firmalara yönelik standartlara uyumun belgelendirilmesi hususundaki başvuru, onay, teşhis ve takip genel prosedürlerini tanımlar.

1.6.6 Oto Servis (Atölye) Sertifikası : Onarımların, montajların veya bakımların gerçekleştirilmesindeki yeterliliğe yönelik genel gereksinimleri ortaya koyar, Oto Servislere (Atölye) yönelik standartlara uyumun belgelendirilmesi hususundaki başvuru, onay, teşhis ve takip genel prosedürlerini tanımlar.

1.6.7 Kaza Canlandırma ve Simülasyon : Oto trafik kazalarının yeniden canlandırılmasına yönelik ve kusurun tespitine ilişkin süreci kısaltacak, özel bilgisayar programlarının da kullanıldığı fizik kurallarına dayalı kararsal sonucun kalitesini arttıracak bilimsel bir çalışmanın raporlanmasıdır. Animasyon ve simülasyon teknolojisi ile trafik kazalarının yeniden canlandırılmasıdır.

1.6.8 2005/4 nolu Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği (Blok Muafiyeti) : Yeni motorlu taşıtların, bunların yedek parçalarının ya da onarım ve bakım hizmetlerinin alımı, satımı veya yeniden satımı konulu dikey anlaşmalar, dikey sınırlamalar içermeleri halinde bu Tebliğ'de düzenlenen koşullara uymak kaydıyla, Kanun'un 4 üncü maddesindeki yasaklamadan Kanun'un 5 inci maddesinin üçüncü fıkrasına dayanılarak grup olarak muaf tutulmuştur.

1.6.9 Eğitim : Sigorta şirketi oto hasar uzmanı, sigorta şirketi eksperi, sertifikalı oto servisin teknik personeline verilen teknik eğitimler

2. Yöntem

2.1. Model

Araç sigortası kapsamında maddi hasarın yönetimine yönelik destekleyici unsur olarak önerilecek sertifikasyon ve eğitim süreçlerinin sağlayacağı fayda kapsamında sigorta şirketine hizmet veren tedarikçi ve servisler için kabul edilir onarım yöntemlerinin kriter olarak getirilmesidir. Oto hasar branşında anlaşmalı çalışmak isteyen tedarikçilerin tedarikçi sertifikasyonuna sahip olmaları, Blok Muafiyeti kapsamında sigorta şirketlerine tedariğini yaptıkları karoser grubu parçaları orijinal ya da eşdeğer parça olarak belgelendirmeleri, sigorta şirketlerine hizmet veren oto servislerin oto servis sertifikasyonu standardına sahip olmaları, hizmet kalitesini doğrulayan sigorta şirketi ile anlaşmalı çalışan tüm tedarikçi ve servislerden müşteri memnuniyetini hedefleyenler için sigorta şirketi tarafından motive edici ve onların işlerini arttırıcı ayrıcalıklar sağlanması, sigorta şirketi ile çalışmak isteyen diğer ilgililerin de sertifikasyon süreçlerine yönelmesini sağlayarak maddi hasarın yönetiminde toplam kalite ve müşteri memnuniyetinin arttırılmasıdır. Bunların yapılabilmesi için de tüm ilgililere eğitimler düzenlenmesi onların otomotiv hasar ve onarım bilgilerinin güncel tutulması, çalışma performanslarına pozitif katkıda bulunulmasıdır. Ayrıca oto hasar birimlerinde trafik kazalarına yönelik maddi hasarlarda kaza canlandırma raporları ve simülasyonlarının süreçlere dahil edilebilmesi ile hasar ödeme karar süreçlerinde güven zeminin oluşturulması ve devamında da gerçekten olmuş hasarın maliyetinin karşılanmasına yönelik alt yapı oluşturulmasıdır.

Modellenen destek unsurlarıyla amaç; orta ve uzun vadede sigorta şirketinin/şirketlerinin oto hasar branşında sigorta sektörüne fayda sağlayacak karlı operasyon yöntemlerinden birini gösterebilmektir.Tüm bu destekleyici unsurların odak noktasında müşteri memnuniyetine destek bulunmaktadır. Sağlanan müşteri memnuniyetinin sigorta şirketine yönelik güveni ve sadakatı arttıracağı dolayısıyla poliçe yenileme istikrarını sağlayacağı düşünülmektedir.

2.2. Örneklem/Çalışma Grubu

Sigorta şirketlerine tedariği yapılan karoser grubu oto yedek parçaların, tedarikçilerin, oto servislerin sektöre yönelik kabul edilir standardı ve sertifikasyonları var mı? Araç sigortası kapsamında trafik kazalarında simülasyonlu kaza durum analizi yapılıyor mu? Burada sorulan soruların cevabının arandığı alanlar olarak tedarikçiler, oto servisler ve hizmet verdikleri alan olan sigorta sektörü örnek olarak değerlendirilecek aralarındaki süreçler irdelenecektir. Elde edilen bilgiler çerçevesinde bakıldığında maddi hasarın yönetimi açısından hasar birimi, tedarikçi, servis ve sigortalı zincirinin aynı motivasyonda olma isteği ve önemi tespit edilmiştir. Tüm alanlarda toplam çıktı olarak üretilen hizmet sonucunun etkilerine bakıldığında da hizmetlerin kamusal alana hitap ettiği ve etkilediği görülmektedir. Belli sorumlulukların paylaşılmasının ve bu sorumluluklar çerçevesinde hizmet kalitesinin doğrulanmasının gerçekleşmesi ile tedarikçiler ve servislerin kendi aralarındaki rekabet ortamı olumlu yönde kabul edilir seviyelere gelebilir ve müşteri memnuniyeti yaratılabilir.

Örnek 1 : Mevcut durumda; ilgililerin oluşan hasardaki beklentileri

a) Sigorta şirketi, oto hasar birimleri maliyetlerini düşürmek istemektedir.
b) Parça tedarikçisi, sigorta şirketine parça satmakta ve her türlü parçanın kabul edilmesini beklemektedir.
c) Oto Servis, sigorta şirketi tarafından kendi dışında gönderilen parçanın uygun olmasını beklemekte, işçiliklerin karşılığını almak istemekte ve onarım yöntemlerinde özgür olmak istemektedir.
d) Sigortalı, araç sigortası kapsamında sigortaladığı şirketten aracını sorunsuz ve eksiksiz teslim almak istemektedir.

Örnekte görüldüğü üzere mevcut durumda her ilgili kendi beklentileri çerçevesinde sürecini kurgulamış bulunmaktadır. Bu kurguda ilgililer arasındaki uyumu sağlayacak mekanizmaların oluşturulması önemli görünmektedir.

Örnek 2 : Alternatif durumda ; ilgililerin aynı amaca yönelik çalışma beklentileri

a) Sigorta şirketi, oto hasar birimleri maliyetlerini düşürmek istemekte ve belgeli tedarikçi ile çalışmaktadır.
b) Belgeli Parça tedarikçisi, sigorta şirketine standarda sahip belgeli parça satmaktadır.
c) Belgeli Oto Servis, sigorta şirketi tarafından kendi dışında gönderilen parçanın uygunluğu konusunda emindir. Tedariği gelen parçadan önce hasar görmüş parçayı kurtarmaya yönelik onarım yöntemlerini de özgürce kullanmaktadır.
d) Sigortalı, araç sigortası kapsamında sigortaladığı şirketten aracını sorunsuz ve eksiksiz teslim almıştır.

Belirtilen iki örneğin kıyaslaması yapıldığında sigorta şirketi oto hasar birimi süreçlerinde *Örnek 2*'deki gibi sistem düzenlenebilir, süreçlere liderlik edilebilir ve işveren taraf olarak herkesin rolü belirlenebilir.

3. Tartışma

Konuyla ilgili kamu kurumu niteliğinde meslek örgütleri, sivil toplum kuruluşları, sigorta şirketi oto hasar birimleri, parça tedarikçileri, oto servisler ile görüşmeler yapılmış ve önemli bir noktada fikir birliğinde oldukları görülmüştür. Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren parça tedarikçileri ve oto servisler, aralarındaki haksız rekabetten yakınmakta ve bu haksız rekabeti ortadan kaldıracak yöntemler arandığı iletilmektedir. Ziyaret ve görüşmelerde iş ve hizmet kalitesini çizgi altında tutan bir çok unsurdan bahsedilmiştir. Özellikle yedek parça tedariği yapan firmaların stoğunda eşdeğer adı altında satılan parçaların Blok Muafiyeti tanımı kapsamındaki belgelere sahip olmadıkları ve farklı belge tipleriyle ürün tedariği yaptıkları, sektörde belge kavramının ve parçaya yönelik sertifikaların olmaması nedeniyle sigorta şirketleri açısından olumsuz bir ortam yaratılabileceği iletilmiştir. Parça maliyetlerinin düşürülmesi için orijinal parçadan daha ucuz alternatif parça arayışı kapsamında kendini kanıtlayamamış ve belgesiz parçaların bilerek ya da bilmeyerek pazarlanmasının sigorta sektörü oto hasar branşında olumsuzluklar ve müşteri memnuniyetsizliği yaratabileceği ifade edilmektedir. Otomotiv sektöründeki ilgililer haksız rekabeti minimize edecek yöntem arayışı içinde olduklarını belirtmektedir. Özellikle tedariği yapılan parçaların ve uygulama alanları olan servislerin standartlara yönelik alt yapılarını uluslararası nomlara göre tamamlayamamaları ile piyasada yaşanan düzensizliklerin olumsuz yapıların oluşmasına sebep olduğu ifade edilmektedir. Sigorta şirketlerine hizmet veren uygunsuz bazı tedarikçi ve servislerin belli bir disiplin altında çalışmasının ve hizmet kalitesini doğrulayacak standartların kabul edilmesinin iyi olacağı düşünülmektedir. Sigorta şirketlerinin bu konuda istenilen seviyeye gelebilmesinin, zararların minimize edilebilmesinin, ancak yine sigorta şirketlerinin standardın yaygınlaştırılmasına yönelik kararlılığı ile mümkün olabileceği ifade edilmektedir. Bunun için, öncelikle sigorta şirketlerinin tüm süreçleri, standartları belirleyerek bir çalışma ve kabul kriteri oluşturması, oluşturulacak kriterlere uygun tedarik ve onarım servis noktalarının belirlenmesi gerektiği, bu sayede düzen sağlanacağı düşünülmektedir. Dolayısıyla bunun gerçekleşmesi için sigorta şirketine iyi hizmet vermek isteyen sağlayıcıların beklentisi sigorta şirketlerinin onları desteklemesi ve yönlendirmesiyle mümkün olabilecektir. Sigorta şirketlerinin bunu düzenleyerek herkesten aynı standardı istemesi ve bu kuralları net olarak ortaya koyup uygulaması ile tedarikçi ve servislerin hizmetlerinde belli bir düzen sağlanacağına ve haksız rekabetin ortadan kaldırılacağına inanılmaktadır. Sigorta şirketlerinin oto hasar birimlerinin bu konuda taviz vermemesinin önemine dikkat çekenler ve bunu isteyenler yine *tedarikçi ve servislerdir.* Süreç içinde tüm ilgililerin otomotiv sektörüne yönelik eğitim altyapılarının da sağlanması ve düzenli güncellenmesi gerekliliği de değerlendirilmelidir. Sigorta şirketleri tarafından tedarikçi, oto servis, sigorta şirketi eksperi, sigorta şirketi uzmanlarının otomotiv sektörüne yönelik bilgi altyapısının gelişmesi, güncellenmesi için düzenli eğitimler planlanabilir. Sigorta şirketi oto hasar birimlerinde çalışan yönetici ve uzmanların otomotiv bilgisinin arttırılmasının ve düzenli eğitimlerle desteklenmesinin sigorta şirketleri tarafından önemli olduğu düşünülmektedir. Bir kaç senede bir araçlarda model değiştiren otomotiv sektörüne ayak uydurabilmek için bilgilerin düzenli olarak güncellenmesi gerektiği ifade edilmektedir. Aynı

şekilde oto servislerin kaporta, boya, mekanik, elektronik, elektrik alanlarında çalışan teknik personellerinin kabul edilir onarım yöntemlerini uygulayabilmesi için düzenli eğitimi şart görülmektedir. Sigorta şirketi oto hasar birimi eksperlerin otomotivi çok iyi tanımları, doğru ekspertiz için eğitimli olmalarının gerekliliğine de inanılmaktadır.

4. Öneriler

4.1 Oto Yedek Parça Sertifikasyonu

Oto yedek parça sertifikasyonu konusunda uzun zamandır çalışmalar yapılmaktadır. Aynı çalışmaların devamı olarak ülkemizde de yedek parça üreticilerimizin ve dağıtıcılarımızın ihtiyacı olan "Original Matching Quality" belgelendirme hizmeti bazı şirketler tarafından sunulmaktadır. Özellikle Rekabet Kurulu 2005/4 sayılı Blok Muafiyeti kapsamında orjinal parça ve eşdeğer parça olarak yapılan tanımlamalar çerçevesinde çalışmalar mevcuttur. AB mevzuatında orijinal yedek parçanın yanı sıra orijinal gibi iş görecek yedek parçaların da eşdeğer olarak sayılmasına yönelik çalışmalar tamamlanmış olup aynı çerçevedeki mevzuat da ülkemizde onaylanmış bulunmaktadır. Otomotiv sektöründe özellikle yedek parça üreticilerinin ve dağıtıcılarının önünü açan bu oluşumda önemli konu, yedek parça üretimlerinin de eşdeğer parça olabildiğini ispat etmekten geçmekte ve bunun belgelenmesi istenmektedir. Özellikle pazarda kalitesi düşük ürünler nedeniyle haksız rekabetten etkilenen, kaliteli üretim ve dağıtım yapan üretici ile dağıtıcı ürünlerinin haklı zeminde yer bulmaları için parça sertifikasyon süreçleri ile haksız rekabetin azalması sağlanabilir. Sigorta şirketleri oto hasar birimleri için amaçlardan biri de, sigorta sektörüne yönelik satılan yedek parçaları, orijinal parça ile aynı kalitede yani eşdeğer kalitede olup olmadığı ile ilgili parça belgelendirilmesinin önünü açmak olabilir.

Sigorta şirketlerinin oto sigortası kapsamındaki hasarlarının yaklaşık % 65 oranında maliyetlerinin karoser *(body)* grubu hasarlar olduğu tahmin edilmektedir. Bu nedenle karoser grubu parçaların kalitesinin doğrulanması öncelik olabilir. Ülkemizdeki mevcut gelişmesi gereken bu konuya katkı sağlayabilmek için bir kaç yıldır *know-how* transferi ile tecrübesini Türkiye sigorta sektörünün hizmetine sunmuş bir **firma**[6] bulunmaktadır. Orijinalle aynı davranışlara sahip eşdeğer kalitede olduğu belgelenen parçaya "E" Equivalent *(Eşdeğer)* ibareli 3 yıl süreli sarı sertifikalar *(Resim 1)* verilmektedir. Ayrıca firma işaretli özel referans numaralı sarı etiketler *(Resim 2)* her parçaya yapıştırılmak üzere teslim edilmekte ve parçaya yapıştırılan bu etiketlerle parçanın piyasada izlenebilirliği sağlanmaktadır. "E" Equivalent *(Eşdeğer)* belgesi sadece parçaya verilmektedir. Bu belgeyi alabilmesi için *otomobil karoser parçaları* laboratuvarlarda test edilmekte, diğer parçalar özel parça kapsamında değerlendirilerek sürece alınmaktadır.

Resim 1 : "E" Equivalent (Eşdeğer) sertifikası

Resim 2 : Parçaya yapışan sarı etiket

[6] CZTURK

4.2 Tedarikçi Sertifikasyonu

Sigorta şirketleri devamlılığı olan kurumsallaşmış tedarikçilerle çalışmak istemektedir. Tedarikçi sisteminin sağlıklı yürütülebilmesi için sigorta sektörünün tüm tedarikçilerinin, özel hazırlanmış sigorta sektörü tedarikçisi olabilme sertifikasyon programına dahil edilmelerinin sigorta şirketlerine sağlanacak fayda kapsamında önemli olduğu düşünülmektedir. Tedarikçilerin sertifikasyon sürecine katılmadan önce *ISO 9001:2008* vb belgelerini ve tüm yasal evraklarını tamamlamış olmaları hizmet kaliteleri açısından önemli bir adım olmaktadır. Tedarikçilerin kalite yönetim sisteminin tüm gereksinimleriyle birlikte tüm mal kabul, lojistik, depolama, tedarik sistemleri, sipariş, iade ve müşteri şikayet ile ilgili süreçler, prosedürler ve uygulamalar titizlikle kontrol edilmelidir. Bu amaca uygun sigorta şirketlerine parça tedariği yapan tedarikçilere yönelik Tedarikçi Sertifikası *(Resim 3)* adı altında sertifikasyon programlarının hazırlanmış olduğu ve sektörün hizmetine sunulduğu bilinmektedir.

Resim 3 : Tedarikçi sertifikası

Bu bilgiler kapsamında kasko ve trafik sigortaları sonucu olan hasar onarımlarına yönelik doğru parçanın sağlayıcısının belgelendirme kriterleriyle birlikte parça izlenebilirlik alt yapısının sistematik olarak oluşturulması, dağıtım yapan tedarikçilerin belgelendirilmesi ve belgelendirme şirketlerinin de operasyonel olarak sahayı kontrol ediyor olması süreci değerlendirilebilir.

4.3 Oto Servis Sertifikasyonu

Sigorta şirketlerinin toplam oto hasar maliyetleri içinde, oto karoser *(body)* hasarlarının yaklaşık *% 65* oranında önemli bir paya sahip olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla sigorta şirketlerinin gerçek ihtiyacını, karoser, kaporta *(kaporta mekaniği ve elektriği dahil)*, boya, şasi onarım alanlarında uzmanlaşmış ve bu konuda yeterli çalışma alanına, altyapıya ve ekipmana sahip oto servisleri oluşturmaktadır. Bu servislerin ağırlıklı olarak *onarım* yapacakları düşünüldüğünde, işlem kalitesi açısından, onarımların otomotiv endüstrisinin onay verdiği metodlarla, normlarla, proseslerle ve standartlarla gerçekleştirilmesinin bugüne oranla daha da büyük öneme haiz olacağının gözardı edilmemesi gerekmektedir. Haksız rekabetten yakınan Oto Servisler adil kurulacak bir sistem tarafından, sınıflandırılmak ve farklılaşmak istemekte ve servislerin bu taleplerinin yerine getirilebilmesi için sigorta şirketlerinin desteklenmesinin önemli olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle oto servisler arasında belli sınıflandırmaların yapılması ve bu sınıflandırmalar yapılırken uzmanlık alanlarına göre servislerin ayrılmasının iyi olabileceği değerlendirilebilir. Yapılan incelemelerde ülkemizde oto servislere yönelik uygulanan belli sertifikasyon süreçleri olmakla beraber sigorta sektörünün gerçek ihtiyacı olan ve sigorta şirketlerinin toplam hasarlarının büyük bir kısmını oluşturan karoser *(body)* grubu hasarlara yönelik uzmanlıkları işaret etmediği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla tüm servisleri kapsayacak sigorta şirketlerinin toplam hasarlarının büyük bir kısmını oluşturan karoser *(body)* grubu hasarlara yönelik uzmanlıklara göre ortak bir sınıflandırma modeli mutlaka öngörülmeli ve buna göre sertifikasyon süreçleri oluşturulmalıdır. Sigorta şirketleri de bunu desteklemektedir.

Ülkemizde yetkili ve özel servislere yönelik belirlenmiş belli normlar bulunmaktadır. Fakat sigorta sektörünün taleplerine yönelik normlarını konumlandırmış şu an ülkemizde tek bir **firma**[7] tarafından oto servisler 3*, 4*, 5* yıldız olarak sınıflandırılmakta ve uzmanlık alanlarına göre *(kaporta, boya, şasi onarım)* oto servis sertifikası

[7] CZTURK

(Resim 4) olarak belgelendirilmektedir. Asgari standart olan 3*yıldızın üzerinde bulunan 4* ve 5*yıldızda, kalite yönetim sistemine ağırlık verilmekte, ayrıca oto servis yönetimsel olarak kurumsallaşmaya taşınmaktadır.

Resim 4 : Oto servis sertifikası

Uzmanlık konusuna göre belgelendirmenin diğer amacı ise, servislerin gerçek uzmanlıklarının geliştirilmesi ve uzmanlıkları dışında gereksiz yatırım yapmaya zorlanmamasıdır. Bu sistem sayesinde küçük servisler korunacak ve rekabet etme gücü arttırılacaktır. Uzmanlık konusunda farklılaşmak isteyen servisler, yıldızlarla sınıflandırması ile işletmesini daha ileriye götürme şansına sahip olacaktır. Ayrıca, sigorta şirketlerine hizmet üreten oto servislerinin kendi imalatı dışında dışarı taşere ettiği uzmanlık alanlarına ait işleri yapan oto servislerinden de belge aranmalı ve bu sayede oto servis sektöründe standart kalitede hizmet ortamı sağlanmaya çalışılmalıdır. Avrupa'da olduğu gibi, sınıflandırma yaratan bir sertifikasyonun, hizmette rekabet ortamını destekleyeceği ve oluşacak ortamda tüm tarafların hizmet ve kalite açısından fayda elde edeceği öngörülmelidir.

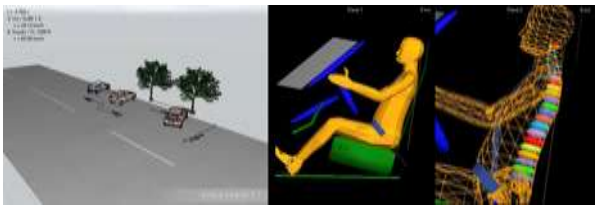
4.4 Eğitimler

Sigorta şirketlerinin hasar birimlerinin çalışmaları kapsamındaki anlaşmalı sigorta eksperlerine, oto servislerine ve sigorta şirketi hasar birimi uzmanlarına yönelik düzenlenecek teknik eğitimlerle ilgililerde verimliliği sağlamak, fayda elde edebilmek için destek olunabilir. Temel hedeflerden biri de, kazaları önleyici tedbirlerin alınmasına yönelik çalışmaların yanı sıra, kazaya karışan araçların maddi hasarının onarımı, hasarın yönetilmesi ve kontrol edilmesi ile ilgili profesyonellere *"sürekli kalite"* eğitimi vererek ilgililere en üst kalitede eğitim sağlamaktır. Özellikle sigorta eksperlerine, oto servislerine yönelik eğitimlerin yanı sıra sigorta şirketi hasar birimi uzmanlarına da eğitim modülleri uygulanabilir. Kazaya karışan araçların maddi hasarının onarımı, hasarın yönetilmesi ve kontrol edilmesi noktasında uygulanabilecek eğitimler değerlendirilebilir, düzenli ve sürekli eğitimlerle ilgililerin kişisel gelişimine katkıda bulunulabilir. Sertifikasyon süreçlerinin bir devamı olarak da eğitimler değerlendirilebilir *"sertifikalı ve eğitimli"* tedarikçi ve servis altyapıları kurgulanabilir. Müşteri memnuniyetinde devamlılık bu şekilde oluşturulabilir.

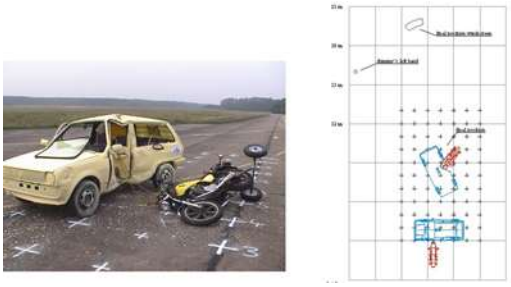
4.5 Kaza Canlandırma Raporları

Sigorta şirketleri araç sigortası kapsamında trafik kazaları sonucunda bilirkişiler tayin edilebilmekte ve bu çerçevede trafik kazalarının nasıl gerçekleşmiş olabileceğine yönelik raporlar talep edilebilmektedir. Talep edilen raporlardaki amaç, maddi hasarın yönetimine destek argümanlar oluşturabilmek ve karar vericilerin doğru karara ulaşmalarına destek olabilmektedir. . Bilindiği üzere trafik kazaları farklılıklar gösterebilmektedir. Kazalar, maddi ve bedeni olarak ayrı şekilde belirtilmekte, hasarın derecesine göre de çeşitlilik arz edebilmektedir. Her kazanın durumu farklı olup çok iyi analiz edilmesi gerekebilmektedir. Bu analizlerde özellikle fiziksel hesaplamalara ve bilimsel verilere dayalı belli tekniklerin uygulandığı raporlar dünyada yoğun olarak kullanılmaktadır.

Bu tip raporlardaki amaç; tüm verileri analiz etmek, kazanın *nasıl* gerçekleşmiş olduğunu incelemek, kazanın gelişimiyle ilgili objektif ve açıklamaya dayalı simülasyonlu, fiziksel hesaplamalı *(Resim 5 ve 6)* rapor hazırlamaktır.



Resim 5 : Kaza Canlandırma Simülasyon



Resim 6 : Kaza Canlandırma Fiziksel Hesaplama

Kaza Canlandırma raporları konusu ülkemiz için yeni bir konu olup sektörde trafik kazalarının nasıl gerçekleştiği noktasında yapılan raporlamalarda geleneksel yöntemlerin ağırlıkta kullanıldığı tahmin edilmektedir. Bu yöntemlerin yanında bilimsel hesaplamalara dayalı, belli senaryolarla ve simülasyonlarla desteklenen raporların da değerlendirilmesinin kazanın gerçekten "*nasıl"* olduğunu ve kusur durumunu tarafsız bir göz ile tespit edebilmek adına önemli olduğu düşülmektedir. Bu hizmetleri sunan firmayla ortak çalışmalar yapılabilir.

5. Sonuç ve Öneriler

Sigorta sektöründe faaliyet gösteren araç sigortası kapsamında sigorta şirketlerine hizmet veren tedarikçi, onarım servisi gibi firmaların uyum içinde ve kabul edilebilir hizmet yöntemleriyle çalışmasının sigorta şirketleri oto hasar birimlerine önemli katkılar ve faydalar sağlayacağı düşünülmektedir. Özellikle hizmet kalitelerinin düzenli olarak doğrulanmasının sigorta şirketinin müşteri memnuniyetini arttırılmasına destek olacağı tahmin edilmektedir. Maddi hasarın yönetimine yönelik destek unsuru olarak önerilerimiz çerçevesinde hizmet veren firmaların desteklenmesi ve bilgi birikimlerinin sektöre aktarılması ile oluşacak tecrübelerin sigorta sektörüne çok önemli faydalar sağlayacağı öngörülmektedir.

Çok dinamik olan otomotiv sektöründeki yeniliklerin takip edilebilmesi ve kabul edilebilir onarım yöntemleri çerçevesinde alt yapıların her dönem daim olabilmesi için önerilen hizmetlere sigorta şirketleri tarafından destek verilebilir. Sigortalıya yönelik hizmetin üretildiği her birimde toplam kalite anlayışıyla olan yaklaşımların ve üretilen hizmetin güven ortamını sağlamlaştıracağı buradan elde edilecek sonuçlarla da sektöre büyük faydalar sağlayacağı kesindir. Sigorta şirketleri oto hasar birimleri tarafından önerilen hizmetlerin süreç içine dahil edilebilmesi ile otomotiv sektöründe sigorta şirketlerine hizmet üreten tedarikçi ve servisler arasındaki haksız rekabet yaklaşımlarını da önleyebilir ve müşteri memnuniyetinde süreklilik sağlanabilir.

Kaynakça

Satış Sonrası Yedek Parçaların Sertifikasyonu. (28.06.2011). Ana Sayfa.Eşdeğer Yedek Parça Sertifikasyonu linki http://www.esdegeryedekparca.net/esdegerparca.php (10.04.2013)

Tedarikçi Sertifikasyonu (18.06.2012). Ana Sayfa. Sertifikasyonun amacı nedir? Süreci nasıl işler?linki http://www.tedarikcisertifikasi.com/sertifikalar.php#sertifikasyonun_amaci (11.04.2013)

Oto Servis Sertifikasyonu (01.07.2011). Ana Sayfa. Sertifikasyonun amacı nedir? Süreci nasıl işler?linki http://www.otoservissertifikasi.com/sertifikalar.php#sertifikasyonun_amaci (12.04.2013)

Kaza Canlandırma (28.06.2011). Ana Sayfa. Araç Kaza Canlandırma Nasıl İşliyor?linki

http://www.kazacanlandirma.com/isleyis.php (13.04.2013)

CzTurk hakkında (28.04.2011). Ana Sayfa. CZ hakkında linki http://www.czturk.com.tr/menu/czhakkinda/czturk.php (14.04.2013)

Research Council of Automobile Repairs (04.10.2010). Main Page. About RCAR link http://www.rcar.org/About/About_RCAR.htm (14.04.2013)

Centro Zaragoza Instituto Investigacion Sobre Reparacion De Vehiculos, S.A. (28.04.2011) Main Page link

http://www.centro-zaragoza.com:8080/web/?idiomaForm=en (15.04.2013)

NANOTEKNOLOJİNİN ÜRÜN SORUMLULUK SİGORTASINA ETKİLERİ

Serdar GÖÇMEZ[8]
Marmara Üniversitesi

Öz

Küreselleşme sosyal ve ekonomik alanda birçok yenilikler getirmiştir. Dinamik bir yapı içinde görülen bu yeniliklerden bir tanesi de nanoteknolojidir. Nanoteknoloji bilimin sınırlarını zorlamakta ve şimdilerde kurgu dünyasında var olan birçok yeniliği vaat etmektedir. Nanoteknoloji dünyasında bir adım öne geçmek için ülkeler birbirleriyle yarışmaktadır. Bu teknolojiye sahip olan ülkeler bir çok alanda güçlenecek ve refaha kavuşacaktır.

Nanoteknoloji diğer yandan çok geniş alanlara yayılmış ve birçok endüstride kendine yer etmiş durumdadır. Teknolojik anlamda insanların beklentilerini fazlasıyla karşılayacak potansiyeli olsa da bazı mecraları rahatsız eden riskleri de bulunmaktadır. Bu mecralardan biri ve bu konuya en yakından takip eden sigortacılardır. Nanoteknoloji riskleri sigortacılar için endişe konusudur. Sigortacılar nanoteknolojiyi gelişen riskler arasında görmektedir. Bu makalede bu risklerden özetle bahsedilmiş ve geniş bir ürün yelpazesine sahip nanoteknolojinin ürün sorumluluk sigortasına etkileri incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler

Nanoteknoloji, Nanoteknoloji ve Sigorta, Nanoteknoloji ve Sorumluluk Sigortası, Nanoteknoloji ve Ürün Sorumluluk Sigortası

1.Giriş

İnsanlık tarihi kadar eski olan teknoloji kavramı, her geçen gün ortaya çıkan değişimler ile toplumları derinden etkilemeye devam etmektedir. Özellikle son zamanlarda teknoloji büyük bir hızla gelişmekte olup bireysel ve toplumsal bazda bu gelişimleri takip etmek oldukça zorlaşmaktadır. Bu gelişmeler çerçevesinde Nanobilim ve Nanoteknoloji, 21'nci yüzyıla damgasını vuracak olan önemli bir teknolojik alan olarak görülmektedir.

Nanoteknoloji, her yeni teknoloji gibi toplumsal faydalar sunacak ve insan hayatını kolaylaştıracaktır ve her yer yeni teknoloji gibi birçok bilinmezliği de beraberinde getirecektir. Ancak bu bilinmezlik bu güne kadar insanoğlunun tecrübe ettiğinin çok ötesindedir. Nanoteknoloji sahip olduğu nitelikler dolayısıyla birçok açıdan özel bir teknolojidir.

Bu çalışma ile nanoteknolojiyi daha iyi tanıyacak, nanoteknoloji ile sigorta arasındaki ilişkiye değinecek ve nanoteknoloji risklerinin öncelikli etkileyeceği sigorta kollarından biri olan ürün sorumluluk sigortalarını ayrıntılı olarak inceleyeceğiz. Bu amaçla konunu bütünlüğünü sağlamak amacıyla çeşitli başlıklar altında bilinmesi gereken bir çok konuya değinilmiş ve son bölümde sonuç ve önerilerle çalışma sonlandırılmıştır.

1.1. Nanobilim

"Nano" Yunanca ve Latinceden alınmış bir kelime olup, anlamı cücedir. "Nanoteknoloji", "nanobilim" gibi başında "nano" öneki bulunan terimler, "nanometre" teriminden gelmektedir. Temel olarak nanometre, diğer ölçüm skalaları gibi bir ölçüm skalasıdır. Kısaltma olarak bir fiziksel büyüklüğün bir milyarda biri olarak da kullanılmaktadır. Bir nanometre ise, metrenin bir milyarda birine eşit olan uzunluk birimidir (Sharifzadeh, 2006:2-5). Bir nanometre, aşağı yukarı orta boyutta bir molekülün, örneğin 60 karbon atomu içeren bir molekülün boyutundadır.

Hemen hemen tüm bilimler malzemelerin dünyasını incelediğinden, nanobilim de geniş çaplı ve çok disiplinli bir bilim haline gelmiştir. Bu da, nanobilimi kesin ve doğru olarak tanımlamayı zorlaştırmaktadır. ABD Enerji Bakanlığı (DOE), nanobilimi şöyle tanımlamaktadır: "Hem küçük moleküler olan, hem de tüm boyutlarıyla makroskopik olan sistemlerinkinden çok farklı (genellikle yararlanılabilecek sıradışı ve beklenmeyen yönlerde) dinamik özelliklere neden olan nanoskopik (1– 100 nm) uzamsal boyutların en az birine sahip olan sistemlerin yapılarını, dinamiklerini ve özelliklerini inceleyen bilimdir"(Tüsiad, 2008: 26-31). Önemi, nanometre ölçeğinde fizik kurallarının farklı işlemesinden ve maddeyle enerjinin bu ölçekte farklı özellikler taşımalarından kaynaklanmaktadır. Parçacıklar yeterince küçük olduklarında ve nanoparçacıklar olarak

[8] Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Sigortacılık Bölümü. İletişim: serdargocmez@gmail.com Tel: +90506 478 40 16

nitelendirilebildiklerinde, mekanik özellikleri ve ışıkla diğer elektromanyetik ışınımların bunlarla etkileşimi değişir. Nano ölçekteki malzemeler, kütlesel malzemenin özelliklerinden ya da malzemenin moleküler haldeki özelliklerinden çok farklı olan yeni özelliklere sahiptirler.

1.2. Nanoteknoloji

Nanoteknoloji, tam olarak genel kabul görmüş ve onaylanmış standart bir tanımı olmamakla beraber, "atom ve moleküllerin bir araya getirilmesi ile nanometre ölçeklerde işlevli yapıların oluşturulması" şeklinde özetlenebilir (Erkoç,2010:7-10). Nanoteknoloji alanında tanımlamayı belirleyen üç kilit ölçüt üzerinde genelde bir fikir birliği söz konusudur, bunlar(Baykara,2010:18-20);

i. Bir konunun yada bir alanın "nanoteknolojik" sayılabilmesi için, araştırma ve geliştirme etkinliklerinin 1-100 nanometre aralığındaki küçüklüklerde yürütülmesi;
ii. Geliştirilen yapıların veya sistemlerin belirgin olarak "nano" boyutluluktan ileri gelen üstün özellikleri ve buna bağlı uygulamaları olmalıdır;
iii. Atomik düzeylerde bir kontrol veya uyarlama/manipülasyon süreci söz konusu olmalıdır.

Nano-ölçek seviyesinde malzemelerin özellikleri makroskopik ölçekten tamamen farklı olup nano-ölçeğe yaklaştıkça birçok özel ve yararlı olay ve yeni özellikler ortaya çıkmaktadır.(Tubitak, 2004:4-8) Örneğin; tekstilde kirlenmeyen, terletmeyen ve su tutmayan kumaşlar en çok bilinen nanoteknolojik ürünlerdendir. Nanoteknoloji çok geniş alanlara yayılmış ve birçok endüstride kendine yer bulan bir teknolojidir. Nanoteknoloji kimya, fizik, malzeme bilimi, uzay ve hatta sağlık bilimlerini bir ortak arakesitte buluşturmuştur (Tubitak, 2004:4-8).

2. Nanoteknoloji Riskleri ve Sigorta Arasındaki İlişki

2.1. Nanoteknoloji ve Sigorta Arasındaki İlişki

Risk, yeniliğin önünde büyük bir engeldir. Fakat risk almak, ilerleme yolundaki daima ilk adımdır. İşletmelerin teknoloji gelişimine yönelik riskleri yönetmelerine yardımcı olan sigortacılar, yeniliğin ortaya çıkmasında ve dolayısıyla dünyamızın olumlu yönde gelişmesinde önemli rol oynar. Sigortacılar, deniz keşiflerinin ilk günlerinden ilk uydu kurulumuna, son teknoloji gelişimlerine kadar olan sürede yaratıcılık süreçlerine

katkıda bulunup destek veren önemli bir güvenlik ağı oluşturmuşlardır. Belirsizlikler için kapsam sağlayarak - daha özel olarak anlatırsak, risk içeren müesseselere sahip oldukları riskler için sigorta kapsamı sağlayarak- sigorta endüstrisi, teknik sürece anahtar sayılacak bir katkıda bulunur. Şüphesiz bu sigorta ihtiyacı nanoteknoloji üretimcileri ve geliştiricileri tarafından da istenecektir.

Nanoteknoloji geliştiricileri ve üretimcileri yüksek bütçelere sahip işletmelerdir. Üretilen herhangi bir ürün yada teknolojik bilgiden doğabilecek aksaklıkları veya zararı belli bir sınıra kadar şirket kendisi üstelenebilir. Ancak oluşan aksaklıktan doğan zararın katastrofik boyutlara ulaşması olasılığı işletmelerin göze alabileceği türde risklerden değildir. Bu sebeple bu işletmeler sigorta kapsamına ihtiyaç duymaktadırlar (Cro Forum Emerging Risks Initiative Member Companies,2010:7). Nanoteknoloji tek bir endüstride kullanılan teknoloji değildir. Birçok endüstride kendine yer bulmaktadır. Bu da nanoteknoloji üreten, kullanan, dağıtan ve geliştiren işletmeler için birçok sigorta kapsamı demektir. Sigorta sektörü için yeni bir iş kolu ve yeni faydalar sağlayacaktır elbet fakat yüksek miktarlarda tazminat talepleriyle karşılaşılması da olasıdır.

2.2. Nanoteknolojinin Riskleri

Nanoteknolojinin ardındaki ilke, bireysel atomların ürüne yeni özellikler katacak şekilde ürünler oluşturmasıdır. İki grup nanoteknoloji ürünü vardır: "aktif" ve "pasif". Pasif ürünler ilk olarak yüz yıl önce bilim adamları tarafından kazara bulundu, iki veya üç madde karıştırılmıştı ve yeni bir şey oluşturmuşlardı, mesela kaplama gibi. Aktif nanoteknoloji ürünleri tamamen yenidir ve çoğu hala kurgu dünyasında var olmaktadır. İki örnek: nano robotlar, öyle ufaktırlar ki çıplak gözle toz zerresi kadar dahi görünmezler, insan vücudundaki virüslerin peşine düşerler. Bir "nano petek", kan dolaşımındaki hastalıklı zerreleri süzebilir(Munich-Re,2002:66-67).

Nano yapılar teknoloji alanında hudutsuz yenilik potansiyeli sunar. Kimyasal ürünler, ilaç, biyoteknoloji, gıda işleme, imalat, enerji, IT ve çevre bunların başındadır. Ancak bu olağan üstü yeniliklerin sahibi olan bu teknolojinin korkulması gereken riskleri de yok değildir. Henüz tam olarak incelenememiş ve anlaşılmamış nanopartiküller; çok hareketlidir, çevrede ve insanların organlarında birikebilirler, özünde yeni özellikler ve fonksiyonları olabilir ve potansiyel olarak zararlı olabilirler (Cro Forum Emerging Risks Initiative Member Companies,2010:9). Nanoparçacıklar sağlam olarak tasarlanmıştır, suda çözünmez, dokuya karşı son derece reaktif olabilirler, hücre duvarlarından hatta beyin duvarlarından sızabilirler, vücutta etkisiz hale getirmek ve arındırmak oldukça zordur.(Krohm,2009:10-12) Bazı nanoparacıkların (Kopolimer parçacıkları, seryum oksit parçacıkları, kuantum noktaları ve karbon nanotüpler gibi) hayvan hücrelerinde pek çok stres (gerilme) reaksiyonlarını teşvik ettiği ortaya çıkmıştır (Cro Forum Emerging Risks Initiative Member Companies,2010:9).

Sağlık sal riskleri yanı sıra çevresel riskleri de mevcuttur. Serbest yapıdaki nanoyapılar üretim sırasında havada veya suda açığa çıkabilir veya yan ürün olarak toprakta, suda veya sebzelerde birikebilir. Yeni nanoyapıların yeni bir biyolojik-ayrıştırılamayan kirletici sınıfı oluşturup oluşturmayacağı henüz bilinmiyor (Krohm,2009:10-12). Eğer olursa bu kirleticilerin, özellikle de serbest haldeyseler yani kendi aralarında kümelenmemiş veya toplanmamışlarsa havadan veya sudan yok edilmeleri çok zordur. Bu tür risklerin gerçekleşmesi halinde zarara uğrayan kişiler tarafından tazminat taleplerinin yapılması kaçınılmaz olacaktır. Öncelikle sorumluluk sigortalarının ürün, çevre ve işveren sigortaları alanında tazminat taleplerinin olması beklenmektedir.

2.3. Nanoteknoloji Risklerinin Sigorta Sistemine Olası Etkileri

Nanoteknoloji çok çeşitli alanlarda kullanım alanına sahip olduğundan riskleri de çok çeşitli alanlara ayrılmış durumdadır. Aşağıdaki olaylar, felaketin ortaya çıkması halinde sigorta endüstrisi üzerindeki büyük ölçekli etkileri örneklemektedir. Bu olayların herhangi birisinin olma olasılığı, hâlihazırda risk araştırma ve risk bilgilerinin eksik olmasından dolayı bilinmemektedir ve tamamen spekülatiftir.(Maynard,2011:10-15) Ancak, uç örnekler olsa da olası görünmekteler ve sigorta sektöründe risk yönetimini dikkate alan sigortacılar kendi şirketlerinin aşağıdaki olaylardan nasıl etkileneceğini değerlendirmek isteyebilirler.

i. Bir nanopartikül üretim tesisinden kirlilik sızıntısı

ii. Nanopartikül üretiminde çalışan işçilerde maruz kalma kaynaklı kronik hastalık gelişimi

iii. Nanopartiküllerin ürünlerden sızarak çevrede birikmesi

iv. Ürünün tehlike oluşturduğunu belirten araştırma bulgularına dayanarak ürünün geri çağrılması

v. Araştırma sonucunda güvensiz olduğu belirtilen ancak daha sonra tüketim pazarına sunulmuş bir ürünle ilgili olarak bir şirkete, yöneticilerine ve çalışanlarına karşı açılmış sorumluluk tazminatı davaları.

Bu senaryolardan her biri sigortacının şunlar için ödeme yapmasını gerektirebilir(Lloyd's,2007:23-25):

i. Arazi ve su kontaminasyonu temizlik maliyetleri

ii. İnsanların bu maddelere maruz kalması durumunda tıbbi tedavi masrafları

iii. Doğrudan etkilenen kişilerden, çevre gruplarından ve hissedarlardan gelen sorumluluk tazminatı talepleri

iv. Beklenmeyen hayat sigortası, sağlık sigortası ve işçi sigortası tazminatları

v. Etkilenen kişilerin potansiyel sorumluluk tazminatı talepleri

vi. Tesis incelemesi sırasında işlerin kesintiye uğraması

vii. Ürün geri çağırma maliyeti

Bir diğer taraftan nanoteknolojiye dair muhtemel risk senaryolarına baktığımızda, şu temel özellikler öne çıkmaktadır (Allıanz,2011:43-44); İşlenmiş nano parçacıklara gittikçe daha fazla insan maruz kalacaktır, potansiyel zararlı etkiler uzun zaman içinde ortaya çıkacaktır, endüstrinin farklı dallarından pek çok şirketin olaya müdahil olması muhtemeldir, bireysel vakalarda eylemin kendisi ya da bir şirketin ihmali ile ortaya çıkan zarar, ziyan ve finansal kayıp arasında nedensel bir ilişki kurmak zor olacaktır, potansiyel hasar senaryoları geçmişteki önemli ürün sorumluluk vakalarına benzeyecektir (asbest) ve mesleğe bağlı olarak etkilenme önemli meselelerden olacaktır.

3. Nanoteknolojinin Sigorta Sektöründeki Mevcut Durumu ve Sigorta Edilebilme Zorlukları

3.1. Nanoteknolojinin Sigorta Sektöründeki Mevcut Durumu

Şu anda nanoteknoloji riskleri mevcut sigorta kapsamları ile teminat altına alınmaktadır. Nanoteknolojiye özgü sigorta kapsamları oluşturulabilmiş değildir. Bu aşamada sigortacılar genellikle nanoteknolojiyi dikkatle izliyorlar ve tüm dünyadaki mevzuat tekliflerini de yakından takip ediyorlar (Fink,2010:586-589). Nano parçacık içeren ya da nanoteknolojileri kullanan ürünlerin ticarileştirilmesi devam eden bir süreçtir. Bugün, sigortacılar alanda aktif olan pek çok endüstriyel ve ticari müşteriyi güvence altına alıyor. Sigortalıların (poliçe sahiplerinin) aktiviteleri geniş bir liste: Bu sigortalılar nano parçacık üreten kimyasal firmalardan tüketici ürünleri imal edenlere kadar uzanıyor. Zaman içinde, sigorta portföyü, nanoteknolojideki ticari faaliyetleri gittikçe büyüyen pek çok sigortalıyı bünyesine alacak (Allıanz,2011:42-44). Taşınan genel risk, genel risk portföyünün sadece küçük bir kısmını oluşturuyorsa, bu yaklaşım basit ve anlaşılır oluyor. Portföyde nanoteknoloji riskleri oranının artması ile birlikte, risk değerlendirme prosedürleriyle ilgili meseleler, birikim risklerinin ve sigortalana bilirliğin kontrolü zaman içinde daha önemli hale gelecektir.

Tıbbi uzmanlardan sigortacılara şuana kadar sigorta poliçelerini değiştirmek konusunda büyük bir uyarı veya öneri gelmemiştir. Zarar (kayıp) kontrol uzmanları yeni ve geniş kapsamlı risk yönetim taktikleri önermiyorlar. Reasürörler Nanotüplerin "gelişen potansiyel risklerden" biri olduğunu vurguluyor (Krohm,2009:15-17). Şu ana kadar nanoteknoloji riskleri ile ilgili hiçbir talep yoktur. Nanoteknoloji riskleri hariç bırakan yalnızca bir

şirket vardır (Continental Western Insurance Group). Bu hariç tutmanın tanımı ve genel uygulanabilirliği hakkında pek çok sorun vardır ve diğer sigortacılar bu uygulamayı takip etmemişlerdir. Şirkette 2009 yılında bu uygulamasını iptal etmiştir.

Nanoteknolojinin sigorta sektöründeki mevcut durumunu özetle aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz(Schaad,2006:8).

- .Nanoteknoloji riskleri, mevcut reasürans kapsamlarının bir parçasıdır.
- .Mevcut sigorta kabullerindeki nanoteknoloji paydası bilinmemektedir.
- Nano materyallerden ötürü, gelecekteki olası sorumlulukları hesaplamak ve bunlar için ekstra prim alımı şu an ölçülebilir değildir.
- Sigortacılar tarafından bilimsel evrim izlenmekte ve nanoteknoloji ile ilgili potansiyel sorumluluk zararları ölçülmeye çalışılmaktadır.
- Nanoteknolojiyle ilgili riskleri tanımlamak, değerlendirmek ve yönetmek için risk diyalogu ve işbirlikçi çabalar aktif olarak desteklenmektedir.
- Herhangi bir istisna veya nanoteknoloji teminatı planlanmamıştır, ayrıca terminolojinin ve ayırt edici kriterlerin eksikliğinden ötürü, ifade etmek de mümkün değildir.

3.2. Nanoteknoloji Sigorta Edilebilme Zorlukları

Sigortacıların bir riski sigortalayabilmesi için riski ölçebilmesi ve değerlendirebilmesi gerekir. Nanoteknoloji risklerini tam anlamıyla ölçmek şu aşamada mümkün değildir (Baxter,2008:1-5). Nanoteknolojinin çok kücük yapısından ötürü mevcut ölçüm metotları ile ölçüm uygulanabilir değildir. Nanoteknoloji için terminoloji ve hukuki düzenleme henüz oluşturulamamıştır. Bu sebeple nanoteknolojiye uygun sigorta poliçeleri oluşturmak ve sözleşme yazmak mümkün değildir. Tüm bunlar aynı zamanda nanoteknoloji risk yönetimini de zorlaştırmaktadır. Bunların dışında nanoteknoloji risklerini sigorta etmeyi zorlaştıran şu üç sebebe de dikkat çekmek gerekir.

- Risklerin olasılığının ve ciddiyetinin değerlendirilmesi şu an için imkânsızdır.
- Pek çok şirket, sanayi sektörü ve coğrafya bölgesi aynı anda etkilenmektedir.
- Olası bir olayın büyüklüğünü tahmin etmek özel sigorta endüstrisinin kapasitesini aşmaktadır.

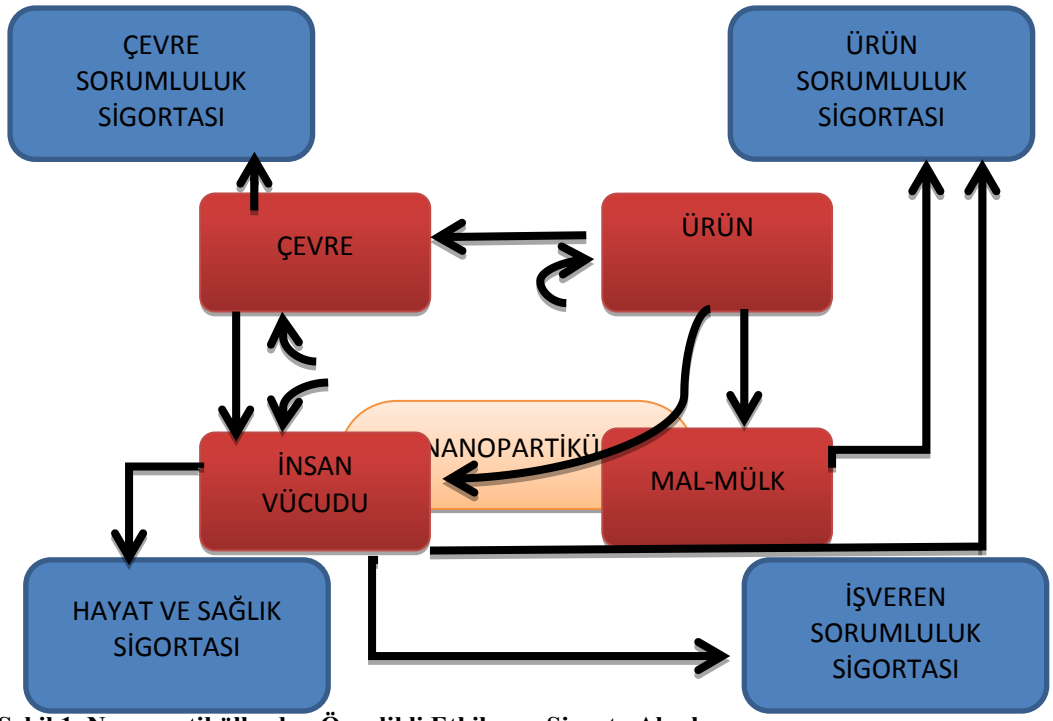
Nanoteknoloji bu üç faktöre yönelik ciddi hususlar öne sürmektedir. İlk olarak, ilk teknolojik atılımlar bilgi ve deneyimin mevcut olduğu alanlarda gerçekleşse de maruz kalma ve toksikoloji araştırmalarının azlığı, nanoteknoloji ile ilgili kaza geçmişinin azlığı ve nanoteknoloji uygulamalarının genişliği sigortacıları,

nanomateryallerin karşılaştığı riskleri sınıflandırırken uygun araçlara ulaşmalarını engelliyor (Rocol & Renn,2006:10). İkinci olarak, pek çok ülke, sanayi, devlet kurumu, akademik kurum, çok uluslu kuruluşlar ve küçük işletmeler nanomateryal araştırma ve geliştirmesine katıldığından dolayı, nanoteknoloji ile ilgili kazanın aynı anda pek çok sigortalıyı etkileyeceğine dair görüşler mevcut. Nanoteknolojinin çok küçük yapısından ötürü, nedensellik ilkesi için; sebep-etki ilişkisini oluşturmak zor olabilir(Schraft,2006:30-32).

4. Nanoteknolojinin Öncelikli Etkileyeceği Sigorta Kolları

Nanoteknoloji bir "kesişen tür" teknolojidir. Çok geniş ürün çeşitlerinde kullanılacaktır çünkü hem organik ile hem de organik olmayan ile çalışır (Munich-Re,2002:66-67). Bu da potansiyel sigorta yelpazesine yansır. Özellikle sorumluluk sigortası için kapsam ihtiyacı olacağı öngörülmektedir. Kamu, çevre ve ürün sorumluluğunun tüm alanlarında talep artabilir - özellikle de sorumluluk standartları, aktif nanoteknoloji ürünlerinin imalatçıları için daha katı olursa. Mevcut zorluk, henüz var olamayan aktif nanoteknoloji ürünler için bir risk yönetimi formu bulmaktır.

Nanoteknolojinin riskleri ve bu risklerin boyutları hala tartışma konusuyken sigorta sektörünün bunlara karşı nasıl bir uygulama geliştireceğini kestirmek oldukça güç. Nanoteknoloji birçok alanı etkilediği için, nano kirlilik tazminat talepleri geniş bir sigorta poliçesi yelpazesiyle teminat altına alınacaktır. Muhtemelen en başta nanoteknolojiye maruz kalmaktan dolayı vücutlarında hasar oluşan işçiler ve bilim insanlarının tazminat talepleri gelecektir. Bu talepler büyük ihtimalle işçi tazminatı, iş durması gibi tazminat taleplerine yol açacaktır. Nano partiküllerin çevreye dağılması da tabiat ve çevre için yapılmış sorumluluk poliçelerini etkileyecektir (Schraft,2006:26). Yönetici poliçeleri kapsamında tazminat taleplerinin olması da ihtimaller dahilinde yer almaktadır. Tüm dünyada bugüne kadar nanoteknoloji ürünlerinden doğan mali sorumluluk için talep edilmiş tazminatlarla ilgili basılmış hiçbir rapor bulunmamasına karşın gözlemciler böyle tazminat taleplerinin olacağını belirtiyor(Popovsky,2011:143-145). Bu da nano materyal içeren ürünlerin üretici ve dağıtımcılarını büyük mali sorumluluklarla karşı karşıya bırakıyor. Aşağıda Şekil 1'de nanopartiküllerden öncelikli etkilenen sigorta alanları şematik bir biçimde gösterilmiştir.



Şekil 1. Nanopartiküllerden Öncelikli Etkilenen Sigorta Alanları
Kaynak: A.Hett, A. SCHRAFT,"Swiss-Re-Nanotechnology the insurance perspective",2006,s.26

Şekil 1'de görüleceği üzere nanoteknoloji riskleri birçok alanı öncelikli olarak etkileyecektir. Sorumluluk sigortalarının haricinde sağlık ve hayat sigortaları da öncelikli etkilenecek olan sigorta dallarındandır. Bu makalenin amacına uygu n olarak bu aşamadan sonra nanoteknoloji risklerinin ürün sorumluluk sigortalarına etkilerini ayrıntılı inceleyerek devam edeceğiz.

5. Nanoteknolojinin Ürün Sorumluluk Sigortasına Etkileri

Bilindiği üzere ürün sorumluluk sigortası ile sigortalı tarafından imal edilen, satılan, tedarik, tesis ve monte edilen veya işlenen herhangi bir ticari mal veya üründen kaynaklanan bir kusur ve/veya ayıp neticesinde üçüncü

şahısların uğrayacağı bedeni ve maddi zarar ve ziyan sonucu, sigortalıya terettüp edecek sorumluluk taleplerinin neticeleri teminat altına alınır (Ürün Sorumluluk Genel Şartlar,1959:madde 1). Bu teminat ile bir ürünü üreten ve/veya piyasa süren işletmeler kendilerini güvence altına alır ve beklenmedik mali kayıplara karşı güvence sağlamış olur.

Nanopartiküllerin çevreye yayılabileceği bir çok yol vardır. Bu tür yayılmalar bir ürünün yaşamının her evresinde ortaya çıkabilir. Örneğin, üretim sürecinde laboratuvarlar ve üretim tesisleri nanopartikülleri havaya, suya veya toprağa salabilirler. İkinci olarak, nanopartiküller, ürün saklama, taşıma ve kullanım sırasında da çevreye yayılabilir (Gwinn & Vallyathan,2006:1) Son olarak, ürün yaşamının sonunda ise atık yönetimi ve yok etme prosedürleri nanopartiküllerin yayılmasına sebep olabilir.

Partiküllerin çok küçük olmasından ve bu tür partikülleri tanımlamak ve belirlemenin güçlüğünden ötürü kazara salımlar olabilir ve tespit edilemeyebilir. Dahası, nano materyaller bağımsız atomların, moleküllerin veya kütle maddelerin özelliklerinden çok farklı fiziksel, kimyasal ve biyolojik özellikler gösterirler (Fink2010:583-585). Dolayısıyla nanopartiküllerin yan etkileri, benzer kimyasal yapıdaki ve yüzey özellikleri taşıyan kütle materyallerin bilinen zehirliliğinden yola çıkılarak anlaşılamaz veya ayırt edilemez. Nano partikül tehlikelerine dair mevcut bilgiler; yeni tasarlanmış partiküllerin tehlikeleri, onların diğer maddelerin bileşenleriyle olan etkileşimleri, maruz bırakma metotları, geçiş hızı, tespit ve ölçüm metotları ile kontrol etkenliği gibi bir sürü bilinmeyen faktörle doludur (Fink,2010:583-585).

Nanoteknoloji riskleri, herhangi bir ürüne bağlı olarak insanların kontrolü dışında yayılırsa; çevreye, ürünü kullananlara, bu ürüne temas edenlere verdiği zararlardan ötürü tazminat konusu yapılabilir. Eğer dağılım vücuda doğrudan giren ürünlerle sınırlıysa örneğin; gıda, kişisel hijyen ve ilaç vb. kaba bir risk değerlendirmesi mümkündür ama eğer tehlike çevreye, havaya ve içtiğimiz suya yayılan türdense, durum böyle olmaz (Porro,2004:42-48).

Sigortacılar nanoteknolojik ürünlerin neden olduğu risklerle ilgili öncelikli taleplerin hatalı veya bozuk ürünlerin 3.kişilere zarar vermesinden dolayı bedensel ve maddi taleplerden oluşacağını düşünüyorlar. Ürün sorumluluk hasarları nanoteknoloji kullanılarak üretilen her türlü üründe söz konusu olabilir. Benzer olarak, nanoteknolojiden faydalanan her türlü üründe kapsamlı ürün geri çağırımlarına konu olabilir(Fink2010:583-585). Bu yüzden bu tür taleplerin kapsamı göz önüne alınmalıdır. Nanoteknoloji gözle görülemeyen ürünlerle alakalı olduğundan kalite kontrolü zordur. Nano ürünleri kaynakları ve üreticilerine göre işaretleyebilirsiniz ama bunu yapmak zordur. Eğer bir hasar söz konusu ise, olayları ilgili üreticiye dayandırmak mümkün olmayabilir.

Sigortacıların potansiyel riskleri fark etmesi kolay bir iş değildir, çünkü nanomateryallerin hem üretimi hem de kullanımı hızla yayılacaktır. Erken uygulama alanları arasında pigmentasyonlar, yüzey uygulamaları ve her türlü kaplama vardı. Şimdilerde ise kozmetik, ev eşyaları, elektronik, otomobil ve uçak sanayi alanlarındaki üreticiler de nanoteknolojik maddelerin özel niteliklerini kullanmaktadırlar. Yine de uzmanlar şu anda mevcut en büyük potansiyel faydanın tıp ve farmasötik de olduğunda hemfikirler. Tıp alanında gördüğümüz gibi nanopartiküller aktif maddeleri belli organlara taşımak için kullanılıyorlar. Potansiyel yan etkilerin bilinmesi, ancak bireysel vakalar ile zamanla mümkün olacaktır. Bu tür yeni ilaçlarla ilgili ürün sorumluluk riskinin değerlendirilmesinde şu ilke geçerliliğin korumaktadır: " beklenmeyen yan etkilerin zarar potansiyeli, onların kendilerini göstermek için geçen zaman içerisinde ve piyasaya giriş derecesiyle birlikte artar" (Porro,2004:43-48). Yaşam tarzı şeklinde hazırlanan sürekli kullanılan ilaçlar ise nadir kullanılan ilaçlara göre, söz konusu yan etkilerden çıkacak olası hasarlardan ötürü, daha riskli olacaklardır.

Bir diğer önemli noktada, nanomateryale maruz kalmadan dolayı sonradan vuku bulacak herhangi bir zehir hasarı davası, çok taraflı bir davalılar grubu oluşturacaktır. Bilindiği gibi, 4077 sayılı 'Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun', kusurlu ürünlerin yol açacağı zararlara ilişkin sorumlulukları düzenlemiş bulunmaktadır. İlgili kanunun 4'üncü maddesinde "Ayıplı Mal ve Hizmetler" başlığı altında, "ayıplı maldan ve/veya ayıplı malın neden olduğu her türlü zarardan dolayı tüketiciye karşı satıcı, bayi, acente, üretici ve ithalatçının, müştereken ve müteselsilen sorumlu oldukları", ayrıca satılan malın ayıplı olduğunun bilinmemesinin bu sorumluluğu ortadan kaldırmayacağı belirtilmektedir (4077 THKS:madde 4). Bu kanundan hareketle, nanomateryal üreticisi, nanomateryallerin dağıtıcısı, üretilen nanomateryal başka bir ürünle birleştirilmişse bu yeni ürünün üreticisi ve dağıtıcı sorumluluk altında olacaktır (Gen-Re,2011:6-7).

6. Sonuç ve Öneriler

Nanoteknoloji riskleri henüz gerçekleşmemiştir. Ancak gün geçtikçe uygulama alanı artmakta ve bir çok endüstride kullanılmaktadır. Hali hazırda piyasada "pasif" ürünler bulunmaktadır. Bu ürünler mevcut ürüne nanoteknolojik birkaç özellik katılarak geliştirilmiş ürünlerdir. Ancak önümüzdeki yıllarda "aktif" nano yapılı ürünler piyasaya çıkacaktır, bu ürünler tamamen yeni ve tamamen nanoteknolojik ürünlerdir. Asıl risklerin bu üründe gerçekleşeceği düşünülmektedir. Sigorta sektörü vakit kaybetmeden nanoteknoloji gelişimini yakından takip etmeye başlamalıdır.

Nanoteknoloji risklerini şu aşamada ölçmek mümkün olmadığı gibi nanoteknolojiye özel sigorta kapsamları da oluşturmak mümkün değildir. Bu olumsuzlukları ortadan kaldırmak için uluslararası bir terminoloji oluşturmak ve nanoteknolojiye uyumlu ölçüm cihazları geliştirmek yüksek derecede öneme sahiptir. Çünkü riski ölçemeden ve "nano" kelimesini tam olarak neyi ifade ettiğin netleştirmeden sağlıklı bir poliçe yazmak olası değildir. Bilindiği gibi poliçede muallak olan herhangi bir kısım sigortalı lehine sonuçlanmaktadır. Buna geçit vermemek gerekir.

Mevcut durumda nanoteknoloji riskleri mevcut poliçelerimiz kapsamındadır. Nanoteknoloji risklerinin birikim ve kendini saklama potansiyelini göz önünde bulundurduğumuzda yıllar sonra bir çok yüksek miktarda tazminat talepleriyle karşılaşmamak için ürün sorumluluk sigortalarında kullanılan "oluş esaslı" poliçelerden vazgeçip "ihbar esaslı" poliçelere yönelmeli ve ihbar esaslı poliçelerde verilen teminatın geriye veya ileriye yürümesini sağlayan klozları kullanılmamalıdır.

Son olarak nanoteknoloji geliştiricilerini, üreticilerini, dağıtıcılarını ve satıcılarını birbirinden ayıran uluslararası bir kod sistemi oluşturmak, riski sınıflandırmak isteyen sigortacılar faydalı olabilir.

Kaynakça

Allianz, "Opportunities and risks of Nanotechnologies", Report in cooperation with the OECD International Futures Programme,2011.

Baykara, Tarık & Diğerleri Nanoteknoloji ve Nano-Malzeme Süreçleri, TÜBİTAK MAM,2010.

Baxter, David. "Nanotechnology: An insurer's perspective",2008

CRO Forum Emerging Risks Initiative Member Companies, "Nanotechnology- Emerging Risks Initiative – Position Paper".2010.

Erkoç, Şakir. Nanobilim ve Nanoteknoloji, Ankara, ODTÜ Yayıncılık,2010.

Fink, Amy J. "Potential Insurance Coverage Issues Arising from Nanotechnology: Big Risks Could Come inSmall Packages", NSTI-Nanotech, Vol 3,2010,s.586

Gen-Re, "Nanotechnology-The Smallest and Biggest Emerging Issue Facing Casualty Insurers?", Insurance Issues,2011.

Krohm, Greg. "Nanotechnology and Insurance", Executive Director, IAIABC For Wisconsin Insurance Alliance,2009.

Gwinn & Vallyathan, " Assessment Of Health Risks By Nıosh Experts", http://www.ehponline.org/members/2006/8871/8871.pdf, (18.08.2012).

Lloyd's, Lloyd's Emergıng Rısks Team Report, "Nanotechnology Recent Developments, Rısks And Opportunıtıes",2007.

Maynard, Trevor "Nanotechnologies: An insurer's perspective",Lloyd's- BioCentre Symposium: Products,Privacy and People: Regulating onthe NanoscaleTrevor,2011.

Popovsky, Mark "Nanotechnology and Environmental Insurance", Columbıa Journal Of Envıronmental Law,Vol 36, 2011,s.143

Porro, Bruno. "Nanotechnology Small matter, many unknowns", Swiss Re- Risk Perception,2004.

Rocol, Mike ve RENN, Ortwin "Nanotechnology Risk Governance", University of Stuttgart,2006.

Schaad, Werner "The Risk Governance of Nanotechnology Recommendations for managing a Global Issue",Swiss Re's Perspective and Expectations Rüschlikon,2006,s.8

Schraft, A.Hett, A."Swiss-Re-Nanotechnology the insurance perspective",2006.

Sharifzadeh, M. "Nanotechnology Sector Report. Cronus Capital Markets, 1st Quarter",2006.

Türk Sanayicileri Ve İşadamları Derneği, "Uluslar Arası Rekabet Stratejileri: Nanoteknoloji ve Türkiye" TÜSİAD Rekabet Stratejileri Dizisi 11, 2008.

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu, Nanobilim ve Nanoteknoloji Stratejileri-Vizyon 2023 Projesi, Ankara,2004.

4077 Sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (06.03.2003 Tarih Ve 4822 Sayılı Kanunla Yapılan Değişiklere Göre Uyarlanmış Hali),

http://www.ibb.gov.tr/en-us/organization/birimler/zabitadb/documents/tuketici_koruma.pdf , (04.04.2013).

TÜRKİYE'DE BANKA SİGORTACILIĞININ ÖNEMİ

Yrd.Doç.Dr. Pınar PEHLİVAN[9]

Celal Bayar Üniversitesi Demirci M.Y.O.

Öz

Finans kesiminin iki temel aktörü olan bankacılık ve sigortacılık sektörleri, bir ülkenin ekonomik bakımdan gelişmişlik düzeyinin en önemli göstergeleri olarak kabul edilmektedir. Ülkemizde özellikle 2000'li yıllardan sonra ciddi bir gelişme gösteren sigorta sektörü, gelecek yıllarda da gelişme potansiyeli en fazla olan sektörlerden biridir. Sigortacılığın gelişmesi için öncelikle sigorta satış kanallarının geliştirilmesi ve güçlendirilmesi gerekmektedir. Günümüzde sigorta satış kanallarının en önemlisi, en çok prim üreten acentelerdir. Acentelerden sonra bankalar da önemli ölçüde sigortacılık faaliyeti yapmaya başlamışlardır.

Banka sigortacılığı, banka faaliyetleri ile sigorta faaliyetlerinin birleştirilmesi ve büyük bir Pazar ortamının oluşturulmasını ifade eder. Sigorta ürünlerinin bankalar aracılığıyla dağıtılması, bir yandan rekabet gücünün, diğer yandan da verimliliğin artmasına yol açar.

Ülkemizde banka sigortacılığı her ne kadar Avrupa ülkelerindeki kadar gelişmiş olmasa da, sigorta sektörünün global ölçekte en önemli dağıtım kanallarından biri olma yolundadır. Bankaların sahip olduğu geniş müşteri portföyü, hizmet anlayışı, ülke geneline yayılmış geniş şube ağı ve teknolojik altyapısı müşteriye ulaşma noktasında bankaların sahip olduğu en önemli avantajlardır. Bu avantajların sigortacılık sektöründe kullanılabilmesi ve böylece banka sigortacılığının sağlam ve bilinçli bir şekilde gelişebilmesine katkı sağlaması nedeniyle, sigortacılık sektörü açısından banka sigortacılığı kaçınılmaz hale gelmiştir.

Bu çalışmada ülkemizde bankaların sigortacılık alanındaki faaliyetleri ile banka sigortacılığının gelişim süreci ele alınmaktadır.

Anahtar Kelimeler

Banka sigortacılığı, bankasürans, sigorta dağıtım kanalları

1. Giriş

Banka sigortacılığı, sigorta sektörünün en önemli dağıtım kanallarından biridir ve ülkemizde daha yeni gelişmeye başlamıştır. Her iki sektör için çeşitli avantajlar getiren banka sigortacılığı, dağıtım kanalları içindekini payını giderek artırmaktadır.

Ülkemizde 2001 krizinden sonra sağlam ve güvenilir bir yapıya kavuşan bankacılık sektörü, 2005 yılında yeni bankacılık yasasını uygulamaya başlamış, ardından 2007 yılında da Sigorta Kanunu'nun kabulüyle iki sektör arasında finansal birliktelik ve dolayısıyla banka sigortacılığı gelişimini hızlandırmaya başlamıştır. Bu süreç özellikle ülkemizde genel olarak sigorta sektörünün itibarının artmasına ve sonrasında da şirket itibarlarına bağlı olarak önemli bir dağıtım kanalı olan banka sigortacılığı nüfuzunun artmasına katkı sağlamaktadır. Ayrıca bankacılık sektörünün öncülüğünde sigortacılık sektörünün gelişimine de katkı sağlanmaktadır.

Banka sigortacılığı yoluyla bir yandan bankalar daha fazla komisyon geliri elde etme olanağına kavuşurken, sigorta şirketleri de bankaların sahip olduğu geniş müşteri potansiyeli ve yaygın şube ağından yararlanma şansını yakalayabilmektedirler.

Bu çalışmada özellikle son yıllarda önemli ölçüde gelişme gösteren banka sigortacılığı modelleri, banka sigortacılığının yaratacağı faydalar, banka sigortacılığına yönelik eleştiriler ile dünyada ve Türkiye'de banka sigortacılığı uygulamalarına yer verilmiş, Banka sigortacılığının ülkemizdeki mevcut yapısına da değinilmiştir.

1.1 Banka Sigortacılığı (Bancassurance - Bankasürans) Kavramı

1.1.1 Banka Sigortacılığının Tanımı

Ülkemizde gelişme potansiyeli oldukça fazla olan sigortacılık sektörünün karşı karşıya kaldığı rekabet ortamı, sektörü farklı pazarlama ve satış kanalı arayışına itmiştir. Bunun sonucunda da acenteler ve kişisel satış

[9] Celal Bayar Üniversitesi Demirci M.Y.O. Demirci / Manisa, Tel: 236 4623815, pinarpehlivan1974@yahoo.com

aracılığıyla ürün pazarlama faaliyetlerinin yanı sıra bankacılık sektörünün sahip olduğu geniş müşteri potansiyelinden yararlanma düşüncesi ön plana çıkmış ve banka sigortacılığı kavramı ortaya atılmıştır.

Fransızca bir terim olan "bancassurance", genellikle sigorta ürün ve hizmetleri satan bankalar için kullanılır ve sektörler arasında dağıtım yoluyla bütünleşmeyi ifade eder. (Erkan, 2005: 14.) Bancassurance, ilk olarak 1980'den sonra Fransa'da bankaların dağıtım kanalları boyunca sigorta ürünlerinin satışını tanımlayan bir terim olarak ortaya çıkmıştır. (Fenelon, 2003:1)

Banka sigortacılığı, bir sigorta şirketinin bankalarla yaptığı işbirliği ile o bankanın kurumsal ve bireysel müşterilerine ulaşmak suretiyle sigorta ürünlerini ve hizmetlerini sunması faaliyetidir. Bu yolla sigorta şirketi bir yandan hayat, diğer yandan hayat dışı sigortalar kapsamındaki ürünlerini ve hizmetlerini bankanın müşterilerine de ulaştırma imkanına kavuşmuş olacaktır. Sigorta hizmetlerinin banka şubeleri aracılığıyla dağıtımının gerçekleştirilmesi amacıyla banka sigortacılığı önem kazanmaktadır.

Banka sigortacılığı işbirliği, banka faaliyetleri ile sigorta faaliyetlerinin birleştirilmesi ve finansal hizmetler için çok büyük pazar ortamlarının kurulmasını ifade eder. Globalleşmenin finansal sektörlerde birleşmelere ve devralmalara yol açması, likitlerin daha iyi değerlendirilmesine imkân vermekte ve verimlilik ve rekabet gücünün artmasına da yol açmaktadır (Sheng, 2002:9). Günümüzde banka sigortacılığı kavramı, bankaların ve sigorta şirketlerinin sadece faaliyet bazında birleşmesini değil, aynı zamanda finansal piyasalarda bir ölçüde bütünleşmiş ve entegre olmuş şekilde iş yapma stratejisi olarak ele alınmalıdır.

Banka sigortacılığı, bankaların ve sigorta şirketlerinin ürün, üretim ve dağıtımında daha yakın işbirliği ve bazen de birlikteliği anlamına gelmektedir. Banka sigortacılığı kavramının gelişmesinde tasarruflardaki gelişme ve değişmeler ile sosyal ve demografik gelişmelerin yanında, mali piyasalarda yaşanan rekabetçi ortamın da çok büyük bir etkisi olmuştur (Karacan, 1994:228).

Bankacılık sektörü, sigorta ürünlerinin satışının sağlanması açısından çok önemli bir dağıtım kanalı olmuştur. Her iki sektörün birleşerek "bankasürans" oluşturması, sigortacılık ürünlerinin, bankaların müşterileri olan tüketicilere ve firmalara ulaşmasını sağlamanın etkin bir yoludur. Bu sayede bankalar, müşterilerine sundukları finansal ürünlerin ve hizmetlerin çeşitliliğini artırma ve böylece müşteri memnuniyetini sağlama olanağına kavuşacaklardır. Hem hayat, hem de hayat dışı elementer branşlardaki sigorta işlemlerinin müşteriler tarafından bankalarda gerçekleştirilmesi, müşteri memnuniyetini olumlu yönde etkileyebilecektir. Ayrıca sigortacılık ürünlerinin banka aracılığı ile pazarlanması, bankaların komisyon gelirlerinin, yani "bankacılık hizmet gelirlerinin" çoğalmasına da katkı sağlayacaktır. Böylece bankalar verimliliklerini ve karlılıklarını da artırmış olacaklardır.

Sigorta şirketlerinin bankasürans faaliyetinden elde edecekleri kazanım ise şöyle açıklanabilir: Sigorta şirketleri, bankasürans ile ülke geneline yayılmış banka şubeleri aracılığıyla geniş çapta müşteri kitlesine ulaşma olanağına kavuşurlar. Bu da maliyetlerin azaltılması, ödeme ve tahsilatların hızla gerçekleştirilmesi, personel giderinin düşürülmesi bağlamında sigorta şirketlerine önemli avantajlar getirmektedir.

Banka sigortacılığı son yıllarda önemli rekabet avantajı sağlayan finansal birlikteliklerin bir sonucudur. Finansal birliktelik, finansal hizmetler sektöründeki banka, yatırım şirketleri ve sigorta şirketlerinin tek bir tüzel kişilik altında oluşturduğu bir grup olarak tanımlanmaktadır. Yasal zorunluluk nedeniyle bu şirket grubuna dahil olan şirketlerin gözetimi farklı yetkili kurumlarca gerçekleştirilmektedir (Yavaşi, 2005:77).

Dünya sigorta sektörüne bakıldığında, 1990'lı yıllardan sonra şirket birleşme ve devralmaların arttığı görülmektedir. Bu birleşmeler, bir sigorta şirketinin bankayı satın alması, bir bankanın bir sigorta şirketini satın alması veya iki şirketin birleşmesi yoluyla kurulmuştur. Bu birleşme ve devralma sürecinde, finansal kümelerin kendi asli işleri üzerinde yoğunlaştığı görülmüştür. Banka ve sigorta şirketlerinin birleşmeleriyle oluşan büyük finansal kümelerin faaliyetleri, kültürel uyumsuzluklar nedeniyle bazen başarısızlıkla da sonuçlanabilmektedir. Banka ve sigorta şirketleri arasında kültürel uyumsuzluklar; satış yaklaşımları, maliyet, yönetim, müşteri ilişkileri, mesai süreleri ve imaj gibi alanlarda ortaya çıkabilmektedir. Ancak bu kültürel uyumsuzluklar birliktelik sürecinde iyi kontrol edilebilirse tüm kurumlar için yarar sağlayacağı açıktır (Oksay, 2005: 68-72).

1.1.2 Banka Sigortacılığı Modelleri

Dünyanın farklı bölgelerinde farklı banka sigortacılığı modellerinin uygulanması olağandır. Banka sigortacılığının başlangıcında sadece basit ürünlerin satışa sunulduğu görülmüş, ancak ilerleyen dönemlerde ürün çeşitliliğine gidilmeye başlanmıştır.

Bankasürans modellerinin ticari olarak ayakta kalabilmesi için boyut ve ölçeğinin doğru belirlenmesi büyük önem taşır. Her iki sektörün de farklı düzenlemelere ve yapısal özelliklere sahip olması nedeniyle farklı operasyonel yapılar oluşturulmaktadır.

Banka sigortacılığı modellerinin seçimi, pazar yapısına, pazardaki müşteri tercihlerine, uygulandığı ülkenin belirli sosyo-ekonomik, kültürel özelliklerine ve düzenleyici otoritesine bağlı olmaktadır. Banka sigortacılığı modellerinin değişkenliğinin tanımlanmasında, satış noktaları, ürünler, müşteri veri tabanları, ürün tedarikçileri ve politik yönetim gibi birçok etken belirleyici konumdadır (Şener, 2010:33).

Bu bağlamda bankasürans satış modellerini iki ana başlıkta toplamak mümkündür:

i-Banka kanalları aracılığıyla sigorta ürünlerinin satılması için bir dağıtım anlaşması yapmak: Daha çok ABD'de uygulanan bu yöntemde hisse katılımı söz konusu değildir. Bu modelde bankalar, daha geniş ürün yelpazesi sunabilmek amacıyla müşteri verimliliğini sağlamaya çalışırlar.

ii-Ortak yeni bir şirket kurarak banka müşterilerine yönelik sigorta ürünleri geliştirmek ve satmak: Bu yapılar geleneksel acente veya broker yoluyla satış yapan sigorta şirketlerinden farklı olarak sadece banka kanalıyla satılacak sigorta ürünleri geliştirmek amacıyla kurulmuştur. Genellikle sürecin başında ya da sonunda bankalar bu şirketin tamamına ya da büyük kısmının hissesine sahip olurlar.

Sigortacılık sektöründe dağıtım kanalının belirlenmesi, sunulan ürünlerle ilişkili olmaktadır. Ancak yapılan çalışmalar, bankaların hayat sigortası ürünlerini sunumunda daha başarılı olduğunu ortaya koymuştur. Avrupa pazarı incelendiğinde banka şubelerinin hayat branşında daha yüksek pazar paylarına ulaşması, bu görüşü desteklemektedir (Carow, 2001:134). Hayat dışı ürünlerin dağıtımında bankaların gelişememesinin ana nedeni, hem personelin bu ürünlere yönelik bilgi eksikliği, hem de hayat ürünlerinin krediler nedeniyle daha kolay satılabilmesidir. Dolayısıyla banka sigortacılığı modeli ne olursa olsun, bankasürans işlemleri çoğunlukla emeklilik ile ilgili; emeklilik fonları ve hayat sigortaları gibi ürünler üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu ürünler tasarrufla ilgili önerilerde prim yaratma ve belirli müşteri tabanında bankaya belirli bir prim veya komisyon geliri sağlama anlamında standart, tasarruf sağlayıcı tekliflere benzemektedir (Andersen Yönetim Danışmanlığı, 2001:1).

1.2 Banka Sigortacılığının Faydaları

Banka sigortacılığı faaliyetleri, bir yandan sigorta şirketlerine ve bankalara fayda sağlarken, diğer yandan tüketici için de çeşitli yararların ortaya çıkmasına yol açmaktadır.

Banka sigortacılığının sigorta şirketlerine olan faydalarını şöyle sıralamak mümkündür:

i-Banka kanalıyla sigorta şirketi müşteri potansiyelini önemli ölçüde attırır ve daha önce ulaşamadığı gerçek ve tüzel kişilere ulaşma imkanı kazanır. Bu durum, sigorta şirketinin mevcut müşteri portföyünü artırması açısından çok önemli bir avantajdır.

ii-Sigorta şirketinin, tek bir ağa aşırı bir şekilde bağımlı kalması önlenmiş olur ve dağıtım yöntemlerini değiştirme fırsatı verir. Bu yolla sağlanan çeşitlilik ise, riski azaltır.

iii-Bankalar finansal sistem içerisinde güvenilir ve itibarlı kurumlardır, sigorta şirketleri ise bankasürans yoluyla, genellikle müşterilerin bankalara duyduğu güvenden yararlanırlar.

iv-Bir sigorta şirketi, yerel mevcut bir banka ağını kullanarak daha hızlı bir şekilde yeni bir pazara adapte olabilme imkanına kavuşurlar.

v-Banka sigortacılığı ile sigorta şirketlerinin daha az personel çalıştırma, ödeme ve tahsilatları hızla yapabilme ve diğer ofis maliyetlerini düşürebilme olanağı nedeniyle önemli ölçüde maliyetleri azaltması, böylece verimlilik ve karlılığın artması mümkündür. Bu durum sigorta şirketlerine önemli ölçüde rekabet gücü sağlayacaktır.

Banka sigortacılığı faaliyetlerinin bankalara sağladığı faydalar ise şunlardır:

i-Bankasürans işlemleri ile bankalar tarafından sunulan hizmet ve ürünlerin çeşitliliği artırılmış ve müşteriye bir seferde tüm finansal hizmetlerin bir arada sunumu gerçekleştirilmiş olacaktır. Müşteri ihtiyaçlarını ve beklentilerini doğru bir şekilde belirleyen bankalar, bu sayede müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakatini de güçlendirebilecektir.

ii-Bankalar, sigortacılık işlemlerinden elde ettikleri gelirlerle "bankacılık hizmet gelirlerini" yükselterek karlılıklarını arttırmış olacaklardır. Rekabetin yoğun olduğu ve geçmiş yıllardaki yüksek karların azaldığı bu piyasa, komisyon geliri sağlamanın önemli bir yolu da sigortacılık işlemlerini yerine getirmektir.

Tüketici için de banka sigortacılığının çeşitli avantajları bulunmaktadır:

i-Tüketici, hem bankacılık hem de sigortacılık ürünlerine tek bir dağıtım kanalıyla ulaşabilme imkanına kavuşur. Bu durum, gerçek ve tüzel kişi müşteriler için kolaylık sağlaması açısından çok önemli bir avantajdır.

ii-Dağıtım masraflarının ve dolayısıyla maliyetlerin daha düşük olması nedeniyle tüketiciler, sigorta ürün ve hizmetlerini daha ucuza satın alabilmektedirler (Genç, 2002:58).

iii-Ayrıca tüketicilerin bankadaki hesaplarından ödeme ve diğer işlemleri güvenle ve kolaylıkla yapabilmeleri bir başka önemli avantaj olarak değerlendirilmektedir.

2. Banka Sigortacılığına Yönelik Eleştiriler

Ülkemizde sigorta acenteleri tarafından banka sigortacılığı uygulamalarına yönelik çeşitli eleştiriler getirilmektedir. Özellikle bazı işlemlerin sigortalıların mağduriyetine ve sigorta şirketlerine olan güven ve itibarın zedelenmesine yol açtığı görüşü son yıllarda ortaya çıkmıştır. Bu eleştirilerden en yaygın olanları aşağıdaki gibidir.

i-Bankaların gerçek ve tüzel kişilere kullandırdıkları kredilerin teminatına alınan unsurların sigortalanması sırasında, sigortanın kendileri tarafından yapılmasını kredinin zorunlu şartı olarak öne sürmeleri, aksi taktirde kredinin kullandırılmayacağı, faiz/komisyon gibi ücretlerde indirim yapılmayacağı şeklinde baskılı uygulamalarının sektörde haksız rekabete yol açtığı ileri sürülmektedir. Bankalar, yüksek sigorta komisyonu elde etmek amacıyla ellerindeki kredi silahını müşteri aleyhine kullanarak, rekabetten uzak bir yapıda zorlayıcı uygulamalarla sigortalama işlemlerini gerçekleştirmekte, bu durum da özellikle acentelerce yoğun bir biçimde eleştirilmektedir.

ii-Bankalarca, sigorta priminin yüksek hesaplanması amacıyla bazı yanlış uygulamalar da gerçekleştirilebilmektedir. Örneğin, ipotek karşılığı kullandırılan kredilerde ekspertiz değeri belirlenirken gayrimenkulün arsa bedeli de tutara dahil edilmekte ve sigortalama işlemi de bu tutar üzerinden yapılmaktır. Bu durumda arsa bedeline isabet eden tutar kadar fazladan prim ödenmesi söz konusu olmaktadır. Sigortalının mağduriyetine yola açan bu tür uygulamalardan dolayı, sigortalıların sigortacılık sektörüne olan güven duygularının zedelenebilmekte ve sektöre karşı bir antipatinin oluşmasına yol açılabilmektedir.

iii-Banka sigortacılığına yöneltilen bir başka eleştiri ise, bankalarda sigortalama işlemleriyle ilgilenen personelin kalifiye olmadığı, konusunda yeterli eğitim, bilgi ve birikime sahip olmadığı şeklindedir. Bankalarda sigortacılık konusunda yetkin olmayan personelin çalıştırılması, hem işlemlerin gereğinden fazla zaman almasına, hem de hatalı işlemlerin yapılmasına yol açmaktadır. Hatalı düzenlenen poliçeler nedeniyle, oluşan hasarlar tazmin edilememekte, bu durum da yine sigorta şirketlerine olan güvenin sarsılmasına sebep olmaktadır.

3. Dünyada Banka Sigortacılığı Uygulamaları

Son 20 yıldır, banka sigortacılığı birçok sigorta pazarında anahtar dağıtım kanalı haline gelmiştir. Banka sigortacılığı, Güney Avrupa'da büyük yaygınlık kazanmıştır ve diğer bölgelere de özellikle gelişmekte olan piyasalara da hızla yayılmaktadır. Finansal hizmetleri tek bir kanaldan sunabilme kabiliyeti ve müşteri bölümlerine ulaşabilme imkânı, birçok sigorta şirketini banka şubeleri aracılığıyla sigorta ürünlerini satmaya yönlendirmektedir (www.swissre.com). Özellikle orta sınıf müşteri bölümüne hayat sigorta ürünlerinin tanıtılması ve satılmasında bankalar başarı sağlamaktadır. Bankalarla sigorta şirketleri arasında kurulabilecek daha yakın ilişkiler sayesinde, bankaların bilgi ihtiyacı tespit edilerek onların eğitimleri sağlanacaktır (Trevor, 2006:40).

1999 yılına kadar ABD'de düzenleyici kısıtların varlığı yüzünden çapraz satış sınırlandırılmıştır. Buna karşılık Avrupa'da evrensel bankacılık ve finansal birliktelikler kabul görmüştür. Bu farklılıklar yüzünden banka sigortacılığı değişik oranlarda yarar sağlamıştır. Büyük sigorta şirketleri ve büyük bankalar, ürün çeşitliliğini arttırmak ve çapraz satış sinerjisinden yararlanmak için faaliyetlerde birleşme yoluna gitmiştir (Walter, 2002:24-25).

Gelişmiş ülkelerde sigorta şirketleri, hatta sigorta grupları hacimsel olarak oldukça büyüktür. Bu nedenle de tek başlarına çok ciddi fonlar yaratabilmektedirler. Gelişmiş ülkelerde de büyük grupların birçok sektörde olduğu gibi sigortacılık alanında da yatırımları bulunabilmektedir. Ancak, sigorta şirketleri daha çok bir finans grubunun parçası veya iştirakidir. Yasal düzenlemeler ülkelere göre değişse de, esas olan sigorta yapılarının, o ülkelerde gelişmiş sermaye piyasaları doğrultusunda, bağımsız çalışma prensipleri ile idare edilmesinden geçmektedir (Levent, 2007:5).

Avrupa kıyılarında banka sigortacılığı konusunda başarılı sonuçlar elde edilmiş, ancak Orta ve Doğu Avrupa banka sigortacılığı, Batı Avrupa banka sigortacılığı ile kıyaslandığında daha az gelişme göstermiştir. Avrupa sigortacılık sektöründe, genelde hayat sigortası ürünleri banka şubeleri aracılığıyla sunulurken, hayat dışı sigorta ürünleri acente ve brokerlar aracılığıyla sunulmaktadır. Ancak internet ve mobil iletişim, dağıtım kanalı karmasında yeni iş fırsatlarının doğmasına olanak sağlamış ve önemli değişimleri beraberinde getirmiştir (European Financial…, 2007:28).

İngiltere'de banka sigortacılığının gelişiminin ana nedeni, geleneksel dağıtım kanallarının çok maliyetli olmasıdır. Sigorta şirketleri arasındaki yüksek rekabet, şirketlerin bağımsız aracılara yönelmesine, bunların da çok maliyetli olması nedeniyle maliyeti düşük bankaların alternatif dağıtım kanalı olarak kullanılmasına yol açmıştır (Skipper & Bowles, 2003:32-34). İngiltere banka sigortacılığı uygulamaları yenilikçi ve özellikle telefon aracılığıyla doğrudan pazarlama faaliyetleri şeklindedir. Teknolojik üstünlük, yenilik, hedef pazarlara odaklanma ve farklı ürün çeşitleri ile müşterileri daha çok tatmin edecek sunumlar gerçekleştirmişlerdir (McGreevy, 1996:17).

Fransa, menkul kıymet faaliyetlerinin ticari bankaların bünyesinde gerçekleştirilmesine izin vermekte, ancak sigorta faaliyetinin ayrı bir tüzel kişilik tarafından yerine getirilmesi şartını aramaktadır. Fransız banka sigortacılığının en dikkat çekici yönü, bankaların büyük pazar paylarına kısa sürede ulaşmaları ve bu yolla tüm branşlardaki prim üretimleri hızla arttırmış olmalarıdır. Geleneksel dağıtım kanallarını kullananlarla kıyaslandığında, Fransız banka sigortacılığı başarısının temel nedeni, dağıtım maliyetlerindeki etkili iyileştirmelerdir.

Almanya'da bankalar, ancak ayrı sermayeye sahip sigorta şubeleri kanalıyla sigorta faaliyetlerinde bulunabilirler. Sigorta, BAV'ın (Federal Özel Sigorta Denetim Otoritesi) denetimine tabidir. Almanya finansal hizmet pazarı diğer Avrupa ülkeleriyle aynı seviyede entegrasyon sürecini gerçekleştirememiştir. Bankaların çoğu sigorta şirketleriyle anlaşma yapmasına rağmen, Alman sigorta pazarının tutucu niteliği entegrasyonun tamamıyla gerçekleşmesini engellemektedir. Bu durum Alman bankaları için karlı sigorta ürünlerinin dağıtımında çeşitli zorlukların ortaya çıkmasına yol açmıştır (Skipper & Bowles, 2003:27-29).

Hollanda bankaları tek bir tüzel kişilik altında ticari ve yatırım bankacılığı faaliyetlerini yerine getirebilmekte ve sigorta faaliyeti ise ayrı sermayeye sahip sigorta şubeleri kanalıyla yerine getirilebilmektedir. İspanya'da bankaların ticari ve yatırım bankacılığı faaliyetleri aynı veya ayrı tüzel kişilik altında yapılabilmekte, sigorta faaliyetleri ayrı sermayeye sahip bir şube bünyesinde yerine getirilebilmektedir. Amerika'da ise, sigorta şirketleri esas olarak eyalet düzeyinde yetkilendirilmekte ve düzenlenmektedir. Eyaletlerin her birinde sigortacılık faaliyetinde bulunmak isteyen bir sigortacı, her eyaletten ayrı ayrı izin almak zorundadır. AB'nin aksine, karşılıklı tanıma ve tek pasaport uygulaması yoktur. Değişken hayat ve yıllık ürünler satan sigortacılar SEC'in (The United States Securities and Exchange Commission) düzenlemelerine de tabidir. (Erkan, 2005:42-45).

4. Türkiyede Banka Sigortacılığı Uygulamaları

Türkiye'deki banka sigortacılığı, bankaların güçlü finansal yapıları ile sigorta sektörüne girmeleri ile özellikle 2000'li yıllardan sonra başlamıştır. Ülkemizdeki büyük holding kuruluşları, kendi şirketlerin finansman ve yatırım ihtiyaçlarını kolaylaştırmak için önce bankalarını, sonra da sigorta şirketlerini de faaliyete geçirmişler ve banka sigortacılığını uygulamaya başlamışlardır. Bankaların kredi kullandırdıkları müşterilerine sigortayı zorunlu kılması, banka sigortacılığının gelişmesine de katkı sağlamıştır. (Pamukçu, 1996:59-60.) Bankalar müşterilerine bankacılık hizmetlerinin yanı sıra sigortacılık hizmeti de vererek, bir yandan daha fazla komisyon geliri elde etme olanağı yakalamışlar, diğer yandan da müşteri memnuniyetini de sağlamışlardır. Gelişme yolundaki sektörlerden biri olan sigortacılık sektörü ise banka sigortacılığı yolu ile ürünlerini güvenilir banka şubeleri aracılığıyla pazarlamaya başlamış ve bu dağıtım kanalı ile ek gelir elde etme avantajına ulaşmıştır.

Türkiye'de, sigorta şirketlerinin sermayelerinin büyük bir kısmının bankalar ve holdinglerin kontrolünde olması, sigorta sektörünün ekonomide etkinlik kazanmasını engellemektedir. Bu durum, etkin bir sigortacılık hizmetinin yapılmasını engellemekte, hacim itibariyle az da olsa sağlanan fonların, kurucu ortaklıklarından dolayı, banka ve holdinglere kaymasına neden olmaktadır (Genç, 2002:58). Türkiye'deki büyük holdinglerin neredeyse tamamının bir sigorta şirketi bulunmaktadır. Sektörde bulunan sigorta şirketlerinin yarıdan çoğunun büyük sermayedarı ya bir holding, ya banka ya da meslek birlikleridir. Bunun en büyük nedeni de finansal hizmet yelpazesinde sigortacılığın çok önemli bir yerinin olmasıdır.

2001 krizinin ardından yaşadığı yeniden yapılanma süreciyle daha sağlam bir yapıya kavuşan bankacılık sektörü, 2005 yılında yeni Bankacılık Kanununun yürürlüğe girmesi, ardından 2007 yılında Sigorta Kanununun kabulüyle sigortacılık sektöründe de faaliyetlerini yoğunlaştırmıştır. Genel olarak bakıldığında, günümüz finans dünyasında bankalar da, sigortacılar da dağıtım anlaşmalarını iki tarafın da çıkar sağladığı anlaşmalar olarak yorumlamaktadır. Finansal yapıdaki olumlu gelişmeler banka sigortacılığı alanına da yansımış, her ne kadar Avrupa ülkeleri ile karşılaştırıldığında oranı düşük de olsa, ülkemizde banka sigortacılığının payı giderek artmaktadır.

Tablo 1: Dağıtım Kanalı Bazında Tüm Branşlarda Prim Üretimi (2012 Yılı / TL)

BRANŞ	Merkez	Acente	Banka	Broker	Toplam

Kaza	47.031.647	278.116.386	311.779.434	33.084.001	670.011.467
Hastalık/Sağlık	450.630.202	933.425.121	266.595.129	586.450.402	2.237.100.853
Kara Araçları	28.984.682	3.877.922.621	362.995.062	263.776.333	4.533.678.699
Raylı Araçlar	139.977	- 45.873	-	162.238	256.342
Hava Araçları	30.690.504	10.017.659	3.233.732	5.442.117	49.384.012
Su Araçları	3.578.257	67.108.275	18.186.849	44.293.109	133.166.490
Nakliyat	35.789.576	221.912.542	20.821.569	99.356.933	377.880.621
Yangın ve Doğal Afetler	174.381.018	1.304.426.187	735.439.278	430.872.807	2.645.119.291
Genel Zararlar	144.041.577	879.972.631	519.176.871	198.759.607	1.741.950.686
Kara Araçları Sorumluluk	43.387.354	3.693.244.744	53.322.076	147.209.063	3.937.163.237
Hava Araçları Sorumluluk	41.297.659	15.016.149	8.154.395	14.298.753	78.766.956
Su Araçları Sorumluluk	95.320	87.752	-	254.968	438.040
Genel Sorumluluk	44.637.258	224.318.504	38.457.595	112.584.448	419.997.806
Kredi	26.407.875	7.861.945	7.185.877	33.013.171	74.468.868
Emniyeti Suistimal	5.757.874	2.163.741	5.449.016	5.804.887	19.175.517
Finansal Kayıplar	13.206.590	33.631.810	42.345.180	46.366.211	135.549.791
Hukuksal Koruma	334.022	42.892.339	13.104.040	1.755.878	58.086.280
Destek	3.720.044	-	19.208	-	3.739.251
TOPLAM HAYAT DIŞI	**1.094.111.434**	**11.592.072.534**	**2.406.265.313**	**2.023.484.926**	**17.115.934.208**
TOPLAM HAYAT	**244.454.501**	**351.222.060**	**2.097.940.335**	**17.209.497**	**2.710.826.393**
GENEL TOPLAM	**1.338.565.935**	**11.943.294.593**	**4.504.205.648**	**2.040.694.423**	**19.826.760.601**

Kaynak: http://www.tsrsb.org.tr/sayfa/genel-sigorta-verileri, (Erişim Tarihi: 01.04.2013)

Tablo 1'de 2012 yılsonu itibariyle elementer ve hayat branşlarında üretilen toplam primin dağıtım kanalları bazında dağılımı gösterilmektedir. Toplam 19.826 Milyon TL'lik primin 4.504 Milyon TL'lik kısmı bankalarda üretilmiştir. Toplam prim üretiminde acentelerden sonra bankalar ikinci sırayı almıştır. Elementer branşlarda prim üretiminde bankalar acentelerden sonra yer alırken, hayat branşında ilk sıradadır.

Tablo 2 üzerinden 2012 yıl sonu verileri branş ve dağıtım kanalı bazında toplam prim üretimindeki içindeki parları değerlendirildiğinde, bankaların %46,53 ile en fazla kaza branşında, en az destek branşında prim ürettikleri, raylı araçlar ve su araçları sorumluluk branşlarında hiç prim üretmedikleri görülmektedir. Toplam hayat dışı branşlarda acenteler %67,73 ile ilk sırayı alırken, bankalar da %14,06 ile ikinci sırayı almaktadır. Hayat branşı göz önüne alındığında ise, toplam prim üretiminin %77,39'u bankalarca gerçekleştirilmiş ve banka sigortacılığı bu alanda ilk sırada yer almıştır. Hayat ve elementer branşların toplamı açısından değerlendirildiğinde ise, toplam primlerin %60,24'ünü üreten acenteler birinci sırada iken, %22,72'sini üreten bankalar da ikinci sırada yer almaktadır.

Tablo 2: Tüm Branşlarda Üretilen Primlerin Branş ve Dağıtım Kanalı Payları (%)

BRANŞ	Merkez	Acente	Banka	Broker	Toplam
Kaza	7,02%	41,51%	46,53%	4,94%	100,00%
Hastalık/Sağlık	20,14%	41,72%	11,92%	26,21%	100,00%
Kara Araçları	0,64%	85,54%	8,01%	5,82%	100,00%
Raylı Araçlar	54,61%	-17,90%	0,00%	63,29%	100,00%
Hava Araçları	62,15%	20,29%	6,55%	11,02%	100,00%
Su Araçları	2,69%	50,39%	13,66%	33,26%	100,00%
Nakliyat	9,47%	58,73%	5,51%	26,29%	100,00%
Yangın 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 Araçları Sorumluluk	1,10%	93,80%	1,35%	3,74%	100,00%
Hava Araçları Sorumluluk	52,43%	19,06%	10,35%	18,15%	100,00%
Su Araçları Sorumluluk	21,76%	20,03%	0,00%	58,21%	100,00%
Genel Sorumluluk	10,63%	53,41%	9,16%	26,81%	100,00%
Kredi	35,46%	10,56%	9,65%	44,33%	100,00%
Emniyeti Suistimal	30,03%	11,28%	28,42%	30,27%	100,00%
Finansal Kayıplar	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: http://www.tsrsb.org.tr/sayfa/genel-sigorta-verileri, (Erişim Tarihi: 01.04.2013)

Aşağıda Tablo 3'de 2009 yılından itibaren ülkemizde bankalar aracılığıyla yazılan prim tutarları (hayat ve hayat dışı) ve toplam içindeki payları gösterilmiştir.

Tablo 3: Son 4 Yılda Banka Kanalı ile Üretilen Toplam Primler ve Toplam İçindeki Payları

Yıllar	Banka Kanalıyla Üretilen Prim	Toplam Prim	Payı (%)
2009	2.311.345.605	12.435.971.259	18,59
2010	3.105.994.377	14.129.394.269	21,98
2011	3.985.786.044	17.165.081.182	23,22
2012	4.504.205.648	19.826.760.601	22,72

Kaynak: http://www.tsrsb.org.tr/sayfa/genel-sigorta-verileri, (Erişim Tarihi: 01.04.2013)

Tablodan da anlaşılacağı üzere, banka kanalıyla üretilen elementer ve hayat primlerinin tutarı ve toplam prim üretimi içindeki payı giderek artmış, banka sigortacılığı oranı %18 seviyelerinden %22-23'lere kadar çıkmıştır. Bu durum son yıllarda banka sigortacılığının giderek önem kazanmaya başladığını ortaya koymaktadır.

Bankacılık sektörüne duyulan güven nedeniyle, banka sigortacılığı işlemlerinin önümüzdeki yıllarda da artmaya devam etmesi kaçınılmazdır.

Sonuç

Dünyada, evrensel bankacılığa doğru bir gelişim yaşanmaktadır. Bu süreçte mali kurumların birbirleriyle daha çok bütünleşmeye gitmesi söz konusu olacaktır. Bankacılık ve sigortacılık sektörü de bu bütünleşmeyi daha yoğun yaşayacak sektörlerdir. Banka aracılığıyla bu sigorta ürünlerin dağıtımı, diğer dağıtım araçlarına kıyasla daha verimli işlemektedir. Ayrıca bankalar, gerçek ve tüzel kişilere verdikleri kredi ve tasarruf araçlarıyla hayat dışı sigorta ürünlerinin dağıtımı için de uygun kanaldır.

Büyük çaplı bir müşteri potansiyeline sahip olması ve Türkiye'nin her yanına yayılmış geniş şube ağının varlığı nedeniyle bankacılık sektörü, banka sigortacılığının gelişimi için büyük bir güç kaynağıdır. Bu önemine rağmen banka sigortacılığının gelişememesinin ana nedeni, toplumun sigorta bilincine tam olarak ulaşamamış olması ve bankaların bu konuya yeterince önem vermemesidir. Burada sigorta şirketlerine düşen en önemli görev toplumla iletişimi geliştirerek sigortanın önemini anlatabilmek ve bankalarla kurulacak doğru diyalog süreci ile banka sigortacılığının verimliliğini arttırabilmektir. Bu süreç içerisinde bankalar, kullanılması gereken önemli bir kaynak niteliğindedir.

Türkiye'de banka sigortacılığı uygulamalarının etkinliğini artırmak amacıyla; şirketler arasında verimli iş ortaklıklarının kurulması, banka sigortası uygulayıcılarının sigorta ve pazarlama odaklı eğitimlere tabi tutulması, çalışanlara yönelik etkin bir ödüllendirme sisteminin kurulması ve müşteri odaklılık faktörleri her zaman göz önünde bulundurulmalıdır.

Ülkemizde banka sigortacılığının etkin ve verimli bir şekilde profesyonelce yapılması isteniyorsa, bankaların kredi işlemlerinde zorlayıcı uygulamaları bir kenara bırakarak diğer dağıtım kanalları tarafından düzenlenmiş poliçeleri kabul etmeleri ve böylece serbest rekabetçi bir piyasanın oluşmasına katkı yapmaları gerekmektedir. Ayrıca bankalarda bu alanda çalışan personelin acente olmak için gereken eğitim ve deneyim şartını mutlaka taşıması gerekmektedir. Bu durum hatalı poliçe sayısını azaltacak, sigortalama işlemlerinin daha kısa sürede gerçekleşmesini sağlayacak ve sigortacılığa olan güvenin korunmasına da yardımcı olacaktır.

Kaynakça

Andersen Yönetim Danışmanlığı, Bancassurance Modelleri, *Activeline***,** Kasım 2001, s.1.

Aybay, S, (2002). "Türk Sigorta Sektörünün Gelişimi, Sorunları ve Çözüm Önerileri: Güncelleştirilmiş Pazarlama Karması-7P Yaklaşımıyla Uygulamalı Bir Araştırma", *Reasürör Dergisi*, Milli Reasürans T.A.Ş., Sayı:44, s.36.

Carow, K.A., (2001). "The Wealth Effects Of Allowing Bank Entry Into The Insurance Industry", *The Journal Of Risk and Insurance 2001***,** Vol.68, No.1, p.134.

Fenelon, S.,(2003). "Bancassurance Across The Globe", *SCOR Technical Newsletter,* s.1.

Levent, B., (2007). "Büyüklerin Sigorta Tutkusu", *Capital Dergisi,* 12 Nisan 2007, s.5.

McGreevy, B.K, (1996). "Brave New World For European Bancassurance, National Underwriter"; *Life&Health Financial Services,* 1996:100,44; AB/INFORM Gloabal, p.17.

Pırnar T.İ., (2001). "Sigorta Ürünlerinin Pazarlanmasında Kullanılan Doğrudan Pazarlama Araçları, Araç Seçimi Kararı ve Kullanıcıların Seçimlerine Yönelik Bir Çalışma", *Reasürör Dergisi,* Milli Reasürans T.A.Ş., Sayı:40, s.36-38.

Trevor: T., (2006). "LIMRA Buys Kehrer Firm To Expand Bank-Insurance Support", *National Underwriter Life & Health*, 110, 35; ABI/INFORM Global p.40.

Oksay, S. (2005). *Küresel Sigorta Piyasalarında Türk Sigorta Piyasasının Rekabet Gücü*, I. Ulusal Sigorta Sempozyumu Bildiriler Kitabı, TSRŞB, 24 Mayıs, İstanbul.

Sheng, A. (2002). *The Future of Capital Market Development in East and South East Asia*, 10. SEC Thailand Anniversary Seminar, 6 September.

Su, M.(2006). *Türkiye'de Sigortacılık Potansiyelinin Hayata Geçirilememesinin Nedenleri ve Sektörün Rekabet Gücüne Etkileri,* 2. Ulusal Sigorta Sempozyumu, TSRŞB Yayınları.

TSRŞB, (2005). *I. Ulusal Sigorta Sempozyumu*, 24 Mayıs, İstanbul.

Walter, I. (2002). *Strategies in Financial Services the Shareholders and the System is Bigger and Broader Beller?* Does the Future Belong to Financial Conglomerates Conference, 24-25 October, Washington.

Yavaşi, M. (2005). *Yürürlükteki Avrupa Birliği Sigorta Mevzuatı ve Türkiye*, I. Ulusal Sigorta Sempozyumu Bildiriler Kitabı, TSRŞB, 24 Mayıs, İstanbul.

Pamukçu, E. B. (1996). *Yeni Bir Finansal Yapı: Banka Sigortacılığı*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü İstanbul.

Şener, H.Y. (2010). *Banka Sigortacılığında Müşteri Değerinin Artırılmasına Yönelik Bir Model Önerisi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.

Erkan, N., (2005). Finansal Bütünleşme, *Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Raporu***,** s.14.

European Financial Integration Report 2007, (2007), *Commission Staff Working Document, Brussels*, 10.12.2007, SEC 1696, p.28.

TSRŞB, (2007). Avrupa Birliği ve Uluslararası İlişkiler Birimi, *Avrupa Komisyonu Tarafından Türkiye İçin Hazırlana 2007 Yılı İlerleme Raporu'nda Sigorta Sektörü,* Kasım 2007, s1.

www.swissre.com

www.tsrsb.org.tr

Genç, Ö.(2002). *Sigortacılık Sektörü ve Türkiye'de Sigorta Sektörünün Fon Yaratma Kapasitesi***,** Türkiye Kalkınma Bankası A.S. Yayını, Ankara.

Karacan, A.İ.(1994). *Sigortacılık ve Sigorta Şirketleri***,** Bağlam Yayıncılık, İstanbul.

Skıpper, H.D. & Bowles, T. (2003). *Financial Services Integration Worldwide Promises and Pitfalls*, Georgia State University, Atlanta, GA/USA.

GEÇMİŞTEN BUGÜNE TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNÜN DEĞERLENDİRİLMESİ

Yrd.Doç.Dr. Güler Şebnem URALCAN[1]
Haliç Üniversitesi

Öz

Bu çalışmanın amacı, Türk sigorta sektörünün bugünkü durumunu ortaya koymak ve belki bundan sonraki gelişmelere katkısı olur düşüncesiyle, geçmişten bugüne gelişmelerin haritasını çıkarmak, bu çerçevede gelişmeleri değerlendirerek somutlaştırmak ve geleceğe yönelik sonuçlar çıkarmaktır.

Bugünün dünya sigortacılığını ülkemizdeki sigortacılık ile karşılaştırırken, adil olmak bağlamında, sigortacılığın dünyadaki gelişimi de irdelenmiş, hangi sorunların ya da gelişmelerin bugünkü Türk sigortacılığını ne şekilde etkilediği ile ilgili bilgiler ortaya konarak kronolojik bir süreç içinde bugüne gelinmiştir. Osmanlı döneminde sigortacılıkla ilgili gelişmelerin, Cumhuriyet dönemindeki sürece esas teşkil edecek nitelikte olmadığı açıklığa kavuşturulmuştur. Yine kronolojik süreç içinde yapılan çalışmalar sektörel değişim anlayışı içinde irdelenmiştir.

Sonuç olarak, sigorta işlevlerinin işlerlik kazanabilmesi için Büyük Sayılar Kanunu'nun işlerliğinin sağlanması gerektiğinden, Türk sigorta sektöründeki güncel sıkıntıları, üretim artışlarının giderebileceği ifade edilmeye çalışılmış; Türk sigorta sektöründe yapısal bozukluklar nedeniyle üretim artışı yapılamadığı tezinin günümüzde geçerliliğini kaybettiği, küresel entegrasyonu sağlanan alt yapısıyla sektörün üretim artışını gerçekleştirmek sorumluluğu altında olduğu belirtilmiştir[2]. Araştırmalar boyunca ağırlıklı olarak analiz daha sonra sentez yöntemi kullanılmıştır.

Anahtar Kelimeler

Türk Sigorta Sektörünün Dünü ve Bugünü, Türk Sigorta Sektöründe Değişim,

1. Giriş

İnsanlık tarihinin bir ekonomik serüvenden ibaret olduğu söylenir (Gökalp, 2005: 1). İnsanlar, ekonomik süreçleri hayatın kalitesini artırarak devam ettirmek, yarınları güvence altına almak amacıyla geliştirmişlerdir. Hatta toplu yaşamanın amacı birçok riski güvence altına almayla ilgilidir. Maslow'a göre de insanların ihtiyaçları sıralamasında biyolojik ihtiyaçların hemen ardından güvence ihtiyacı gelmektedir. Nitekim sigortaya benzer ya da sigorta diyebileceğimiz güvence organizasyonlarına tarihin çok eski dönemlerinde bile rastlanmaktadır. Şu halde sigorta insanca yaşama standardıdır diyebiliriz.

Geçmişe bakıldığında, Milattan öncesine kadar uzanan, mal dolaşımını ve ticari riskleri güvence altına almak amacıyla düzenlenen, özellikle deniz ticaretinde yoğunlaşan, sigortacılıkla bağdaştırılan işlemler görülmektedir. 1347'de ilk sigorta sözleşmesi ve 1370 yılında ilk reasürans sözleşmesi olarak kabul edilen belgeler ortaçağda düzenlenmiştir. St.John's üniversitesinin sadece sigortacılıkla ilgili 130 bin kitaplık kütüphanesinde 16.yüzyıldan poliçe örnekleri ve sigortacılık üzerine yazılmış yüzlerce sayfalık kitaplar vardır. 1666 yılının 2 Eylül Pazar günü başlayan ve 5 Eylül Pazar gününe dek devam eden Büyük Londra Yangını (http:1) sigortacılık tarihinde önemli bir değişikliğe neden olmuştur. Bu tarihe dek ticari alanda yaygın olarak etkinliği görülen sigorta faaliyetleri bu tarihten itibaren sivil riskleri de kapsamına almaya yönelmiş, bu amaçla Londra'da yangın bürosu ve ilk yangın sigorta şirketi kurulmuştur. Sivil risklerin sigorta kapsamına girmesi, 15. ve 16.yüzyılda şans oyunlarının matematiksel incelemeleri olarak üzerinde çalışmalar yapılan olasılık hesaplarının (Karaçay, 2006:1 – http:2) önemini artırmış, 17.,18. ve 19.yüzyılda olasılık hesaplarıyla ilgili çalışmalar hızlanmıştır

Bu gelişme Büyük Sayılar Kanunu'nun ön plana çıkmasına ve olasılık hesaplarıyla risk yönetimi yapan sigorta şirketlerinin uluslar arası işlemler yapan küresel kuruluşlar haline gelmesine neden olmuştur. Bu çalışmada, dünyada ve ülkemizde 18.yüzyıldan sonraki sigorta faaliyetlerinin gelişimi ve değişimi incelenecektir. Tarihçe bağlamında verilecek bilgiler, sadece bu çalışmanın amacına yarayacak bilgilerdir.

---

[1]TC Haliç Üniversitesi, MYO, Bankacılık ve Sigortacılık Bl. İletişim: sebnemuralcan@halic.edu.tr ; sebnem.uralcan@gmail.com ; Tel: +90212 297 2560-159; Faks: +90212 2973144 [2]Bu çalışmada daha önce yazdığımız 'Sigorta Sektöründe Rigor Mortis (Ölüm Katılığı) ve Değişim Faaliyetlerinin Analizi' makalesi için yapılan araştırmalardan ve bulgulardan yararlanılmıştır

1. Tarihsel Gelişimde Farklılıklar

1.1. On Dokuzuncu Yüzyılda Sigortacılık

1.1.1. Genel Olarak

19.yüzyılda sigorta ve reasürans şirketlerinin kuruluşlarında önemli düzeyde artışlar görülmektedir. Günümüzde hala faaliyetlerine devam eden 1800'lü yıllarda kurulmuş sigorta ve reasürans şirketleri vardır. O dönemlerde bu şirketlerin yaygın olarak yangın ve denizcilik risklerinin dışında makine montaj ve makine kırılmasına yönelik mühendislik sigortaları, sorumluluk sigortaları, hayat sigortaları, doğal afetlere yönelik güvenceleri verdikleri ve kısa sürede küresel şirketler haline dönüştükleri görülmektedir (http:3 ve http:4). Üretim düzeyi ve alanı öylesine gelişmiştir ki otomatik reasürans anlaşmalarına (trete) geçilmiştir.

Örneğin, Swiss Re, 1863'te kurulmuş ve kısa süre içinde küresel faaliyete ulaşmıştır. Münih Re, 1880 yılında kurulmuş, 5 yıl sonra dünyanın en büyük reasürans şirketi olmuş, 1889 yılında Allianz'ı kurmuş; 1890'da Londra'da, ardından ABD'de, Rusya, Fransa, Macaristan gibi ülkelerde şubeler açmış; 1906 San Fransisco depreminde 11 milyon Mark hasarı ABD'ye ödeyebilecek bir büyüklüğe ulaşmıştır. Günümüzde retekafüle girmiş, 120 ülkede 5000 sigorta şirketi ile çalışmaktadır. Axa sigorta şirketinin Fransa'da kuruluş temelleri 1817 yılına uzanmaktadır. Assicurazioni Generali ise 1831 yılında İtalya'da Trieste'de kurulmuştur (http: 6; http: 7) Boston Kütüphanesi ve ona ait eğitim kurumu 1887 yılında tesis edilmiştir. Buna benzer çok sayıda bilgiyi elektronik ortamda bulmak mümkündür. Ortaya çıkan sonuç 19.yüzyılda, sigorta faaliyetleri hem küreselleşmiş, hem de işlevleri açısından sosyo-ekonomik hayatta olmazsa olmazlar arasında yerini almıştır.

1.1.2. Osmanlı'da Sigorta Faaliyetleri

Osmanlı'da sigorta faaliyetleri 1838 yılında İngiltere ile yapılan Baltalimanı Ticaret anlaşmasından sonra başlamıştır. Serbest ticaret rejiminin uygulanması ile Osmanlı'da yabancı mallara olan ilginin artması, ithalatı artırmıştır. İngiltere ve Fransa hükümetleri başta deniz yolu ile taşımacılık olmak üzere ithalat ve ihracat işlemlerinde sigortayı zorunlu kılmışlardır. İlk başta kendi ülkelerinden bu işi yürüten sigorta şirketleri, zamanla İstanbul, İzmir, Kayseri, Mersin gibi ticaret ve liman merkezlerinde şube açmışlar ve üretimin tekellerinde kalması için gayret göstermişlerdir (Gün, 1942: 1- V).

Osmanlı bu organizasyonla yeni tanışmaktadır; 14.yy'dan itibaren sigortacılığın işlevlerinden yararlanan, teknik ve mali yapısını geliştirmiş Avrupa şirketleriyle rekabet etmek bir yana, sigortacılığa ilgi göstermemekte hatta Müslüman halkın bu organizasyonun dışında kalmasını tercih etmektedir (Kahya, 2010: 49-71). Oysa ithalat ve ihracat konusu sigortalar döviz giriş ve çıkışlarını etkileyen önemli kalemlerdir. Hala ülkemizde bu sigortalara gereken önemin verildiği söylenemez. Özellikle hayat sigortası gibi tasarrufa yönelik bir poliçeyi Müslümanların düzenlemesinin önünü alacak bir Şeyhülislam fetvasının çıkarılması, yabancı sigortacıların zaferi olmuştur (Kazgan &diğerleri, 1998: 29; Baskıcı, 2002: 3). 1870'te yaşanan Beyoğlu Pera yangını sonrasında yine ecnebilerin konutları, eşyaları ve ticarethaneleriyle sınırlı kalan yangın sigortaları üretimi görülmektedir. Bununla beraber, bazı devlete ait bina ve mallar ecnebilere sigorta ettirilmiştir (Gün, 1942: 1).

Böylece, 1838'den sonra sigorta faaliyetleri Osmanlı kentlerinde düzenlenmeye başlasa da sigortacıların yabancı şirketler olması, potansiyel sigortalıların ecnebi tüccarlarla ve onların ticari ve sivil riskleri ile sınırlı kalması, halkın sigorta bilgisinden ve bilincinden yararlanamamasına neden olmuştur.

Osmanlı dönemindeki sigorta faaliyetlerinde en önemli sorun, yasal alt yapıdaki boşluktur. Bilindiği gibi sigorta güvencesi yasalar içinde akit diye anılan poliçe ile tesis edilebilmektedir. Bu yazılı sözleşmenin düzenlenmesi, sigortalı, sigortacı, aracı ve sistemdeki tüm öğelerin hak ve yükümlülüklerinin belirlenmesi, işlemlerin denetlenmesi, düzenleyici ve denetleyici kurumların tesisi, yetkilendirilmesi, faaliyetlerle ilgili usul ve esasların belirlenmesi, yabancı şirketlerin çalışma esas ve usullerinin, ehliyetlerinin, özellikle para transferlerinin belirlenmesi hayati önem taşır. Bunlar sistemin yasal alt yapısıyla şekillenir. Osmanlı'da bilinen ilk yasal düzenleme, 1850 yılında düzenlenen Ticaret Kanunu'nun deniz sigortasıyla ilgili olan 29. maddesidir (Kazgan & diğerleri, 1998: 35). 1864'te Deniz Ticaret Kanunu içine deniz sigortalarıyla ilgili hükümler konmuş; 1883'te acentelere ruhsat zorunluluğu getirilmiş, ancak yasaların işlerliği sağlanamamıştır (Kazgan, 1998: 39; Baskıcı, 2002: 5), 1887 Nizamnamesi ve 1906 yasa çalışmaları uygulamaya önemli bir değişiklik getirmemiştir (Gün, 1942: III). 1914'te kapitülasyonlara karşı alınan önlemlere yönelik yasal düzenlemeler ile az da olsa piyasaya bir düzen getirilmişse de, Birinci Dünya Savaşı nedeniyle Osmanlı'nın ve Avrupa'nın içinde bulunduğu sosyo-ekonomik, politik durum, bu yasaların hayata geçirilmesine olanak bırakmamıştır (Baskıcı, 2002: 30).

Ülkede 1893 yılında ilk sigorta şirketi olan Osmanlı Umum Sigorta kurulmuştur. Osmanlı Bankası, Tütün Rejisi ve Düyunu Umumiye İdaresi'nden bir grubun birlikte kurduğu yabancı sermayeli bir şirkettir.

Sonuç olarak; Avrupa'da Orta çağdan başlayarak işlevlerinden yararlanılan sigorta faaliyetlerinin, İstanbul'un Fethi, Yeniçağ'a girilmesi, coğrafi keşifler ve Amerika kıtasının bulunması, Fransız devriminin gerçekleşmesi, Yakınçağ'a girilmesi, Birinci Dünya Savaşı'nın yaşanması gibi sosyo-ekonomik, kültürel ve politik açıdan çok zor dönemlere rağmen, 20. yüzyıla önemini artırarak, güçlenerek ve küresel boyuta ulaşarak geldiği

görülmektedir. Üç kıtaya yayılan Osmanlı'da ise risklerin yönetiminde daha insani yaklaşımların tercih edildiği; sigortacılığın işlevlerine ve finansal etkinliğine yabancı kalındığı görülmektedir. Sigortacılık yapma yetkisinin sadece ecnebilere tanınması, yerli halkın sigortacılıktan uzak tutulması, poliçelerin Latin alfabesiyle ve yabancı dillerle düzenlenmesi, klozların tümüyle yabancı dille eklenmesi gibi nedenler, yerli halkın sigortacılığı öğrenmesini, işlevlerinin bilincine varmasını, sigorta tekniğini öğrenmesini ve bir finans kurumu olarak sigortadan yararlanmayı amaç edinmesini engellemiştir.

1.2. 20. Yüzyılda (1920 – 1990) Sigortacılık

Buraya dek verilen bilgilerden de anlaşıldığı gibi, Osmanlı'ya 19.yüzyılda gelen sigortacılık faaliyetlerinden ülke ekonomisi bir yüz yıl daha yararlanamamış, sigortacılığın işlevleri gerçekleşememiş, ülke yönetimi ve toplum sigortaya gereken ilgiyi gösterememiş, sigorta bilgi ve bilincinden uzak kalınmıştır. 20. yüzyılda Cumhuriyet'ten sonra, ülkedeki yabancı şirketlere 'git' de 'kal'da denmemiş, ancak, bir yerli sigorta sektörü kurma gereği hissedilerek yerli sigorta ve reasürans şirketlerinin kurulmasına yönelim olmuştur.

19. yüzyılda çeşitli kaynaklarda farklı sayıda genellikle yüzün üstünde sigorta şirketinden bahsedilirken, 1930 yılında 50 kadar sigorta şirketinin ülkede faaliyette bulunduğu, bunlardan kırkının yabancı, dokuzunun yabancı sermayeli, bir tanesinin de yerli sermayeli Türk sigorta şirketi olduğu; bunların tümünün ecnebilerce yönetildiği bilinmektedir. 1940 – 45 yılları şirketlerde Türk uyruklu yöneticilerin görülmeğe başladığı yıllardır (Ererdi, 1998; 116). Bu durumda sigortacılığın, 20.yüzyılın ortalarına dek ülkeye girmediğini söylemek yanlış olmaz. Dolayısıyla ülkemizde sigorta faaliyetlerinin 1950'lerden sonra yerli halk tarafından öğrenilmeye ve hayata geçirilmeğe başladığı söylenebilir.

Bu arada, 1923'te RAS sigorta şirketi tarafından Şark Sigorta kurulmuştur. 1925'te T.İş Bankası'nın katkılarıyla Anadolu Sigorta T.A.Ş tümüyle Türk sermayesiyle kurulan ilk sigorta şirketi olmuştur. Bunu diğer sigorta şirketlerinin kuruluşu takip etmiştir. 1927 yılında 1149 sayılı 'Sigortacılığın ve Sigorta Şirketlerinin Teftiş ve Murakabesi' adı altında bir denetim yasası çıkarılmış; 1929 yılında ise, toplanan sigorta primlerinin reasürans kanalıyla yurt dışına çıkışını kısmen engellemek ve ülke yatırımlarının bu tasarruflardan yararlanmasını sağlamak amacına yönelik olarak reasürans tekeli yasasıyla birlikte Milli Reasürans T.A.Ş. kurulmuştur (http: 8 - www.millire.com.tr). Bu özellikleriyle dünyada kurulan ilk ve tek özel reasürans şirketidir. Tekel anlayışı, yurtdışına para transferinin kısmen de önüne geçmiş olsa da, 2007 yılına dek tekel piyasasının sakıncaları da yaşanmıştır. 1987'de 22'si yerli, 13'ü yabancı 35 sigorta, 4 reasürans şirketi ülkede faaliyette bulunmaktadır. Daha sonra, Destek Reasürans Milli Reasürans'la birleşecek, diğer iki reasürans şirketi de tasfiyeye gidecektir. Yabancı ülkelerde faaliyette bulunan sigorta şirketimiz yoktur. Yabancı ülkelerde sigorta şirketinin bulunması, ülkeye başka ülkelerden döviz girişi sağlar, Ödemeler Dengesi üzerinde olumlu etkileri olur. Ne yazık ki ülkemizde Milli Reasürans hariç, yabancı ülkelerde faaliyette bulunan yerli sigorta şirketi yoktur. Aynı yıllarda (1979 - 1982) çeşitli ülkelerde şirket sayısı Ek:1 olarak verilen tablodaki gibidir.

1950'lerden itibaren, sektör, yasal, teknik ve mali yapı yönünden bir yetersizlikler ve bilinmezler içinde kalmışsa da çok değerli sigortacıların, iş ve devlet adamlarının gayretiyle 1960'lardan itibaren Türk Sigorta Sektörü denebilecek bir sektör yaratılmaya çalışılmıştır. İkinci Dünya Savaşı yılları sonrasında yaşanan sosyo-ekonomik, politik sıkıntılar, sektörün muhafazakar politikalar içinde üretim yapmasına neden olmuştur. 1968 – '84 yılları arasında yasal bir neden olmamasına rağmen, enflasyonun yüksek seyretmesi, şirketlerin mali yapılarının zayıf olması, ülkede politik ve ekonomik istikrarın olmaması nedeniyle kamu otoritesi sektörü güncellemek yerine yeni şirket kuruluşuna izin vermemeyi tercih etmiştir. Adeta sistemin rölantide çalışması amaçlanmıştır. Bu politika, şirketlerin çoğunun sermayesinin 90'lı yılların başına dek bir milyar TL'nin çok altında kalmasına, (100 – 150 milyon TL vb.) dolayısıyla saklama payının azlığına neden olmuştur (Duman, 1990: 128). Bu yıllarda risk yönetimini sigorta şirketlerinin yapmasına karşın, onların tarifesini fiyatlandırma ve işkabulünü hiç bilmeyen kişiler diyebileceğimiz kamu otoritesi hazırlamış ya da tasdike tabi tutmuştur. Sigortacılığı teşvik bağlamında 1950'lerde saptanan teşvik rakamları, yıllık %100 civarında seyreden enflasyona rağmen aynı düzeylerde kalmıştır. Örneğin 1978'de Irak'ta kişi başına ödenen primlerden 400 Irak Dinarı (25.600 TL) gelir vergisi matrahından düşülebiliyorken, (Fransa 1.500 FF – 7.575 TL; Japonya 50.000 Yen – 41.450 TL) Türkiye'de bu rakam 200 TL – $8.3' dır (Sigorta Semineri, 1978: 47). Bu dönemde kamu yönetiminin sektöre bir mali kurum değil sıradan bir ticarethane gözüyle bakması söz konusudur. Sektörün ekonomik gelişme ve büyümeye etkileri ve sorunların makro çapta bir çözüm gerektirdiği anlaşılmamış, ekonomik işlevleri nedeniyle devlet tarafından desteklenmesi gerektiği bilincine varılamamıştır (Uralcan, 2009: 32).

Şüphesiz sorunların en önemlisi sektörde yasal düzenlemelerin sigortacılığın çağdaş düzeye gelebilmesini sağlayacak yapıda olmamasıdır. Sigortacılığın denetimiyle ilgili 7397 sayılı yasada ve ona bağlı düzenlemelerde onlarca yıl (80 yıl) süren taslak ve tasarı çalışmaları, yasal işlemler yumağı olan sigortacılığın yasal alt yapısının bir türlü oturmadığını göstermektedir. Sigortacılığın yasal alt yapısı sorunluysa, gelişme şansı yoktur. Haklar ve sorumluluklar nasıl belirlenecektir? Hasar yasal platforma taşındığında çözüm nasıl üretilecektir? Güven nasıl tesis edilecektir? Asimetrik bilgi alanında önemli bir yeri olan sigortacılıkta, güven tesisi amacıyla,

bilgilendirmenin, riskin tanımının, hakların, yetkilerin, sorumlulukların, ödüllendirme ve cezalandırmanın yasal sınırlarının açık, seçik ve net bir şekilde konması gerekir (Uralcan, 2011: 26)

Yine önemli sorunlardan birisi tahsilat sorunudur. Tanzim ya da Tasdik Tarife sistemini uygulayan tekel piyasasında sigorta şirketleri rekabet aracı olarak akıl almaz uzunluktaki tahsilat sürelerini tercih etmişlerdir. Ancak, poliçe düzenlenirken rekabet avantajı olan bu vadeler daha sonra alacakların sigortalı ya da aracı üzerinde kalmasına, ülke tasarruf ve yatırımlarının bu fonlardan yararlanamamasına neden olmuştur. Aracılar, bazen primleri sigorta şirketine geç devretmenin finansal olanaklarından yararlanmış, ancak çoğu kez sigortalıdan tahsil edilemeyen meblağların da yükümlülüğü altında ezilmişlerdir. Primler tahsil edilmeden hasarları ödemek zorunda kalan sigorta şirketleri banka kredilerini ya da hayat sigortası rezervlerini kullanarak hasar ödemeye yönelmişlerdir. Hayat ve hayat dışı branşların aynı şirket çatısı altında üretim yapabildiği bu yıllarda artan maliyetlere karşı sigorta şirketlerini, sahip oldukları gayrı menkullerde, yüksek enflasyon nedeniyle doğan değer artışları ve yatırım gelirleri ayakta tutmuştur.

Bu arada 7397 sayılı Sigorta Murakabe Kanunu ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığına bağlı olan sigortacılıkla ilgili yetki ve sorumluluklar, 18.12.1987 tarih ve 303 sayılı KHK ile Başbakanlığa ve oradan da Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanlığına devredilmiştir. Ancak, sigortacılıktan direkt sorumlu ve yetkili bir merciin teşkilatlandırılmış olmaması nedeniyle bu değişiklik sisteme işlerlik kazandıracak bir değişiklik olamamıştır.

Beş Yıllık Kalkınma Plan ve Programlarından, çeşitli seminer, panel vb. faaliyetlerin tutanaklarından anlaşıldığı gibi, ülkedeki ve dünyadaki sigorta sektörlerinin gelişimi çeşitli rasyolarla değerlendirilerek izlenebiliyor. Sorunlar ve Çözümleri teşhis edilebiliyor. Ancak ne yazık ki fiiliyata geçirilemiyor (Duman, 1990: 43-45). Potansiyel sigortalı hem sistemin işlevlerinden habersiz hem de isteksizdir, motive edilmesi, bilinçlendirilmesi gerekmektedir. Tüm aktörleriyle sektör, kamu yönetiminden sorumlu kesim, eğitim kurumları, vb. kesimler kolektif bir çalışmadan uzak, her kesim diğer bir kesimin yapması gerekenleri söyleyerek yükümlülüklerini yerine getirdiğini düşünmektedir (Duman, 1990: 43-45; 117-136; SS, 1978: 181;). Böylece, hem sigorta korumasına sahip olmayan canlar, mallar ve sorumluluklar nedeniyle ülke ekonomisinin uğradığı ekonomik kayıplar telafi edilememiş, hem de üretilebilecek prim miktarının çok altında bir prim üretimi nedeniyle yatırımlara yönlendirilebilecek fonların tesisi gerçekleşememiştir. Bedi Yazıcı bu yılları 'heba olmuş yıllar' diye betimlemiştir(Yazıcı, 1992:167-169, 197).

Burada sivil toplum kuruluşlarına (STK) da yer vermek gerekmektedir. STK'lar, kendi sorunlarının çözümünde etkin olmanın yanı sıra eğitim ve tanıtım faaliyetlerine yönelik işlevleri de yüklendikleri için değişim içindeki rolleri etkindir. Sorunların tartışılmasını, açığa çıkmasını ve çözüme odaklanılmasını sağlarlar. Bunlardan birkaçını şöyle sıralayabiliriz. 1935 yılında kurulan Sigorta Eksperleri Derneği, 1951'de kurulan Aktüerler Derneği, 1958'de kurulan Sigorta Tatbikatçıları Derneği ilk kurulan derneklerdir. 1962'de İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği, 1965'te Sigorta Hukuku Türk Derneği, 1970'te Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, 1987'de Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) kurulmuştur. Daha sonra kurulanlar, 1990'dan sonraki dönemlerde verilecektir.

1.3. 21. Yüzyıla Girerken (1990 – 2004) Sigortacılık

Ekonomide liberalleşmenin başladığı 1990'lı yıllarda serbest piyasa ekonomisine geçişin beraberinde getirdiği hareketlilik sigorta sektörüne de yansımıştır. Sigorta şirketlerinin sermayelerinin makul düzeylere yükseltilmesi, serbest tarifeye geçilmesi, üretime yeni branşların eklenmesi, yeni sigorta şirketi kuruluşlarına izin verilmesi, hayat üretimi yapan şirketlerin hayat dışı şirketlerden bağımsız kuruluş haline getirilmesi sektöre dinamizm getirmiştir. Bununla beraber, fiyatlandırma yapabilecek nitelik ve nicelikte teknisyenlerin, aktüerlerin olmaması, sektörde geçmiş yıllarla ilgili yeterli istatistiksel verilerin biriktirilmemiş olması, bilgi teknolojilerinin henüz sektöre girmemiş olması, bilgi ve belge yönetiminin bilinmemesi, serbest tarifenin fiyat kırma şeklinde kullanılmasına, dolayısıyla üretim artışında kayda değer bir artış sağlanamamasına neden olmuştur. Yasal yapıda tam bir kargaşa yaşanmaktadır. 7397 sayılı Sigorta Murakabe Kanunu yetersizdir, yeterli kılmak amacıyla getirilen yasa ve KHK'ler de sorunları gidereememiş, aksine yeni sorunların doğmasına neden olmuştur (Kender, 2005: 22).

Bu dönemde en önemli gelişme, 9/12/1994 tarihli ve 4059 sayılı Hazine Müsteşarlığı Teşkilat Kanunu ile Hazine Müsteşarlığı bünyesinde ana hizmet birimlerinden birisi olarak 'Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün kurulmasıdır. (SEGEM, 2011: 42). Ardından Sigorta Murakabe Kurulu'nun da Sanayi ve Ticaret Bakanlığının bünyesinden alınarak, Hazine Müsteşarlığı Denetleme Birimleri arasına getirilmesiyle sigorta sektörünün düzenleme ve denetleme kuruluşlarının bir çatı altında toplanması sağlanmıştır (SEGEM, 2011: 42). Bu gelişmenin anlamı şöyle ifade edilebilir: Sigorta sektörünün çalışması, gelişmesi, izlenmesi, denetlenmesi ile ilgili sorumlu ve yetkili kurumlar netleştirilmiş ve bir çatı altında toplanmıştır. Sigorta sisteminin ahenkli çalışması için bu netlik ve birliktelik mutlak bir gerekliliktir.

Bu dönemde önem arz eden bir gelişme de sigorta sektöründe bilgi teknolojilerinden yararlanmaya geçiştir(Yazıcı – Yanık, 2002:100-105). Dünyada 20.yüzyılda en önce sigortacılık kesiminde kullanılan sigorta bilgi teknolojileri, ülkemize 21.yüzyılda gelebilmiştir. Bu zor süreçte, yurtdışından alınacak bir bilgi teknolojisinin maliyetinin, uyumunun, sürdürülebilirliğinin yaratacağı sorunlar düşünülerek, yerli kuruluşlarla uygun bilgi teknolojisini geliştirme yöntemi tercih edilmiştir. Ancak, sistemi geliştirecek olan kuruluşlar sigorta sistemini hiç bilmemekte, sigorta kuruluşları da bilgi teknolojilerine yabancıdır. Sigorta şirketleri kendi bünyelerine uygun bir sistem geliştirmeyi tercih ettikleri için, kendi işleyişleri ile ilgili bilgileri teknoloji üreticisine aktararak onları eğitmiş, teknoloji üreticisi de onların anlattıklarından anladığı kadarıyla sistemi geliştirmeye çalışmıştır. Yeni yasal düzenlemeler de değişiklikleri gerektirdiğinden yaklaşık 2010 yılına dek bilgi teknolojileri ile ilgili çalışmalarda sancılar yaşanmıştır. Halen bilgi ve belge yönetiminde, müşteri ilişkileri yönetimi ve aracılarla ilgili işlemlerde etkinlik ve verimlilik sağlanamamıştır.

Yine önemli bir gelişme, 2001 yılında Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nun çıkmasıdır. Bu yasayla, Türkiye'de ilk olarak, gönüllülük ve katkı payı esaslı bir birikim sağlama olanağı yaratılmış, özendirmek amacıyla vergi avantajları sağlanmıştır. Bu avantajlar ülkenin en önemli sorunu olan tasarruf fonlarının artmasına yetmeyecek, sosyo-ekonomik düzen tasarrufların artırılamayışının sıkıntısını günümüze dek çekecektir.

Nitekim, Financial Times Gazetesi, Baş Ekonomi Yazarı Martin WOLF'un '*Gerçekten de, yalnızca Türk hükümetinin değil,* ***Türkiye'nin kendi finansmanı içinde en büyük sorunlardan biri, dünyanın hatırı sayılır ülkeleri arasında en düşük tasarruf oranına sahip olmasıdır.*** *Bunun nasıl bir dezavantaj olduğunu şöyle gösterebiliriz: Doğu Asya'da tasarruf oranı GSYİH'nın %39'uyken, 2002 yılında – gerçi çok kötü bir yıldı – Türkiye'nin ki %17 olmuştur.* ***Bu, Türkiye ne zaman büyümeye başlasa şimdi olduğu gibi, cari hesap açığının patlamasının başlıca nedenlerinden biridir. Türkiye'nin tasarruf oranlarını büyük ölçüde artırması gerekiyor.***'(İSO, 2004:37) şeklindeki ifadesi de bu gerçeği yansıtmaktadır.

Üniversitelerde ön lisans, yüksek lisans içinde sigorta eğitimlerine yer verildiği görülmektedir. STK olarak, 1991'de Sigorta Brokerleri Derneği, 1993'te Genç Sigortacılar Derneği, 1995'te Tarım Sigortaları Vakfı, 1996'da Sigorta Eksperleri Dayanışma ve Eğitim Vakfı, 2003'te ODTÜ Mezunu Sigortacılar Derneği, 2004'te Tüm Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) ve Anadolu'da bulunan acentelere yönelik çeşitli acente dernekleri kurulmuştur.

1.4. 21. Yüzyılda (2005 – 2013) Sigortacılık

Bu dönem değişim karakterindeki gelişmelerin görüldüğü dönemdir. Sigorta sektörüyle ilgili gelişmelerin sağlandığı en verimli dönemdir. Kamu otoritesinin küreselleşmenin gerektirdiği değişime inanması, e-devlet faaliyetlerine ve özellikle AB'yle entegrasyona önem vermesiyle faaliyetler ivme kazanmıştır. Kamu otoritesinin aktif sorumlusu ve yetkilisi olarak sistemde yer alan sigortacılık genel müdürlüğünün sorunların çözümüne sektörle birlikte yönelme yaklaşımında olması; sigorta sektörünün de (çoğunlukla) kamu otoritesi kesimiyle sinerji yaratarak sorunların çözümüne ulaşılabileceğini görmesi, inanması, değişimle ilgili faaliyetlerin hayata geçirilmesini etkilemiştir. İlk olarak bu denli geniş kapsamda bir sinerji yaratılabilmiştir. Ancak, küreselleşmeden ürken, birleşmelere yanaşmayan, değişimi başaramayacağını düşünen yerli sigorta şirketlerinin büyük bir kısmı pay sahipleri tarafından yabancı sigorta şirketlerine satılarak pazardan çekilmişlerdir. Milli ve Destek reasürans şirketleri ise güçlerini birleştirmişlerdir. Dolayısıyla, kamu yönetimi sinerjiyi çoğu ülkeye yeni gelen yabancı sigorta şirketleriyle kurmaya çalışmıştır. TSB'nin, aracı grupların, eksperlerin, STK'ların yerli halktan olması bu birlikte çalışmanın birbirini anlayan insanlar arasında yürütülmesini sağlamıştır.

Onlarca yıl yasal alt yapının yetersizliği içinde kalan sektör, nihayet, 7397 sayılı yasanın yürürlükten kaldırılıp, 03/06/2007 tarihinde kabul edilen 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun, 14/06/2007 tarihli Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmesiyle, ihtiyaca cevap veren ve dünya ile entegrasyona olanak sağlayan çerçeve kanuna sahip olmuştur. Nitekim, 5684'e dayanarak, alt ve ara sistemlerin kuruluş ve işleyişine, ölçme ve değerlendirme tekniklerinin geliştirilmesi ve uygulanmasına, denetimlerine, eğitim ve tanıtım faaliyetlerinin hayata geçirilmesine yönelik yönetmelikler düzenlenmiş, yeni örgütler tesis edilmiştir. Sektörde bir disiplin içinde, organizasyonel, kültürel, teknolojik gelişmeler sağlanmaya çalışılmıştır. 2007 yılında 5684 sayılı yasanın 45. maddesiyle de reasürans tekel yasası yürürlükten kaldırılmıştır. 2011 yılında TTK ve BK'nundaki değişiklikler içinde sigortacılıkla ilgili olanlar da tamamlanmış, 07/2012'den itibaren yürürlüğe girmiştir.

Kurumsal yapının değişimi bağlamında, sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin, acente ve brokerlerin, eksperlik, aktüerlik müesseselerinin, yeni tesis edilen Sigorta Bilgi Merkezi ve Alt Bilgi Merkezleri (HAYMER, HATMER, SAGMER, TRAMER)'nin, Sigortacılık Eğitim Merkezi SEGEM'in, Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi ve Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, Sigorta Eksperleri İcra Komitesi, Güvence Hesabı, TARSİM, DASK gibi işletmelerin, TAHKİM müessesesinin kuruluşlarına, faaliyetlerine, denetimlerine, faaliyetlerine son verilmesine yönelik mevzuat, ihtiyaca cevap verebilecek, küresel farklılıkları giderecek ve özellikle AB'ye uyum sağlayacak şekilde düzenlenmiş, değiştirilmiş ya da değiştirilmektedir. (http:9). Teknik personel kavramı sisteme

girmiştir. Acente ve eksperler için Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) nezdinde örgütlenme zorunluluğu getirilerek, mesleki bir kuruluş olmaları sağlanmıştır. Tüm Acente ve eksper kayıtlarının, TOBB nezdindeki levhaya kaydı sırasında ülke çapında sisteme girilebilirliği sağlayacak alt yapı hazırlanmıştır. Yeni bilgi teknolojileriyle sisteme giren ve bilgi yönetimi bağlamında önem taşıyan kuruluşlar, sistemdeki boşlukları doldurarak ihtiyaca cevap verecek şekilde yapılandırılmıştır. Bu kuruluşlar ve bilgi teknolojileri, dünya çapında beğeni ve ödül kazanmış (http:10), çeşitli ülkeler tarafından örnek alınmıştır. Aracıların Türkiye çapında ve süreklilik arz eden şekilde eğitilmelerine yönelik çalışmalar düzenlenmiştir.

Kurumsal yapıyı düzenlerken, mali yapının da güçlenmesi, ölçme ve değerlendirme yöntemlerinde AB ile entegrasyonun sağlanabilmesi amaçlanmıştır. Tüketici haklarının korunabilmesi, erken uyarı sisteminin, solvency II ve iç denetim, bağımsız denetim, devlet denetimi sistemlerinin işlerlik kazanabilmesi için gerekli düzenlemeler; karşılıklarla, teminatlarla ilgili çağdaş ve AB uyumlu değişiklikler yapılmıştır (TSRŞB, Sigorta Araştırma ve İnceleme Yayınları 1-5). Avrupa Tek Sigorta Piyasası'na uyum çalışmaları hızlanmış ve sektör daha liberal hale gelmiştir. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun yürürlüğe girmesinden sonra, uygulamada karşılaşılan sorunları ortadan kaldırılacak ve AB'ye uyum sağlayacak yönetmeliklerin hazırlanmasına ağırlık verilmiştir. Onlarca yönetmelik düzenlenmiş ya da revize edilmiştir. Bu yönetmelikler içinde yanlış sigorta uygulamalarının tespiti, ve bunlarla mücadele yöntemleri gibi geleneksel yönetmelik anlayışının dışında çağdaş yapıda hazırlanmış çalışmalar olmuştur. Devlet destekli tarım sigortaları, karşılıklar, teminatlar, ölçme ve değerlendirme yöntemleri gibi denetim ağırlıklı yönetmelikler düzenlenmiştir. 'Sermaye Yeterliliği' ve 'Minimum Garanti Fonu' düzenlemeleri yapılmış, teknik karşılıklar ve teminat sistemi yeniden düzenlenmiş, ek teknik karşılıklar getirilmiştir. Mali bünye zayıflığını gösteren haller somutlaştırılmış, müdahale sistemi etkinleştirilmiştir. İlke olarak tarifeler serbest bırakılmıştır (SEGEM, 2011:60 vd). Maliye ve muhasebe mevzuatı revize edilmiş, muhasebe standartları, hesap planı, solvency II (sermaye yeterliliği), vergiler ve fonlar üzerinde sektörle ortak çalışmalar yapılmış, gerektiğinde defalarca değişikliğe gidilmiş, onlarca, genel şart, genelge, bildirge, duyuru yayımlanmıştır. Yasal düzenlemelerde şirket kuruluşlarında gereksiz işlemler (ön izin gibi) kaldırılmış, en az ilk üç yıldaki faaliyetlerine ilişkin tahminlerini ve yükümlülüklerini sürekli olarak yerine getirebileceklerine dair ayrıntılı bir 'İş Planı' gibi önemli bir stratejik planı sunmaları aday şirketlerden istenmiş; kamu otoritesi, verdiği kararların gerekçelerini açıklamakla yükümlendirilmiştir. 1 Ocak 2013'te başlayan BES teşviklerinde ise devletin katkı payını Gelir Vergisiyle mahsuplaştırması yerine katkı payına oranla ek katkı sağlaması yeniliği getirilmiştir.

Orta öğretimde bazı programlara sigortacılık eğitimi konmuş, üniversitelerde bölüm sayısı yüzün üstüne çıkarılmıştır. STK olarak, 2006'da yine eğitsel faaliyetlere önemli katkılarda bulunan Istanbul Underwriting Center (IUC) kurulmuştur. 2007'de 5684 sayılı yasanın getirdiği örgütlenme değişimi içinde TOBB nezdinde, Sigorta Acenteleri Sektör Komitesi, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi ve Sigorta Eksperleri İcra Komitesi kurulmuştur. Sivil toplum kuruluşları değişimde gereken dinamizmi gösterecek dağılım ve sayıda oldukları için, amaçladıkları takdirde değişimde etkin olabileceklerdir.

2. Sonuç ve Öneriler

Ülkemizde sigortacılığın gelişimini ele alırken başlangıç tarihini 1920'lerden sonrası olarak önerdik. Zira daha önceki faaliyetler yabancı şirketler tarafından, yabancı dille, yabancı tekniklerle, yabancılara uygulanmış ve hiçbir şekilde denetlenememiştir. Şirketlerin yönetiminde ya da teknik işlemlerinde yerli halk görev alamamış, sigortacılığı öğrenememiş, sigortacılık işlevlerinden haberdar olamamıştır. Şu halde sigortacılığın ülkemizdeki gelişiminin dününü ve bugününü değerlendirirken, 1920'den sonrasını hatta 1950'den sonrasını başlangıç noktası kabul etmek daha akılcı bir tutum olur. Bu çalışmadan çıkan sonuçları, İçsel Sorunların Güncel Durumu ile Dışsal Sorunların Güncel Durumu başlıklarıyla sıraladık. Böylece temel sonuca ulaşmak amacıyla, geçmişten gelen, çözüme ulaştırılan ya da ulaştırılamayan içsel ve dışsal nedenler somutlaştırılmış oldu.

İçsel Sorunların Güncel Durumu;

- Sigorta şirketlerinin mali yapısının zayıflığı – 1990'dan sonra asgari sermaye sınırının yükseltilmesi ve özellikle 2007'den sonra sermaye yeterliliği çalışmaları ile sorun giderilmiştir.
- Sigorta sektörü yasal alt yapısının yetersizliği – 2007'den itibaren düzenlenen yasa, yönetmelik, genel şartlar vb mevzuat ile sorunsuz denebilecek düzeye getirilmiştir.
- Ölçme ve değerlendirme sistemlerindeki eksiklikler – 2008 sonrası düzenlemelerle yok denecek kadar azalmıştır.
- İnsan kaynakları eğitiminin öğrenen örgütler yapısına getirilememesi – sorun halen devam etmektedir.
- Yönetimde geleneksel yöntemlerin kabul görmesi, eski alışkanlıklardan vazgeçilememesi – halen devam etmektedir.

- Yeterli üretim düzeyine ulaşılamaması, potansiyel kapasitenin üretime sokulamaması – halen devam etmektedir.
- Fiyata dayalı rekabetin dışında rekabet olanakları yaratılamaması – halen devam etmektedir.
- Kârlılığın ve verimliliğin artırılamaması – giderek artan bir seyirle devam etmektedir
- Aracıların kurumsallaşmasında, nitelik ve nicelik yapısında sorunlar yaşanması – azalmakla beraber halen devam etmektedir.
- Hasar yönetimindeki aksaklıkların pazarlama ve satışa yansıması – hasar yönetimi ile ilgili sorunlar pazarlama ve satışı olumsuz yönde etkilemektedir.
- Tahsilatlarda uzun vadeler yapılması – eskiye oranla düzelmekle beraber hala istenen kısa vadeye çekilememiştir.
- Şirketlerin eğitim ve tanıtıma gereken önemi vermemesi – giderek azalma eğilimi göstermekle birlikte halen gereken önemin verildiği söylenemez.
- Sigortacı imajının yenilenmesi gerekliliği – geçmişteki düzeyde değilse de devam etmektedir.
- Bilgi bankasına sahip olmamanın fiyatlandırma, iş kabulü, reasürans gibi teknik faaliyetlerde muhafazakar tercihlere neden olması – giderek düzelmektedir.
- Şirketlerin, eski alışkanlıklarına bağlı olmaları – azalmakta, ancak devam etmektedir.
- Kamu, sigorta sektörü ve eğitim kurumları arasında sinerji yaratılamaması kolektif çalışma alışkanlığının olmaması – oldukça olumlu gelişmeler olmuştur, ancak yeterli değildir.

  Dışsal Sorunların Güncel Durumu;

- Ülkede uzun yıllardan beri süren yüksek enflasyon – büyük ölçüde düşürülmüştür.
- Kişi başına gelir düzeyi düşüklüğü – eskiye oranla daha iyidir.
- Sigorta işlevleriyle ilgili bilgi ve bilincin, koruma ve korunma kültürünün yeterliliği – yetersizdir.
- Az da olsa dinin olumsuz etkisinin devam etmesi – giderilmeye çalışılmaktadır.
- Aile bağlarıyla ekonomik kayıpları telafi etme geleneği – devam etmektedir.
- Uzun yıllar sigortacılığın gelişmesi ve toplumun bilinçlenmesi konularında devletin kendini sorumlu görmemesi, üretimin artırılmasını işlevsel açıdan sigorta şirketlerinin kârlılığının artırılması gibi son derecede dar bir bakış açısıyla değerlendirmesi – bu yaklaşım tamamen değişmiştir.
- Yasal ve teknik alt yapıdaki yetersizlikler – yasal yapı düzelmiş, teknik alt yapıda halen eksiklikler vardır.
- Kamu otoritesinin bürokrasi ağırlıklı, geleneksel yönetim süreçlerini tercih etmesi – büyük bir oranda değişmiştir, halen değişmektedir.
- eklektik bir yapıya sahip sigorta konusunda birçok disiplinden üretilmesi gereken yazılı kaynakların bilgi ve belge yönetiminin yok denecek kadar az olması – halen aynı durum devam etmektedir.

Görüldüğü gibi, tarih boyunca devletten beklenen yasal, mali, eğitsel vb. alt yapı ve sinerji 1990'da başlamışsa da 2005'ten itibaren hızlanarak günümüze gelmiştir. Yapısal açıdan kamu otoritelerinden beklenenlerin büyük bir çoğunluğu gerçekleştirilmiştir. Mutlaka geliştirilmesi, düzeltilmesi gereken çok şey vardır. Bunlar süreklilik arz eder. Gelişmenin bitmesi düşünülemez. Ancak şurası bir gerçektir ki, kayda değer bir üretim artışı olmamaktadır. Nitekim kamu otoritesinin elektronik ortamda bulunan tanıtım stratejisinden ve sektörün beyanatlarından, her iki kesimin de gereken üretim artışının sağlanamadığı konusunda fikir birliğinde oldukları anlaşılmaktadır. 2005 öncesinde üretim artışının sağlanamamasını yasal ve mali alt yapı eksikliklerine bağlamak mümkündür. Kamu, sigorta sektörü ve eğitim kurumları arasında birlikteliğin sağlanamamasına yormak da mümkündür. Ancak, 2005 sonrasında özellikle son 5 – 6 yılda özellikle sigortacılık genel müdürlüğünün sinerjik çalışmalarının etkinliğini ve verimliliğini görmemek mümkün değildir. Sigorta Denetleme Kurulu'nun çalışmaları göz ardı edilemez. Piyasaya küresel çapta çalışan birçok güçlü sigorta şirketi gelmiştir. Bu şirketlerin günümüzdeki yasal, mali ve teknik alt yapıyla çok iyi üretim yapmaları gerekmektedir. Ancak, üretimde kayda değer bir değişiklik yoktur. Bu durumun nedenleri irdelenmelidir. Üretimin ana modülü olan aracıların üretimi artıramayışları araştırılmalıdır. Eğitim kurumları başta olmak üzere birçok paydaş olabilecek kurum ve kuruluşlarla projeler geliştirilerek, toplumun sigorta bilgi ve bilincini artırmaya yönelik değişimlere ağırlık verilmesi, üretimin ana modülü olan aracıların sorunlarının giderilmesi ve motive edilmeleri gerekmektedir.

Kaynakça

Baskıcı, M.**;** Osmanlı Anadolu'sunda Sigorta Piyasası, Ank.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi A.Ü.S.B.F. Dergisi, Cilt 57 Sayı 4, Ekim-Aralık 2002, s.1-33; http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/42/469/5369.pdf

Duman, G.Ş.; Türk Sigorta Sektöründe Boş Kapasiteler ve Ekonomik Kayıplar, Bilaraş Bilimsel Araşt.Mrk, 1990, İstanbul

Ererdi, H.C.; Sigortacılığımızın Tarihi, Commercial Unıon, 1998, İstanbul

Gün,A.; Sigorta Rehberi, Kağıt ve Basım İşleri A.Ş, Milli Reasürans Kütüphanesi, 1942, Istanbul

Kahya, F.; Osmanlı Devleti'nde Sigortacılık, Libra Kitap, 2010,İstanbul

Kazgan, H. – Soyak, A. – Koraltürk, M.; Cumhuriyetin 75 Yıllık Sigortacısı Koç Allianz, 1998, İstanbul

Kender, R.; Türkiye'de Hususi Sigorta Hukuku, 2005, 8.Bası, Arıkan Yayınevi, İstanbul

Segem; Sigorta Acenteleri Teknik Personel Eğitim Programı Ders Notları, Mart 2011

Sıgma; Swiss Re sürekli yayını

SS; Sigorta Endüstrisinin Türk Ekonomisindeki Yeri, Sigorta Hukuku Türk Derneği, AİDA Türk Grubu, TSRŞB ile Düzenlenen IV. Sigorta Semineri, Ankara, 15 – 16 Mayıs 1978 Bildiriler, Tartışmalar, A.İ.D.A Derneği, 1979, Ankara

Uralcan, G.Ş; Sigortacılık Uygulamaları, AÜ Yayınları, No: 1626, 2009, Eskişehir

Uralcan, G.Ş; Sigorta Sektöründe Rigor Mortis (Ölüm Katılığı) ve Değişim Faaliyetlerinin Analizi, MÜ BSY, Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, Sayı:5, 7/2011 s.21-30

Yazıcı, Bedi; Benden Bu Kadar, Halk Reasürans A.Ş, 1992, İstanbul

Yazıcı, S. – Yanık, S.; Elektronik Sigortacılık, Der Yayınları, 2002, İstanbul

http:1 – http://tr.wikipedia.org/wiki/B%C3%BCy%C3%BCk_Londra_Yang%C4%B1n%C4%B1

http:2 – http://www.acikders.org.tr/pluginfile.php/333/mod_resource/content/0/odevler/Olasilik.pdf Karaçay, 2006: 1

http: 3 – http://www.munichre.com/en/group/history/early_years.aspx (05.04.2013)

http: 4 - http://www.swissre.com/about_us/established_1863/?syr=1860&eyr=1869 (05.04.2013)

http: 5 – http://tr.wikipedia.org/wiki/Munich_Re

http: 6 – http://www.axa.com/en/group/history/

http: 7 – http://en.wikipedia.org/wiki/Assicurazioni_Generali

http: 8- www.millire.com.tr

http: 9- (www.tsrsb.org.tr ; www.sbm.org.tr 05/05/2011).

http:10 - (www.sbm.org.tr ; www.tramer.org.tr)

EKLER

Ek:1- Sigorta Şirketleri Sayısı

Ülke Adı	Yerli Şirket	Yabancı Şirket	Toplam	Yabancı Ülkelerde Faaliyette Bulunan Şirketler
ABD	4901	237	5138	630
Avusturya	47	23	70	7
Belçika	167	147	314	74
Danimarka	192	65	257	16
Finlandiya	46	1	47	10
Fransa	308	168	476	187
B.Almanya	408	116	524	109
İngiltere	363	79	442	726
Yunanistan	89	83	172	6
İrlanda	22	43	65	12
İtalya	159	49	208	71
Hollanda	288	157	445	78
Norveç	94	44	138	15
İspanya	603	33	636	15
İsveç	247	15	262	25
İsviçre	73	25	98	145
Arjantin	238	17	255	3
G.Afrika	61	-	61	29
Pakistan	26	10	36	1
Türkiye (1987)	22	13	35	---

(Duman, 1990; 46 – 47; 64- 69; İlk üç sütundaki rakamlar, SIGMA, No:11-12 Nov. – Dec., 1982, s.11-12; son sütun SIGMA, No:11-12, Nov.-Dec., 1979, s.9-10'dan alınarak düzenlenmiştir.)

Ek:2 - Dünya Ülkeleri ve Türkiye'de Prim/GSMH (1950, 2009)

Ek:2- Prim/GSMH

1950

Ülke Adı	P/GSMH<%2	%2-%4 arası	%4-%6 arası	P/GSMH%6
Belçika	1,97			
Finlandiya	1,68			
İsrail	1,55			
Fransa	1,54			
Fas	1,30			
Brezilya	1,20			
Japonya	1,15			
Avusturya	1,03			
İtalya	0,88			
Meksika	0,75			
İspanya	0,75			
Avustralya		3,66		
İsveç		3,61		
Norveç		3,24		
Danimarka		3,14		
Batı Almanya		2,45		
ABD			5,20	
İngiltere			4,80	
Kanada			4,32	
İsviçre			4,01	

2009

Ülke Adı	P/GSMH<%2	%2-%4 arası	%4-%6 arası	P/GSMH>%6
Belçika				8,0
Finlandiya				9,5
İsrail				5,0
Fransa				10,3
Fas		2,3		
Brezilya		3,1		
Japonya				9,9
Avusturya			6,0	
İtalya				7,8
Meksika		2,0		
İspanya			5,7	
Avustralya				6,4
İsveç				8,2
Norveç			4,3	
Danimarka				9,9
Almanya				7,1
ABD				8,0
İngiltere				12,9
Kanada				7,4
İsviçre				9,8
Tayvan				16,8
Hong Kong				11,0
Kuzey Kore				10,4
Hindistan			5,2	
Çin		3,4		
Lübnan		2,5		
Birleşik Arap Emirliği		2,5		
Fas		2,5		
Endenozya	1,2			
Umman	1,2			
Türkiye	1,3			

Not: Şekil, 1950 ile ilgili rakamlar, SIGMA 8/1980, s.4; 2009 yılı rakamları, SIGMA 2/2010, s. 37'den alınarak düzenlenmiştir.

OTURUM 3

EKONOMİ & FİNANS

- Bankasürans Uygulamalarının Türkiye'de Sigorta Şirketlerinin ve Bankaların Performanslarına Etkileri

  Yrd.Doç.Dr. Necla Tunay, Yrd.Doç.Dr. Server Demirci

- Demografik Dönüşümün Sosyal Güvenlik Aktif/Pasif Oranına Etkisi

  Hatice Tuzgöl, Yrd.Doç.Dr. Şeref Hoşgör

- Türk Sigorta Sektörünün Direkt Prim Üretimi ile Ekonomiye Etkisi

  Yrd.Doç.Dr. Makbule Elif Çekici, Arş.Gör. Mehmet Nuri İnel

- Türkiye'de Hayat Dışı Sigorta Sektörünün Finansal Performans Analiz ve Değerlendirilmesi

  Yrd.Doç.Dr.Yılmaz Akyüz, Zübeyde Kaya

BANKASÜRANS UYGULAMALARININ TÜRKİYE'DE SİGORTA ŞİRKETLERİNİN VE BANKALARIN PERFORMANSLARINA ETKİLERİ

Yrd.Doç.Dr. Necla TUNAY[10]
Marmara Üniversitesi

Yrd.Doç.Dr. Server DEMİRCİ[11]
Marmara Üniversitesi

Öz

Bankasürans uygulamaları tüm dünyada hızla gelişmektedir. Ülkemizde de durum bundan farklı değildir. Bankasüransın bankaların ve sigorta şirketlerinin karlılıklarını arttırdığı ifade edilmesine karşın, elde buna dair somut bilimsel bulgular yoktur. Bu çalışmada, bankasüransın Türkiye'de faaliyet gösteren bankaların ve sigorta şirketlerinin karlılığa dayalı performanslarına olan etkileri deneysel olarak araştırılmıştır. Panel veri tekniklerinin kullanıldığı ekonometrik analizin sonuçları, Türkiye'deki bankasürans uygulamalarının tarafların karlılıklarını olumlu etkilediği yönündedir.

Anahtar Kelimeler

Bankasürans, Sigorta Şirketleri, Ticari Bankalar, Panel Veri, Sabitlenmiş Etki Modelleri

1. Giriş

Modern finansal piyasaların en önemli özelliklerinden birisi, son derece farklı görevleri yürüten finansal kuruluşlar arasında doğan yakınlaşma olarak gösterilmektedir. Bankalar ile sigorta şirketlerinin işbirliği ve bu işbirliğinin somutlaşmış hali olan bankasürans söz konusu yakınlaşmanın önemli örneklerinden birisidir. Bankasürans'ın sigorta şirketlerine ve bankalara olduğu kadar müşterilere ve otoritelere de önemli avantajlar sunduğu kabul edilmektedir. Bu işbirliği şeklinin firma ölçeğinde önemli avantajlarından birisi olarak da gerek bankaların gerekse sigorta şirketlerinin karlılığa dayalı performanslarının artması gösterilmektedir.

1.1. Problem

Bankasüransın hem bankaların hem de sigorta şirketlerinin karlılıklarını arttırdığı kabul edilmesine karşın, bu değerlendirmenin doğruluğuna dair güçlü bilimsel dayanaklardan da söz edilemez. Yurtdışında bazı uygulamalı çalışmaların sonuçları, bu tespiti dolaylı da olsa desteklemesine karşın Türkiye'ye dair elde hemen hiç somut bir veri bulunmamaktadır.

1.2. Amaç

Çalışmanın amacı, bankasüransın Türkiye'deki bankaların ve sigorta şirketlerinin karlılığa dayalı performanslarına olan katkılarını belirlemektir. Eğer bankasürans uygulamalarının tarafların karlılık performanslarına olan katkıları bilimsel bulgular ışığında ortaya konabilirse, bu uygulamaların ülkemizdeki potansiyeli de belirlenebilecektir.

1.3. Önem

Bankasürans, sanayileşmiş batı ülkelerinde doğmuş olsa da tüm dünyada hızla gelişen ve gelecekte de bu gelişme eğilimini sürdürmesi beklenen bir işbirliği şeklidir. Finansal piyasalarda etkisini sürdüren birleşme ve devralma temelli yoğunlaşma hareketleri, farklı finansal aracıların iş ortaklıklarıyla doğan finansal kuruluşlar arası yakınlaşma eğilimiyle de desteklenmektedir. Bazı önemli Avrupa ülkelerinde 2000'lerin ortalarında Bankasüransın geleneksel dağıtım kanallarını aşan bir pazar payına ulaştığı gözlenmiştir. Günümüzde de bu gelişme eğilimi hız kesmeden sürmektedir. ABD'de küresel kriz döneminde bir duraklama göstermiş olsa da bankasürans işlemlerinin hacmi hızla Avrupa'ya yaklaşmaktadır. Asya'da ise, henüz Avrupa ölçeğinde olmasa da ortalama %25'leri bulan ciddi bir pazar payına ulaştığı görülmektedir Violaris (2001), Boyer ve Nyce (2002), Pask (2003), Chevalier vd. (2005), Sinha (2005), Kirui (2012), Binet (2012) gibi araştırmacıların çalışmaları

[10] Marmara Üniversitesi Banktacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Sigortacılık Bölümü Göztepe Kampüsü. İletişim: necla.tunay@marmara.edu.tr Tel: +90216 414 99 89, Fax: +90216 347 50 86.

[11] Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Bankacılık Bölümü Göztepe Kampüsü. İletişim: server_demirci@yahoo.com Tel: +90216 414 99 89, Fax: +90216 347 50 86.

incelendiğinde bankasüransın katılımcı taraflara sunduğu ciddi avantajlardan ötürü tüm dünyada hızla geliştiği ve gelecekte de önemli potansiyeller sunduğu görülecektir.

Bankasüransın bankaların ve sigorta şirketlerinin performanslarına olan etkileri konusunda yapılmış uluslararası çalışmaların sayısı pek de fazla değildir. Genel olarak konuyla ilgili hemen herkes bankasüransın hem bankalara hem de sigorta şirketlerine önemli kazançlar sağlayan bir işbirliği modeli olduğu konusunda görüş birliği içerisindedir. Ama buna dair uygulamalı bilimsel çalışmalarla desteklenmiş güçlü dayanaklardan da söz edilemez. Genelde yapılan yorumlar temenniden ileri geçememektedir.

İlgili yazın incelendiğinde, Sinha (2005), Karunagaran (2006), Kalotychou ve Staikouras (2007), Artikis v.d. (2008), Merikas ve Staikouras (2008), Staikouras (2009), Chen ve Tan (2011) gibi araştırmacıların çeşitli ülkeleri veya ülke gruplarını ele aldıkları araştırmalara rastlanmaktadır. Ancak bu çalışmaların çoğu bankasüransın performansa etkilerine genellikle dolaylı olarak yaklaşmaktadır. Sadece Staikouras (2009) ile Chen ve Tan'ın (2011) çalışmaları, bankasüransın bankaların ve sigorta şirketlerinin karlılık performanslarına etkisine dair önemli bulgular içermektedir. Türkiye'de ise, bankasüransın bankaların ve sigorta şirketlerinin performanslarına etkisine dair hemen hiç çalışmaya rastlanmamıştır.

1.4. Sınırlılıklar

Bankasüransın analizinde gözlenen başlıca sorun veri temin etmekteki güçlüklerdir. Türkiye'de bankasürans faaliyetlerinin geçmişine ve hacmine dair kapsamlı veri setleri yoktur. Kamuoyuna açıklanan veriler; sigorta sektörü bazında 2000'lerin başlarına, firma bazında ise 2000'lerin ortalarına kadar geri gitmektedir. Bankaların bankasürans işlemlerindeki rollerini ve iş hacimlerini yansıtacak verilere ise hemen hiç ulaşılamamaktadır. Elbette bu veri yetersizlikleri, kapsamlı ve gerçekçi analizler yapılmasını engellemektedir.

1.5. Sayıltılar

Çalışmanın temel hareket noktası, Türkiye'deki bankasürans faaliyetlerinin bankaların ve sigorta şirketlerinin karlılıklarını arttırdığıdır. Bu bağlamda, bankaların ve sigorta şirketlerinin karlılık performanslarını yansıtan aktifler üzerinden getiri ve özkaynaklar üzerinden getiri gibi ölçütlerin zaman içindeki gelişimlerinde bankasürans faaliyetlerinin pozitif etkileri olduğu varsayılmaktadır.

1.6. Tanımlar

Türk sigorta sektörünün bankasürans faaliyetlerinin hacmi, elementer ve hayat sigortası şirketleri ile bireysel emeklilik şirketlerinin bankalar kanalıyla ürettikleri primlerin büyüklüğüne eşit kabul edilerek tanımlanmıştır. Ayrıca bankaların bankasürans hacimleri de, bunların acenteliklerini yaptıkları sigorta şirketlerinin banka kanallı prim üretimleri göz önüne alınarak belirlenmeye çalışılmıştır. Bankaların ve sigorta şirketlerinin karlılık performansları bunların aktif ve öz kaynak karlılıkları temelinde hesaplanmıştır.

2. Yöntem

2.1. Model

Bankasürans'ın bankaların ve sigorta şirketlerinin karlılığa dayalı performanslarını arttırdığı kabul edilmektedir. Bu çalışmanın amacı da bu kabulün Türkiye'deki bankalar ve sigorta şirketleri için de geçerli olup olmadığını belirlemek ve eğer öyleyse ne oranda bir artışa yol açtığını ortaya koyabilmektir. Dolayısıyla, veri alınan dönemde bankasürans hacmindeki artışın banka ve sigorta şirketlerinin performans ölçütlerinde bir artışa yol açıp açmadığı ekonometrik olarak araştırılacaktır.

Performans ölçütü olarak hem bankalarda hem de sigorta şirketlerinde öz kaynaklar üzerinden getiri (return on equity / ROE) ve aktifler üzerinden getiri (return on assets / ROA) ölçütleri kullanılacaktır. Bilindiği gibi, ROE incelenen firmanın hissedarlarının yatırdıkları sermaye üzerinden karlılık oranlarını ölçtüğünden, özde yatırımcı bakış açısından yatırımın karlılığını belirtir. ROA ise, toplam aktiflerin ne ölçüde karlı olduğu sorusuna cevap aradığından genelde yönetici gözünden operasyonel başarı veya performansı ölçmekte kullanılır.

Şayet öngörüldüğü gibi bankasürans bankaların ve sigorta şirketlerinin performanslarını arttırıyorsa, aşağıdakiler gibi pozitif bir fonksiyonel ilişki her iki ölçüt açısından sınanmalıdır:

$$ROA = f(BS),\ f > 0 \qquad (1)$$

$$ROE = f(BS),\ f > 0 \qquad (2)$$

Yukarıdaki fonksiyonlarda *BS* bankasürans işlemlerinin hacmini simgelemektedir. (1) ve (2) numaralı eşitliklerde özetlenen pozitif ilişkiler, aşağıdaki panel veri regresyonu model kalıpları çerçevesinde parametrik olarak ifade edilebilir:

$$ROA_{i,t} = \delta_t + \phi_t BS_{i,t} + \psi_{i,t} \qquad (3)$$

$$ROE_{i,t} = \alpha_t + \beta_t BS_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

(3) ve (4) numaralı eşitliklerde sırasıyla δ, ϕ, α, ve β parametreler ve $\varepsilon_{i,t}$ ile $\psi_{i,t}$ ise hata terimleridir. Modellerdeki *i* alt indisi grup değişkenidir ve bizim analizimiz açısından incelenen banka veya sigorta şirketini yansıtır. *t* alt indisi ise zamanı yansıtmaktadır.

2.2. Örneklem / Çalışma Grubu

Veri seti, düzenli bankasürans verilerine erişilebilen 2006 ile 2012 dönemini kapsamaktadır ve yıllık frekanstadır. Veri setine dair en önemli sorun bankasürans verileriyle ilgili ticari bankaların sigorta faaliyetlerini eşleştirmek konusunda olmuştur. Bankasürans daha çok büyük ve yaygın şube ağı olan bankalarca yapılabileceğinden, öncelikle bu nitelikteki bankalar dikkate alınmıştır. Bu yolla 17 orta ve büyük ölçekli banka belirlenmiştir.[12] Ardından bu bankaların kendi resmi web sitelerinde isimlerini deklare ettikleri sigorta ve emeklilik şirketleri dikkate alınmıştır. Ancak genellikle aynı banka birden fazla sigorta şirketi ile çalışmakta ve/veya sigorta şirketleri de birden fazla bankayla iş ilişkisi içinde olabilmektedir. Sigorta şirketlerinin bir bankayla olan iş hacimleri halka açıklanan bir veri olmadığından, ilgili sigorta şirketi kaç banka ile çalışmaktaysa o yılki bankasürans rakamı bu sayıya bölünmüş ve böylece şirketin çalıştığı bankalarla eşit bir iş hacmi olduğu varsayılarak o bankaya isabet eden bankasürans hacmi hesaplanmıştır. Eğer aynı banka başka sigorta şirketleriyle de iş yapıyorsa, aynı şekilde hesaplanan bankasürans değerleri toplanarak her bankanın bankasürans hacmi yaklaşık olarak hesaplanmıştır. Sigorta şirketlerinin bankasürans değerleri ise olduğu gibi hiç değiştirilmeden kullanılmıştır.

Ele alından dönemde 17 ticari bankanın yaygın olarak bankasürans işlemleri yaptığı belirlendiğinden sadece bunların verileri kullanılmıştır. Bu itibarla, 17 bankanın (i=17) 7 yıllık (t=7) verileri dikkate alındığından, panel veri setinin toplam gözlem sayısı 119'a ulaşmaktadır. Sigorta şirketleri açısından daha kapsamlı bankasürans verilerine ulaşılabilmiş (64 şirket), ancak bunlardan sadece 49 tanesi yıllar itibariyle düzenli yapıda olduğundan toplamda daha fazla gözleme sahip bir örneklem elde edilebilmiştir. Bu bağlamda, 49 sigorta şirketinden (i=49) 7 yıllık (t=7) veri toplanmış ve böylece toplam gözlem sayısı 343'ü bulmuştur.

2.3. Veri Toplanması

Analizlerimizde kullanılan veriler çeşitli kaynaklardan derlenmiştir. Bankasürans verileri Türkiye Reasürans ve Sigorta Şirketleri Birliği ile Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü (Sigortacılık Sektörü Piyasa Analiz Raporları ile Sigorta Denetleme Kurulu'nun Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkındaki Raporlar) resmi web sitelerinden derlenmiştir. Sigorta şirketlerinin ROE ve ROA performans ölçütlerinin hesaplanmasında kullanılan bilanço verileri Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü (Sigorta Denetleme Kurulu'nun Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkındaki Raporlar) resmi web sitesinden; bankaların ROE ve ROA performans ölçütlerinin hesaplanmasında kullanılan bilanço verileri ise Türkiye Bankalar Birliği'nin Bankalarımız adlı raporlarından ve bu kuruluşun resmi web sitesinden derlenmiştir.

2.4. Verilerin Çözümlenmesi

Çalışmada analiz yöntemi olarak doğrusal panel veri (panel data) regresyonu tekniklerinden yararlanılacaktır. Finansal performans analizlerinde kullanılan veriler genel olarak hem zaman hem de kesit boyutuna sahiptir. Bu özellikteki verilerin panel veri teknikleriyle analiz edilmeleri halinde başarılı sonuçlar verdikleri de bilinmektedir.

Panel veri modellerinin sıradan zaman serisi veya kesit modellerine göre önemli üstünlükleri vardır. Öncelikle kullanılan veri setinin hem zaman hem de kesit boyutları olması nedeniyle gözlem sayıları artmakta ve elde edilen parametre tahminleri daha güvenli hale gelmektedir. Ayrıca tahmini yapılan modeller daha az kısıtlayıcı varsayımlara dayanacaktır. Böylece diğer geleneksel yöntemlere nazaran daha karmaşık davranış modelleri kurulması ve test edilmesi mümkün olabilecektir. Geleneksel modellerde çeşitli nedenlerle dışlanan değişkenler sonuçlarda sapmaya yol açmaktadır. Oysa model dışında tutulan değişken veya değişkenlerin birimlere veya zamana göre değişmeyen değişkenler olması durumunda, panel veri teknikleri kullanılması bu sapmaların kontrol altına alınmasını sağlamaktadır. Bunun önemli bir üstünlük olduğuna kuşku yoktur. Panel veri modellerinin bir başka üstünlükleri de; hem birimler arası hem de birimin içinde zamana göre meydana gelen farklılıkların birlikte incelenebilmesine olanak vermeleridir (Baltagi, 2002: 3-5).

Bununla birlikte; sabit katsayı modelleri (constant coefficients models), sabitlenmiş etki modelleri (fixed effects models), rastsal etki modelleri (random effect models), dinamik panel veri modelleri (dynamic panel data models) gibi çok sayıda ve farklı özelliklerde panel veri modelleri söz konusudur. Bunlar, analiz edilecek

[12] Söz konusu bankaların ve sigorta şirketlerinin adları Ekler bölümünde verilmektedir.

verilerin yapısal özelliklerine, ispatlanmaya çalışılan teorik modele ve daha pek çok özelliğe bakılarak farklı amaçlarla kullanılmaktadır (Yaffee, 2003). Dolayısıyla hangi panel veri yönteminin yapılacak analize uygun olduğu noktası açıklığa kavuşturulmalıdır.

Eğer incelenen veri setinde zamanın ciddi dinamik etkileri olduğuna inanılmıyorsa veya beklenmiyorsa, daha basit yapıdaki sabitlenmiş etki veya rastsal etki modelleri tercih edilmelidir. Genellikle bu iki modelden hangisinin kullanılması gerektiğine Hausman testi yapılarak karar verilmektedir. Bu bağlamda sabitlenmiş etki modelinin parametre tahmincileri ile rastsal etki modelinin tahmincileri arasındaki farkın istatistiksel olarak farklı olup-olmadığı incelenmektedir. Ancak Dougherty'nin de (2007: 421) ifade etmiş olduğu gibi; analizde kullanılan gözlemlerin veri bir popülasyondan tesadüfi veya rastsal olarak derlenmediği durumlarda doğrudan sabitlenmiş etki modelleri kullanılmalıdır. Bizim çalışmamızda, bilanço temelli deterministik yapıdaki veriler kullanıldığından Hausman sınaması yapılmadan doğrudan sabitlenmiş etki modelleri kullanılabilir.

Sabitlenmiş etki modellerinin genel yapıları aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$y_{i,t} = \alpha_i + \beta X_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \qquad (5)$$

(5) numaralı eşitlikte; $y_{i,t}$ bağımlı veya açıklanan değişkeni, $X_{i,t}$ k sayıda bağımsız veya açıklayıcı değişkenlerden oluşan vektörü simgelemektedir. α_i (i=1,2,…,n) irdelenen gruba özel olan model sabitidir ve gruplar arasında farklılıklar olduğu varsayımına dayanmaktadır. β ise açıklayıcı değişkenlerin münferit katsayılarını yansıtan katsayılar vektörüdür.

3. Bulgular

2.1 numaralı alt bölümde sunulan (3) ve (4) numaralı model kalıpları analize dâhil edilen ticari bankalar ve sigorta şirketleri için sırasıyla ayrı ayrı tahmin edilmiştir. Kullanılan veri seti ana kütleden rastsal bir örnekleme ile derlenmediğinden, doğrudan sabitlenmiş etkiler modellemesi yapılabilir. Ancak her hangi bir şüpheye yer bırakmamak için yine de sırayla doğrusal yapıdaki sabitlenmiş etki ve rastsal etki panel veri tahminleri uygulanmıştır. Ardından da uygun model yapısı belirlenmesi için Hausman testi uygulanmıştır. Elde edilen test sonuçları Tablo 1'de sunulmaktadır. Test sonuçları incelendiğinde biri hariç tüm modellerin istatistik açıdan anlamlı ki kare değerleri verdikleri ve uygun model kalıbının sabitlenmiş etkiler olduğu görülmektedir. Bankalara dair ikinci model, yani bağımlı değişken olarak ROE'nin kullanıldığı modelde Ki Kare değeri anlamlı çıkmamıştır. Bu nedenle bu modelde rastsal etkiler kalıbı kullanılması tercih edilebilir. Ama bilanço temelli bir veri seti kullanıldığından, yine de sabitlenmiş etki modeli kullanılması daha doğru olacağı ve bu şekilde diğer modellerle de tutarlılığın korunacağı öngörülmüştür.

Tablo 1. Hausman Testlerinin Sonuçları

	Bankalar		Sigorta Şirketleri	
	ROA	ROE	ROA	ROE
Ki Kare	6.9312	0.7722	5.7215	3.5426
Anlamlılık	0.0085	0.3794	0.0168	0.0598

Analizin ikinci aşamasında uygun sabitlenmiş etki modelinin ne olması gerektiği konusunda karar verilebilmesi için alternatif sabitlenmiş etki modellerinin Schwarz Bilgi Kriteri açısından bir karşılaştırması yapılmış ve tüm modellerin döneme göre sabit etkiler içerdiği belirlenmiştir. Böylece döneme göre sabit etkiler içeren sabitlenmiş etki modelinin tahmin edilmesi gerektiğine karar verilmiştir. Tablo 2'de ilgili analizin sonuçları sunulmaktadır.

Analizin son aşamasında bankalar ve sigorta şirketleri için ayrı ayrı (3) ve (4) numaralı model kalıpları sabitlenmiş etkiler yapısında tahmin edilmiştir. Tahmin esnasında dönemsel ağırlıklandırma yapılmış ve katsayı kovaryans yöntemi olarak White kesit yöntemi (White cross section) benimsenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 3'de verilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde tüm modellerin istatistik açıdan son derece anlamlı oldukları, katsayıların %1 düzeyinde anlamlı t değerleri üretmesinden anlaşılmaktadır. Tek açıklayıcı değişkenin olduğu bu modellerde üçünde %30 ile 45 arasında R kare değerleri elde edilmiş olması yüksek bir açıklama gücüne işaret etmektedir. Diğer yandan modellerin genel istatistik anlamlılığını ölçen F değerlerinin bir modelde %5 diğerlerinde %1 düzeyinde anlamlı oluşu da tahminlerin başarısını desteklemektedir.

Tablo 2. Uygun Sabitlenmiş Etki Modelinin Seçimi*

	Schwarz Bilgi Kriteri

	Bankalar		Sigorta Şirketleri	
	ROA	ROE	ROA	ROE
Kesite Göre Sabit Etkiler	2.886	10.317	14.062	4.546
Döneme Göre Sabit Etkiler	**2.576**	**9.974**	**13.615**	**3.985**
Hem Kesit Hem Dön.G.S.E.	2.635	10.476	14.101	4.584

(*) Anlamlı değerler koyu olarak gösterilmiştir.

İstatistik açıdan anlamlı model sonuçları, teorik varsayımlarımızın test edilmesine uygun olduklarına işaret etmektedir. Tüm modellerde bankasürans değişkeninin katsayıları ilgili grubun, yani banka veya sigorta şirketinin performansı ile pozitif bir ilişki sergilemektedir. Ancak bu ilişki tüm modellerde binde 1.3 ila 2.4 arasında küçük değerler sunmaktadır. Örneğin bankasürans'daki yüzde birlik bir artış bankaların ROA performansını ancak binde 1.32 arttıracaktır. Bu etki başlangıçta minimal görülebilir. Ama banka operasyonları içinde bankasüransın payının oldukça az olduğu düşünüldüğünde makul karşılanmalıdır. Burada önemli olan bankasüransın hem bankaların hem de sigorta şirketlerinin karlılık performanslarını arttıran bir etken olduğudur. Elde edilen bulgular, bankasüransın banka ve sigorta şirketlerinin karlılıklarına olan pozitif etkilerini açıkça göstermektedir.

Tablo 3. Doğrusal Sabitlenmiş Etki Modeli Tahmin Sonuçları

	Bankalar		Sigorta Şirketleri	
	ROA	ROE	ROA	ROE
Sabit	1.8000	17.1199	36.7034	-0.1640
	(19.033*)	(19.938*)	(3.795*)	(-15.339*)
Bankasürans	1.32E-09	1.51E-08	1.14E-07	2.39E-09
	(2.829*)	(3.428*)	(24.914*)	(11.017*)
Gözlem Sayısı	119	119	343	343
R^2	0.303	0.424	0.02	0.434
F Testi	6.913	11.688	2.221	36.777
	(0.000)	(0.000)	(0.032)	(0.000)

(*),(**) ve (***) sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlı t test değerlerini simgelemektedir.

4. Tartışma ve Öneriler

Bankasürans dünyada giderek artan iş hacmi ile finansal kuruluşlar arasında gözlenen yakınsamada ana modellerden birisi haline gelmiştir. Bankalardan sigorta şirketlerine, müşterilerden yasal otoritelere kadar konunun tüm taraflarına ciddi avantajlar sağladığı genel kabul gören bir gerçekliktir. Bankasüransa dair bir başka genel kabul gören husus da, bu iş birliği şeklinin hem bankaların hem de sigorta şirketlerinin karlılığa dayalı finansal performanslarını arttırdığıdır. Ancak bu bağlamda yapılmış uygulamalı deneysel çalışmaların sayısı pek fazla olmadığından, bu görüşün güçlü bilimsel kaynakları olduğu da söylenemez.

Türkiye'de de bankasürans hızla gelişmektedir ve ilgili çevrelerce karlı iş fırsatları sunduğu kabul edilmektedir. Bununla birlikte karlılığa etkileri fazla araştırılmamıştır. Bu çalışmada bankasüransın hem bankaların hem de sigorta şirketlerinin karlılıklarına olan etkisi ekonometrik olarak analiz edilmiştir. Döneme göre sabitlenmiş etki panel veri modelleriyle ROA ve ROE performans ölçütleri bakımından yapılan analizin sonuçları, şüpheye yer bırakmayacak şekilde bankasüransın bankaların ve sigorta şirketlerinin performanslarını arttırdığını göstermektedir. Gözlenen pozitif etkiler güçlü, ama minimaldir. Bunun temel nedeni, hem banka hem de sigorta şirketlerinin toplam iş hacimleri içinde bankasüransın payı geçmişe göre artmış olsa bile hala oldukça düşük oluşudur. Elde edilen bulgular, bankasüransın Türkiye'deki potansiyellerinin önemine vurgu yapmaktadır.

Kaynakça

Artikis, P.G., Mutenga, S. ve Staikouras, S.K. (2008). "A Practical Approach to Blend Insurance in the Banking Network, *The Journal of Risk Finance*, 9(2), 106-124.

Baltagi, B.H. (2002). *Econometric Analysis of Panel Data*, Second Edition, Chichester: John Wiley and Sons.

Binet, G. (2012). "Bancassurance: Past and Current Trends", *Bancassurance - quo vadis? IVth Bancassurance Congress*, Warsaw, October 25th 2012.

Boyer, M.M. ve Nyce, C.M. (2002). "Banks as Insurance Referral Agents? The Converge of Financial Services: Evidence from the Title Insurance Industry", *CIRANO Scientific Series*, No: 2002s-78, September.

Chen, Z. ve Tan, J. (2011), "Does Bancassurance Add Value for Banks? Evidence from Mergers and Acquisitions Between European Banks and Insurance Companies", *Research in International Business and Finance*, 25, 104-112.

Chevalier, M.; Launay, C. ve Mainguy, B. (2005). "Bancassurance: Analysis of Bancassurance and Its Status Around the World", *Focus*, October, France: SCOR VIE.

Cooper, J. ve Lee, A. (2013). "Success in Bancassurance – The Message from 24,000 Customers", *The Bancassurance Bulletin*, No:1, January-May, U.K.: Ernst & Young.

Dougherty, C. (2007), *Introduction to Econometrics*, Third Edition, Oxford: Oxford University Press.

Greene, W.H. ve Segal, D. (2004). "Profitability and Efficiency in the U.S. Life Insurance Industry", *Journal of Productivity Analysis*, 21, 229-247.

Greene, W.H. (2003). *Econometric Analysis*, 5th. Edition, Upper Saddle River: Prentice Hall.

Kalotychou, E. ve Staikouras, S.K. (2007). "De Facto Versus De Jure Bank-Insurance Ventures in the Greek Market", *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 32, 246-263.

Karunagaran, A. (2006). "Bancassurance: A Feasible Strategy for Banks in India?", *Reserve Bank of India Occasional Papers*, 27(3), 125-162.

Kirui, D.K. (2012). "Bancassurance: A Perspective", East Africa Re.

Merikas, A. ve Staikouras, S.K. (2008). "The Greek Bank-Insurance Model: A Look At A Not-So-New Corporate Structure", *European Research Studies Journal*, 11, 25-34.

Pask, A. (2003). "Bancassurance: Details Measure Its Success in Various Countries", *Society of Actuaries, News Direct Newsletter*, May, No: 43, 8-42.

Sinha, T. (2005). "Bancassurance in India: Who Is Tying the Knot and Why", *Actuarial Research Conference* - August 2005, Mexico City.

Staikouras, S.K. (2009). "An Event Study Analysis of International Ventures Between Banks and Insurance Firms", *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 19, 675-691.

Tunay, Necla ve Tunay, K.B. (2008). "Türk Sigorta Sektöründe Finansal Performans Modellemesi ve Analizi", *TSEV Sigorta Araştırmaları Dergisi*, Sayı 5, Aralık, 29-46.

Violaris, Y. (2001). "Bancassurance in Practice", *Munich Re Group*, München – Germany.

Woolridge, J. (2002). *Econometric Analysis of Cross-Section and Panel Data*, Cambridge-Mass.:MIT Press.

Yafee, R. (2003). "A Primer for Panel Data Analysis", *Connect: Information Technology at NYU*, Fall, 1-11.

Ekler

Ek Tablo 1. Çalışmada Dikkate Alınan Ticari Bankalar ve Sigorta Şirketleri

Bankalar	Sigorta Şirketleri	
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	Aksigorta	Finans Emeklilik ve Hayat
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	Allianz	BNP Paribas Cardif Emeklilik
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	Allianz Hayat ve Emeklilik	Garanti Emeklilik
Akbank T.A.Ş.	Anadolu	Generali
Alternatif Bank A.Ş.	Anadolu Hayat Emeklilik	Groupama
Anadolubank A.Ş.	Ankara	Groupama Emeklilik
Şekerbank T.A.Ş.	Atradius	Gunes
Tekstil Bankası A.Ş.	Aviva	HDI
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	AvivaSA	Hur
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	Axa	Isık
Türkiye İş Bankası A.Ş.	Axa Hayat ve Emeklilik	Liberty
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	Halk	Mapfre Genel
Citibank A.Ş.	Halk Hayat ve Emeklilik	Mapfre Genel Yasam
Denizbank A.Ş.	BNP Paribas Cardif	New Life Yaşam
Finans Bank A.Ş.	BNP Paribas Cardif Hayat	Neova
HSBC Bank A.Ş.	Aig	Ray
ING Bank A.Ş.	Civ Hayat	SBN
	Coface	T.Nippon
	Demir	Vakıf Emeklilik
	Demir Hayat	Yapı Kredi
	Metlife Emeklilik ve Hayat	Yapı Kredi Emeklilik
	Ergo	Ziraat
	Ergo Emeklilik ve Hayat	Ziraat Hayat ve Emeklilik
	Eureko	Zurich
	Sompo Japan	Ing Emeklilik

DEMOGRAFİK DÖNÜŞÜMÜN SOSYAL GÜVENLİK AKTİF/PASİF ORANINA ETKİSİ

Hatice TUZGÖL[13]
Sosyal Güvenlik Kurumu

Yrd. Doç. Dr. Şeref HOŞGÖR[14]
Başkent Üniversitesi

Öz

Sosyal Güvenlik Sisteminin aktüeryal açıdan sürdürülebilir olup olmadığını belirleyen en önemli göstergelerden biri Aktif-pasif oranıdır. Aktif-pasif oranı, aktif sigortalı sayısının pasif sigortalı sayısına oranını ifade etmektedir. Demografik Dönüşüm sonucu beklenen yaşam süresinin uzamasının sosyal güvenlik sistemi aktif-pasif oranına etkisi 2040 yılına projeksiyon yapılarak incelenecek ve önerilerde bulunulacaktır.

Anahtar Kelimeler:
Demografik Dönüşüm, Sosyal Güvenlik, Aktif-Pasif Oranı

1. Demografik Dönüşüm

Şu an dünyada sosyal güvenliğin karşı karşıya olduğu temel problemlerden biri nüfusun yaşlanması durumudur ve hızla yaşlanan tüm dünya ülkeleri bununla mücadele etmenin çeşitli yollarını aramaktadırlar. Ülkemiz henüz genç bir nüfusa sahiptir ancak ileride bu sorunla karşı karşıya olacaktır. Bu noktada alınması gereken önlemlerin şimdiden belirlenmesi yönünde demografik ve aktüeryal çalışmaların yapılması gerekmektedir.

Dağıtım esasına dayanan emeklilik sistemlerinde, aktüeryal açıdan sürdürülebilir olup olmadığını belirleyen parametrelerden bir tanesi aktif/pasif oranının yıllar itibarıyla değişim trendidir. Aktif/pasif oranı, aktif sigortalı sayısının pasif sigortalı sayısına oranını diğer bir ifade ile sistemden gelir/aylık alan bir kişiyi finanse edebilecek aktif sigortalı sayısını göstermektedir.

Sosyal güvenlik sistemlerinin mali açıdan uzun dönemde sürdürülebilir olup olmadığını belirleyen en önemli değişkenlerden biri de, nüfusun yaş gruplarına göre dağılımındaki değişimdir. Bu değişim yaşlı bağımlılık oranının yıllar itibarıyla gelişimi ile ölçülebilir. Dünyada bazı ülkelerde 65 yaş üstü nüfusun daha uzun yaşaması ve doğurganlık hızının azalması ile demografik yapıda bir değişim gözlenmektedir. Bu değişim Demografik Dönüşüm Kuramı'na dayandırılmaktadır. Demografik Dönüşüm Kuramı'na göre bütün toplumlar kaçınılmaz olarak doğurganlık ve ölümlülük hızlarının yüksek olduğu bir aşamadan her ikisinin de düşük olduğu bir aşamaya dönüşüm yapacaklardır (Koç, &diğerleri, 2010;11). Demografik dönüşümün etkisini gösteren yaşlı bağımlılık oranı, çalışma çağındaki her 100 kişi başına düşen yaşlı sayısını bir diğer ifadeyle 65 ve daha yukarı yaştaki nüfusun, 15-64 yaş grubundaki nüfusa oranı olarak adlandırılan yaşlı bağımlılık oranı Türkiye'de 1950 yılında %5'ten 2010 yılında %9'a, Avrupa'da ise %13'ten %24'e yükselmiştir (United Nations, 2013). Bu şekilde 65 yaş üstü nüfusun toplam nüfus içindeki payının artması ve doğurganlık hızının azalması, sosyal güvenlik sisteminin bir yandan gelirlerinin azalması diğer yandan da giderlerinin artması sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

Demografik Fırsat Penceresi, demografik yapıda, nüfus yaşlanması ve bağımlılık oranı artışından kaynaklanan olumsuz gelişmelerin en az olduğu, nüfusun üretken gücünün en yüksek olduğu durumu ifade eder. Esas olarak 15-64 yaş grubundaki nüfusun toplam nüfus içinde en yüksek değere ulaşacağı durumu ve tarihi belirtmek için kullanılır. Bu durum ve tarihten sonra özellikle 65+ yaş grubunun artması dolayısıyla 15-64 yaş grubu azalmaya başlayacaktır. Türkiye için hesaplamalar, 2020 yılında 15-64 yaş grubunun %68,6 ile en yüksek seviyeye ulaşacağını, bu noktadan sonra düşmeye başlayacağını ortaya koymaktadır (Hoşgör, Tansel, 2010; 103). Bu dönem, Türkiye'nin demografik fırsat penceresini yakaladığı dönem olacaktır. Bu durum, nüfus artış hızı yavaşlarken çalışma çağındaki nüfusun artmaya devam etmesi ile ortaya çıkar ve her ülke tarihinde, olağanüstü şartlar (savaş, göç vb.) olmaz ise bir defa gerçekleşen bir durumdur (Hoşgör, Tansel, 2010).

Çalışmanın uygulama bölümünde sosyal güvenlik kapsamında bulunan sigortalıların ve aylık ile gelir almakta olanların gelecek yıllar için projeksiyonu yapılarak ve 2040'a doğru aktif/pasif oranının değişim trendi

[13]Sosyal Güvenlik Uzmanı, E-posta: htuzgol@sgk.gov.tr
[14]Yrd. Doç.Dr., E-posta: shosgor@baskent.edu.tr

hesaplanacaktır. Böylece sosyal güvenlik sisteminin sürdürülebilirliğinin bir göstergesi olan aktif/pasif oranının değişimi gözlenmiş ve demografik dönüşümün emeklilik sisteminin sürdürülebilirliğine etkisi incelenmiştir. Uygulama sonucunda ulaşılan sonuçlar tartışılmış ve yorumlanmıştır.

Tablo 1: Türkiye'de Yıllar İtibarıyla Aktif/Pasif Oranları

Yıllar	Aktif/pasif Oranı
2002	2,04
2003	1,99
2004	1,93
2005	1,92
2006	1,95
2007	1,95
2008	1,87
2009	1,78
2010	1,84
2011	1,87
2012	1,90

Kaynak: SGK

Yıllara göre Türkiye sosyal güvenlik sistemindeki aktif/pasif oranları incelendiğinde gittikçe azaldığı görülmektedir. 2006 yılı itibarıyla Türkiye'nin aktif/pasif oranının (1,95) AB25 ülke ortalamasından (1,67) daha az olduğu da görülmektedir (European Commission, 2006).

2. Aktüeryal Denge

Aktüeryal denge durumu, sigortalılardan belirli risklere karşılık alınacak prim gelirlerinin bugünkü değerinin, gelecekte bu risklerin ortaya çıkması durumunda bu kişilere yapılacak yardımların bugünkü değerini karşılaması durumudur, uzun vadede varlık ve yükümlülüklerin bu günkü değerinin karşılaştırıldığı denge durumudur. Eğer karşılamaz ise, sistem açık verir.

Sosyal güvenlik sisteminin aktüeryal dengesini belirlemekte emeklilik yaşı, sigortalılara yapılan prim karşılığı olmayan ödemeler, tahsil edilemeyen prim gelirleri, yapılan yardımlara karşılık alınan prim oranları arasındaki bağın kuvveti ve aktif/pasif oranı gibi temel parametreler rol oynamaktadır. Bu nedenle aktüeryal dengeyi sağlayan söz konusu parametrelere ilişkin belirlenen politikalar son derece önemlidir (Tuzgöl, 2012: 66-67).

Finansal ve aktüeryal açıdan sürdürülebilir bir sosyal güvenlik sisteminin oluşturulması tüm dünyada istenen bir durumdur. Bu noktada aktüerler, sosyal güvenlik sisteminin emeklilik ve sağlık yönünden uzun vadede finansal olarak sürdürülebilirliğini ölçen raporları belirli dönemlerde hazırlamaları ve sistemin karşılaştığı problemlere çözüm önerileri getirmeleri açısından önemli bir role sahiptirler.

Demografik dönüşüm sonucu oluşacak olan beklenen yaşam süresinin uzaması emekliliğe esas olacak çalışma süresinin yükseltilmesini yani bir diğer deyişle emeklilik yaşının yükseltilmesini gerektirmektedir. Aktif/pasif oranının azalması ile emeklileri finanse eden çalışanlar azalmış olacaktır bu noktada sistemin kendini finansal ve aktüeryal açıdan sürdürebilmesi için aktif çalışma yaşının kademeli olarak artırılmasını gerektirmektedir.

3. Yöntem

Uygulama bölümünde, Türkiye 2002 nüfus sayımı ve 2002-2012 sosyal güvenlik kapsamında bulunan sigortalı verileri ile demografik dönüşümün sosyal güvenlik aktif/pasif oranına etkisi incelenmiş ve değerlendirilmiştir.

Bu çalışmada öncelikle, Sosyal Güvenlik Kurumu'nun aktif ve pasif oranlarının hesaplanmasında esas alınan değişkenler ile 2002-2012 yıllarındaki durumları incelenmiştir.

Daha sonra aktif ve pasif kalemlerinin değişkenleri, zaman serisi analizi yapılarak 2040 yılına kadar tahmin edilmiştir. Aktif ve pasifleri meydana getiren değişkenlerin her biri için dört ayrı zaman serisi tahmin modeli (Lineer, Quadratic, Exp.Pover ve S. Curve) denenmiş ve bu modellerle yapılan tahminlerin Ortalama hata, Ortalama standart hata, v.b değerlerine bakılarak en az hata seviyesine sahip olan modele ait tahmin edilen zaman serisi kabul edilmiştir. Aktif ve pasifleri meydana getiren bu değişkenlerin bağımsız tahminleri toplanarak 2013-2040 yıllarına ait aktif/pasif oranları tahmin edilmiştir.

Üçüncü adımda, sistemdeki kayıt dışı olanlar ihmal edilip aktif, pasif ve bağımlılar toplamının sosyal güvenlik kapsamına alınan nüfusu oluşturduğu varsayımı ile 2000 Nüfus sayımına dayalı olarak yapılan orta düzey nüfus projeksiyonları (Hoşgör, 2010) kullanılarak, gerçekleşen ve 2013-2040 yıllarına ait tahmini sigortalı nüfus oranı

hesap edilmiştir. Bu oranlar 2006 yılı için tespit edilen seçilmiş ülkelere ait 2006 yılı aktif/pasif oranları ile karşılaştırılmıştır.

Dördüncü adımda aktif/pasif oranına etki edecek ve detayları bulgularda açıklanacak bir senaryo ile aktif/pasif oranının ne duruma geleceği tahmin edilmiştir.

3. Bulgular

Tablo 2, 2002-2012 yılları arasında, sosyal güvenlik kapsamında aktif sigortalı olanların alt değişkenlerinin durumunu göstermektedir. Tablo 2'de zorunlu sigortalıların sayısı 2002 yılından 2012 yılına kadar sürekli bir artışla 9.510.972'den 16.501.281'e yükselmiştir. 2002 ile 2012 yılları arasında zorunlu sigortalılarda görülen artış oranı %73,50'dir. Çıraklara baktığımızda, 2002'de 215.259'dan 2012'de 306.617'ye yükselmekle % 42.44'lük bir artış göstermiştir. Yurt dışı topluluklardaki sigortalı sayısı 2002'den başlayarak 2006'ya kadar sürekli yükselerek 56.093'e ulaşmış bu tarihten sonra düşmeler sonucu 2012 de 34.600 e ulaşmıştır. 2002-2012 yılları arasındaki artış oranı % 3,41'dir. Tarım sektöründe 4/1-a kapsamındaki sigortalılara bakıldığında 2002 yılında 149.163 olan sigortalı sayısı sürekli olarak artarak 2008 yılında 218.094 e ulaşmış bu tarihten sonra süratle düşerek 2012 yılında 85.717 kişi olarak tespit edilmiştir. 2002-2012 yılları arasındaki düşüş oranı % 42,54 tür. Tarım sektöründe 4/1-b kapsamındaki sigortalılara bakıldığında ise durum pek farklı görünmemekle beraber 2002 yılındaki sigortalı sayısı 890.976 olarak belirlenmiş ve burada da 2008 yılına kadar sürekli artarak 1.127.744 kişiye ulaşmış, daha sonra 2012 yılında 1.056.852 kişiye düşmüştür. 2002-2012 yılları arasındaki artış oranı % 18,62'dir.

Tablo 2: Sosyal Güvenlik Kapsamında Aktif Sigortalılar (2002-2012)

YIL	ZORUNLU	CIRAK	YDISTOP	TARIM4/A	TARIM4/B	MUHTAR	İSBAGSIG	AKT.SGR
2002	9.510.972	215.259	33.458	149.163	890.976	28.705	1.179.825	12.008.358
2003	10.016.469	231.915	40.409	165.268	923.234	23.239	889.274	12.289.808
2004	10.520.256	219.000	47.918	176.717	997.937	25.162	566.275	12.553.265
2005	11.150.680	241.032	47.332	178.178	1.011.333	21.938	505.946	13.156.439
2006	12.048.242	248.340	56.093	187.951	1.049.206	19.629	515.474	14.124.935
2007	12.728.430	158.052	50.720	215.340	1.079.785	17.742	513.006	14.763.075
2008	12.892.501	249.292	48.401	218.094	1.127.744	14.070	491.166	15.041.268
2009	13.088.553	321.649	35.930	178.541	1.014.948	15.200	441.907	15.096.728
2010	14.161.165	349.581	25.778	152.802	1.101.131	14.348	391.499	16.196.304
2011	15.453.320	298.180	32.867	124.911	1.121.777	12.559	331.017	17.374.631
2012	16.501.281	306.617	34.600	85.717	1.056.852	11.452	356.340	18.352.859

Kaynak: SGK

Muhtar sigortalı sayısı sürekli düşerek 2002 yılında 28.705 kişiden, 2012 yılında 11.452 kişiye düşerek % 60,11' lik azalmaya uğramıştır. İsteğe bağlı sigortalı satısı 2002 yılında 1.179.825 kişi iken, sürekli düşerek 2011 yılında 331.017' ye ulaşmış ve 2012 yılında 356.340 kişiye yükselmiştir. 2002 ve 2012 yılları arasındaki azalış 5 69,80'dir. Sonuç olarak 2002 yılında 12.008.358 olarak tespit edilen aktif sigortalı sayısı 2012 yılına kadar % 52,83 artarak 18.352.859'a ulaşmıştır.

2013-2040 yılları arasında zorunlu sigortalı sayısının %107,63 artarak 16.497.900 kişiden 34.254.500 kişiye çıkacağı, 2013 yılında 327.671 olan çırak sigortalı sayısının % 95,57 artarak 2040 yılında 640.817'ye çıkacağı, 2013 yılında 34.644 olan yurt dışı topluluklardaki sigortalı sayısının düzenli bir şekilde azalarak 2040 yılında 5.220 kişiye düşmekle %84,93 azalacağı tahmin edilmiştir. Tarım sektöründe ise farklı bir durum yaşanmaktadır, tarım 4/1-a'tabi sigortalıların sayısının 2013 yılında 138.269'dan 2040 yılında 10.747'ye düşeceği buna mukabil tarım 4/1-b'ye sigortalı sayısının 2013'te 1.144.210'dan 2040 da 1.639.750 kişiye çıkacağı tahmin edilmiştir, 2013-2040 yılları arasında 4/1-a'lılardaki azalma oranı % 92,23 4/1-b'lilerde ki artış oranı ise % 43,31 olarak tahmin edilmiştir. Sonuç olarak aktif sigortalı sayısının 2013-2040 yılları arasında 18.432.635'den 36.568.313'e çıkarak % 98,39 artacağı tahmin edilmektedir. Sonuç olarak 2002-2012 yılları arasındaki pasif sigortalı sayısı % 63,66 artarak, 2002 yılında 5.887.813'den, 9.635.709'a yükselmiştir.

Tablo 3: Sosyal Güvenlik Kapsamında Pasif Sigortalılar (Aylık ve Gelir alanlar) (2002-2012)

YILLAR	YAŞLILIK	MALULLUK	VAZ.MAL	ÖLENSIG	SURISGOR	SIÖLÜGE	PASİF
2002	4.280.188	99.913	8.586	1.405.715	51.431	41.980	5.887.813

2003	4.495.495	100.028	8.823	1.479.611	51.959	42.258	6.178.174
2004	4.744.849	101.224	10.261	1.548.551	53.063	42.977	6.500.925
2005	5.013.381	100.913	10.006	1.615.654	53.584	43.387	6.836.925
2006	5.347.143	101.979	9.406	1.691.451	54.857	44.057	7.248.893
2007	5.581.552	102.915	9.239	1.795.311	56.105	44.593	7.589.715
2008	5.918.007	103.247	6.401	1.916.271	56.668	45.221	8.045.815
2009	6.228.816	105.095	6.543	2.044.775	57.422	46.205	8.488.856
2010	6.473.492	107.346	6.608	2.127.373	58.499	47.361	8.820.679
2011	6.816.806	109.382	6.711	2.233.921	58.979	48.883	9.274.682
2012	7.065.881	112.241	6.858	2.340.001	60.657	50.071	9.635.709

Kaynak: SGK

Yaşlılık aylığı alan kişi sayısının 2013 yılında 7.412.450 kişi olacağı ve %140,27 artarak 2040 yılında 17.809.600 kişiye ulaşacağı tahmin edilmektedir. Malullük aylığı alanların 2013 teki sayısı 110.956, 2040 yılındaki sayısı ise 142.142 olarak tahmin edilmiştir, artış oranı % 28,11'dir. Vazife malullerinin sayısının 2013 yılında 6.618 olacağı ve 2040 yılına kadar % 69,02 oranında düşerek 1.911'e gerileyeceği tahmin edilmektedir. Ölen sigortalı dosya sayısında da 2023-2040 yılları arasında % 107,05 oranında bir artış olacağı, 2013 yılında 2.409.410 olan ölen sigortalı dosya sayısının 2040 yılında 4.988.700'e ulaşacağı tahmin edilmiştir. Sürekli iş göremezlik geliri alan kişilerin sayısının da 2013-2040 yılları arasında sürekli bir artış göstererek 61.203 den 85.749'a çıkacağı tahmin edilmektedir, 2013-2040 yılları arasında sürekli iş görmezlik geliri olanların artış oranı % 40,11 olarak tahmin edilmiştir. Sürekli iş göremezlik ölüm geliri olan kişi sayısının 2013-2040 yılları arasında % 42,73 artarak, 49.922'den 71.253'e yükseleceği tahmin edilmiştir. Sonuç olarak pasif sigortalı sayısının 2013 yılında 10.050.109 olacağı ve bu sayının 2040 yılına kadar % 129,84 artarak 23.099.355 kişiye ulaşacağı tahmin edilmektedir. Pasif sigortalı sayısındaki artışı tetikleyen kalem yaşlılık aylığı alanlardır. Bunun en büyük nedeni ise artan doğuştaki yaşam ümidi nedeniyle yaşlanan nüfustur, dolayısı ile sosyal güvenlik sistemi içinde bu nüfusun yükü her geçen gün biraz daha artmaktadır.

2002-2012 yılları arasında hesaplanan aktif/pasif oranları ile 2000 yılı nüfus sayımına dayalı nüfus projeksiyonlarını (Hoşgör,2010) kullanarak hesaplanan sigortalı nüfus oranları belirlenmiştir. Burada hesaplanan sosyal güvenlik kapsamındaki nüfus kavramı, kayıt dışı olanlar göz ardı edilerek aktif, pasif ve sigortalı bağımlısı değişkenlerinin toplanması ile elde edilmiştir. SGK verileri ile hesaplanan aynı başlıklı değişkenlerin göstergeleri arasındaki farklılıklar farklı nüfus kullanılmasından (SGK, ADNKS verilerini ve ADNKS ye dayalı projeksiyonları kullanmaktadır) ve sosyal güvenlik kapsamındaki nüfus tanımının farklılığından kaynaklanmaktadır. Tablo 4'te 2006 yılında seçilmiş ülkelerdeki aktif/pasif oranları sunulmuştur (European Commission, 2006). Tablo 5 ise yukarıdaki açıklamalar çerçevesindeki sigortalılığın değişkenlerinden elde edilen 2013-2040 yılları arasındaki aktif/pasif oranı ve sigortalı nüfus oranı tahminlerini göstermektedir.

Tablo 5'den, 2002 yılında 2,04 olarak hesaplanan aktif/pasif oranı 2,04'tür. Bu oran 2012 yılına kadar bir düşme trendi izleyerek 2012 yılında 1,90 olarak hesaplanmıştır. Sigortalı nüfus oranı da bu dönem içinde % 65' den % 78'e çıkmıştır. 2002-2012 yılları arasında sigortalı nüfus oranındaki iyileşme oran olarak nüfusun % 13'ü kadardır.

Aktif/pasif oranını, her pasif sigortalıyı kaç aktif sigortalının karşıladığı olgusu olarak nitelersek aktif pasif oranının düşmesinin pek olumlu bir gösterge olmadığı açıktır, diğer yandan tablo 5 ile karşılaştırıldığında ülkemizin 2013 yılına ait aktif/pasif oranının 2006 yılındaki seçilmiş Avrupa ülkeleri ile karşılaştırıldığında, Avrupa birliğine üye olan birçok Avrupa ülkesinden ve AB25 ülke ortalamasından daha iyi olduğu söylenebilir.

Tablo 4: Seçilmiş Ülkelerde Aktif/Pasif Oranı (2006)

Ülkeler	Aktif/Pasif Oranı
İrlanda	4,39
Hollanda	3,64
Malta	2,64
Lüksemburg	2,40
Türkiye (2006)	1,95
Fransa	1,91
Polonya	1,89
Letonya	1,82
Çek cumhuriyeti	1,81
Finlandiya	1,80
Belçika	1,70
Estonya	1,59
Slovenya	1,54
Avusturya	1,51
İtalya	1,46
Portekiz	1,41
Almanya	1,35
Macaristan	1,31
Litvanya	1,08
AB25	1,67

Tablo 5'ten, 2013-2040 yılları arasında tahmin edilen aktif/pasif oranının düzenli bir düşüşle 2013'te 1,83'den 2040'da 1,58'e ulaşacağının tahmin edildiği görülmektedir. Bu durum 2006 yılındaki AB25 ülke ortalaması (1,67) aktif/pasif oranının altındadır ve istenilen bir sonuç değildir. Buna karşılık 2013 yılında % 78 olan sigortalı nüfus oranının 2040 yılında % 97'ye ulaşacağı tahmin edilmektedir, bu durum da olumlu ve özlenen bir sosyal güvenlik yapısını göstermektedir. Aktif/pasif oranı sigorta kapsamındaki nüfus oranının artmasına rağmen düşmektedir, bunun en büyük nedeni nüfusun artık yaşlanmaya başlaması ile beraber aktif yaş grubundaki nüfusun çok değişmemesine karşın yaşlanma nedeniyle pasif kaleminin içinde yaşlılık aylığı alanların süratle artmaya başlamasıdır.

Tablo 5: Aktif/Pasif Oranı ve Sigortalı Nüfus Oranı Tahmini (2013-2040)

YILLAR	AKT.SIG	PASİF	AK/PAS.OR*	BAGIMLI	SOSGUVKAP	SIGNUFOR	NÜFUS
2013	18.432.635	10.050.109	1,83	34.042.800	62.525.544	0,78	80.153.126
2014	19.085.123	10.466.901	1,82	34.104.900	63.656.924	0,79	81.017.915
2015	19.740.420	10.888.814	1,81	34.158.200	64.787.434	0,79	81.867.139
2016	20.398.172	11.315.838	1,80	34.204.400	65.918.410	0,80	82.700.341
2017	21.058.018	10.747.992	1,96	34.244.900	66.050.910	0,79	83.517.052
2018	21.719.953	12.185.256	1,78	34.280.700	68.185.909	0,81	84.316.439
2019	22.384.725	12.627.649	1,77	34.312.500	69.324.874	0,81	85.098.454
2020	23.051.707	13.075.151	1,76	34.341.000	70.467.858	0,82	85.863.220
2021	23.721.059	13.527.723	1,75	34.366.700	71.615.482	0,83	86.615.548
2022	24.389.815	13.985.522	1,74	34.390.000	72.765.337	0,83	87.353.885
YILLAR	**AKT.SIG**	**PASİF**	**AK/PAS.OR***	**BAGIMLI**	**SOSGUVKAP**	**SIGNUFOR**	**NÜFUS**

2023	25.060.657	14.448.319	1,73	34.411.100	73.920.076	0,84	88.083.116
2024	25.732.677	14.916.333	1,73	34.430.400	75.079.410	0,85	88.796.788
2025	26.405.553	15.390.354	1,72	34.448.200	76.244.107	0,85	89.495.158
2026	27.079.398	15.867.583	1,71	34.464.500	77.411.481	0,86	90.180.656
2027	27.753.938	16.350.919	1,70	34.479.500	78.584.357	0,87	90.845.774
2028	28.429.274	16.839.361	1,69	34.493.500	79.762.135	0,87	91.496.434
2029	29.105.150	17.332.909	1,68	34.506.400	80.944.459	0,88	92.125.955
2030	29.781.709	17.831.564	1,67	34.518.500	82.131.773	0,89	92.740.165
2031	30.458.678	18.335.320	1,66	34.529.800	83.323.798	0,89	93.329.216
2032	31.135.684	18.844.186	1,65	34.540.300	84.520.170	0,90	93.899.826
2033	31.814.084	19.358.155	1,64	34.550.200	85.722.439	0,91	94.445.610
2034	32.492.423	19.877.318	1,63	34.559.500	86.929.241	0,92	94.972.145
2035	33.171.014	20.401.498	1,63	34.568.300	88.140.812	0,92	95.472.163
2036	33.840.005	20.930.882	1,62	34.576.500	89.347.387	0,93	95.948.953
2037	34.529.176	21.465.269	1,61	34.584.300	90.578.745	0,94	96.396.174
2038	35.208.710	22.004.861	1,60	34.591.700	91.805.271	0,95	96.820.682
2039	35.888.359	22.549.557	1,59	34.598.700	93.036.616	0,96	97.214.639
2040	36.568.313	23.099.355	1,58	34.605.300	94.272.968	0,97	97.584.356

Kaynak: Nüfus ve bağlı göstergeler için (Hoşgör, 2010) *: Aktif/Pasif Oranı

Burada sosyal güvenlik sisteminin aktif/pasif oranını yükseltmek zorunda olduğu açıktır. Demografik geçiş süreci (Demografik fırsat penceresi) Türkiye de 2010'lu yılların başlarında başlayıp 2040 yılında sona erecektir. Bu dönemde 0-14 yaş nüfusu azalacak, 15-64 yaş nüfusu yaklaşık aynı kalacak, 65+ (65 ve daha üstü) yaş nüfusu ise artacaktır (Hoşgör ve Tansel, 2010). Yaşlanma ile beraber azalan aktif/pasif oranını arttırmak için en önemli kalem, sigortalı nüfus oranı da yaklaşık doyum oranına yaklaştığı için, emeklilik yaşıdır.

2008 Ekim ayı başı itibarıyla yürürlüğe giren 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu gereğince ilk defa 01/05/2008 ve daha sonraki tarihlerde sigortalı olanlardan;

4/1-(a) (SSK) sigortalıları için kadın ise 58, erkek ise 60 yaşını doldurmuş olması ve en az 7200 gün,

4/1-(b) (Bağ-Kur) ve 4/1-(c) (Emekli Sandığı) sigortalıları için kadın ise 58, erkek ise 60 yaşını doldurmuş olması ve en az 9000 gün,

malûllük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi bildirilmiş olması şartları aranmaktadır. Söz konusu yaşlar, 01/01/2036 tarihinden sonra emekli olacaklarda kademeli bir artışla erkeklerde 2044 yılında, kadınlarda ise 2048 yılında 65 olarak öngörülmekle birlikte, aylık bağlanması için aranan 7200 veya 9000 gün prim ödeme şartının yerine getirildiği tarihte geçerli olan yaş hadleri uygulanmak suretiyle sigortalılar emekli olabileceklerdir.

Varsayalım ki bu gün çıkarılacak bir Kanunla 2018 yılından itibaren, son on yıl sigorta primi ödeyenlerde dahil olmak üzere, herkes kademeli olarak 64 yaşında emekliliğe hak kazanacak ve en az 25 yıl çalışma şartı bulunacaktır. Yazılan senaryonun bitiş yılı yani ilk 64 yaşında emekli olacaklar 2039 yılında emekli olacakları ve o tarihte Türkiye de doğuşta tahmin edilen yaşam ümidi her iki cinsiyet için 77,0 yıl olduğu için ve SGK bu kişileri yaklaşık 13 yıl daha yaşlılık aylığı ile destekleyebileceği için anlamsız bir senaryo olarak görülmemektedir. Bu durumda kadınlar için 2033 yılında 58 yaşındakiler, 2034 yılında 58-59, 2035 yılında 58-60, 2036 da 58-61, 2037 de 58-62, 2038 de 58-63, ve 2039 yılında 58-64 yaşındakiler emekli olacaklardır. Erkekler için ise, 2033 yılında 60 yaşındakiler, 2034 yılında 60-61, 2035 yılında 60-62, 2036 yılında 60-63, 2037 yılında 60-64 yaşındakiler emekli olacak ve her iki cinsiyette de bu kişiler emekli olacakları tarihe kadar sistemde yani aktif sigortalıların içinde kalacak ve yine emekli olacakları tarihe kadar yaşlılık aylığı içinde yer almayacaklardır.

Tablo 6, 2013-2040 yılları arasında tahmin edilen aktif/pasif oranı, doğuştaki yaşam ümidi rakamlarını ve yazılan senaryo sonucu elde edilen yeni aktif/pasif oranlarını göstermektedir.

Tablo 6: Aktif/Pasif Oranı, Doğuştaki Yaşam Ümidi Tahmini (2013-2040)

YIL	AKT.SIG	PASİF	AK/PAS.OR	E(x)*	SEFARKI	YEAKSIG	YEPASIG	YAK/PA.OR
2013	18.432.635	10.050.109	1,83	73,5	-	-	-	-
2014	19.085.123	10.466.901	1,82	73,7	-	-	-	-
2015	19.740.420	10.888.814	1,81	73,9	-	-	-	-
2016	20.398.172	11.315.838	1,8	74,1	-	-	-	-
2017	21.058.018	10.747.992	1,96	74,3	-	-	-	-
2018	21.719.953	12.185.256	1,78	74,5	-	-	-	-
2019	22.384.725	12.627.649	1,77	74,7	-	-	-	-
2020	23.051.707	13.075.151	1,76	74,9	-	-	-	-
2021	23.721.059	13.527.723	1,75	75,1	-	-	-	-
2022	24.389.815	13.985.522	1,74	75,3	-	-	-	-
2023	25.060.657	14.448.319	1,73	75,5	-	-	-	-
2024	25.732.677	14.916.333	1,73	75,7	-	-	-	-
2025	26.405.553	15.390.354	1,72	75,9	-	-	-	-
2026	27.079.398	15.867.583	1,71	76	-	-	-	-
2027	27.753.938	16.350.919	1,7	76,1	-	-	-	-
2028	28.429.274	16.839.361	1,69	76,1	-	-	-	-
2029	29.105.150	17.332.909	1,68	76,2	-	-	-	-
2030	29.781.709	17.831.564	1,67	76,3	-	-	-	-
2031	30.458.678	18.335.320	1,66	76,4	-	-	-	-
2032	31.135.684	18.844.186	1,65	76,4	-	-	-	-
2033	31.814.084	19.358.155	1,64	76,5	371.210	32.185.294	18.986.945	1,70
2034	32.492.423	19.877.318	1,63	76,6	760.204	33.252.627	19.117.114	1,74
2035	33.171.014	20.401.498	1,63	76,7	1.167.404	34.338.418	19.234.094	1,79
2036	33.840.005	20.930.882	1,62	76,8	1.592.032	35.432.037	19.338.850	1,83
2037	34.529.176	21.465.269	1,61	76,8	2.035.655	36.564.831	19.429.614	1,88
2038	35.208.710	22.004.861	1,6	76,9	2.324.806	37.533.516	19.680.055	1,91
2039	35.888.359	22.549.557	1,59	77,0	2.624.772	38.513.131	19.924.785	1,93
2040	36.568.313	23.099.355	1,58	77,1	2.686.478	39.254.791	20.412.877	1,92

Kaynak: Nüfus ve bağlı göstergeler için (Hoşgör, 2010) *:Doğuşta tahmin edilen yaşam süresi

Projekte edilmiş ilgili yaş grubu nüfuslarına ilgili yılın sigortalılık oranının uygulanması ile tahmin edilen, uygulanan senaryo doğrultusundaki kişi farklılıkları ve bunların doğrultusunda elde edilen yeni aktif, pasif sigortalı sayıları ile yeni tahmin edilen aktif/pasif oranları Tablo 6'da yıllar itibarı ile gösterilmiştir.

Tablo 6'dan yazılan senaryo neticesinde, 2033 yılında 1,64 olan aktif/pasif oranı, 1,70 e yükselmekte, 2040 yılında 1,58'e düşen aktif/pasif oranı da 1,92'ye çıkmakla artan sigortalılık oranına rağmen 2005'ler seviyesini yakalamaktadır.

5. Sonuç ve Öneriler

Türkiye'de sosyal güvenlik sisteminin gözden geçirilmesi ve sürdürülebilirliğinin sağlanması gerektiği herkes tarafından bilinen bir gerçektir. Yapılan araştırma ve projeksiyonlar, demografik fırsat penceresi diye tanımlanan demografik sürecin ülkemizde 2010'lu yılların başlarında başlayacağını ve 2040 yılında da sona ereceğini öngörmektedir (Hoşgör ve Tansel, 2010). Demografik fırsat penceresi aynı zamanda sosyal güvenlik sisteminin iyileştirilmesine ilişkin bir takım uygulamaların hayata geçirilmesi açısından da bir fırsat ve fayda süreci olabilir. Yapılan bu çalışma neticesinde;

Aktif sigortalı sayısının 2013-2040 yılları arasında 18.432.635 den 36.568.313 e çıkarak % 98,39 artacağı tahmin edilmektedir.

Pasif sigortalı sayısının 2013 yılında 10.050.109 olacağı ve bu sayının 2040 yılına kadar % 129,84 artarak 23.099.355 kişiye ulaşacağı tahmin edilmektedir. Pasif sigortalı sayısındaki artışı tetikleyen kalem yaşlılık aylığı alanlardır. Bunun en büyük nedeni ise artan doğuştaki yaşam ümidi nedeniyle yaşlanan nüfustur, dolayısı ile sosyal güvenlik sistemi içinde bu grubun yükü her geçen gün biraz daha artmaktadır.

2013-2040 yılları arasında tahmin edilen aktif/pasif oranının düzenli bir düşüşle 2013'te 1,83'den 2040'da 1,58 ulaşacağının tahmin edildiği görülmektedir. Bu durum 2006 yılındaki AB25 ülke ortalamasının (1,67) aktif/pasif oranının altındadır ve istenilen bir sonuç değildir.

2013 yılında % 78 olan sigortalı nüfus oranının 2040 yılında % 97'ye ulaşacağı tahmin edilmektedir, bu durum sigortalı nüfus oranı açısından olumlu ve özlenen bir sosyal güvenlik yapısını göstermektedir.

Aktif /pasif oranı sigorta kapsamındaki nüfus oranının artmasına rağmen düşmektedir, bunun en büyük nedeni nüfusun artık yaşlanmaya başlaması ile beraber aktif yaş grubundaki nüfusun çok değişmemesine karşın yaşlanma nedeniyle pasif kaleminin içinde yaşlılık aylığı alanların süratle artmaya başlamasıdır.

Sonuç olarak, 2033 yılında 1,64 olan aktif/pasif oranı, 1,70'e yükselmekte, 2040 yılında 1,58'e düşen aktif/pasif oranı da 1,92'ye çıkmakla artan sigortalılık oranına rağmen 2005'ler seviyesini yakalamaktadır.

Aktif/pasif dengesini sağlamak için ülkemizde demografik dönüşümün etkisini yansıtan emeklilik yaşının artırılmasına ilave olarak erken emekliliği caydırıcı ve sigortalıların sistemde daha uzun kalmalarını sağlayacak politikalar geliştirilmelidir.

Dolayısıyla, bu tip çalışmaların yapılması ve yapılan çalışmaların hayata geçirilmesi sayesinde, demografik fırsat penceresinin sosyal güvenlik uygulamaları açısından da bir fırsat penceresi olacağı inancıyla, çalışmanın konu ile ilgili araştırmacılara örnek teşkil edeceği ümidindeyiz.

Kaynakça

European Commission, http://ec.europa.eu/index_en.htm.

Hoşgör, Ş. ve A. Tansel, (2010), 2050'ye Doğru Nüfusbilim ve Yönetim: Eğitim, İşgücü, Sağlık ve Sosyal Güvenlik Sistemine Yansımalar: TÜSİAD Yayın No: TÜSİAD-T/2010/11/505. TÜSİAD: İstanbul.

Koç, İ., Eryurt, M. A., Adalı, T., ve Seçkiner P., (2010), Türkiye'nin Demografik Dönüşümü, Hacettepe Nüfus Etütleri Enstitüsü Yayını.

SGK (2013), Aylık İstatistik Bültenleri, http://www.sgk.gov.tr/

Tuzgöl, H., (2012), Aktüeryal Hesaplamaların Sosyal Güvenlik Sistemindeki Önemi, SGK Yayını, Kurum İçi Bülten, Sayı:43.

United Nations (2013), World PopulationProspects: 2010 Revisions.

TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNÜN DİREKT PRİM ÜRETİMİ İLE EKONOMİYE ETKİSİ

Yrd.Doç.Dr. Makbule Elif ÇEKİCİ[15]
Marmara Üniversitesi

Arş.Gör. Mehmet Nuri İNEL[1]
Marmara Üniversitesi

Öz

Günümüzde sigortacılık tüm dünyada ekonomik büyümenin ekonomik göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir. İktisatçılar tarafından bir ülkenin ekonomik büyümesindeki en önemli gösterge GSYİH olarak kabul görmektedir. Sigorta sektörünün ekonomiye katkısı ise prim üretiminin GSYİH ya oranı ile ele alınmakta ve bu oranın yüksek olması ülke ekonomisi için önem taşımaktadır. Bu çalışmada 1981-2011 yıllarına ait prim üretim değerleri ile GSYİH değerleri kullanılarak regresyon modeli kurulmuş, simülasyon ile prim üretilerek regresyon modeli aracılığıyla 2012-2013 yılları için GSYİH değerleri kestirilmiştir.

Anahtar Kelimeler

Sigortacılık ve ekonomi, simülasyon, regresyon

1. Giriş

Günümüzde sigortacılık tüm dünyada ekonomik büyümenin ekonomik göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir. İktisatçılar tarafından bir ülkenin ekonomik büyümesindeki en önemli gösterge GSYİH olarak kabul görmektedir. Sigorta sektörünün ekonomiye katkısı ise prim üretiminin GSYİH ya oranı ile ele alınmakta ve bu oranın yüksek olması ülke ekonomisi için önem taşımaktadır. Prim üretim hacmi yüksek olan ülkelerde, prim üretim hacminin GSYİH'ya oranı yüksektir. Bu yüksek oran finansal enstrümanlara yapılan yatırımların da yüksek olması anlamını taşımaktadır. Ülkemizde ise bu oran son derece düşüktür. Dolayısıyla finansal enstrümanlara yapılan yatırımlarda düşük olmaktadır. Sigortacılığın ülkemizde yaygın olarak yer alması için sigorta bilincinin yaygınlaştırılması gerekmektedir. Böylece prim hacminin GSYİH 'deki payı artacak ve sigorta sektörünün finansal varlıklarındaki artış her yönden ekonomiyi destekleyecektir. Prim üretim değerleri ile GSYİH değerleri kullanılarak regresyon modeli kurulmuştur. Simülasyon ile prim üretilerek regresyon modeli aracılığıyla 2012-2013 yılları için GSYİH değerleri kestirilecektir.

2. Sigorta Sektörünün Ülke Ekonomisi ile İlişkisi

Sigorta sektöründe toplanan primlerin fona, hisse senedi , tahvil, hazine bonosu gibi yatırımlara aktarılması menkul kıymet piyasasına ve ülke ekonomisine dinamizm katmaktadır. Finans sektörünün ülkemizde 2010 yılı sonunda varlık toplamı 1,3 trilyon TL olup bu tutarın 1,1 trilyon TL si bankacılık sektöründen 36.8 milyar TL si ise sigortacılık ve bireysel emeklilik sisteminden oluşmaktadır. (SDK, 2010, 15)

Sigorta şirketleri likidite riskine karşı yatırımlarını daha çok satılmaya hazır finansal varlıklara yapmaktadır. Sigortacılık ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin belirlenmesi açısından önemli bir gösterge olarak kabul edilmektedir.

Türk Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nin Aralık 2011 istatistiklerine göre hayat dışı primler 14.487.366.085 TL 'ya ulaşmış ve %21,25'lik bir büyüme göstermiştir. Hayat sigortaları ise 2.685.683.668 TL ya ulaşarak %23,13'lük bir büyüme kaydetmiş ve Toplam Prim Üretimi 17.173.051.753 TL ya ulaşmıştır.

Sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörleri finans sektörü içinde %2,80 lik bir paya sahiptir. Sektörün varlık toplamı 2011 yılında %15,46 oranında yükselmiş ve 42,5 milyar TL ye ulaşmıştır. (sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörleri 2011 yılı faaliyet raporu , 2012, 15)

Ülkemizde sigorta reasürans ve emeklilik şirketleri yatırımlarını çoğunlukla finansal varlıklara yapmakta ve bu yatırımlarda hazine bonosu ve devlet tahvili gibi kamu borçlanma senetleri ilk sırayı almaktadır. Tablo 1 de finansal varlıkların dağılımı görülmektedir. (SDK, 2011, 22)

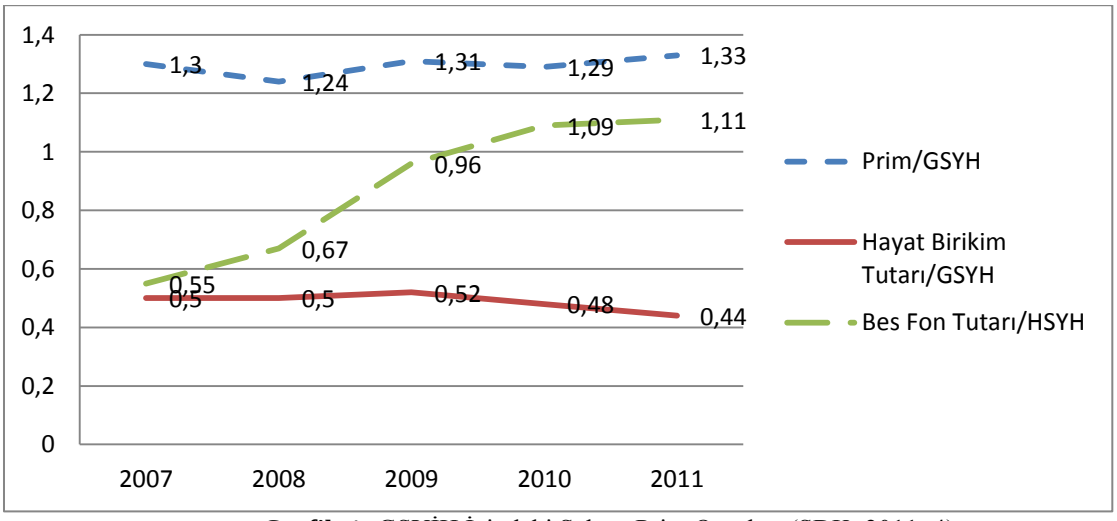
[15] Marmara Üniversitesi, İşletme Bölümü

Tablo-1: Finansal Varlıkların Dağılımı (SDK, 2011, 22)

(Milyon TL)	2007	2008	2009	2010	2011
DT / HB	5.244	7.576	8.319	7.819	7.556
Hisse Senedi	1.576	143	269	339	269
Yatırım Fonu	90	134	179	236	222
Diğer FV	968	899	899	989	1.256
Toplam	7.878	8.752	9.666	9.384	9.303

3. Sigorta Primlerinin GSYİH'ya Etkisi

Gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) bir ülkenin sınırları içinde belirli bir yılda üretilen malların ve hizmetlerin üretildikleri yılın piyasa fiyatları üzerinden değerini ifade etmektedir.(Ünsal, 2004: 33) GSYİH üç farklı yöntemle ölçülebilmektedir. Ancak üç yöntemle de aynı sonuç elde edilmektedir. Birinci yöntem ülkede üretilen bütün mal ve hizmetlerin birim fiyat ile üretim miktarlarının çarpımından oluşan değerlerinin toplanması şeklindedir. İkinci yöntem olan gelir yöntemi ise mal ve hizmet üretiminin hane halkı için yarattığı maaş, ücret, kar, kira ve faiz gelirlerinin toplanmasıdır. Harcama yöntemi olan üçüncü yöntemde ise ülkenin üretimini satın almak için gereken harcamalar üzerinde yoğunlaşmaktadır ve üretilen ne varsa satılmaktadır. Bu sebeple satılanların değerinin, üretilenlerin değerine eşit olması gerekmektedir. (Sloman, 2004: 13) GSYİH bir ülkenin refah düzeyinin göstergesi olarak ele alınmaktadır. Sigortacılık ise bir ülkenin ekonomik büyümesinin önemli göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir.



Grafik-1: GSYİH İçindeki Sektör Prim Oranları (SDK, 2011; 4)

Türkiye'de 2011 yılı için prim üretiminin GSYİH içindeki payı %1,33'iken dünyada bu oran %6,9'dur. GSYİH içindeki sektör prim oranları grafik 1 de yer almaktadır.

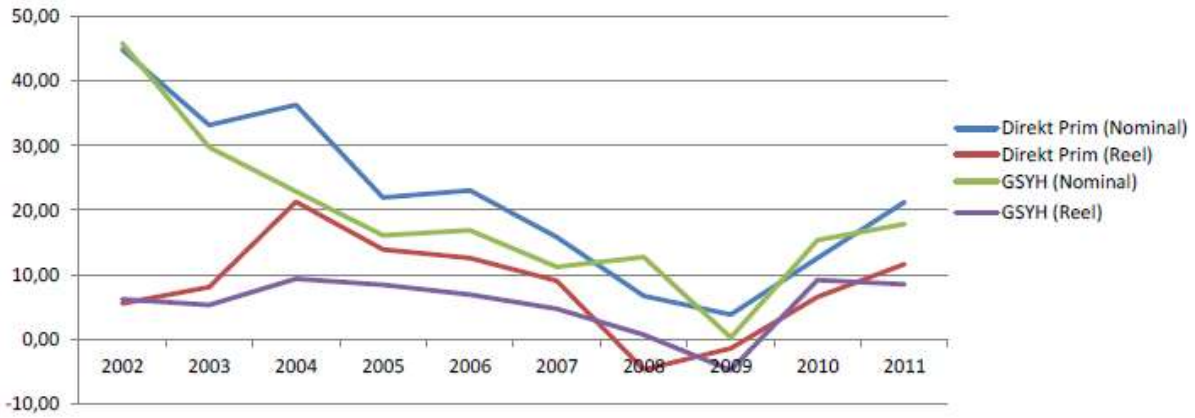
Ülkemizde prim üretim hacmi son yıllarda hızlı bir yükseliş göstermiş olmasına rağmen GSYİH içindeki payı hala düşüktür. Ancak sigorta sektöründeki prim üretim hacmi büyüdükçe GSYİH içindeki payının da artması beklenecektir. Sigorta sektöründe toplanan primlerle oluşan fonların yatırım araçlarına aktarılması ile gelişmiş ülkelerde ekonominin önemli bir lokomotifi sayılan sigortacılık, ülkemizde ekonomiye olan katkısının artması için hem devlet hem de finans piyasası tarafından desteklenmektedir. Sektörün ekonomiye katkısı sadece yatırımlarla sınırlı değildir. Yarattığı istihdam ticari işletmelerin felaketler, yangınlar vs. gibi nedenlerle uğradığı zararı sigorta vasıtasıyla karşılayarak ticaret hayatına devamını sağlama sigorta güvencesi ile yeni pazarlama açılımı kolaylaştırması gibi etkenlerinde ekonomiye etkisi büyüktür. Sigorta sektöründeki prim hacmi artışının finansal varlıklar yolu ile ekonomik katkısının artması hedeflenmektedir. Dolayısıyla bu gelişim GSYİH üzerinde de etkisini gösterecektir.

Genel olarak sigortacılık sektörü milli gelirin arttığı dönemlerde GSYİH dan daha yüksek oranda büyümekte, milli gelir düştüğünde ise GSYİH dan daha fazla küçülmektedir. Kriz dönemlerinde ise reel prim üretimi azalmaktadır. Krizin etkisi nedeniyle 2008 yılında ilk defa reel prim üretimi azalmasına rağmen GSYİH artmıştır.

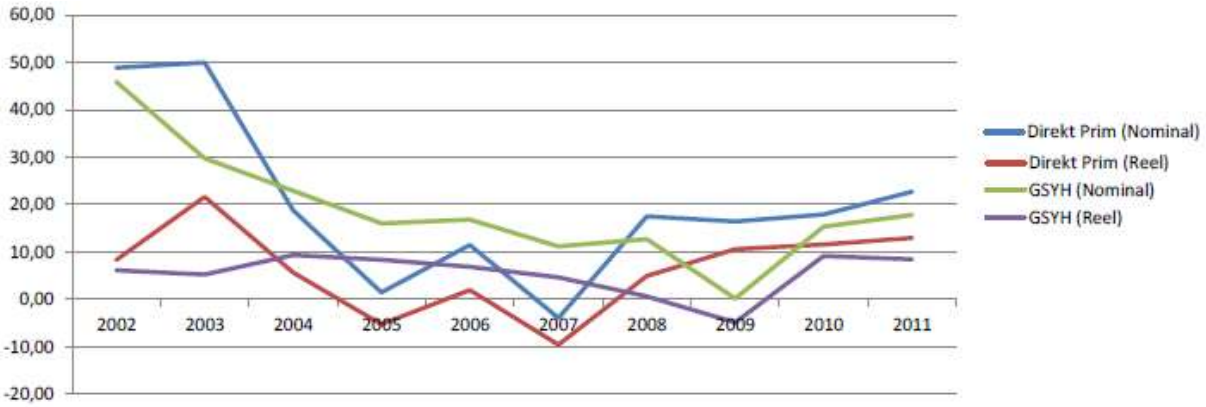
2011 yılında ise direkt prim üretimi reel olarak %11,84 oranında artmış ve reel olarak %8,49 oranında artış gösteren GSYİH yı aşan bir büyüme kaydetmiştir. (SDK,2011;5) bu koşullar altında direkt prim üretiminin GSYİH içindeki payının da artması beklenebilir. Hayat ve hayat dışı branşlardaki artış oranları GSYİH'nın artış oranları ile karşılaştırılmalı olarak Grafik 2 ve Grafik 3 de gösterilmektedir. (SDK, 2011;6) Son beş yıllık döneme ait prim üretimi artış oranları ve GSYİH nin artış oranları tablo-6 da verilmiştir.

Tablo-2: Prim Üretiminin Seyri (SDK, 2011: 5)

	2007	2008	2009	2010	2011
HD Direkt Prim	9.370	9.995	10.371	11.673	14.154
Hayat Direkt Prim	1.331	1.564	1.822	2.148	2.637
Di re kt Prim To p l amı	10.701	11.560	12.193	13.822	16.791
Nominal Değişim (%)	12,95	8,02	5,48	13,36	21,48
Reel Değişim (%)	6,33	-3,55	0,17	7,27	11,84
HD Değişim (%) (Nominal)	15,83	6,67	3,76	12,56	21,25
Hayat Değişim (%) (Nominal)	-3,9	17,56	16,45	17,92	22,74
HD Değişim (%) (Reel)	9,05	-4,75	-1,46	6,51	11,62
Hayat Değişim (%) (Reel)	-9,53	4,97	10,6	11,59	12,99
GSYH	843.178	950.534	952.559	1.098.799	1.294.893
Nominal Değişim (%)	11,18	12,73	0,21	15,35	17,85
Reel Değişim (%)	4,67	0,66	-4,83	9,16	8,49



Grafik-2: Hayat Dışı Branşlar Direkt Prim Üretimi Artış Oranları (SDK, 2011: 6)



Grafik-3: Hayat Branşlar Direkt Prim Üretimi Artış Oranları (SDK, 2011: 6)

Ülkemizde hayat sigortalarının kredi sigortası olarak kullanımı ile hayat sigortalarından elde edilen prim artış göstermiştir. Tablo incelendiğinde 2011yılı için GSYİH daki reel değişim oranı (%8,49) hem hayat sigortası reel

değişim oranı (%12,99)dan hem de hayat dışı sigortaların primlerinin reel değişim oranından(%11,62) düşüktür. Bu sigorta sektöründeki gelişmeyi göstermektedir

4. Uygulama

Bu çalışmada direkt primler bağımsız, GSYİH bağımlı değişken olarak alınarak basit doğrusal regresyon uygulaması yapılacak ve model kestirilecektir. Direkt primlere Monte Carlo simülasyonu uygulanacaktır. Simülasyon sonucunda önümüzdeki iki yıla ait primler tahmin edilmeye çalışılacak, bu primlerle bağımlı değişken olan GSYİH'nın ne kadar olacağı kestirilecektir.

Regresyon analizi, bağımlı değişken ile bir veya birden çok bağımsız değişken arasındaki ilişkilerin matematiksel eşitlik ile açıklandığı süreçtir. (Kalaycı, 2010: 199) Basit doğrusal regresyon analizinde bir değişkenin verilen değeri ile diğer değişkenin değerini hesaplamamıza veya değerini kestirebilmemize yarayan eşitliğin belirlenebilmesi amacıyla yapılmaktadır. Anakütle için tasarlanan regresyon doğrusu; (Armutlulu, 2008: 149-152)

$$\mu_Y = \beta_0 + \beta_1 X + \varepsilon$$

şeklinde ifade edilirken, örneklemden elde edilen regresyon doğrusu;

$$\hat{y} = a + bx$$

olarak ifade edilmektedir. Hesaplamalarda Easy fit Professional 5.5. ve MS Excel 2010 programı kullanılmıştır. 2011 yılına ait sigorta prim verileri Hazine Müsteşarlığı tarafından açıklanmış 1981-2011 arası veriler kullanılarak analiz yapılmıştır. Analize tabi tutulacak veriler tablo-3 dedir.

Tablo-3: GSYİH ve Prim Üretimi verileri **(**HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI SİGORTACILIK İSTATİSTİKLERİ, 2012)

	DİREKT PRİM ÜRETİMİ	**GSYİH**
1981	22851	7901028
1982	33874	10492187
1983	46311	13905814
1984	85288	21997147
1985	129817	35095483
1986	191510	51079328
1987	311989	74721931
1988	572082	129224514
1989	1039700	227324025
1990	2211100	393060200
1991	4033400	630116900
1992	8171429	1093368000
1993	17203911	1981867200
1994	31729600	3868429100
1995	63250523	7762456100
1996	128167862	14772110200
1997	283084008	28835883200
1998	549736978	70203000000
1999	966459337	104596000000
2000	1774577979	166658000000

2001	2480740783	240224000000
2002	3650727900	350476000000
2003	4961330513	454781000000
2004	6621024600	559032000000
2005	7815725015	648932000000
2006	9666022056	758391000000
2007	10931473390	856384000000
2008	11779475057	950144000000
2009	12281118009	953974000000
2010	14129895725	1105101000000
2011	17163391348	1294893283467

GSYİH bağımlı değişken, direkt prim üretimi bağımsız değişken olarak alındığında regresyon modeli;

$$\hat{y} = 12233605989{,}4731 + 77{,}8112444863375x_{prim}$$

şeklinde kestirilmektedir. Modelin anlamlılığı sınanmıştır. F istatistiği sonucuna (tablo-8) göre model anlamlı bulunmuştur.

Tablo-8: Modelin Anlamlılığı için F istatistiği sonuçları

	df	*SS*	*MS*	*F*	*Anlamlılık F*
Regresyon	1	4,7982E+24	4,7982E+24	8860,76375	1,2987E-37
Fark	29	1,5704E+22	5,4151E+20		
Toplam	30	4,8139E+24			

R kare sonucuna göre GSYİH daki değişkenliğin %99 u prim üretimindeki değişkenlik tarafından açıklanmaktadır. Ancak bu durumun varlığı beklenmektedir. Burada modelin kestiriminin yapılmasının amacı simulasyon sonucu elde edilecek primler ile GSYİH'yı kestirebilmektir.

Bir modelde rasgele sayılar kullanarak yapılan çözümlemeler Monte Carlo simülasyonu olarak isimlendirilir. (Öztürk ve Özbek 2004: 110) Diğer bir tanımlamaya göre; Monte carlo simülasyonu, gerçek bir durumun stokastik modelini oluşturarak bu modelden örnekleme deneyleri hazırlama tekniğidir.(Öztürk; 2004, 119) Günümüzde simülasyonun önde gelen yöntemidir. Günümüz simülasyonun uygulanması genel olarak Monte Carlo yöntemindeki örnekleme düşüncesine dayanmaktadır. (Taha 2007: 666,671)

Burada kullanılan simülasyonda verilerin dağılımı belirlenerek o dağılımdan rassal sayılar üreterek simülasyon yapılacaktır. Bir $f(x)$ olasılık dağılımından arka arkaya $t = t_1, t_2, t_3$ ... rasgele örneklemi üretilecektir. (Taha 2007: 674) Diğer bir deyişle dağılımlardan rasgele sayılar türetilecektir. (Öztürk ve Özbek 2004: 175) Talep tahminlerini belirlemede simülasyon kullanarak dönemlik kıyaslamanın yapıldığı çalışmalar bulunmaktadır. (Demirdöğen:1998, 234)

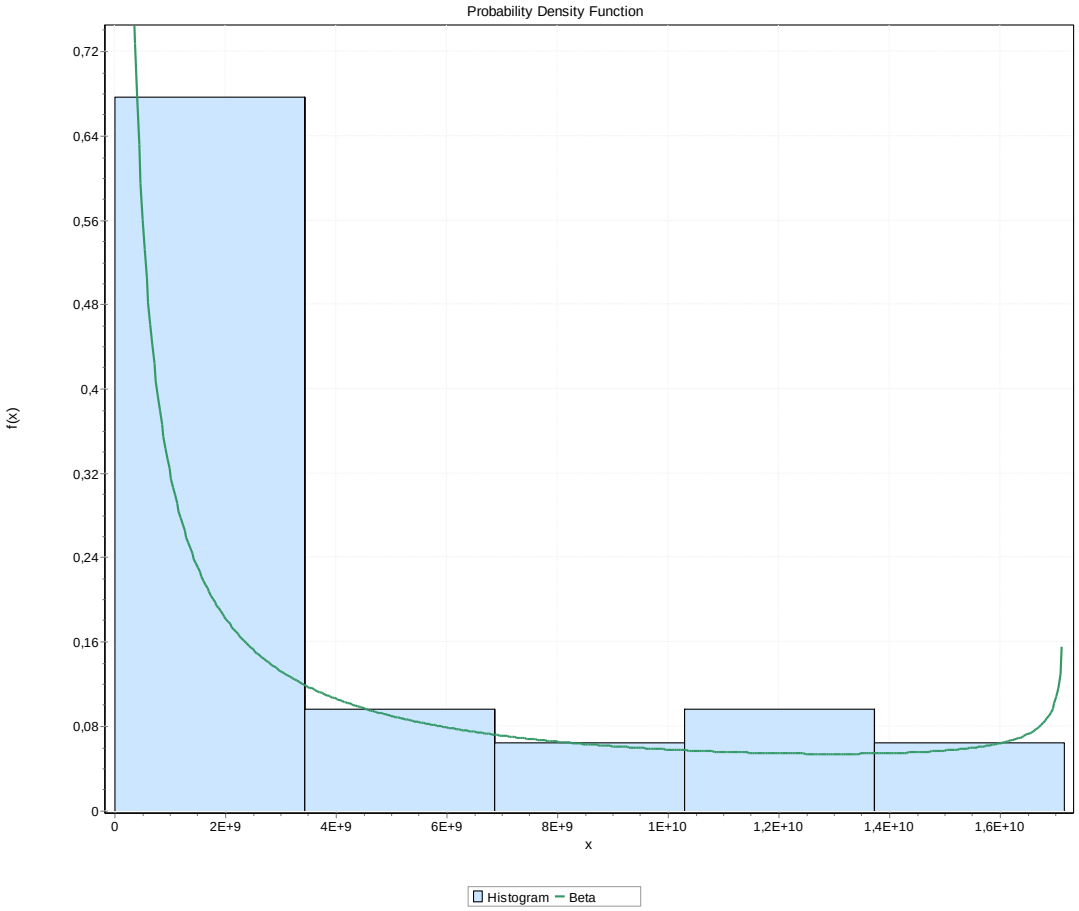
Çalışmanın bu aşamasında direkt primlere ait geçmiş verilerin hangi dağılıma uyduğu belirlenmektedir.

Direkt primlere ait verilerin dağılımının hangi dağılıma uyduğu Easy fit programı ile tespit edilmiştir.

Direkt primlere ait verilerin dağılımı aşağıda bulunan uyum iyiliği sonuçlarına göre Beta dağılıma uymaktadır. Dağılımın parametreleri;

□$_1$=0,15552 □$_2$(β) =0,72907 a=22851,0 b=1,7163E+10

şeklindedir. Bu istatistiğe ait uyum iyiliği sonuçları tablo-4 ve tablo-5 da dır. Dağılımın grafiği grafik-4 de gösterilmiştir.



Grafik-4: Verilerin Dağılımı ve Beta Dağılımı

Tablo-4: Kolmogorov Smirnov Uyum İyiliği Testi Sonuçları

Kolmogorov – Smirnov					
Örnek hacmi	31				
İstatistik	0,10549				
P değeri	0,84513				
□	0,2	0,1	0,05	0,02	0,01
Critical Value	0,18732	0,21412	0,23788	0,26596	0,2853

Tablo-5: Kikare Uyum İyiliği Testi Sonuçları

Ki-Kare					
Serbestlik der.	3				
İstatistik	2,6327				
P değeri	0,45179				
□	0,2	0,1	0,05	0,02	0,01
Critical Value	4,6416	6,2514	7,8147	9,8374	11,345

Beta dağılımı;
(0,1) aralığında tanımlı olan sürekli bir dağılımdır ve iki parametresi bulunmaktadır. Dağılımın yoğunluk fonksiyonu aşağıdaki gibidir. (Armutlulu, 2004: 235-236)

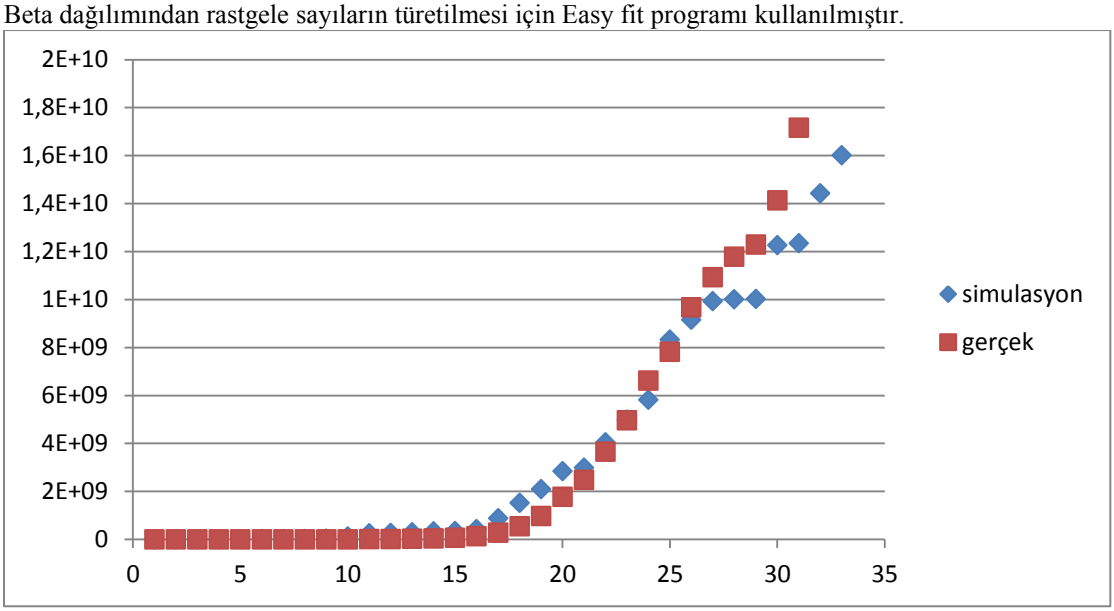
$$f(x;\alpha,\beta) = \frac{1}{B(\alpha,\beta)} x^{\alpha-1}(1-x)^{\beta-1}, \quad 0 < x < 1$$

$$\alpha > 0\,, \beta > 0$$

Buradan yola çıkarak Beta dağılımının maksimum ve minimum değerleri değiştiğinde 2 tane daha parametre eklenmektedir. Bu haliyle a ve b sınırlar olmak üzere;(Hanson,1991: 1)

$$f(x;\alpha,\beta,a,b) = \frac{1}{B(\alpha,\beta)} \frac{(x-a)^{\alpha-1}(b-x)^{\beta-1}}{(b-a)^{\alpha+\beta-1}}$$

ifadesine dönüşmektedir.
Bu dağılımdan rastgele sayılar üretimiyle simülasyon yaparak direkt prim üretimi tahmin edilmeye çalışılacaktır. Beta dağılımından rastgele sayıların türetilmesi için Easy fit programı kullanılmıştır.



Grafik-5: Simülasyon Ve Gerçek Veriler

Üretilen direkt primler; 31 dönem için 31 ve sonraki dönemler için 2 adet olmak üzere yukarıdaki grafikte gerçek değerler ile simülasyon değerleri gösterilmektedir. Buna göre sonraki dönem değeri 14427016024,395 bir sonraki 16010822397,2484 olarak simule edilmiştir.
Bu prim kullanılarak GSYİH regresyon modeli yardımıyla kestirilmiştir.

$$\hat{y}_{2012} = 12233605989{,}4731 + 77{,}8112444863375.\ 14427016024{,}395$$
$$\hat{y}_{2012} = 1134817677071{,}98$$

$$\hat{y}_{2013} = 12233605989{,}4731 + 77{,}8112444863375\ .\ 16010822397{,}2484$$
$$\hat{y}_{2013} = 1258055621969{,}10$$

Buradan yola çıkarak simülasyon yardımıyla elde edilen direkt primlerin GSYİH içindeki payı ,

$$Direkt\ prim/_{GSYİH} = \frac{14427016024{,}395}{1134817677071{,}98} = 0{,}01271307$$
$$Direkt\ prim/_{GSYİH} = \frac{16010822397{,}2484}{1258055621969{,}10} = 0{,}012726641$$

olarak elde edilmiştir.

5. Sonuç

Bu çalışmada 1981-2011 yılları arasındaki direkt prim üretimleri ve GSYİH değerleri kullanılarak yapılan çalışmada direkt prim değerlerinin dağılımı Beta dağılımı olarak bulunmuştur. Yapılan simülasyon ile üretilen direkt prim değerleri 2012 yılı için 14427016024,395TL ve 2013 yılı için 16010822397,2484 TL olarak alınmıştır. Direkt prim değerlerinin regresyon modelinde yerine konulması ile kestirilen GSYİH değerleri 2012 için 1134817677071,98 TL ve 2013 yılı için 1258055621969,10TL dır.
Sigorta sektörünün ekonomiye katkısını açıklayan oran olarak ele alınan prim/GSYİH oranları 2012 için %1,271 ve 2013 için %1,272 olarak elde edilmiştir. Bu oranlara göre ülkemizde sigorta sektörünün ekonomiye katkısı önümüzdeki yıllar içinde de çok büyük bir artış göstermeyecektir. Sigorta sektörünün desteklenerek ve sigorta bilincinin yaygınlaştırılması sağlanarak sektörün büyümesi sağlanmalıdır. Böylece sektörünün ekonomideki etkisini geliştirmek mümkün olacaktır. Bireysel emeklilik sisteminin ve devlet destekli sigortaların yükseliş trendi göz önüne alındığında, prim üretiminin artması beklenecektir. Sigortacılığın önemi her alanda vurgulanmalıdır ki bu sektörde primler aracılığı ile toplanan para, finansal enstrümanlara yapılan yatırımlarla ekonomiye daha büyük bir katkı sağlayabilsin.

Kaynaklar

Armutlulu İ.H. (2004) *İşletme İstatistiğine Giriş,* Alfa, İstanbul

Armutlulu İ.H. (2008) *İşletmelerde Uygulamalı istatistik,* Alfa, İstanbul

Demirdöğen O. (1998) *Talep Tahmininde Monte-Carlo Simulasyon Tekniğinin Kullanılması,* Ankara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 12 1-2 234

Hanson B.A. (1991) *Method of Moments Estimates fort he Four Parameter Beta Compound Binomial Model And the Calculation of classification Consistency Indexes*, ACT Research Report Series, ABD

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık İstatistikleri (24.02.2012)

http://www.hazine.gov.tr/File/?path=ROOT%2fDocuments%2fSigortac%c4%b1l%c4%b1k+ve+%c3%96zel+Emeklilik+%c4%b0statisti%c4%9fi%2fBULTEN201012.xls

Kalaycı Ş. ve Küçüksille E. vd. (2010) *Spss Uygulamalı Çok Değişkenli istatistik Teknikleri* , Asil yayın. Ankara

Öztürk L. (2004) *Monte-Carlo Simulasyon Metodu Ve Bir İşletme Uygulaması, Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları, Cilt 3 Sayı 1 119*

Öztürk F. Özbek L (2004)*Matematiksel Modelleme ve Simulasyon*, Gazi Kitabevi Ankara. s 110-175

Sigortacılık Ve Bireysel Emeklilik Sektörleri 2011 Yılı Faaliyet Raporu (2012) *Sigortacılık Ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor Basın Duyurusu ,* T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu

SDK Raporu (2010) *Türkiye'de Sigortacılık Ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor* T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu

SDK Raporu (2011) *Türkiye'de Sigortacılık Ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor* T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu

Sloman J. (2004) *İktisat Makro*, Çev: Ahmet Çakmak, Bilim Teknik yayınevi, İstanbul

Taha H. (2007) *Yöneylem Araştırması,* literatür yayınları, İstanbul s 666 671 674

Ünsal E.M. (2004) *Makro İktisada Giriş*, Siyasal Kitabevi Ankara

TÜRKİYE'DE HAYAT DIŞI SİGORTA SEKTÖRÜNÜN FİNANSAL PERFORMANS ANALİZ VE DEĞERLENDİRİLMESİ

Yrd.Doç.Dr. Yılmaz AKYÜZ[16]
Uşak Üniversitesi

Zübeyde KAYA[17]
Afyon Kocatepe Üniversitesi

Öz

Sigorta hayatımızda bizi riskten korunmamızı sağlayan araçlardan biridir. Sigorta Sektörünün bireyler, şirketler ve kurumların karşılaştıkları farklı riskler etkili bir şekilde yönetilmesini sağlaması gibi birtakım önemli işlevleri bulunmaktadır. Sigorta Sektörü, ülke kalkınmasına doğrudan destek sağlayan önemli bir finansal sektördür. Sigortacılık sektörü finansal sistem içerisinde uzun vadeli finansal kaynak oluşturma özelliği nedeni ile sektörünün gelişmesi ve ekonomik gelişme arasında doğrusal bir ilişki olduğu söylenebilir. 2008 ekonomik krizi öncelikle gelişmiş ülkelerde başlayan ve daha sonra tüm dünyayı etkisi altına alan, etki alanının genişliği ve hızı nedeni ile nedeni ile tüm sektörler gibi, sigortacılık sektörünü de olumsuz yönde etkilemiştir. Bunun sonucu olarak dünyada sigorta prim üretimi 2008 ve 2009 yıllarında gerilemiştir. Ülkemizde ise, hayat dışı dallarda prim üretimi artışı son iki yılda da enflasyon oranının altında kalmış ve sektör prim üretimi küçülmüştür.

Bu çalışmanın amacı Türkiye'de hayat dışı sigorta şirketlerinin sektörel bazda 2007-2011 yıllarındaki finansal performansı çok kriterli karar verme yöntemi olan TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solutions) yöntemiyle değerlendirmektir. Analizde sektöre ait 10 adet finansal performans oranı ile bu kriterlere eşit ağırlıklar verilerek performans puanları elde edilmiştir. Çalışmanın sonucunda yıllar bazında sektörün en başarılı yılın 2007, en başarısız yıl ise 2008 yılı olduğu ortaya çıkmıştır ve küresel krizin hayat dışı sigorta sektörünü etkilediğini söylemek mümkündür.

Anahtar Kelime

Sigorta, Sigorta Sektörü, Performans Değerlendirme, TOPSIS Yöntemi. Aktüerya

1. Giriş

Sigorta Latince kökenli bir sözcük olup, tam Türkçe karşılığına bakıldığında emniyet ve güven anlamını ifade etmektedir. Bu anlama bakıldığında, ileride ortaya çıkabilecek her türlü tehlikelerin insanın kendi canına, malına, çıkarlarına veya sorumlu olduğu durumlarda üçüncü kişilere zarar verebilecek durumlar karşısında önceden güven sağlanabilmesi bakımından bir sisteme ihtiyaç söz konusudur. Günümüzde bu sisteme verilen ad sigorta veya sigortacılıktır. Sigorta sayesinde aynı tehlikelere maruz kalan kişiler, bu sayede tehlikelere de birlikte müdahale etme imkanına kavuşmuşlardır (Kuşçu & Afşin Revanoğlu, 2011: 138).

Sigortacılık sektörü, ülkemizde güçlü mali yapısı ile her geçen yıl büyümektedir. Sigorta sektörü yerli sermayenin yanı sıra yabancı yatırımcıların dikkati çekmektedir bundan dolayı sektöre olan ilgi artmakta ve pazarda rekabet her geçen yıl daha da artmaktadır (http://www.istekobi.com.tr/sektorler/sigortacilik-sektoru-s20/sektore-bakis/sigortacilik-sektoru-b20.aspx).

Sigorta çeşitleri hayat ve hayat dışı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Hayat dışı sigorta, maddi hasarların ve kayıpların sigorta teminatı altına alınmasıdır. Hayat dışı sigortaları yangın sigortaları, kaza sigortası, taşımacılık sigortası, mühendislik sigortası şeklinde sınıflandırmakta mümkündür (http://www.sigortam.net/sigorta-cesitleri).

1.1. Literatür Taraması

TOPSİS yöntemi ile yapılan bazı çalışmalar şunlardır; Wu & Olson (2006) Yapılan bu çalışmada Kanada bankalarının finansal performansı 12 adet finansal oran kullanılarak TOPSIS yöntemine göre değerlendirilmiştir. Sonuçlar veri madenciliği yöntemiyle karşılaştırılması yapılmıştır.

[16] Uşak Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
Cep No: 0 531 794 34 63 Mail: yilmaz.akyuz@usak.edu.tr
[17] Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe Finansman Ana Bilim Dalı
Cep No: 0 506 613 33 33 Mail: zkaya64@hotmail.com

Sezer & Saatçioğlu (2008) Bu çalışmada İzmir'de faaliyet gösteren nakliye müteahhitleri ile birtakım görüşmeler yapılarak gemi operatörü seçiminde daha hızlı ve sağlıklı karar verebilmek için bazı kriterler ortaya konulmuştur. Bu kriterler yardımıyla da AHP, ELECTRE ve TOPSİS yöntemleri uygulanarak en doğru karar seçimi yapılmıştır.

Demireli (2010) Yaptığı bu çalışmada 2001-2007 yıllarında Türkiye'de hizmet veren kamu bankalarının finansal performansları 10 adet finansal oran kullanılarak TOPSIS yöntemine göre değerlendirilmiştir.

Dumanoğlu (2010), Çalışmada 2004-2009 yılları IMKB'ye kayıtlı, 15 çimento şirketinin finansal performansları bilanço ve gelir tablosu verileri yardımıyla 8 adet finansal oran kullanılarak TOPSIS yöntemine göre değerlendirilmesi yapılmıştır.

Erdoğan (2010) Çalışmada 2007-2010 yılları GSYİH, ihracat ve turizm verilerinden yararlanılarak TOPSIS yöntemiyle yıllar bazında ekonomik performansları değerlendirilmiştir.

Özer, Öztürk & Kaya (2010) Çalışmada IMKB' de kayıtlı olan gıda ve içecek sektöründeki işletmelerin 2007-2008 yıllarında VZA (Veri Zarflama Analizi), Kümeleme ve TOPSIS yöntemi uygulanarak etkin olup olmadıklarına karar verilmiştir.

Akyüz, Bozdoğan & Hantekin (2011) Yapılan bu çalışmada 1999-2008 yılları IMKB'ye kayıtlı seramik sektöründe faaliyet gösteren bir anonim şirketin gelir tablosu ve bilançolarından yararlanılarak 19 oran kullanılıp, bu şirketin finansal performansı TOPSIS yöntemi uygulanarak yıllar bazında değerlendirilmesi yapılmıştır.

Dai & Zhang (2011) Yapılan bu çalışmada Zhejiang eyaletinde 2007 ve 2009 verileri ele alınarak 10 adet gösterge ile 11 kentin ekonomik kalkınma, bölgesel eşitsizlik değerlendirilmesi TOPSIS modeline göre değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

Çonkar, Elitaş & Atar (2011) Bu çalışmada IMKB'ye kayıtlı olan 2007- 2008 Kurumsal Yönetim Endeksinde yer alan büyük ölçekli firmaların finansal performansının TOPSIS yöntemine göre değerlendirilmesi yapılmıştır.

El-Santawy & Ahmed, (2012), Yapılan bu çalışmada 5 adet danışmalık firmasının performansı dört temel kriter doğrultusunda TOPSIS yöntemine göre yapılıp bu danışmanlık firmaları sıralamaya konulmuştur.

Türkmen ve Çağıl (2012), Yapılan çalışmada 2007-2010 yılları IMKB'ye kayıtlı olan ve Bilişim Sektöründe faaliyet gösteren 12 firmanın finansal performansları 8 adet finansal oran kullanılarak TOPSIS yöntemi uygulanarak değerlendirilmeleri yapılmıştır.

1.2. Çalışmanın Amacı

Çalışmanın amacı, sigorta sektöründe hayat dışı branşında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin yıllar bazında finansal performanslarının değerlendirilmesini yapmaktır. Çalışmada TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solutions) yöntemi kullanılmıştır. TOPSIS yöntemi finansal performans ölçüm modeli olup, çalışmanın sonucunda yıllar bazında sektörün en başarılı yıl sıralaması yapılarak sonuçlar analiz ve değerlendirilmesi yapmaktır.

1.3. Dünyada ve Türkiye de Sigortacılık Sektörü Verileri

Ülkemizde sigorta sektöründe yer alan şirket sayılarında her yıl artış söz konusudur. 2007 yılı sonu itibariyle bakıldığında 53 sigorta, reasürans ve emeklilik şirketi yer alırken, 2011 yılı sonu itibariyle 35'i hayat dışı sigorta, 14'ü hayat ve emeklilik, 9'u hayat sigorta ve biri reasürans alanında olmak üzere toplam 59 sigorta, reasürans ve emeklilik şirketi faaliyet göstermektedir.

Tablo-1 Faal Şirket Sayısı

	2007	2008	2009	2010	2011
Faal Şirket Sayısı	**53**	**54**	**57**	**58**	**59**
Hayat Dışı Sigorta Şirketi	**29**	**30**	**33**	**34**	**35**
Hayat Sigorta Şirketi	**12**	**11**	**10**	**10**	**9**
Emeklilik Şirketi	**11**	**12**	**13**	**13**	**14**
Reasürans Şirketi	**1**	**1**	**1**	**1**	**1**

Kaynak: 2011 Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporu

Türk sigortacılık sektöründe 2007 yılında hayat dışı branşlarda 9,6 milyar TL, hayat grubunda 1,3 milyar TL toplam 10,9 milyar TL prim üretimi gerçekleşirken, 2011 yılında hayat dışı branşlarda 14,5 milyar TL, hayat grubunda ise 2,7 milyar TL olmak üzere toplam 17,2 milyar TL prim üretimi gerçekleştirilmiş olup yıllar itibariyle artış yaşanmıştır.

Tablo-2 Türkiye Prim Üretimi

	2007	2008	2009	2010	2011
PRİM					
Türkiye Prim Üretimi					
Toplam Prim Üretimi(Milyar/TL)	**10,9**	**11,8**	**12,4**	**14,1**	**17,2**
Hayat Dışı	**9,6**	**10,2**	**10,6**	**11,9**	**14,5**
Hayat	**1,3**	**1,6**	**1,8**	**2,2**	**2,7**
Direk Prim Üretimi(Milyar/TL)	**10,7**	**11,6**	**12,2**	**13,8**	**16,8**
Hayat Dışı	**9,4**	**10,0**	**10,4**	**11,7**	**14,2**
Hayat	**1,3**	**1,6**	**1,8**	**2,1**	**2,6**
Direk Prim Üretimi(Milyar/$)	**8,2**	**8,9**	**7,9**	**9,2**	**10,1**
Hayat Dışı	**7,2**	**7,7**	**6,7**	**7,8**	**8,5**
Hayat	**1,0**	**1,2**	**1,2**	**1,4**	**1,6**

Kaynak: 2011 Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporu

Dünya sigortacılık sektöründe ise 2007 yılında hayat dışı branşta 1.685,8 milyar dolar, hayat grubunda 2.441,8 milyar dolar prim üretimi gerçekleşmiş olup, 2011 yılında ise hayat dışı branşlarda 1.969,5 Milyar dolar, hayat grubunda ise 2.627,2 milyar dolar olmak üzere toplam 4.596,7 milyar dolar prim üretimi gerçekleştirilmiştir. 2009 yılı hariç yıllar bazında dünya prim üretiminde artış söz konusudur. 2007 yılında Türkiye'nin dünya prim üretiminde payı %20 iken, 2011 yılında bu oran %22 olmuştur.

Tablo-3 Dünya Prim Üretimi Milyar/$

	2007	2008	2009	2010	2011
Dünya Direkt Prim Üretimi Milyar/$	**4.127,6**	**4.269,7**	**4.066,0**	**4.335,7**	**4.596,7**
Hayat Dışı	**1.685,8**	**1.779,3**	**1.723,0**	**1.819,3**	**1.969,5**
Hayat	**2.441,8**	**2.490,4**	**2.332,0**	**2.516,4**	**2.627,2**
Dünya Prim Üretiminde Türkiye'nin Payı	**0,20**	**0,21**	**0,20**	**0,22**	**0,22**
Hayat Dışı	**0,44**	**0,44**	**0,40**	**0,44**	**0,44**
Hayat	**0,04**	**0,05**	**0,06**	**0,06**	**0,06**

Kaynak: 2011 Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporu

Türkiye'ye ilişkin sabit veriler 1998 fiyatları, yabancı para cinsinden veriler ise yıllık ortalama döviz kurları ile hesaplanmıştır.

2. Yöntem

2.1. Model

Çalışmada hayat dışı sigorta şirketlerinin 2007-2011 yılları da dahil olmak üzere, Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporunda hazır olarak hesaplanmış olan 10 adet finansal oranlar kullanılarak yıllar bazında finansal performans değerlemesi çok kriterli karar verme metodu olan TOPSİS Yöntemine göre yapılmıştır ve bu yöntem sayesinde finansal performansın en iyi olduğu ve en kötü olduğu yıl belirlenmiştir.

TOPSIS yöntemi çok özellikli karar verme yöntemlerinden bir tanesidir. Yöntem kullanılarak alternatif seçeneklerin belirli kriterler doğrultusunda ve kriterlerin alabileceği maksimum ve minimum değerler arasında ideal duruma göre karşılaştırılması gerçekleştirilmektedir (Yurdakul & İç, 2003:11).

TOPSİS Yönteminin Adımları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (http://www.belgeler.com/blg/2d33/topsis-yontemi);

Adım 1: Karar matrisinin oluşturulması

Karar matrisinin satırlarında üstünlük yönünden sıralanmak istenen karar noktaları yer alırken, sütunlarında ise karar vermede kullanılacak değerlendirme tabi olan faktörler bulunmaktadır. A matrisi ise karar verici tarafından meydana getirilen başlangıç matrisidir. Aşağıdaki gibi gösterilmektedir;

$$A_{ij} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ . & & & . \\ . & & & . \\ . & & & . \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{bmatrix}$$

A_{ij} matrisinde m karar noktası sayısını gösterirken, n ise değerlendirme faktörü sayısını göstermektedir.

Adım 2 : Standart Karar Matrisinin (R) Oluşturulması

Standart Karar Matrisi, A matrisinin elemanlarından faydalanılarak aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanmaktadır.

$$r_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^{m} a_{kj}^2}} \qquad (2.1)$$

R matrisi ise aşağıdaki gibi meydana gelmektedir.

$$R_{ij} = \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ . & & & . \\ . & & & . \\ . & & & . \\ r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{bmatrix}$$

Adım 3 : Ağırlıklı Standart Karar Matrisinin (V) Oluşturulması

İlk olarak değerlendirme faktörlerine ilişkin ağırlık değerleri (w_i) belirlenir ($\sum_{i=1}^{n} w_i = 1$). Belirlendikten sonra R matrisinin her bir sütunundaki elemanlar ilgili w_i değeri ile çarpılarak V matrisi meydana getirilmektedir.. V matrisi aşağıdaki gibidir;

$$V_{ij} = \begin{bmatrix} w_1 r_{11} & w_2 r_{12} & \dots & w_n r_{1n} \\ w_1 r_{21} & w_2 r_{22} & \dots & w_n r_{2n} \\ . & & & . \\ . & & & . \\ . & & & . \\ w_1 r_{m1} & w_2 r_{m2} & \dots & w_n r_{mn} \end{bmatrix}$$

Adım 4 : İdeal (A^*) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlerin Meydana Gelmesi

TOPSIS yöntemi, her bir değerlendirme faktörünün artan veya azalan bir eğilime sahip olduğunu ileri sürmektedir.İdeal çözüm setinin oluşturulabilmesi için ise V matrisinde yer alan ağırlıklandırılmış değerlendirme faktörlerinin yani sütun değerlerinin en büyükleri tercih edilir.İdeal çözüm setinin bulunması ise şöyledir;

$$A^* = \left\{ (\max_i v_{ij} \,|\, j \in J), (\min_i v_{ij} \,|\, j \in J' \right\} \tag{2.2}$$

(2.2) formülünden hesaplanacak set ise $A^* = \{v_1^*, v_2^*, ..., v_n^*\}$ şeklinde ifade edilir.

Negatif ideal çözüm seti ise, V matrisindeki ağırlıklandırılmış olan değerlendirme faktörlerinin yani sütun değerlerinin en küçükleri seçilerek meydana getirilir.Negatif ideal çözüm setinin bulunması aşağıdaki şekilde gösterilmektedir;

$$A^- = \left\{ (\min_i v_{ij} \,|\, j \in J), (\max_i v_{ij} \,|\, j \in J' \right\} \tag{2.3}$$

(2.3) formülünden hesaplanacak set ise $A^- = \{v_1^-, v_2^-, ..., v_n^-\}$ şeklinde ifade edilir.

Her iki formülde de J fayda (maksimizasyon) ve J' ise kayıp (minimizasyon) değerini gösterip gerek ideal çözüm seti gerekse negatif ideal çözüm seti, değerlendirme faktörü sayısı m elemandan meydana gelmektedir.

Adım 5 : Ayırım Ölçülerinin Hesaplanması

TOPSIS metodunda faktör değerinin İdeal ve negatif ideal çözüm setinden sapmalarının bulunabilmesi için Euclidian Uzaklık Yaklaşımından faydalanılmaktadır.Elde edilen karar noktalarına ilişkin sapma değerleri ise İdeal Ayırım (S_i^*) ve Negatif İdeal Ayırım (S_i^-) Ölçüsü şeklinde ifade edilmektedir. İdeal ayırım (S_i^*) ölçüsünün hesaplanması (2.4) formülünde ifade edilmiştir..Negatif ideal ayırım (S_i^-) ölçüsünün hesaplanması ise (2.5) formülünde ifade edilmiştir.

$$S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^{n} (v_{ij} - v_j^*)^2} \tag{2.4}$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^{n} (v_{ij} - v_j^-)^2} \tag{2.5}$$

Burada hesaplanacak olan S_i^* ve S_i^- sayısı karar noktası sayısı kadar olmaktadır

Adım 6 : İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

Her bir karar noktasının ideal çözüme göreli yakınlığının (C_i^*) hesaplanırken ideal ve negatif ideal ayırım ölçüleri kullanılır.Kullanılan ölçüt, negatif ideal ayırım ölçüsünün toplam ayırım ölçüsü içindeki payını ifade etmektedir.İdeal çözüme göreli yakınlık değerinin hesaplanması ise aşağıdaki gibi gösterilmiştir;

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^*} \qquad (2.6)$$

Burada C_i^* değeri $0 \le C_i^* \le 1$ aralığında değer alır ve $C_i^* = 1$ ilgili karar noktasının ideal çözüme mutlak yakınlığı gösterirken, $C_i^* = 0$ ilgili karar noktasının negatif ideal çözüme mutlak yakınlığını göstermektedir.

2.2. Kullanılan Finansal Oranlar

Yapılan çalışmada 2007-2011 yıllarında Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporunda hayat dışı sigortacılık sektörünün 10 adet finansal oranı kullanılmıştır. Bu oranlar Tablo-4'te verilmiştir.

Tablo-4 Analizde Kullanılan Oranlar

	Finansal Oranlar
O1	Prim / Özsermaye
O2	Özsermaye / Varlık Toplamı
O3	Özsermaye / Teknik Karşılıklar
O4	Prim Alacakları / Özsermaye
O5	Sermaye Yeterliliği Oranı
O6	Teknik Karşılık Oranı
O7	Cari Oran
O8	Likitide Oranı
O9	Özsermaye Karlılığı
O10	Aktif Karlılığı

Kaynak: 2011 ve 2009 Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporu

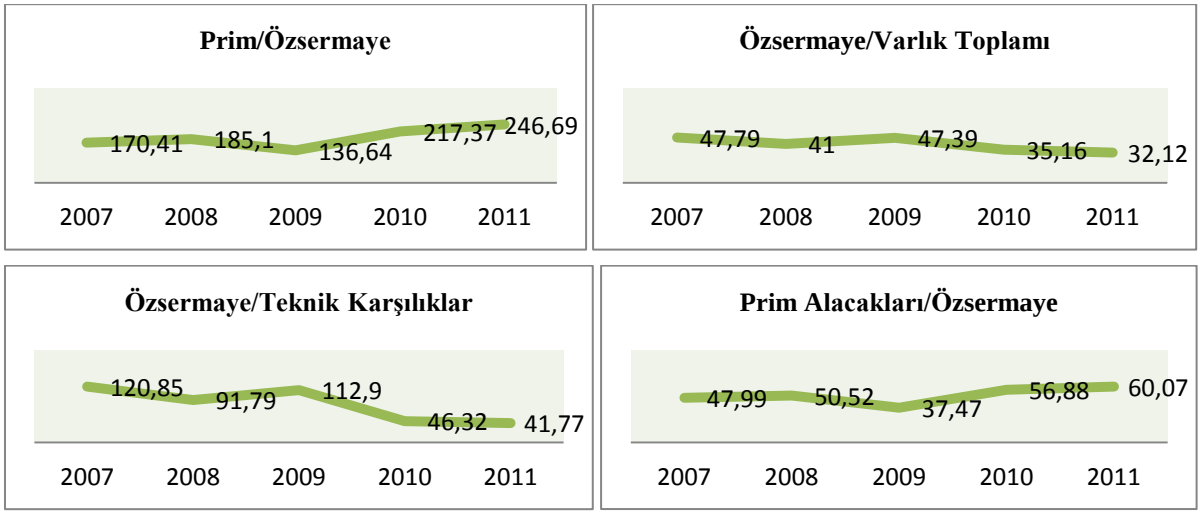
2007-2011 yılları da dahil olmak üzere 2009 ve 2011 Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporundan hesaplanan analizde kullanılan sektör genelini yansıtan 10 adet finansal oranın değerleri Tablo-5'de gösterilmiştir.

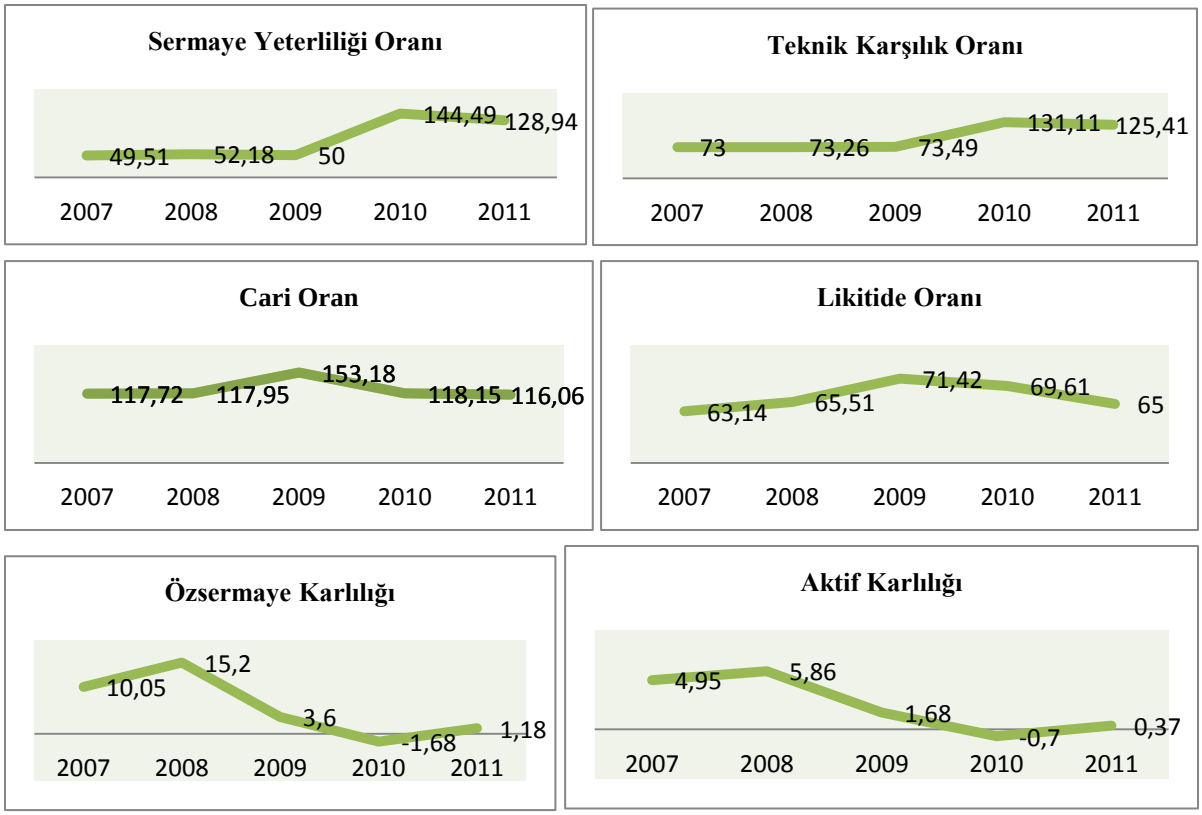
Tablo-5 Analizde Kullanılan Finansal Oranların Değerleri

	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10
2007	170,41	47,79	120,85	47,99	49,51	73	117,72	63,14	10,05	4,95
2008	185,1	41	91,79	50,52	52,18	73,26	117,95	65,51	15,2	5,86
2009	136,64	47,39	112,9	37,47	50	73,49	153,18	71,42	3,6	1,68
2010	217,37	35,16	46,32	56,88	144,49	131,11	118,15	69,61	-1,68	-0,7
2011	246,69	32,12	41,77	60,07	128,94	125,41	116,06	65	1,18	0,37

Kaynak: 2011 ve 2009 Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporu

Tablo-6 Finansal Verilerin Grafikle Gösterimi





Kaynak: 2011 ve 2009 Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporu

3. Bulgular

Çalışmada sigortacılık sektörü hayat dışı sigorta şirketlerinin 2007-2011 yılları da dahil yıllar bazında finansal performansları TOPSİS yöntemi ile değerlendirilmiştir. Hayat dışı sigorta şirketlerinin finansal performans değerlendirilmesi yapılırken Sigortacılık ve BES Raporunda yer alan sektör ortalaması olan on adet oran uygulanmıştır. Uygulanan yöntem sonucunda hayat dışı sigorta şirketlerinin en başarılı olduğu yıl 2007 yılı olup sırasıyla 2009 ikinci ,2010 üçüncü ve 2011 dördüncü başarılı yıl olarak belirlenmiştir. En başarısız olduğu yıl ise 2008 yılıdır.

Tablo-7 Yılların Finansal Performans Başarı Sıraları

YILLAR	DEĞER	SONUÇ
2007	0,910849	1
2008	0,235939	5
2009	0,242079	2
2010	0,236999	3
2011	0,236385	4

4. Sonuç

Sigorta hayatımızda bizi riskten korunmamızı sağlayan araçlardan biridir. Sigorta sektörü sayesinde bireyler, şirketler risklerin etkili bir şekilde yönetilmesini sağlaması gibi birtakım önemli işlevleri bulunmaktadır. Sigortacılık, ülke kalkınmasına doğrudan destek sağlayan önemli bir finansal sektördür. Sigortacılık sektörü finansal sistem içerisinde uzun vadeli finansal kaynak oluşturma özelliği nedeni ile sektörünün gelişmesi ve ekonomik gelişme arasında doğrusal bir ilişki olduğu söylenebilir. 2008 ekonomik krizi tüm sektörlerde kendisini hissettirdiği gibi, sigortacılık alanında da olumsuz etkileri görülmüştür. Bunun sonucu olarak dünyada sigorta prim üretimi 2008 ve 2009 yıllarında gerilemiştir. Ülkemizde ise, hayat dışı dallarda prim üretimi artışı son iki yılda da enflasyon oranının altında kalmış ve sektör prim üretimi küçülmüştür.

Bu çalışmada Türkiye'de hayat dışı sigorta şirketlerinin sektörel bazda 2007-2011 yıllarındaki finansal performansı çok kriterli karar verme yöntemi olan TOPSIS , sektöre ait 10 adet finansal performans oranı ile bu kriterlere eşit ağırlıklar verilerek performans puanları elde edilerek TOPSİS yöntemi uygulanmıştır. Çalışmanın sonucunda yıllar bazında sektörün en başarılı yıl 2007, sırasıyla 2009 ikinci ,2010 üçüncü ve 2011 dördüncü başarılı yıl olarak belirlenmiştir. En başarısız yıl ise 2008 yılı olduğu ortaya çıkmıştır ve küresel krizin hayat dışı sigorta sektörünü etkilediğini söylemek mümkündür. Ülkemizde sigortacılık sektörü, 2001 yılında meydana gelen finansal krizin etkisinden dolayı sürekli yüksek oranlı büyüme meydana gelmiştir. Küresel finansal krizin ekonomiye yansımasının da etkisiyle de, 2008 yılının son aylarında daralma yaşanmış ve 2008 ile 2009 yıllarında meydana gelen büyüme, enflasyon oranının altında kalmış ve küresel krizden bütün finans sektörleri etkilenmiştir.

Kaynakça

Akyüz, Y., & Bozdoğan, T. ve Hantekin, E. (2011), "TOPSİS Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi Ve Bir Uygulama," *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi ,* C:X III, S :I, 73- 92.

Çonkar, K., Elitaş, C., & Atar, G. (2011), " IMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'ndeki (Xkury) Firmaların Finansal Performanslarının TOPSİS Yöntemi İle Ölçümü Ve Kurumsal Yönetim Notu İle Analizi," *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecbuası,* 61(1), 81-115.

Dai, X., & Zhang, J. (2011), "The TOPSIS Analysis on Regional Disparity of Economic Development in Zhejiang Province", *Canadian Social Science,* Vol. 7, No. 5, 135-139.

Demireli, E. (2010), " TOPSİS Çok Kriterli Karar Verme Sistemi:Türkiye'deki Kamu Bankaları Üzerine Bir Uygulama," *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1) ,101-112

Dumanoğlu, S. (2010), "IMKB'de İşlem Gören Çimento Şirketlerinin Mali Performansının TOPSİS Yöntemi İle Değerlendirilmesi," *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt: XXIX Sayı:II, 323-339

Erdoğan, S. (2010), " Küresel Kriz Döneminde İhracat Ve Turizm Gelirleri İle Büyümenin Türkiye Ekonomik Performansına Etkisi: TOPSİS Yöntemi İle Analiz, " *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi Selçuk Üniversitesi*, 14(20), 219-231.

El-Santawy, M.F., & Ahmed, A.N. (2012), " An Information Entropy Weighting Method Combined to TOPSIS Approach for Ranking Consulting Firms," *Life Science Journal*, 9(1s), 147-150.

http://www.sigortam.net/sigorta-cesitleri Erişim Tarihi: 15.04.2013

http://www.belgeler.com/blg/2d33/topsis-yontemi Erişim Tarihi:03.04.2013.

http://www.istekobi.com.tr/sektorler/sigortacilik-sektoru-s20/sektore-bakis/sigortacilik-sektoru- b20.aspx Erişim Tarihi: 03.04.2013

Kuşçu, S., & Afşin Revanoğlu, G. (2011), " Türkiye Sigorta Sektörü ve Analizi, " *Internatıonal Conference On Eurasıan Economıes,* Sessıon 2b: Finans

Sezer, H., & Y, Saatçioğlu, Ö. (2008), " Düzenli Hat Deniz Taşımacılığında Nakliye Müteahhidinin Gemi Operatörü Seçimine Çok Kriterli Karar Destek Yaklaşımı," *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt: 10, Sayı:4, 19-46.

Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporu 2011

Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporu 2009

Özer, A., Öztürk., M & Kaya, A. (2010), "İşletmelerde Etkinlik Ve Performans Ölçmede VZA, Kümeleme Ve TOPSIS Analizlerinin Kullanımı: İMKB İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama," *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* , 14 (1), 233-260

Yılmaz Türkmen, S., & Çağıl, G. (2012), "IMKB'ye Kote Bilisim Sektörü Şirketlerinin Finansal Performanslarının TOPSİS Yöntemi İle Değerlendirilmesi, *Maliye Finans Yazıları,* Yıl: 26 , Sayı: 95, 59-78.Yurdakul, M., & İç, Y.T (2003) ,"Türk Otomotiv Firmalarının Performans Ölçümü Ve Analizine Yönelik TOPSİS Yöntemini Kullanan Bir Örnek Çalışma," *Gazi Üniv. Müh. Mim. Fak. Dergisi,* Cilt No 1, 1-18.

Wu, D., Olson D.L. (2006) "A TOPSİS Data Mining Demonstration And Application To Credit Scoring," *International Journal of Data Warehousing & Mining*, 2(3), July-September, 1-10.

OTURUM 4

SİGORTA İŞLETMECİLİĞİ

- Pozitif Psikolojik Sermayenin Örgütsel-Yönetsel Motivasyon Üzerindeki Etkisi: Özel Bir Sigorta İşletmesi Üzerinde Bir Araştırma

  Yrd.Doç.Dr. Fatma İnce Balcı

- Sigorta İşletmelerinde Çalışanların Tutum Analizi: Hayat/Emeklilik ve Hayat Dışı Sigorta İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma

  Yrd.Doç.Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, Arş.Gör. Esra Kurt

- Tüketici Satın Alma Davranışını Olumlu ve Olumsuz Yönde Etkileyen Kişisel Satış Elemanına İlişkin Özellikler: Sigortacılık Sektöründe Nitel Çalışma

  Arş.Gör. Sefa Emre Yılmazel, Dr. Pınar Başgöze

- Sigorta Sektöründe Marka Değerinin Satış Faaliyetine Etkisi

  Esin Özkaya

POZİTİF PSİKOLOJİK SERMAYENİN ÖRGÜTSEL-YÖNETSEL MOTİVASYON ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ÖZEL BİR SİGORTA İŞLETMESİ ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

Yrd.Doç.Dr.Fatma İNCE BALCI[18]

Kapadokya MYO-Bölüm Başkanı

Öz

Hızla gelişen ve önemi giderek artan sigortacılık sektörü, beraberinde bu alanda istihdam edilen çalışanların da artışını getirmektedir. Sigortacılık sektörü, hizmet alanı gereği diğer sektörlerden farklı bir faaliyet alanı içermektedir. Bu farklılık, sigortacılık sektörünün bir parçası olan çalışanların psikolojik, motivasyonel vb. durumlarını araştırmacılar ve gelecekte bu iş alanında çalışmayı düşünenler açısından ilgi çekici hale getirmektedir. Özyeterlik, iyimserlik, umut ve dayanıklılık olmak üzere dört boyuttan oluşan pozitif psikolojik sermaye, çalışanın belirli bir işi yapabilirliğini belirleyen bir algılamadır. Örgütsel-yönetsel motivasyon ise yapılan işin özellikleri, grup ilişkilerinden duyulan hoşnutluk, fiziki unsurlardan duyulan hoşnutluk ve katılımcılık olarak dört boyuttan oluşmakta ve çalışanın organizasyon içindeki motivasyonunun bir boyutu olarak ele alınmaktadır. Bu çalışmanın amacı sigortacılık sektöründe yer alan çalışanlarda pozitif psikolojik sermayenin örgütsel-yönetsel motivasyon üzerindeki etkisini incelemektir. Bu amacı gerçekleştirirken kavramların alt boyutlarıyla ele alınmasının yöneticilere ve diğer araştırmacılara katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Çünkü yapılan işin özellikleri, gruplararası temas ve fiziksel unsurlar gibi alt boyutların özellikle sigortacılık sektöründe araştırılmasında yarar görülmektedir. Bu amacı gerçekleştirirken özel bir sigorta işletmesinde çalışanlardan elde edilen 65 anket istatistik programıyla değerlendirilecektir. Değerlendirmede korelasyon, regresyon ve anova testinden faydalanılacaktır. Analiz sonuçlarına göre pozitif psikolojik sermaye örgütsel-yönetsel motivasyon üzerinde etkili olacağı düşünülmektedir. Bu etkinin değeri alt boyutlar açısından farklılaşabilir.

Anahtar Kelimeler

Psikolojik sermaye, pozitif psikolojik sermaye, pozitif örgütsel davranış, örgütsel yönetsel motivasyon, sigorta işletmesi.

Abstract

The sector of insurance, which is growing rapidly and getting more important day by day, has a rise of amount of employment at the same time. The sector of insurance has some different acitivities from other sectors due to service area. This differences make interesting the subject of psyhology, motivation and et al of employees, who is a part of the sector of insurance for scientist and person who wants to work in this sector. Positive psychological capital, which has four dimensions call as confidence, hope, optimism and resilience, is an attitude about capability of a work. As for organizational-managerial motivation has four dimensions call as characteristic of the work, content of group relationship and physical condition, participation; and it is also a part of worker motivation. The aim of this study to search that the effect of pozitive psychological capital on organizational-managerial motivation in employees who work in the sector of insurance. It is suggested that using subdimensions of the terms with this aim might be help for manager and the other researches. Because it can be more useful to search the subdimensions such as characteristic of work, the connection of group and physical conditions in the insurance sector especially. When we occur this aim, we will use 65 survey with statistic program. Corelation, regression and Anova will use for analyses. It is suggested that positive psychological capital affect organizational-managerial motivation. This effect may be has some differences with subdimensions of terms.

Key Words

Positive capital, positive psychological capital, positive organizational behaviour, organizational-managerial motivation, business of insurance

[18] Üniversite Meydanı, No: 1, Mustafapaşa Kasabası, Ürgüp-Nevşehir, Tel: 05309383047, Faks: 03843535225, E-mail: fatma_ince@yahoo.com

1. Giriş

Sigortacılık sektörü hızlı gelişimiyle beraber ekonomideki önemli yerini yavaş yavaş almaya başlamıştır. Farklı sektörlerde olduğu gibi bu sektörde de amaçlarda sürdürülebilir başarı için çalışanlara önem verilmesi gerekmektedir. Üst, alt ve orta olmak üzere işletmenin tüm seviyelerinde kritik öneme sahip olan çalışanın psikolojik iyi oluş hali, en az fiziksel sağlığı kadar önemli hale gelmiştir. Yönetsel, beşeri ve teknik becerilerin etkin bir şekilde uygulanması çalışanın motivasyonuna ve mevcut bilgisini işletmeye aktarabilmesine bağlıdır. Buradan hareketle çalışanlarda motivasyon artışı sağlamak için kullanılabilecek psikolojik faktörlerden biri de pozitif psikolojik sermaye olarak görülmektedir. Özyeterlik, iyimserlik, umut ve dayanıklılık olmak üzere dört boyuttan oluşan kavram, çalışanın psikolojik yönden tanınarak yönlendirilebileceği varsayımına dayanmaktadır. Bu yönlendirme özellikle örgütsel-yönetsel motivasyon açısından önem taşımaktadır. Yapılan işin özellikleri, grup ilişkilerinden duyulan hoşnutluk, fiziki unsurlardan duyulan hoşnutluk ve katılımcılık olmak üzere dört boyuttan oluşan örgütsel-yönetsel motivasyon kavramı çalışanların motive edilmesi için örgütsel faktörlere odaklanmayı önermektedir.

Bu noktadan hareketle, bu çalışmada pozitif psikolojik sermayenin sigorta işletmeleri için önemli faktörlerden biri olan örgütsel-yönetsel motivasyon üzerindeki etkisini belirlemek amaçlanmıştır. Bu amaca yönelik olarak öncelikle kavramlarla ilgili teorik bilgi sunulmuş ardından değişkenler arası ilişkiye değinilmiş ve son olarak yapılan araştırma sonucunda elde edilen istatistiksel sonuçlar ve bu sonuçlara dayanarak geliştirilen önerilere yer verilmiştir. Araştırma, seçilen örneklem ve kavramlar açısından yazına sağladığı katkıdan dolayı önem arz etmektedir.

1.Teorik Çerçeve

Teorik kısımda öncelikle bağımsız değişken pozitif psikolojik sermaye kavramının çıkış noktası olan pozitif psikoloji kavramına ardından pozitif psikolojik sermayenin boyutlarına değinilecektir. Benzer şekilde bağımlı değişken örgütsel-yönetsel sermayenin gelişimi ve boyutlarıyla ilgili bilgi verildikten sonra bu iki temel kavram arasındaki ilişkiyi inceleyen diğer çalışmalardan bahsedilerek bu bölüm tamamlanacaktır.

1.1.Pozitif Psikolojik Sermaye

Kavramı detaylı bir şekilde inceleyebilmek için öncelikle gelişimine, ardından boyutlarına değinmek gerekmektedir.

1.1.1.Pozitif Psikoloji Kavramı

Psikoloji entelektüel, sosyal ve psikolojik birçok kaynaktan beslenen insan duygularının normal seyrinde ilerlemesiyle ilgilenirken, günümüzde bakış açısını genişleterek bu duyguların yönlendirilmesi, daha iyiye doğru geliştirilmesi ve arzulanan hedeflere ulaşmak için aracı olarak kullanılması ile de ilgilenmektedir (Fredrickson, 2001: 219). Özellikle bilişsel ve pozitif psikoloji alanında yaşanan 1980 sonrası gelişmeler, insan davranışını açıklayan farklı kaynaklar üzerinde yoğunlaşmaya neden olmuştur (Avey & diğerleri, 2010: 19). Genişleyen bakış açısıyla psikolojiyi ele alan Martin E. P. Seligman (1999) birey, grup ve işletme bazında işleyişin gelişimi için süreç ve koşullara odaklanmak gerektiğini öne sürerek pozitif psikoloji kavramını, yanlış olana odaklanarak değil doğru olana odaklanarak ilerleme sağlamak anlamında kullanmıştır. Seligman'a göre psikoloji alanında yaşanan bu gelişme 2. Dünya Savaşı sonrası insan fonksiyonlarını geliştirme çalışmalarına kadar dayanmaktadır. Bunun nedeni olarak psikolojinin her zaman insanın yaşam kalitesini artırma amacı gütmesini göstermektedir. Temelinde pozitif sübjektif deneyimler, iyi oluş hali ve geçmişte yaşanan tatminlerin bulunduğu kavram, günümüzde iş hayatı için ele alınmaktadır (Seligman, 2002: 9). Bu uyarlama işletmeler için vazgeçilmez bir kaynak olarak insanı ele alan pozitif psikolojik sermaye kavramını meydana getirmektedir.

1.1.2.Pozitif Psikolojik Sermaye Kavramı ve Boyutları

Pozitif psikolojiyi insan doğası için vazgeçilmez gören Sheldon ve King'e (2001) göre, başarılı uyarlamalar için kavramın işletme ortamında kullanılması kaçınılmazdır (Sheldon & King, 2001: 216). Çalışanların geleneksel hatalarından kurtulmak ve onların katkılarını işletmeye aktarabilmek, işletmeler için zorlu rekabet koşullarında sürdürebilir olmak ve kopyalanamaz bir yetenekle rekabet gücü elde etmek demektir. Pozitif örgütsel düşünce okulunun ve pozitif örgütsel davranışların bir parçası olarak görülen pozitif psikolojik sermaye, rekabet avantajının sanıldığı gibi teknolojik gelişim, yasalara uygunluk ve patent hakları ile değil insan aracılığıyla yapılabileceğini savunmaktadır. Buradan hareketle Luthans & diğerleri (2004) kavramı alt boyutlarıyla birlikte açıklamakta ve bireyin gelişimine dair olumlu psikolojik durum olarak tanımlamaktadır. Yazar boyutlarını kısaca şu şekilde açıklamaktadır (Luthans & diğerleri, 2004: 47):

- Özyeterlik: Bireyin zorlu işleri başarmak için gerekli başlangıç, devamlılık ve bitirme çabasını gösterebileceğine özellikle de engellerle mücadele edebileceğine dair inancıdır.

- İyimserlik: Bireyin mevcut durumda ve gelecekte başarılı olabileceğine dair beklentisidir.
- Umut: Bireyin hedeflere ulaşmak için azim göstermesidir.
- Dayanıklılık: Bireyin zorluklar ve sıkıntılar karşısında ayakta kalabilmesi ve her şeye rağmen başarıya ulaşabilmesidir.

Dört alt boyutu olan pozitif psikolojik sermaye kavramı, diğer sermaye kavramlarından farklı bir içeriğe sahiptir. Geleneksel sermaye finansal olarak işletmenin ne kadar maddi kaynağa sahip olduğuna odaklanmakta iken insan sermayesi çalışanların ne bildiğine odaklanmaktadır. Daha sonraki yıllarda geliştirilen sosyal sermaye kavramı ise işletme çevresinde kimi tanıdığına odaklanmaktadır. Bu üç tür sermaye işletmeyi amaçlarına ulaştıracak kaynağı para, bilgi ve referanslar olmak üzere dış kaynaklı ele alırken pozitif psikolojik sermaye bireyin kim olduğu sorusuna cevap arayarak çalışanların iç dünyasına odaklanmaktadır (Avey & diğerleri, 2010: 19). Bu farklı içeriğiyle pozitif psikolojik sermayenin yine bireyin algılamasından etkilenen başka bir kavram olan motivasyon kavramı üzerinde etkili olabileceği düşünülmektedir.

1.2. Örgütsel Yönetsel Motivasyon

Kavramı detaylı bir şekilde inceleyebilmek için öncelikle motivasyon kavramına, ardından örgütsel yönetsel motivasyon kavramının gelişimine ve son olara da alt boyutlarına değinmek de fayda görülmektedir.

1.2.1.Motivasyon Kavramı

İşletmelerde pozitif çıktılar elde edebilmek amacıyla bir çok açıdan ele alınan motivasyon kavramı, çalışanlar üzerindeki güçlü etkisinden dolayı incelenmeye devam edilen kavramlardandır. Kısaca bireyi davranışa yönlendiren iç ve dış kaynaklı güdü ya da güdü topluluğu olarak nitelendirilen motivasyon, kapsam ve süreç teorilerine dayandırılarak açıklanmaktadır (Appelbaum, 1975: 47). Bireyin içsel nedenlerle davranışa başladığını öne süren kapsam teorilerinin yanı sıra bu bakış açısına çevresel faktörleri de ekleyen süreç teorileri günümüzde bireyin hem kendisi hem de işletme için faydalı olması amacıyla kullanılmaktadır (Örücü ve Kanbur, 2008: 87). Temelde ekonomik, psikososyal, örgütsel ve yönetsel faktörlerden etkilenen motivasyon kavramı bu çalışmada işletme alanında en çok tercih edilen örgütsel-yönetsel açıdan ele alınacaktır.

1.2.2.Örgütsel-Yönetsel Motivasyon Kavramı ve Boyutları

Örgütsel-yönetsel açıdan motivasyon işletme içinde istihdam edilen bireyin motivasyonu için örgüte dayalı yönetsel uygulamaları içeren bir çok faktörün kullanılabileceğini öne sürmektedir (Becker, 2001: 138). Amaç birliği, yetki ve sorumluluk dengesi, yükselme, eğitim olanakları, iş genişletme ya da zenginleştirme, kaliteli çalışma ortamı ve etkin örgütsel iletişim gibi faktörlerin çalışanın motivasyonu üzerinde etkili olabileceği düşünülmektedir (Smith, 1999: 245). Motivasyonun ekonomik ve psikososyal nedenlere dayandığı bakış açılarından farklı olarak örgütsel-yönetsel motivasyon çalışanlarda performans ve verimlilik artışı için kullanılan ve temelde dört boyutuyla ele alınan bir kavramdır. Bu boyutlar kısaca şu şekilde gruplandırılmaktadır (Örücü ve Kanbur, 2008: 87):

- Yapılan işin özellikleri,
- Grup ilişkilerinden duyulan hoşnutluk,
- Fiziki unsurlardan duyulan hoşnutluk,
- Katılımcılık.

Örgütsel-yönetsel motivasyonun alt boyutlarına bakıldığında çalışanın hoşnutluk ve katılım derecesini ve yapılan işin özelliklerini kapsadığı görülmektedir. Örgütsel-yönetsel motivasyon hakkında verilen bilgilerin ardından bu kavram ve pozitif psikolojik sermaye ile ilgili yapılan araştırmalara değinilecektir.

1.3. Pozitif Psikolojik Sermaye ve Örgütsel-Yönetsel Motivasyon Kavramları Arasındaki İlişkiye Yönelik Literatür İncelemesi

Luthans ve diğerlerine (2004) göre pozitif psikolojik sermaye kavramı örgütsel hareketlilik, çalışanlarda gizli kalan bilgilerden faydalanabilmek ve en önemlisi de tüm çalışanları motive edebilmek için kullanılabilir. Özellikle yöneticinin pozitif psikolojik sermaye ile bir çalışanın özgüvenini artırması sonucunda diğer çalışanlarda neler yapabileceklerini görecekler ve motive olacaklardır. Bu nedenle pozitif psikolojik sermaye örgütsel-yönetsel motivasyon üzerinde doğrudan etkili olabilmektedir (Luthans & diğerleri, 2004: 48).

Avey ve diğerleri 2010 yılında yaptıkları araştırmada pozitif psikolojik sermayenin çalışanların iyi oluş hallerine olan etkisini incelemiş ve 280 çalışan üzerinde yaptıkları çalışmada iki kavram arasında anlamlı bir ilişki olduğunu, pozitif psikolojik sermayenin iyi oluş halini pozitif yönde etkilediğini bulmuşlardır (Avey & diğerleri, 2010: 20).

Toor ve Ofori (2010) işletmelerde sürdürülebilir rekabet avantajı olarak pozitif psikolojik sermayeyi incelemiştir. Yazarlar kavramı alt boyutlarıyla birlikte ele almış ve işletmede gerçekleştirilen liderlik faaliyetlerine olumlu yönde etkisi olduğunu belirtmişlerdir. Singapur'da bir işletme üzerinde yapılan anket çalışmasına göre pozitif psikolojik sermaye özellikle dönüşümsel ve güvene dayalı liderlik üzerinde pozitif yönde anlamlı olarak etkilidir. Bu etki liderlik çıktılarından verimlilik, ekstra çaba ve tatmin üzerinde doğrudan görülmektedir (Toor & Ofori, 2010: 350). Bu çalışma, liderin başkalarını etkileme gücü üzerinde pozitif psikolojik sermayenin etkisi olduğuna dair önemli veriler içermesiyle kavramın motivasyon üzerindeki etkisini araştırılmaya değer kılmaktadır.

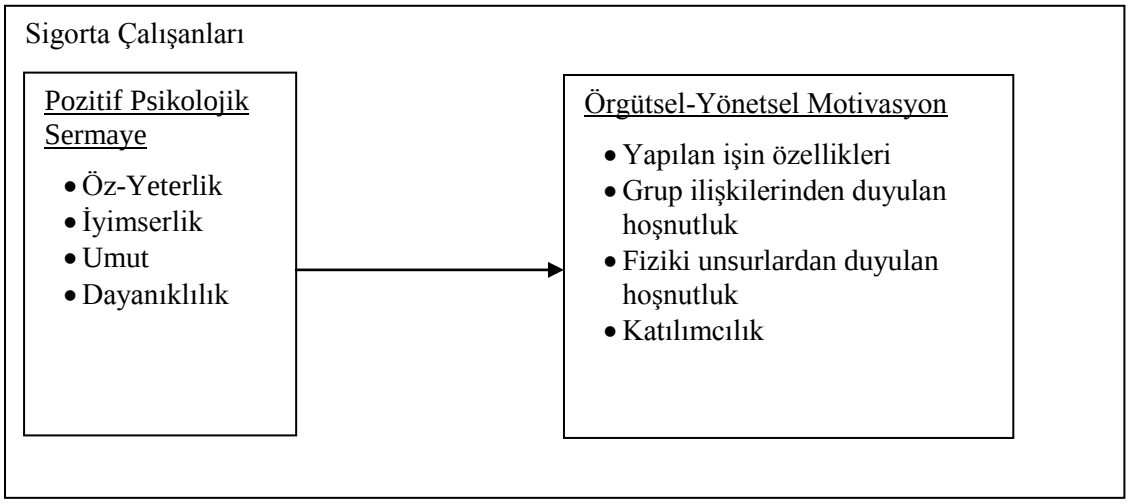
Motivasyonla ilgili yapılan temel çalışmalara baktığımızda pozitif psikolojik sermaye ile aynı yönde etkilerin bu araştırmalarda da yer aldığı görülmektedir. Smith (1999) tarafından yapılan çalışmada örgütsel-yönetsel motivasyon ile iş tatmini, örgütsel bağlılık ve hasta tatmini arasında ilişki bulunmuştur. Ayrıca liderin motivasyon şeklinin bu çıktılar üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir (Smith, 1999: 245). Bağlılık ve tatmin gibi pozitif çıktılarla etkileşim halinde olan örgütsel-yönetsel motivasyonun pozitif psikolojik sermaye ile arasında bir ilişki olacağı düşünülebilir. Berker (2002) işletmede dağınık halde bulunan bilginin hedefler doğrultusunda kullanılmasıyla ilgili araştırmasında çalışan psikolojisinin motivasyon üzerindeki pozitif etkilerinden bahsetmektedir. Yazara göre çalışan psikolojisi sorunların çözümünde ve diğer pozitif örgütsel davranışlar üzerinde etkili olabilmektedir (Berker, 2001: 1038). Yapılan tüm bu araştırmalar pozitif psikolojik sermaye ile örgütsel-yönetsel motivasyon arasında ilişki olabileceğini göstermekte ve konuyu araştırmaya değer kılmaktadır.

2.Araştırma

Bu bölümde öncelikle araştırmanın amacı ve modelinden, ardından veri toplama yöntemleri, evren ve örneklemden son olarak da verilerinin analizi ve araştırmanın bulgularından bahsedilecektir. Bulgular kısmında öncelikle demografik özellikler ardından değişkenler arası korelasyon ve regresyon analizlerine yer verilecektir. Araştırmanın diğer bulguları da sunularak bölüm tamamlanacaktır.

2.1. Araştırmanın Amacı ve Modeli

Araştırmanın amacı pozitif psikolojik sermayenin örgütsel-yönetsel motivasyon üzerindeki etkisini belirlemektir. Bu etki bağımlı ve bağımsız değişkenin alt boyutları arasında da incelenecektir. Bu amacı yönelik olarak bir sigorta işletmesinde çalışanlardan elde edilen anket verilerinden yararlanılacaktır. Ayrıca yaş, bölüm ve alan gibi çeşitli değişkenlere göre gruplar arasındaki farklılıklar da belirlenecektir.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli: Bağımsız Değişken Pozitif Psikolojik Sermaye ve alt boyutları ile Bağımlı Değişken Örgütsel Yönetsel Motivasyon ve alt boyutları Arasındaki İlişkiye Yönelik Model

Araştırmada öncelikle bağımsız değişken pozitif psikolojik sermayenin örgütsel-yönetsel motivasyon üzerindeki toplam etkisine bakılacak ardından bağımsız değişkenin alt boyutlarının bağımlı değişkenin alt boyutları üzerindeki etkisi incelenecektir.

Araştırmanın Hipotezleri:

Hipotez 1: Pozitif psikolojik sermaye, örgütsel-yönetsel motivasyonu pozitif yönlü olarak etkiler.

Hipotez 1a: Pozitif psikolojik sermayenin alt boyutlarından öz-yeterlik, örgütsel-yönetsel motivasyonu pozitif yönlü etkiler.

Hipotez 1b: Pozitif psikolojik sermayenin alt boyutlarından iyimserlik, örgütsel-yönetsel motivasyonu pozitif yönlü etkiler.

Hipotez 1c: Pozitif psikolojik sermayenin alt boyutlarından umut, örgütsel-yönetsel motivasyonu pozitif yönlü etkiler.

Hipotez 1d: Pozitif psikolojik sermayenin alt boyutlarından dayanıklılık, örgütsel-yönetsel motivasyonu pozitif yönlü etkiler.

Hipotez 2: Pozitif psikolojik sermaye, örgütsel-yönetsel motivasyonun alt boyutlarını pozitif yönlü olarak etkiler.

Hipotez 2a: Pozitif psikolojik sermaye, örgütsel-yönetsel motivasyonun alt boyutlarından yapılan işin özelliklerini pozitif yönlü etkiler.

Hipotez 2b: Pozitif psikolojik sermaye, örgütsel-yönetsel motivasyonun alt boyutlarından grup ilişkilerinden duyulan hoşnutluğu pozitif yönlü etkiler.

Hipotez 2c: Pozitif psikolojik sermaye, örgütsel-yönetsel motivasyonun alt boyutlarından fiziki unsurlardan duyulan hoşnutluğu pozitif yönlü etkiler.

Hipotez 2d: Pozitif psikolojik sermaye, örgütsel-yönetsel motivasyonun alt boyutlarından katılımcılığı pozitif yönlü etkiler.

2.2. Araştırmanın Metodolojisi

2.2.1. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini, özel bir sigorta işletmesinden çalışanlar oluşturmaktadır. Araştırmaya tüm çalışanlar dâhil edilmiştir. Yalnızca farklılık analizlerinde kullanmak üzere yönetici, şef ya da çalışan ayrımı yapılmıştır. İşletme çalışanlarının tamamı çalışmanın örneklemini oluşturmaktadır.

2.2.2. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmaya ilişkin veriler 50 ifadeden oluşan anket formu yardımıyla elde edilmiştir. Anket formunda pozitif psikolojik sermaye 23, örgütsel-yönetsel motivasyon 19 ifadeden oluşmaktadır. Diğer ifade ve sorular, demografik özelliklere ilişkin bilgileri elde etmek için düzenlenmiştir.

2.2.3. Verilerin Analizi

Veriler istatistik programında analize tabi tutulmuştur, değişkenler arası kıyaslamalar için ANOVA ve t-testi, ilişkileri belirlemek için korelasyon, etkiyi belirlemek için basit doğrusal regresyon analizinden faydalanılmıştır.

2.3. Araştırmanın Bulguları

Araştırma bulgularında öncelikle demografik bilgilere, ardından bu özelliklere dayanarak yapılan t-testi ve ANOVA sonuçlarına son olarak da değişkenler arası korelasyon ve regresyon sonuçlarına yer verilecektir. Ancak sigorta çalışanlarının yoğunluğu nedeniyle anket verilerini toplama süreci uzatılmıştır. Bu nedenle istenen sayıda ankete ulaşıldığında veriler derlenecek, analiz edilecek ve bu bölümde yayınlanacaktır.

Sonuç ve Öneriler

Pozitif psikolojik sermaye yöneticilerin çalışanları istenen hedeflere doğru yönlendirebilmesinin bir aracı olarak görülmekte ve bu nedenle çeşitli araştırmalara konu olmaya devam etmektedir. Öz yeterlik, iyimserlik, umut ve dayanıklılık olmak üzere dört boyuttan oluşan kavramın her bir alt boyutu pozitif örgütsel davranışların ortaya çıkmasına katkı sağlayabilmektedir. Kavramın etkilediği örgütsel çıktılardan biri de motivasyon olarak görülmektedir. Literatür incelemesinde verildiği gibi performans ve verimlilik artışı amacıyla incelemeye değer bulunan motivasyon kavramı, pozitif psikolojik duygulardan etkilenebilmektedir. Bu nedenle bu araştırmada pozitif psikolojik sermayenin örgütsel-yönetsel motivasyon üzerindeki etkisi sigortacılık sektörü çalışanlarının yardımıyla incelenmek istenmiştir. Ancak anket çalışması henüz tamamlanmadığı için sayısal verilere henüz yer verilememektedir.

Teorik açıdan araştırmacılara sigortacılık sektöründe birçok işletmeyi kapsayan bir araştırma önerilebilir. Bu araştırmada hiyerarşik sınıflandırmalar yapılarak, grup karşılaştırmaları da yapılabilir. Ayrıca pozitif psikolojik

sermayenin örgütsel vatandaşlık davranışı ya da iş tatmini gibi diğer pozitif örgütsel davranışlar üzerindeki etkisi de araştırma konusu olarak önerilebilir.

Pozitif psikolojik sermaye ile ilgili olarak yöneticilere birkaç öneride bulunulabilir. Öncelikle yöneticiler temel işlerin aksamadan gerçekleştirilmesi ve performans artışı için pozitif psikolojik sermayeden faydalanabilirler. Çalışanların iç enerjisini ortaya çıkarabilmek için yöneticinin etkin olabileceği, pozitif psikolojik sermayeyi iyi yönlendirebilen yöneticilerle zor hedeflerin başarılabileceği tüm çalışanlara gösterilerek motivasyon artışı sağlanabilir. Sosyal ikna yöntemi ile çalışanların özgüvenleri artırılabilir ve böylece verimlilik artırılabilir. Pozitif psikolojik sermayenin adım adım yönetilmesi ile çalışanlarda psikolojik uyarılma başlatılarak hedeflere odaklanmaları sağlanabilir.

Kaynakça

Appelbaum H. Steven (1975). "Model of Managerial Motivation", *Training and Development* Journal, 46-49.

Avey, B.James & diğerleri (2010). "Impact of Positive Psychological Capital on Employee Well-Being Over Time", *Journal of Occupational Health Psychology*, 15 (1): 17–28.

Berker, C. Markus (2001)."Managing Dispersed Knowledge: Organizational Problems, Managerial Strategies, and Their Effectiveness, *Journal of Management Studies*, November, 38 (7): 1037–1051.

Fred Luthans & diğerleri (2004). "Positive Psychological Capital: Beyond Human and Social Capital", *Business Horizons,* January-February, 47 (1): 45-50.

Fredrickson,,L. Barbara (2001). "The Role of Positive Emotions in Positive Psychology: The Broaden and Build Theory of Positive Emotions", *American Psychologist*, 56 (3): 218-226.

Örücü, Edip & Ayşe Kanbur (2008). "Örgütsel-Yönetsel Motivasyon Faktörlerinin Çalışanların Performans ve Verimliliğine Etkisine Yönelik Ampirik Bir Çalışma", *Yönetim ve Ekonomi*, 15 (1): 85-97.

Seligman, E. P. Martin (2010). *Handbook of Positive Psychology*, 2002: 3-9.

Sheldon, Kennon M. & Laura King (2001), "Why Positive Psychology Is Necessary", *American Psychologist*, 56 (3): 216-217.

Smith-McNeese K.Donna (1999). "The Relationship Between Managerial Motivation, Leadership, Nurse Outcomes and Patient Satisfaction", *Journal of Organizational Behavior*, March, 20 (2): 243–259.

Toor, S. & Ofori, G. (2010). "Positive Psychological Capital as a Source of Sustainable Competitive Advantage for Organizations." *Journal of Construction. Engineering Management*, 136 (3): 341–352.

SİGORTA İŞLETMELERİNDE ÇALIŞANLARIN TUTUM ANALİZİ: HAYAT/EMEKLİLİK VE HAYAT DIŞI SİGORTA İŞLETMELERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Yrd.Doç.Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU[19]
Başkent Üniversitesi

Arş.Gör. Esra KURT[20]
Başkent Üniversitesi

Öz

Bu araştırmanın amacı; Türkiye'de sigorta sektöründe çalışanların örgütlerine duydukları bağlılıklarının, iş tatminin ve işten ayrılma niyetinin hayat dışı ve hayat/emeklilik şirketleri için nasıl farklılaşabileceğini araştırmaktır. Bu kapsamda çalışma her hangi bir kavramsal model önermeden, sektör temsilcilerinin farkındalığını artırmaya yönelik betimleyici bir içeriğe sahiptir. Araştırmanın örneklemini hayat ve hayat dışı sigorta şirketlerinin genel müdürlük ve bölge müdürlükleri bünyesinde görev yapan 247 çalışan oluşturmaktadır. Çalışma bulguları, çalışanların işten ayrılma niyeti ve iş memnuniyeti düzeyleri hayat ve hayat dışı sigorta işletmeleri arasında anlamlı farklılıkların olduğunu göstermiştir. Diğer yandan örgüte duyulan bağlılık düzeyleri arasında ise anlamlı bir farklılığın bulunmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler

Örgütsel bağlılık, İş tatmini, İşten ayrılma Niyeti

1. Giriş

Çeşitli örgütler bünyesinde çalışanlar, biçimsel kurallara göre düzenlenmiş bir yapı içerisinde, ortak amaçları gerçekleştirebilmek üzere bir çatı altında bulunmaktadır. Bu yapı içerisinde çalışanlar, tutumları, duyguları ve davranışları ile iş ortamını biçimlendirmekte; çeşitli davranışların, etkileşimlerin, faaliyetlerin, gereksinimlerin karşılıklı olduğu bir süreç içerisinde yer almaktadır. Bu anlamda örgütleri anlamak, bünyesinde yer alan bireyler arasındaki ilişkilerin sorgulanmasını da gerekli kılmaktadır. Zira bir kişinin herhangi bir davranışı; diğer kişileri etkilemekte ve diğer kişilerin tutumlarından da etkilenmektedir.

İnsanlar sosyal ve duygusal yönleri olan varlıklar olarak üyesi oldukları örgütlerine katkı sağlarken, bu katkıların niteliğini ve niceliğini belirleyen çok sayıda etken bulunmaktadır. İnsanların sosyal ve duygusal yönlerinin olması, onların bir takım değerler sistemini paylaşması, oluşturması ve bu değerler sistemi ile çok boyutlu ilişkiler geliştirmesini içermektedir. Yöneticilerin görevi ise bu süreçte örgütlerinin iç ve dış çevrelerinde ortaya çıkan ve çalışanlarının davranış ve tutumlarını etkileyen bu değişkenleri yönetmektir. Zira yöneticiler tarafından bu sürecin etkin bir şekilde yönetilmesi örgütün etkinliği, etkililiği veya meşruiyeti açısından belirleyici olabilmektedir. Örgütlerin, amaçlarına ulaşabilmesi yöneticiler tarafından istikrara kavuşturulmuş örgüt içinde veya örgüt dışında eşgüdümlü ve yerleşik ilişlere yüksek düzeyde bağımlıdır.

Ancak kişilerin performansını örgüt içi ve örgüt dışı etkilerden bağımsız incelemek yeterli olmayacaktır. Bu anlamda örgütün yapısı, yöneticilerin beklentileri, hedefler, baskılar, çalışma saatleri, iş yoğunluğu gibi çalışanlar üzerinde stres yaratıcı etkiler çalışanların örgütlerine olan bağlılıkları, işten ayrılma niyetleri veya iş memnuniyetlerini etkileyebilmektedir.

Çalışmada amacımız aynı sektörde faaliyet gösteren ve aynı çevresel etkilere maruz kalan, iki farklı örgüt yapısına mensup çalışanların işten ayrılma niyetlerinin, iş streslerinin ve örgüte duydukları bağlılıkların birbirlerinden ne derece farklılaşacağını sorgulamaktır. Bu amaçla sigortacılık sektörünün iki farklı örgütsel formunu temsil eden hayat/emeklilik ve hayat dışı (elementer) sigorta işletmeleri çalışma kapsamına dahil edilmiştir.

[19] Başkent Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü. İletişim: erdemk@baskent.edu.tr Tel: +903122466666
[20] Başkent Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Bölümü. İletişim: ekurt@baskent.edu.tr Tel: +903122466666

2. Farklı Örgütsel Yapıların Temsilcisi Hayat/Emeklilik ve Hayat Dışı Sigorta İşletmeleri

Türkiye'de sigorta işletmelerinin özellikle 1980 sonrası süreçte ekonomi içerisinde konumunun ve etkinliğinin artmasına paralel olarak, sigorta işletmelerinin yapısal olarak kendilerini değişen çevresel koşullara uyumlu hale getirme çabalarını da hızlandırmıştır. Sigorta işletmelerinin toplumsal refaha yaptıkları katkı, bireylerin can ve mallarına yönelik tehlikeleri telafi etmelerinin ötesinde, diğer işletmelerle rekabet edebilir düzeye erişmede etkin olabilecek süreçlere yönelmelerini sağlamıştır. Bu süreç ise sadece güvence sağlayan bir işletme olma bilincinin ötesinde, müşterilerin talep ve beklentilerini algılayabilecek, çözümler üretebilecek, iyi iletişim kurma becerisine sahip, daha eğitimli çalışanlardan oluşan bir istihdam politikasının da işletmelerce önemsenmesini beraberinde getirmiştir. Daha açık bir ifadeyle sigorta sektörü yapısal anlamda önemli bir değişim sürecini yaşamış ve yaşamaktadır.

Türkiye'de sigorta işletmelerinin gerek hayat dışı gerekse de hayat ve emeklilik branşları düzeyinde farklı örgüt yapılarına sahip oldukları bilinmektedir. Sigortacılık mevzuatı sigortacılık faaliyetinde bulunacak işletmelerin hayat/emeklilik veya hayat dışı sigorta hizmetleri olmak üzere iki ayrı örgütsel form olarak kurulmalarına izin vermektedir. Farklı uzmanlık ve deneyim gerektiren bu iki sigorta hizmeti, yöneticiler için farklı stratejileri ve farklı yapısal gereksinimleri ortaya çıkarırken, çalışanlar içinse işletmelerine yönelik farklı tutum ve davranışlar sergilemelerine neden olmuştur. Bu farklılaşmanın temel sebepleri olarak pazarlama stratejisi anlayışları, satış teknikleri ve yollarının farklılığı, örgüt yapılanmaları, müşteri ilişkileri ve hizmet olarak verilen sigorta türünün farklı müşteri kesimlerine hitap etmesi düşünülebilir. Bu kapsamda amacımız aynı çevresel baskılara muhatap farklı iki örgütsel yapıya ait çalışanların gözünden işletmelerine karşı sahip oldukları tutumlarını ortaya koymaktır.

3. Çalışanların Sigorta İşletmelerine Karşı Tutum ve Algıları

Çalışma kapsamında çalışanların örgütlerine olan bağlılıkları, işten ayrılma niyetleri veya iş memnuniyetlerinin her iki sigorta şirketi için nasıl farklılaştığı sınanacaktır. Temelde bu üç davranış biçimi, işe veya işletmeye duyulan memnuniyeti ortaya koymasının yanı sıra sigortacılık mesleğinin çalışanlar gözündeki saygınlığına yönelik ipuçları da verecektir.

3.1. Örgütsel Bağlılık

Örgütsel bağlılık kavramı gerek akademisyenler gerekse iş yaşamındaki uygulayıcılar tarafından ilgiyle karşılanan bir kavramdır. Örgütsel bağlılık temel olarak çalışanın örgüte karşı olan sadakat tutumu ve çalıştığı örgütün başarılı olabilmesi için gösterdiği ilgiyi ifade eder (Çetin, 2004). Dolayısıyla örgütsel bağlılık, bireyin kurumsal amaç ve değerleri kabul etmesi, bu amaçlara ulaşılması yönünde çaba sarf etmesi ve kurum üyeliğini devam ettirme arzusudur. Örgütsel bağlılıkta temel olarak şu faktörler üzerinde durulmaktadır: Örgütün amaç ve değerlerine gönülden inanış ve bunları kabulleniş; örgütten yana her şeyini ortaya koymaya gönüllü olma ve son olarak da örgütün bir üyesi olarak kalma noktasında son derece güçlü bir irade ortaya koyma (Swailes, 2002: 159). Bu kapsamda çalışanın örgüte bağlılığının, örgütler için yaşamsal bir konu haline gelmesindeki sebep, bağlılığın örgüt çalışanlarının işi bırakma, devamsızlık, işten ayrılma niyetleri, iş performansı ve moral-motivasyon gibi farklı unsurların değişimine sebep olabilmesidir.

Bireylerin örgüte duydukları bağlılığın farklı boyutları olduğu araştırmacılar tarafından ortaya konulmuştur. Buna göre çalışanlar kimi zaman örgütün değerlerini kuvvetli bir şekilde benimser ve örgütün bir parçası olarak kalmak onlar için önemlidir (Meyer ve Allen, 1991). Kimi zaman ise örgütü terk etmek maliyetli olacağından bağlılığa sahip olabilirler (Mowday ve diğerleri, 1982). Bazen de işverenlerine karşı minnettarlık duygusu veya mecburiyet hissinde olduklarında bir bağlılık oluşur (Wasti, 2005). Bu davranış ve tutumlar, örgütsel bağlılığın, bireyi örgüt içinde bir hareket tarzına bağlayan bir güç olması yönündeki en önemli yansımalarıdır (Tüzün ve Kırkbeşoğlu, 2009).

3.2. İşten Ayrılma Niyeti

Yapılan araştırmalar işten ayrılma niyetini, çalışanların iş koşullarından tatminsiz olmaları durumunda göstermiş oldukları yıkıcı ve aktif eylemlerdir şeklinde tanımlamaktadırlar. Çalışanların işten ayrılması üzerineyapılan çoğu araştırma işten ayrı lma davranışının önemli ölçüde kişilerin örgüte bağlılıklarının bir belirtisi olan iş tatmini ile ilgili olduğunu ortaya koymuştur. Kişi eğer organizasyon değerlerine bağlı ise ve bu değerlerin gerçekleştirilmesine katkıda bulunmak istiyorsa, organizasyondan ayrılmak istemeyecektir (Hackett ve diğerleri ,1994). Bu anlamda işten ayrılma niyeti çalışanların istihdam koşullarından tatminsiz olmaları durumunda gösterdikleri bilinçli ve temkinli bir eylemdir (Bartlett, 1999: 70).

İş (Çalışan) Tatmini

Çalışan tatmini, yapılan işin çeşitli yönlerine karşı beslenen tutumların toplamıdır. Çalışma hayatında yer almak isteyen her insan, eğitimi ve alışkanlıkları doğrultusunda çalışacağı ortamın fiziksel şartları için beklentiler oluşturur, yaptığı işin bu özellikleri karşılamasını ister. Bireyin ihtiyaçları ve sahip olduğu değer yargıları yaptığı iş ile uyumlu ise ortaya "çalışan memnuniyeti" çıkacaktır. Çalışan memnuniyeti veya memnuniyetsizliğine yol açan nedenler; ücret, yükselme olanağı, yönetim tarzı, işin kişiye genel uyumu ve iş arkadaşları ile olan ilişkidir. Çalışan tatmini çoğu zaman açıkça görülemez. Tatminsizliğin ilk belirtileri işe geç gelme, işe adaptasyon zorluğu, verilen görevi tam yerine getirememe şeklinde görülmektedir.

4. Araştırmada Metodoloji

4.1. Yöntem ve Örneklem

Çalışmanın başında değinilen betimlemeyi ortaya çıkarabilmek amacıyla görgül bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Demografik özellikler ve araştırmada kullanılacak değişkenleri ölçmek üzere bir anket formu hazırlanmış ve seçilen örneklem grubuna uygulanmıştır. SPSS istatistik programı kullanılarak frekans dağılımları bulunmuş, korelasyon analizleri gerçekleştirilmiş ve gruplar arası farklılıkları gösterebilmek için T testi yapılmıştır.

Araştırmanın evrenini, Türkiye'de sigorta sektöründe faaliyet göstermekte olan 23 hayat/emeklilik işletmesi ve 35 hayat-dışı sigorta işletmesi olmak üzere toplam 58 sigorta işletmesi oluşturmaktadır. Örneklem ise bu 58 sigorta işletmesinden anketlere cevap veren 24 tanesi üzerinden oluşturulmuştur. Örneklemi bu işletmelerde görev yapan 247 çalışan oluşturmaktadır. Anket uygulaması sigorta işletmelerinin İstanbul'daki genel müdürlükleri veya Ankara'daki Orta Anadolu/İç Anadolu bölge müdürlüklerinde yürütülmüştür. Her sigorta işletmesinde rastgele belirlenen bir temsilci yardımıyla "sadece sigorta faaliyetiyle uğraşan" çalışanlar üzerinde yine rastgele seçim yöntemiyle uygulanması sağlanmıştır.

Tablo 1. Örneklemin Demografik Özellikleri

	Hayat/Emeklilik	**Hayat Dışı**	**Toplam**
Cinsiyet (%)			
Kadın	67,2	61,4	64,3
Erkek	32,8	38,6	35,7
Medeni Hal (%)			
Bekâr	60,4	42,8	51,6
Evli	39,6	57,2	48,4
Eğitim			
İlköğretim Mezunu	0,0	0,0	0,0
Lise mezunu	9,5	10,3	9,9
Üniversite mezunu	78,5	76,4	77,5
Yüksek lisans/doktora mezunu	12,0	13,3	12,7
Ortalama Çalışma Süresi (yıl)	4,0	6,1	5,0
Ortalama Çalışan Yaşı	29,8	32,5	31,0
Örneklem Büyüklüğü (kişi)	131	116	247
Örneklem Büyüklüğü (işletme)	9	15	24

Uygulamalar, çalışma saatlerinde gerçekleştirilmiş olup çalışanların gizlilik hakkında kaygıya kapılmamalarını sağlama adına form üzerine isim yazılmaması istenmiş ve hiç bir şekilde yöneticiler tarafından görülmeyeceği garantisi anket formunun üzerinde belirtilmiştir. Ankete katılan çalışanların demografik bilgileri Tablo 1'de sunulmuştur.

4.2. Kullanılan Ölçekler

Araştırmanın anket formunda örgütsel bağlılık için Meyer ve Allen (1991) tarafından geliştirilmiş 7'li likert 6 madde ile ölçülmüş ve bu maddeler duygusal, devamlılık ve zorunluluk bağlılığı boyutlarını içermektedir. İş tatminini ölçmede araştırmacılar tarafından kullanılan Tate, Whatley ve Clugston (1997) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. İşten ayrılma niyetini ölçme de ise Mobley ve diğerlerine (1978) ait ölçek kullanılmıştır.

5. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Çalışmanın veri analizi kısmında ilk olarak örgütsel bağlılık, işten ayrılma niyeti ve iş tatmini değişkenlerinin içsel tutarlılıklarını görebilme adına güvenirlik analizi yapılmıştır. Güvenirlik analizi sonuçlarına göre $\alpha > 0.60$ değeri esas alındığında tüm değişkenlerin cronbach alfa değerlerinin beklenen değer aralığında olduğu görülmektedir. Ayrıca tüm faktörler için gerçekleştirilen korelasyon analizlerinde değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

Bir sonraki aşamada ise hayat/emeklilik işletmeleri ile hayat dışı sigorta işletmelerinin örgütsel bağlılık, işten ayrılma niyeti ve iş tatmini değişkenlerinin ortalama değerleri arasında ne denli bir farklılık olduğu sınanmıştır. İki işletme türünde çalışan kişilerin ortalama skorlarına bakıldığında hayat emeklilik işletmelerinde çalışanların hayat dışı sigorta işletmelerindekilere kıyasla daha düşük düzeyde iş tatminine sahip oldukları ve işten ayrılma niyetlerinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Gerçekleştirilen T-testi sonucunda (bkz. Tablo 2) bu farkın istatistiksel olarak anlamlı ayrıştığı görülmektedir.

Tablo 2. Hayat/emeklilik ve hayat dışı sigorta işletmelerinin ortalama, standart sapma ve t değerleri

	İşletme Türü	Örneklem Büyüklüğü	Ortalama	Standart Sapma	t değeri	P
İşten Ayrılma Niyeti	Hayat/Emeklilik	131	6,04	1,05	-3,288	**0,000**
	Hayat Dışı	116	5,46	1,59		
İş Tatmini	Hayat/Emeklilik	131	4,67	1,36	-2,115	**0,017**
	Hayat Dışı	116	5,00	1,07		
Örgütsel Bağlılık	Hayat/Emeklilik	131	4,02	0,79	0,278	0,137
	Hayat Dışı	116	3,99	0,94		

6. Sonuç ve Değerlendirme

Çalışma iki ayrı sigorta işletmesi yapısına göre çalışanların tutum ve algılarının nasıl değişeceğini ortaya koyma amacı taşımış ve bu anlamda betimleyici bir yapısı bulunmaktadır. Sigortacılık sektöründe iş arayan kişiler hangi branşta çalışmak isteyecekleri konusunda fikir sahibi değillerse, işe alınmaları durumunda sonradan örgütün beklentilerini karşılayamama sorunu yaşayabiliyorlar. Özelikle hayat ve hayat dışı branşların satış ve pazarlama yapılarının farklılığı, çalışanların iş tatminleri ve işten ayrılma niyetleri üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Hayat branşında bireysel satış ve bu süreçte çalışanlar üzerinde yaratılan satış ve hedef tutturma baskısı, bu işletmelerdeki iş memnuniyetsizliğini ortaya çıkarması muhtemeldir. Diğer yandan örgütsel bağlılık düzeylerinde her hangi bir farklılığın çıkmaması ise kişilerin örgüte çeşitli nedenlerden dolayı bir bağ kurduklarını ancak yapılan işle ilgili bir memnuniyetsizlikleri olduğu sonucunu ortaya koymaktadır. Dolayısıyla hayat branşında çalışanların temel sorununun örgütle değil sigortacılık mesleğinin icrasıyla alakalı olduğu düşünülebilir.

Kaynakça

Bartlett, K.R. (1999) "The Relationship Between Training and Organizational Commitment in the Health Care Field" The Degree of Doctor of Philosophy, Urbana,The University of Illinois,.

Çetin, M.Ö. (2004). *Örgüt Kültürü ve Örgütsel Bağlılık*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Meyer, J. P., ve Allen, N. J. (1991). A three-component conceptualization of organizational commitment. *Human Resource Management Review*, 1

Mobley, W. H., Hollingsworth, A. T. and Horner, S. A. (1978). An Evaluation of Precursors of Hospital Employee Turnover. Journal of Applied Psychology. 63, 408-414

Mowday, R.T., Porter, L.W. ve Steers, R.M. (1982), *Employees' organizational linkages: The psychology of commitment, absenteeism and turnover*. New York: Academic Press.

Swailes, S. (2002). Organizational commitment: a critique of the construct anpd measures, *International Journal of Management Reviews*, Vol. 4, Iss. 2, 155-178.

Tate, U., Whatley, A., ve Clugston, M. (1997), "Sources and outcomes of job tension: A three nation study". *International Journal of Management*, Vol.3, pp.350-58.

Tüzün, İ.K. ve Kırkbeşoğlu, E. (2009), "Türkiye'de Sigorta Sektöründe Örgütsel Bağlılık Oluşumuna Örgütsel Güven ve İş Tatmini Etkisi", Sigorta Araştırmaları Dergisi, Sayı:5: 47- 58.

Wasti, S. A. (2005). Commitment profiles: Combinations of organizational commitment forms and job outcomes. *Journal of Vocational Behavior*, 67, 290–308.

TÜKETİCİ SATIN ALMA DAVRANIŞINI OLUMLU VE OLUMSUZ YÖNDE ETKİLEYEN KİŞİSEL SATIŞ ELEMANINA İLİŞKİN ÖZELLİKLER: SİGORTACILIK SEKTÖRÜNDE NİTEL ÇALIŞMA

Arş. Gör. Sefa Emre YILMAZEL[21]

Öğr Gör. Dr. Pınar BAŞGÖZE[22]

Öz

Sigortacılık sektöründe yapılan birçok çalışmada kişisel satış elemanlarının firmanın satışları üzerinde önemli etkileri olduğu saptanmıştır. Bu nedenle, kişisel satış elemanlarının daha etkin bir şekilde yönlendirilmesi, başka bir ifade ile müşterilerin beklentilerini karşılayan kişisel satış elemanlarının bulundurulması sigorta firmaları için önem arz etmektedir. Bu doğrultuda çalışmanın amacı, sigorta sektöründe tüketicilerin finansal danışmanlarda (kişisel satış elemanları) aradıkları özelliklerin saptanması olarak belirlenmiştir. Araştırma, bireysel emeklilik, hayat ve hayat dışı sigorta ürünlerine sahip müşterilere yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi uygulanarak gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizler sonucunda kişisel satış elemanlarında bulunması gereken özellikler şu şekilde sıralanabilmektedir; satış elemanlarının güven vermesi, bilgi seviyesinin yeterli olması ve doğru bilgi vermesi, empati yapabilmesi ve dış görünüşünün uygun olması. Bunların yanı sıra bilgi seviyesinin yetersizliği, ısrarcı olmak/acelecilik, küstahlık / laubalilik ve yalan söylemesi ise sigorta müşterilerinin, kişisel satış elemanlarında görmek istemedikleri davranışlar olarak belirlenmiştir.

Anahtar Sözcükler

Sigortacılık, Sigorta sektörü, Kişisel satış elemanı, Satın alma, Yarı yapılandırılmış görüşme

1. Giriş

Sigortacılık; ortaya çıkması beklenen rizikolar sonucunda oluşacak hasarlara karşı tedbir almaktır. Sigorta ise herhangi bir yangın, kaza, ölüm, vs. gibi doğal afetler sonucunda hasara uğrayan bina, eşya, mal ve can kaybından dolayı zarar gören sigortalının, sigortacı tarafından zararının ödenmesini amaçlayan bir sözleşmedir şeklinde tanımlanabilir. Bu doğrultuda değerlendirildiğinde sigorta taraflar arasında yapılan bir ticari akittir" (Çaldağ, 1979).

2011 yıl sonu itibariyle Türkiye'de 2011 yılı sonu itibariyle 35'i hayat dışı sigorta, 14'ü hayat ve emeklilik, 9'u hayat sigorta ve biri reasürans alanında olmak üzere toplam 59 sigorta, reasürans ve emeklilik şirketi faaliyet göstermektedir. Aktif olarak faaliyet gösteren şirketlerin dışında, ruhsat sahibi olmakla birlikte aktif faaliyet göstermeyen ya da faaliyeti kamu otoritesi tarafından durdurulmuş olan dört hayat dışı ve iki hayat sigorta şirketi ile bir reasürans şirketi mevcuttur. Bunlarla birlikte ruhsat sahibi toplam şirket sayısı 66'dır (SDK: 2011).

Sigortacılık sektöründe toplam prim üretimi bir önceki yıla göre % 21,48 oranında artış göstermiştir Sektör, prim üretimindeki artışa ilaveten düzenlenen poliçe ve sözleşme sayısı itibariyle de büyümeye ve tabana yayılmaya devam etmektedir. Sistemde, düzenlenen poliçe sayısı son beş yıl içinde yaklaşık iki kat artmış ve 2011 yılında 60,6 milyon adede ulaşmıştır (SDK:2011). Sigortacılık sektörüne paralel olarak bireysel emeklilik sistemi de hızlı büyümeye ve fon oluşturmaya devam etmektedir. 2011 yılında sistemdeki katılımcı sayısı % 16 oranında artmıştır. Ayrıca bireysel emeklilik sisteminde biriken fon tutarı da 2011 yılında % 19 oranında artış göstermiştir (SDK,2011). Bu artışa paralel olarak sigortacılıkta istihdam kapasitesi de artış göstermiştir. 2011 yıl sonu itibariyle sigortacılıkta toplam 16,783 personel çalışmaktadır (SDK:2011).

Sektörde gelecekteki fırsatlar düşünüldüğünde faaliyet gösteren firma sayısının fazla olması gayet doğaldır. Ancak fırsatları yakalayamayan, performansını yükseltemeyen şirketlerin bu rekabet ortamında faaliyetlerini sürdürmesi oldukça zor görünmektedir. Emek yoğun olan sigortacılık sektöründe şirketlerin performanslarını yükseltebilmesi de satış personellerinin etkinliğine bağlıdır. Bu yüzden sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren her şirket çalışanlarının etkinliğini yukarı çekmeye çalışmaktadır. Bu doğrultuda bakıldığında satış

[21] Hacettepe Üniversitesi Beytepe Kampüsü İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, İletişim: sefaemre@hacettepe.edu.tr, Tel:+90312 2978700-133, Faks: +90 312 299 20 55

[22] Hacettepe Üniversitesi Beytepe Kampüsü İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, İletişim: pinaran@hacettepe.edu.tr, , Tel: +90312 2978700- , Faks:+90 312 299 20 55

personellerinin sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri için ne kadar önemli bir rolü olduğunu anlamak pek güç değildir.

Satış işinin yaygınlığı, firmalar için önemi, ve öncelikli öneme sahip olması nedeniyle satış personellerine ayrıca önem verilmesi gerekmektedir. Etkili satış gücüne sahip olan ticari firmalar başarılı olma yolunda önemli bir adım atmıştır. Satış etkinliğine sahip olmadan üründeki iyileştirme, uzman personeller, ürün kalitesinin hiçbir anlamı yoktur. Bu yüzden öncelikle satış etkinliğinin arttırılması gerekmektedir (Vinchur, Schippmann, Switzer ve Roth, 1998).

Ayrıca etkili satış yapan firmaların gelecekte sektörün büyümesine paralel olarak daha büyük bir pazar payına ulaşabileceğini söylenebilir.. Etkili satış gücüne sahip olmak isteyen sigorta firmaların pazarlama karmasında yer alan bütün bileşenleri yerine getirmesini sağlayacak tüm süreçlerde satış personelleri aktif olarak görev yapar. Ürün geliştirme süreci, satış tutundurma, prim belirleme vb. birçok süreçte satış personelleri değişik roller üstlenerek satış etkinliğine katkıda bulunur. Kısaca belirtmek gerekirse sigortacılık sektöründe satış personellerine pazarlamanın her aşamasında önemli görevler düşmektedir. Bu doğrultuda çalışmanın amacı sigortacılık sektöründe çalışan satış personellerinin daha etkili olabilmesi ve müşteriyi sigorta ürünlerini satın almaya ikna etmesi adına gereken özellikler incelenecektir.

2. Literatür

Etkili satış performansı; a) hizmetin karmaşık, kişiye özel ve devamlılık arz ettiği durumlarda, b) çoğu müşteri ürün hakkında deneyimsiz olduğunda, c) belirsizliğin hakim olduğu dinamik çevre koşullarında ve geleceğe yönelik ürünlerde; daha da önemli hale gelmektedir. Bunun nedeni böyle durumlarda satış personelinin başarısının daha fazla ön plana çıkmasıdır. Bu tanıma uyan sektörler ise sigortacılık, özel bankacılık, reklamcılık gibi sektörlerdir (Crosby, Evans ve Cowles, 1990). Ayrıca son yıllarda satış etkinliğinin arttırılabilmesi için yalnızca satış odaklı olan geleneksel kişisel satış yöntemlerinin yeterli olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla müşteri odaklı olan ve müşteri ihtiyaçlarını göz önünde tutan modern kişisel satış yöntemleriyle satıcı-müşteri ilişkisinin geliştirilmesinin gerekliliği savunulmaktadır (Weitz ve Bradford, 2009). Bu nedenle literatürde bu konuda yapılan incelenmesinde fayda vardır. Corr ve Gray (1996) tarafından yapılan çalışmada olumlu niteliklere sahip satış elemanlarının etkinliğinin daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Satış personellerine ilişkin en önemli olumlu niteliklerden bir tanesi, satış personelinin müşterilerinin ihtiyaçlarını anlamalarıdır. Böylece satış personeli her bir müşteri ihtiyacına yönelik satış stratejisi geliştirebilecektir. Sujan, Sujan ve Bettman (1988), başarılı olan satış danışmanlarının müşteri ihtiyaçlarına yönelik daha fazla bilgiye sahip olduğunu böylece müşteri ihtiyaçlarına yönelik daha fazla bilgiye sahip olduğunu böylece müşteri tiplerini doğru bir şekilde belirleyebildiği ve bu müşteri tiplerine uygun satış stratejileri geliştirdiklerini bulmuşlardır. Müşteri ihtiyaçlarına yönelik satış stratejisi geliştirmek satış personelinin tecrübeleri ile doğru orantılı olduğundan, eğitimlerin tecrübelerinin arttırılması yönünde verilmesi gerekebilmektedir (Sujan, Weitz ve Sujan: 1998). Bu tür eğitimler literatürde deneyimsel bilgi sağlama eğitimleri olarak ele alınmakta ve satış personelinin satışlarını arttırmada önemli rol oynamaktadır. Bunun için eğitimlerde uygulanacak model: Model uygulamaların izlenilmesi, rol-oyunları, eğitmenin yapıcı ve güçlendirici tavsiyeleri, adayları cesaretlendirme olarak belirtilmiştir (Szymanski, 1988). Etkili satış personeli ile etkisiz/başarısız satış personeli karşılaştırıldığında başarılı olanların ürün ve müşteriler hakkında daha fazla bilgiye sahip oldukları saptanmıştır. Ayrıca etkili satış personelinin müşterilerin sigorta ürünlerine ihtiyaç duyabilecekleri konuları hikayeleştirebilme ve bu hikayelerin müşteriler tarafından doğru bir şekilde anlaşılması konusunda daha başarılı oldukları saptanmıştır (Szymanski ve Churchill, 1990).

Weitz vd.(1986) tarafından yapılan çalışmada satış performansını arttırabilmek için müşteri odaklı, durumsallık adı verilen, duruma uygun davranış modeli geliştirilmiştir. Bu modele göre satış performansının etkinliği için bilgi seviyesinin arttırılması ve satış personelini bu bilgileri kullanma yönünde motive edilmesi gerekmektedir. Giacobbe, Jackson Jr., Crosby ve Bridges (2006) tarafından yapılan çalışmada durumsallık modelinin (Weitz:1986) satış etkinliğini direkt olarak etkilediği görülmüştür. Ayrıca bu modeli uygulayabilen satış personellerinin müşteri ile ilişkilerinin de geliştiği görülmüştür. Bu nedenle satış yöneticilerinin satış temsilcilerini durumların değişkenliğini göz önüne alarak eğitmeleri gerekmektedir. Crosby vd.(1990) tarafından yapılan çalışmada satış personelinin müşteri ile benzerliği (Dış görünüm ,yaşam standardı, sosyo-ekonomik durumu) ve satış personelinin uzmanlığının (piyasa hakkında, şirketi hakkında, ürün hakkında bilgisi) kısa süreli etkili satışı sağlayacağı belirtilmiş ancak uzun süreli etkin satış için ise uzmanlığın daha önemli olduğu belirtilmiştir. McDonough ve Doucette (2003) tarafından eczacılar ile ilgili yapılan çalışmada ise etkili kişisel satış özellikleri iyi bir dinleyici olma, açıklayıcı sorular sorabilme, hasta ile iyi ilişki kurabilme olarak belirlenmiştir. Leidner (1991) tarafından fast-food sektörü ve sigortacılık sektöründe yapılan çalışmalarda erkek ve bayanların özelliklerinin işe uygunluğunun önemli olduğu belirtilmekte ve erkeklerin kontrol etme ve kendi kendini yönetme isteğinden dolayı; fast-food ve sigortacılık sektöründe satış etkinliğinin arttırılması için genellikle bayanların tercih edilmesi gerektiği sonucuna varılmıştır. Son yıllarda yapılan bir başka satış ekinliği ile ilgili çalışmada ise satış personelinin uzmanlığı, ürün ve firmaya bağlılık, sahip olduğu bilgiyi başkaları ile paylaşma isteğinin satış personelinin başarılı olmasını sağladığı görülmüştür (Eesley ve Adidam:2012).

Müşterilerle, satışçılarla, uzman kadrolarla ve diğer kaynaklar ile görüşüldüğünde başarılı performansı belirleyen faktörlerin belirli davranışları sergilemek olabileceği düşünülmektedir. (Brent ve Rogers:2007) Kişisel satış elemanlarının olumlu özellikleri tüketicilerin ürünü satın almasını sağlarken, satış personellerinin olumsuz özellikleri tüketicinin ürünü satın almamasına neden olabilir. Dolayısıyla satış personellerinde olmaması gereken özelliklerin de araştırılmasında fayda vardır. Cummings (2001)'in yaptığı bir çalışmada, satış personelinin müşterinin satın alma davranışını olumsuz yönde etkileyebilecek 6 özelliği belirlemiştir. Bunlar: Satış personelinin müşteri ile görüşmeye giderken hazırlıksız olarak gitmesi (ürün ve müşteri bilgisi eksik), aceleci olması, otorite kurmaya çalışması, satış sonrasında müşterisini takip etmemesi, küstahlık, kasti olarak aldatması olarak belirlenmiştir. Ayrıca 2002 yılında yapılan 'Müşteriler satıcılardan ne ister?' isimli başka bir çalışmada ise satıcılarda olması gereken 5 özellik belirlenmiştir. Bunlar ise: Dürüstlük, ürün bilinirliği, empati, etkili iletişim, müşteri tarafında olmak olarak belirlenmiştir (Brent ve Rogers: 2007). Bu görüşten yola çıkılarak çalışmada satışçılarda olması gereken ve olmaması gerektiği düşünülen özellikler araştırılmıştır.

3. Metodoloji

Araştırmada açık uçlu sorular sorularak sigortacılık sektöründe müşterilerin satın alma davranışlarını olumlu ve olumsuz olarak etkileyen kişisel satış danışmanlarının özellikleri yarı-yapılandırılmış görüşme yöntemiyle araştırılmıştır. Araştırmacı yarı yapılandırılmış görüşme yönteminde, önceden sormayı planladığı soruları içeren görüşme protokolünü hazırlar. Buna karşın araştırmacı görüşmenin akışına bağlı olarak değişik yan ya da alt sorularla görüşmenin akışını etkileyebilir. Yarı yapılandırılmış görüşmeler ne yapılandırılmamış görüşmeler gibi esnek, ne de yapılandırılmış görüşmeler kadar katı bir yöntemdir (Kırıkkaya, 2009).

Araştırmada ulaşılmak istenen amaca ulaşabilmek için katılımcıların bilgi, görüş ve deneyimlerinden yararlanmak ve hem nitelik hem de nicelik açısından olabildiğince fazla veri toplamak gerektiğinden görüşmecinin katılım düzeyinin alt düzeyde tutulması amaçlanmıştır. Görüşmeyi kaydetmenin, amacın doğru anlaşılmasını kolaylaştırması, cevapların daha fazla düşünülerek verilmesi konusunda cevaplayıcıyı cesaretlendirmesi ve notlar kaybolduğunda geri dönebilmeyi sağlaması gibi avantajları olması nedeniyle tartışmalarda işitsel kayıt sistemi kullanılmıştır.

Örneklem oluşturulurken tüketicilerin bireysel emeklilik veya sigorta sahibi olmasına önem verilmiştir. Bunun sebebi cevaplayıcıdan kaynaklanacak bilgi eksikliğini asgari düzeye indirmektir. Araştırmada yer alan katılımcıların saptanması amacıyla, telefonla veya yüz yüze ilişki kurulmuş, araştırmanın amacının "Sigortacılık sektöründe finansal danışmanların tüketiciler tarafından algılanan olumlu ve olumsuz özelliklerinin belirlenmesi" hakkında bilgi ve görüş almak, onların deneyimlerinden yararlanmak olduğu belirtilmiş ve bu araştırmaya katılmak isteyip istemeyecekleri sorulmuş ve planlanan sayıya ulaşıncaya kadar 47 kişi ile iletişim kurulmuştur. 47 kişiye de kimliklerinin gizli kalacağının garantisi verilmiş, görüşmeyi gönüllü kabul edip etmedikleri sorulmuş, 47 kişiden 30'u kabul ettiğini belirtmiş ve kişilerle ayrı ayrı görüşme günü ve saati belirlenmiştir. İletişim kurulan 47 kişiden 17'si çeşitli sebeplerle araştırmada yer almak istemediklerini belirtmişlerdir.

Araştırmada yer alan katılımcıların kişiselliğinin korunmasına özen göstermek amacıyla tartışma kayıtları araştırmacı dışında hiç kimseye dinlettirilmemiştir. Çalışmanın yapılacağı yerler seçilirken katılımcıların kendilerini rahat hissedebilecekleri, ulaşım sorunu yaşamayacakları bir ortamın bulunmasına özen gösterilmiştir. Katılımcıların zaman açısından zorluk çekmesinin engellenmesi için katılımcıların uygun zamanları belirlenmiş ve görüşmeler belirlenen tarih ve zamanda gerçekleştirilmiştir.

Araştırmada kullanılacak görüşme formu Belch ve Belch'in (2009) kaynağından yararlanılarak gerçekleştirilmiştir. Formda yer alan sorulara bağlı kalınmasına özen gösterilmiştir. Ancak müşterilerin cevaplamasını kolaylaştırmasını sağlamak amacıyla soru sıralamasında zaman zaman yer değişikliği yapılmıştır.

Sigortacılık sektöründe finansal danışmanların tüketiciler tarafından algılanan olumlu ve olumsuz özelliklerin belirlenmesi amacıyla sorulan sorulara sözlü olarak cevap veren bireysel emeklilik ve sigorta sahibi müşterilerin cevapları ses kayıt cihazı yardımıyla kaydedilmiştir. Kaydedilen veriler nitel araştırmalar için kullanılan içerik analizi yöntemi ile çözümlenmiştir. Araştırmada katılan bireylerle yapılan görüşmelerde araştırmacı yetkin bir görüşmecinin dikkat etmesi gereken bir takım özelliklere özen göstermiştir. Bu noktalar; açık uçlu sorular sorarak katılımcıyı teşvik etmek, kişilerin düşünceleri, gözlemleri ve yaşantıları hakkında ayrıntılı bilgiler vermelerini sağlamak, söylenenlerin altında yatanları ortaya çıkarmak için irdeleyici sorular sormak ve derinlemesine bilgiye ulaşmak, söylenenleri tekrarlayarak yanlış anlamaları önlemek, hiçbir ifadenin anlamıyla ilgili varsayımda bulunmamak, kişisel görüş bildirmemek ve konunun dağılmasına izin vermemektir.

Görüşmeler yüz yüze gerçekleştirilmiş ve görüşme sürecinde Kvale (1996) tarafından belirtilen görüşme sürecinin niteliğini arttıran kriterlere sadık kalınmıştır. Özetle bu kriterler, görüşme sürecinde yanıtların amaçtan sapmamasına dikkat etmek, ses kaydı ve notlar almak, yanıtların sorulardan çok daha uzun ve detaylı olması, zengin ve derinliğe sahip yanıtlar elde etmek ve katılımcının fikirlerine müdahale etmemek olarak belirtilebilir.

Veri kaybına sebebiyet vermemek amacıyla katılımcıların izni alınarak görüşmelerde ses kaydı yapılmıştır (Örücü, Şimşek: 2011).

4. Analiz ve Bulgular

Yapılan çalışmalar sonucunda kayıt altına alınan görüşmelerin deşifre edilmesi ile analize başlanmış ve sonucunda deşifre metinler elde edilmiştir. Analize çeviri metinler üzerinde düzeltmeler yapılarak devam edilmiş ve konuşma dilinden yazı diline aktarılmıştır. Bir sonraki aşamada ise görüşme sırasında sorulan sorulara göre cevaplayıcıların verdiği cevapların analizi gerçekleştirilmiştir.

Görüşme kayıtlarının deşifre edilmesi sonucunda elde edilen verilerden birbiriyle aynı olan ve farklı olan görüşler sınıflandırılmış ve her bir görüşü dile getiren kişi sayısı saptanarak kaydedilmiştir. Bu gruplamalar sonucunda ana eğilimler belirlenmiştir. Elde edilen veriler bu aşamada bir kez daha incelenerek ortak veya farklı eğilimler bir liste halinde çıkarılmıştır.

Tablo 1'de görüşmenin ilk sorusu olan "Kişisel satış yöntemi ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?" sorusu yer almaktadır. Bu soruya verilen cevaplar analiz edildiğinde katılımcılarımızın büyük bir çoğunluğunun (22 kişi) görüşünün "olumlu" olduğu görülmektedir.

Tablo 1: Birinci araştırma sorusu ile ilgili görüşler

Birinci araştırma sorusu; "Kişisel satış yöntemi ile ilgili görüşleriniz nelerdir?"	
Olumlu	22
Olumsuz	8
Toplam	**30**

Kişisel satış yöntemi ile ilgili olumlu ve olumsuz katılımcı görüşlerine baktığımızda;

"Kişisel satışı olumlu buluyorum. En azından karşınızda bir isim ve ulaşabileceğiniz bir telefon numarası olması önemli bir etken. İnternet ya da başka yollardan araştırıp satın alabilirsiniz.. Burada reklamlar filan da çok önemli ama karşınızda konuşabileceğiniz, sesini duyabileceğiniz, görüntüsünü gördüğünüz birinin olması daha etkili bence."

"Eczacılıktan tutun da otomotiv sektörüne kadar veya meşrubat sektöründe veya gıda sektöründe satışçılar için belirli kotalar vardır. Özellikle kotalı çalışan sektörlerdeki satış elemanlarında tabir-i caizse kılı kırk yararak, kırk takla atarak ihtiyacınıza bakmadan prim alacağı için satıyor."

Tablo 2: İkinci araştırma sorusu ile ilgili görüşler

İkinci araştırma sorusu; "Sigortacılık sektöründe kişisel satış yöntemi ile ilgili görüşleriniz nelerdir?"	
Olumlu	27
Olumsuz	3
Toplam	**30**

Tablo 2'de görüşmenin ikinci sorusu analiz edilmiştir. "Sigortacılık sektöründe kişisel satış yöntemi kullanılması ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?" Bu soruda katılımcıların sigortacılık sektöründe kişisel satış yönteminin kullanılmasını yüksek oranda (27 kişi) "olumlu" buldukları görülmektedir.

Yapılan çalışmalarda müşterilerin çoğunluğunun kişisel satış yöntemini diğer satış yöntemlerine göre daha olumlu buldukları görülmektedir. Ayrıca dikkat çeken ayrıntı 5 müşterinin kişisel satışa karşı negatif düşünceleri var iken sigortacılık sektöründe kişisel satışa karşı olumlu görüşe sahip oldukları görülmektedir.

Sigortacılık sektöründe kişisel satış yöntemi kullanılması ile ilgili görüşlere baktığımızda;

"Kişisel satış yöntemi ile satılmasında bir sakınca yok hatta destekliyorum çünkü sigortacılık işlemi bir nevi kişinin güvendiği kişilerle işlem yapmasına dayalı bir iştir. Bu bir nevi sözleşmedir. Sözleşme yaparken de karşıdaki kişinin sizin haklarınızı ne kadar savunduğu önemlidir. Bir nevi avukatlık gibi. Bu yüzden bize o güveni veren kişilerle çalışırım."

"Biz şirketten ziyade kişiyle işlem yapıyoruz. Sorumlumuz o. Şirketi tanımıyoruz. Şirketin müdürünü veya politikalarını bilmeyiz. O şahsı biliriz. O kişi bizim haklarımızı ne kadar savunuyorsa, kontrol ediyorsa, biz o kadarıyla ilgileniriz. Bu yüzden sigortacılıkta müşteri danışmanı çok önemlidir."

Ancak az sayıda da olsa (3 kişi) sigortacılıkta kişisel satış yöntemini yanlış bulan müşteriler de bulunmaktadır.

“Sigortacılık Türkiye’de kapanın elinde kalan bir sistemdi. Kendini iyi pazarlayan, iyi tanıtan ancak sonu hüsran olan bir sistemdi. Satıcılar da buna destek oldu ne yazık ki. Ancak devlet el atınca ve yasalaştırılınca biraz düzeldi.”

Kişisel satış yönteminin sigorta sektöründe olumlu diğer sektörlerde olumsuz olduğunu düşünen müşteriler de bulunmaktadır;

“Kişisel satışın bireysel emeklilik, hayat sigortası gibi ürünlerde çok faydalı olduğunu düşünüyorum. Çünkü birebir kafamızdaki her şeyi sorabiliyoruz. Sorduğumuz her şeyin de belirli ölçüde cevabını aldığımızda yaptırıyoruz veya yaptırmıyoruz. Ancak diğer ürünlerde tabir-i caizse tencere-tava gibi satılan ürünlerde ise kişisel satışın zararlı olduğunu düşünüyorum. Çünkü kişisel satışta arkanızda güvenilir bir firma olması gerekiyor.”

Tablo 3: Üçüncü araştırma sorusu ile ilgili görüşler

Üçüncü araştırma sorusu: “Sigortacılık sektöründe satış personellerinde olması gereken özellikler nelerdir?	
Güven vermesi	23
Bilgi seviyesinin yeterliliği ve doğru bilgi vermesi	18
Empati yapabilmesi	14
Dış görünüşün uygunluğu	12

Tablo 3’te sigortacılık sektöründe satış personellerinde olması gereken özellikler sorulduğunda ise müşterilerin satış personelinde olması gereken özellikleri: güven verici olması, bilgi seviyesinin yeterli olması ve doğru bilgi vermesi, empati yapabilmesi ve dış görünümünün yaptığı işe uygun olması şeklinde sıraladığını görüyoruz.

Sigortacılık sektöründe finansal danışmanlarda müşteriler tarafından en çok olması istenen özellik finansal danışmanın müşteride güven duygusu oluşturmasıdır. Güven duyulmasını müşterilerin açıklanması istendiğinde güven duygusunu oluşturan bileşenlerin kişiden kişiye değiştiği görülmüştür. Örnek olarak A kişisi “güven duymam için finansal danışmanın sözünde durması önemli” şeklinde belirtirken B kişisi “finansal danışmanın güvenimi kazanması için dış görünüşünün uygun olması ve göz iletişimini sağlaması gerekmektedir.” şeklinde belirtmektedir. Bu yüzden genel olarak müşterilerde güven duygusunun oluşturulması önemlidir. Güven ile ilgili görüşlere baktığımızda;

“Dürüst olsun satmak için beyanda bulunmasın, gerçekten çalıştığı firmanın getirisi iyiyse bana söylesin. Çünkü söylemiş olduğum gibi ben ona güvenerek işlem yapıyorum. Onun sözüne itimat ediyorum. Ama gerçeğe aykırı beyanda bulunursa benden bir poliçe almış olabilir, bir komisyon kazanmış olabilir ancak sonuçta beni kaybeder.”

Bilgi seviyesinin yeterli olması ile ilgili katılımcılarımızdan birinin görüşüne baktığımızda;

“Satış personelleri bilgili, deneyimli olmalı ve karşısındaki insana bildiklerini çok iyi aktarabilmeli. Yani insan deneyimlidir ancak karşısındaki insana aktaramıyorsa bu pek bir işe yaramayacaktır. Karşısındaki insanın sorularına anlaşılır bir şekilde, kısa, öz cevaplar verebilmeli, karşısındaki insanın sorunlarını veya sorularını giderebilmeli, dürüst olmalı, yani sistemdeki ürünü satmak, pazarlamak adına olmayan bazı şeyleri varmış gibi göstermemeli. Bunlar çok önemli.”

Ayrıca “Sistemden benim kadar haberi olmayan danışmanlar var.” cümlesi ile de bilgi seviyesinin sigortacılıkta önemine vurgu yapmıştır.

Doğru bilgi vermesi ile ilgili katılımcılarımızdan birinin görüşü şöyledir;

“Satış elemanlarının özellikle konuya hakim olması gerekiyor. Artı ve eksileri söylemesi gerekiyor. Artıları söylüyorlar ama eksileri kimse söylemiyor. Gerçekçi olması gerekiyor. Bir örnek vermek gerekirse bireysel emeklilik sistemine girişte aidat alınmayacak diyorlar, sonra ben iki sene sonra ayrıldığımda benden aidat alıyorlar. 5 seneden sonra çıksaydınız alınmayacaktı diyorlar. Ancak bize öyle bir şey söylenmedi.”

Empati yapabilmesi ile ilgili katılımcılarımızdan birinin görüşü şöyledir;

“İşte geliyorlar bireysel emeklilik tanıtalım diyorlar. Buyurun tanıtın diyoruz. Benim ihtiyacım yok diyorsun olmayan arkadaşlar ile ilgilenin diyorsunuz ya bir de bizden olsun diyorlar. Yani şimdi benim muhasebem o kadar geniş değil. Ahmet’e para yatırayım, Mehmet’e para yatırayım; olmaz. Bir de bir tane var zaten gerek olursa ona ödediğim parayı arttırırım.”

Tablo 4'de katılımcılara sorulan sigortacılık sektöründe satış personellerinde olmaması gereken özellikler arasında ise satış personellerinin bilgi seviyesinin yetersiz olması, ısrarcı/aceleci olması, küstah/saygısız olması ve yalan söylemesinin yer aldığı görülmüştür.

Tablo 4: Dördüncü araştırma sorusu ile ilgili görüşler

Dördüncü araştırma sorusu: "Sigortacılık sektöründe satış personellerinde olmaması gereken özellikler nelerdir?	
Bilgi seviyesinin yetersizliği	16
Israrcı/aceleci olması	16
Küstahlık/Laubalilik	9
Yalan söylemesi	7

Çalışmada sigorta veya bireysel emeklilik sahibi olan müşterilerin en çok finansal danışmanların bilgi seviyesinin yetersizliği ve ısrarcı/aceleci olmasından şikayetçi olduğunu görüyoruz. Özellikle bilgi seviyesi konusunda müşterilerin şikayetçi olması dikkate değerdir. Çünkü Hazine Müsteşarlığı EGM (Emeklilik Gözetim Merkezi)[23] ve SEGEM (Sigortacılık Eğitim Merkezi)[24] aracılığı ile sigorta satış danışmanlarını sürekli eğitime tabi tutmaktadır. Buna rağmen müşterilerin satış personellerinin bilgi seviyesinin yetersizliğinden şikayetçi olmalarının ayrıntılı olarak incelenmesi gerekmektedir. Ayrıca müşterilerden sık duyulan şikayetlerden birisi de satış danışmanlarının ikna etme ile ısrarı karıştırması olarak görülmüştür. Finansal danışmanların/satış personellerinin ısrarcılığı sigortacılık sektörünün ve çalıştığı firmanın imajını da olumsuz etkilemektedir.

Çalışmada müşterilerin yoğun bir şekilde belirttiği (16 kişi) satış elemanlarında olmaması gereken özelliklerden bilgi seviyesinin yetersizliği ile ilgili bir katılımcının görüşü şu şekildedir.

"Şunu hissedersem, bu benim tamamen olumlu bir düşüncem dahi olsa, bunu olumsuza dönüştürebilir. Yani karşımdaki insan bana ne olursa olsun bu ürünü satmaya, halk tabiri ile kakalamaya çalışıyorsa, bunu hissedersem bu bende olumsuz tepki yaratır."

Katılımcılar tarafından satış personellerinde olmaması gereken özellikden biri olarak belirlenen ısrarcı/aceleci olması ile ilgili bir katılımcının görüşü şöyledir;

"En önemli satın almama sebebim ise satış danışmanlarının hemen imzalayalım sözleşmeyi tarzında yaklaşımda bulunmaları. Bilgiyi verip hemen sonrasında işte bu sistem sizin için çok iyi, süper bir kampanya var gibi sözlerle hemen bir oldu bittiye getirme özellikleri çok rahatsız edici. Çok yanlış bir yaklaşım."

Diğer bir olmaması gereken özellik olan küstahlık/laubalilik ile ilgili iki katılımcılarımızın görüşleri ise şu şekildedir;

"O insanla sık sık görüşmeye başlarsanız bir süre sonra bazı insanlarda saygı ortadan kalkmaya başlıyor, isimle hitap etmeye başlıyor. Satış danışmanlarının sınırı korumayı bilmesi lazım."

"Ben kırk senedir bu işi yaparım. Sen bu işi anlamıyorsun ama soruyorsun. Bak vaktimi alıyorsun tarzında bir yaklaşımda bulunuyorsa rahatsız olurum."

Bu bilgiler ışığında çalışma kapsamında sigortacılık sektöründe kişisel satış yönteminin diğer sektörlere göre daha olumlu bulunduğunu görülmüştür. Ayrıca bu çalışma kapsamında satış personellerinde olması gereken ve olmaması gereken özellikler belirlenerek müşterilerin satış personellerinde nelere dikkat ettiklerini, memnuniyet duymalarını sağlayan özellikleri ve çalışmalarını engelleyecek davranışları belirlemiştir.

5. Sonuç Ve Öneriler

Sigortacılık sektöründe müşteriler ile iletişimi sağlayan ve sürdüren bireyler olarak satış personellerinin rolü oldukça önemlidir. Bu yüzden sigortacılık sektöründe çalışan satış personellerinin müşterileri olumlu ve olumsuz olarak etkileyen özelliklerin belirlenmesi ve uygulanması ile müşterilere daha iyi hizmet sağlamak mümkün olacaktır. Bu çalışma çerçevesinde katılımcılar sigortacılık sektöründe diğer sektörlere göre kişisel satış yönteminin kullanılmasını daha olumlu buldukları gözlemlenmiştir.

Sigortacılık sektöründe kişisel satış yöntemi çalışma kapsamında diğer sektörlerde kişisel satış yönteminin kullanılmasına göre daha olumlu bulunmuştur. Bu verilere dayanarak sigortacılık sektöründe katılımcıların satış temsilcileri ile birebir iletişim kurmayı tercih ettiği söylenebilir. Daha önce yapılan çalışmalarda Brent, Rogers (2007) kişisel satış personellerinde olması gereken özellikler empati yapabilmesi, bilgi seviyesinin yeterli

[23] 11.02.2013 tarihinde www.**egm**.org.tr adresinden alınmıştır.
[24] 11.02.2013 tarihinde www.**segem**.org.tr adresinden alınmıştır.

olması, dürüst olması gibi özelliklerin katılımcılar açısından önemli olduğu görülmüştür. Bu sonuçlar yapılan çalışmada da desteklenmiştir. Ancak bu bileşenlere ek olarak satış personellerinin güven verici olması ve dış görünüşünün uygunluğu da katılımcıların satış personellerinde görmek istediği özellikler arasında yer almaktadır.

Cummings (2001) tarafından belirlenen satış temsilcilerinde olmaması gereken özelliklerden ısrarcı olması, küstahlık, bilerek aldatmak gibi özellikler yapılan araştırmada da desteklenmiştir. Çalışmanın sonucunda satış personellerinin ikna ile ısrarı karıştırması, poliçeleri müşterilere imzalatma aşamasında aceleci olması ve sigortacılığın uzun süreli güven ilişkisine dayandığı düşünüldüğünde satış personellerinin yalan söylemesi müşterilerin sigortacılık ve bireysel emeklilik ürünlerini satın alma davranışını olumsuz etkileyebileceği söylenebilecektir.

Çalışmada satış personellerinde olması gereken özellikler arasında bilgi seviyesinin yeterli olması gerektiği, olmaması gereken özelliklerde ise bilgi seviyesinin yetersizliği olması bu çalışma kapsamında katılımcıların satış personellerinde bilgi seviyesini literatürü destekler şekilde çok önem verdiklerini göstermektedir. Bu nedenle satış personellerinin bilgili olması ve bildiklerini karşı tarafa uygun bir şekilde anlatabilecek seviyede olması beklenmektedir.

Çalışmada nitel araştırma yöntemi ile veriler elde edildiğinden genelleme yapılamamış sadece araştırma içeriğinde sorulara yanıt aranmıştır. Gelecekte yapılacak çalışmalarda anket yöntemi kullanılarak genellenebilir bilgi elde edilebilecektir.

Kaynakça

Belch G., Belch M. (2009). Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective, McGraw-Hill Eight Edition, New York

Brent P., Rogers B.,(2007). What is Successful Sales Behavior? Exploratory Research in Business-to-Business Markets in the UK, Journal of Selling and Major Account Management, Vol. 7, No. 4,pp:28-37

Corr P.J., Gray A.J.,(1996). Attributional style as a personality factor in insurance sales performance in the UK", Journal of Occupational and Organizational Psychology, 69, pp:83-87

Crosby L.A., Evans K.R., Cowles D.,(1990). Relationship Quality in Services Selling: An Interpersonal Influence Perspective, Journal of Marketing, Vol. 54, No. 3, pp: 68-81

Cummings, B., (2001). Do customers hate salespeople?, Sales and Marketing Management, Vol.153(6) pp: 44-51.

Çaldağ, Yurdakul (1979). Sigorta İşletmeleri ve Muhasebesinin İncelenmesi, İ.T.İ.A yayıncılık no:125, Ankara

Eesley D.T., Adidam T.P.,(2012). Mavenness And Salespeople Success: An Empirical Investigation, The

Journal of Applied Business Research, Volume 28, Number 5, pp:903-912

EGM (Emeklilik Gözetim Merkezi), (2013). Retrieved February 11, 2013 (de indirildi) from the World Wide Web: http://egm.org.tr

Giacobbe R.W., Jackson Jr. D.W., Crosby L.A., Bridges C.M.,(2006). A Contingency Approach to Adaptive Selling Behavıor and Sales Performance: Selling Situations and Salesperson Characteristics, Journal of Personal Selling & Sales Management, vol. 26, no. 2, pp. 115–142

Kırıkkaya E., (2009). İlköğretim Okullarındaki Fen Öğretmenlerinin Fen ve Teknoloji Programına İlişkin Görüşleri, Türk Fen Eğitimi Dergisi, yıl.6 sayı.1

Kvale, S., (1996). Interviews: An introduction to qualitative research interviewing, Thousand Oaks, CA: Sage.

Leidner, R., (1991). Selling hamburgers and selling insurance: gender, work and identity in interactive service jobs, Gender and Society, vol. 5, no. 2, pp. 154-177

McDonough R.P.,Doucette W.R.,(2003). Using Personal Selling Skills to Promote Pharmacy Services, Journal of American Pharmacists Association, 03 May-Jun;43(3):363-72; quiz 373-4.

Örücü Ş., Şimşek H.,(2011). Akademisyenlerin Gözünden Türkiye'de Eğitim Yönetiminin Akademik Durumu: Nitel Bir Analiz, Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi, Cilt 17, Sayı 2, ss: 167-197

SEGEM (Sigortacılık Eğitim Merkezi), (2013). Retrieved February 11, 2013 (de indirildi) from the World Wide Web: http://segem.org.tr

Szymanski D.M.,(1988). Determinants of Selling Effectiveness: The Importance of Declarative Knowledge to thePersonal Selling Concept , Journal of Marketing, Vol. 52, No. 1, pp. 64-77

Szymanski M.D., Churchill Jr. G.A.,(1990). Client Evaluation Cues: A Comparison of Successful and Unsuccessful Salespeople, Journal of Marketing Research, Vol. 27, No.2, pp. 163-174

Sujan H., Sujan M., Bettman R.J.,(1988). Knowledge Structure Differences between More Effective and Less Effective Salespeople , Journal of Marketing Research, Vol. 25, No. 1 (Feb., 1988), pp. 81-86

Sujan H., Weitz B.A., Sujan. M.,(1988). Increasing Sales Productivity by Getting Salespeople to Work Smarter, Journal of Personal Selling and Sales Management, pp:9-19

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu (SDK), (2011). Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor, Ankara

Vinchur J.A., Schippmann J.S., Switzer F.S., Roth P.L.,(1998). A Meta-Analytic Review of Predictors of Job Performance for Salespeople, Journal of Applied Psychology, Vol. 83, No. 4, pp:586-597

Weitz B.A., Bradford K.D.,(1999). Personal Selling and Sales Management: A Relationship Marketing Perspective , Journal of the Academy of Marketing Science, 27; pp:241-254

Weitz B.A., Sujan H., Sujan M.,(1986). Knowledge, Motivation, and Adaptive Behavior: A Framework for Improving Selling Effectiveness, Journal of Marketing, Vol. 50, No. 4, pp. 174-191

SİGORTA SEKTÖRÜNDE MARKA DEĞERİNİN SATIŞ FAALİYETİNE ETKİSİ

Esin ÖZKAYA
İdealist Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.
Kurucu Ortağı

Öz

Türkiye'de sigorta sektörü halen gelişmekte olan bir yapıdadır. Tüketiciler açısından hali hazırda sigorta bilinci istenilen düzeyde değildir. Geçmişte yaşanmış olan olumsuz bir takım deneyimler ile tüketiciler sigorta sektörüne karşı olan güvenini kaybetmiştir. Oysaki sigorta sektöründe tüketiciye ulaşması gereken en önemli duygusal fayda "güven"dir. Tüketici tarafında güven olgusunun oluşması içinde sigorta şirketleri birçok pazarlama faaliyetlerinde bulunmaktadırlar.

Markalarının isminin daha fazla tüketicinin zihninde yer etmesini isteyen şirketler ve kendilerine sadık olan müşterileri kaybetmek istemeyen şirketler, hem pazarlama ve satış tarafında çalışmalar hem de kurumsal iletişim tarafında çalışmalar da bulunmaktadırlar. Tüm bu yapılan çalışmaların amacı, marka değerinin tüketici gözünde artmasını sağlamak ve bunun sonucunun da satışlara olumlu yansımasını görmektir.

Bu kapsamda, marka değerinin satışa etkisi konusu ele alınmıştır. Uluslararası ve yerli olarak seçilen sigorta şirketleri ile yapılmış olunan görüşmelerde derinlemesine mülakat yöntemi kullanılmıştır.

Yapılan çalışmanın sonucunda; sigorta sektörünün markalaşma yolunda ilk adımlarını atmaya başladığı, sektörde Türkiye'ye özgü marka değeri ve satışa etkisi ölçümlerinin yapılmamakta olduğu, buna karşın reklam kampanyaların sigorta ürünlerinin satışına etkisine yönelik ölçümlerin yapıldığı, asıl sorunun halkın sigorta bilincinin gelişmemesi olarak bildirildiği, sigorta bilincini artırmaya yönelik kampanyaların daha öncelikli görüldüğü belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler

Marka Değeri, Hizmet Pazarlaması, Sigorta Pazarlaması

1.Giriş

Sigorta sektörü gelişmiş olan ülkeler için önemli bir finans aracı haline gelmiştir. Her ne kadar çeşitli ülkelerde, sosyal sigortalar ve özel sigortalar birlikte yürütülmeye çalışılınıyorsa da, sosyal sigorta kavramı özel sigorta kavramından farklıdır.

Kişiler sosyal sigortada belli oranlar ile belli hizmetleri almaktadırlar. Kişilerin kazançları ve kazançlarına bağlı risk algılamaları farklı olduğundan özel sigortalar bu durumdaki ihtiyacı karşılamaktadır ve kişiye özel teminat, fiyatlandırma yapmaktadırlar.

Ülkemizdeki genç nüfusun fazla olması, Sigorta sektörü açısından yabancı şirketler için cazip bir ortam yaratmaktadır. Ülkemizdeki sigorta potansiyelini fark eden şirketler sektör de pay sahibi olmak istemektedirler.

Şu an ülkemizdeki yabancı sigorta şirketi sayısı ve yerli sigorta şirketi sayısından daha fazladır.

Yabancı firmaların sektöre girmesiyle birlikte, ülkemizde ki mevcut şirketlerin 'know how 'artmış ve yenilikçi yöntemlere geçilmiştir. Bu durum sektörün gelişmesine ve bunun sonucunda rekabetin artmasına sebep olmuştur.

Rekabetin artması ile birlikte sektör farklı kampanya ve medya araçları ile tüketicinin farkındalığını arttırmaya ve sigorta konusunda kişileri bilinçlendirmeye çalışmışlardır.

Bu durumun oluşması marka değeri kavramının önemini arttırmıştır. Bu çalışmada şirketler bu doğrultuda çalışmalarını hem son tüketici hem de aracılar üzerinden nasıl gerçekleştirdikleri araştırılmıştır.

2.Yöntem

Bu araştırmada kalitatif bir çalışma olan derinlemesine mülakat yöntemi uygulanmıştır. Sigorta şirketlerinin pazarlama departmanlarının varsa pazarlama iletişimi departmanının yöneticileri ve yetkilileri ile iletişime geçilmiştir. Görüşme yapılacak şirketler, yerli ve yabancı sermayeli şirketler olarak belirlenmiştir. Axa Sigorta A.Ş, Ray Sigorta A.Ş, Güneş Sigorta A.Ş ve Işık Sigorta A.Ş. Mapfre Genel Sigorta A.Ş ile mülakat yapılmıştır.

Ortalama mülakat süresi otuz dakikadır. Mülakatlar yetkililer ile yüz yüze yapılmıştır. İzin verme durumlarına göre, ses kayıt cihazı kullanılmıştır.

Derinlemesine mülakat soruları, marka ve sigorta konularını kapsayan literatür ve bilimsel makaleler üzerinde araştırma yapılarak aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

1. Markanızı nasıl tanımlarsınız?
2. Marka konumlandırmanız nasıldır?
3. Markanız tüketiciye fiziksel ve duygusal fayda olarak hangi vaatleri sunuyor?
4. Markanızın iletişim stratejinizi anlatır mısınız?
5. Hangi iletişim kanallarını kullandığınızı nedenleriyle belirtir misiniz?
6. Marka iletişiminizi acenteleriniz üzerinden nasıl konumlandırıyorsunuz?
7. Ana marka yanında ürün markası oluşturma stratejiniz var mı? Evet, sonuçlarını değerlendirir misiniz? Hayır, neden ürün markası oluşturmuyorsunuz?
8. Markanızın, satışınıza etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?
9. Pazarlama stratejinizi anlatır mısınız?

3. Bulgular

(S 1) Markanızı nasıl tanımlarsınız?

Şirketler; markalarını genel olarak; "güven", "süreklilik" ve "yenilikçilik" üzerinden tanımlamaktadırlar.

Sigorta şirketleri için en önemli tanımlama "güven" dir. Tüm sigorta şirketlerinin vermek istediği mesaj ise 'herhangi bir olumsuzluk, hasar anında sizlerin yanınızda olacağız', sizin için hareket edip hasarınızı sorunsuz bir şekilde karşılayacağız şeklindedir. Şirketlerine ve markalarına güvenin tüketicinin zihninde yer etmesini istemektedirler.

Şirketler için bir diğer önemli konu da müşterilerinin ihtiyaç ve isteklerine cevap verebilmektir. Bu ihtiyaç ve istekler; şirketlerin tanıtım ve reklamlarında kullandığı ifadelerden çıkartılabilmektedir. Örnek olarak, 'Hayatı Kesintisiz Yaşa', 'Değerlerimizin Sigortası', Yaşam Boyu Güvence'… vb. ifadeler müşteri beklentilerinin şirketler tarafından nasıl görüldüğünü göstermektedir.

Tüm sigorta şirketleri daha "yenilikçi" olmak istemektedirler. Özellikle, yabancı şirketler yerli şirketlere oranla daha yenilikçi olmaya özen göstermektedirler.

(S2) Markanızı nasıl konumlandırırsınız? Markanızın Türkiye konumlandırması nedir?

Sigorta şirketleri markalarını konumlandırırken daha çok, güvenilen bir firma olmaya, yüksek kaliteli ve tüketici odaklı olmaya özen göstermektedirler. Yenilikçi ve farklı davranarak markalarının müşterilerinin zihninde yer almasına önem vermektedirler.

Müşteri ihtiyaç ve beklentilerini belirlenirken sigorta şirketleri için en önemli olgulardan biri de, hasar sonrası alınan hizmettir. Hasar sonrası hizmetin müşteri açısından daha belirleyici olduğunu belirten firma yetkilileri, hasar ve tazminat ödemeleri süreçlerini sürekli iyileştirmek, yenilemek için odaklanıldığını belirtmişlerdir.

Yerli firmalar, yerli olmalarının yabancı şirketlere oranla ön planda tutarak marka konumlandırması yapmaktadırlar.

Günümüzde sigorta şirketleri banka şubelerini aracıları (bankasürans) olarak kullanmaktadırlar. Bu durum, markanın daha çok kişiye ulaşması ve marka farkındalığın artırılması bakımından sigorta şirketlerine yararlı olmaktadır.

(S3) Markanız tüketiciye fiziksel ve duygusal fayda olarak hangi vaatleri sunuyor?

Sigorta şirketleri, duygusal fayda olarak en çok güven olgusundan bahsetmişlerdir. Fiziksel fayda olarak ise verilen hizmet kalitesi ve hasar sonrası hizmet ve tazminat ödemeleri üzerinde durulmuştur.

Sigorta sektörü için diğer sektörlerden farklı olarak, müşterinin marka ile verilmek istenen fiziksel ve duygusal faydayı hasar sürecinde deneyimlendiğinin üzerinde durulmuştur.

Yapılan görüşmelerden birinde bir yetkili, Van depreminde bazı aracılarının ailelerini İstanbul'da konaklamalarını sağladıklarını söylemiştir. Bu durum göstermektedir ki, marka faydası sadece müşteri bazında değil, müşteri ile en çok temas eden aracıları için de gözetilmektedir..

(S4) Markanızın iletişim stratejinizi anlatır mısınız?

Marka iletişimi olarak görüşme yapılan tüm sigorta şirketleri yetkililerinin sigorta aracılarını ön plana çıkardıkları belirlenmiştir. Bunun sebebinin ise, müşterilerin ilk olarak aracıları ile yakın ilişkide olmaları şeklinde açıklamışlardır. Çoğu sigortalının öncelikle sigorta şirketini değil sigorta aracısını tanıdığı vurgulanmıştır.

Sigorta şirketleri, yeni bir ürün ya da yeni bir kampanya geliştirdiklerinde, pazara sunmadan önce aracıları ile bir araya geldiklerini belirtmişlerdir. Aracıların verdikleri geri bildirimleri önemsediklerini ifade etmişlerdir.

Ayrıca, sigorta şirketlerinin müşterilerine ulaşmak için düzenli olarak sektörel ve özel dergilerde ve gazetelerde yer almayı tercih ettiklerini belirtmişlerdir.

(S5) Hangi iletişim kanallarını kullandığınızı nedenleriyle belirtir misiniz?

Sigorta şirketleri markalarını iletişimi için genellikler tercih ettikleri kanallar; televizyon, radyo, internet, dışmekan pazarlaması, sponsorluk, sosyal sorumluluk projeleridir. Ayrıca sektörel dergiler ve diğer basılı yayınlarda yer almaktadırlar.

Bu konu ile ilgili bütçe ayırabilen firmalar televizyonda yer almayı tercih etmektedirler. Bazı görüşülen yetkililer ise, televizyonda yer almayı tercih etmediklerini hem çok pahalı hem de yeterince geri dönüş alamadıklarını belirtmişlerdir.

Görüşülen tüm sigorta firmalar, internet kanalını kullandıklarını ilerleyen zamanlar içinde internet pazarlamasının artmasını öngördüklerini, daha çok bütçe ayırdıklarını belirtmişlerdir.

Özellikle yabancı firmalar, radyo iletişim kanalı ile jingle oluşturduklarını belirtmişlerdir. Bu şekilde marka farkındalığının müşteri bazında daha çok artacağını belirtmektedirler.

Görüşme yapılan firmalardan sadece iki tanesi, dış mekan pazarlamasını kullanmayı tercih etmişlerdir. Bu şekilde diğer pazarlama iletişimi araçlarına göre daha fazla geri dönüş alabildiklerini belirtmişlerdir.

Sponsorluk ya da sosyal sorumluluk projelerinde ise yerli firmalar olarak daha fazla tercih edildiği gözlemlenmiştir. Yabancı şirketlerin bu tür sponsorluk ve sosyal sorumluluk projelerinin yurtdışı merkez ofisinin talimatı veya onayı ile yapabilmeleri nedeniyle zorlandıkları gözlenmiştir.

(S6).Marka iletişiminizi acenteleriniz üzerinden nasıl konumlandırıyorsunuz?

Sigorta acenteleri sigorta şirketleri için önemi vurgulanmıştır. Bunun sebebi olarak da sigorta şirketlerinin hem marka yüzü hem de asıl müşterileri ile birebir iletişimde olan kurumlar acenteleridir.

Marka imajlarını oluşturan her olgunun acenteleri tarafında gözetilmesini önemseyen firmalar, her türlü materyalin (ürün broşürü, kitapçıklar, promosyon ürünleri… vb.) acentelerine ulaştırdıklarını ve tüm projelerinde acentelerinin önemini göz önünde tutuklarını ayrıca bilgi paylaşımı içerisinde olduklarını belirtmişlerdir.

(S7) Ana marka yanında ürün markası oluşturma stratejiniz var mı? Varsa, sonuçlarını değerlendirir misiniz? Yoksa neden ürün markası oluşturmuyorsunuz?

Görüşme yapılan şirket yetkilileri bu konu üzerinde farklı yorumları olmuştur. Bazı şirketler ürün markası oluşturmuşlar ve güzel sonuç almışlardır.

Örneğin 'Prenses Kasko' ile sadece bayanlara özel bir kasko poliçesi markası oluşturmuş ve sektörde ilk olmasından dolayı akılda kalıcı olmuştur.

Diğer sigorta şirketleri ise ürün markasının sigorta sektörü erken bir uygulama olduğunu, asıl şirket markalarının öncellikle müşteriler tarafından kabul görmesi gerektiğini belirtmişlerdir. Ürünün ismi ile anılmasını sağlayacak bir pazarlama iletişimi çalışmalarının bulunmadığını belirtmişlerdir.

(S8) Markanızın, satışınıza etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yabancı firmalar marka değerini ölçümlediklerini belirtmişlerdir. Marka değerinin satışa etkisini ise global yöntemler ile belirleyebildiklerini belirtmişlerdir.

Yapılan görüşmeler doğrultusunda bu tip bir ölçümlemenin sadece Axa Sigorta A.Ş tarafından yapıldığı belirlenmiştir. Axa Sigorta A.Ş ise bu ölçümlemeyi global 'de yapılan ölçümleme sistemlerine göre yapmakta olduklarını belirtmişlerdir. Bu şekilde, Türkiye deki pazar için, pazarlama iletişimde kullanılan araçların geri dönüşlerini ve reklam kampanyalarını ölçümlediklerini belirtmişlerdir.

Diğer görüşme yapılan şirketler ise, sadece kısa dönemli yapmış oldukları çalışmaların ölçümlemelerini yaptıklarını, marka değerinin satışa etkisi ile ilgili herhangi bir çalışma yapmadıklarını belirtmişlerdir.

Görüşme yapılan yetkililerin kendi kişisel görüşleri alındığında, marka değerinin satışa etkisinin pozitif olduğunu, özellikle yerli şirket ürünlerinin sigortalılar tarafından bazı durumlarda tercih sebebi olduğunu belirtmişlerdir.

Yapılan pazarlama çalışmalarının marka imajı yaratması durumunun uzun soluklu bir geri dönüşü olduğunu, bazı standart ürünlerde ise markanın değil fiyatın daha önemli bir tercih sebebi olduğunun üzerinde durulmuştur.

(S9) Pazarlama stratejinizi anlatır mısınız?

Tüm yetkililerin ortak üzerinde durduğu pazarlama stratejilerinin hizmet kalitesini yükseltmek, hem müşteriler hem de aracılar için fayda sağlayacak uygulamalar üretmek olduğu belirtilmiştir. Diğer bir üzerinde durulan strateji ise daha yenilikçi ve müşteri ihtiyaç ve isteklerine cevap verebilecek farklı uygulamalar üretmektir.

Yabancı firmaların hizmet kalitesi üzerinde daha sistematik çalışmalar yaptıkları bu çalışmaların hem global tarafta hem Türkiye de sürekli olarak geliştirdikleri belirtilmiştir.

Yerli firmaların ise hizmet kalitesinin öneminin farkında olduklarını, tüm şirket içi yapılanmayı değiştirmeye çalıştıkları, özellikle operasyonel süreçlerini hızlandırmak ve aracı seçimlerinin farklılaştırmaya başladıklarını belirtmişlerdir. Ayrıca hizmet kalitesinin, rekabetçi olmak adına çok önemli olduğunu belirtmişlerdir.

4. Tartışma

Türkiye de sigorta sektörü gelişmekte olan bir sektördür. Avrupa da ki ülkelerin prim üretim oranları göz önünde bulundurulsa, Almanya ve İngiltere'nin prim üretimi gayrisafi milli hasılanın yüzde 13 'ü kadardır. Bu oran Türkiye için yüzde 1,3 'dür. Gelişmekte olan ülkelerde ise bu oran, ortalama yüzde 2,2 'dir. Bunun yanı sıra, Türkiye genç bir nüfusa sahiptir ve sigorta sektörünün gelişmesi açısından uygun bir pazardır.

2003 senesi sonrasında yabancı sigorta şirketleri Türkiye pazarı ile ilgilenmeye başlamışlardır ve Türkiye de ki şirketleri le birleşmeler ve satın almalar ile varlıklarını daha çok hissettirmişlerdir. Uygulamalarda ve kanunlar da değişikliklere gidilmiş ve sektör daha kurumsal ve güvenilir olmaya başlamıştır.

Sigorta ile ilgili kuruluş ve dernekler sigorta şirketleri ile sigorta bilincini arttırmak için ortak kampanyalar düzenlemişler ayrıca sigorta şirketleri sigorta farkındalığını ve bilincini arttırmak için ayrıca marka imajı için çalışmalarına devam etmektedirler.

Araştırmanın amacı, markanın sigortalıların satın alma tercihlerini ne doğrultuda etkilediğinin ve sigorta şirketlerinin bu ihtiyaç ve istekleri markaları ile ne kadar bütünleştirebildikleri, ayrıca markanın sigorta satışına etkisi olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır.

5. Öneriler

Yapılan literatür çalışması ve sigorta şirketleri bazında yapılan çalışmalar sonucunda marka değerinin satışa etkisi değerlendirildiğinde. Sektörde marka rekabettin artması ile birlikte sigorta şirketleri markalaşma konusuna adım atmışlardır. Bazı şirketlerde kurumsal iletişim departmanları yeni kurulmaktadır.

Sigorta şirketleri ve Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği kişileri sigorta konusunda bilinçlendirmek için tanıtım faaliyetlerinde bulunmaktadırlar. Özellikle geçen sene Sigorta Haftası kapsamında başlatılan faaliyetler ve sigorta şirketlerinin yapmış olduğu medya planlamalarının çoğu tüketiciyi bilinçlendirmek adına olmuştur. Bu yüzden sigorta şirketleri ile yapılan görüşmelerde de sigorta bilinci oluşmadığından marka olarak farklılaşmanın zor olduğu kanısına varılmıştır.

Tüm bu durum analizlerinin ışığında sigorta şirketleri öncelikle tüketici ile yüz yüze gelen acentelerinin üzerinde çoğunlukla durmaktadırlar. Acentelerin tüm istek ve ihtiyaçlarının karşılanmasını önemsemektedirler ve acentelere kurum kültürü kazandırmak için organizasyonlar, ürünlerinin doğru şekilde tanıtılması için eğitimler ve satış desteği vermektedirler. Bunların dışında marka ile temas halinde olmalarını sağlamak için broşür, sektörel dergilerde yer almak ve çeşitli kampanyalardan ve sponsorluklarından acenteleri sürekli haberdar etmektedirler.

Bu şekilde kişilerin sadece zorunlu sigortalar kapsamında kalmalarını önlemek istemekte ve daha kaliteli hizmet ile ulaşılabilir olmayı hedeflemektedirler.

Acenteler dışında sigorta şirketlerinin önemsedikleri diğer bir süreçte hasar yönetim sürecidir. Marka konumlandırmalarını 'güven ' ve 'kaliteli hizmet ' olarak ön plana çıkaran şirketler, kişiler zor durumda kaldıklarında yanlarında olduklarını göstermek için hasar yönetim süreçlerine çok önem vermektedirler ve bu konuda sürekli iyileştirmeye gitmektedirler. Hasar sürecinde iyi hizmet alan tüketiciler o markanın sadık bir müşterisi haline dönüşmekte ve sonrasında markanız vermiş olduğunuz iyi hizmet ile diğer markalara göre tercih edilmektedir. Bu bağlamda kişilerin kendilerinin ya da yakınlarının yaşamış olduğu deneyimler ile markaya olan güvenleri artmakta ve o markanın birer temsilcisi halini almaktadırlar. Hasar sürecinde kaliteli hizmet veren sigortanın dağıtım kanalları da oluşan güven unsurundan dolaylı olarak yararlanmaktadırlar.

Araştırma sonucunda ortaya çıkan diğer bir konuda bankasürans dediğimiz banka şubeleri tarafından anlaşmalı oldukları veya iştiraki olan sigorta ürünlerinin satılması durumudur. Bankanın imajında ve müşteri kanalından faydalanan sigorta şirketleri daha geniş kitlelere ulaşabilmekte ve marka farkındalığını arttırabilmektedirler.

Sigorta sektörü bir hizmet sektörü olduğundan, hizmet pazarlaması için önemli olan 4P dışında' hizmeti veren kişi, hizmet verilen yerin fiziksel uygunluğu vb. konuların öneminin farkındalığının artmış olduğu gözlenmiştir. Sektör geçmişte yaşanan olumsuz durumlardan çıkarılan dersler ve yabancıların piyasaya girmesi ile onlardan edinilen deneyim ve bilgiler ışığında hızlı bir iyileştirme aşamasından geçmektedir. Bu bağlamda müşterilerin memnuniyeti geçmişe göre çok daha fazladır.

Sektörde sistemsel alt yapıların iyileşmesi, kaliteli hizmet anlayışının artması ve yasal düzenlemelerin oluşması ile birlikte sigorta sektörü güven veren bir sektör halini almıştır. Tüketicilerin gözünde de bu imajı yakalamak isteyen şirketler, sigortalı sayısını arttırmak istemektedirler. Zarar edilen bir ortamda bile yabancı şirketlerin sektörden çıkmamaları ve yeni oyuncuların da piyasa da yer almak istemeleri, Türkiye pazarında potansiyel olduğunun somut bir kanıtıdır. Sigortalı bilincinin artmaya başladığı ve doyuma ulaştığı noktada pazarlama ve markalaşma adına çalışmaların adımların daha somut olarak atılabileceği konusunda hem fikirdir. Şu an için yapılan pazarlama çalışmaları dağıtım kanalları üzerinde yoğunlaşmakta ve marka konumlandırması ise daha çok sigortanın gerekliliği üzerinden yapılmaktadır.

Marka adına yapılan tüm çalışmaların satış için önemli olduğu ve ürün bazında markalaşmanın şu an için başlamadığı belirlenmiştir. Yapılan çalışmaların daha çok marka imajına yönelik uzun vadeli çalışmalar olduğu gözlenmiştir.

Kaynakça

A.Aker D., 1996, Building strong brands.

Amstrong, G.& Kotler, P.,2005, Marketing : an introduction 7/e.

Çavuşoğlu,B.,2011,Marka yönetimi ve pazarlama startejileri.

Güllülü,U.,Erciş, A.,Ünal, S.,Bilgili, B. & Gökderman, L.,2008, Sigorta hizmetlerinde marka değeri ve marka güveni.

Keller,L.K.,2003,Building,measuring,and managing brand equity.

Odabaşı, Y.& Oyman, M., 2002, Pazarlama iletişimi yönetimi .

Ries, A &L., 1998, Marka yaratmanın 22 kuralı.

Taşoğlu, N.P., 2009, Pazarlama iletşimi (bütünleşik bir yaklaşım).

Knapp.D., 2000, Marka aklı.

İslamoğlu, A, .1999, Pazarlama yönetimi (stratejik ve global yaklaşım)

Aktepe,C. & Baş,M.,2008. Marka bilgisi sürecinde marka farkındalığı ve algılanan kalite ilişkisi gsm sektörüne yönelik bir analiz. Gazi üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi p.85.

Berry, L.L.2000., Cultivating service brand equity. Journal of the Academy of marketing science, 128p

F.Belma Güneri, "Tüketicilerin Marka Tercihine ilişkin Tutumlarının Belirlenmesinde Reklamın rolü ve Jean Giyimi" üzerine yayımlanmamış doktora tezi, Ege Üniversitesi SBE, 1996, p.73)

Parasuraman, A., V.A. Zeithaml and L.L. Berry 1988. 'Servqual: A multiple item scale for measuring consumer perception of service quality, Journal of Retailing, p5-6.

Özkaya, E. (2012). Effect of brand equity on selling in insurance sector. Master Of Marketing Project İst. Bahçeşehir Üniversitesi.

Akbulut, A.,(2008). Bankacılık sektöründe kurumsal müşterilerin marka algılaması ve bir uygulama. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi, SBE.

Bilgili .B.,(2007). Sigorta hizmetlerinde marka değeri. Doktora Tezi, Erzurum: Atatürk Üniversitesi, SBE.

TR'de Marka Dergisi / Nisan-2011

Hayatımız Sigortalı Dergisi Nisan 2012, p.35

Hayatımız Sigortalı Dergisi Nisan, p.20)

www.marketingturkiye.com.tr

http://en.wikipedia.org/wiki/Insurance

http://www.tsrsb.org.tr/

http://en.wikipedia.org/wiki/Insurance

http://www.retailturkiye.com/fmcg-ve-retail-pazari/nielsen-markalar-arastirmasi-yayinland)

www.marketingturkiye.com.tr

OTURUM 5

AKTÜERYA

- Uzun Yaşam Riskinin Türk Emeklilik Fonlarina Etkisi

  Doç.Dr. Sevtap Kestel, Emre Ben

- Hayatdışı Sigorta Şirketlerinin Dinamik Modeli

  Mustafa Akan

- Aktüeryal İndirgeme Katsayıları

  Ömer Ayhan Açmaz

- İkinci Basamak Emeklilik Sistemi Kuruluşlarının Aktüeryal Açıdan Değerlendirilmesi

  Hüseyin Ünal, Murat Keten

UZUN YAŞAM RİSKİNİN TÜRK EMEKLİLİK FONLARINA ETKİSİ

Doç. Dr. A. Sevtap KESTEL[25]
Orta Doğu Teknik Üniversitesi

Emre BEN[26]
AvivaSA

Öz

Son yıllarda insan ömrünün tahmin edilenden çok daha uzun olması nedeniyle beklenen yaşam tahminleri üzerine yapılan varsayım ve değerlendirmeler yanıltıcı olmaktadır. Uzun yaşam riski olarak adlandırılan bu durum aktüeryal ve finansal yanılmalara sebep olmaktadır. Bu çalışmanın amacı genç nüfus oranı çok yüksek ülkelerden Türkiye'de uzun yaşam riskinin araştırılması, mortalite ve beklenen yaşam gelecek değerlerindeki belirsizlikleri göz önüne alarak uzun yaşam riskinin emeklilik fonları üzerine etkisinin değerlendirilmesidir. Lee-Carter modeline göre elde edilen mortalite ve beklenen yaşam değerlerine dayanılarak, uzun yaşam riskinin Türk emeklilik planlarına olan etkisi senaryo çalışmada incelenmektedir.

Anahtar Kelimeler

Mortalite, uzun yaşam riski, Lee-Carter metodu, Emeklilik fonu

1. Giriş

Son yüzyılda ön plana çıkan en önemli demografik olgulardan birisi olan nüfusun yaşlanması nüfus dengelerinin değişmesinin yanı sıra, emeklilik sonrası yaşam beklentilerindeki tahminleri, buna bağlı olarak hayat sigortaları, sosyal güvenlik dengeleri ve aktüeryal hesaplamaları önemli ölçüde etkilemektedir. Tüm dünyada beklenen yaşam süresinin artması, buna karşın, özellikle batı ülkelerinde, doğum oranlarının azalması, aktif-pasif dengelerinin bozulmasına, emeklilik ödemelerinde geleceğe yönelik ciddi riskler doğurmakta, sağlık ve buna bağlı bakım giderlerinin artmasına neden olmaktadır.

Uzun yaşam riski ile ilgili literatürde pek çok çalışma bulunmaktadır. Pittaco vd. (2009) uzun yaşam riskinin yaşam annüiteleri, sağlık sigortaları ve uzun dönem bakım üzerine olan finansal etkilerini araştıran çalışma yapmıştır. Aynı çalışmada, ödeme gücü (solvency) şartları ve reasürans ayarlamaları incelenmiştir. Antolin (2007) tarafından yapılan çalışmada ise işveren tanımlı belirlenmiş fayda emeklilik planlarına ait sorumluluklara uzun yaşam riskinin etkisini ölçmekte ve mortalite değerlerinin hesaplandığı stokastik bir model olan Lee-Carter (1992) modeli ile yapılan tahminleri de ayrıca sunmaktadır. Türkiye yaşam verisi için longevity riskleri ile ilgili detaylı bir çalışma bulunmamaktadır. Ancak, son yıllarda yapılan yeni çalışmalar, güncelleştirilmiş ve Türkiye verisine uyarlanarak oluşturulan mortalite tabloları ve Lee-Carter metoduna göre mortalite oranındaki değişimin modellenmesini amaçlayan çalışmalar riskin belirlenmesinde yararlı olmaktadır.

Bu çalışmanın amacı Türkiye için mortalite ve beklenen yaşam gelecek değerlerindeki belirsizlikleri göz önüne alarak uzun yaşam riskinin Türk emeklilik sistemine üzerine etkisinin araştırılmasıdır ve değerlendirilmesidir. Türkiye için bu değerlerin hesaplanması amacıyla, Yıldırım (2010) tarafından yapılan çalışmada Lee-Carter metodu kullanılarak hesaplanan demografik veri kullanılmaktadır. Çeşitli senaryo varsayımları altında uzun yaşam risklerinin Türk emeklilik sitemine getireceği yükü ayrıca belirlenmektedir.

2. Türkiye'de Uzun Yaşam Riski ve Etkileri

Ülkemizde genç nüfus bu kadar fazla olmasına rağmen çalışan sayısının emeklilerin sayısına oranının azalma nedeni bireylerin genç yaşta emekli olarak sistemden ayrılmasıdır. Emeklilik reformundan önce çalışan bireylerin emekli olma yaşı kadın ve erkek çalışanlar için sırasıyla 38 ve 45 olmasından dolayı emeklilik fonları ciddi ekonomik problemlerle karşılaşmıştır. Türkiye'deki ortalama yaşam süresinin artması sebebiyle var olan emeklilik sistemi yapılan reformlarla yeniden yapılandırılmış ve zorunlu emeklilik sisteminde yapılan önemli değişikliklere ek olarak sosyal güvenlik anlamında devlete düşen yükü hafifletmek adına Bireysel Emeklilik Sistemine başlayış, 7 Nisan 2001 tarihinde yürürlüğe konan Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi kanunuyla hızlandırılmıştır.

Türkiye'de 1950 ve 2010 yılları arasında erkek için beklenen yaşam değerinin 10 yaş, kadın için ise 16 yaş arttığı belirlenmiştir (TÜİK, 2012). Bu artış insan yaşamı ve sağlık sektörü için iyi bir gelişme olmasına rağmen,

[25] ODTÜ, Uygulamalı Matematik Enstitüsü, Aktüerya Bilimleri EABD, skestel@metu.edu.tr
[26] AvivaSa Emeklilik ve Hayat

sigorta ve sağlık sektörü finansmanı için problem oluşturan bir durum haline gelmiştir. Yaşam standartlarının yükselmesi, sağlık sektöründeki gelişmeler, çevresel ve bireysel faktörler gibi nedenlerden dolayı finansal stratejiler ve planlamalar üzerinde beklenmedik sapmalara yol açması beklenmektedir. Genç nüfus oranı yüksek olan Türkiye için bile bu risk mevcuttur. Bu nedenle, uzun yaşam riski olarak adlandırılan ve bireyin beklenen yaşam süresinden daha uzun yaşaması ile özellikle emeklilik ve sağlık sistemine getireceği yükün tahmin edilmesi önem kazanmaktadır.

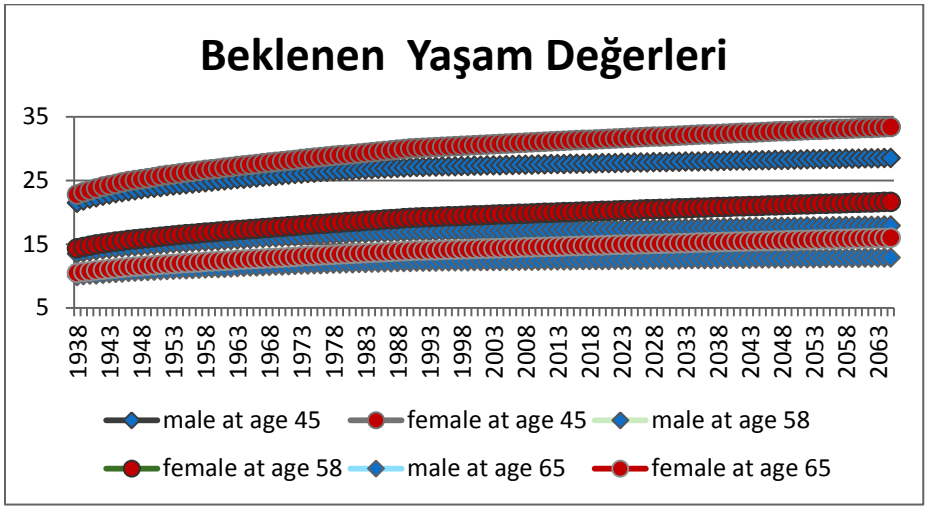
3. Uzun Yaşam Riski

Yaşam annüiteleri ve diğer uzun dönemli hayat faydalarına ait ürünlerin fiyatlandırılması ve rezerv hesaplamaları mortalitede izlenilen trendlere ait öngörülmüş yaşam modellerinin kullanımını gerektirmektedir. Uzun yaşam riskinin en etkin olduğu en önemli sigorta ürünleri çeşitleri ile yaşam annüiteleridir. Özellikle, uzun yaşam risk yaşlılarda hastalanma ve uzun süreli bakım annüitelerini etkilemektedir.

Uzun yaşam riski ölçümünün en önemli girdisi mortalite tablolarıdır. Türkiye verisine dayanılarak 2010 yılında oluşturulan Mortalite Tabloları, Türkiye'de bu konuda yapılan araştırmaların yaygınlaştığına ve verilen önemin arttığına önemli bir işarettir. Ulaşılabilirliği açısından sağlıklı ve tam olan ölüm verisinin bulunmaması, bu bilgilerin yıllara göre dağılımlarının eksik olması, tahminleri ile ilgili tanımlayıcı modellerin oluşturulmasını engellemiştir. Ayrıca, sistemde var olan mortalite tablolarında belli bir üst yaştaki (85+) ölüm olasılıklarının kesilerek toplu olarak sunulması nedeniyle, ileri yaşlardaki popülasyonun ölüm olasılıkları davranışının tahmini güçleştirmektedir.

Çalışmada kullanılan veri, Türk İstatistik Kurumu (TÜİK) kaynaklarının yanı sıra, Yıldırım (2010) tarafından sunulan projeksiyonlara dayanan mortalite değerleri ve projeksiyonlarına dayanmaktadır. Ayrıca, Türkiye için önerilen ve geliştirilen mortalite tablolarında 85 yaş ve üstü değerlerinin eksik olması nedeniyle Coale ve Guo (1992) tarafından önerilen "close-out" yöntemi ile 85+ yaş değerleri tahmin edilmiştir. 0, 1-4, 5-9, 10-14, …,100-104 olan yaş grupları PRODEMOG (V3) yazılımı kullanılarak tek yaş ölüm oranları tahmin edilmiştir. Daha sonra, Lee-Carter metodu kullanılarak Türkiye emeklilik sistemi için belirleyici olan (45, 58, 65) yaşlar üzerindeki popülasyonun cinsiyet bazında 2065 yılına kadar olan mortalite ve beklenen yaşam değerleri tahmin edilmiştir. Çalışmada literatürde yaygın olarak kullanılan deterministik modele karşılık çeşitli risk senaryoları varsayımı stokastik model kullanılarak sonuçların elde edilmiştir.

Türkiye'deki 45, 58 ve 65 yaş grubundaki erkek ve kadın nüfusunun yıllara göre, 2065 yılına kadar beklenen yaşam değerlerini gösteren Şekil 1'de, en altta yer alan ikili grafik 65 yaş erkek (en alt birinci) ve kadın (en alt ikinci) değerlerini, ortada yer alan ikili grafik 58 yaş erkek (en alt üçüncü) ve kadın (en alt dördüncü) ve en üstte yer alan ikili grafik ise 45 yaş kadın (en üst birinci) ve erkek (en üst ikinci) olarak beklenen yaşam değerlerinin gelişimini açıklamaktadır. Şekil 1'den de anlaşılacağı üzere 65 yaşındaki bir kadın, 2065 yılında 80 yaş üzerine erişecektir. Bu da Türkiye nüfusunun uzun yaşam riski altında olduğunu göstermektedir.

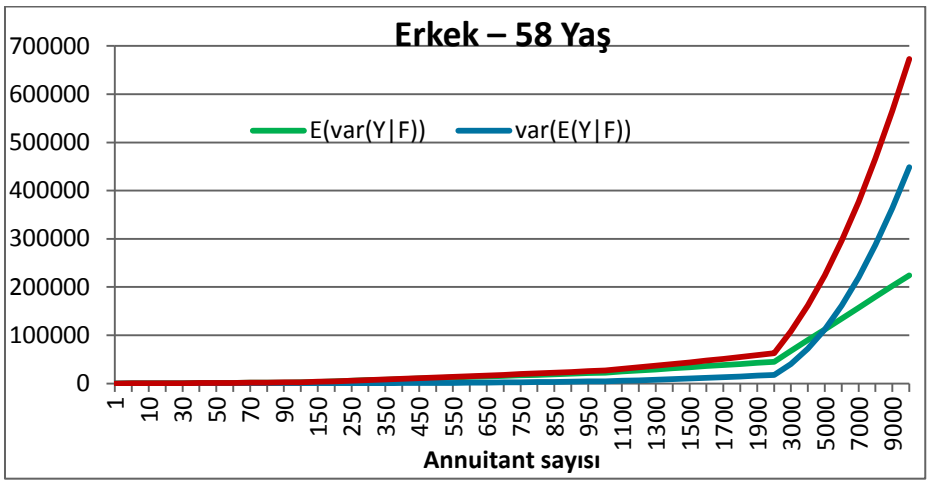


Şekil 1: Lee Carter Modeli'ne göre hesaplanan Türkiye için beklenen yaşam eğrileri

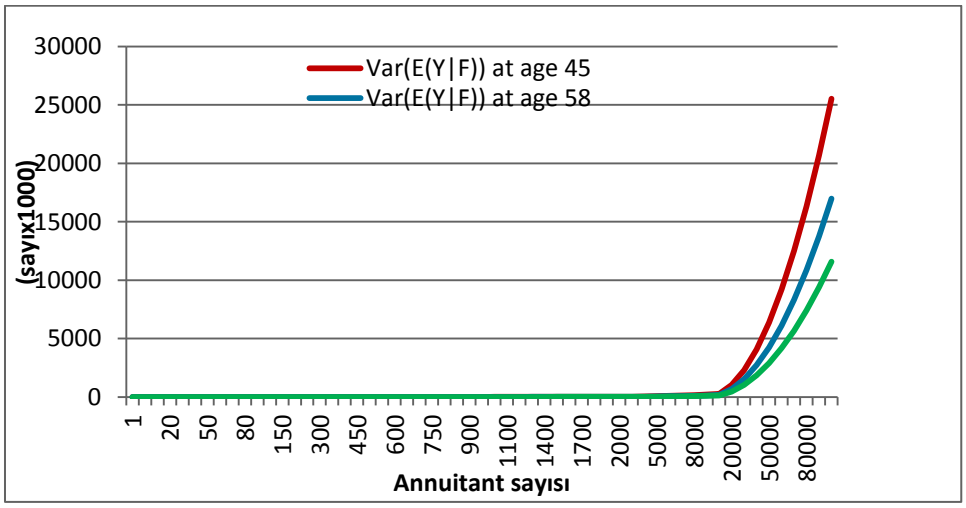
Uzun yaşam risklerinin Türk Emeklilik sistemlerine olan etkisinin bulunması amacıyla deterministik ve Pittaco v.d., (2009) tarafından önerilen stokastik yaklaşımla emeklilik sisteminde yer alan katılımcı sayısının, n, belirli değerlerine göre (n=1, 100, 1000) getirdiği sorumluluğun şimdiki değerleri ve bu değerlerdeki sapmalar (varyans ve değişkenlik katsayıları) hesaplanmıştır. 2011 yılı itibariyle belirli bir yaş grubuna ait bir fonun oluşturduğu varsayımı altında her fon için 1 birimlik annüite ödemelerinin net şimdiki değerlerihesaplanmıştır..

Riskin üç farklı sınıflandırmasına (en düşük, orta ve en yüksek) göre beklenen yaşam, varyansı ve değişkenlik katsayıları, 45 yaş ve her iki cinsiyet için hesaplanmıştır. Kadın grubunda risk değişimi ciddi bir etki göstermemekle beraber, erkek grubu için yapılan senaryo, önemli değişim olduğunu göstermektedir. Yine aynı yaş grubu için cinsiyet bazında portföy ve uzun yaşam risklerini, portföyün çeşitli büyüklüklerine (n=1, 100, 1000, 10000) göre hesaplanmasında uzun yaşam riskini gösteren varyansın ikinci teriminin katılımcı sayısının artmasıyla beraber katılımcı sayısının karesi oranında bir artış gözlenmektedir. Bu değerler bize uzun yaşam riskinin her iki durum için, annüitelerin bugünkü net değerlerinde önemli finansal yüklere neden olacağını ve katılımcı saysının arttırılmasıyla riskin dağıtılamacağını göstermektedir.

Annüite katılımcıları sayısının artışına göre, finansal yüklerindeki değişimleri 58 yaş grubundaki erkek ve yüksek risk grubu oluşturmalarından dolayı üç farklı yaş grubundaki kadın için Şekil 2 ve Şekil 3'de sunulmaktadır. Grafikler, annüitant sayısının arttıkça uzun yaşam riskinin emeklilik sistemine olan etkisini göstermektedir. Dikkati çeken önemli bir durum ise, her iki grafikte de belli bir annüitant sayı değerine kadar uzun yaşam riskinin etkin olmadığı, ancak, 58 yaş erkek grubunda 1100 ve üzeri, 58 yaş kadın grubunda ise 5000 ve üzeri katılımcı varsayımlarında keskin bir artış gösterdiğidir.



Şekil 2: Portföy riski, uzun yaşam risk ve varyansın 58 Yaş Erkek grubu için değişimi



Şekil 3: Türkiye'deki kadın nüfusunun 45, 58, ve 65 yaşlar için uzun yaşam riskleri

4. Sonuç

Son yıllarda gelişmiş ülkelerdeki nüfusun beklenen yaşam değerlerinin artışı, nüfus projeksiyonlarında 65 yaş ve üstü için artan bir grafik çıkartmakta, emeklilik, sağlık giderleri ve yaşlı bakım masrafları gibi ekonomik

dengeleri etkileyen sistemleri zorlamaktadır. Bu çalışma kapsamında elde edilen değerler Türkiye verisine dayalı olarak belirli yaş gruplarındaki uzun yaşam risklerini tahmin etmektedir. Türkiye'de uzun yaşam riskinin belirgin ve bu riskin emeklilik, sağlık fonlarını olumsuz etkileyeceğinin açık olduğunu göstermektedir.

Kaynakça

Antolin, P. (2007). Longevity Risk and Private Pensions, OECD Working Paper on Insurance and Private Pensions, No.3.

Coale, A. , Guo G. (1989). Revised Regional Model Life tables at very Low Levels of Mortality, Population Index, 55 (4), 613-643.

Lee, R.D. (2000). The Lee-Carter Method for Forecasting Mortality with various Extensions and Applications, North Americam Actuarial Journal, Vol.4, No.1.

Lee, R.D., and L.R. Carter (1992). "Modeling and forecasting U.S. mortality", Journal of the American Statistical Association, 87, 659-671.

Pitacco, E., Denuit, M., Haberman, S., Olivieri, A., (2009). Modelling Longevity Dynamics for Pensions and Annuity Business.

Pitacco, E. (2001). Longevity Risk in Living Benefits, Center for Research on Pensions and Welfare Policies, Working Paper 23/02.

TUIK (2012), www.tuik.gov.tr

Yıldırım, F. (2010). "Modeling of Turkish mortality with Lee-Carter and fuzzy Lee-Carter", Unpublished Master Thesis, Hacettepe University.

HAYATDIŞI SİGORTA ŞİRKETLERİNİN DİNAMİK MODELİ

Yrd. Doçent Dr. Mustafa AKAN[27]
Haliç Üniversitesi

Öz

Hayat dışı sigorta şirketleri için dinamik bir optimizasyon modeli geliştirilmiş ve model optimal kontrol teorisi kullanılarak çözülmüştür. Modelde hizmet kalitesi ve bilinirliği ifade eden şerefiye düzeyine yapılması gereken optimal yatırım tutarı belirlenmiştir. Ayrıca hasar hizmet kalitesini ve hasar prim oranını belirleyen teknik kapasiteye yapılması gereken optimal yatırım belirlenmiştir. Uzun vadede ulaşılması gereken bir denge noktasının(optimal teknik ve şerefiye seviyesi) varlığı ispat edilmiştir.

Anahtar Kelimeler

Hayat Dışı Sigorta, Dinamik Model, Optimizasyon, Kontrol Teorisi

1. Giriş

Türkiye'de sigorta sektörü kullanılan her ölçüye göre, bilhassa Avrupa Birliği ülkelerine göre, çok küçüktür. Kişi başına sigorta harcaması Avrupa birliği ülkeleri için ortalama 2757 dolar, Polonya için 500 dolar, Macaristan için 397 dolar, Türkiye için 136 dolardır. Bu miktar daha gelişmiş Avrupa ülkeleri için 4000-7000 dolar aralığındadır. Gayri Safi Milli Gelirin payı olarak sigorta üretimi Türkiye'de %1,3, Avrupa'da ortalama %7,9,gelişmiş Avrupa ülkeleri için %10-12 civarındadır(Türkiye Sigorta Reasürans Şirketleri Birliği 2011 Yılı Faaliyet Raporu:21).Özsermaye karlılığı da (Hayat dışı sektöründe) hayli düşüktür. Karlılık 2011 yılında sadece %1.28 olmuştur(Sigorta Denetleme Kurulu Raporu,2011:70).Düşük karlılığın ana nedeni ise hasar prim oranının ve bileşik rasyonun(hasar prim, genel gider ve komisyon oranlarının toplamı) yüksekliğidir(TSRSB:70 ve SDK 2011).Bileşik oran son üç yılda %100 civarındadır. Ayrıca sektörün pazar yapısı çok rekabetçidir(Akan, 2007).Dolayısıyla fiyat rekabetiyle karlılığı artırmak geçerli bir strateji değildir. Yapılan bir araştırma sigorta şirketi seçiminde en önemli hususlar güvenilirlik, hasar hizmet kalitesi ve fiyat olarak sıralanmıştır(Akan, 2013).Bir başka araştırmada sigorta şirketi seçiminde fiyat ilk üç sırada bile bahsedilmemiştir(İDE 2012:56). Dolayısıyla şirketlerin fiyat dışı rekabet unsurlarını tespit edip o unsurlara yatırım yapması gerekmektedir.

Bir hayat dışı sigorta şirketi çok sayıda homojen riski sigortalayıp, tahsil ettiği primlerle hasarları, komisyonları ve genel giderleri ödedikten sonra adil oranda kar etmeyi amaçlayan kurumlardır. Bunu yapmak için önce bir risk portföyü (underwriting portfolio) tesis edilir, alınan primler yatırım portföyünde değerlendirilir, meydana gelen hasarlar ve giderler bu portföyden ödenir. Dolayısıyla bir sigorta şirketinde iki portföy mevcuttur. Ancak, bütün şirketler için olduğu gibi, bir sigorta şirketinin de bir şerefiye(goodwill) portföyü vardır. Bu portföy ise şirketin kuruluşundan itibaren sattığı ürünlerin kalitesi, verdiği hizmetlerin kalitesi, sosyal duyarlılığı, hasarlarını zamanında tam ve eksiksiz ödemesi ve kendisini geniş halk kitlelerine nasıl anlattığı(reklam, sosyal projeler, v.s) ilgilidir. Türkiye'de sigorta sektörüyle ilgili yapılanan iki çalışmada da güvenilirlik, hasar hizmet kalitesi, bilinirlilik en önde gelen tercih unsurları olarak tespit edilmiştir(Akan 2013, Karaali ve Özçelik 2008 ve Kaya ve diğerleri 2008). Neticede sigorta şirketlerinin amacı her üç portföyü de(risk, yatırım ve şerefiye) optimal şekilde yöneterek uzun vade karlarını en üst düzeye çıkarmaktır. Ancak bu portföyleri optimal seviyelerine çıkarmak için, plan süreci içinde, gerekli yatırım yapmak gerekmektedir.

Bu çalışmanın amacı da şirketin uzun vadeli karını en üst düzeye çıkarmak için, plan dönemi içinde, her üç portföye yapması gereken optimal yatırım stratejisini tespit etmektir.

2. Yöntem

Uzun vadeli strateji planlamasına en uygun matematik model Optimal Kontrol Teorisi modelidir ve yöntem olarak bu model kullanılacaktır(Kamien and Schwartz 2012,L.S, Pontrayagin,1962).

Yukarda sözü edilen risk portföyü belli aktüarial hesaplarla riskleri ölçerek ve bu ölçümlere göre tespit edilecek fiyatlarla riskleri portföye dahil ederek oluşturulur. Bu fonksiyon sigorta şirketlerinde 'teknik-underwriting' olarak adlandırılır. Yapılan hesaplamalarla ilgili sigorta branşında(motor, yangın, nakliyat, vb.) risk primi(şirketin üstlendiği risk için müşteriden talep etmesi gereken) miktarı belirlenir. Ancak müşteriden talep edilecek nihai fiyat, pazar şartları, genel gider oranı ve şirketin hedeflediği karlılık göz önüne alarak, hesaplanır. Teknik değerlendirme kapasitesi daha iyi olan şirketlerin daha iyi teknik sonuçları(düşük hasar prim oranları) olacağı

[27] İşletme Fakültesi Şişhane Yerleşkesi, Istanbul, Telefon.05.333.119.405 mustafaakan@halic.edu.tr

varsayılmıştır. Ancak iyi bir teknik değerlendirme kapasitesi bu alana yatırım yapmakla mümkündür. Teknik personelin işe alınması, eğitimi, tecrübe edinmesi, verilerin incelenmesi için gereken diğer altyapı yatırımları yüksek maliyetlidir. Buna karşılık bu yatırımların fayda sağlayabilmesi için teknik olgunluğun belli bir seviyeye ulaşması gerekir. Bu ise zaman alan bir oluşumdur. Matematiksel olarak bu oluşumu aşağıdaki gibi yazabiliriz.

$$T'(t) = q(t) - \delta T(t)$$

Burada;

T(t):t zamanındaki teknik olgunluk seviyesini,

q(t):t zamanında teknik olgunluk için yapılan yatırım harcamasını,

δ: teknik seviyenin aşınma oranı(personelin işten ayrılması, kullanılan metotların eskimesi, vs.)

Dolayısıyla yukarıdaki eşitlik, teknik seviyenin ona yapılan yatırımla artacağını, ancak zaman içinde, birçok nedenle, aşınacağını ifade etmektedir.

İkinci önemli portföy yatırım portföyüdür. Şirket fonlarını en iyi şekilde yöneterek en fazla mali karı etmeye çalışır. Mali karın en üst düzeye çıkarılması ise hem fonların büyüklüğüne hem de bu fonların ne kadar iyi yönetildiğine bağlıdır. Fonları büyüklüğü ise doğrudan hasar prim oranına(teknik olgunluk seviyesine) ve genel gider oranına bağlıdır. Bu çalışmada şirketin genel giderlerini optimal düzeyde tuttuğu ve fonlarını en iyi şekilde yönettiği varsayılmıştır. Dolayısıyla yatırım portföyü çalışma dışında tutulmuştur.

Üçüncü önemli portföy ise şerefiye portföyüdür. Akan(2013), Karaali ve Özçelik(2008) ve Kaya ve Akın ve Nalân(2008) güvenilirlik ve hizmet kalitesinin şirket seçimi açısından en önemli unsurlar olduğunu göstermişlerdir Bu portföyün geliştirilmesi diğerlerine göre daha zordur. Müşterilerin (ve diğer paydaşların)bir şirket hakkında olumlu görüşlere sahip olmaları için o şirketin yaptığı her işte(ürün kalitesi, hizmet kalitesi, bilinirlik, vs.) çok iyi olması ve bu çok iyi seviyeyi sürdürebilmesi gerekir. Bu nedenle şerefiyede elde edilmesi planlanan bir ünitelik iyileşme için bir üniteden daha fazla şerefiye yatırımı gerekir varsayımı yapılmıştır(kar fonksiyonunda bu varsayım w(a) fonksiyonun konveks olduğu varsayımıyla belirlenmiştir). Ayrıca bu portföy çok dayanıklı bir portföy değildir. Kolayca kaybedilebilir. Şirketin yapacağı bir yanlışlık şirket hakkındaki şerefiye seviyesini çok olumsuz ve çok çabuk etkileyebilir. Bu portföyün dinamiği de aşağıda verilmiştir.

$$G'(t) = a(t) - \eta G(t) \qquad (2)$$

Burada

G(t): t zamanında şerefiye seviyesini,

a(t): t zamanında şerefiyeye yapılan yatırım(reklam, kalite artırıcı yatırımlar, çabuk hasar ödeme, profesyonel kadroların tesisi, vs.) harcamalarını,

η: şerefiyedeki aşınma(müşterilerin şirketi unutmaları, aldığı hizmet veya ürünlerden memnun olmayıp şirket hakkındaki olumsuz fikre sahip olanlar, vs.).

Şirketin t zamanındaki karı ise:

$$\Pi(t) = pN(G(t),T(t))(1-H(T(t))) - q(t) - w(a(t))$$

İfade edilir. Burada;

P:fiyat,

N(G(t),T(t)):Satılan poliçe sayısı(Şirketin şerefiye ve teknik seviyesine bağlı) olup aşağıdaki niteliklere sahiptir.

$N_G \geq 0,\ N_T \geq 0,\ N_{GT} \geq 0, N_{GG} \leq 0, N_{TT} \leq 0$ .Bir başka deyişle artan şerefiye ve teknik seviyeler müşteri sayısını artırır ancak artış azalarak devam eder. Hasar prim oranı da teknik seviye artarken azalır.

H(T(t)):Şirketin teknik olgunluk seviyesinin bir fonksiyonu olarak hasar prim oranı olup artan teknik olgunluk hasar prim oranının düşürür. H(t) fonksiyonu aşağıdaki niteliklere sahiptir.

$$H_T \leq 0, H_{TT} \geq 0$$

Bu tanımlarla şirketin amacı varlığı süresince(sonsuza kadar) elde edeceği karların şimdiki değerini teknik ve şerefiye yatırımlarını optimal olarak seçerek en üst düzeye çıkarmaktır.

Matematik olarak;

$$\max_{a,q\geq 0} \int_0^{\infty} e^{-rt}[\,pN(G(t),T(t))(1-H(T)) - q(t) - w(a(t))]dt$$

$$T'(t) = q(t) - \delta T(t) \qquad \mathrm{T(0)=T_0}$$

$$G'(t) = a(t) - \eta G(t) \qquad \mathrm{G(0)=G_0}$$

Entegraldeki e^{-rt} terimi şimdiki değer faktörü olup, r harfi ıskonto oranını temsil etmektedir.

Bu problemle ilgili Cari Değer Hamiltonian Fonksiyonu(Current Value Hamiltonian):

$$H = pN(G,T)(1-H(T)) - q - w(a) + \lambda_1(q - \delta T) + \lambda_2(a - \eta G)$$

Olarak yazılır. Çözüm için gerekli şartlar ise:

$$H_q = 0 = -1 + \lambda_1$$

$$\mathrm{H}_a = 0 = -w'(a) + \lambda_2$$

$$\lambda'_1 = \lambda_1(r+\delta) - pN_T(G,T)(1-H(T)) + pN(G,T)H'(T)$$

$$\lambda'_2 = \lambda_2(r+\eta) - pN_G(G,T)$$

Eşitlik (1) ve eşitlik(2) deki formüller olarak verilir(KS).

Burada Hamiltonian fonksiyonunun a,q,G ve T değişkenleri itibarıyla dışbükey olduğu varsayılmıştır. Dolayısıyla yukarda ifade edilen gerekli şartlar aynı zamanda yeterli şarlardır. Bu şartların çözümü, N,H,w gibi şekilleri tam olarak bilinmeyen ancak bazı özellikleri bilinen fonksiyonlarla çözmek mümkündür. Ancak çözümün daha kolay anlaşılması için bu fonksiyonların şekilleri konusunda aşağıdaki varsayımlar yapılmıştır.

$$H(T) = T^{-\alpha}$$

$$w(a) = Ba^{\beta}$$

$$N(G,T) = AG^{\gamma}T^{\varepsilon}$$

Bu varsayımlarla yukarıdaki gerekli şartlar:

$$H_q = 0 = -1 + \lambda_1 \qquad (3)$$

$$\mathrm{H}_a = 0 = -w'(a) + \lambda_2 \qquad (4)$$

$$\lambda'_1 = \lambda_1(r+\delta) - pAG^{\gamma}(\varepsilon T^{\varepsilon} - (\varepsilon-\gamma)\mathrm{T}^{(\varepsilon-\gamma-1)}) \qquad (5)$$

$$\lambda'_2 = \lambda_2(r+\eta) - pA\gamma G^{\gamma-1}\mathrm{T}^{\varepsilon}(1-\mathrm{T}^{-\alpha}) \qquad (6)$$

Olarak ifade edilebilir.

Eşitlik(3)'ten;

$$\lambda'_1 = 0 \qquad (7)$$

Bu eşitliği v eşitlik(3)'ü eşitlik(5)'te kullanırsak;

$r + \delta = pAG^{\gamma}(\varepsilon T^{\varepsilon-1} - (\varepsilon-\alpha)T^{\varepsilon-\alpha-1})$ Olarak yazabiliriz. (8)

Eşitlik (8) kullanılarak,

T=M(G) olarak yazılabilir ve $M_G \geq 0$ olduğu gösterilebilir.

Eşitlik(4),eşitlik(6)'da kullanılırsa;

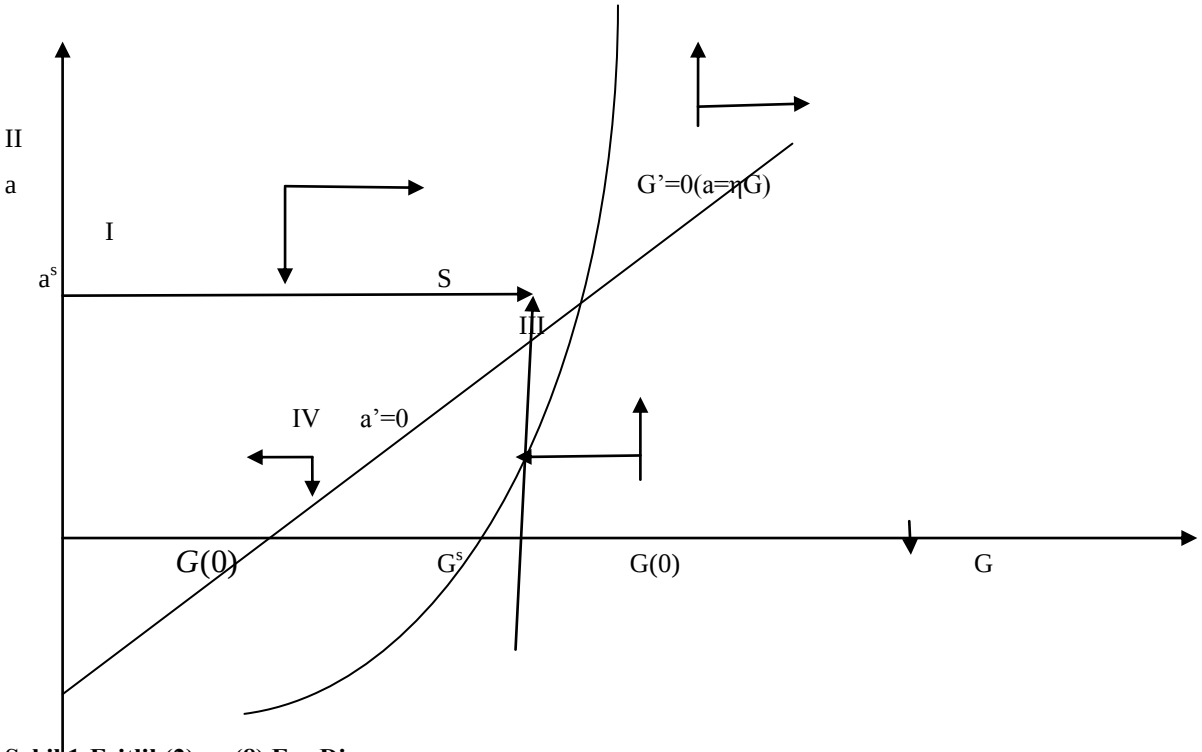
$$\lambda'_2 = w''(a)a' = w'(a)(r+\eta) - pAG^{\gamma-1}\gamma T^{\varepsilon}(1-T^{-\alpha}) \text{ veya,}$$

$$\lambda'_2 = B\beta(\beta-1)a^{\beta-2}a' = B\beta a^{\beta-1}(a)(r+\eta) - pAG^{\gamma-1}\gamma M(G)^{\varepsilon}(1-M(G)^{-\alpha}) \qquad (9)$$

Olarak yazılabilir.

Eşitlik(9) ve eşitlik(2) ise a ve G uzayında bir incelenebilecek bir birinci derece homojen diferansiyel denklem sistemidir. M(G) ve w(a) fonksiyonları lineer olmadıkları için sistemi çözmek mümkün değildir. Ancak çözümü(optimal şerefiye harcamaları ve ona bağlı olarak optimal şerefiye seviyesi) Phase Diyagram Analizi ile belirlemek mümkündür(Kaplan,1958).

Öncelikle a G uzayında hem a'=0 hem de G'=0(eşitlik 2 ve 9) olduğu eğrileri bulmak gerekir. Bu iki eğrinin kesişti nokta(hem a' hem de G' sıfır olduğu nokta) ise optimal uzun vade denge noktasıdır ve şirketin nihayetinde ulaşmak istediği noktada burasıdır. İlgili uzayda bu eğriler aşağıda gösterilmiştir. Eşitlik (2)kullanılarak G'=0 eğrisinin üstünde G' ≥ 0 ,altında ise G' ≤ 0 olacaktır. Bir başka deyişle G'=0 eğrisinin üstünde G artacak, altında ise azalacaktır. Bu durum aşağıda oklarla(directional arrows) gösterilmiştir.



Şekil 1:Eşitlik(2) ve (8) Faz Diyagramı

a'=0 eğrisinin($B\beta a^{\beta-1}(a)(r+\eta) = pAG^{\gamma-1}\gamma M(G)^{\varepsilon}(1-M(G)^{-\alpha})$ ise orijinden başlayan ve $da/dG > 0$ olan eğri olduğu gösterilebilir. Bu eğrinin üstünde $a' \leq 0$,altında ise $a' \geq 0$ olduğu gösterebilir. Bu dinamik prosedür yukarıdaki diyagramda gösterilmiştir.

Yukarıdaki Faz Diyagramında a'=0 ve G'=0 eğrilerinin a,G uzayını dörde böldüğünü ve her bölümde diferansiyel denklem sisteminin farklı hareket ettiğini görebiliriz. S harfiyle gösterilen nokta ise(a^s ve G^s)şirketin uzun vadede ulaşmak istediği optimal şerefiye harcamalarını ve düzeyini gösterir. Bu nokta Optimal Kontrol Teorisi literatüründe 'Steady State' olarak ifade edilir. Sistemin bu noktaya varabilmesi için mutlaka

Birinci(I) veya Üçüncü(III) kısımdan başlaması gerekir. Ancak bu durumda sistem S noktasına ulaşır. Aksi takdirde sistem optimal noktaya ulaşamaz.

3. Bulgular

Yukarıdaki diyagramdan aşağıdaki sonuçlar çıkarılabilir:

1.Şerefiye seviyesi yüksek olmayan şirketlerin(küçük G(0)) optimal şerefiye harcamalarını(a) yüksek seçmeleri ve bu yatırımları şerefiye seviyesi(G) uzun vadede olması gereken seviyeye(G^s) ulaşıncaya kadar devam ettirmeleri en iyi seçim olacaktır(Birinci kısım, I).

2.Başlangıç şerefiye düzeyi yüksek olan şirketler(Yüksek G(0)) için ise optimal davranış şerefiye harcamalarını düşük tutarak istenen uzun vade düzeyine(G^s) gelmektir(Üçüncü kısım, III).

3.Diğer kısımlarda(II ve IV) başlanırsa sistem çözüm olmayacaktır.

4.Teknik seviye eşitlik(8) gereği değişecektir. Şerefiyesi düşük olan şirketler hem şerefiye seviyesini hem de teknik seviyelerini artırması gerecektir.

4. Tartışma

Güvenilirlik ve hizmet kalitesini ifade eden şerefiye(G) ile hasar hizmet ve hasar prim oranını etkileyen teknik seviye(T) değişkenlerinin optimal gelişimini belirlemek için geliştirilen bu dinamik model uzun vadeli bir planlama modeli olup kısa vadeli kar optimizasyonu için uygun değildir. Kullanılan fonksiyonlar ve yapılan varsayımlar gereği model, günlük uygulamalar için değil stratejik bakış için önemlidir.

Kar formülü sadece şirketin şerefiye ve teknik harcamaları içerir. Diğer giderler sabit varsayılmıştır ve dolayısıyla modele ilave edilmemiştir.

5. Öneriler

Çalışmada uzun vadeli denge noktasının(G^s ve a^s) istikrarlı bir denge olup olmadığı tartışılmamıştır. Kullanılan diferansiyel denklemler gereği bu denge noktası istikrarlı olmayabilir. Şirketin prim hacmine bağlı giderleri de modele eklenebileceği gibi yatırım portföyü de modele eklenebilir. Ancak bu, çözümün genel karakterini etkilemez.

Ayrıca kullanılan bütün parametrelere değerler verilip diferansiyel denklem sistemi nümerik olarak çözülebilir.

Kaynakça

Akan, Mustafa(2013), "Determinants of Company Choice of Motor Insurance Customers in Turkey",*Sigorta Araştırmaları Dergisi*, no.9,ss:25-46.

Akan, Mustafa(2007), "Changes in the Market Structure of Nonlife Insurance Sector in Turkey ",*Sigorta Araştırmaları Dergisi,* no.3,ss.1-14.

İDE Araştırma Tanıtım ve Danışmanlık Hiz. Ltd.Srk.(2012), "Türkiye Sigorta Tutum ve Davranış Araştırması".

Kamien, I.Morton and Nancy L. Schwartz(2012), *Dynamic Optimization*, Dover.

Kaplan, Wilfred(1958), *Ordinary Differential Equations, Reading*, Mass. Addison-Wesley.

Karaali, Ş.and Özçelik, Özge (2008), "Factors Influencing Household Insurance Awareness and Reasons for Preference for an Insurance Company",Bilgi University, Graduation Thesis,2008.

Kaya, Feridun ve Faruk Akın ve Nalân Ece(2010),"Sigorta Ürünleri Kapsamında Bireylerin Sigorta Şirketi Tercihlerini Etkileyen Faktörler",*Sigorta Araştırmaları Dergisi*, no8.ss.20-29.

Pontryagin, L.S. V.G:Boltyanksi, R:V.Gamkrelidze, and E:F.Mischenko(1962), *The Mathematical Theory of Optimal Processes*, New York: Wiley.

Sigorta Denetleme Kurulu 2011 Faaliyet Raporu

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği 2011 Yılı Faaliyet Raporu

AKTÜERYAL İNDİRGEME KATSAYILARI

Sosyal Güvenlik Uzmanı Ömer Ayhan AÇMAZ[28]

Sosyal Güvenlik Kurumu

Öz

Aktüeryal indirgeme faktörleri, çalışanların kanunlarla belirlenmiş emeklilik yaşından önce emekli olmaları halinde, emeklilik sisteminin uğradığı maddi kayıpları telafi etmek için aylıklarının aktüeryal kriterlere göre indirgenmesinde kullanılır. Bu çalışmanın birincil amacı, emeklilik sistemlerinde erken emeklilik uygulamasına yer veren ve erken emekliliğe bağlı olarak aktüeryal indirgeme faktörlerini kullanan ülkelerin incelenmesi ve ülkemizde böyle bir uygulamanın olması durumunda, ülkemiz mevzuatına uygun aktüeryal indirgeme katsayılarının hesaplanmasıdır. Çalışmamızdaki diğer amacımız, hali hazırdaki resmi emeklilik taşının çok düşük olması nedeni ile emeklilik sisteminin mali dengelerinin sağlanmasına yardımcı olacak yine aktüeryal indirgeme temelli bir emeklilik sisteminin kurulmasıdır.

Anahtar Kelimeler

Erken emeklilik, Aktüeryal indirgeme, Aktüeryal eşitlik prensibi, Asgari aylık sistemi

1. Giriş

Emeklilik sistemlerinin ortak işlevi, çalışanların çalışma hayatları boyunca emeklilik için sisteme ödedikleri prim veya vergiler karşılığında emekli olduktan sonra belirli periyotlarla kendilerine ödeme yapılmasıdır. Bugün pek çok ülkede, emeklilik için toplanan prim veya vergi gelirleri, emeklilik için yapılan ödemeleri karşılayamamaktadır. Bu nedenle, dünyada emeklilik sistemleri ile ilgili en çok tartışılan konulardan birisi, emeklilik sistemlerinin mali açıdan sürdürülebilirliğinin nasıl sağlanacağıdır. Ülkemiz de dahil olmak üzere birçok ülke bu sorunla karşı karşıya kalmıştır. Emeklilik sistemlerinin yeniden mali açıdan sürdürülebilir bir yapıya kavuşturmak isteyen birçok ülkede reformlar yapılarak mali sorunlar aşılmaya çalışılmıştır.

Emeklilik sistemlerinin mali açıdan sürdürülebilirliğini tehdit eden faktörlerden birisi erken emekliliktir. Erken emeklilikten kasıt, bir çalışanın kanunlarla belirlenmiş emeklilik yaşından daha önce emekli olması durumudur. Bu durumda ortaya çıkacak bazı sorunlar;

1. Yetişmiş işgücü kaybı,
2. Emeklilikten sonra daha fazla gelir elde edebilmek için kayıt dışı çalışma riski,
3. Emeklilik sistemlerinin daha az işçi ve işveren prim geliri elde etmesi ve alamadığı prim gelirlerinden kaynaklanabilecek yatırım gelirlerinden mahrum kalması,
4. Daha fazla süre ile emeklilik maaşı (yaşlılık aylığı) ödemesi yapılması

gibi ifade edilebilir.

Emeklilik sistemlerindeki mali sorunları aşmak için yapılan reformlarda ilk başvurulan önlemlerden biri emeklilik yaşını arttırmaktır. Emeklilik yaşının artması sistemin mali dengeleri üzerine oldukça olumlu etkilere sahip olmasına karşın, toplum üzerinde olumlu bir etkiye sahip olmamıştır. Çalışanlar, reform öncesi dönemlerde daha az çalışma ile emekli aylığı almak suretiyle emeklilik sistemi faydalarından yararlanabilmektedir. Sistemde yapılan reformlar sonrası çalışanlar, parasal anlamda genellikle aynı veya daha az miktardaki faydayı daha fazla çalışma ile ve daha geç yaşlarda kazanabildikleri için emeklilik yaşının artması uygulamasına karşı çıkmaktadırlar. Toplumun bu tepkisini göz önünde bulunduran bazı ülkeler, reformlarla emeklilik yaşını arttırmalarına rağmen, bütün çalışanlara daha az emekli aylığına razı olmak koşulu ile belirli bir sınıra kadar kanunlarla belirlenmiş emeklilik yaşının altındaki bir yaşta emekli olabilme imkanı sağlamışlardır. Bu ülkelerde erken emeklilik hakkından faydalanan çalışanların aylıkları ülkelerdeki emeklilik mevzuatlarına uygun bir şekilde hesaplanmış, aktüeryal yöntemlere başvurularak çalışanların erken emeklilik tercihlerinden dolayı hesaplanan aylıklarında indirgemeler uygulanmıştır. Emekli aylıklarında yapılan indirgemeler Aktüerya biliminin esaslarına dayandığı için indirgeme yapılırken kullanılan katsayılara "Aktüeryal İndirgeme Katsayıları" ismi verilmiştir.

[28] Sosyal Güvenlik Kurumu Aktüerya ve Fon yönetimi Daire Başkanlığı. İletişim: oacmaz@sgk.gov.tr Tel: +90312 207 87 01; Faks: +90312 207 81 40

Kişilerin tamamen kendi isteklerine bağlı erken emeklilik tercihinin dışında aktüeryal indirgeme katsayılarının kullanıldığı diğer bir durum, artan hayatta kalma beklentisi ve/veya emeklilik sisteminin mali dengesinin bozulup sürdürülebilirliğinin tehlikeye girmesi gibi durumlarda belirlenmiş resmi emeklilik yaşının tekrar artırılması durumunda uygulanan aktüeryal indirgemelerdir. Örneğin ilk defa işe başladığı tarihte resmi emeklilik yaşı 65 olan bir ülkede sigortalı olarak çalışan bir sigortalı emekli olmadan önce (65 yaşını doldurmadan) ülkedeki resmi emeklilik yaşının 67'ye çıkarıldığını varsayalım. Bu durumda ilgili sigortalı 65 yaşında emekli olabilecek fakat sigortalının hesaplanan aylığına 2 yıllık aktüeryal indirgeme uygulanacaktır. Şayet sigortalı çalışma hayatını 2 yıl uzatmak veya emeklilik talebini 2 yıl geç vermek (67 yaşında) suretiyle bir başvuruda bulunması durumunda sigortalının hesaplanan aylığına herhangi bir indirim uygulanmayacaktır. Sigortalı 65 resmi emeklilik yaşının 67'ye yükseltilmesi kuralından sonra ilk defa işe başlamış ise bu durumda 65 yaşında emeklilik talebinde bulunamayacaktır.

1.1. Problem

Bu çalışmada tanımlan problemler, 5510 sayılı Kanunun 4'üncü maddesinin birinci fıkrasının (a) bendine tabi çalışan sigortalılara (4/a'lılara eski adıyla SSK'lılara) yönelik olası bir erken emeklilik uygulaması ve hali hazırdaki emeklilik sisteminin giderlerini azaltmak için belirlenen eşik yaşların altında emekli olan 4/a'lı sigortalılara yönelik alınabilecek mali tedbirlerin araştırılması problemleridir.

1.2. Amaç

Bu çalışmada ana teması erken emeklilik olan fakat iki ayrı 4/a'lı sigortalı gurubuna yönelik iki amacımız bulunmaktadır. Amaçlarımızdan ilki dünyadaki uygulamaları göz önünde tutarak ülkemizde 08/09/1999 tarihinden sonra ilk defa işe başlamış bütün 4/a'lı sigortalılara hitap edecek bir erken emeklilik sistemi önermektir. 08/09/1999 tarihinin seçilmesinin nedeni bu tarihten sonra ilk defa çalışmaya başlayan sigortalılar için emeklilik yaşı kadınlarda 58 ve erkeklerde de 60'tır. Ülkemizde böyle bir sistemin uygulamaya konması durumunda, çalışanların cinsiyetlerine göre 58 ve 60 yaşından daha erken bir yaşta emeklilik tercihlerinden dolayı hesaplanan aylıklarına uygulanabilecek aktüeryal indirgeme katsayıları dünyadaki erken emeklilik uygulamaları incelenerek çalışmamızda hesaplanmış ve tartışmaya sunulmuştur. İlk sigortalılık tarihi 08/09/1999'dan önce olan 4/a'lı sigortalılar ilk defa sigortalı olarak işe başlama tarihlerine göre erkekler için 44 – 59 yaşlar arasında, kadınlar için ise 40 – 57 yaşlar arasında değişen emeklilik yaşlarına sahiplerdir. Bu çalışmadaki diğer amacımız, bahsi geçen 4/a'lı sigortalıların resmi emeklilik yaşı kadınlarda 53, erkeklerde 55'in altında olanlardan emeklilik tercihlerini tam olarak resmi emeklilik yaşlarında kullananların hesaplanacak yaşlılık aylıklarına aktüeryal indirgemeler yapılmasını sağlayacak, kadınlarda 53 ve erkeklerde 55 yaş eşiklerine göre aktüeryal indirgeme katsayıları hesaplamaktır.

1.3. Önem

Yukarıda bahsi geçen birinci amacımız doğrultusunda, ilk sigortalılık tarihi 08/09/1999'dan sonra olan 4/a'lı sigortalılar için uygulanacak bir erken emeklilik sistemi nesiller arası adalet açısından önem arz etmektedir. İlk sigortalılık tarihi 08/09/1999'dan önce olan sigortalılar günümüzde 50'li yaşların bile altında emekli olma hakkına sahipken, söz konusu tarihten sonra işe başlayanlar cinsiyetlerine göre 58 – 60 yaşlarında emekli olabilmektedirler. Aralarında bir nesil ve daha az fark olmasına karşın (ana-baba ile oğul-kız, kardeş ile ağabey ve abla gibi) emeklilik yaşlarında bu denli fazla fark olan sigortalı guruplarını barından bir emeklilik sistemi örneği dünyada mevcut değildir. Diğer taraftan 2012 yılı yıl içi yaşlılık aylığı bağlanan 4/a'lıların ortalama emekli olma yaşları kadınlarda 50, erkeklerde 51'dir. Üyesi olduğumuz OECD ülkeleri ve Avrupa Birliği ülkelerinin emeklilik sistemleri incelendiğinde bu denli düşük emeklilik yaşı ortalaması olan başka bir ülkeye rastlanmamıştır. Bu durum ülkemiz emeklilik sisteminin mali dengelerini oldukça olumsuz yönde etkilemekte ve sistemin mali açıklarını artırmaktadır. Bu anlamda derhal uygulamaya konması gereken sistemin 4/a'lılar açısından 08/09/1999 öncesi ilk kez tescil edilen sigortalılardan en azından kadınlarda 53, erkeklerde 55 yaşın altında emekli olan herkesin aylıklarından aktüeryal esaslara göre indirimler yapılması olduğu ve bu yaş eşiklerinin ilerleyen yıllarda günün koşullarına göre artırılması gerektiği düşünülmektedir. Böylesi bir tedbirin alınması emeklilik sisteminin mali dengeleri üzerinde olumlu bir etki yaratacaktır. Gelecekte doğabilecek mali sorunlar göz önüne alınarak sistemin aktörleri olan işçi, işveren ve devlet kesimlerinin üzerlerine düşen sorumlulukları yerine getirmeleri gerekliliği aşikardır.

1.4. Sınırlıklar

Bu çalışmada aktüeryal indirgeme katsayıları 4/a'lı (eski SSK'lılar) sigortalılar için hesaplanmıştır. Aynı uygulamanın 4/b'li (eski Bağ-Kur'lular) ve 4/c'li (eski Emekli Sandığı iştirakçileri) sigortalılar için de hayata geçirilebilmesi için bu sigortalı guruplarına ilişkin aktüeryal indirgeme katsayılarının hesaplanması gerekmektedir. Aşağıda "Tanımlar" alt bölümünde ayrıntılı bir şekilde değinilecek olan 4/b'li ve 4/c'li sigortalılara ait hak sahibi matrislerinin temin edilmesindeki güçlükler ve süre kıstı nedeni ile aktüeryal indirgeme katsayıları sadece 4/a'lı sigortalılar açısından hesaplanmıştır.

1.5. Sayıltılar

Hesaplamalar yapılırken aşağıdaki varsayımlar kullanılmıştır.

- Aktüeryal indirgeme katsayılarının hesaplanmasında kullanılan yaşlılık aylıklarının yıllık olarak en son temel yıllı tüketici fiyatları genel indeksindeki (TÜFE) değişim oranı kadar artırılarak belirlenecektir.
- 2013, 2014 ve 2015 yıllarına ilişkin TÜFE'ler Kalkınma Bakanlığı Tarafından yayınlanan Orta Vadeli Program'dan (OVP) alınmıştır. Takip eden diğer yıllara ilişkin TÜFE'lerin ise bir OECD yayını olan Economic Outlook 2012'de ülkemiz için öngörülen TÜFE'ler kadar olacaktır.
- Hesaplamalarda kullanılan teknik faizin, bir başka deyişle, iskonto faizinin reel %1, %2 ve %3 olduğu senaryolara göre hesaplamalar yapılmıştır.
- Hesaplamaların ait olduğu yıllarda ülkemizin ölümlülük yapısının TRH 2010 mortalite tablosundaki ölümlülük yapısına uygun olacaktır.
- Sigortalının ölümü halinde geride bıraktıkları hak sahipleri sayıları, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) bilgi işlem sisteminden alınan 2003-2011 yıllarına ait hak sahibi matrislerinin ortalamasından elde edilen hak sahibi kişi sayıları ile uyumlu olacaktır.
- Yapılacak indirgemeler ilk sigortalılık tarihi 08/09/1999 sonrası olan ve erkeklerde 60, kadınlarda 58 emeklilik yaşına tabi 4/a'lı sigortalılar için maksimum 5 yıllık olacaktır. İlk sigortalılık tarihi 08/09/1999 öncesi olan 4/a'lı sigortalılar için öngörülen indirgemeler bu çalışmada 8 yıla kadar belirlenmiştir. Söz konusu uygulamanın kanunlaşması halinde 8 yıllık süre ihtiyaç durumunda daha ileri yıllar için hesaplanabilecektir.

1.6.Tanımlar

Aktüeryal bugünkü değer: Aktüeryal bugünkü değer, bugün x yaşında olan bir kişiye, x yaşından sonraki yıllarda ödenecek parasal tutarların, kişinin x yaşında bulunduğu zamandaki değerleridir ve bu değerler teknik faizin yanı sıra kişinin hayatta kalma olasılığına da bağlı olarak hesaplanmaktadır.

Aktüeryal eşitlik prensibi: Bu prensibe göre, kanunlarla belirlenmiş emeklilik yaşının altındaki bir yaşta emekli olmayı tercih etmiş bir kişiye hayatı buyunca ödenecek olan aylıkların aktüeryal bugünkü değeri ile şayet kişi erken yaşta emekli olmayıp tercihini kanunlarla belirlenmiş emeklilik yaşından yana kullansaydı kendisine hayatı buyunca ödenecek olan aylıkların aktüeryal bugünkü değerinin eşit olması gerekmektedir.

Aktüeryal indirgeme: Yaşlılık aylığına hak kazanmak için gerekli prim ödeme gün sayısı ve sigortalılık süresini doldurmuş sigortalıların tamamen kendi istek ve talepleriyle kanunlarla belirlenmiş emeklilik yaşlarından daha erken bir yaşta emekli olmaları halinde hesaplanan aylıklarının aktüeryal esaslara göre indirgemeye tabi tutulması durumunu ifade eder.

Asgari aylık sistemi: Asgari aylık sisteminin amacı, kişilere çalışmalarından dolayı bağlanan aylığın belirli bir seviyenin altında kalması durumunda aylığı belirlenen seviyeye yükseltmektir. Asgari aylık sistemi, temel aylık ve bazı hedef aylık sistemlerinden farklı olarak, sadece sosyal güvenlik sisteminde bulunan kişilere uygulanır. Fakat ana amaç aynı ve sisteme prim ödemek suretiyle emeklilik hakkı kazanmış kişilere bağlanan aylığı belirli bir seviyenin altına düşürmeyerek bu kişileri yoksulluktan korumaktır.

Hak sahibi: Sigortalının eşi, 18 yaşını, lise ve dengi öğrenim veya 5/6/1986 tarihli ve 3308 sayılı Meslekî Eğitim Kanununda belirtilen aday çıraklık ve çıraklık eğitimi ile işletmelerde meslekî eğitim görmesi halinde 20 yaşını, yüksek öğrenim görmesi halinde 25 yaşını doldurmamış ve evli olmayan çocukları ile yaşına bakılmaksızın bu Kanuna göre malûl olduğu tespit edilen evli olmayan çocuklarını, geçiminin sigortalı tarafından sağlandığı SGK'ca belirlenen kriterlere göre tespit edilen ana ve babasını ifade eder.

Hak sahibi matrisi: Ölen sigortalıların yaş ve cinsiyet dağılımına göre hak sahibi konumundaki geride bıraktıkları eş, kız çocuk, erkek çocuk, ana ve babalarına ilişkin yaş ve kişi sayısı dağılımını gösterir matrisiifade etmektedir.

Mortalite tabloları: Mortalite tabloları belirli bir yaştaki insanların yaşam ve ölüm bilgilerinin bulunduğu tablolardır. Doğumları aynı zamana rastlayan bir kuşağın yaşlar ilerlerken ölümler nedeniyle nasıl ortadan kalktığını gösterirler. Ele alınan neslin her yaşta ne oranda bir ölüm riskiyle karşı karşıya olduğunu gösteren bu tablolar, bir neslin üyelerinin aynı anda doğumu ile başlar ve neslin son ferdi ölene kadar devam eder.

2. Yöntem

2.1. Model

k yaşında emekli olmayı tercih etmiş bir erkek sigortalının aylığına uygulanacak aktüeryal indirgeme katsayısı, k = 55, 56, 57, 58, 59 olmak üzere,

$$AIK_k^{erkek} = \frac{\left({}_{60-k}p_k^{erkek}.v^{60-k}\right)\left[\left(\sum_{t=0}^{39} {}_{60}A_t^{erkek}.{}_tp_{60}^{erkek}v^t\right)+\left(\sum_{t=0}^{39} w_{(60+t/60)}^{erkek}.v^t.\left({}_{60}^{t}AF^{ke}+{}_{60}^{t}AF^{kç}+{}_{60}^{t}AF^{eç}\right)\right)\right]}{\left(\sum_{i=0}^{99-k} {}_kA_i^{erkek}.{}_ip_k^{erkek}.v^i\right)+\left(\sum_{i=0}^{99-k} w_{(k+i/k)}^{erkek}v^i.\left({}_k^{i}AF^{ke}+{}_k^{i}AF^{kç}+{}_k^{i}AF^{eç}\right)\right)+PK_k^{erkek}}$$

olarak formülize edilir. AIK^{erkek} eşitliğinin payındaki $\left(\sum_{t=0}^{39} {}_{60}A_t^{erkek}.{}_tp_{60}^{erkek}.v^t\right)$ terimi, 08/09/1999 tarihinden sonra ilk defa sigortalı olarak işe başlayan bir erkeğin kanunlarla belirlenmiş emeklilik yaşı olan 60 yaşında emekli olması durumunda kendisine hayatı boyunca verilecek emekli aylıklarının yıllık tutarlarının kişinin 60 yaşında olduğu yıldaki aktüeryal değeridir. ${}_{60}A_t^{erkek}$, 60 yaşında emekli olmuş bir erkeğe bağlanan aylığın, kişi emekli olduktan t yıl sonraki seviyesinin yıllık tutarı ve ${}_tp_{60}^{erkek}$, 60 yaşındaki bir erkeğin 60 yaşından t yıl sonra hayatta olma olasılığıdır.

AIK^{erkek} eşitliğinin payındaki $\left(\sum_{t=0}^{39} w_{(60+t/60)}^{erkek}.v^t.\left({}_{60}^{t}AF^{ke}+{}_{60}^{t}AF^{kç}+{}_{60}^{t}AF^{eç}\right)\right)$

terimi, 60 yaşında emekli olan bir erkeğin emekli olduktan t yıl sonra ölmesi durumunda hak sahiplerine bağlanacak aylıkların yıllık seviyelerinin, aylık almakta iken ölen erkeğin 60 yaşında bulunduğu yıldaki aktüeryal değeridir. Burada $w_{(60+t/60)}^{erkek}$, 60 yaşındaki bir erkeğin t yıl sonra ölme olasılığıdır. ${}_{60}^{t}AF^{ke}$, 60+t yaşında ölen erkeğin eşi için yükümlülüğü ifade eder ve aşağıdaki eşitlikle hesaplanır.

$${}_tAF^{ke} = \sum_{j=0}^{99}\left(\frac{{}_{60}^{t}S_j^{ke}}{{}_{60}^{t}\ddot{O}^e}.{}_{60}^{t}H_j^{ke}.{}_{60}^{t}BD_j^{ke}\right)$$

Burada ${}_{60}^{t}\ddot{O}^e$, 60 yaşından t yıl sonra ölmüş erkeklerin toplam sayısı, ${}_{60}^{t}S_j^{ke}$, 60 yaşından t yıl sonra ölmüş erkeklerin sisteme getirdiği j yaşındaki toplam eş sayısıdır. $\frac{{}_{60}^{t}S_j^{ke}}{{}_{60}^{t}\ddot{O}^e}$ ifadesi ise 60 yaşından t yıl sonra ölmüş bir erkeğin sisteme getirdiği ortalama eş sayısıdır. ${}_{60}^{t}BD_j^{ke}$,60 yaşından t yıl sonra ölmüş bir erkeğin aylığının yıllık tutarının j yaşındaki eşine ömür boyu verilmesi durumunda, eşe ödenen paraların ölen kişinin 60 yaşında olduğu yıldaki aktüeryal değeridir. ${}_{60}^{t}H_j^{ke}$, 60 yaşından t yıl sonra ölmüş bir erkeğin j yaşındaki eşinin bağlanacak aylıktaki ortalama hissesidir ve

$${}_{60}^{t}H_j^{ke} = \begin{cases} 0{,}75 & ; hks_{60+t} \le 1 \text{ ise} \\ \dfrac{tekeş_{60+t} * 0{,}75 + \left(Eş_{60+t} - tekeş_{60+t}\right) * 0{,}5}{Eş_{60+t}} & ; 1 < hks_{60+t} \le 2 \text{ ise} \\ 0{,}5 & ; 2 < hks_{60+t} \text{ ise} \end{cases}$$

formülü ile hesaplanmıştır. Burada

hks_{60+t} : 60+t yaşında ölen bir erkeğin sisteme taşıdığı toplam hak sahibi adedi tahminini,

$Eş_{60+t}$: 60+t yaşında ölen bir erkeğin sisteme taşıdığı toplam eş adedi tahminini,

$$tekeş_{60+t} = \frac{Eş_{60+t}.(2 - hks_{60+t})}{hks_{60+t}}$$: 60+t yaşında ölen bir erkeğin sisteme taşıdığı çocuksuz eş adedi tahminini göstermektedir.

${}^{t}_{60}AF^{kç}$ ve ${}^{t}_{60}AF^{eç}$ tıpkı ${}^{t}_{60}AF^{ke}$ gibi hesaplanır ve sırasıyla 60+t yaşında ölen erkeğin kız ve erkek çocukları için yükümlülüğü ifade eder. Yalnızca 60 yaşından t yıl sonra ölmüş bir erkeğin j yaşındaki hak sahibi çocuklarının bağlanacak aylıktaki ortalama hisselerinin hesabı, eş için aylıktaki ortalama hissenin hesabı ile mantıksal olarak aynı olmasına rağmen mevzuata göre çalışmakta iken ölen veya aylık almakta iken ölen kişinin eş ve çocuklarına bağlanacak aylıklar oransal olarak farklıdır. Bağlanan aylıkta eşin hissesi çocukların hissesinin iki katıdır. Buna göre Yalnızca 60 yaşından t yıl sonra ölmüş bir erkeğin j yaşındaki hak sahibi kız ve erkek çocuklarının bağlanacak aylıktaki ortalama hisselerinin hesabı,

$${}^{t}_{60}H_j^{kç} = {}^{t}_{60}H_j^{eç} = \begin{cases} 0{,}50 & ; hks_{60+t} \le 1 \text{ise} \\ \dfrac{tekçocuk_{60+t} * 0{,}50 + (çocuk_{60+t} - tekçocuk_{60+t}) * 0{,}25}{çocuk_{60+t}} & ; 1 < hks_{60+t} \le 2 \text{ise} \\ 0{,}25 & ; 2 < hks_{60+t} \text{ ise} \end{cases}$$

$çocuk_{60+t}$: 60+t yaşında ölen bir erkeğin sisteme taşıdığı toplam çocuk adedi tahminini ve

$$tekçocuk_{60+t} = \frac{çocuk_{60+t}.(2 - hks_{60+t})}{hks_{60+t}}$$: 60+t yaşında ölen bir erkeğin sisteme taşıdığı annesiz çocuk adedi tahminini göstermektedir.

AIK_k^{erkek} ifadesinin paydasındaki $\left(\sum_{i=0}^{99-k} {}_k A_i^{erkek} \cdot {}_i p_k^{erkek} v^i\right)$ terimi, 08/09/1999 tarihinden sonra ilk defa sigortalı olarak işe başlayan bir erkeğin k = 55, 56, 57, 58, 59 olmak üzere k yaşında emekli olması durumunda kendisine hayatı boyunca verilecek emekli aylıklarının yıllık tutarlarının kişinin k yaşında olduğu yıldaki aktüeryal değeridir. $\left(\sum_{i=0}^{99-k} w_{(k+i/k)}^{erkek} v^i . \left({}^{i}_{k}AF^{ke} + {}^{i}_{k}AF^{kç} + {}^{i}_{k}AF^{eç}\right)\right)$ terimi, k yaşında emekli olan bir erkeğin emekli olduktan i yıl sonra ölmesi durumunda hak sahiplerine bağlanacak aylıkların yıllık seviyelerinin, aylık almakta iken ölen erkeğin k yaşında bulunduğu yıldaki aktüeryal değeridir. Bu iki terimin içindeki diğer ifadeler, AIK_k^{erkek}'nın pay kısmında tanımladığımız ifadelere benzer şekilde tanımlanabilir.

AIK_k^{erkek}'nın paydasındaki son terim PK_k^{erkek}, 08/09/1999 tarihinden sonra ilk defa bir hizmet akdiyle işe başlayan bir erkek için kanunlarla belirlenmiş emeklilik yaşı olan 60 yaşının altındaki k yaşında emekli olmayı tercih etmiş bir erkek sigortalının bu tercihinden dolayı Kurumumuzun uğrayacağı 60-k yıllık muhtemel prim kaybı miktarının erkek sigortalının k yaşında olduğu yıldaki aktüeryal değeridir ve

$$PK_k^{erkek} = \sum_{i=1}^{60-k} o \cdot {}_k W_i \cdot {}_i p_k^{erkek} . v^i$$

formülüyle hesaplanır. Burada o, devlet katkısı dahil prim oranı ve ${}_k W_i$, k yaşında emekli olmuş bir erkek sigortalının şayet k yaşında emekli olmayıp çalışmaya devam etseydi k+i yaşındaki yıllık kazancının tahmini tutarıdır.

k yaşında emekli olmayı tercih etmiş bir kadın sigortalının aylığına uygulanacak aktüeryal indirgeme katsayısı, k = 53, 54, 55, 56, 57 olmak üzere,

$$AIK_k^{kadın} = \frac{\left({}_{58-k}p_k^{kadın}.v^{59-k}\right).\left[\left(\sum_{t=0}^{41} {}_{58}A_t^{kadın}.{}_t p_{58}^{kadın} v^t\right)+\left(\sum_{t=0}^{41} w_{(58+t/58)}^{kadın}.v^t.\left({}_{58}^{t}AF^{ee}+{}_{58}^{t}AF^{kç}+{}_{58}^{t}AF^{eç}\right)\right)\right]}{\left(\sum_{i=0}^{99-k} {}_k A_i^{kadın}.{}_i p_k^{kadın}.v^i\right)+\left(\sum_{i=0}^{99-k} w_{(k+i/k)}^{kadın} v^i.\left({}_{k}^{i}AF^{ee}+{}_{k}^{i}AF^{kç}+{}_{k}^{i}AF^{eç}\right)\right)+PK_k^{kadın}}$$

olarak formülize edilir. Formüldeki terimler tıpkı, k = 55, 56, 57, 58, 59 olmak üzere, k yaşında emekli olmayı tercih etmiş bir erkeğin hesaplanan aylığına uygulanacak aküeryal indirgeme katsayısının formülündeki terimlere benzer şekilde tanımlanabilir.

2.2. Örneklem/Çalışma Grubu

Çalışmamızda iki tip veri kullanılmıştır. Bunların ilki tamamen reel, 2003–2011 yılları itibariyle hizmet akdi ile çalışanlara aittir. Veri seti, 2003–2011 yılları arasında yaşlar itibariyle hizmet akdi ile çalışırken ölenlerin veya hizmet akdi ile çalışıp emekli olduktan sonra ölmüş kişileri hak sahiplerinin yaş ve cinsiyete göre dağılımı ile yine 2003–2011 yılları arası yaş ve cinsiyete göre emekli ve sigortalı sayılarını ihtiva etmektedir. Reel veri setinde ayrıca yine 2003–2011 yıllarına ait yaşlar ve cinsiyete göre emekli ve sigortalı sayıları da bulunmaktadır. İleriki yıllara ilişkin tahminler yapılırken 2003–2011 yılları arasında derlediğimiz verilerin ortalamaları kullanılmıştır.

2.3. Veri Toplama Araçları

Bu çalışmada kullanılan veriler tamamen SGK bilgi işlem sisteminden alınmıştır.Veri toplama aracı olarak kullanılan herhangi bir başka araç bulunmamaktadır.

2.4. Verilerin Toplanması

Bu çalışmanın gerçekleştirilme sürecinde toplanan veriler Sosyal Güvenlik Kurumu iç yazışma ve veri talebi kuralları çerçevesinde derlenmiştir.

2.5. Verilerin Çözümlenmesi

Verirlin çözümlenmesi aşamasında Microsoft Office Excel 2010 programından faydalanılmıştır. Analizler için gerekli veriler ve formülasyonlar ilgili programa işlenerek sonuçlar yine ilgili program vasıtasıyla tablolar halinde özetlenmiştir.

3. Bulgular

Yukarıda tanımlanan formülasyon ve varsayımlar altında yapılan hesaplamalara göre, ilk defa 08/09/1999 tarihinden sonra sigortalılık tescili yapılan 4/a'lı sigortalılardan kadınsa 58, erkekse 60 emeklilik yaşına tabi olanlardan, kadınsa 53 – 57, erkekse 55 – 59 yaşları arasında emekli olmayı tercih etmeleri nedeni ile hesaplanan yaşlılık aylıklarına uygulanacak aktüeryal indirgeme katsayıları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 1: İlk Sigortalılık Tarihi 08/09/1999'dan Sonra Olan 4/a'lı sigortalılardan Emeklilik İçin Kadınlarda 58, Erkeklerde 60 Tabi Olan Sigortalılar İçin Söz Konusu Yaşlardan Daha Erken Yaşlarda Emekli Olmak İsteyenlere Uygulanacak Aktüeryal İndirgeme Katsayıları

Aylığa Uygulanacak Aktüeryal İndirgeme Katsayısı (Erkek İçin)				Aylığa Uygulanacak Aktüeryal İndirgeme Katsayısı (Kadın İçin)			
	Teknik Faiz				Teknik Faiz		
Emekli Olunan Yaş	1%	2%	3%	Emekli Olunan Yaş	1%	2%	3%
55	0,760	0,723	0,689	53	0,797	0,759	0,723
56	0,788	0,757	0,728	54	0,821	0,790	0,759
57	0,825	0,801	0,778	55	0,853	0,828	0,804
58	0,870	0,853	0,837	56	0,889	0,872	0,855
59	0,925	0,916	0,907	57	0,935	0,926	0,917

Buna göre, 08/09/1999 tarihinden sonra ilk defa bir hizmet akdi ile işe başlayan bir erkek sigortalı için kanunlarla belirlenmiş emeklilik yaşı 60 olan ve bu erkek sigortalının 57 yaşında erken emekli olmayı tercih

etmesi halinde, sigortalının 57 yaşında hesaplanacak aylığı %1 teknik faiz ile aktüeryal eşitlik prensibince %82,5'lik aktüeryal indirgeme katsayısı ile çarpılarak indirgenmelidir. Aynı aktüeryal indirgeme katsayısı %2 teknik faize göre değeri %80,1 ve %3 teknik faize göre %77,8'dir. Benzer şekilde, 08/09/1999 tarihinden sonra ilk defa bir hizmet akdi ile işe başlayan bir kadın sigortalı için kanunlarla belirlenmiş emeklilik yaşı 58 olan ve bu kadın sigortalının 53 yaşında erken emekli olmayı tercih etmesi halinde, sigortalının 53 yaşında hesaplanacak aylığı %1 teknik faiz ile aktüeryal eşitlik prensibince %79,7'lik aktüeryal indirgeme katsayısı ile çarpılarak indirgenmelidir. Aynı aktüeryal indirgeme katsayısı %2 teknik faize göre değeri %75,9 ve %3 teknik faize göre %72,3'tür. Diğer katsayılar da benzer şekilde yorumlanabilir.

Hali hazırdaki ortalama emeklilik yaşının çok düşük olması ve bu durumdan emeklilik sisteminin mali dengelerinin oldukça olumsuz yönde etkilenmesinden dolayı çalışmamızın "Amaç" bölümünde değindiğimiz ikinci amacımız doğrultusunda hesaplanan aktüeryal indirgeme katsayıları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 2: : İlk Sigortalılık Tarihi 08/09/1999'dan Sonra Olan 4/a'lı sigortalılardan Erkeklerde 55, Kadınlarda 53 Yaşın Altında Emekli Olacaklara Uygulanacak AKtüeryal İndirgeme Katsayıları

Aylığa Uygulanacak Aktüeryal İndirgeme Katsayısı (Erkek İçin)				**Aylığa Uygulanacak Aktüeryal İndirgeme Katsayısı (Kadın İçin)**			
	Teknik Faiz				**Teknik Faiz**		
Emekli Olunan Yaş	**1%**	**2%**	**3%**	**Emekli Olunan Yaş**	**1%**	**2%**	**3%**
47	0,733	0,678	0,627	**45**	0,781	0,722	0,668
48	0,750	0,700	0,654	**46**	0,793	0,740	0,691
49	0,771	0,727	0,686	**47**	0,810	0,763	0,720
50	0,792	0,754	0,718	**48**	0,826	0,787	0,749
51	0,817	0,785	0,755	**49**	0,846	0,813	0,782
52	0,850	0,825	0,801	**50**	0,873	0,848	0,824
53	0,889	0,871	0,855	**51**	0,905	0,887	0,870
54	0,937	0,928	0,919	**52**	0,944	0,935	0,926

Buna göre, ilk sigortalılık tarihi 08/09/1999'dan önce olan 4/a'lı bir erkek sigortalının yaşlılık aylığı için gerekli prim ödeme gün sayısı ve sigortalılık süresini doldurduğunu ve bu sigortalının yine aynı Kanun hükümlerine göre emeklilik için 50 yaşa tabi olduğunu varsayalım. İlgili sigortalının 50 yaşında yaşlılık aylığı talebinde bulunması halinde, söz konusu talebin erkek 4/a'lı sigortalılar için belirlenen 55 yaş eşiğinin 5 yıl öncesine tekabül etmesinden dolayı, hesaplanan aylığına %1 teknik faiz senaryosuna göre %79,2 lik bir aktüeryal indirgeme uygulanacaktır. Söz konusu indirim %2 teknik faiz senaryosuna göre %75,4 ve %3 teknik faiz senaryosuna göre %71,8 olacaktır. Diğer katsayılar benzer şekilde yorumlanabilir.

4. Tartışma

Çalışmamızda belirtilen ilk amacımız doğrultusunda nesiller arası adaletsizliğin bir nebze giderilmesi için ilk sigortalılık tarihi 08/09/1999'dan sonra olan ve erkeklerde 60, kadınlarda 58 emeklilik yaşına tabi 4/a'lı sigortalılara yönelik bir erken emeklilik sisteminin hayata geçirilmesi durumunda, söz konusu sigortalıların erken emeklilik tercihlerinden ötürü hesaplanan yaşlılık aylıklarına uygulanacak aktüeryal indirgemeler bir kar-zarar hesabı değil uzun vadede bir denge hesabıdır.

İlk sigortalılık tarihi 08/09/1999'dan önce olan 4/a lı sigortalılara yönelik, erkeklerde 55 kadınlarda 53 yaşın altında emekli olacaklara uygulanacak indirgemeler emeklilik sisteminin mali dengelerinin sağlanması açısından kurgulanmıştır. Burada bir dengeden söz edilemez. Daha önce belirttiğiniz gibi, ülkemizde 2012 yılında yaşlılık aylığı bağlanmış 4/a'lı erkek sigortalıların ortalama yaşı 51, 4/a'lı kadın sigortalıların ortalama yaşı ise 50'dir. Ekonomik krizlerin bolca yaşandığı günümüzde bile sigortalılarına bu denli cömert emeklilik hakkı sağlayan ülkemizde geleceğe yönelik mali tedbirlerin alınması önem kazanmaktadır. Bütün bunlar göz önünde bulundurularak, artık ülkemizde erkeklerde 55, kadınlarda 53 yaşın altında emekli görmemek adına bu çalışma gerçekleştirilmiştir.

5. Öneriler

Çalışmamızın sonucunda öneri olarak sunacağımız hususlar aşağıda maddeler halinde sıralanmıştır.

- Hesaplanan aktüeryal indirgeme katsayıları günün ekonomik ve demografik koşulları ile demografi ve ekonomi parametrelerinin gelecek değerlerindeki beklenen değişimler göz önüne alınarak düzenli periyotlarda revize edilmesi gerekmektedir.
- Aktüeryal indirgeme katsayıları mevzuatın öngördüğü prim ödeme gün sayısı ve sigortalılık süresini doldurmuş fakat belirlenen eşik emeklilik yaşlarının altında aktüeryal indirgemeye esas emeklilik yaşlarında emekli olan sigortalılara uygulanmalıdır. Mevzuatta belirtilen emeklilik için gerekli minimum sigortalılık süresi ve prim ödeme gün sayısı koşulunu sağlamamış bir sigortalıya aktüeryal indirgeme uygulamak suretiyle aylık bağlanmamalıdır.
- Aktüeryal indirgeme sistemini uygulamak isteyen otoritelerin aktüeryal eşitlik prensibini göz önünde bulundurması gerekmektedir. Aktüeryal eşitlik prensibi göz ardı edilerek uygulanacak bir aktüeryal indirgeme sistemi tamamen, genel emeklilik sistemini açık vermeye zorlayıcı veya mevcut açıkları arttırıcı bir uygulama olarak karşımıza çıkacaktır.
- Ülkemizde aktüeryal indirgeme sisteminin uygulanmasının önünde mevzuattan kaynaklanan engeller vardır.
    - Bu engellerin başında alt sınır aylığı gelmektedir.
    - Bağlanan aylıklar belirli bir seviyenin altında olamamaktadır. Aktüeryal indirgeme sisteminin ülkemizde de uygulamaya konması halinde alt sınır aylığı uygulanmaksızın aktüeryal indirgemeye razı olarak emekli olmayı tercih edecek kişiler için kaldırılması gerekmektedir.
    - Sigortalıların aktüeryal indirgemeye tabi yaşlarda emeklilik tercihinden dolayı aktüeryal indirgeme katsayılarıyla indirgenecek aylıklarının alt sınır aylığının altında kalması durumunda, bağlanacak aylıkların ilgili alt sınıra yükseltilmesi aktüeryal eşitlik prensibini işlemez kılacak ve sistem daha fazla açık verir hale gelecektir.

Kaynakça

Queisser, M., and Whitehoudse, E., 2006, Neutral or Fair? Actuarial Concepts And Pension-System Desıgn, OECD Social, Employment And Migration Working Papers, No. 40.

Whitehoudse, E., 2007, Pensions Panaroma: Retirement-Income Systems in 53 Countries, The World Bank, Washington D.C.

Fox, L., and Palmer, E., 1999, Sosyal New Approaches To Multi-Pillar Pension Systems: What In The World Is Going On?, The World Bank, Social Protection.

Galasso, V., and Profeta, P., 2004, Politics, ageing and pensions, Economic Policy, Great Britain.

EU Economic Policy Committee, 2003, The impact of ageing populations on public finances: overview of analysis carried out at EU level and proposals for a future work programme, Brussels.

James E., D., Christopher J., S.,, 2002, Actuarial Nonequivalence in Early and Delayed Social Security Benefit Claims, Public Finance Review, U. S. Department of the Treasury, Washington, DC.

The Local Government Pension Scheme, 2007, A Guide to the Local Government Pension Scheme, English and Welsh version.

State Retirement & Pension System Of Maryland, 2004, Calculation Manuel.

Disney, R., Taner, S., 2000, The Abolition Of The Earnings Rule For UK Pensioners, The Institute For Fiscal Studies.

The Local Government Pension Sheme Regulation 31 – Other Early Leavers: Deferred Retirement Benefits And Elections For Early Payments, Government Actuary's Department, http://www.gad.gov.uk.

Reductin of Transfer Credits – Protected Regulation 66 (7), http://www.lgps.org.uk.

McGillivray W. R, 2003, Retirement Age Chief, Studies and Operations Branch International Social Security Association.

TRS Information Handbook, 2005, Teachers' Retirement System Information Handbook.

Government Actuary's Department 2006, Unfunded Public Service Pension Schemes.

OECD Economic Outlook May 2012, Vol. 2012/1, ISBN 978-92-64-17890-8 (PDF).

Ekler

Ek1: Erken Emeklilikten Dolayı İndirgeme Uygulayan Bazı Ülkeler

Ülke	**Erken Emeklilik Yaşı (Erkek/Kadın)**	**Resmi Emeklilik Yaşı (Erkek/Kadın)**	**Erken Emekli Olunan Yıl Başına Ortalama İndirgeme Oranı %**
Avusturya	62/60	65	4,2
Kanada	60	65	7,2
Fransa	59/60	65	5
Kore	60	65	6
Almanya	63	67	3,6
Finlandiya	62	65	7,2

İKİNCİ BASAMAK EMEKLİLİK SİSTEMİ KURULUŞLARININ AKTÜERYAL AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Hüseyin ÜNAL[29]

Murat KETEN[30]

Öz

İkinci basamak emeklilik sistemi, zorunluluk veya gönüllülük esasına dayalı olarak işyeri veya işkolu bazlı ve/veya devlet destekli faaliyet gösteren mesleki ve tamamlayıcı emeklilik programlarını kapsamaktadır. Bazı ülkelerde zorunluluğa tabi tutulduğu görülen bu tür emeklilik programları, bazı ülkelerde ise gönüllülük esasına dayanmaktadır.

Türkiye'de ikinci basamak emeklilik sistemine ilişkin literatürde geniş kapsamlı çalışmaların bulunmadığı; emeklilik sistemlerine ilişkin birçok çalışmada ise bu alana kısmen değinildiği görülmektedir. Konu ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda genel olarak, Türkiye'deki emeklilik sisteminin ikinci basamağına ilişkin genel çerçeve tam olarak belirtilmemiş, bu alanda az sayıda kuruluşun faaliyet gösterdiğine değinilmiş ve veri yetersizliğinden yakınılmıştır.

Bu çalışma ile Türkiye'de parçalı bir yapı arz eden ve bütünleştirici bir yasal çerçeveden yoksun bulunan ikinci basamak emeklilik sistemine ilişkin genel resim ortaya çıkarılmıştır. Çalışma çerçevesinde, ilk kez aktüeryal denetim kapsamında Türkiye'de ikinci basamak emeklilik sistemine ilişkin kapsamlı bir araştırma yapılmıştır. Bilinenin aksine, söz konusu alanda farklı statülerde (vakıf, sandık, ticari şirket vb.) yaklaşık 200 kuruluşun faaliyet gösterdiği tespit edilmiştir. Bunlar içerisinden en önemli 70 kuruluşun verileri incelenmiş ve ikinci basamak emeklilik sisteminin kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesine imkan sağlayacak sonuçlara ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler

Emeklilik, İkinci Basamak Emeklilik Sistemi, Aktüeryal Denetim, Bireysel Emeklilik Sistemi, Özel Emeklilik Fonları.

1. Giriş

Sosyal güvenlik, toplumsal gerekliliklerin karşılanması ve finanse edilebilmesi için geliştirilmiş bir koruma ve gereksinim karşılama sistemidir (Ural ve Adakale, 2009: 1463-1483). Sosyal güvenlik sistemlerinin tarihsel gelişimleri incelendiğinde, Sanayi Devrimi'nin bu süreçte bir yol ayrımı oluşturduğu ve modern anlamda sosyal güvenlik sistemlerinin bu olaydan sonra ortaya çıktığı görülmektedir. Sanayileşmeden önce görülen sosyal güvenlik örnekleri, bir tür "doğal sosyal güvenlik" anlayışında ortaya çıkmıştır (Güvercin, 2004: 89-95).

Türkiye'de kamu emeklilik kurumlarının tarihsel gelişimine bakıldığında, ilk olarak tekaüt sandıkları olarak adlandırılan emeklilik sandıkları ile karşılaşılmaktadır (Gönencan, 2001: 18-39). Osmanlı Devleti'nde emeklilik sistemi tekaüt sandıkları ile yavaş yavaş sistemleşmeye ve genellik kazanmaya başlamıştır (Erol ve Yıldırım, 2004). Özel emeklilik kuruluşlarının tarihi temellerinin ise lonca sistemi ve vakıflar aracılığıyla atıldığı görülmektedir. Osmanlı Devleti'nde loncalarda örgütlenen esnaf ve sanatkarlar, yine loncalar içinde sosyal yardımlaşma amacıyla orta sandıkları ve teavün (yardımlaşma) sandıkları oluşturmuşlardır (Gönencan, 2001: 18-39). Yaygın ama farklı yapı ve işleyişlere sahip teavün sandıkları; tekaüt sandıklarıyla birlikte, Cumhuriyet döneminde modern bir sosyal güvenlik sisteminin oluşturulması sürecinde son derece önemli bir işlevi yerine getirmiştir (Sosyal Güvenlik Kurumu, 2010).

Dünya genelinde toplumsal dayanışma amacı güden sosyal güvenlik sistemleri refah devleti anlayışı çerçevesinde zamanla çok basamaklı sisteme dönüşmüştür. Ülke uygulamaları incelendiğinde emeklilik sistemlerinin genellikle 3 basamaklı bir yapı içerisinde değerlendirildiği görülmektedir. Öngörülen üç ayaklı sistemin ilki kamu sosyal güvenlik kurumlarının uyguladığı prim sistemi, diğer ikisi de bireysel tasarruf esasına dayanan özel emeklilik sistemleridir (İşseveroğlu ve Hatunoğlu, 2001: 155-174).

Üç basamaklı yapı incelendiğinde; devletin yönetimi ve denetimi altında faaliyet gösteren birinci basamak kurumlarının emeklilik sisteminin birinci basamağını oluşturduğu görülmektedir. Emeklilik sisteminin ikinci basamağı, zorunluluk veya gönüllülük esasına dayalı olarak işyeri veya işkolu bazlı ve/veya devlet destekli faaliyet gösteren mesleki ve tamamlayıcı emeklilik programlarından oluşmaktadır (Uğur, 2004). Emeklilik sisteminin üçüncü basamağını ise katılımı gönüllülük esasına dayanan ve genellikle orta ve üst gelir grubuna

[29] E-Posta Adresi: huseyinunal51@hotmail.com, Telefon Numarası: 0535 7626028

[30] E-Posta Adresi: muratketen2000@yahoo.com.tr, Telefon Numarası: 0536 3892901

hitap eden, sigorta şirketleri, emeklilik şirketleri ve bankalar aracılığıyla sunulan emeklilik programları oluşturmaktadır (Emeklilik Gözetim Merkezi, 2012).

Bu çalışmanın birinci ve ikinci bölümlerinde, emeklilik sistemlerine ilişkin kavramsal çerçeve ile Türkiye'de mevcut emeklilik sisteminin genel görünümü açıklanmaktadır. Çalışmanın üçüncü bölümünde ise ikinci basamak kuruluşlarının aktüeryal açıdan değerlendirilmesi sonucunda elde edilen bilgilere yer verilmektedir. Bu bölümde ayrıca, ülkemizdeki ikinci basamak emeklilik sistemini farklı bir bakış açısı ile değerlendirerek tasarruf ve üretim arasındaki ilişkiyi daha etkin ve verimli düzeye çıkaracak bir model ortaya konmaya çalışılmıştır.

2. Emeklilik Sistemlerine İlişkin Kavramsal Çerçeve

2.1 Emeklilik

Genel bir tanımla emeklilik; belirli bir yaşa ulaşmış olmasından dolayı çalışma gücü azalmış, iş hayatından çekilmesi bir gereksinim haline gelmiş bir kimsenin, geri kalan yaşamını daha müreffeh bir şekilde sürdürmesini sağlayacak düzenli bir gelire sahip olma imkanına kavuşmasıdır (Özbek, 2006). Bu tanım, daha çok kamu emekliliğini kapsamaktadır. Özel emeklilik sistemlerindeki emeklilik kavramı ise daha esnek ve geniş bir çerçeveye sahiptir. Bu sistemlerde, tasarruf etme ve elde edilen birikimleri farklı amaçlarla kullanma ihtiyacı ön planda olabilmektedir. Buradan yola çıkarak özel emeklilik; çalışanların çalışma hayatı süresince elde ettikleri gelirden tasarruf ederek, emeklilik döneminde sürdürülebilir bir hayat düzeyi sağlamalarına olanak tanıyacak bir gelir düzeyine ulaşmaları olarak tanımlanabilecektir (Şener ve Akın, 2010: 291-321).

2.2 Emeklilik Sistemleri

Ülkeler arasındaki yasal, sosyal ve ekonomik farklılıklar, ülkelerin emeklilik sistemlerinin tasarımında tek bir doğru seçeneğin olmadığını göstermektedir. Birçok ülkenin emeklilik sistemi, "pay-as-you-go" olarak da adlandırılan asgari bir getiriyi garanti eden dağıtım esasına dayalı mekizmaları içerirken; yeniden yapılandırılmış çoğu emeklilik sistemi farklı emeklilik basamaklarını içinde barındırmaktadır (Rutkowski, 2001: 1-25).

Dünya Bankası tarafından 2005 yılında yayımlanan "Old Age Income Support in the 21st Century: An International Perspective on Pension Systems and Reform" isimli raporda çok basamaklı yapılanma vurgulanmakta ve emeklilik sistemi beş basamaklı olarak kategorize edilmektedir (Holzman ve Hinz, 2005: 42). Buna karşın, dünyada genel kabul gören ve emeklilik sistemlerini üç kategori (basamak) içinde değerlendiren "3 basamaklı emeklilik sistemi yapısı"ülkelerin önemli bir kısmında yaygın olan yapıdır.

Emekliliğe ilişkin dünya uygulamasında standart bir sistem bulunmamakta; her ülke kendi koşullarına uygun bir emeklilik sistemi geliştirmektedir. Aynı durum, ikinci basamak emeklilik sisteminin uygulaması için de geçerli olmaktadır. İlk olarak, kamu emeklilik sisteminin daha güçlü olduğu ülkelerde ikinci basamağın daha zayıf olduğu görülmektedir (Uğur, 2004). İkinci basamağın etkinliği, ülkelerdeki demografik yapı, işçi sendikalarının gücü, mali durum ve uygulanan devlet politikalarına göre değişebilmektedir (Altaş, 2010: 8-31). Diğer yandan; bu basamakta yer alan emeklilik programları ülkelerin sosyo-ekonomik koşullarına ve siyasi tercihlerine bağlı olarak zorunluluk veya gönüllülük esasına dayalı olabilmektedir (İşseveroğlu ve Hatunoğlu, 2001: 155-174). Nitekim; Japonya, Fransa ve Danimarka gibi ülkelerde zorunlu olan ikinci basamak özel mesleki emeklilik programları; ABD, İngiltere ve Almanya gibi ülkelerde ise gönüllülük esasına dayanmaktadır (Altaş, 2010: 8-31).

2.3 Emeklilik Planları

Emeklilik planları, emeklilik sistemlerinin bir bakıma aracı durumundadır. Emeklilik taahhütlerinin aracı olan planlar; belirlenmiş fayda esaslı (defined benefit), belirlenmiş katkı esaslı (defined contribution) ve karma esaslı (hybrid) olmak üzere üçlü bir ayrıma tabi tutulmaktadır. Emeklilik planları ülkeden ülkeye farklılık göstermekle birlikte planların belirlenmiş fayda ve belirlenmiş katkı esaslı olduğu ve belirlenmiş katkı esaslı emeklilik planlarının son yıllarda daha çok tercih edildiği görülmektedir.

1 Mart 2009 tarihinde yürürlüğe giren "Emekliliğe Yönelik Taahhütte Bulunan Kuruluşların Aktüeryal Denetimi Hakkında Yönetmelik"te *tanımlanmış fayda esaslı emeklilik planları*; emeklilik birikimi olarak ödenecek tutarların, alınan katkılarla tam olarak ilişkili olmaksızın üyelerin veya çalışanların maaşları ya da hizmet sürelerine bağlı olarak belirlendiği planlar olarak tanımlanmıştır. Aynı yönetmekte *tanımlanmış katkı esaslı emeklilik planları;* emeklilik birikimi olarak ödenecek tutarların, emeklilik taahhüt planı kapsamında alınan katkılar ile bunların getirilerine bağlı olarak belirlendiği planlar olarak tanımlanmıştır (Resmi Gazete, 2009). *Karma esaslı emeklilik planları* ise tanımlanmış fayda esaslı ve tanımlanmış katkı esaslı planların özelliklerini birlikte barındıran planlardır (Şahin, 2006).

3. Emeklilik Sistemleri ve Türkiye'de Mevcut Emeklilik Sistemleri Üzerine Değerlendirme

Dünyada emeklilik sistemleri refah devleti anlayışı çerçevesinde zamanla çok basamaklı sisteme dönüşmüştür. Ülke uygulamaları incelendiğinde emeklilik sistemlerinin genellikle üç basamaklı bir yapı içerisinde değerlendirildiği görülmektedir.

3.1 Birinci Basamak Emeklilik Sistemi

Emeklilik sisteminin birinci basamağında, emeklilik teminatı kamuya ait sosyal güvenlik kurumlarınca sağlanmakta ve sisteme katılım zorunluluk esasına dayanmaktadır. Sistemin esas ve usulleri, ülkelerin mali durumlarına, istihdam ve sermaye piyasası yapılarına, demografik ve sosyolojik özelliklerine göre farklılık gösterebilmektedir (Çumralı, 2006). Ülkemizde bu basamakta "Sosyal Güvenlik Kurumu" ve "506 sayılı Kanunun Geçici 20 nci Maddesine tabi Sandıklar" yer almaktadır.

3.2 İkinci Basamak Emeklilik Sistemi

Emeklilik sisteminin ikinci basamağını, zorunluluk veya gönüllülük esasına dayalı olarak işyeri veya işkolu bazlı ve/veya devlet destekli faaliyet gösteren mesleki ve tamamlayıcı emeklilik programları oluşturmaktadır. Bu basamakta yer alan emeklilik programları kimi ülkelerde zorunlu tutulurken, kimi ülkelerde ise gönüllülük esasına dayanmaktadır. Söz konusu programlarda, işverenler veya kurumlar kısmi katkıda bulunabilmekte ya da garantör veyahut her iki sıfatla finansal katkı yapabilmektedir (Uğur, 2004). Kamu dağıtım esaslı kamu emeklilik sistemini tamamlama, politik risklere karşı korunma, mali açıdan sürdürülebilir olma, istihdama katkıda bulunma, tasarruf yatırım ve sermaye düzeyini arttırma, geliri daha geniş kitlelere ulaştırma ikinci basamak emeklilik sisteminin en önemli avantajları arasında sayılmaktadır (Genç, 2011).

Ülkemizde bu alanda özel kanunla kurulup faaliyet gösteren kuruluşlar olduğu gibi; vakıf, sandık, dernek, ticari şirket ve benzeri kuruluşlar yer almaktadır. Ayrıca, bireysel emeklilik sisteminde tanımlanan işveren grup emeklilik sözleşmeleri de bu basamakta yer almaktadır. Hâlihazırda çalışmaları devam eden kıdem tazminatı düzenlemesinin de ikinci basamak emeklilik sistemi içerisinde önemli bir yere sahip olacağı öngörülmektedir.

3.3 Üçüncü Basamak Emeklilik Sistemi

Emeklilik sisteminin üçüncü basamağında, katılımı gönüllülük esasına dayanan ve genellikle üst gelir grubuna hitap eden, sigorta şirketleri, emeklilik şirketleri ve bankalar aracılığıyla sunulan emeklilik programları yer almaktadır. Üçüncü basamak, emeklilik döneminde daha yüksek bir gelir garantisi elde etmek isteyen bireylere hitap etmektedir. Sistem fon esasına göre ve bireysel hesap temelinde işleyiş göstermektedir. Bu sistemde; koşulları daha önceden belirlenmiş bir emeklilik planı çerçevesinde işverenler, çalışanlar veya her iki grubun ya da herhangi bir işverene bağlı olarak çalışmayan bireylerin düzenli olarak yaptıkları belirli tutardaki katkılar bir fonda toplanmakta; bu fonlar yatırıma yönlendirilmektedir. Ülkemizde bu basamakta bireysel emeklilik sistemi yer almaktadır. Emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketleri bu alanda faaliyet göstermektedir (Emeklilik Gözetim Merkezi, 2012).

3.4 Türkiye'de Mevcut Emeklilik Sistemleri Üzerine Değerlendirme

Ülkemizde faaliyet gösteren emeklilik kuruluşlarının çoğunun temeli Osmanlı Devleti zamanında atılmış olmakla birlikte bir kısmının temeli yakın geçmişimize dayanmaktadır. Gerek Osmanlı döneminde gerekse Cumhuriyet döneminde emeklilik sistemimiz çok basamaklı bir yapı arz etmiştir.

Türkiye'de birinci basamak ve üçüncü basamak emeklilik sistemlerinin yasal çerçevesini belirleyen mevzuat düzenlemeleri mevcut iken, ikinci basamak emeklilik sistemi için yasal bir çerçeve tanımlanmamıştır. İkinci basamakta, çoğunluğu üye ve personellerine yardım maksadıyla oluşturulmuş ve farklı hukuki düzenlemelere tabi olarak faaliyette bulunan kuruluşlar yer almaktadır. Yapılan literatür incelemesinde bu alana ilişkin genel resmi ortaya koyan çalışmaların olmadığı görülmüştür. Emeklilik sistemlerine ilişkin birçok çalışmada bu alana kısmen değinilmiştir. Bazı çalışmalarda ise bu alana ilişkin yeterli veriye ulaşamamaktan yakınılmıştır.

4. Türkiye'de İkinci Basamak Emeklilik Sistemi Kuruluşlarının Aktüeryal Açıdan Değerlendirilmesi

4.1 Türkiye'de İkinci Basamak Emeklilik Sisteminin Genel Görünümü

Özel emeklilik sistemleri içerisinde mesleki ve işyeri bazlı emeklilik programlarını bünyesinde bulunduran ikinci basamak emeklilik sistemi Danimarka ve Japonya gibi ülkelerde zorunluluk esasına; ABD, İngiltere ve Almanya gibi ülkelerde ise gönüllülük esasına dayanmaktadır. Kamu emeklilik sisteminin daha güçlü olduğu Almanya, İtalya, Rusya gibi ülkelerde ve Türkiye'de ikinci basamağın daha zayıf olduğu görülmektedir.

Ülkemizde ikinci basamak emeklilik sistemini düzenleyen kapsayıcı bir yasal çerçeve bulunmadığı gibi, sistem içerisinde yer alan kuruluşların da farklı yasal düzenlemelere tabi olduğu görülmektedir. Bu alanda yaygın kanaatin aksine 200'ün üzerinde faaliyet gösteren kuruluş bulunmaktadır.

Bireysel emeklilik sisteminde düzenlenen işveren grup emeklilik planları da tamamlayıcı emeklilik programları kapsamında olduğu için ikinci basamak emeklilik sistemi içerisine dahil edilmektedir. Ayrıca, hâlihazırda çalışmaları devam eden kıdem tazminatı reformuna yönelik düzenlemeler de ikinci basamak emeklilik sistemi kapsamında değerlendirilmektedir.

2009 yıl sonu verilerine göre, ikinci basamak emeklilik sisteminde faaliyet gösteren 70 kuruluşun yaklaşık 650.000'i aktif ve 115.000'i pasif olmak üzere toplamda 765.000 civarında üyesi bulunmaktadır. Söz konusu kuruluşların yaklaşık 32 milyar TL tutarında aktif büyüklüğe sahip olduğu görülmektedir. Menkul kıymet ve hazır değer yatırımlarının toplamı yaklaşık 15 milyar TL civarındadır.

Bu kuruluşların gelirlerinin yaklaşık yüzde 60'ını hazır değer (mevduat) ve menkul kıymet yatırımlarından elde edilen gelirler teşkil etmektedir. Kuruluşların iştiraklerinden sağlanan gelirler de toplam gelirler içerisinde önemli bir paya sahiptir. Giderlerinin ise yaklaşık yüzde 75'ini (1,6 milyar TL) üyelere ödenen emekli aylığı ve emekli ikramiyesi ödemeleri oluşturmaktadır. Çalışmanın kapsamı dışında tutulan kuruluşlar da dikkate alındığında söz konusu rakamların tespit edilenin de üzerinde olduğu anlaşılmaktadır.

4.2 Türkiye'de İkinci Basamak Kuruluşlarının Aktüeryal Açıdan Değerlendirilmesi

Mevcut ikinci basamak kuruluşları içerisinde verimli işleyen, tasarrufları üretime ve istihdama dönüştürme noktasında başarılı olan kuruluşlar bulunmakla birlikte; verimsiz ve riskli bir yapıda faaliyet gösteren kuruluşlar da mevcuttur.

Mevcut kuruluşların önemli bir kısmının yasal statüsü vakıf olup, bu kuruluşların faaliyetleri vakıf müessesesinin tanım ve amaçları ile bağdaşmamaktadır.

Çok sayıda kuruluşun aktüeryal bilançosu bulunmamakta, varlık ve yükümlülüklerin takibi amatörce yapılmaktadır. Karlı iştirakleri olan kuruluşların sayısı azdır. Yine bu kuruluşların önemli bir bölümünün aktif/pasif dengesi bozulmuştur.

Ülkemizde bu kuruluşların çoğunda birikimlerin önemli bir bölümü ayrı ayrı bankaların mevduat hesaplarında değerlendirilmektedir. Dağınık bir şekilde ve küçük birikimler halinde değerlendirilen bu varlıkların maliyetleri ve getirileri dikkate alındığında varlıkların fırsat maliyetlerinin yüksek olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, atıl ve verimsiz gayrimenkuller de önemli bir yekûnu oluşturmaktadır.

Yeterli ve yetkin insan kaynağı kısıtı da dikkate alındığında mevcut durumun bu şekliyle uzun yıllar sürdürülebilir olması mümkün görünmemektedir. Bu kuruluşların hukuki ve idari yapılanmalarının ve varlık yönetimlerinin son derece verimli ve etkin olması, faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde sürdürebilecekleri ve belirli standartlara tabi olacakları yeni bir sistemin oluşturulması faydalı görülmektedir.

4.3 Türkiye'de İkinci Basamak Emeklilik Sisteminin Geliştirilmesine Yönelik Model Önerisi

Bu çalışmada, ikinci basamak emeklilik sisteminin yapısal problemlerinin ve aksayan yönlerinin giderilmesini ve tasarrufların ülke genelinde artırılarak bu tasarruflar ile reel üretim arasındaki ilişkinin güçlendirilmesini amaçlayan bir model tasarlanmıştır.

Ekte sunulan model[*] tasarlanırken ülke uygulamaları ve tecrübeleri incelenmiş, söz konusu uygulama ve tecrübelerin Türkiye şartlarına uygun olan yönleri değerlendirilmiştir. Önerilen modelde İngiltere'deki NEST uygulaması, Danimarka'daki ATP kurumunun yapısı ve faaliyetleri, Hindistan özel emeklilik sistemindeki yapılanma ve Malezya hükümetinin yatırım fonu Khazanah Nasional Berhad'ın tasarrufların üretime yönlendirilmesine yönelik başarılı uygulamaları etkili olmuştur. Ayrıca, ülkemizdeki mevcut ikinci basamak kuruluşlarının durumu ile OYAK gibi bazı kurumların reel sektöre yönelik faaliyetleri ve bireysel emeklilik sisteminin mevcut alt yapısı da dikkate alınmıştır.

Diğer yandan, tasarruflar ile üretim arasındaki ilişkilerin güçlendirilmesi açısından modelin daha etkin olabilmesi için makroekonomik ortamın da uygun olması gerekmektedir. Bu husus bir bakıma uzun vadeli tasarruf sistemleri olarak tanımlanabilecek tüm özel emeklilik sistemleri için geçerlidir.

5. Değerlendirme, Sonuç ve Öneriler

Emeklilik sisteminin ikinci basamağı, zorunluluk veya gönüllülük esasına dayalı olarak işyeri veya işkolu bazlı ve/veya devlet destekli faaliyet gösteren mesleki ve tamamlayıcı emeklilik programlarından oluşturmaktadır. Bu

[*] Modelin uygulama esasları, çalışmanın "EK" kısmında şekiller yardımıyla işlenecektir. Her bir şeklin içerisinde kurumların üstleneceği roller ve süreç izah edilmektedir. Olayların gelişim sıralaması ve yönü de oklar ve sayılarla belirtilmektedir.

basamakta yer alan emeklilik programları kimi ülkelerde zorunlu tutulurken, kimi ülkelerde ise gönüllülük esasına dayanmaktadır.

Tarihsel geçmişi Osmanlı Devleti'ne kadar uzanan ikinci basamak emeklilik kuruluşlarının varlıklarını günümüzde de sürdürdükleri görülmektedir. Ülkemizde bu alanda 200'ün üzerinde kuruluşun faaliyet gösterdiği tahmin edilmektedir. Bu kuruluşların teşekkül biçimleri incelendiğinde; önemli bir kısmının kamu ve özel sektör tarafından vakıf statüsünde kuruldukları görülmektedir. Ayrıca, birtakım uluslararası şirketlerin kendi bünyelerinde teşekkül ettirdikleri ve öz kaynaklarından karşıladıkları fonlar aracılığıyla üyelerine fayda sundukları yapılara rastlanmaktadır. Türkiye'deki ikinci basamak emeklilik sisteminde dernek ve sandık statüleri pek tercih edilmemektedir.

Türkiye'de ikinci basamak emeklilik sistemi kapsamında faaliyet gösteren kuruluşlara ilişkin genel ve ortak bir yasal çerçeve bulunmamaktadır. Bu kuruluşlar, birbirlerinden bağımsız parametrelerle belirledikleri faydalarını üyelerine sunmaya devam etmektedirler. Bu dağınık yapı, mali kaynakların verimli ve etkin yönetilmesine engel olabildiği gibi; gereksiz idari giderlere katlanılmasına da neden olabilmektedir. Ayrıca, söz konusu dağınıklıktan dolayı gerek aktüeryal gerekse mali risklere maruz kalma olasılığı artmaktadır.

Bu çalışma çerçevesinde yapılan incelemede, ikinci basamak kuruluşlarının faaliyet süreçlerine ilişkin çeşitli sorunların bulunduğu görülmektedir. Çok sayıda kuruluşun aktüeryal bilançosu bulunmamakta, varlık ve yükümlülüklerin takibinde çağdaş yöntemler kullanılmamaktadır. Diğer yandan, bu kuruluşların aktif/pasif dengesinin iyi durumda olmadığı, tasarrufların yönetiminde etkinliğin düşük düzeylerde kaldığı görülmektedir. Birçok kuruluşun faaliyetleri için katlandığı yönetim giderleri azımsanamayacak boyutlara ulaşmaktadır.

Sonuç olarak, ikinci basamak emeklilik sisteminde mevcut durumun bu şekliyle sürdürülebilir olması mümkün görünmemektedir. Bu bağlamda; ilgili kuruluşların hukuki ve idari yapılanmalarının ve varlık yönetimlerinin son derece verimli ve etkin olacağı, faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde sürdürebilecekleri ve belirli standartlara tabi olacakları yeni bir sistemin oluşturulmasına ihtiyaç bulunduğu görülmektedir. Söz konusu yeni sistemin tasarımında aşağıda belirtilen hususların dikkate alınması önem arz etmektedir:

- Bu alanda faaliyette bulunan kuruluşlar için tek bir statü tanımlanmalı; bu kuruluşların faaliyetlerinde temel usul ve esasları belirleyen ve asgari standartları içeren tek bir resmi senet oluşturulmalıdır. Kuruluşların yönetim maliyetlerini azaltacak düzenlemeler hayata geçirilmelidir.

- Sistem içerisinde emeklilik, vefat ve maluliyet yardımı dışında kalan ve belirli bir oranda taahhüt içeren diğer unsurlara (ikrazat, sağlık yardımı, evlilik yardımı vb.) yer verilmemeli; sistem sadeleştirilmelidir.

- Vatandaşlar istedikleri yerde, istedikleri zamanda ve istedikleri miktarda gelirlerinin bir bölümünü veya sahip oldukları varlıkların bir bölümünü veya tamamını tasarruf edebilmelidirler.

- Birikimlerin tek bir elden yönetildiği, daha güçlü yatırımların yapılabildiği ve ölçek ekonomisinden faydalanılarak maliyetlerin düşürüldüğü bir yapı tasarlanmalıdır.

- Oluşturulacak yeni sistemde devlet doğrudan sorumluluk almamalı, yalnızca denetim ve gözetim fonksiyonunu üstlenmelidir.

Kaynakça

Altaş, G. "Özel Emeklilik Sistemleri", Sermaye Piyasasında Gündem Dergisi. Ağustos 2010, Sayı.39, ss.8-31.

Çumralı, Peker. "Dünyada Uygulanan Emeklilik Sistemleri ve Özellikleri", Sigorta Araştırmaları Dergisi. Sayı.1, 2005, s.111.

Emeklilik Gözetim Merkezi. http://www.egm.org.tr/?sid=70 [23.05.2012].

Erol, Ahmet ve Ercan Yıldırım. Tüm Yönleriyle Bireysel Emeklilik Sistemi. 2. Basım. Ankara: Yaklaşım Yayınları, 2004.

Genç, T. "İkinci Sütun Emeklilik Sistemleri Ve Türkiye Uygulaması", Uzmanlık Tezi. Sosyal Güvenlik Kurumu, 2011.

Gönencan, Zahit. "Osmanlı Döneminde Sosyal Güvenlik Sistemleri", Çimento İşveren Dergisi. Cilt.15, Sayı.1 (2001), ss.18-39.

Güvercin, Cemal Hüseyin. "Sosyal güvenlik Kavramı ve Türkiye'de Sosyal Güvenliğin Tarihçesi", Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Mecmuası. Cilt.57, Sayı.2 (2004), ss.89-95.

Holzmann, Robert and Richard Hinz. "An International Perspective on Pension Systems and Reform"Old Age Income Support in the 21st Century", The World Bank Report. Washington: The World Bank, 2005.

İşseveroğlu, Gülsün ve Zeynep Hatunoğlu. "Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sisteminin Makro Ekonomik Dinamiklere Etkisi Kapsamında Swot Analizi", Muhasebe ve Finansman Dergisi. Ekim 2012, ss.155-174.

Özbek, Nadir. Cumhuriyet Türkiye'sinde Sosyal Güvenlik ve Sosyal Politikalar. İstanbul: Altan Basım Ltd. Şti., 2006.

Rutkowski, Michal. Key Issues In Debates On Modern Pension Systems. Draft, Not For Quotation. Washington: The World Bank, 2001.

Sosyal Güvenlik Kurumu. Tarihçe - Türk Sosyal Güvenlik Sistemi, http://www.sgk.gov.tr/sgkshared/sgk/geneltanitim/SGKtarihce.pdf [03.02.2010].

Şahin, Ş. "Belirlenmiş Fayda Emeklilik Planlarından Belirlenmiş Katkı Emeklilik Planlarına Geçişin Modellenmesi: Türkiye Uygulaması", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Hacettepe Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Ana Bilim Dalı, 2006.

Şener, Orhan ve Faruk Akın. "Özel Emeklilik Fonları ve Türkiye'de Bireylerin Bireysel Emeklilik Sistemine Giriş Kararlarını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma", Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi. Cilt.28, Sayı.1 (2010), ss.291-312.

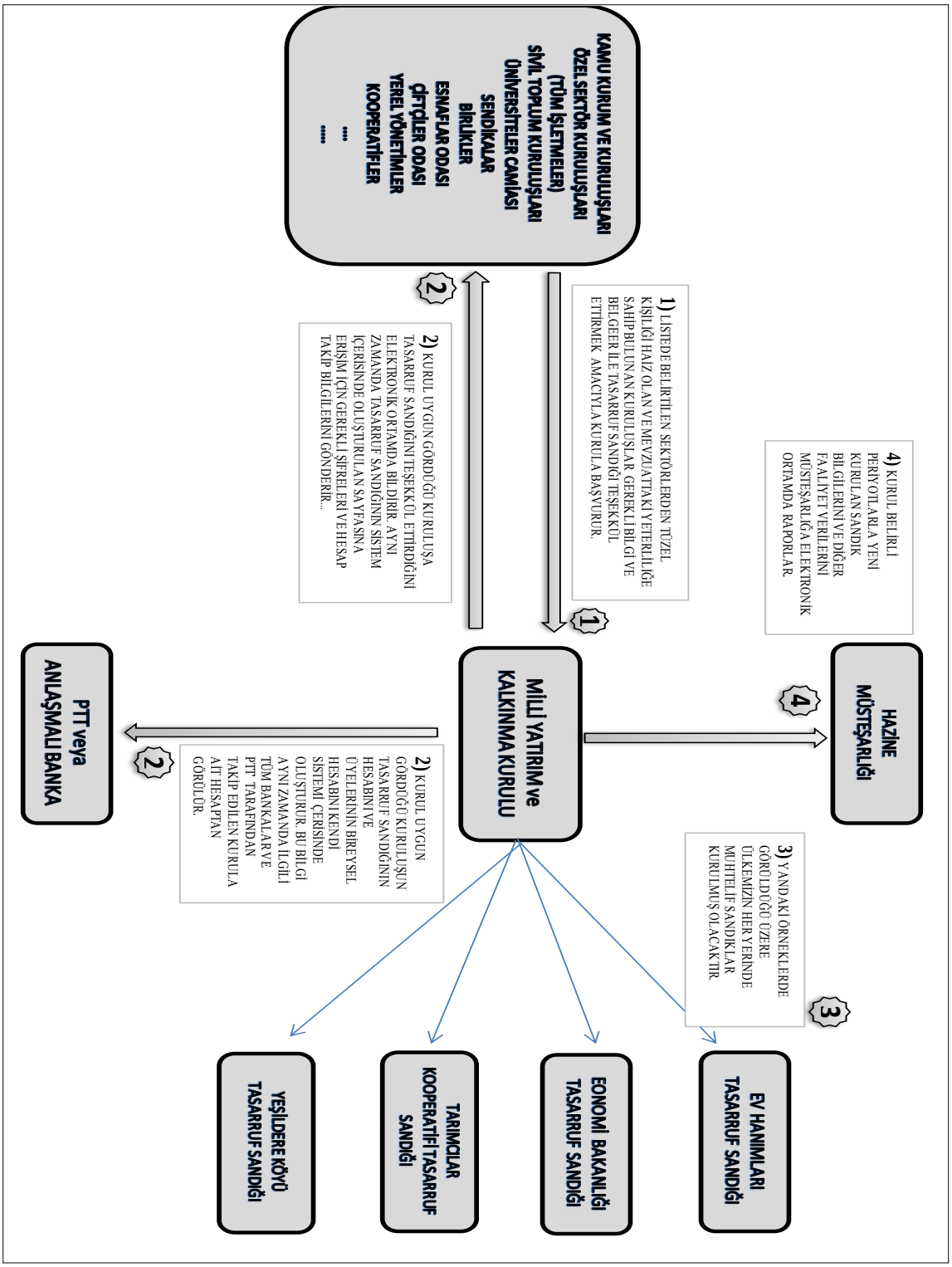
Uğur, Suat. Sosyal Güvenlik Sistemlerinde Özel emeklilik Programlarının Yeri ve Gelişimi. Ankara: Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Yayınları No.224, 2004.

Ural, Mert ve Türker Adakale. "Bireysel Emeklilik Fonlarında Risk Yönetimi ve Riske Maruz Değer Analizi", Ege Akademik Bakış. Cilt.9, Sayı.4 (2009), ss.1463-1483.

Ekler

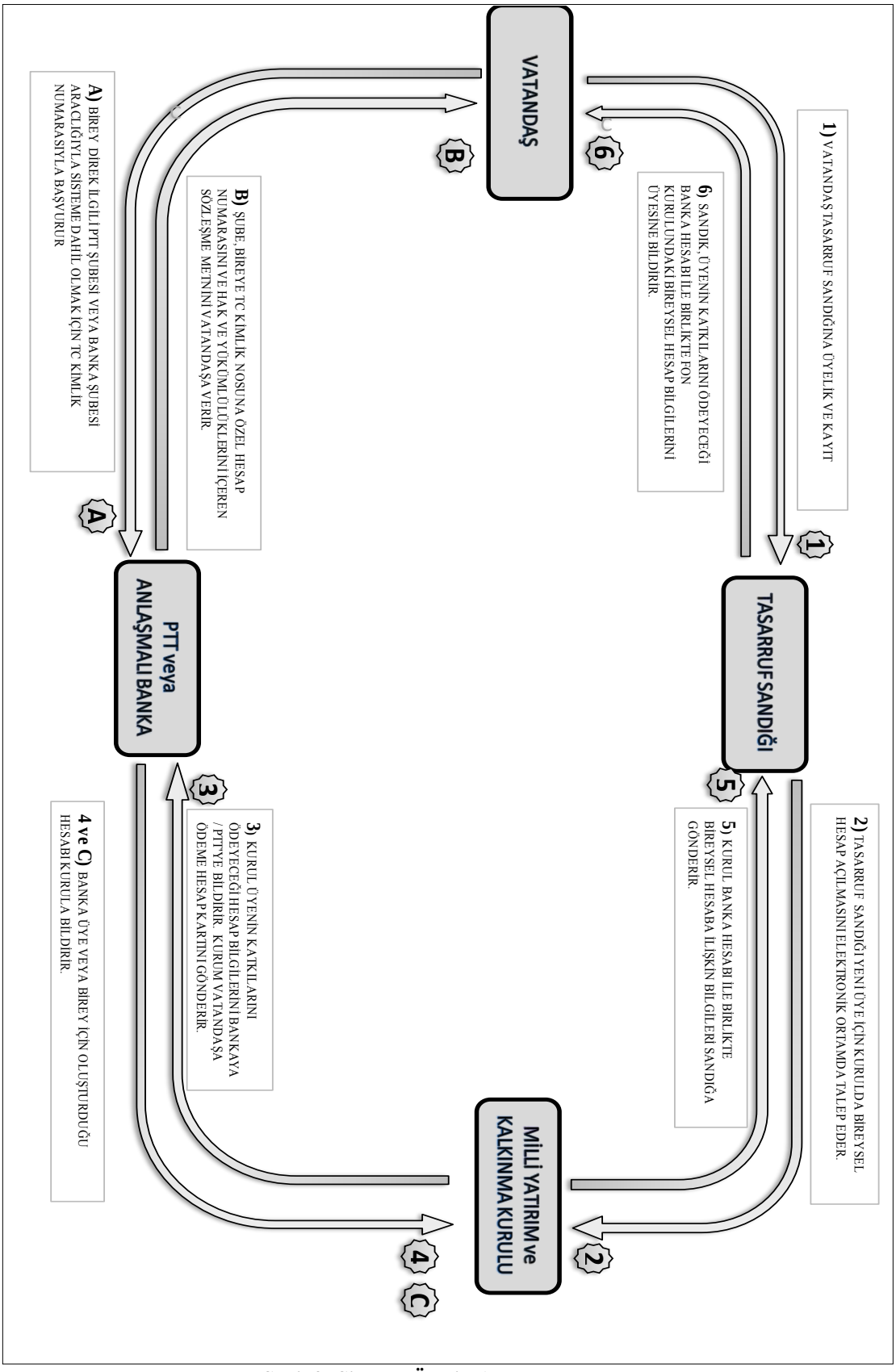
Ek1 : Model – Uygulama Örneği

Üçüncü bölümde temel hareket noktası açıklanan modelin uygulama esasları şekiller yardımıyla işlenecektir. Her bir şeklin içerisinde kurumların üstleneceği roller ve süreç izah edilmektedir. Olayların gelişim sıralaması ve yönü de oklar ve sayılarla belirtilmektedir.



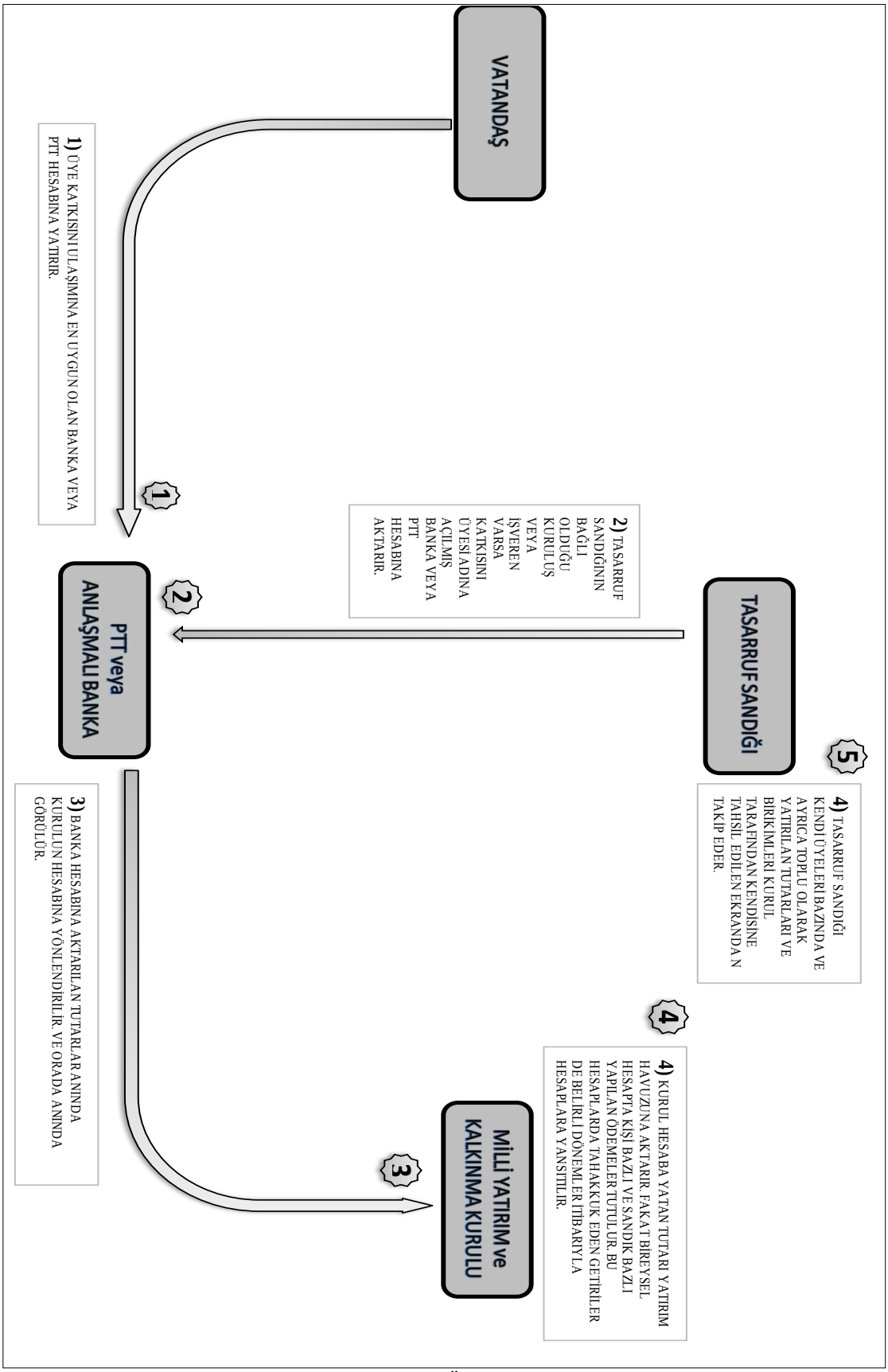
Şekil 1: Tasarruf Sandıklarının Kuruluş Aşaması

Kaynak: *Yazar tarafından oluşturulmuştur.*



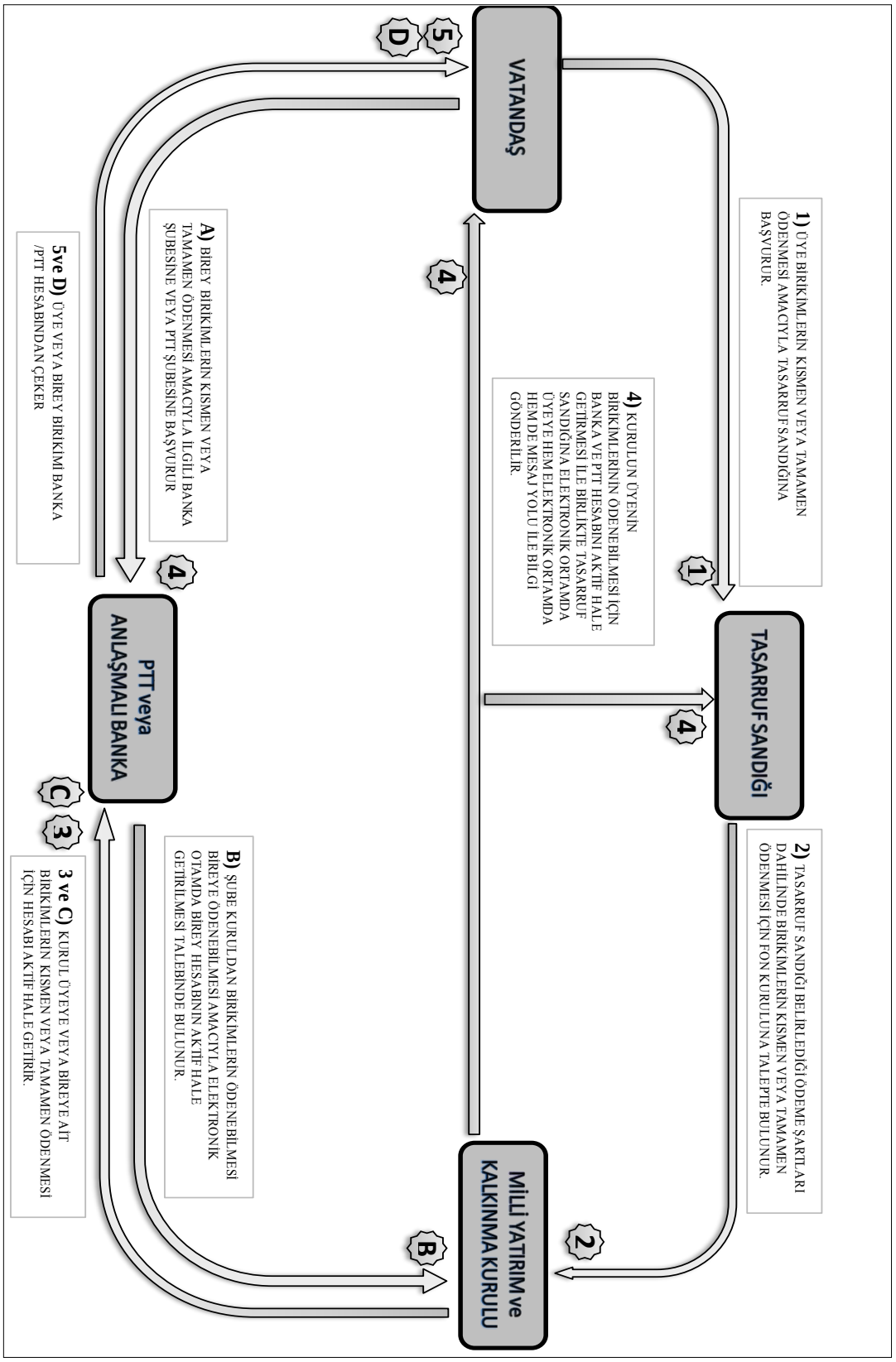
Şekil 2: Sisteme Üyelik Aşaması

Kaynak: *Yazar tarafından oluşturulmuştur.*



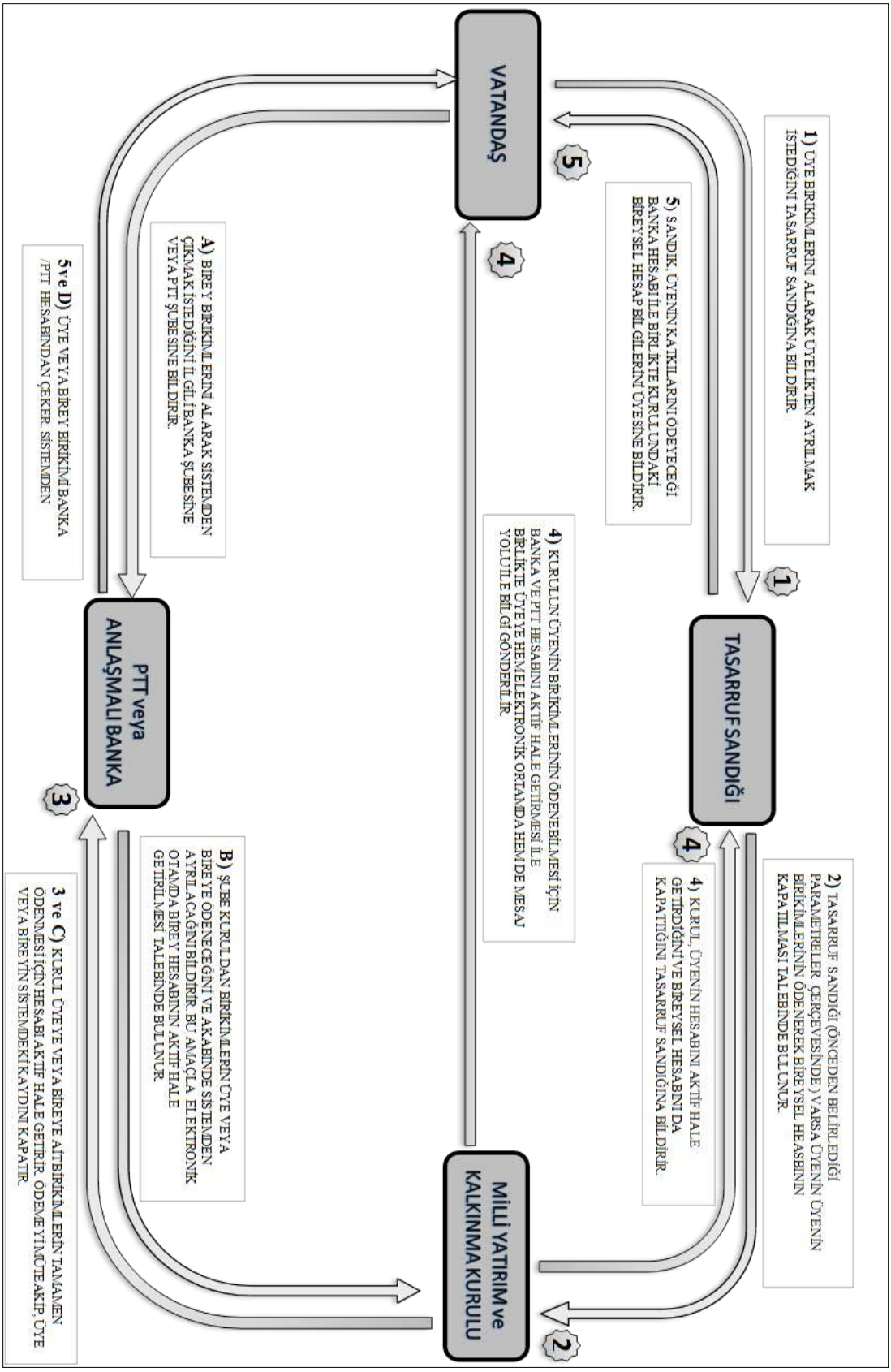
Şekil 3: Sisteme Katkı Payı Ödeme Aşaması

Kaynak: *Yazar tarafından oluşturulmuştur.*



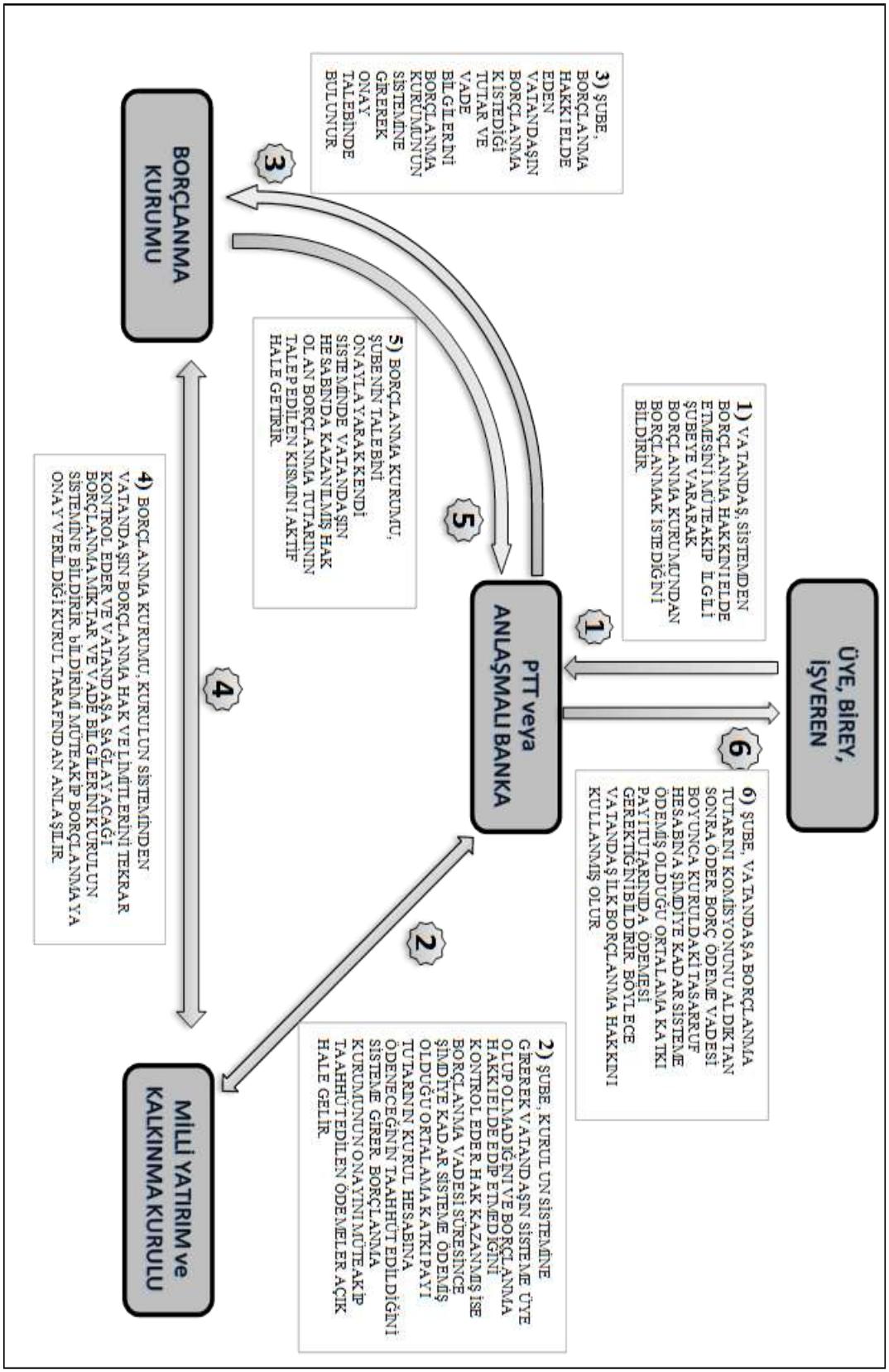
Şekil 4: Birikimlerin Kısmen veya Tamamen Ödenmesi Aşaması

Kaynak: *Yazar tarafından oluşturulmuştur.*



Şekil 5: Sistemden Çıkış Aşaması

Kaynak: *Yazar tarafından oluşturulmuştur.*



Şekil 6: Borçlanma Kurumunun Sistem İçindeki İşleyişi

OTURUM 6

TEMEL SİGORTACILIK

- Tarımda Risk Yönetimi: Tarsim Tarım Sigortaları Sistemi

  Bekir Engürülü, Hayri Yılmaz, Ahmet Karlıoğlu

- Türkiye'de Tarım Sigortalarının Gelişimi, Tarsim'e Geçiş Süreci ve Sigorta Sektörü Aktörleri (Sigorta Şirketleri, Sigorta Acenteleri ve Çiftçiler) Açısından Değerlendirilmesi

  Mehmet İsel

- Sigortacılıkta Tekafül Sisteminin Değerlendirilmesi

  Yrd.Doç.Dr. Nilüfer Dalkılıç, Yrd.Doç.Dr. Ayşen Altun Ada

TARIMDA RİSK YÖNETİMİ: TARSİM TARIM SİGORTALARI SİSTEMİ

Daire Başkanı Bekir ENGÜRÜLÜ[31]
Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı

Çalışma Grup Sorumlusu Hayri YILMAZ[32]
Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı

Ziraat Mühendisi Ahmet KARLIOĞLU[33]
Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı

Öz

Doğal, ekonomik, sosyal ve kişisel risklerden en çok etkilenen tarım sektöründe; teknik önlemlerle önlenmesi mümkün olmayan risklerin (dolu, don, kuraklık, sel ve su baskını) sıklıkla yaşanması sonucunda, geçimini tarımdan sağlayan çiftçilerimizin tarımsal yapılarını iyileştirme ve geleceğe yönelik üretimlerini artırıcı çabaları olumsuz etkilenmektedir. Günümüz teknolojisinde yaşanan tüm gelişmelere rağmen, söz konusu risklerin meydana getireceği hasarların tamamen önlenmesi mümkün olmamaktadır.

Tarımda yaşanabilecek riskler, felaket tarzında riskler, yönetilmesi zor riskler ve kontrol edilebilir riskler olmak üzere üç ana başlıkta toplanmaktadır. Felaket tarzındaki riskler; don, kuraklık, sel ve su baskını, yönetilmesi zor riskler; fırtına, hortum, deprem ve heyelan, kontrol edilebilir riskler ise hastalıklar ve zararlılar olarak tespit edilmiştir.

Tarımsal üretimde, sürdürülebilir bir üretim için doğal risklere karşı modern koruma tedbirlerinin, dolayısıyla tarım sigortalarının uygulanması zorunludur. Tarım sigortası, üreticilerimiz, çiftçilerimiz ve yetiştiricilerimiz için son derece hayati bir önem taşımaktadır.

5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu 21 Haziran 2005 tarihinde TBMM'de kabul edilmiş ve Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Uygulama ile devlet tarım sigortası yaptıran çiftçilere prim desteği ve Havuz Sistemine hasar fazlası desteği vermeye başlamıştır. Bu yasa ile; bugüne kadar sigortalanamayan doğal afet risklerinin sigorta kapsamına alınması ve çiftçilerin çeşitli sigorta ihtiyaçlarının büyük ölçüde karşılanması yönü ile yüksek güvence sağlanmıştır. Tamamen sigorta prensiplerine ve teknik esaslara göre yapılan çalışma sonucunda sürdürülebilirlik ve güvenilirlik özellikleri ile çalışmalar sürdürülmektedir.

Tarım sigortaları uygulamalarına yönelik olarak geçen 7 yıllık süreçte tarımsal risklerin yönetilmesi konusunda küçümsenmeyecek ölçüde gelişme sağlanmıştır. Böylelikle, artık "kriz yönetimi" yerini "risk yönetimine" bırakmıştır.

Bunun sonucunda olası afetlerde kapsama alınan riskler nedeniyle oluşacak kayıplarda; Devletin makro ekonomik dengeleri bozulmadan ne kadar katkı sağlayacağı bütçe yılının başında belirlenerek kamu bütçe yükü de planlı hale getirilmiştir.

Her yıl Bakanlar Kurulu kararı ile ürün ve bölge bazında koruma altına alınmış riskler karşısında mağdur olmamaları için üreticilerimizin tarım sigortasını önemsemeleri gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler

Risk, Sigorta, Çiftçi, Üretim, Sürdürülebilirlik

1. Giriş

Türkiye'de tarım sektörü, nüfusun gıda maddeleri gereksinimini karşılaması, milli gelire ve istihdama katkısı, tarıma dayalı sanayinin hammadde kaynağını oluşturması, belli bir kesime istihdam olanağı sağlaması, dışa bağımlılığın önlenmesi ve ödemeler dengesi üzerinde önemli etkilerinin olması gibi başlıca temel nedenlerle ekonomide hassas ve stratejik rol alarak, işlevini korumayı sürdürmektedir.

[31] Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Tarım Reformu Genel Müdürlüğü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı. İletişim: bekir.engurulu@tarim.gov.tr Tel:+90312 258 79 00; Faks:+90312 258 79 53

[32] Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Tarım Reformu Genel Müdürlüğü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı İletişim: hayri.yilmaz@tarim.gov.tr Tel:+90312 258 79 54

[33] Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Tarım Reformu Genel Müdürlüğü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı İletişim: ahmet.karlioglu@tarim.gov.tr Tel:+90312 258 79 56

Nüfusun temel ihtiyaç maddelerini üreten tarım sektörü; doğal, ekonomik, sosyal ve kişisel risklerden en çok etkilenen sektördür. Tarımın makroekonomik açıdan desteklenmesi ve uzun vadeli istikrarlı politikalarla yönlendirilmesi gerekmektedir.

Tarım politikalarının amacı; tarımsal üretimin iç ve dış talebe uygun bir şekilde geliştirilmesi, doğal ve biyolojik kaynakların korunması ve geliştirilmesi, verimliliğin artırılması, gıda güvencesi ve gıda güvenliğinin güçlendirilmesi, üretici örgütlerinin geliştirilmesi, tarımsal piyasaların güçlendirilmesi, kırsal kalkınmanın sağlanması suretiyle tarım sektöründeki çalışanların, dolayısı ile ülke insanının refah düzeyini yükseltmektir.

2. Tarımda Risk Yönetimi ve Sigorta

2.1 Tarımda Risk Yönetimi

İnsan, bitki ve hayvanların kısaca canlıların yaşamlarını etkileyen birçok risk ve belirsizlikler, insanların mallarını ve hayatlarını, bitki ve hayvanların da hayatlarını önemli ölçüde etkileyerek büyük hasarlar (*KATASTROFİK*) meydana getirir

Meydana gelen hasarlar sonucunda, üreticiler masraflarını, emeğinin karşılığını ve öz sermayesine yeterli düzeyde kar sağlayamamakta, ürünlerini ve üretim faktörlerini kısmen veya tamamen kaybedebilmekte ve her yılki elde ettiği gelirinde istikrarsızlıklara sebep olmaktadır. Böylece işletmelerinin ekonomik yapılarını uzun süre normale dönüştürememektedirler.

Riskler sadece tarımı değil, bütün ekonomiyi olumsuz etkilemektedir. Çünkü, üretici gelirinin azalması, alım gücünün düşmesi ile ticari işlemler ve makro düzeyde milli gelirin de düşmesine neden olmaktadır.

Risk yönetimi, geniş anlamda belirsiz olayların etkilerini minimize etmek amacıyla gerekli faaliyet ve kaynakların planlanması, örgütlenmesi ve kontrol edilmesidir. Risk ve belirsizlik yönetiminde kullanılabilen önlemlerin tarımsal faaliyet üzerinde farklı etkileri olur. Bu önlemlerin hiçbiri, bütün risk ve belirsizliklere karşı tek başına yeterli koruma sağlayamamaktadır. Bu nedenle üreticilerin, alternatif araçlardan belirli bir kombinasyonu kullanması gerekmektedir.

Teknik önlemlerin yeterli olmaması ve risklerin derecelerinin ölçülebilmesi durumunda, tarım ürünleri ve diğer tarımsal mallar sigorta yoluyla güvence altına alınabilmektedir.

Tarımda risk yönetiminde öncelikle “koruma önlemleri" değerlendirilmekte, teknik olarak bu önlemler yeterli olmadığında “ekonomik ve mali araçların" uygulanmasına geçilmektedir. Sigorta, tarımdaki risk ve belirsizlikler nedeni ile oluşabilecek zararı karşılayan bir güvence sistemidir. Öncelikle risklere karşı teknik ve kültürel tedbirler alınarak meydana gelebilecek zararlar ortadan kaldırılmalı veya minimize edilmeli, sonra sigorta seçilmelidir.

Tarımda risk yönetimi araçlarından yararlanma düzeyleri genellikle düşük olduğundan, afet yönetiminde devlet desteği kaçınılmaz olmuştur.

Gelişmiş ülkeler, yürüttükleri tarımda korumacılık politikalarını, tarımda risk yönetim programları uygulamaya koyarak; tarım sektörünü, sayılan riskler karşısında sürekli ve çok yönlü desteklemektedir. Bu çerçevede, bu ülkeler tarımsal üretimdeki risklere karşılık; idari, teknik ve ekonomik tedbirlerin alınmasıyla birlikte, modern risk yönetimi olarak tarım sigortalarını kabul etmişlerdir.

2.2 Tarım Sigortası

Sigorta, birçok kimse için olması muhtemel olan ancak kimi ve ne zaman etkileyeceği belli olmayan riskler için, şahısların birbirlerine verdikleri karşılıklı garantidir. Sigorta teminatıyla, aynı risklerle karşı karşıya olan şahısların beklenen olayın gerçekleşmesi durumunda zararları tazmin edilecektir.

Tarım ürünlerinin karşı karşıya bulunduğu riskler, diğer alanlara oranla daha farklı nitelikte ve fazla sayıdadır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde etkin bir risk paylaşım mekanizması olan tarım sigortası, diğer araçlarla birlikte kullanılmaktadır.

Tarım sigortalarının amacı, aynı risklerle karşı karşıya olan üreticilerin ödedikleri primlerle oluşturdukları fon aracılığıyla, zarara uğrayan üreticilerin zararlarını tazmin etmektir.

Gelişmiş ülkeler, tarımdaki riskleri, devletin ve üreticilerin üzerinden alacak şekilde, **risk transfer sistemlerini** kurmuşlardır. Tarım Sigortası olarak tanımlanan bu **risk transfer sistemleri** içinde; bitkiler, bitkisel ürünler, seralar, tarımsal yapılar, tarım alet ve makineleri ile çiftlik hayvanlarının sürdürülebilir güvence altına alınması hedeflenmektedir.

2.3 Dünya’da Tarım Sigortaları

1990'lı yıllarda, gelişmekte olan ülkelerin çoğunda, tarım sigortalarında kamudan özel sektöre bir geçiş görülmektedir. Kamu sektörünün gerçekleştirdiği verim sigortası programları (MPCI), özellikle Latin Amerika ve Asya'da 1950-90 döneminde önemli bir artış göstermesine karşın başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Bu nedenle 1990'lı yıllardan itibaren hükümetler, tarım sigortalarını özel sigorta sektörü vasıtasıyla kamu-özel sektör işbirliği şeklinde teşvik etmiştir.

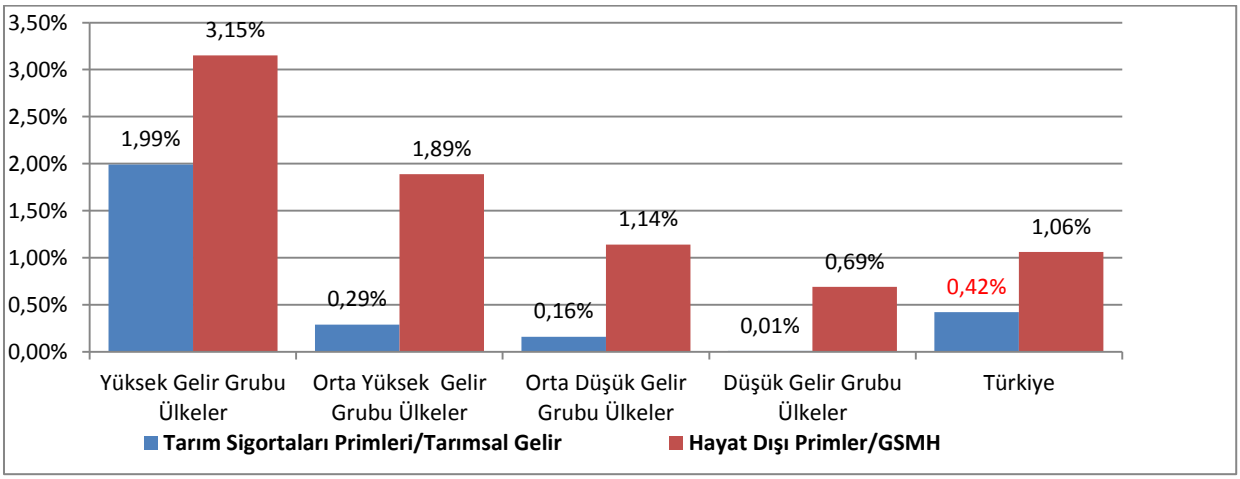
Tarım sigortaları konusunda, 2008 yılında Dünya Bankası tarafından gerçekleştirilen survey çalışmasında, 2008 yılı itibariyle ülkelerin yarısından fazlasında (104 ülkede) tarım sigortası yapıldığı belirlenmiştir.

2008 yılı itibariyle tarım sigortaları ülkelerin %54'ünde, özel sigorta şirketleri tarafından yürütülmüş olup, bunların %37'si kamu-özel sektör işbirliği şeklinde gerçekleşmiştir. Özel sigorta sektörünün gelişmişliği, ülkenin gelişmişlik düzeyi ile paralel olarak artmaktadır. Tarım sigortalarının gelişmesini desteklemek için özellikle orta-gelir grubu ülkelerde, genellikle kamu-özel sektör işbirliğine dayanan koasürans havuzu kurulmuştur.

Küresel tarım sigortaları prim hacmi 2004 ile 2011 yılları arasında çarpıcı biçimde artarak 8 Milyar $'dan 24 Milyar $'a yükselmiştir. Bu şaşırtıcı artış, sigorta bedelinin bir bileşeni olan tarım ürünlerinin fiyatındaki yükselişten, Çin, Brezilya, Hindistan, Doğu Avrupa'da tarım sigortalarının büyümesinden ve Brezilya, Çin, Güney Kore Cumhuriyeti, ABD ve Türkiye gibi belli başlı ülkelerde devlet desteğinin artışından kaynaklanmıştır.

Bu büyümeye rağmen ülkelerin büyük bir kısmında, tarım sigortalarında penetrasyon, hayat-dışı sigorta branşlarına göre çok düşüktür. Tarım sigortalarında penetrasyon, tarım sigortaları prim hacminin, tarımsal gelire oranı şeklinde ifade edilmektedir. Gelişmişlik düzeyine göre gruplandırılmış olan ülkelerin hepsinde tarım sigortaları penetrasyon oranı, hayat-dışı branşlara göre daha düşüktür. Ülkenin gelişmişlik düzeyi arttıkça, sigorta penetrasyonu da artmaktadır.

Ülkelerin Gelişmişlik Durumuna Göre Tarım Sigortalarının ve Hayat Dışı Sigorta Branşlarının Penetrasyon Oranları

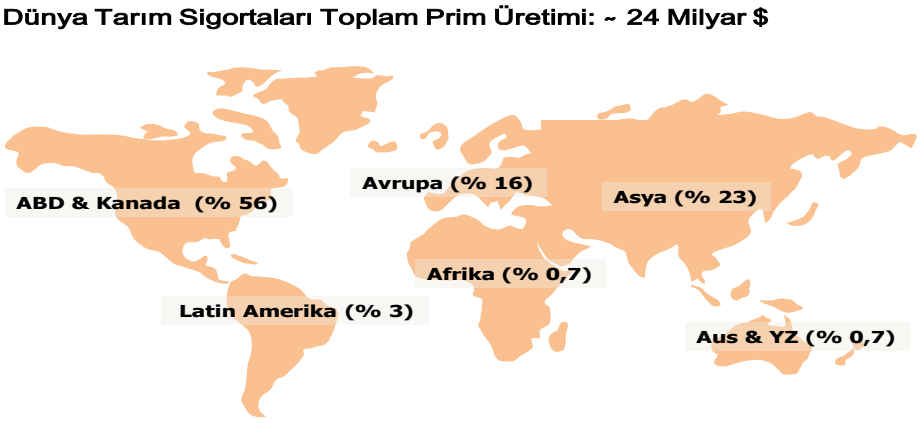


Kaynak: Cummins and Mahul 2009; World Bank Survey 2008.
Türkiye: GSMH 2011 TUİK, Prim Üretimi: TARSİM 2011, Türkiye Sigorta Birliği 2011.

Tarım sigortalarının canlanması ve büyümesi uzun zaman almaktadır. ABD ve birçok Avrupa ülkesinin, yüz yıldan daha fazla, tarım ve hayvancılık sigortası geçmişi bulunmakta olup yüksek penetrasyona sahip gelişmiş sigorta piyasaları bulunmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda ise tarım sigortalarının tarihsel geçmişi çok kısadır.

Dünya Tarım Sigortaları priminin yaklaşık %90'ı, yüksek gelir düzeyli ülkeler tarafından üretilmektedir. 2011 yılı verilerine göre; Dünya tarım sigortaları, toplam prim tutarı yaklaşık 24 Milyar $'dır. Prim hacminin %56'sını ABD ve Kanada, %23'ünü Asya ve %16'sını Avrupa gerçekleştirmektedir.

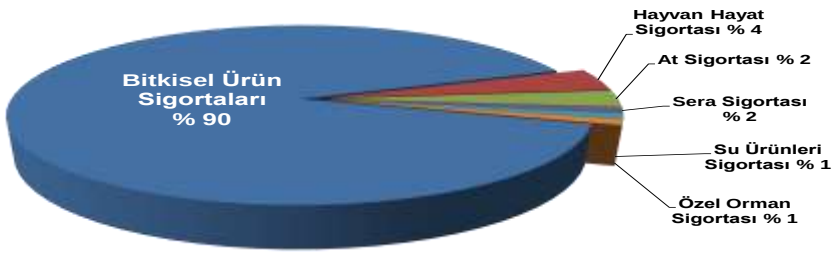
DÜNYA'DA, TARIM SİGORTALARININ PRİM ÜRETİMİ YÖNÜNDEN COĞRAFİ DAĞILIMI (2011)



Geleneksel Bitkisel Ürün Sigortalarında uygulanan sigorta programları, "Tanımlanmış Risk Sigortası" ve "Verim Sigortası" şeklinde iki ana gruba ayrılmaktadır. Dolu Sigortası gibi "Tanımlanmış Risk Sigortası", gelişmiş ülkelerin tümünde uygulanırken, gelişmekte olan ülkelerin ise yarısından daha azında uygulanmaktadır. Hasar maliyetinin düşüklüğü, hasar bazlı tazminat sistemi, parsel bazındaki hasar tespitinin kolaylığı ve primlerin ödenebilir düzeyde olması, "Tanımlanmış Risk Sigortası" nın önemli avantajlarını oluşturmaktadır.

Yüksek gelir grubu ülkelerin yaklaşık yarısında, orta gelir grubu ülkelerin yaklaşık %80'inde ve Latin Amerika'da bireysel "Verim Sigortası" (MPCI) uygulanmaktadır. "Verim Sigortası" programında tazminat, hasar yerine verim miktarı esas alınarak hesaplanmakta olup çok komplekstir. Genel olarak tüm riskleri kapsaması ve arazide risk inceleme, hasar tespitinin yapılması zorunluluğu nedeniyle, sigorta maliyeti ve dolayısıyla prim fiyatları çok yüksektir. Uluslararası deneyimler, "Verim Sigortası" programında, moral riskin ve anti-seleksiyonun yüksek olduğunu göstermektedir.

DÜNYA'DA BRANŞ BAZINDA TARIM SİGORTALARI (2011)



2011 yılı, Dünyada tarım sigortalarının, branş bazında dağılım oranlarına bakıldığında; toplam portföyün %90'ını Bitkisel Ürün Sigortaları, %4'ünü Hayvan Hayat Sigortası; %2'sini Sera Sigortası ve % 1'ini Su Ürünleri Sigortasının oluşturduğu görülmektedir.

En yaygın devlet katkısı, prim desteği şeklinde görülmektedir. Ülkelerin yaklaşık 2/3'ünde, prim desteği, sigorta priminin %50'si kadardır. Bazı ülkeler, çeşitli kriterlere bağlı olarak, değişken prim desteği uygulamaktadır. Bazı ülkelerde ise hükümetler, tarım sigortalarında idari ve operasyon masrafları (%16) ve hasar tespitleri (%6) için de, kamu desteği sağlamaktadır. Kamu desteği, "hasar fazlası" (excess of loss) olarak da yapılabilmektedir. Finans dışında, devletin tarım sigortalarına desteği yasal düzenlemeler, araştırma-geliştirme ve eğitim şeklinde de olmaktadır.

Bitkisel Ürün Sigortasında Yüksek ve Orta-Yüksek Gelir Grubunda Yer Alan Ülkelerdeki Devlet Prim Desteği Oranları

	Prim Desteği Yapılmayan Ülkeler	Prim Desteği Yapılan Ülkeler	Prim Desteğinin Tipi	Sabit Prim Desteği (%)	Değişken Prim Desteği (%)
Yüksek Gelir Grubu	Avustralya	Avusturya	Sabit	50	
	Almanya	Kanada	Değişken		0-100
	Yunanistan	Kıbrıs	Sabit	50	
	Macaristan	Çek Cumhuriyeti	Değişken		35-50
	Hollanda	Fransa	Sabit ve Değişken	35	35-40
	Yeni Zelanda	İsrail	Değişken	35	35-80
	İsveç	İtalya	Sabit	66	
		Japonya	Sabit	50	
		Portekiz	Değişken		45-75
		Slovenya	Değişken		30-50
		Kore Cum.	Sabit	50	
		İspanya	Değişken		4-75
		ABD	Değişken		35-67
Orta Yüksek Gelir Grubu	Arjantin	Brezilya	Değişken		40-60
	Bulgaristan	Şili	Sabit	50	
	Jamaika	Kosta Rika	Değişken		40-65
	Panama	Kazakistan	Değişken		
	Romanya	Meksika	Değişken		35-60
	Güney Afrika	Polonya	Sabit	50	
	Uruguay	Rusya	Sabit	50	
	Venezuela	Türkiye	Sabit	50	

Kaynak: World Bank Survey, 2008.

Tarım Sigortası Programlarının %80'inde gönüllülük esası bulunmaktadır. Orta-Düşük ve Düşük Gelir Grubundaki ülkelerde tarım kredileri alanlar için zorunlu sigorta uygulamaları, sıkça görülmektedir. Bu şekilde, kredi bağlantılı sigorta, orta ve düşük gelir grubundaki ülkelerde tarım sigortalarının gelişmesi için bir fırsat olabilmektedir.

Tarım sigortaları, esas itibariyle, özel reasürans firmaları tarafından satın alınmaktadır. Büyük doğal afetler için yeterli risk sermayesinin bulunması, çoğu zaman mümkün olmamaktadır. Tarımsal reasürans; survey yapılan ülkelerin %66'sında, özel reasürörler tarafından, %22'sinde ise özel ve kamu kurumları tarafından sağlanmaktadır. Kostarika, İran, Japonya ve Kazakistan'da ise tamamen; kamu reasüransı bulunmaktadır.

2.4 Ülkemizde Tarım Sigortaları

Ülkemizde tarım sigortaları uygulamaları; Genel Sigortacılık Kanunu çerçevesinde, bitkisel ürünlerin dolu riskine karşı sigortalanması ile 1957 yılında başlamıştır. Tarihsel gelişimi şu şekilde gerçekleşmiştir:

- 1957: Bitkisel Ürün Dolu Sigortası
- 1960: Hayvan Hayat Sigortası
- 1984: Kümes Hayvanları Sigortası
- 1990: Su Ürünleri Sigortası
- 1991: Üzüm Bağları için Don Sigortası

Fakat bu sistemler, çiftçinin gelir düzeyinin azlığı, tarım sigortaları için uzun yıllar bir devlet politikasının oluşmamış olması, tarım ve sigorta sektörlerindeki bilgi ve ilgi eksikliği, tarım sigortalarının gelişmesini engelleyen faktörlerle birlikte bağımsız bir yasal zemin oluşturulamadığından istenen başarıya ulaşılamamıştır.

Cumhuriyet tarihimizde **devrim** olarak nitelendirebileceğimiz **5363 Sayılı Tarım Sigortaları Kanunu,** TBMM'de kabul edilerek, 21 Haziran 2005 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Uygulama ile, tarım sigortası yaptıran çiftçilere prim desteği verilmeye başlanmıştır.

3. TARSİM Tarım Sigortaları Sistemi

3.1 Kuruluş amacı

Dünyada kabul edilen en çağdaş risk transfer sistemi sigortadır. Sigorta sistemleri, yüzyılı aşan risk yönetimi uzmanlığı ve bütçe disiplinine imkân vermesi nedeniyle devletler tarafından tercih edilmektedir. Tarım ve hayvancılıkta doğal afetlerin büyüklüğü özel sigortacılığın tek başına çözüm üretmesini engellemektedir. Tarımsal ürünlerin sigortalanabilmesi ancak, risklerin yaratacağı yükün paylaşılması ile mümkündür. Bu yükün büyük bir kısmı ise, sigorta sistemi ve devlet tarafından üstlenilirken, küçük bir kısmının da üretici tarafından karşılanması gerekmektedir. Ayrıca; primlerin, riske paralel olarak yüksek olması nedeniyle üreticilerin sigorta yaptırabilmelerini kolaylaştırmak için devlet katkısı şarttır. Kaynakların verimli kullanımının sağlanması için bu sistemin tek elden yönetilmesi gereklidir.

İşte tüm bu gerekçelerle, kar amacı olmayan bir sigorta sisteminin yönetilmesi için bir kamu havuzu olan Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) kurulmuştur.

Üreticilerin riskler karşısında mağduriyetlerinin giderilmesi ve risklere karşı çözüm üretilebilmesi için ülkemize uygun olan Tarım Sigortaları Havuzu Modeli örnek alınmıştır. Tarım Sigortaları Havuzu ile sistem güvence altına alınmış, yaşanan risklere maruz kalan üreticilerin ürünleri teminat altına alınarak, üretimin sürdürülebilir olmasının sağlanması hedeflenmiştir.

3.2 TARSİM Tarım Sigortaları Sisteminin Temel İlkeleri

- TARSİM; sigorta prensipleri ve teknikleri çerçevesinde; doğruluk, şeffaflık, hesap verebilirlik, sürdürülebilirlik ve güvenilirlik ilkeleri ile Tarım ve Hayvancılık Sektörüne hizmet vermeyi esas alan ve **kar amacı olmayan bir sigorta sistemidir.**

- Bu sigorta; **zorunlu olmayıp, isteğe bağlıdır.** Riski en iyi değerlendirecek kişi, üreticinin kendisidir. İsterse, ihtiyacına uygun sigortayı yaptırır veya yaptırmaz.

- Sadece; sigorta yaptıran üreticilere, prim desteği sağlanan ve teminat kapsamındaki bir risk nedeniyle, hasar olması durumunda da, sigorta prensipleri ve teknikleri çerçevesinde, hasar tazminatı ödemesi yapılan bir sistemdir.

- Kısacası sistem; belirli tekniklere ve prensiplere göre çalışan bir sigorta sistemidir. Devletin, hasar durumlarında çiftçiye yardım yaptığı bir sistem değildir.

3.3 TARSİM Tarım Sigortaları Sisteminin Temel Özellikleri

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), Devletin Prim ve Hasar Fazlası Desteği, İşletici Şirket, Tüm İlgili Tarafların İşbirliği, Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS), Veteriner Bilgi Sistemi (TÜRKVET), Örtü Altı Kayıt Sistemi (ÖKS), Su Ürünleri Kayıt Sistemi (SKS), Denetim gibi unsurlar, sistemin temel özelliklerini oluşturmaktadır.

3.3.1. Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) :

Kanun kapsamındaki risklerin teminat altına alınması, hasarların tespit edilmesi, tazminat ödemelerinin yapılması ve hizmetlerin yürütülebilmesi amacıyla **Tarım Sigortaları Havuzu kurulmuştur**. Havuz Yönetim Kurulu; Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığından ikişer, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Türkiye Ziraat Odaları Birliği ve Havuzun İşletici Şirket'den birer üye olmak üzere toplam yedi üyeden oluşturulmuştur. Sistemle alakalı kararlar yönetim kurulu tarafından alınmaktadır. Havuz sistemini düzenleyen genel şartlar, tarife-talimatlar ile teknik şartlar mevcuttur. Bu düzenleyici unsurlarda; bitkisel ürünlerde bir bitkinin hangi fenelojik evreden itibaren sigortalanabileceği, sigortaya kabul ve son kabul tarihleri gibi hususlar belirlenmiştir. Devlet destekli Tarım Sigortaları uygulamaları kapsamında sigorta yaptırmak isteyen üreticiler, tarım sigortası branşında ruhsatı bulunan işletici şirket ortağı sigorta şirketleri veya acenteleri aracılığı ile uygulamadan faydalanabilmektedirler. Bu sistem ile, çiftçilere prim desteği yapılmakta ve teminat kapsamındaki bir risk nedeniyle hasar olması halinde sigorta prensipleri çerçevesinde tazminat ödemesi gerçekleştirilmektedir.

Tarım Sigortaları Havuzunun Yararları içerisinde; bütünsellik, standardizasyon, verimlilik ve ölçek ekonomisi, yüksek güvence, sürdürülebilirlik sayılabilir.

3.3.2. Devletin Prim ve Hasar Fazlası Desteği

Prim Desteği; Üreticiler tarafından ödenmesi gereken sigorta priminin bir kısmı devlet tarafından karşılanmaktadır. Ürünler, riskler, bölgeler ve işletme ölçekleri itibariyle devlet tarafından sağlanacak prim desteği miktarları, her yıl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının teklifi üzerine Bakanlar Kurulu tarafından belirlenmektedir.

Devlet prim desteği oranı; **2013 yılı için** tüm risklerde %50 oranında uygulanmakta, ancak açık alanda yetiştirilen meyvelerde çiçeklenme dönemi dolayısı ile sigorta paketindeki diğer riskler hariç sadece don riski priminin 1/3'ü çiftçi tarafından, 2/3'ü devlet prim desteği olarak karşılanmaktadır.

Hasar Fazlası Desteği; Sigorta şirketleri tarafından düzenlenen poliçelerle güvence altına alınan riskin tamamı Tarım Sigortaları Havuzu'na devredilir. Tarım Sigortaları Havuzu tarafından reasürans ve retrosesyon yoluyla transferi yapılamayan risklerin, her bir yıl itibarıyla hasar prim oranına göre hasar fazlası desteği, Bakanlar Kurulu Kararı ile taahhüt altına alınmaktadır. Transferi yapılamayan risklerin meydana getireceği hasarlar, hasar/prim oranına göre devlet tarafından karşılanmaktadır. Hasar fazlası desteği, sistemin sürdürebilinirliğinin sağlanması için önemli bir kazanımdır.

3.3.3. İşletici Şirket;

Tarım sigortaları branşında ruhsatı bulunan, Tarım Sigortaları Havuz Yönetim Kurulu ile sözleşme imzalayarak sisteme dahil olan sigorta şirketlerinin (24 sigorta şirketi) eş sermaye ile kurdukları bir anonim şirkettir. İşletici şirket, Tarım Sigortaları Havuzu'nun iş ve işlemleri ile sekretaryasını, Yönetim Kurulunun kararları çerçevesinde yürütmekle görevlidir. Sisteme, böyle bir şirket modelinin monte edilmesinin amacı;

- Kamu bütçesine ağır yükler getirecek, yeni bir KİT oluşturmamak,
- Sübjektif tercihlere göre değil, bilimsel verilere göre objektif davranış belirleme imkânına kavuşmak,
- İşlerin, özel sektör mantığı ile hızlı bir şekilde yürütülmesini sağlamak ve
- Böylece; sigortalının, teminat kapsamındaki herhangi bir doğal afet nedeniyle, oluşan mağduriyetinin mümkün olan en kısa sürede giderilmesini sağlamaktır.

3.3.4. Tüm İlgili Tarafların İşbirliği;

Sistem, tüm ilgili tarafların işbirliği ile yürütülmekte, kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının uyumlu ve organize çalışmasının başarılı bir örneği sergilenmektedir. Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu'nun 2006 yılından itibaren günümüze kadar yapmış olduğu tüm toplantılarda alınan kararların tamamının oy birliği ile alınmış olması, ilgili tarafların işbirliğinin ve uyumunun en güzel örneğini teşkil etmektedir.

3.3.5. Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS), Veteriner Bilgi Sistemi (TÜRKVET), Örtü Altı Kayıt Sistemi (ÖKS), Su Ürünleri Kayıt Sistemi (SKS);

Üreticilerin, diğer tarımsal desteklerde olduğu gibi; tarım sigortasındaki prim desteğinden, tarım sigortası poliçesinden ve sonrasında hasar meydana geldiğinde de hasar tazminatından yararlanabilmesi için; bu kayıt sistemlerine kayıt yaptırması ve bu kaydını, her yıl güncellemesi gerekmektedir.

3.3.6. Denetim;

Tarım Sigortaları Havuzu ve işletici şirketin, sigortacılık uygulamaları yönüyle denetimi Hazine Müsteşarlığınca, diğer tüm işlemlerin denetiminin ise Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından yapılması kanun hükmüne bağlanmıştır. Denetim mekanizmasının varlığı, şeffaflığın sağlanması açısından sisteme olan güveni artırmaktadır. Bu yapısıyla TARSİM, devletin; organizasyonu, koordinasyonu, denetimi, gözetimi ve garantisinde olan bir sigorta sistemidir.

3.4 TARSİM Tarım Sigortaları Sisteminde Sigorta Şirketleri, Eksperler İle Aracıların (Acentelerin ve Brokerlerin) Rolü ve Sorumluluğu

Sistem açısından; üretici ile her zaman, yüz yüze gelen, en önemli iki ayrı paydaş/muhatap grubudur. Bu paydaş grubunun, üreticiye doğruları söylemesi, kesinlikle ve asla hata yapmaması gerekmektedir. Sistemin geleceği; bir nokta da bu iki paydaş grubunun **doğru ve hatasız** çalışmasına bağlıdır.

Sigorta şirketleri, Tarım Sigortaları Havuz'undan (TARSİM'den) aldıkları komisyon ücreti karşılığında, Aracılık Hizmeti yapmaktadırlar. Bunlar; Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) adına, standart poliçe düzenlemekte ve bir suretini sigortalıya vermektedirler. Poliçe düzenlerken Devlet Destekli Sigorta Sistemini üreticiye **doğru b**ir şekilde **eksiksiz ve yanlışsız** olarak anlatmaları gerekmektedir.

Bu şirketler, sigortalıdan alınacak poliçe prim bedellerini tahsil ederek, kanuni süresi içinde, Havuz hesabına aktarmakta, ve sigortalının hasar ihbarlarını, Havuz'un/TARSİM'in İstanbul'daki merkezine iletmektedirler.

Sigorta şirketleri retrosesyonda havuzdan pay almaları durumunda; payları oranında sorumluluk üstlenmekte, ayrıca gerektiğinde Havuzla müştereken teminat verebileceklerdir.

Bunun dışında, sigorta şirketleri ile aracıların (Acentelerin ve Brokerlerin)başka bir yetki, görev ve sorumlulukları yoktur.

3.5 TARSİM Tarım Sigortaları Sisteminde Hasar Tazminatı Ödemeleri

Tazminat ödemeleri; sadece, TARSİM'in yetkisi ve sorumluluğunda olup; Havuz kaynaklarından yapılmaktadır.

Havuz dışında hiç bir resmi ve özel kurum, kuruluş ve kişinin, TARSİM adına tazminat ödemesi yapması mümkün değildir.

Sivil Toplum Kuruluşları ile Özel ve Ticari Sigorta Şirketi ve Acentelerinin de tazminat ödeme yetkisi ve sorumluluğu bulunmamaktadır.

İşletici Şirket, kanuni görevi ve sorumluğu gereğince; tazminat ödemelerini, hasar dosyalarıyla ilgili çalışmaları ve eksikliklerin ikmal edilmesini sağlayarak, gecikmeksizin, ilgililerin/ hak edenlerin/ sigortalıların adına, en kısa sürede bankaya, aktarır.

3.6 TARSİM Tarım Sigortaları Sisteminde Teminat Kapsamı

Devlet Destekli Tarım Sigortalarının temel amacı; geniş üretici kitleleri etkileyen yönetilmesi zor ve katastrofik nitelikli hasarlarda, üreticilerin, karşılaştığı büyük mağduriyetleri azaltarak, üretim faaliyetlerine devam edebilmelerini sağlamaktır.

Teminat kapsamına alınacak riskler, bölgeler ve ürünler; 5363 Sayılı Tarım Sigortaları Kanunu çerçevesinde Havuz Yönetim Kurulunun teklifi, Bakanlığın onayı ve Bakanlar Kurulu tarafından alınan kararlar doğrultusunda her yıl için yeniden belirlenmektedir.

Hırsızlık, kaybolma, kaçak kesim vs. gibi **doğal risk/afet niteliğinde olmayan, sosyal içerikli riskler**, Devlet Destekli Tarım Sigortaları kapsamında değildir. Bu tür riskler, istenirse, özel sigorta şirketleri tarafından sigorta edilebilmektedir.

Ayrıca; teknik ve ekonomik olarak koruma ve önleme tedbirleri alınabilen hastalık ve zararlılar da Devlet Destekli Tarım Sigortalarının teminatı kapsamında değildir.

Don ve kuraklık gibi katastrofik nitelikli risklerin, sigorta maliyetinin azaltılması ve sistemin sürdürülebilirliğinin sağlanması bakımından; aktüeryal olarak belirlenen muafiyet ve müşterek sigorta uygulamaları, gerekli ve kaçınılmazdır.

2013 yılında 2012/4138 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile;

Bitkisel ürünlerde; dolu ana riski ile birlikte, fırtına, hortum, yangın, heyelan, deprem, sel ve su baskını ek riskleri paket halinde; ayrıca açık alanda yetiştirilen meyvelerde bu risklere ilaveten isteğe bağlı olmak üzere don riski,

Seralar için dolu ana riski ile birlikte; fırtına, hortum, yangın, heyelan, deprem, taşıt çarpması, sel ve su baskını ile kar ve dolu ağırlığı ek riskleri paket halinde,

Süt ve erkek besi sığırları ile mandalar için ölüm riski,

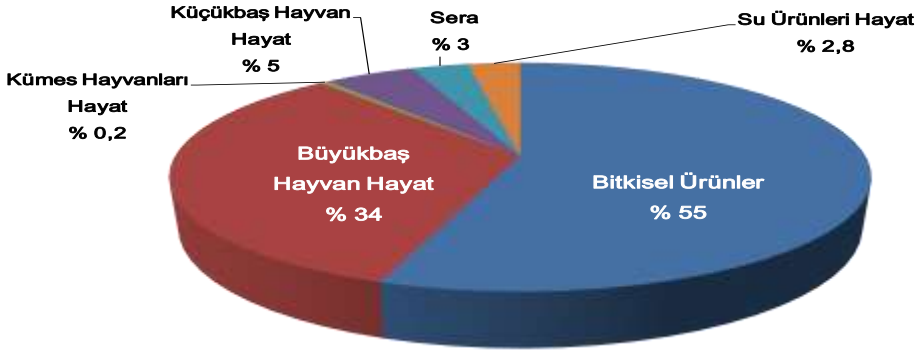
Koyun ve keçiler ile koç ve tekeler için ölüm riski,

Bio-güvenlik ve hijyen tedbirleri alınmış, kapalı kümeslerde yetiştirilen kümes hayvanlarında ölüm riski,

Denizlerde ve iç sularda yetiştirilen su ürünlerinde (her türlü hastalık, zehirlenme, kaza ve bazı doğal afetler) ölüm riski, sigorta kapsamına alınmıştır.

4. TARSİM Tarım Sigortaları Sisteminde Elde Edilen Sonuçlar

TÜRKİYE'DE BRANŞ BAZINDA TARIM SİGORTALARI PRİM DAĞILIMI (2012)



Devlet Destekli Tarım Sigortaları Gerçekleşen Sigorta Verileri (2006-2012 Yılları Toplam)

ALT BRANŞLAR	2006-2012 TOPLAM					
	POLİÇE SAYISI	SİGORTA BEDELİ (TL)	PRİM (TL)	SİGORTALANAN ALAN (da)	SİGORTALI HAYVAN SAYISI	ÖDENEN HASAR (TL)
BİTKİSEL ÜRÜNLER	2.346.488	16.774.725.580	818.659.147	41.451.567		460.565.368
SERA	32.816	3.542.781.876	43.815.212	83.206		26.734.748
BÜYÜKBAŞ HAYVAN HAYAT	113.647	5.785.420.294	485.048.280		1.214.996	277.712.021
KÜMES	770	260.230.963	6.950.456			254.657
SU ÜRÜNLERİ	160	682.215.738	26.932.195			4.083.364
KÜÇÜKBAŞ HAYVAN HAYAT	8.026	241.514.073	31.603.010		405.201	1.257.018
GENEL TOPLAM	**2.501.907**	**27.286.888.524**	**1.413.008.298**	**41.534.773**	**1.620.197**	**770.607.176**

Avrupa'nın Önde Gelen Tarım Sigortası Kuruluşlarının Prim Üretimi* (Million €)

ÜLKE	Kurum/Şirket	2008	2012	Artış Oranı (%)
İSPANYA	Agroseguro	742	635	-14%
FRANSA	Groupama	165	222	36%
TÜRKİYE	**TARSİM**	**51**	**216**	**323%**
ALMANYA	Vereinigte Hagel	80	98,5	23%
AVUSTURYA	Österreichische Hagel	56	89,5	60%
İTALYA	Generali	60	70	17%
İSVİÇRE	Schweizer Hagel	37	40	8%

***** Merkez Bankası 1€= 2008: 1,91 TL 2012: 2,315)

Kaynak: Munich Re

TARSİM, 2007 yılından itibaren düzenli, sağlıklı bir büyüme ve gelişme göstermiştir. 2008 yılı ile 2012 yılı arasındaki büyüme oranları analiz edildiğinde; Avrupa'nın önde gelen sigorta kuruluşları arasında, açık farkla önde olduğu görülmektedir. Nitekim TARSİM, 2008 yılında 51 Milyon € tutarında prim üretimi ile Avrupa'da 6'ncı sırada iken 2012 yılında gerçekleştirmiş olduğu 216 Milyon € tutarındaki prim üretimi ile %323 gibi çok yüksek bir oranda artış göstererek 3'üncü sıraya yükselmiştir.

5. TARSİM Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği

5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu kapsamında; Devlet Destekli Tarım Sigortaları hasar tespit organizasyonlarında Tarım Sigortaları Havuz Eksperleri görev almaktadır. Bu eksperler Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının koordinasyonunda, işletici şirket ile işbirliği halinde ve Hazine Müsteşarlığı ve özel sektörün de katılımı ile yapılan bir dizi eğitimden geçmektedirler. Eğitim sonunda başarılı olanlara Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığınca eğitim belgesi verilerek, Hazine Müsteşarlığı (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği-Sigortacılık Müdürlüğü) nezdinde sicile kaydolmaları için isimleri bildirilmektedir. Sicile kayıt yaptıranlar Tarım Sigortaları Havuz Eksperi unvanı almaktadırlar.

Risk inceleme ve hasar tespiti yapacak Havuz Eksperlerinin Eğitimi bugüne kadar 14 dönem düzenlenmiştir.

Bitkisel Ürünler branşında:704 adet Ziraat Mühendisi, 104 adet Ziraat Teknikeri, 31adet Ziraat Teknisyeni olmak üzere toplam **839 adet**,

Hayvan Hayat Sigortası branşında: 828 adet Veteriner Hekim, 29 adet Zooteknist Ziraat Mühendisi olmak üzere toplam **857 adet**,

Su Ürünleri Sigortası branşında ise: 6 adet Veteriner Hekim, 2 adet Zooteknist Ziraat Mühendisi, 6 adet Su Ürünleri Ziraat Mühendisi, olmak üzere toplam **14 adet**,

Genel toplamda **1.710** kursiyere eksperlik eğitimi verilmiştir.

6. TARSİM Tarım Sigortaları Sisteminde Hedeflerimiz

Bizim sistemimizin sürdürülebilirlik temelinde, popülist yaklaşımları benimsemeden, kontrollü ve hesaplanabilir projeleri yürürlüğe koyarak sigortacılık teknikleri ile aktüerya çalışmaları yapmak suretiyle, sistemi geliştirme ve yaygınlaştırma hedefimiz bulunmaktadır. Daha önce sigorta edilemeyen geniş alanlarda ve büyük hasarlara neden olan ve doğal felaket (katastrofik risk) özelliği taşıyan risklerin sigortalanmasını sağlayarak, hem riskleri yönetilebilir kılmak hem de devletin, bu risklerin neden olduğu zararları karşılamadaki yükünü azaltmaktır.

7 yıllık uygulamalarımızdan elde edilen sonuçlara bakıldığında; risk kapsamının diğer ülke uygulamalarına göre çok daha hızlı bir şekilde genişlediğini söyleyebiliriz. Ancak, tarımsal üretimde kapsama alınması gerekecek daha fazla riskler ve ürünler bulunmaktadır. Veri toplama, değerlendirme ve sigortalama modelleri üzerinde çalışmaktayız.

Tarım Sigortaları sistemin, kalıcı ve sağlıklı bir sistem olabilmesi için yani sürdürülebilir tarım sigorta sistemi için; hazmederek ve dikkatli bir şekilde gelişmesi son derece önemlidir. O nedenle tedbirli, temkinli, hesap edilebilir ve sabırlı davranmak lazımdır.

Dünyada tarım sigortaları konusunda, başarılı kabul edilen ve öncülük yapan ülkelerin deneyimlerini inceleyerek, gelişmelerini yakından takip etmekteyiz. Ülkemiz üreticilerinin de ihtiyaçları dikkate alınarak, sigorta sistemi gelişmiş ülkelerdeki modeller üzerinde çalışılmaktadır.

Bununla birlikte gelecekte en önemli hedefimiz; gelişmiş ülkelerde uygulanabilen sigortalanabilir tüm risklerin teminat altına alındığı **verim sigortası** modelinin, alan bazında, tarihsel ortalama verimlerin esas alınarak yapıldığı ve baz alınan verim miktarına göre eksilmenin garanti edildiği sigorta sisteminin, Ülkemizde de uygulanmasıdır.

Bakanlığımızın, Tarım Bilgi Sistemi -TARBİL projesi kapsamında; tarım parselleri sayısallaştırılarak parsel bazlı tanımlama sistemi devreye girmiştir. Mevcut uygulamada, prim fiyatları, köy bazlı yapılmaktadır. Bu da, riski farklı olan parsellerde, aynı prim fiyatı uygulaması sonucunu doğurmaktadır. TARBİL projesi kapsamında, parsel bilgileri ile (yükseklik, bakı, toprak verileri) geçmiş yıllardaki istatistiklere göre afet sınırları haritalanarak, çok riskli ve az riskli parsellerin belirlenmesi ile fiyatlandırmanın, risk durumuna göre az-çok uygulanması ile her parselin riskine göre, en adaletli prim fiyatı hesaplanabilecektir. Riski az olan parsellerde prim fiyatı düşeceği için sigortalanma oranında artış olacağı beklenmektedir.

10-12 Nisan 2013 tarihlerinde; tarım sigortaları konusunda tüm paydaşların katılacağı "Türkiye'de Tarım Sigortalarının Gelecek 10 Yılı Çalıştayı (2013-2023)" düzenlenecektir.

Söz konusu Çalıştayda; tarım sigortaları uygulamaları konusunda bugüne kadar yapılanlar ve yapılamayanlar değerlendirilecek ve gelecek 10 yıl içerisinde tarım sigortaları konusunda nelerin yapılabileceği hakkında yol haritaları oluşturulacaktır.

Kaynakça

Karaca Ali, Gültek Adnan, İNTİŞAH Ahmet Savaş, ENGÜRÜLÜ Bekir, KARLIOĞLU Ahmet – Türkiye'de Tarım Sigortaları Uygulamaları – Ziraat Mühendisliği VII. Teknik Kongresi,

Tarım Sigortaları Havuzu 2006-2007, 2008, 2009, 2010 ve 2011 Faaliyet Raporları,

TÜRKİYE'DE TARIM SİGORTALARININ GELİŞİMİ, TARSİM'E GEÇİŞ SÜRECİ VE SİGORTA SEKTÖRÜ AKTÖRLERİ (SİGORTA ŞİRKETLERİ, SİGORTA ACENTELERİ VE ÇİFTÇİLER) AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Öğr. Gör. Mehmet İSEL[34]
Avrasya Üniversitesi

Öz

Türkiye'de tarım sigortaları uygulamalarının tarihi 1930'lara kadar uzanır. Bununla birlikte, tarım sigortalarının katastrofik olan risklerini hiçbir sigorta şirketi tek başına üstlenemeyeceğinden bu sigorta dalında tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de çok büyük bir ilerleme kaydedilememiştir. Ancak teknolojik gelişmelerin artması ve beslenme olgusunun tüm dünyada önem sırasında ön plana çıkmasıyla, devletler bu sigorta dalın gelişmesinde sigorta şirketlerine destek vermiştir. Bu bağlamda da tarım sigortalarında yeni bir dönem başlamıştır, bu döneme devlet destekli tarım sigortacılığı diyebiliriz.

Dünyadaki bu gelişmelere Türkiye de duyarsız kalmamış ve 1987 yılından itibaren bu sigorta dalını geliştirmek amacıyla çalışmalara başlanmıştır. Bu bağlamda 1995 yılında Tarım Sigortaları Vakfı (TSV) kurulmuştur. Bu gelişmenin ardından çalışmalar hızla devam etmiş ve 2005 yılında 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu hazırlanarak yürürlüğe sokulmuştur. Bu kanunla birlikte Devlet Destekli Tarım Sigortaları Havuzu ile Tarım Sigortaları Havuz İşletmeleri A.Ş (İşletici Şirket) 2006 yılının ikinci yarısında faaliyete geçirilmiştir.

Anahtar Kelimeler

Tarım Sigortaları Gelişimi **(** Klasik Tarım Sigortaları, TSV ve TARSİM Uygulamaları **)**, Sigorta Sektörü Aktörleri **(** Sigorta Şirketleri, Sigorta Acenteleri ve Çiftçiler **)**

1. Giriş

Türkiye'de tarım sigortaları uygulamalarının tarihi 1930'lara kadar uzanmakla beraber, yalnız geleneksel sigorta sisteminde bu uygulamayı devam ettirmiştir. Ancak tarım sigortalarının katastrofik olan risklerini hiçbir sigorta şirketi tek başına üstlenemeyeceğinden bu sigorta dalında tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de çok büyük bir ilerleme kaydedilememiştir. Ancak teknolojik gelişmelerin artması ve beslenme olgusunun tüm dünyada önem sırasında ön plana çıkmasıyla, Dünya'da ve Avrupa'da tarım sigortalarının geliştirilmesi elzem olmuş ve devletler bu sigorta dalının gelişmesinde sigorta şirketlerine destek vermek gerekliliğini duymuştur. Bu bağlamda da tarım sigortalarında yeni bir dönem başlamıştır, bu döneme devlet destekli tarım sigortacılığı diyebiliriz. Türkiye'de de bu gelişmelere duyarsız kalmamış ve 1987 yılından itibaren bu sigorta dalını geliştirmek amacıyla çalışmalara başlanmıştır. Nitekim ileride tarım sigortaları havuz sistemini kurmak hedefiyle 1995 yılında Tarım Sigortaları Vakfı (TSV) kurulmuştur. Bu gelişme, tarım sigortası dalının gelişmesinde bir milat oluşturur. Bu gelişmenin ardından çalışmalar hızla devam etmiş ve 2005 yılında 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu hazırlanarak yürürlüğe sokulmuş ve kanunun kurulmasını emrettiği Tarım Sigortaları Havuzu ile Tarım Sigortaları Havuz İşletmeleri A.Ş. (İşletici Şirket) 2006 yılının ikinci yarısında da faaliyete geçirilmiştir. (Anonim, 2007)

1.1. Problem

Türkiye'de Tarım Sigortalarının gelişimi, TARSİM'e geçiş süreci ve sigorta sektörü aktörleri (Sigorta Şirketleri, Sigorta Acenteleri ve Çiftçiler) açısından değerlendirilmesi.

1.2. Amaç

Bu çalışmada, Türkiye'de ki tarım sigortası sektörünün gelişmeleri incelenerek, geleneksel tarım sigortası ve devlet destekli tarım sigortası (TARSİM olarak bahsedilecek), gelişimi ve aralarında ki farklar anlatılacaktır. Daha sonra yapılan araştırmaların ve tarım sigortalarında iş yapan aktörlerle (TARSİM, Sigorta Şirketleri, Sigorta Acenteleri ve Çiftçiler) görüşmelerden elde edilen bilgilerin ışığında, TARSİM sisteminin klasik tarım

[34]Avrasya Üniversitesi Avrasya Meslek Yüksekokulu, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü Bankacılık ve Sigortacılık Programı İletişim: mehmetisel@hotmail.com Tel: (0545) 219 39 39

sigortaları açısından işleyiş farkları, planlanan hedeflere ne kadar yaklaşıldığı ve sistemin tarım sigortası aktörleri tarafından başarılı olup olmadığı değerlendirilerek, TARSİM sisteminin tarım sektörüne getirdiği olumlu yeniliklerle birlikte, sektörün sorunları da belirlenmeye çalışılacak ve bu sorunların giderilmesi adına çözüm önerileri sunulacaktır.

1.3. Önem

Sigorta sektörünün önemli bir kolunu temsil eden tarım sigortaları dalının Türkiye'deki tarihi gelişim sürecinin incelenerek, bu gün gelinen noktada, uygulayıcıları (TARSİM, Sigorta şirketleri ve Sigorta acenteleri) ve nihai kullanıcı (çiftçiler) açısından, hedeflenen başarıya ulaşılıp ulaşılamadığı, sistemdeki sıkıntıların giderilip giderilmediğinin incelenmesi yönünde ele alınarak yola çıkılan, yapılan araştırma ve sektör aktörleriyle yapılan görüşmelerin ışığında değerlendirilen bu çalışma; sigorta sektörü, nihai faydalanıcı ve akademisyenler açısından bilgilendirici bir çalışma olacaktır.

1.4. Sınırlılıklar

Bu çalışma, sigortacılık sektörünün sadece Tarım Sigortaları dalının Türkiye'deki gelişimi ve bu gün gelinen noktanın değerlendirilmesi ile sınırlı tutulmuştur.

2.Yöntem

2.1. Materyal

Araştırma çalışmasında kullanılan tüm veriler, kantitatif kaynaklardan elde edilmiş verilerdir. Türkiye'de tarım sigortalarının gelişimi, TARSİM'e geçiş süreci ve sigorta sektörü aktörleri (sigorta şirketleri, sigorta acenteleri ve çiftçiler) açısından değerlendirilmesi ile ilgili olan veriler, birincil ve ikincil kaynaklar incelenerek elde edilmiştir. Yeniden yapılandırılan tarım sigortaları uygulamaları ise hem birincil hem de ikincil kaynaklardan elde edilen bilgiler doğrultusunda incelenmiştir.

Yeni yapılandırılan tarım sigortalarında çalışmanın birincil kaynağını; öncelikle çalışmaya temel teşkil eden Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş., Tarım Sigortaları Vakfı, Sigorta Şirketleri, Sigorta Acenteleri ve Çiftçiler ile TARSİM uygulamaları hakkında yapılan birebir görüşmeler sonucunda, konuyla ilgili olarak yöneltilen sorulara alınan cevaplardan elde edilen verilerden oluşmuştur.. İkincil kaynağı ise; ulusal alanda yapılmış benzer çalışmalar, konuyla ilgili kurum ve kuruluşların rapor ve kayıtları oluşturmaktadır.

2.2. Metot

Araştırmanın konusu ve kullanılan veriler iki kısımda incelenmiştir.

Birinci kısımda, araştırmaya başlangıç teşkil edecek olan Türkiye'de tarım sigortalarının gelişimi, TARSİM'e geçiş süreci, ikincil kaynaklardan elde edilen kantitatif bulgular doğrultusunda incelenmiş ve ikinci kısım için bir temel öngörü elde edilmesi sağlanılmıştır.

İkinci kısmı oluşturan; sigorta sektörü aktörleri (sigorta şirketleri, sigorta acenteleri ve çiftçiler) açısından değerlendirilmesi konusu; öncelikle ikincil kaynaklardan yapılan araştırmalardan elde edilen bilgilerden, konunun temlini oluşturacak verilere ulaşılmıştır. Daha sonra elde edilmiş olan bilgiler doğrultusunda, araştırma konusunun birincil verilerini oluşturacak olan verilerin elde edilmesi için tarım sigortası sektöründe bulunan tüm katılımcıları kapsayan görüşmeler yapılmıştır. Bu görüşmelerde özellikle geleneksel tarım sigortaları uygulamaları ile yeni oluşturulan Tarım Sigortaları Havuzu uygulamaları işleyişi hakkında görüşülen kişilere sorular sorulmuş, yeni tarım sigortaları uygulamaları (TARSİM) hakkındaki düşünceleri belirlenmeye çalışılmıştır. Sigorta sektöründe çalışan kişilere özellikle TARSİM ile birlikte sigortanın kapsamlarındaki değişiklikler sorulmuş ve değişimlerden, memnunluk dereceleri belirlenmeye çalışılmıştır. Ayrıca poliçe kesiminde ve sonrasında özellikle hasar ekspertizi çalışmalarında ki uygulamalardan sektör çalışanları ve müşterilerin (çiftçilerin) memnuniyet dereceleri de tespit edilmeye çalışılmıştır.

Tüm bilgiler bir araya getirilerek bir sentez yapılmış, sentezden elde edilen bulgular doğrultusunda, TARSİM uygulamasının tarım sigortaları sektörüne olumlu ya da olumsuz katkıları tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırmanın sonucunda elde edilen bulgular doğrultusunda, TARSİM sisteminin tarım sektörüne getirdiği olumlu yeniliklerle birlikte, sektörün sorunları da belirlenmeye çalışılmış ve bu sorunların giderilmesi adına çözüm önerileri sunulmuştur.

3. Bulgular

3.1. Türkiye'deki Tarım Sigortaları Tarihi ve Gelişim Süreci

Tarım sigortaları konusundaki gelişmeye baktığımızda; paydaşların ortak katılımlarını sağlayacak şekilde ilk planlı çalışmalar 1987 yılında Dinler tarafından hazırlanan "Türkiye için Tarım Sigortalarını Geliştirme Planı" çerçevesinde başlatıldı ve iyileştirmeye yönelik çalışmalar 1995'e kadar devam ettiğini görüyoruz. 1995 yılında ise Tarım Sigortaları Vakfı'nın kurulmasıyla, devletin prim desteği olmasa da organize olmuş bir tarım sigortası uygulamasına geçilmiştir. (Dinler, 2005)

1995 yılına kadar olan dönemi, "Klasik Tarım Sigortalarında Geleneksel Uygulamalar", 1995 yılı ile 5363 sayılı yasanın yürürlüğe girmesine kadar olan dönemi de "Devlet Destekli Tarım Sigortasına Geçiş Dönemi" olarak inceleyeceğiz.

3.2. Klasik Tarım Sigortalarında Geleneksel Uygulamalar (1957 – 1995)

1957 yılında Şeker Sigorta dolu sigortaları ve 1959'da Başak Sigorta çiftlik hayvanları sigortası uygulamalarını başlatmıştır. 1987 yılında Türkiye İçin Tarım Sigortalarını Geliştirme Planı uygulamaya konulmuştur. Sigorta sektöründe devlet, çiftçi birlikleri ve sigorta şirketleri üçgeninde planlı bir dönem başlamıştır. 1995'de Birden Çok Riske Karşı Ürün Sigortaları (MPCI) için altyapı çalışmaları başlatılmıştır. Tarım Sigortaları Vakfı kurulmuştur. 1997'de I. Tarım Şurası çalışma belgesinde tarım sigortaları havuzuna yer verilmiştir. (Anonim, 2008)

1998'de "Tarım Sigortaları Teşviki Hakkında Kanun Tasarısı" sigorta sisteminde devlet desteği ve havuz uygulamasını öngörmekteydi. Ancak bu kanun tasarısı çıkarılamamıştır. 2000 yılında "Tarımsal Reform Uygulama Projesi-ARIP" uygulamaya geçirilmiş ve Tarımda devlet destekli tarım ürünleri sigortalarının başlaması öngörülmüştür.

2001 yılında devletin doğal afet sonrası tohumluk yardımı kaldırılmıştır. 2002 yılında doğal afetlere karşı devletin çiftçiye karşılıksız yardım yapmasını sağlayan uygulamalar bitmiştir. Acil Eylem Planında Tarım Ürünleri Sigortası Kanunu çıkarılması ve uygulama planı hazırlanması öngörülmektedir. (Dinler ve ark. 2005)

Türkiye'de tarımda risk yönetiminde, 5363 sayılı yasanın yürürlüğe girmesine kadar geçen süre içerisinde, devletin çiftçi primlerini desteklemesi uygulama alanı bulamamıştır.

2090 sayılı "Tabii Afetlerden Zarar Gören Çiftçilere Yapılacak Yardımlar Hakkında Kanun" ve 5254 sayılı "Muhtaç Çiftçilere Ödünç Tohumluk Verilmesi Hakkında Kanun" (03.03.2001 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan bazı fonların tasfiyesi hakkında kanun'la 01.01.2002 tarihi itibariyle bu yasa yürürlükten kaldırılmıştır) çerçevesinde doğal afet sonucunda karşılıksız devlet yardımları yapılması tercih edilmiştir. Bu yetersiz doğal afet yardımları sorunu çözemediği gibi, afetler sonucu ertelenen çiftçi borçları her yıl devlete büyük görev zararları halinde geri dönmüştür. Dolayısıyla, risk yönetim sistemi iyi kurulamamış ve riskler transfer edilemediğinden hem devlet ve hem de çiftçiler büyük ekonomik zararlara uğramışlardır. Tarım sigortaları konusu sadece sigorta şirketlerinin bir görevi olarak görülmüş, devletin herhangi bir desteği söz konusu olmamıştır. (Anonim, 2001)

Türkiye'de tarım sigortası ile ilgili çalışmalar Cumhuriyet'in ilk yılarında başlamış, çeşitli kurum ve kuruluşlar konu ile yakından ilgilenmiş ve çeşitli çalışmalar yapmışlardır. İlk olarak T.C. Ziraat Bankası, tarım sigortası ile ilgili çalışmalar yapmıştır. (Anonim, 2008)

1937 tarih ve 3202 sayılı T.C. Ziraat Bankası Yasası'nda konuya yer verilmiştir. Konu 1938 yılında "Köy ve Ziraat Kongresi"nde de tartışılmıştır. Bu dönemde Türk Ticaret Kanunu'nun 1316. ve 1319. Maddelerinde tarım sigortalarının yasal yönleri düzenlenmiştir. Ticaret Bakanlığı'nca 1940 ve 1944 yıllarında "Zirai Sigorta Kanun Tasarısı" hazırlanmış ve bu tasarı 1952 ve 1956 yıllarında yinelenmiştir. 1960 yılında Turhan FEYZİOĞLU ve arkadaşlarınca Tarım Sigortası Kanunu Tasarısı, 1976–1980 yıllarında Tarım Bakanlığı'nca iki adet Tarım Sigortası Kurumu Kanun Tasarısı, 1988 yılında Orhan ŞENDAĞ ve arkadaşlarınca Tarım Sigortası Kurum Kanun Tasarısı,

1993 yılında Tarım ve Köyişleri Bakanlığı'nca Tarım Ürün Sigortası Kanun Tasarısı ve halen 1995 yılında Hazine Müsteşarlığı'nca Tarım Sigortalarının Teşviki Hakkında Kanun Taslağı hazırlanmıştır. 1999 yılında hazırlanan üç ayrı taslak (Tarım ve Köyişleri Bakanlığı, Tarım Sigortaları Vakfı, Hazine Müsteşarlığı) ilgili kişi ve kuruluşların katılımıyla Hazine Müsteşarlığı'nca düzenlenen bir dizi toplantılarda değerlendirilmiş, sonuçta Hazine Müsteşarlığı "Tarım Sigortaları Teşviki Hakkında Kanun Tasarısı" hazırlanmıştır. Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan yeni kanun tasarısı kamuoyunda tartışmaya açılmıştır.'' (Çetin, 2003)

Tarım sigortaları uygulamaları 1957 yılında başlamış olmasına ve risklerin giderek arttığının bilinmesine rağmen, çiftçinin gelir düzeyinin sürekli düşmesi, tarım sigortaları için bir devlet politikasının oluşmamış olması, tarım ve sigorta sektörlerindeki bilgi ve ilgi eksikliği, daha kolay işlere yönelme arzusu gibi faktörler tarım sigortalarının diğer tarımsal faaliyetler yanında daha az gelişmesinde rol oynamışlardır. Bütün dünyada olduğu gibi, Türkiye'de de tarım sigortaları uygulamaları bitkisel ürünlerin "dolu" riskine karşı sigortalanmasıyla başlamıştır. 1957 yılında Şeker Sigorta'nın Dolu Sigortaları, 1959 yılında da Başak Sigorta'nın Çiftlik

Hayvanları Sigortaları uygulamalarını başlattığı bilinmektedir. Ancak bu çalışmalarda bitkisel ürün sigortaları iller ve ürünler bazında incelendiğine, dolu sigortalarının belirli ürünlerde ve illerde yoğunlaştığı, yaygınlaştırılmadığı ortaya çıkmaktadır. (Anonim,1997)

3.3. Devlet Destekli Tarım Sigortası Uygulamasına Geçiş Dönemi (1995–2006)

1995 yılına gelindiğinde, o güne kadar sürdürülen mevcut dolu sigortalarının geliştirilmesi, daha sonra devlet desteği sağlanarak, " Birden Çok Riske Karşı Ürün Sigortaları - MPCI " uygulamalarına geçilmesi için uygun modelin "Tarım Sigortaları Havuzu " olduğu görüşüyle dolu sigortaları altyapı çalışmaları başlatılmıştır. Bu çerçevede, öncelikle dolu sigortaları uygulamalarındaki sorunların giderilmesi, Türkiye'de tarım sigortalarının geliştirilmesi ve uygun sistemlerin kurularak bazı faaliyetlerin bağımsız bir merkezden yürütülmesi amacıyla, 1995 yılında Tarım Sigortaları Vakfı (TSV) kurulmuştur.

Tarım Sigortaları branşında faaliyet gösteren resmi ve özel tüm sigorta ve reasürans şirketlerinin Tarım Sigortaları Vakfı'na üye olmasından sonra özellikle, tarım ürünleri hasar tespitinin aynı teknik bilgilerle bağımsız uzmanlar tarafından belirlenmesi sağlanarak, çiftçinin hasarlarını gerçek değerlerle ödeme amacıyla ortak hizmet veren bağımsız bir hasar havuzu oluşturulmuştur. (Anonim, 2006)

Diğer taraftan vakıf sigortalı olanların yanı sıra, sigortasız ürün ve risklere ait bütün istatistiksel veriler, ayrıca bilgi bankası şeklindeki bir veri havuzunda toplanmakta ve değerlendirilmektedir. Tüm veriler GIS (Coğrafi Bilgi Sistemleri) içerisinde ayrı ayrı analiz edilmekte ve prim fiyatlarına esas teşkil edecek aktüeryal çalışmalar yapılmaktadır. (Güngör, 2006)

Tarım sigortasının ülkemizde önemi anlaşılmaya başlanmasıyla birlikte, konu kalkınma planlarında da ele alınmaya başlanmıştır. Tarım sigortasına, 1985–1989 yıllarını kapsayan Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda 172. Madde'de, Tarımsal Destekleme Politikası başlığı altında, "Tabii şartlardan doğan gelir istikrarsızlığına karşı tarım ürün sigortası kurulması için çalışmalar yapılacaktır" şeklinde yer verilmiştir. (Anonim, 1989)

Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda tarım ürün sigortasının kurulması için çalışma yapılmasına değinilirken, Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda da tarım sigortasının geliştirilmesi öngörülmüştür. Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda 198. Madde'de, Tarımsal Destekleme Politikası başlığı altında, " …Tarım ürün sigortası sistemi geliştirilecektir" şeklinde ifade edilmiştir. (Anonim, 1994)

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda da çiftçi gelirlerine istikrar kazandırmak amacıyla tarım ürünlerinin sigortalanması sisteminin geliştirilmesi öngörülmüştür. (Anonim, 2000)

Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda, ürün sigortasının yanı sıra, ürün sigortasının alt yapısını oluşturacak olan Çiftçi Kayıt Sistemi'nin geliştirileceği ve Tarım Bilgi Sistemi'nin kurulacağı dile getirilmiştir. (Anonim, 2005)

Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda 1282. Madde, "Çiftçi Kayıt Sistemi, Tapu Kadastro Sistemi, Coğrafi Bilgi Sistemi ve Çiftlik Muhasebe Veri Ağının Geliştirilmesi sağlanacaktır. Tarımsal veri tabanını kullanan Tarım Bilgi Sistemi kurulacaktır", 1283. Madde ise "Üreticiyi ve üretim düzeyini risklere karşı korumak amacıyla Risk Yönetimi araçları geliştirilecektir. Bu çerçevede; tarım ürünlerine yönelik sigorta sistemi, vadeli işlemler borsası, sözleşmeli tarım ve stok yönetimi araçlarının geliştirilmesi, yaygınlaştırılması ve etkin şekilde uygulamaya konulması sağlanacaktır" ifadeleriyle düzenlenmiştir. (Anonim, 2005)

Tarım sigortasına ve Türkiye'deki gelişimine ilişkin olarak, Tarım Şuralarında daha geniş yer verilmiş ve tarım sigortasına Devletin destek vermesinin altı çizilmiştir. Tarım sigortasına ilişkin sorunların irdelenmesine ve çözüm önerilerine entelektüel bir yaklaşım sağlanmış olmasıyla I.Tarım Şurası, tarım sigortalarının gelişiminde önemli bir yer tutmaktadır. (Güngör, 2006)

I. Tarım Şurası'nda,

"Bugün için tarım sigortası ile ilgili tüm verileri değerlendirebilecek bir komisyon vasıtasıyla yasa taslağı yeniden gözden geçirilmelidir. Komisyon bir yıl içinde yasa taslağını tamamlayarak, 1998 yılı içinde kanunlaşması için gayret göstermeli, bu arada tarım sigortalarının kamuoyunda tartışılması için gerekli çalışmaları yapmalıdır. İlgili kuruluşların görüşleri doğrultusunda taslakta yapılacak iyileştirmelerle ortaya çıkacak yasa, bu konudaki gelişmeler de yeni ufuklar açacaktır. Tarım sigortalarının gelişmesi devlete sigorta şirketlerine ve çiftçi birliklerine ayrı ayrı görev ve sorumluluk yüklemenin yanı sıra, bu üçünün birlikte organizasyonunu zorunlu kılmaktadır. Bu amaçla, tarım sigortaları branşında faaliyet gösteren sigorta ve reasürans şirketlerinin devletin desteğinde bir araya gelerek bir üretim havuzu (pool) oluşturması ve devletin sigortayı cazip kılması için sigorta primine ve/veya hasara katkıda bulunması gereklidir. Bu havuz sisteminde çiftçi birlikleri kuracakları sigorta şirketleriyle yer alabileceklerdir" şeklindeki anlatımla günümüz havuz sisteminin de teorik altyapısının hazırlıkları oluşturulmuştur. (Anonim, 1997)

II. Tarım Şurası;

Sonuç Raporu'nda da Hedefler ve Stratejiler Bölümü'nde ve Tarım Sigortaları başlığı altında aşağıda belirtildiği gibi kısa, orta ve uzun vadeli projeksiyonlar yapılmıştır. (Anonim, 2004)

Kısa vadede (1–3 yıl arası) 2090 Sayılı Yasa, üreticinin tüm mal varlığının %40'ının kaybolması koşulunu araması ve yeterli ödenek aktarılmaması nedeniyle uygun bir koruma şemsiyesi sağlayamamaktadır. Tarım sigortaları yasasının bu eksiklikleri giderecek şekilde oluşturulmasında büyük yarar vardır. Tarım sigortaları sisteminin ülkemiz yapısına uygun İspanya'nın temel alınarak kurulması yararlı olacaktır. Aynı zamanda sistemin yeterli kaynak ile desteklenmesi gereklidir. (Anonim, 2004)

Orta vadede (4–7 yıl arası) tarım sigortaları sistemi, üreticiyi doğal afetlerin ekonomik sonuçlarından korurken, sistemin kamu bütçesine olan yükü zaman içinde azalacak, aynı zamanda kayıt sistemi ve üretim planlamasına da destek olunacaktır. Uzun vadede (8–15 yıl arası) tarım sigortaları ve sözleşmeli üreticilik sistemi, üretici gelirlerinin garanti edilmesini ve istikrarını sağlayacaktır. (Anonim, 2004)

II. Tarım Şurası'nın sonuç bölümü, oldukça çağdaş bir yaklaşımla, "Tarım Sigortaları Kanun Tasarısı en sağlıklı şekilde ivedilikle çıkarılmalıdır. Tarım ürünleri sigortalarının ülke genelinde yaygınlaşmasını hedefleyen çalışmalar yürütülmeli, bitkisel ürün sigortalarının yanı sıra, çiftlik hayvanları sigortalarının da geliştirilmesi sağlanmalıdır. Tarımda risk yönetimi ve transferlerine ilişkin sistemlerin kurulması sonrasında mal sigortalarının yanı sıra can sigortalarının da geliştirilmesi ile çiftçiye ‘’yaşam garantisinin’’ sağlandığı bir gelecek hedeflenmelidir." şeklinde ifade edilmiştir. (Anonim, 2004)1998 yılı Hükümet programında yer alan “Tarımsal Politikalarla İlgili Yapısal Değişi Projesi” tarım ürünleri sigortası yasasının çıkarılması ve devlet desteğinin sağlanmasını öngörmektedir. Bu proje çerçevesinde ilgili kurumların katılımı ile Hazine Müsteşarlığınca yürütülen çalışmalarda üç ayrı yasa taslağı yer almış (Tarım ve Köyişleri Bakanlığı, T. Dinler, Hazine Müsteşarlığı) sonuçta Hazine Müsteşarlığı tarafından “Tarım Sigortaları Teşviki Hakkında Kanun Tasarısı” başlığında yayımlanmıştır. (Anonim, 2002)

2000 yılında Tarım ve Köyişleri Bakanlığının başlattığı ‘‘Tarım Reformu Uygulama Projesi’’ (Agricultural Reform Implementation Project - ARIP) çerçevesinde tarımda devlet destekli doğal afet sigortalarının başlaması öngörülmüştür. 2001 yılında program çerçevesinde tarım sigortalarını engelleyen iki yasadan biri olan 5254 Sayılı Yasa yürürlükten kaldırılmıştır. 2090 Sayılı diğer yasa yürürlükte olmasına rağmen hasar ödemelerine ilişkin fon iptal edildiği için uygulamada aktif değildir. Bugün için devletin doğal afetler karşısında çiftçiye karşılıksız yardımları yapmasını sağlayan uygulamaların tamamı kaldırılmış durumdadır. Ancak, çiftçiye güvence sağlayacak, "Tarımda Doğal Afet Sigortaları Yasası" da çıkarılmamıştır. 2001 yılında bir taraftan,‘’Tarım Reformu Uygulama Projesinin’’ Dünya Bankası kredisi ile desteklenmesi için bir ön çalışma başlatılmış, diğer taraftan yasal düzenlemelere ilişkin alt yapı çalışmaları yürütülmüştür. 58. ve 59. Hükümetler, Acil Eylem Planları'nda tarım sigortasının geliştirilmesini ve tarım sigortası primlerine devlet desteğinin verilmesini hedef olarak belirlemişlerdir Bu hedefler doğrultusunda yapılan alışmalar sonucunda 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu, 14.06.2005 tarihinde kabul edilmiştir. (Güngör, 2006)

3.3. Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM)

5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanununun 21. Haziran. 2005 tarihinde Resmi Gazetede yayınlanmasıyla Tarım Sigortaları Havuzu ve buna bağlı olarak kurulan Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş. faaliyete geçmiştir. Bu kanunla birlikte tarım sigortalarında bir milat yaşanmış ve birçok tarım sigortacısının beklediği olmuş ve tarım sigortalarında pool (havuz) sisteme geçilmiştir. Kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte, Hazine Müsteşarlığına, Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Tarım ve Köyişleri Bakanlığının ortak çalışmaları sonucunda, ikincil mevzuatlar süratle hazırlanmış ve sistemin iyi bir şekilde çalışması için gerekli altyapı tamamlanmıştır. Alt yapının temeli ilk etapta tarım sigortaları vakfından alınmış ve bunun üzerine inşa edilmiştir. Ancak daha sonra yapısal değişikliklere gidilmiştir. Bu kapsamda, işlevsel bir bilgi işlem altyapısı oluşturulmuş ve risk inceleme ve hasar tespit işlemlerinde, modern yöntemler uygulamaya konulmuştur. Yeni sistemle birlikte, bir yandan çiftçinin ödeyeceği sigorta primine Devlet Desteği verilmesi sağlanırken, diğer yandan sigortacılık uygulamalarının yeknesak hale getirilmesi, teminat kapsamının aşamalı olarak genişletilmesi ve çeşitlendirilmesi, tazminat ödemelerinin en kısa sürede yapılması, tarım sigortalarının ülke genelinde geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması hedeflenmiştir. Bu çerçevede; özellikle bitkisel üretimde, geçmişte kısıtlı olarak sunulmakta olan dolu teminatının yanı sıra, don riski dâhil pek çok risk kapsama alınmıştır. Bu sürecin tamamlanmasından sonra 01.06. 2006 tarihide TARSİM devreye girmiş ve poliçe kesme işlemlerine başlamıştır.

TARSİM başlangıçta 13 sigorta şirketinin havuza eşit paylarla üye olmasıyla yola çıkmıştır. Bugün havuzda 23 sigorta şirketi ortaktır. Bu şirketlerden 5 tanesi aynı zamanda retrosesyonerdir. Devlet destekli tarım sigortaları uygulamaları için 5683 sayılı kanunda bir organizasyon yapısı oluşturulmuş, devlet primlerin %50’sini karşılama yoluna gitmiştir. Prim toplama, reasürans sağlama ve hasar ödeme görevleri Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş. tarafından yürütülmektedir. Sistemin işleyişi de şu şekilde düzenlenmiştir.

Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığından, TZOB, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği ve Havuz İşletici Şirketten 1 olmak üzere, toplam 7 üyeli bir havuz yönetim kurulu oluşturulmuştur.

Havuzunun iş ve işlemlerini yönetim kurulu adına ‘‘Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş.’’ yürütmektedir. Devletin prim desteğini sağlayacak şekilde diğer ilgili kurumlarda sistemde yer almışlardır.

4. Tartışma

4.1. Değerlendirme ve Sonuç

Bu çalışmanın asıl amacı; 2005 yılında faaliyete geçen Tarım Sigortası Havuzu ve bunu işleten Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş. incelenerek, geleneksel tarım sigortalarından farklı olarak, sigorta sisteminde, nelerin değiştiğini belirlemektir. Bu verilerden yola çıkarak, tarım sigortaları havuzunun getirdiklerini, tarım sektörü açısından bir analizi yapılarak artı ve eksileri belirlemeye çalışmaktır.

Türkiye’deki tarım sigortacılığını iki döneme ayırmak, yanlış olmayacaktır.

- Geleneksel Tarım Sigortaları
- Devlet Destekli Tarım Sigortaları Havuzu

Geleneksel tarım sigortalarının başlangıç tarihini 1957 yılı olarak kabul edilir. 1957 yılında Şeker Sigorta dolu sigortaları ve 1959’da Başak Sigorta çiftlik hayvanları sigortası uygulamalarını başlatmıştır. 1987 yılında ‘‘Türkiye İçin Tarım Sigortalarını Geliştirme Planı’’ uygulamaya konulmuştur. Sigorta sektöründe devlet, çiftçi birlikleri ve sigorta şirketleri üçgeninde planlı bir dönem başlamıştır Geleneksel tarım sigortası olarak adlandırılan bu dönemde, uygulamada bitkisel ürünler dolu ve yangına karşı sigorta edilirken, hayvanlar ise, çeşitli hastalık ve kazalar sonucunda ölümleri halinde, tazminat ödemesini içeren bir hayvan hayat sigortası teminatı altına alınmaktaydı. Dolu sigortaları uygulamalarındaki sorunların giderilmesi, Türkiye’de tarım sigortalarının geliştirilmesi ve uygun sistemlerin kurularak bazı faaliyetlerin bağımsız bir merkezden yürütülmesi amacıyla, 1995 yılında Tarım Sigortaları Vakfı (TSV) kurulmuştur. TSV’in öncelikli kurulma amacı ‘‘Sigorta sisteminde hasarın doğru tespiti ve gerçek değerdeki hasar tazminatının çiftçiye bir an önce ödenmesi her şeyin temelidir’’ mantığından yola çıkılarak bir sistemin oluşturulmasının sağlanmasıydı. Bununla birlikte vakfın kurulmasıyla birlikte, devletin prim desteği olmasa da organize olmuş bir tarım sigortası uygulamasına geçilmiştir. Ayrıca TSV; sigortalı olanların yanı sıra, sigortasız ürün ve risklere ait bütün istatistiksel verileri, bilgi bankası şeklindeki bir veri havuzunda toplamakta ve değerlendirmektedir. Tüm veriler GIS (Coğrafi Bilgi Sistemleri) içerisinde ayrı ayrı analiz edilmekte ve prim fiyatlarına esas teşkil edecek aktüeryal çalışmalar yapılmaktadır. (Anonim, 2006)

Mevcut dolu sigortalarının geliştirilmesi, daha sonra devlet desteği sağlanarak, “ Birden Çok Riske Karşı Ürün Sigortaları-MPCI ” uygulamalarına geçilmesi için en uygun modelin “Tarım Sigortaları Havuzu**”** olduğu görüşünde birleşilmiş ve bu görüş doğrultusunda dolu sigortaları altyapı çalışmaları başlatılmıştır. Bu çerçevede tarım sigortaları branşında faaliyet gösteren resmi ve özel tüm sigorta ve reasürans şirketlerinin TSV’na üye olmasından sonra; özellikle, tarım sigortalarının kapsamı içine alınan ürünlerin, hasar tespitinin aynı teknik bilgilerle bağımsız uzmanlar tarafından belirlenmesi sağlanarak, çiftçinin hasarlarını gerçek değerlerle ödeme amacıyla ortak hizmet veren bağımsız bir hasar havuzu oluşturulmuştur. Bunun için de TSV’nın yetiştirmiş olduğu bireysel ve teknik güvenilirlikleri ile deneyimleri onaylanmış 760 tarım sigortaları eksperi sistemin içine dâhil edilmiştir. (Anonim, 2006)

Nihayet bu sektörde çalışanların bir çeşit ortak rüyası olan TARSİM, 2005 yılında Tarım Sigortaları Kanunu ile yürürlüğe giren 5363 sayılı Devlet Destekli Tarım Sigortalarının kuruluşu gerçekleştirmiş ve 01 Haziran 2006 tarihinde uygulamaya başlanarak ilk poliçeler kesilmeye başlanmıştır. (Anonim, 2006)

Ancak her sistem değişikliğinde kendini gösteren rahatsızlıklar burada da ortaya çıkmıştır. Sistemin alt yapısı sorunsuz bir biçimde işlese de uygulamada gözle görülen sorunların ortaya çıktığı gözlemlenmiştir.

Sistemde poliçe kesen 23 sigorta şirketinden çoğunda, ayrı bir Tarım Sigortaları Bölümü bulunmamaktadır. Sektörde iş yapan sigorta şirketleri yetkilileri, birçok sigorta şirketinin bir acente gibi davranarak sadece karını düşündüğünü bu yüzden de çok riskli poliçelerin sisteme girildiği ve bu da, sistemde aynı zamanda retrosesyoner olarak bulunan şirketlerin, kazançlarını düşürdüğünü ifade etmişlerdir. Ayrıca yeni sistemin, tarım sigortaları için kesilen poliçe sayında ve poliçe gelirlerin de umulan düzeyde bir artış olmadığı da, sektör çalışanları tarafından ifade edilmiştir. Sigorta sektöründe, üst düzeylerde çalışan kişilerle yapılan görüşmelerde **‘’** ***Patronlar bu kadar yatırım yapıyor ve sonunda da haklı olarak kar bekliyorlar, ancak şu andaki sistemde bu mümkün değil. Böyle giderse yakında patronlara verecek cevabımız kalmayacağından patronlar bu bölümlere yatırım yapmaktan vazgeçecekler. Sonuçta sigorta şirketi de diğer kurulmuş olan şirketler gibi kar için kurulmuştur, oysa şu anda bu sektöre ciddi yatırımlar yapmış ve personel istihdam etmiş şirketler zarardadırlar*** **.’’** ifadelerini kullanmaktadırlar. Ayrıca sektör de çalışanlar tarafından ifade edilen bir başka husus da sistemin tıkanmaya

doğru gittiği yönündeki görüşleridir. Görüşlerine temel teşkil eden, şu an sigorta sektöründe ki ana kuruluş olan TARSİM'in uygulamalarına bağlamaktadırlar. Sigorta sektöründe çalışan kişilerin, tarım sigortaları uygulamaları hakkında ki eleştirisel görüşlerini ifade ettiklerinde, ana kuruluş olan TARSİM bazı cezai yaptırımlara gidebilmekte, bu yaptırımlar çeşitli olmakla birlikte en ciddi yaptırım **''Meslekten Altı Ay Men''** olarak sektör çalışanları tarafından ifade edilmektedir.

Diğer bir uygulamada, yine TARSİM tarafından Geleneksel Tarım Sigortası poliçesinin ÇKS sistemine kayıtlı olan çiftçilere kesilmesinin yasaklanmış olmasıdır. Bu yasak, ÇKS sistemine kayıtlı hiçbir çiftçiye, TARSİM poliçesi haricinde bir poliçe düzenlenememesidir. Çiftçi klasik sigorta kapsamında olan poliçeden istese bile, şirket geleneksel tarım sigortası poliçesi ile sigorta yapamamaktadır. Ancak ÇKS sistemine kayıtlı olmayan çiftçilere klasik tarım sigortası yapılabilmekte ancak burada da hasar olduğunda eksperin TARSİM'den gönderilecek olmasından dolayı, gene şirketler için büyük sorun oluşturmaktadır. Oysa dünyadaki uygulamalarda geleneksel sigortalarla, devlet destekli tarım sigortaları yan yana yapılmakta ve bu sigortaların gelişmeleri sağlanarak rekabetin ayakta kalması sağlanmaktadır. Bizde ise durum; bu gün için, dünyadaki uygulamanın tersi yönünde gelişmektedir. Yani geleneksel tarım sigortasının önü kesilmekte ve gelişmesi engellenmektedir. Sigorta sektörü çalışanları, bunun hiçte iyi olmadığı görüşünde birleşiyorlar. Rekabetin olmadığı bir ortamda hangi sektör olursa olsun gelişme kaydedilmesinin mümkün olamayacağını ifade ediyorlar. En mükemmel sistemlerin bile bir süre sonra köhneleşip işlevini yitirebileceği varsayıldığında, bu durum ilerisi için, büyük bir engel olarak değerlendirilebilir.

Sigorta sektörünün bugün ki durumun da poliçeyi oluşturan kurum da hasarı ödeyen kurum da TARSİM'dir. Bu durum sektör içinde bazı sorunlara yol açabilmektedir. Bu iki işlemin bir kuruluş tarafından yapılıyor olması, kurumun iş yükünü çoğalttığından özellikle hasar ekspertizlerinin ve hasar ödeme zamanlarının uzamasına yol açabilmektedir. Geleneksel tarım sigortalarında şirketler; hasar ihbarı yapıldığında, hasar ihbarını TSV bildirir ve oradan gelen hasar ekspertizi raporlarına göre de hasar sahiplerine ödeme yaparlardı. Hasar ödeme süreleri de (15 -30 gün arası) gayet makul hatta birçok branşa göre daha hızlı gerçekleştirilmekteydi. Bu gün, yukarıda belirtilmiş olan iş yükü yoğunluğu nedeniyle bu süreler dört aya kadar uzamakta. Bu durum tüm sektör çalışanları ve sektörün müşterisi olan çiftçiler için sorun teşkil edebilmektedir. Çiftçilerin tam hasat zamanında oluşan hasarlarında, ekspertizin hızı çok önemlidir. Tarlanın başında biçerdöverler beklerken (çoğu çiftçi bu iş için biçerdöver kiralamakta), geçen süre çok önemli hale gelmektedir. Eskiye nazaran bu süre; bu gün oldukça uzun zamana yayılabilmekte, doğal olarak da çiftçi sigortalı olmasına rağmen, sigortasından dolayı mağdur olabilmektedir. Bu tür sorunlar ve yeni sistemin neler getirdiğine ilişkin bilgilerinin eksik olmasından dolayı, birçok çiftçi sigorta yaptırmaktan kaçınmaktadır.

Bir sigorta acentesi ''Geleneksel tarım sigortası mı yoksa Tarsim'mi? tercih edeceği'' sorusuna ''Eksperlik hizmetlerini TSV'in yapacağı, geleneksel tarım sigortası'' diye cevabını vermiş ve devamında ''Bu yeni sistem rekabeti öldürüyor, eskiden müşterilerimize daha iyi nasıl hizmet verebiliriz diye düşünürken, hasar ekspertizi konusunda yaşanan sıkıntılar dolayısıyla (bölgeye gelen eksperler henüz acemi ve bölgeyi tanımıyorlar), yapılan ekspertizlerde sigortalılarla sorunlar yaşadığını, ayrıca ekperlerin bölgeye geç intikalinden dolayı da sigortalılarla sorunlar yaşadıklarını ve bu durumun devam etmesi halinde tarım sigortasını yapmaktan vazgeçebileceğini ifade etmiştir.'' Hasar ekspertizindeki bu sorunlar, sadece sigorta acentelerinin dile getirdiği sorunlardan olmayıp, tarım sigortası poliçesi kesen sigorta şirketinin de ortak sorunu olarak ortaya çıkmakta. Ayrıca sektörde ki ortak kanıya göre de, geleneksel tarım sigortalarında uygulanan eski sistemin daha sorunsuz bir biçimde işlediğini yönündedir.

Sistemin değişmesinden sonra, sektörde oluşan sorunlardan biri olarak değerlendirilen konu da, ayrı bir tarım sigortaları bölümü olmayan şirketlerin elemanları ve sigorta acenteleri, yapılan yeni tarım sigortası konusunda, konuya tam olarak hâkim olamamışlardır. Bu durumun; sistemin yeni oluşundan ve şirketlerin daha önceden bu sigorta dalına yeterli ilgiyi göstermeyerek, çalışanlarına ve bağlı acentelerine gerekli olabilecek olan temel eğitimi vermemiş olmasından kaynaklandığı belirtilmiştir. Bu nedenle, konuyla ilgili yeterli temel bilgileri olmayan sektör çalışanlarının, yeni sistemi anlamakta güçlüklerle karşılaştıkları gözlemlenmiştir. Bu yetersizlikten dolayı, zaman zaman sigortalılarla da sorunlar yaşanmasına neden olabilmektedir. TARSİM; sektöre yönelik olarak, eğitim çalışmalarına süratle devam etmesine rağmen, henüz istenilen düzeyde, yeterli bir gelişme sağlanamamış olduğu görülmektedir.

Sektörde ki sigorta şirketlerinin ve de sigorta acentelerinin sorunlarından birisi de tarım sigortalarında ki Tahsilât sorunudur. Hem şirketler hem de acenteler bu konudan oldukça şikâyetçidirler. Sistemde çalışan sigorta şirketleri kestikleri poliçelerin paralarını düzenli olarak Tarsim'e; acenteler de sigorta şirketine peşin olarak ödemektedirler, ama sigorta acenteleri ise, kestikleri poliçeden kaynaklanan alacaklarını, çiftçiden ancak harman sonunda tahsil etmektedirler. Görünüşte, sistem peşin olarak çalışmaktadır. Ancak görünenle uygulama aynı değildir. Acenteler tahsilât sorunu yaşadıklarında bunu bağlı oldukları şirkete yansıtmaktalar ve. Şirketler de bu tahsilât sorunlarının büyük bir bölümünü öteleyerek acentelerine destek olmaktadırlar. Sektörde görüşülen birçok sigorta şirketinin yapılamayan bu tahsilâtlardan kaynaklanan sorunlar nedeniyle alacak hanelerinin epeyce

şişmiş durumda olduğu sektör çalışanlarıyla yapılan görüşmelerin sonucunda tespit edilmiştir. Tarım Sigortaları Havuz sistemine geçmek, bu dalda çalışan ve yıllarca bunun için uğraşan insanların ortak amaçlarıdır. Ancak uygulamaya geçildikten sonra birçoğu geçilmesi için ortak olarak çalıştıkları sistemin, beklentileri karşılayamadığını ifade etmişlerdir. Sektörde ki ağarlıklı olan ortak kanı, sistemin tıkanmaya doğru gittiği yönünde oluşmakta, gerekli düzenlemelerin ivedilikle yapılmadığı takdirde, sigortanın bu dalında bir süre sonra üretimin durabileceği yönündedir.

Ancak TARSİM Kurumu bu görüşte katılmamakta ve bugüne kadar yayınlanmış oldukları faaliyet raporlarında, konulan hedefleri süratle yakaladıklarını ifade etmektedirler. TARSİM İşletici Şirketin de üst düzeyde çalışanlar, her ne kadar sigorta sektörünün içinden gelen kişiler olsalar da, sektörün karşı tarafına (düzenleyici konumuna) geçtiklerinde, özel sektörde oldukları zaman karşılaştıkları sorunlardan uzak kalmışlardır. Bu durum onların, sektörde iş yapan sigorta şirketleri ve acentelerinin sorunlarını belirlemede, uzaklaştırmış olduğu ve daha genel sorunlara çözümler üretmeye çalıştıklarından dolayı, şirketler ve acenteleri bazında oluşan sorunların çözümünden de giderek uzaklaştıkları anlaşılmaktadır.

5. Çözüm Önerileri

Sektörün sorunları yapılan araştırma verilerine dayanarak belirlenmiştir. Buna mukabil; yine verilerden elde edilen sonuçlar doğrultusunda, belirlenen sorunlara çözüm önerileri getirilerek bu bildiri çalışması tamamlanacaktır.

Tarım Sigortaları sektörünün; tespit edilen sorunlarından bir tanesi olan, sigorta poliçesini kuran ve hasarı ödeyen şirketin aynı olması durumudur. Bu durum şirketin iş yükünü çoğaltmakta ve istenilen hızda iş yapılabilmesi mümkün olmamaktadır. Özellikle oluşan hasarlarda hasar ekspertizini yapacak olan kişilerin bölgelere gönderilmesi uzun zaman almakta ve bu da sıkıntılı durumların ortaya çıkmasına sebebiyet vermektedir. Ayrıca TARSİM tarafından yeniden oluşturulan ve hasar ekspertizin de görev alan eksperlerin birçoğunun meslekte yeni olmasından ve henüz bölgeleri istenilen düzeyde tanıyamamış olmalarından kaynaklanan sorunlar yaşanmaktadır. Ayrıca hasarın tespiti ve fiyatlandırılması konusunda eksperlerin tecrübe eksikliğinden kaynaklanan sorunlar da çıkmak ta ve sigorta şirketleri ve onlara bağlı olarak çalışan sigorta acenteleri zaman zaman müşterileri olan çiftçilerle karşı karşıya gelmek zorunda kalmaktadırlar.

Bu sorunun ivedilikle çözülebilmesi açısından TARSİM ayrı bir hasar departmanı kurmalı ve bu departman sadece hasar işleriyle meşgul olmalıdır. Ayrıca daha önce TSV'de çalışan ancak çıkarılan yönetmelikler doğrultusunda eksperlik yapmaları engellenen eksperler, yönetmelikte yapılacak bir değişiklikle yeniden eksperlik yapabilir duruma geçirebilinir ve yeni eksperlerin tecrübe kazanıp bölgeleri tanımalarına kadar bu eski eksperlerle çalışabilirler. Böylece özellikle hasar ekspertizinin daha hızlı yapılması sağlanarak bu konudaki mağduriyeti de bir ölçüde giderilmiş olacaktır.

Sektörde çalışan sigorta şirketleri ve sigorta acentelerinin elemanları ile poliçeyi yaptıracak olan çiftçilerin bu yeni kurulan sistemi ve poliçelerin kapsamını (her değişiklikte bölgelere yeniden eğitmen göndermek şartıyla) anlamaları için verilen eğitimler çoğaltılmalı ve sıklaştırılmalıdır. Bu eğitimleri verecek olan personel de üniversitelerin ilgili bölümlerinden akademisyenler, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı eğitmenlerinden, tarım sigortası departmanı olan ve bu konuda yetişmiş personeli olan sigorta şirketlerinde ki uzman personelden seçilmelidir.

Çünkü çiftçilerle yapılan görüşmelerde ortaya çıkmıştır ki çoğunluğunun yeni uygulamaları bilmediğini ve bu yüzden de sigortaya sıcak bakmadığını sonucuna ulaşılmıştır. Çoğu çiftçi konu hakkında yeterli bilgi alabilseler sigorta yaptırabileceklerini ifade etmişlerdir. Buradan da anlaşılacağı üzere; eğitimler arttıkça, sektör çalışanlarının ve buna bağlı olarak çiftçilerin bilgileri artacağından ve aynı zamanda bilgi eksikliğinden kaynaklanan sorunlar azalacağından, sektörde üretilen poliçe sayısında olumlu yönde bir artış olabileceği varsayılabilir.

Son olarak ta tahsilât sorunları hakkında, sektörde gerçekleştirilen görüşmeler neticesinde ortaya çıkan bulguların doğrultusunda, soruna şöyle bir çözüm önerisi getirmek mümkündür.

Devlet çiftçi destekleme primlerini, ÇKS sistemine göre yapmakta ve bu destekleri de çiftçilerin banka hesaplarına direk olarak yatırmaktadır. TARSİM yürürlüğe girdikten sonra çiftçilerin yaptırdığı tarım sigortası poliçelerinin priminin yarısını, devlet tarafından TARSİM'e ödemektedir. Kalanı da çiftçi harman sonunda kendisi ödemektedir. ÇKS sisteminden hangi çiftçinin sigorta yaptırdığını ve ne kadar prim ödeyeceğini görmek mümkündür. Şirketler harman sonunda ödenmemiş prim borçlarını sigortalının bilgileriyle birlikte TARSİM'e bildirebilirler. TARSİM'de bunları TKİB'nın ilgili birimlerine bildirebilir. Devlet de çiftçiye ödeyeceği bu desteklerden ödenmemiş poliçe prim borçlarını kaynaktan kesinti yoluyla tahsil ederek TARSİM hesabına ya da direk olarak sigorta şirketlerinin hesabına aktarabilir. Böylelikle tahsilât sorunu aşılabilir.

Sorunun halledilmesi, sigorta şirketleri ve bunların acenteleri ekonomik anlamada büyük ölçüde rahatlatacaktır. Bu durumun bir yansıması olarak da şirketler ve acenteleri daha fazla poliçe üretmek için yeni tarım sigortası depertmanları oluşturma yoluna gidebileceklerdir. Bu da burara da çalışacak yeni çalışanları istihdam etmeleri demektir. Böylelikle sektörde çalışan kişi sayı artacak ve günümüzdeki en önemli sorunlarından biri olan işsizlik sorununun giderilmesine bir parça da olsa, katkı sağlaması olanağını doğacağı varsayılabilir.

Kaynakça

Dinler, Tanfer, Yaltırık A. (2005) "Tarımda Risk Yönetimi ve Tarım Sigortaları", ZMO, VI. Tekn. Kong. Bild. Notu, TSV, (05.01.2005)

TARSİM, (2007) http://www.tarsim.org.tr/page.php?act=viewPage&name=faaliyet_raporu E.T. (25.12.2008)

Dinler, Tanfer, Yaltırık A. (2005) "Tarımda Risk Yönetimi ve Tarım Sigortaları", ZMO, VI. Tekn. Kong. Bild. Notu, TSV, (05.01.2005)

Anonim, (2001) Risk Management Tools for EU Agriculture , European Commission Agriculture Directorate-General, Working Document

Çetin, B., (2003) ‘‘Tarımsal Sigorta İşletmeciliği’’ Öztan Matbaası, Bursa

Tarım ve Köyişleri Bakanlığı (1997) I. Tarım Şurası Çalışma Belgesi, 25- 27 Kasım 1997, Ankara,

TARSİM (2006) Kurumsal Tarihçe, http://www.tarsim.org.tr/kurum.php. E.T. (19.06.2007)

Güngör M. (2006) Türkiye’de Tarım Sigortası Uygulamaları ve Devlet Destekli Tarım Sigortası Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Sigortacılık Anabilim Dalı, İstanbul, 2006

DPT, Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1985–1989, Yayın No: Dpt:1974.

DPT, Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı 1990-1994, Yayın No: Dpt: 2174

DPT, Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1996–2000, Yayın No: Dpt:1996.

DPT, Uzun Vadeli Strateji ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 2001- 2005,

http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/viii/plan8str.pdf. E.T. (15.10.2007)

Anonim, (2004) “Tarım İstatistikleri Özeti”, DİE, Ankara, 2004

Anonim, (2002) Hazine Müsteşarlığı, “ Tarım Sigortaları Teşviki Hakkında Kanun Tasarısı’’ Ankara, 2002

Tarım Sigortaları Vakfı (TSV), Hakkımızda, Kuruluş Amacımız, (2006)
http://www.tsvagronet.org/pdf/hakkimizda.24.03.2006.pdf. E.T. (01.06.2006)

İSEL M. (2010) AB Ortaklık Sürecinde Türkiye’nin Tarım Politikaları ve Buna Bağlı Olarak Değişen

Değişen Tarım Sigortalarının (TARSİM) İncelenip Değerlendirilmesi Yüksek Lisans Tezi,

Namık Kemal Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı Tekirdağ, 2010

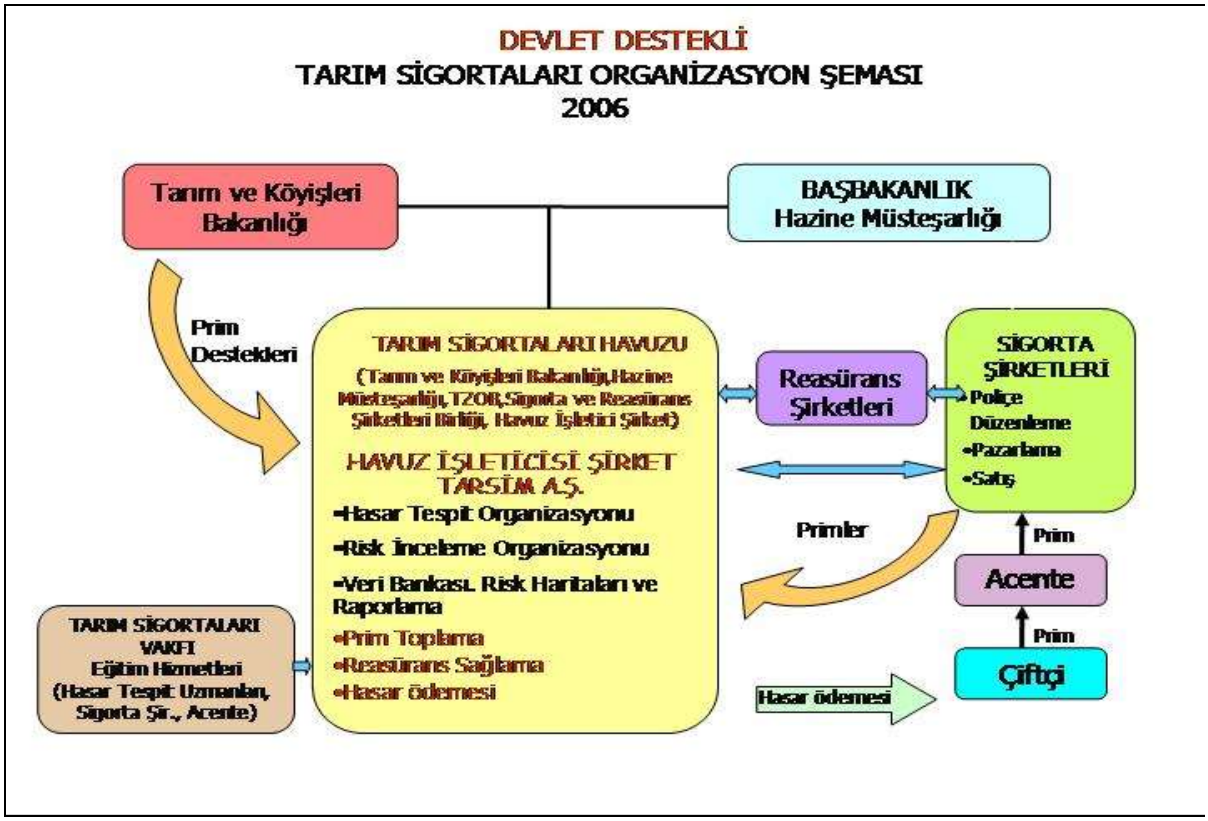
EKLER

1- Geleneksel ve Devlet Destekli Tarım Sigortalarının Teminatları Tablosu (TSV 2005)

TEMİNATLAR	GELENEKSEL	DEVLET DESTEKLİ
Bitkisel Ürünler	Dolu ve Yangın	Dolu, Yangın, Fırtına, Hortum, Heyelan ve Deprem Meyvelere Don
Sera ve İçindeki Ürünler	Dolu, Yangın, Fırtına, Hortum ve Sel	Dolu, Yangın, Fırtına, Hortum, Heyelan, Deprem ve Taşıt Çarpması
Çiftlik Hayvanları	Ölüm, Zorunlu Kesim, Yavru Atma ve Yavru Ölümü	Ölüm, Zorunlu Kesim, Yavru Atma ve Yavru Ölümü (Süt İnekleri)
Kümes Hayvanları	Ölüm, Zorunlu Kesim	Ölüm, Zorunlu Kesim

Su Ürünleri	Ölüm, Zorunlu Kesim	Ölüm, Zorunlu Kesim
DESTEKLER	YOK	%50 Prim Hasar Fazlası Destek Reasürans Desteği
ÇKS Çiftçi Kayıt Sistemi	YOK	VAR

2- Devlet Destekli Tarım Sigortaları Organizasyon Şeması



SİGORTACILIKTA TEKAFÜL SİSTEMİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Yrd. Doç. Dr. Nilüfer DALKILIÇ [35]
Dumlupınar Üniversitesi

Yrd. Doç. Dr. Ayşen ALTUN ADA [36]
Dumlupınar Üniversitesi

Öz

Tekafül (İslami) sigorta sistemi dünyada gelişme gösteren önemli bir sektördür. Tekafül sigorta, katılımcıların gönüllü katkı ve karşılıklı yardımlaşma esasları ile bir araya gelmesine dayanan faizsiz bir sistemdir. Türkiye'de yeni işlemeye başlayan bu sistem, geleceği olan ve gelişime açık bir sektör olarak görülmektedir. Çalışmanın amacı, tekafül sigorta sistemini incelemek ve Türkiye'deki tekafül sistemi için çıkarımlarda bulunmaktır.

Anahtar Kelimeler

Tekafül, Tekafül Modelleri, Mütüel Sigorta, Dünya'da Tekafül, Türkiye'de Tekafül

1. Giriş

Tekafül sisteminin temel ilkesi, sermayedar ve sigortalılardan toplanan primlerin faiz dışı piyasa enstrümanları ile değerlendirilmesidir. Tekafül sistemi başta Müslüman nüfusunun yoğun yaşadığı Orta Doğu ülkeleri olmak üzere Malezya ve Endonezya'da, ayrıca birçok Avrupa Birliği ülkesinde ve ABD'de uygulanmaktadır. Dünya'da 33 ülkede 200'ün üzerinde tekafül ürünleri sunan şirket bulunmakla birlikte HSBC, Allianz ve AIG Sigorta gibi dünyanın önemli sigorta devleri de tekafül sigorta ürünleri sunmaktadır. Çalışmanın önemi, bu sistemin esaslarına değinerek sistemi dünya ve Türkiye perspektifinden değerlendirmektir. Bu amaçla çalışmada öncelikle, tekafül sisteminin temel ilkeleri, tarafları ve modelleri etraflıca incelenmektedir. Daha sonra, dünya'da sistemin işleyişi ülke modelleri yardımı ile değerlendirilmektedir ve Türkiye ayrıca ele alınmaktadır. Çalışma, yazarların genel bir değerlendirme yapmaları ve çıkarımlarda bulunmaları ile sonuçlandırılmaktadır.

2. Tekafül Sigorta Sisteminin Temel İlkeleri

Müslüman nüfusu, İslami finansın başlamasında ve gelişmesinde en önemli unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Tablo 1'de dünyada Müslüman nüfusu hakkında bilgiler yer almaktadır. Dünyada Müslüman nüfusu artış göstermektedir. 2010 yılında dünya nüfusunun %24,86'sı Müslümandır. 2020 yılında bu artışın devam edeceği öngörülmektedir. Bu durum İslami finansın artan önemini koruyacağını ve gelişme trendinin devam edeceğini desteklemektedir.

Tablo 1: 2000-2020 Yıllarında Dünyada Tahmini Nüfus ve Müslüman Nüfus Yüzdesi

	2000		2010		2020	
	Nüfus	**Müslüman Nüfus %**	**Nüfus**	**Müslüman Nüfus %**	**Nüfus**	**Müslüman Nüfus %**
Asya	3,726,446,557	28,36	4,197,154,822	29,49	4,746,309,359	30,65
Afrika	819,461,202	42,72	1,033,044,104	42,06	1,307,200,138	41,48
Avrupa	726,156,921	5,14	732,729,325	5,74	741,656,508	5,67
Amerika	839,803,665	0,81	940,248,735	0,93	1,053,848,972	0,94
Okyanusya	25,769,279	0,32	28,911,730	0,28	32,467,153	0,25
Dünya	6,137,637,624	23,65	6,932,088,715	24,86	7,881,482,130	26,01

Kaynak: Kettani, 2010: 37.

İslami finans sektörünün global ekonomideki önemi her geçen yıl büyümektedir (Kwon, 2007: 53). İslami finans sektöründeki hızlı büyüme ve gelişme sayesinde, sektörün uluslararası finans sistemi içerisindeki önemi hızla artmaktadır. İslami finans sadece Müslüman ülkelerde değil, batı ülkelerinde de finansal bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır. İslami finans 60'dan fazla ülkede faaliyet göstermekte ve toplam varlıkları 500 milyar $'ı

[35] Dumlupınar Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü.
İletişim: nildalkilic@dumlupinar.edu.tr Tel: +90274 265 20 31-4661; Faks: +90 274 265 21 55
[36] Dumlupınar Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü.
İletişim: aysenaltun@dumlupinar.edu.tr Tel: +90274 265 20 31-4643; Faks: +90 274 265 21 55

aşmaktadır. İslami finansal sistem, İslami bankacılığı ve tekafül sigorta piyasasını geliştirmektedir (Jaffer, 2007: xi).

Tekafül (takaful) arapça bir kelimedir ve birbirine güvence sunmak ya da müşterek güvence anlamına gelmektedir (Ashraf, 2008: 14). Bu kavram karşılıklı yardımlaşma, sorumluluk paylaşımı ve işbirliği ilkelerini içermektedir (Wan Abdul Aziz, 2011: 4). Teberrü (tabarru) sistemi belirsizlik ve kumarın olmadığı tekafül sisteminin başlıca esasıdır. Teberrü (gönüllü katkı) yardımlaşma, hibe ve destek anlamındadır. Tekafül sisteminde her bir katılımcıdan, herhangi bir katılımcının maruz kaldığı risklerin oluşturacağı kayıpları karşılamak için bir fon oluşturulmaktadır. Sisteminin amacı bu fondan kayıpların karşılanmasıdır (Ashraf, 2008: 14).

Tekafül sigortası belli bir toplum üyesi grubun belirli bir zarara maruz kalmaya karşı finansal kaynaklarını bir havuzda topladıkları müşterek güvencenin İslami yolunu ifade etmektedir (Wan Abdul Aziz, 2011: 4). Geleneksel anlamdaki sigortacılıktan farklı olarak tekafül; belirsizlik, kumar ve faizi kapsamaz. Kâr beklentisiyle ortaklar tarafından risklerin yüklenimi yasaktır. İslam kurallarına uygun şekilde risk paylaşımı yapılması ve faizsiz bankacılık yatırım esasları ile fonların yönetilmesine önem verilir. İslami sözleşmeler uygulanmaktadır. Sistemde, şirket kâr elde ettiğinde katılımcılarına pay vermektedir. Gönüllü katkı ve yardımlaşma ile karşılıklı risk paylaşımı mevcuttur. (Patel, 2012; Lewis, 2011: 189-190). Reasürans tekafül modeli ise "retekafül" olarak isimlendirilmektedir. Retekafül, tekafül şirketlerinin, iştirakçilerinin zararlarını yüksek oranda karşılama talepleri riskine karşı, tekafül şirketlerine koruma sağlamaya yöneliktir. Retekafül şirketi sorumluluğu ve riski tekafül şirketi ile paylaşmaktadır (SwissRe, 2011: 6; Ayebe, 2007: 60).

3. Tekafül Sigorta Sisteminin Tarafları

Sistemde, katılımcılar ve tekafül şirketleri olmak üzere iki temel taraf bulunmaktadır. Bunlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

3.1. Katılımcılar: Bu sistemde poliçe sahipleri katılımcılar olarak yer almaktadır. Katılımcıların primleri katkı olarak nitelendirilir (SwissRe, 2011: 6-7). Katılımcılar, faizin olmadığı bir bakış açısıyla, değer ve inanışlarına göre paranın tam karşılığını almak amacıyla bireysel katkılarını gönüllü vermek suretiyle tekafül fonunun sahipliğine ortak olmaktadırlar (Bhatty, 2007: 16).

3.2. Tekafül Şirketleri: Tekafül şirketleri tekafül operatörleri (operator) olarak nitelendirilmektedir (Jaffer, 2007: 16). Bazı kaynaklarda tekafül operatörleri acente (agent) olarak da yer almaktadır (Kassim & diğerleri, 2013: 7). Çalışmada bu iki kavram tekafül şirketi olarak kullanılmıştır. Tekafül şirketleri İslami geçerlilik ve kurallarına uygunluk esaslarına bağlı olarak, kârlılık ve süreklilik amaçlarına uygun tekafül sistemini yönetme becerisi sunan şirketlerdir (Bhatty, 2007: 16). Tekafül sistemi sigortacının sigortalılarda oluşacak kayıpları karşıladığı sigortacılığın işbirliği türüdür. Bu düzenleme piyasadaki mütüel sigorta şirketlerine benzer yapıdadır. Ancak bu yapı sigortalıların ve hissedarların fonlarının yatırımı ve tekafül sigorta şirketlerinin ek sermaye oluşturma özelliklerinin işleyiş kapsamı İslami prensip üzerine kurulmaktadır (Kader & diğerleri, 2013: 3). Tekafül sistemi Müslümanların inanışlarına uygun olan bir sigorta sistemi sunmaktadır (Bhatty, 2007: 15). Ayrıca, kâr hedefi güden hibrid yapılı şirketlerdir ve diğer sigorta şirketleri gibi sermayeleşmişlerdir. "Karşılık" unsuru tekafül fonu ile sınırlıdır ve poliçe sahiplerinin katkı payları yani primleri ve yatırım gelirleri bu fonda toplanmaktadır. Sigorta poliçelerinin taahhütlerinde bir açık olması halinde ise tekafül havuzuna faizsiz bir kredi sağlayarak tekafül şirketleri sermayeyi, yükümlülüklerini karşılamak için aynı mütüel sigorta şirketleri gibi kullanırlar (SwissRe, 2011: 7). Tekafül şirketleri salt, mütüel sigorta şirketleri değildir. Tekafül şirketi katılımcılardan oluşan grupların birbirine ihtiyaçları olduğunda yardım etmek için müşterek oluşturdukları tekafül fonları ile kurulur (Kassim & diğerleri 2013: 76). Kooperatif de tek başına bir tekafül şirketi olmak için yeterli değildir. Tekafül sisteminde İslam ile uyumlu yatırım stratejileri yer almaktadır (Taylor, 2012). Özellikle Müslüman nüfusunun azınlıkta olduğu ülkelerde, tekafül şirketleri sigorta şirketlerinin içinde bir departman olarak kurulurlar. Bu kurumlara "tekafül window" denilmektedir (Kassim & diğerleri 2013: 76).

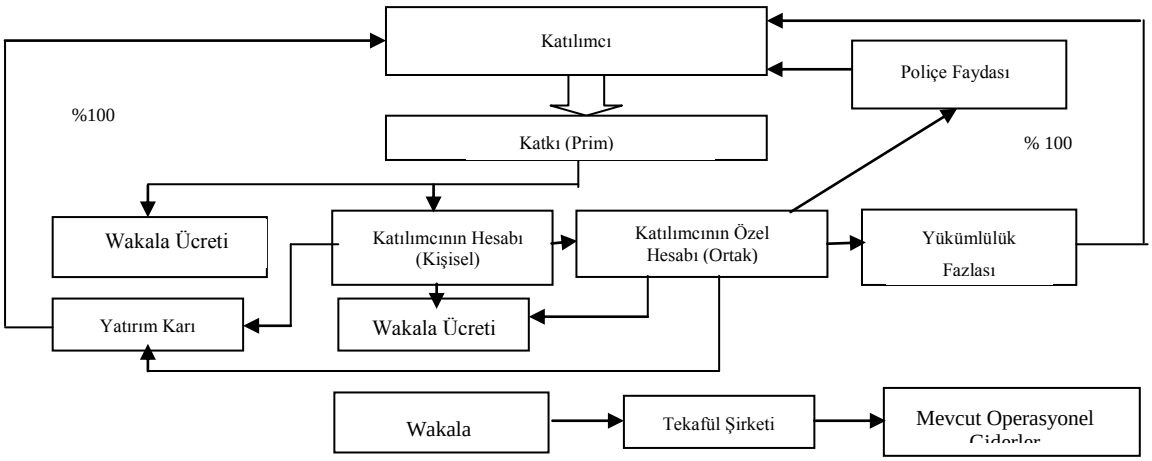
4. Tekafül Sigorta Sisteminin Modelleri

Standart tekafül modellerine, teşvik ücretleri gibi özellikler eklenmektedir. Böylelikle, modeller yerel ihtiyaçlara uyarlanmaktadır. Bazı durumlarda ise, ürüne bağlı olarak aynı tekafül şirketi içinde birden çok model kullanılabilmektedir (SwissRe, 2011: 7). Tekafül esasına dayanan 5 temel sigortacılık modeli bulunmaktadır. Bu modeller aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

4.1.Wakalah Modeli

Dünya'da en yaygın kullanılan model olan Wakalah, 1990'lı yıllarda uygulanmaya başlanmıştır (Patel, 2012; Kassim & diğerleri, 2013: 77). Şekil 1'de Wakalah modelinin işleyişi yer almaktadır. Bu modelde katılımcı, katılımcı hesabı olarak katkı ödemektedir. Katılımcının özel hesabı ortak olarak değerlendirilmekte risk gerçekleştiğinde zarar bu hesaplardan karşılanmaktadır (poliçe faydası). Tüm yatırım kârlılığı ve yükümlülük fazlası katılımcılara geri ödenmektedir.

Şekil 1: Wakalah Modelinin İşleyişi



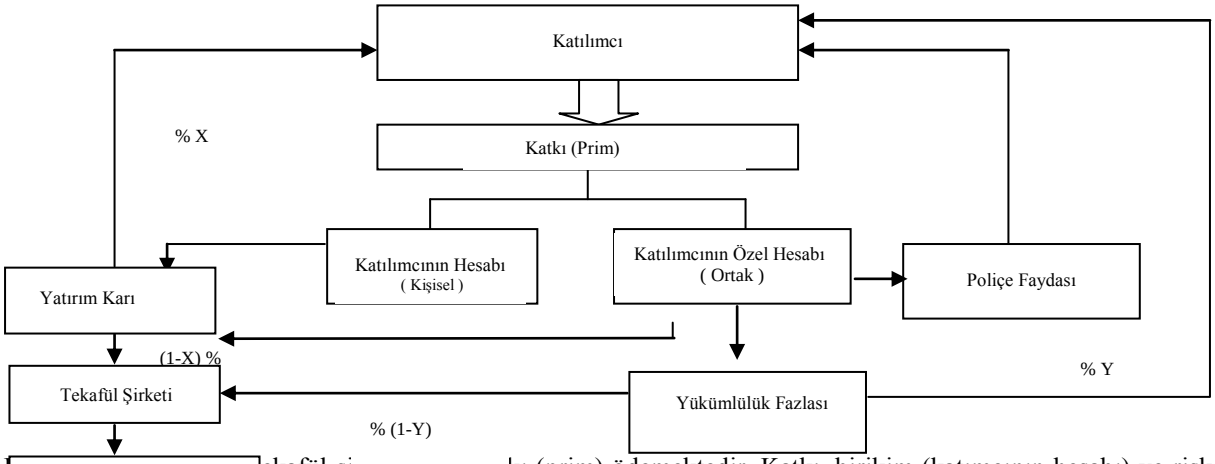
Kaynak: Kassim & diğerleri, 2013: 78.

Bu uygulamada, tekafül şirketleri katılımcılar için sadece operasyonel acente gibi faaliyet göstermektedirler. Wakalah modeli yatırım ortaklığına benzemektedir. Tekafül şirketi tekafül fonları ile yatırım yapmak ve tekafül faaliyetlerini poliçe sahipleri adına yürütmek için genellikle poliçe sahiplerinin yaptıkları katkıların sabit bir oranını önceden üzerinde anlaşılmış bir ücret şeklinde almaktadırlar. Tekafül şirketinin aldığı ücrete Wakalah ücreti denilmektedir. Tekafül şirketi wakala ücreti ile operasyonel giderleri karşılamaktadır Tekafül şirketi aktif varlıkların yükümlülüklerden aşan kısmından (underwriting surples) ve yatırım kârlarından hiçbir pay almaz veya taahhüt ve yatırımlardan meydana gelecek zararları üstlenmez. Ancak, eğer tekafül fonu bir açık ile karşılaşırsa tekafül şirketi tekafül fonuna fon fazla verdiğinde geri ödenmek üzere bir faizsiz kredi (qard) temin etmek zorundadır (Kassim & diğerleri, 2013: 77; SwissRe, 2011: 6). Bu modelde tekafül şirketi sadece faaliyet giderleri ücret gelirlerinin altında kalırsa kâr elde edebilir. Tekafül şirketi normal olarak taahhüt etme riski taşımaz bu nedenle riskleri doğru biçimde değerlendirmeden yapılan katkıları maksimize etmeye yönelebilir. Bu modelin bazı çeşitleri bu duruma cevap vermek üzere, sigortalanma kararlarında yeterli risk değerlendirmesini teşvik amacıyla tekafül şirketi için bir teşvik ücreti kullanmaktadır. Benzer biçimde, tekafül şirketinin fonda bir açık meydana gelmesi halinde faizsiz bir kredi sağlamaya zorlamak disiplinli bir risk değerlendirmesi için bir teşvik unsuru olmaktadır (SwissRe, 2011: 6).

4.2. Mudarabah Modeli

Mudarabah modeli ilk tekafül şirketleri tarafından kullanılan modeldir. Model, ilk kez 1984 yılında uygulanmıştır ve Bangladeş, Bruney, Sri Lanka ve Sudan'da çeşitli uygulama farklılıkları ile kullanılmaya devam edilmektedir (Patel, 2012; Kassim & diğerleri, 2013: 76). Temelde bir kâr paylaşımı modelidir (SwissRe, 2011: 6). Şekil 2'de Mudarabah modelinin işleyişi görülmektedir.

Şekil 2: Mudarabah Modelinin İşleyişi (Kaynak: Kassim & diğerleri, 2013: 77.)



katılımcı tekafül şirketine bir katkı (prim) ödemektedir. Katkı, birikim (katımcının hesabı) ve risk (katılımcının hesabı) olmak üzere iki kısıma ayrılır. Katılımcının birikim kısmında yer alan hesabındaki

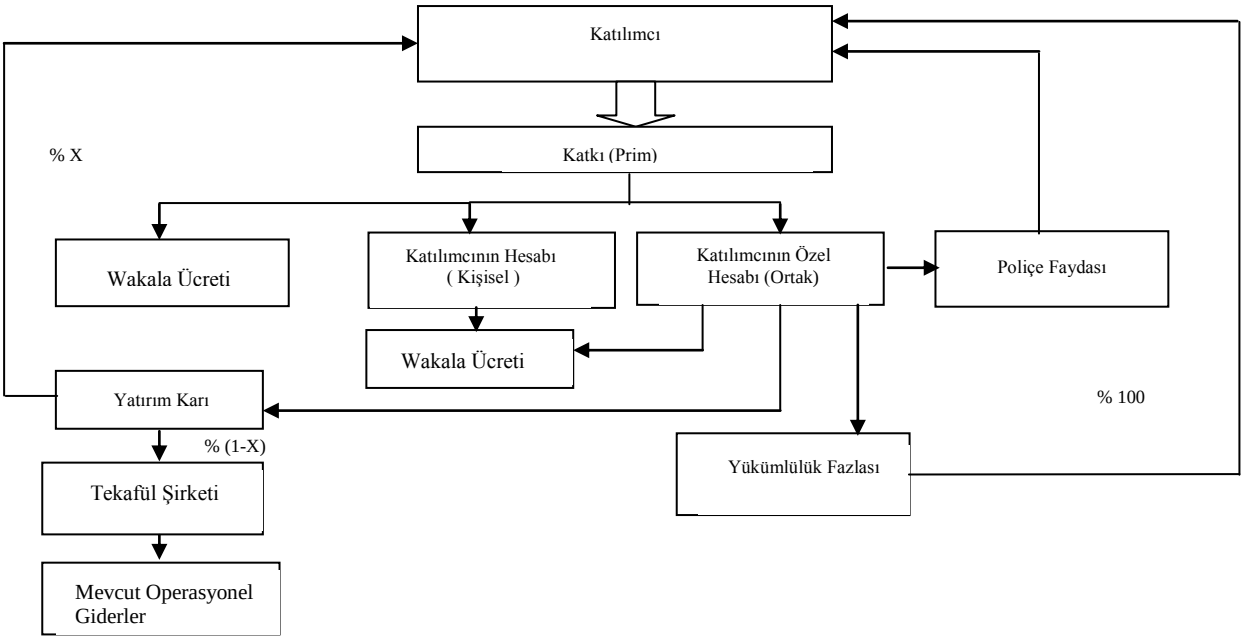
fonlar bireysel olarak katılımcıya aittir. Katılımcının risk kısmında yer alan özel hesabındaki fonlar, teminat altına alınan riskleri karşılayacak fonu ifade eden ortak havuzu oluşturur. Wakalah modelinin aksine, tekafül şirketi, katılımcıların fonu tarafından oluşan yükümlülük fazlasının ve yatırım faaliyetlerinden elde edilen kârın önceden üzerinde anlaşılmış bir kısmını almaktadır (%(1-Y) ve %(1-X)). Bu pay ile tekafül şirketi mevcut operasyonel giderleri karşılamaktadır (Kassim & diğerleri 2013: 76; SwissRe, 2011: 6).

Wakalah modelinde olduğu gibi, tekafül şirketi fonda bir açık meydana gelmesi halinde poliçe sahipleri fonuna faizsiz bir kredi temin etmek zorundadır. Bu model altında tekafül şirketi, faaliyet giderlerinin yükümlülük fazlası ve yatırım gelirleri toplamındaki payından daha düşük olduğu zaman kâr elde edebilir. Bu nedenle verimli fon yönetimi ve uygun risk değerlendirmesi tekafül şirketinin çıkarınadır. Ayrıca, sigortalanma işlemleri ve yatırımlardan ortaya çıkan değişken gelir özellikle poliçe sahipleri fonunun başlangıç aşamasında mali açıdan zorluk oluşturabilmektedir. Buna karşılık, taahhüt ve yatırım için salt mudarabah modeli yeni aile ürünleri için artık uygulanmamaktadır ve genel ürünler için nadiren uygulanmaktadır. Birçok akademisyen, özellikle de Orta Doğu'da, bu modeli kabul edilemez olarak değerlendirmektedir. Çünkü tekafül şirketi kâra ortak olmakta iken fonda meydana gelecek açığa ortak olmamaktadır (SwissRe, 2011: 6-7).

4.3. Hibrid Modeli

Hibrid modeli, wakalah ve mudarabah modellerinin bir birleşimidir. Melez ya da karma model de denilebilir. Şekil 3'de Hibrid modelin işleyişi yer almaktadır.

Şekil 3: Hibrid Modelinin İşleyişi



Kaynak: Kassim & diğerleri, 2013: 79.

Bu modelde yükümlülük fazlası katılımcıya ödenmektedir. Tekafül şirketi katılımcılar tarafından ödenen katkıların önceden üzerinde anlaşılmış bir oranı ve yatırım faaliyetlerinden edinilen kârdan bir pay (% (1-X)) almaktadır. Tekafül şirketi katkıların oranı ve aldığı kârdan bir pay ile mevcut operasyon giderlerini karşılamaktadır. Bazı finansal düzenleyiciler ve uluslararası organizasyonlar (örneğin İslami Finansal Kurumlar için Muhasebe ve Denetim Örgütü-AAOIFI) hibrid modelini tavsiye etmektedir. Çünkü bu model hem wakalah hem de mudarabah modellerinin güçlü yanlarını içinde barındırmaktadır. Yatırım faaliyetlerine mudarabah modelini uygulamak vekalet teorisi problemlerini azaltmaya yardım ederken, wakalah modelinin kullanımı tekafül şirketine sigortalanma işlemleri yönetim maliyetlerinin geri alınması olanağını sağlamaktadır (SwissRe, 2011: 6; Kassim & diğerleri 2013: 78).

4.4.Wakalah-Vakıf Modeli

Wakalah-Vakıf (waqf) modeli altında, tekafül şirketi başlangıç için bir bağış yaparak bir nakit vakfı açmaktadır. Bu bir İslami vakıf veya bağış kurumudur. Katılımcılar daha sonra ödeme taleplerinin karşılanmasında kullanılan vakıf fonunun teberrü kısmına katkıda bulunurlar. Tekafül şirketi sabit bir taahhüt ücreti (wakalah ücreti) kazanır. Poliçe sahipleri bütün tazminat talepleri ödendikten sonra havuzdaki artan meblağdan bir pay

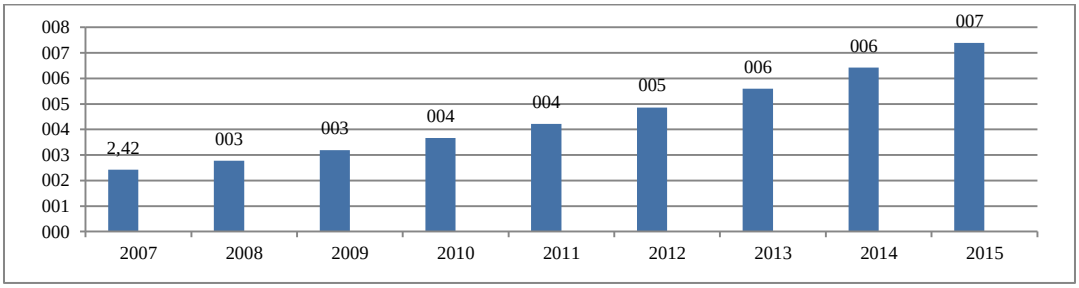
alabilirler. Bu meblağ rezervleri oluşturmak ve bağışta bulunmak amacıyla da kullanılabilmektedir. Artan meblağ yatırım faaliyetlerinde kâr paylaşımına olanak sağlamak için de değiştirilebilir. Wakalah modelinde olduğu gibi tekafül şirketi fonda bir açıklık meydana gelmesi halinde faizsiz kredi sağlar. Tekafül şirketi için teşvikler wakalah modellerindekilere çok benzer ancak, bu modelde wakalah modelindeki katılımcıların katkılarının sahipliği hakkında İslami hususlar karşılanmaktadır. Bu nedenle, Malezya ve Endonezya'da artan biçimde kabul görmüş ve yasa koyucuların onayını almış bir modeldir (SwissRe, 2011: 7).

4.5. Kâr Amacı Gütmeyen Tekafül Modeli

Daha çok Sudan'da kullanılan bir modeldir (SwissRe, 2011: 7). Sudan'daki Al Sheikhan tekafül şirketi kâr amacı gütmeyen tekafül modeline örnek olarak verilebilir (http://takaful.com/sa/). Bu model altında, fon için gereken başlangıç sermayesi faizsiz bir kredi şeklinde oluşturulmaktadır. Katılımcılar fona bağışta bulunarak, hem fonun sahibi hem de işleticisi olmaktadırlar (SwissRe, 2011: 7). Bu model kâr amacı gütmeyerek çalışan sosyal veya kamu iktisadi teşebbüslerin işleyişlerini içermektedir. Grup üyelerinden tamamı gönüllülük esası ile toplanan katkılar, grup üyesi olan her hangi bir katılımcının riske maruz kalması durumunda kullanılmaktadır (http://li.aleemkhanfalaki.com/).

5. Dünya'da Tekafül Sigorta Sistemi

İslami finans, global finans alanında gelişen ve yükselen bir sektör haline gelirken, sektör içerisinde yer alan tekafül sigorta sistemi de büyüme göstermektedir. Grafik 1'de tekafül sisteminin büyüme rakamları görülmektedir. 2010 yılında tekafül, 3,67 milyar $ değerine ulaşmıştır ve istikrarlı büyüyerek 2015 yılına kadar 7,39 milyar $'a ulaşması beklenmektedir (Reyazat & Nazeer, 2011: 15).



Kaynak: Reyazat & Nazeer, 2011: 14.

Grafik 1: Tekafül Sisteminin Gelişimi (milyar $)

2011 yılında tekafül sektörü temel piyasaları arasında, Malezya ve Birleşik Arap Emirliklerinde %24'ün üzerinde, Suudi Arabistan'da 0,5 milyar $ değerinde büyüme göstermiştir (Ernst & Young, 2012: 4). Tablo 2'de temel piyasalarda tekafül sisteminin işleyiş özellikleri yer almaktadır.

Tablo 2: Temel Piyasalarda Tekafül Sisteminin İşleyiş Özellikleri

TemelPiyasalar /Özellikler	Başlama Tarihi	Kullanılan model	Pay Sahipleri Arasında İhtiyat Paylaşımı	Mevzuat
Malezya	1985	Mudarabah/Hibrid	Var	1984 Tekafül Kanunu
Bayreyn	1979	Hibrid	-	Bahreyn Merkez Bankası ve 2006 Finansal Kurumlar Kanunu
Birleşik Arap Emirlikleri	1995	Hibrid /Wakala	-	9 Sayılı Federal Kanun
Endonezya	1994	Wakala/ Mudarabah	Var	Finans Kararnamesi
Kenya	2008	Hibrid	Var	2009 Sigorta Kanunu
Sudan	1979	Wakala/Hibrid	-	2003 Sigorta Kanunu
Pakistan	2003	Wakala Vakıf	Var	2000 Sigorta Yönetmeliği ve 2005 Tekafül Kuralları

Kaynak: Ernst & Young, 2012: 60-61.

Dünya'da uygulamada birçok şirket wakalah veya hibrid modellerine yönelme eğilimindedir (SwissRe,2011: 7). Tablo 2'de görüldüğü gibi, Malezya, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Endonezya, Kenya ve Sudan'da bu modeller kullanılmaktadır. Tekafül sisteminde mevzuatın ana odağı katılımcının yatırımlarını ve piyasa güvenliğini korumaktır. Malezya, Bahreyn, Pakistan, Suudi Arabistan ve Sudan gibi ülkelerde özel tekafül mevzuatları bulunmaktadır. Bazı ülkelerde tekafül sistemine yönelik mevzuat mevcut sigorta sistemi içerisinde genişletilmiştir. Bu ülkelere örnek olarak; Endonezya, Bruney, Sri Lanka ve Bangladeş sayılabilir (Bhatty, 2007: 16).

İlk tekafül sigorta şirketi Sudan'da 1979 yılında kurulan Islamic Insurance Company'dir. Sudan'da; 2010 yılı itibari ile 28 tekafül sigorta ve 10'dan fazla İslami prensibe dayalı olarak çalışan sigorta şirketi bulunmaktadır (Reyazat & Nazeer, 2011: 15). Tekafül sektörü Malezya'da da önemli gelişmeler elde etmiştir. 1984 yılında

tekafül kanununun yürürlüğe girmesi ile birlikte ilk tekafül şirketi 1985 yılında kurulmuştur. Bu tarihten itibaren Malezya tekafül sektörü gelişerek İslami finans sistemi içerisinde önemli katkılar oluşturmuştur. (http://www.bnm.gov.my).

Dünyada tekafül sigorta şirketlerinin sayısı artmaya devam etmektedir. Sri Lanka ve Tunus'da yeni tekafül sigorta şirketleri kurulmuştur (Reyazat & Nazeer, 2011: 15). Tekafül sektöründe 200'ün üzerinde şirket faaliyet göstermektedir. Tekafül sektöründe şirketler hayat ve hayat dışı branş ürünleri sunmaktadırlar (A.M. Best Company, 2013: 13). Sistemde, hayat sigortaları "aile tekafülü" olarak; hayat dışı sigortalar ise, "genel tekafül" olarak adlandırılmaktadır. Aile tekafülü; genellikle bireylerin ya da firmaların uzun vadede korunmasına yöneliktir. Kaza, sağlık sigorta branşları başta olmak üzere eğitim ve seyahat gibi alanlarda da sigorta ürünleri sunulmaktadır. Genel tekafül ise, bireylerin ya da firmaların genel olarak karşılaştıkları yangın, konut ve sorumluluk ile ilgili riskleri kapsamaktadır (SwissRe, 2011: 6; Ayebe, 2007: 60).

6. Türkiye'de Tekafül Sigorta Sistemi

Türkiye 2010 yılında 74,660 milyon Müslüman nüfusu ile dünyada Müslüman nüfusu en yüksek olan 8. ülkedir. 2030 yılında Türkiye'deki Müslüman nüfusunun 89,127 milyona ulaşacağı tahmin edilmektedir (Grim & Karim, 2011: 11).

Tablo 3: 2010 ve 2030 yıllarında Müslüman Sayısı En Yüksek Olan 10 ülke

	2010 yılı			2030 yılı	
	Ülke	**Yaklaşık Müslüman Nüfusu**		**Ülke**	**Tahmini Müslüman Nüfusu**
1	Endonezya	204,878,000	1	Pakistan	256,117,000
2	Pakistan	178,097,000	2	Endonezya	238,833,000
3	Hindistan	177,286,000	3	Hindistan	236,182,000
4	Bangladeş	148,607,000	4	Bangladeş	187,506,000
5	Mısır	80,024,000	5	Nijerya	116,832,000
6	Nijerya	75,728,000	6	Mısır	105,065,000
7	İran	74,819,000	7	İran	89,626,000
8	Türkiye	74,660,000	8	Türkiye	89,127,000
9	Cezayir	34,780,000	9	Afganistan	50,527,000
10	Fas	32,381,000	10	Irak	48,350,000

Kaynak: Grim & Karim, 2011: 11.

Dünya'da Türkiye'nin İslami finans ve tekafül sektörü için büyük potansiyeli olan bir piyasa olduğu ortak görüşü mevcuttur (Ernst & Young, 2012: 18). Türkiye'de yeni oluşmaya başlayan Tekafül, "ortak güvence, güvenceye katılma" olarak ifade edilen bir kavram olarak birbirini güvence altına almak veya karşılıklı güvence olarak tanımlanmaktadır (Wan Abdul Aziz, 2011: 4). Topladığı fonları, faiz dışı yatırım araçlarında değerlendiren faizsiz sigorta şirketleri, faiz kaygısı taşıyan, bu sebeple sigorta yaptırmayan önemli bir kesime hitap etmektedir. Bu da büyük fonların sektöre kanalize edileceği anlamı taşıdığından ekonomik açıdan oldukça önemli sonuçlar doğuracaktır.

Türkiye'de faizsiz sigortacılık uygulamasını ilk başlatan kuruluş Neova sigorta, dünyadaki sistemi Türkiye'ye adapte ederek uygulamaktadır. Karma sistem diyebileceğimiz Hibrid modelini benimsemektedir. Teknik işlemlerde ücretsiz vekalet, mali işlemlerde ise ücretli vekalet uygulamaktadır. Neova sigorta, en önemli ilkesinin bütün operasyon ve anlaşmalarında faizsizlik prensibine gösterdiği titizlik olduğunun altını çizmektedir (http://www.neova.com.tr) Şirketin yaptığı faaliyet diğer dünya tekafül şirketleri ile paraleldir ve bir havuz sistemiyle çalışmaktadır. Oluşan hasarlar bu havuzdan ödenmektedir. Yardımlaşma amacı ile bir havuzda toplanan sigorta primlerinden dönem sonunda operasyonel giderler düşüldükten sonra bir artı tutar kalması durumunda bu tutar, havuza iştirak edenler arasında oransal olarak paylaştırılmaktadır. Fonlar faiz ve alkollü içecek içermeyen yatırım araçlarında değerlendirilmektedir. Kâr payının dağıtımı ise genelde sigortalının bir yıl sonraki ödeyeceği primlerden düşürülmek suretiyle yapılmaktadır (TKBB, 2010: 42). Neova sigorta, Kuwait Finance House Grubu iştirakidir. Üretime 2010 yılında başlamıştır. Ülke çapında yaygın 550 acente, 3 katılım bankası acenteliği mevcuttur. Pazar payı %0,75'tir ancak 2017 yılı için şirket hedefleri, pazar paylarını %2,5'a çıkarmaktır (Koç, 2012).

Türkiye'de faizsiz sigortacılık sistemi ile ilgili bir mevzuat düzenlemesi mevcut değildir. Ancak, var olan sigortacılık mevzuatı içinde tekafül sisteminin uygulanmasında kısıtlayıcı herhangi bir engel yoktur (http://www.sigortahabergazete.com). Türkiye'de tekafül sigorta sistemini kurulması için, belirli bir sermaye şartı bulunmamaktadır. Ancak, 2007 yılında Resmi Gazete'de yayınlanan 5684 sayılı Sigortacılık Kanununa istinaden tekafül sigortacılığının yapılabilmesi için şirketler ya anonim ya da kooperatif şeklinde oluşturulmaktadırlar, bu durumda minimum sermaye şartı hukuki olarak bu çerçevede gerekmektedir. Ayrıca, tekafül sisteminde kâr iadesinin yapılabilmesi için ihtiyaç olan hesap kodunun, Ağustos 2007 Tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan bir yönetmelik ile uygun muhasebe hesap planı oluşturulmuştur. Ayrıca, "özel finans

kurumları" 2005 yılında 5411 Sayılı Bankacılık Kanunu ile "katılım bankaları" adını almıştır. Bu tarihten sonra teminat tesisinin katılım bankalarında da yapılabilmesine müsaade edilmiştir (http://tekaful.net/).

6. Sonuç ve Öneriler

Son yıllarda tekafül, dünya çapında büyüyen geleneksel sigortacılığa alternatif ve tamamlayıcı bir sistem olarak karşımıza çıkmaktadır. Tekafülün sigorta piyasasına girmesi ile, geleneksel sigorta modellerine dini/ahlaki itirazları olan insanlara erişilmektedir. Tekafül sistemi, Müslüman ülkelerde dini inançlar gereği ortaya çıkmıştır ve İslami finans içerisinde önemli bir büyüklüğe ulaşmaktadır. Müslüman nüfusunun azınlıkta olduğu ülkelerde de gelişim göstermektedir. Sistemin, İslami kurallara uygun olması Müslümanların etik anlayışını karşılamakta ve sigortalanma oranlarını arttırıcı bir unsur olarak görev yapmaktadır.

Türkiye'nin İslami finans ve tekafül sektörü için büyük potansiyeli olan bir piyasa olduğu ortak görüşü bulunmaktadır. Çünkü, Türkiye Müslüman nüfusu en fazla olan 8. ülkedir. Tekafül sigortacılığı açısından bu durum Türkiye'nin önemli bir sektör olacağına işaret etmektedir. Bugün Neova sigorta şirketi ile başlayan bu sistemin önemli gelişmeler kaydetmesi beklenmektedir. Dubaili Salama tekafül şirketi, HSBC Group ve Allianz Grubu, Türkiye'de tekafül sigortacılığı üzerine çalışmalarda bulunmaktadır. Bu durum gelecekte tekafül sisteminin sektöre entegre olabileceği yönündeki görüşleri desteklemektedir. Türkiye'de tekafül piyasasının gelişmesi hem sosyal katılım hem de ekonomik kalkınma açısından kritik önemdedir. Türkiye'de sistem, faiz, belirsizlik, kumar kaygısı taşıyan; bu sebeplerle sigorta yaptırmayan önemli bir kesime hitap edecektir ve bu kesimin fonları sisteme dahil olacaktır. Böylelikle, sigortanın tabana yayılması finansal sisteme, şokları daha iyi emen, tüketimi yumuşatan ve öngörülemeyen olaylar ile ilişkili riskleri yöneten bir yapı kazandıracaktır.

Türkiye'de; tekafül sigortacılık sisteminin büyümesi için farkındalık yaratılması, bilgilendirilmenin artırılması oldukça önemlidir. Ayrıca istikrarlı bir tekafül piyasası için, yasal çerçevenin güçlendirilmesi, diğer ülkelerle ortak çalışmaların yapılması ve yeni iş modellerinin geliştirilmesi gerekmektedir.

Kaynakça

Ayebe, A.(2007). "The development of the comprehensive takaful products", *Islamic insurance, trends, opportunities and the future of the takaful*, Ed: Sohail Jaffer, London: Euromoney Institutional Investor Plc and Individual Contributors.

A.M. Best Company. (2013). Tekaful review, http://www.ambest.com/resources/takaful_review.pdf.

Ashraf, M. (2008). "Takaful Insurance Business*", Economic Review*, 2 (3), 14-19.

Bhatty, A. (2007). "The growth and global market for takaful", *Islamic insurance, trends, opportunities and the future of the takaful*, Ed: Sohail Jaffer, London: Euromoney Institutional Investor Plc and Individual Contributors.

Ernst&Young. (2012). Industry growth and preparing for regulatory change, The World Tekaful Report, http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_World_Takaful_Report_2012/$FILE/Ernst%20&%20Young's%20The%20World%20Takaful%20Report%202012.pdf [26.03.2013].

Grim, B. J. & Karim, M. S. (2011). The Future of the global muslim population projections for 2010-2030, Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life, http://pewforum.org/The-Future-of-the-Global-Muslim-Population.aspx [23.03.2013].

Kader, H. A. & Adams, M. & Hardwick, P. & Kwon J. W. (2013). "Cost Efficiency and Board Composition under Different Takaful Insurance Business Models", *International Review of Financial Analysis*, doi: 10.1016/j.irfa.2013.02.002, 1-35.

Kassim, Z. A. M. & Odierno,H. S. & Patel, S. (2013). "Hybrid insurance structures: reciprocals, hybrid mutual insurers, and takaful, *Takaful and mutual ınsurance, alternative approaches to managing risks,* Ed: Serap O. Gönülal, Washington: World Bank.

Kettani, H. (2010). "World Muslim Population: 1950: 2020", *International Journal of Environmental Science and Devlopment*, 1 (2), 1-42.

Koç, Ö. (2012). *Hybrid insurance structures*. Mutual Insurance and Takaful in a Changing World,

International Conference,November12-13,İstanbul.
Erişim;http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTFINANCIALSECTOR/0,,contentMDK:23235677~pagePK:210058~piPK:210062~theSitePK:282885,00.html.

Kwon, W. J. (2007). "Islamic Principle and Takaful Insurance: Re-evaluation", *Journal of Insurance Regulation*, 26 (1), 53-81.

Lewis, M. K. (2011). "The evolution of takaful products ", *Islamic capital markets, products and strategies*, Ed: Kabir Hassan & Michael Mahlknecht, United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.

Patel, S. (2012). *Dynamics of the cooperatives, mutual insurance & takaful*. Mutual Insurance and Takaful in a Changing World, International Conference, November 12-13, İstanbul. Erişim; http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTFINANCIALSECTOR/0,,contentMDK:23235677~pagePK:210058~piPK:210062~theSitePK:282885,00.html.

Reyazat, F. & Nazeer, T. (2011). 2010 A year of innovation – islamic finance and banking report, Global Islamic Finance, January.

SwissRe (2011). Islamic insurance revised, economic research-consulting, Swiss Reinsurance Company Ltd., September.

Taylor, D. (2012). Implementation of mutual insurance and takaful what is a takaful operation. Mutual Insurance and Takaful in a Changing World, International Conference, November 12-13, İstanbul. Erişim;http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTFINANCIALSECTOR/0,,contentMDK:23235677~pagePK:210058~piPK:210062~theSitePK:282885,00.html.

Türkiye Katılım Bankaları Birliği Raporu (2010). Katılım Bankaları 2010. Erişim; http://www.tkbb.org.tr/index.php?option=com_frontpage&Itemid=82.

Wan Abdul Aziz, W.A.& Che Mat, A. & Engku Wok Zin, E.A.M. (2011). "A Study of Contributing Factors in Islamic Motor Insurance", *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1):1- 20.

http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=fs_mfs&pg=fs_mfs_bank&lang=en, [28.03.2013].

http://www.neova.com.tr/?s=faizsiz-sigortacilik, [29.03.2013].

http://www.takaful.com.sa/m4sub3.asp, [01.04.2013].

http://li.aleemkhanfalaki.com/chapters/takaful-islamic-concept-of-insurance/,[02.04.2013].

http://www.tekafulsigorta.com/2011/04/tekaful-sigorta-turleri.html, [05.04.2013].

http://www.sigortahabergazete.com/2012/11/14/ulkemizin-mutuel-ve-tekaful-sigorta-temsilcileri-karma-sigorta-yapilarinin-uygulanabilirligi-hakkinda-neler-soyledi/; [06.04.2013].

http://tekaful.net/?page_id=43; [06.04.2013].

OTURUM 7

TEMEL SİGORTACILIK

- Sigorta Şirketlerindeki İç Kontrol Sisteminin Önemi ve Finansal Bilgi Manipülasyonunu Önlemede Rolü

  Prof.Dr. Ganite Kurt, Dr. Tuğba Uçma, Yrd.Doç.Dr. Ongun Emgin

- Sigortacılık Sektöründe Eksperlik, Önemi ve Akademik Yapılanmanın Mesleki Değeri

  Rıdvan Ali Gürkan

- Sorumluluk Sigortaları ve Dünya Uygulamaları

  Oğuz Erencan, Zeynep Albayrak

SİGORTA ŞİRKETLERİNDEKİ İÇ KONTROL SİSTEMİNİN ÖNEMİ VE FİNANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONUNU ÖNLEMEDE ROLÜ

Prof. Dr. Ganite KURT
Gazi Üniversitesi

Dr. Tuğba UÇMA
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

Yrd. Doç. Dr. Ongun Emgin
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

Öz

İşletmelerdeki iç kontrol sistemi ve etkinliğinden bahsedebilmek için öncelikle iç denetim kavramına değinmek gerekmektedir. Geleneksel anlamda iç denetim fonksiyonu, işletmenin muhasebe bilgisinin güvenilirliğini ve işletmenin varlıkların korunmasını sağlayan bir sistem olarak ifade edilmektedir. Ancak günümüzde iç denetim fonksiyonu, operasyonel denetimi ve risk yönetimi konularında da sıklıkla başvurulan bir kaynak haline gelmiştir. Böylelikle iç denetimin artan bir şekilde örgütün yönetim kontrol yapısının belirlenmesinde önemli bir rol oynadığını söylemek mümkündür (Spekle vd., 2005: 2). Bununla birlikte iç denetim, birçok işletmede iç yönetim kontrol sistemlerinin sağlanması ve yürütülmesi açısından da önem taşımaktadır (Widener ve Selto 1999: 45). İşletmelerdeki iç kontrol mekanizmaları, etkinliği iyileştirir, varlık kaybı riskini düşürür ve finansal raporların güvenilirliği ile yasa ve düzenlemelerle uyumun sağlanmasına yardım eder. İç kontrol mekanizması, şirketlerin karlılık hedeflerinden şaşmamaları, görevlerini başarıyla yerine getirebilmeleri ve yol boyunca karşılaşabilecekleri sürprizleri minimize edebilmeleri için vardır. Bunlar, yönetimin, hızla değişen iktisadi ve rekabetçi ortam, değişken müşteri talep ve öncelikleri ve gelecekteki büyüme için gerekli olan yeniden yapılanma ile baş edebilmesini sağlar (COSO İç Kontrol Bütünleşik Çerçeve, http://www.bumko.gov.tr). Bununla birlikte işletmedeki iç kontrol sisteminin etkinliğinin yüksek olması demek denetim riskinin azalması ve hileli finansal raporlamanın neden olduğu kayıpların önlenmesi açısından önem taşımaktadır (Chen ve Lee 1992: 1-2). Bilindiği gibi iç kontrol sisteminin ya da iç denetimin yetersizliğinin ya da eksikliğinin finansal raporlama (Doyle vd. 2007; Ge ve McVay 2005; Hoitash vd. 2009; Kinney 2001; Krishnan 2005) ve bağımsız denetim süreci ile denetim kalitesi üzerine de olumsuz etkiler yaptığı ampirik olarak kanıtlanmıştır (Ashbaugh-Skaiffe vd. 2007; Doyle vd. 2007; Felix Jr. vd. 2001; Hogan ve Wilkins 2010; Spira ve Page 2003). Bu doğrultuda taşıdıkları önem nedeniyle modern denetim anlayışına uygun bir biçimde iç denetim ve iç kontrol faaliyetlerinin düzenlenmesi ya da uyarlanması gerekmektedir (Marşap vd., 2012). Böylelikle iç kontrol eksikliği nedeniyle ortaya çıkabilecek hileli finansal raporlama ve muhasebe manipülasyonlarının da önüne geçilebilecektir.

Çalışmada iç kontrol sisteminin önemine yönelik belirtilen açıklamaların sigorta şirketleri açısından değerlendirilmesi yapılacaktır. Bu değerlendirme sırasında Sermaye Piyasası Kurulu tarafından 28.02.2002 tarihli resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren Emeklilik Yatırım Fonlarının Kuruluş ve Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Yönetmelik esas alınmaktadır. İlgili yönetmeliğin 14. maddesinde fonların iç kontrol sistemine ilişkin açıklamalar yapılmaktadır. Sermaye Piyasası Kurulu'nun 20.01.2012 tarih ve 54 sayılı kararında da "*Emeklilik Yatırım Fonlarının Kuruluş ve Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Yönetmelik'in (Yönetmelik) "Fonun iç kontrol sistemi" başlıklı 14'üncü maddesinde düzenlenen emeklilik fonlarının iç kontrol sistemi kapsamında gerçekleştirilen faaliyetler aşağıda belirtilen esaslar çerçevesinde yürütülür."* şeklinde bir açıklama yapılmaktadır. Bu doğrultuda çalışmada sigorta şirketlerinin iç kontrol sistemlerine ilişkin açıklamalar yapılacaktır. Bu şirketlerdeki iç kontrol sistemlerinin etkinliğinin değerlendirilmesi için ise, 2009 – 2012 yılları arasındaki SPK haftalık bültenlerinden yararlanılarak, Hazine Müsteşarlığı'nın verilerine göre Türkiye'de bulunan 59 adet sigorta şirketine ilişkin tespit edilen muhasebe manipülasyonlarına yönelik veriler kullanılacaktır. Böylelikle sigorta şirketlerinin iç kontrol sistemlerine ilişkin istatistiksel veriler de sunulabilecektir.

Kaynakça

Asbaugh – Skaiffe, H., Collins, D.W. and Kinney Jr., W.R. 2007. The Discovery and Reporting of Internal Control Defiencies Prior to SOX – Mandated Audits, Journal of Accounting and Economics, 44, 166-192.

Chen, K. And Lee, R.M. 1992. Schematic Evaluation of Internal Accounting Control Systems, Erasmus University Rotterdam, EURIDIS Research Monograph No. RM -1992-08-01.

Doyle, J., Ge, W. And McVay, S. 2007. Determinants of Weakness in Internal Control Over Financial Reporting, *Journal of Accounting and Economics,* 44 (1-2), 193-223.

Felix Jr., W.L., Gramling, A.A. and Maletta, M.J. 2001. The Contribution of Internal Audit as Determinant of External Audit Fees and Factors Influencing This Contribution, Journal of Accounting Research, 39 (3), 513-534.

Ge, Weili and McVay, Sarah. 2005. The Disclosure of Material Weakness in Internal Control after the Sarbanes – Oxley Act, Accounting Horizons, 19 (3), 137-158.

Hogan, C.E. and Wilkins, M.S. 2010. Evidence on the Audit Risk Model: Do Auditors Increase Audit Fees in the Presence of Internal Control Defiencies?, Contemporary Accounting Research, 25 (1), 219-242.

Hoitash, U., Hoitash, R. And Bedard, J.C. 2009. Corporate Governance and Internal Control over Financial Reporting: A Comparison of Regulatory Regimes, *The Accounting Review,* 84 (3), 839-867.

Kinney, W. 2001. Accounting Scholarship: What is Uniquely Ours?, The Accounting Review, 76 (2), 275-284.

Krishnan, J. 2005. Audit Committee Quality and Internal Control: An emprical analysis, The Accounting Review, 80 (2), 649-675.

Marşap, Beyhan, Ganite Kurt ve Tuğba Uçma. 2012. Sürekli Denetimin Gerektirdiği İç Denetim Faaliyetleri Açısından Stratejik Yönetim Muhasebesinin Gerekliliği, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Cilt: 14, Sayı: 4, Aralık, S. 1-18.

Spekle, R.F., Elten, H.J. and Kruis, A.M. 2005. Sourcing of Internal Auditing: An Emprical Study, www.repub.eur.nl/res/pub/6891/ERS%202005%20046%20F%26A.pdf Erişim Tarihi: 13.01.2012

Spira, L.F. and Page, M. 2003. Risk Management: The reinvention of internal Control and the changing role of internal audit, Accounting, Auditing & Accountability Journal, 16 (4), 640-661.

Widener, S.K. and Selto, F.H. 1999. Management Control Systems and Boundaries of The Firm: Why do Firms Outsource Internal Auditing Activities?, Journal of Management Accounting Research, 11, 45-73.

http://www.bumko.gov.tr

http://www.spk.gov.tr

SİGORTACILIK SEKTÖRÜNDE EKSPERLİK, ÖNEMİ VE AKADEMİK YAPILANMANIN MESLEKİ DEĞERİ

Rıdvan Ali GÜRKAN[37]
Sigorta Eksperi

Öz

Tarihin yaşanılmaya başlanılması ile birlikte, Sahip olma duygusu insanoğlunun en temel içgüdüleri arasında yer almış ve sahip olunan toprağı, malı, mülkü ve hatta onuru korumak adına yüzyıllarca süren savaşlar yaşanmıştır. Gelecekte de insanların maddi varlıklarının sosyal statülerindeki etkisinin önemi asla azalmayacağından, doğal olarak her insanda sahip olduklarını kalıcı olarak kaybetme korkusu devam edecektir.

Zaman içinde, kaybettiklerini yerine koymanın bazen imkânsızlığı bazen de maddi yetersizliğinin getirdiği duygusal çöküşlere ve maddi kayıplara karşı ise üretilen çözüm fikri ile "Sigorta" sektörü doğmuştur.

İlkel anlamlarından ve ciddiyet ve emniyet içermeyen çözümlerden sonra ilk defa İtalya, Genova'da kurulan Sigorta şirketi ile deniz ticaretinde risklerin belirli komisyonlar ile paylaşılmasına başlanmış ancak bu yapılanmanın da çok rağbet görmemesiyle birlikte uzun yıllar sigorta sektörünün atıl kalmıştır. Ancak; 18. Yüzyılın sonlarında İngiltere'de bir kahve işletmecisi olan Edward Lyoddy'un kahvesinde toplanan iş adamları ve tüccarların aralarında riskler ile ilgili anlaşma yapmaları bu işin ciddi temellerinin yeri olmuştur. Daha sonra sevilen kahveci Lyodd'un ölümünden sonra orada toplananlar; onun adını verdikleri bir birlik haline gelmişler ve gerçek anlamda sigortacılık başlamıştır.

Bu sektörün doğuşu ile birlikte, kayıpların; miktar, nitelik, nicelik ve yerlerine konulmasının ve maddi ve manevi değerlerinin bilinmesi ve sigorta eden kurumlar ile, sigorta edilen şahıslar arasında güvenilir, bilgili, sözü dinlenir ehil ve uzlaştırıcı şahıslar tutulmaya başlanmış ve zaman içinde bu şahıslar önce Sigorta şirketleri tarafından akredite edilerek çalışmaya başlamış, daha sonra Ülkelerinde bir çatı altında birleşerek "Bilirkişi" adı altında örgütlenmiş ve "Eksper" ismini almışlardır.

Gerek teknolojinin, gerekse sigortacılığı ilgilendiren bilgilerin artması Eksperlerdeki mesleki yeterlilik arayışına önem getirmiş ve akademik kariyerlerde Eksperlik hizmetinin talep edilmesinde bir tercih sebebi olmuştur.

Kavramlar geliştikçe ve ticari oyuncular çeşitlendikçe; Eksperlik kavramı da çeşitlenmiş ve bir branşın içinde bile değişik özgün eğitim almış olan şahısların eksperliğine ihtiyaç duyulmaya başlanmıştır. Ve sonunda Sigorta Eksperliği topyekün bir meslek kavramı olarak nitelendirilmiş ve yasalarda yerlerini almışlardır.

Doğru, tarafsız, bilgili, dirayetli ve uzlaştırıcı tutum içinde olmak zorunda olan ve gerek sigortalı gerekse sigortacının; şüpheye yer bırakmayacak şekilde hesaplamalarını yapması gereken sigorta Eksperleri; attıkları her imza ile bağlayıcı olacaklarının bilincinde; önemli bir görev üstlendiklerinin farkında olmak zorundadırlar.

Türkiye'de; Hazine Müsteşarlığı denetiminde ve tarafsız olarak hizmet veren Eksperler; zamanın şartlarına uygun olarak hazırlanan yasa ve yönetmeliklerin ışığında çalışmalarını sürdürmektedirler. Dünyanın gelişmiş ülkelerinde de aynı tip uygulamalar içinde olan Sigorta Eksperleri; uluslararası Enstitü kuruluşlarından da sertifika almakta ve bu suret ile uluslararası hukuk içinde de kendine yer bulmanın gururunu yaşamaktadır.

Hâlihazırda Türkiye'de toplam 1401 aktif bağımsız Eksper ile hizmet veren meslek örgütü; İcra komitesi ile yönetilmekte ve toplam sayılarının %70'i oranında üniversite çıkışlı olmaktadır.

Sigorta Eksperliği mesleği geriye doğru çok yakın bir zamana kadar resmi bir meslek örgütü olmaması sebebi ile ve toplum tarafından bilinmemesi ve üniversitelerimizde Sigorta Eksperliği bölümü olmaması sebebi ile yeteri kadar tanınamamış ve bir hasar sonrası zararı tespit eden bilirkişi olarak düşünülmeye devam etmekteydi.

Akademik olarak bir kürsü yaratıldığı zaman önemi anlaşılacak mesleğimiz; ileride ister mimar, ister mühendis ister doktor olsun; mesleğinde akademik kariyer yapmış olan insanların tercih edeceği bir lisans üstü program olacaktır. Kesinlikle pedagojik bir ders de almak mecburiyeti olacağı için zarar gören şahıslara nasıl davranması gerektiğinin bilincine erişmiş ve mesleği ile bağlantılı zararların nitelik ve nicelikleri ile yeniden değerleme hesaplanması ve sigortacılığı kapsayan taleplere cevap verecek yeterliliğe sahip olmasının avantajını kullanacak ve gereksinmelere hatasız yorumlar yapacaklardır.

[37] İletişim: datahaber@hotmail.com
Cep: 0 533 247 7976 Tel:+90312 425 3969 Fax:+90312 425 3968
Adres: Altın Vadi Sitesi D/22 Aleksander Dupcek Cad. Hilal Mah. Yıldız Çankaya ANKARA

Diğer taraftan; mesleğimizin çok önemli bir varlık nedeni de akademik yeterliliğin yanı sıra bilinçli çalışmalar ile gerek şahsa, gerekse firmalara sigortalatmak istedikleri risklerin analizlerini yaparak hangi riskin hangi değerden sigorta edileceği ve risk gerçekleşmesi halinde kendi zararlarının ne oranda karşılanacağının danışmanlığını vermektir.

İnsan yaşamında riskler olduğu sürece ve bu risklerde kayıpların yaşanabileceği bilinci devam ettikçe, bu risklerin doğru değerlendirilmelerinin ve tazmin edilmelerinin de önemi aynı oranda devam edecektir. Bu risklerin de doğru satın alınmış riskler olduğunu ve zararın da maddi ve manevi boyutunu doğru değerlendirilmesini yasal olarak belirlemeye yetkili tek meslek Sigorta Eksperliğidir.

SORUMLULUK SİGORTALARI VE DÜNYA UYGULAMALARI

Oğuz ERENCAN[38]
ERN Sigorta

Zeynep ALBAYRAK[39]
Gümüş Ay Sigorta

Öz

Dünyada sigortacılığa benzer ilk uygulamalara günümüzden yaklaşık 4000 yıl önce Babiller' de, M.Ö. 600 yıllarında Hindu' lar da, sonraları sigortaya daha yakın uygulamalar özellikle deniz ticaretinin geliştiği yerlerde rastlanmaktadır. Prim esaslı sigortalar yaklaşık M.S. 1250 yıllarında Venedik, Floransa ve Cenova şehirlerinde görülmektedir. Denizde başlayıp gelişen sigortacılık, daha sonraları hayat sigortası fikrinin doğmasına neden olmuştur. 17.yy.'ın ikinci yarısı sigortacılığın gelişmesine yol açan iki önemli olay sahne olmuştur. Bunlardan ilki sigortacılıkta istatistik metod ve tekniğinin uygulanmaya başlaması (İhtimal Hesapları), ikincisi ise 2 Eylül 1666 tarihinde Londra'da meydana gelen ve dört gün sürerek 13.000 evle 100 kilisenin kül olmasına yol açan büyük yangındır. Modernleşen dünya da zaman içerisinde sanayinin de gelişmesiyle yaşanan büyük teknik hasarlar, mühendislik sigortalarının gelişimine yol açmıştır. 20. yüzyılın başlarında sigorta şirketleri her türlü sigorta ihtiyacına cevap verebilecek şekilde örgütlenmelerini tamamlamış kuruluşlar olarak etkin hizmet verebilecek düzeye ulaşmışlardır. Sorumluluk Sigortaları' na 19. Yüzyılda İngiltere yasalarında, 1880 yıllarda da ABD yasalarında izlerine rastlanmaktadır. Yasalar İşveren Sorumluluk (Yükümlülük) Sigortalarını tanımlamıştır. Bu çalışmamızda Sorumluluk Sigortaları' nın Türkiye ve dünya uygulamaları incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler

Sigortacılık, Sigortacılığın tarihçesi, Sorumluluk Sigortaları, Sorumluluk sigortalarının tarihçesi

1.Giriş

Dünya nüfusunun artması, sanayi ve teknolojinin gelişmesi, meslek risklerinin artması sonucu sigortacılık sektörü de ihtiyaçları belirleyerek gelişmektedir. Bu ihtiyaçlardan biri de sorumluluk sigortalarıdır. Her ne kadar sorumluluk sigortalarının izlerine 19. Yüzyıl ve 1880 yıllarda İngiltere ve ABD yasalarında rastlansa da asıl yasalar ve düzenlemeler 1915 yılından itibaren görülmektedir. 1920 yılına kadar bütün sorumluluk politikaları işveren sorumluluk olarak adlandırılmıştır. 1920 yılı öncesi Lloyd' a havacılık sorumluluk sigortalarının izlerine de rastlanmaktadır. 1930 yılında havacılık sorumluluk sigortaları yeniden gündeme alınıp geliştirişmiş ve 1941 yılın da yaygınlaşmaya başlamıştır. Günümüze kadar da sorumluluk sigortaları dünyada birçok alanı, mesleği, riski teminat kapsamına alarak kişi ya da kuruluşların hukuki ve maddi zararlarını karşılamaktadır.

1.1. Sorumluluk Sigortaları Nedir, Neleri Kapsar?

Sorumluluk Sigortaları; Özel veya Tüzel kişilerin sorumluluğunda olan çalışanlarının uğrayabileceği, kendilerinin ve çalışanlarının 3. Şahıslara verebilecekleri, kendileri ile aralarında bir hizmet sözleşmesi bulunan kişi veya kurumlara verebilecekleri bedeni ve maddi zararı tazmin eden, hukuki sorumluluklarını karşılayan sigorta ürünleridir.

1.2. Sorumluluk Sigortaları ve Türkiye Uygulamaları

Ülkemizde oldukça spesifik bir branş olan sorumluluk sigortaları 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu gereği 11/07/2007 tarihli ve 26579 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 2007/1 sayılı Sigorta Branşlarına İlişkin Tebliğe göre:

1- Kara Araçları Sorumluluk Sigortaları

2- Hava Araçları Sorumluluk Sigortaları

3- Su Araçları Sorumluluk Sigortaları

4- Genel Sorumluluk Sigortaları

[38] Ern Sigorta Aracılık Hiz. Ltd. Şti., oguz.erencan@ernsigorta.com.tr,0312 4405767-0533 5795284

[39] Gümüş Ay Sig.Ara. Hiz.Ltd.Şti., zeynep@gumusaysigorta.com.tr, 0 312 2223003–0 506 8926601

Olmak üzere dört başlıkta ve yine aynı tebliğde B bendinde birden fazla branş için verilen ruhsat tanımlarında da değerlendirilmektedir.
Resmiyette dört başlıkta değerlendirilen Sorumluluk Sigortalarını, alt maddeleri ile birlikte uygulamada iki ana başlık altında da toplamak mümkün.

1- Zorunlu Sorumluluk Sigortaları
2- İsteğe Bağlı Sorumluluk Sigortaları

Zorunlu Sorumluluk Sigortaları: Yasal düzenlemelerle yaptırılması zorunlu kılınan sigortalardır. Bu sigortalar:

a) Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
b) Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası
c) Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sigortası
d) Tüp gaz Zorunlu Sorumluluk Sigortası
e) Zorunlu Karayolu Taşımacılık Mali Sorumluluk Sigortası
f) Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
g) Zorunlu Sertifika Mali Sorumluluk Sigortası
h) Özel Güvenlik Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
i) Tıbbı Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
j) Deniz Yolu Taşımacılığı Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası

İsteğe Bağlı Sorumluluk Sigortaları: Yapılması yasalarla zorunlu kılınmayan, ancak yapılması halinde kişi veya kurumları korunmasını sağlayan sigortalardır. İsteğe Bağlı Sorumluluk Sigortalarını tek poliçe veya poliçe teminat kapsamına dahil ederek tanzim ettirmek mümkündür. Bu sigortalar:

a) Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortası
b) Yeşil Kart Sigortası
c) İşveren Mali Mesuliyet Sigortası
d) Asansör, Lift, Asılı Reklamlarla İlgili Sorumluluk Sigortası
e) Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası
f) Yangın, infilak, Mali Sorumluluk Sigortası
g) Malik veya Kiracının Sorumluluk Sigortası
h) Uluslar arası Karayolları Mal Taşımacılığı Sigortası (CMR Sigortası)
i) Ambar Mali Sorumluluk Sigortası
j) Otel Mali Sorumluluk Sigortası
k) Mesleki Sorumluluk Sigortası
l) Tekne Mali Sorumluluk Sigortası
m) Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası
n) İhtiyari Sorumluluk Sigortaları

1.3. Sorumluluk Sigortaları ve Dünya Uygulamaları

Yurtdışında da spesifik bir branş olan sorumluluk sigortaları ülke ve branş bazında değişmektedir.
Türkiye' de faaliyet gösteren sigorta şirketlerinden bazıları ile irtibata geçilmiş olup bilgi talep edilmiştir. Alınan belgelerden anlaşıldığı üzere sorumluluk sigortaları kronik hastalıklar, iklim değişikliği, demografik değişim, çatışma, göç gibi unsurlar dikkate alınarak değişimler göstermektedir. İşçi Tazminatları'nda mümkün 3 senaryo bulunmaktadır.

1. Senaryo : Özel yasalar ile minimum koruma sağlama
2. Senaryo : Devlet tekelleri ya da kar gütmeyen acenteler, zorunlu devlet sigortası
3. Senaryo : Karma bir sistem

11 ülke de işveren sorumluluk sigortaları hakkında yapılan araştırmada senaryo dağılımları şöyledir :

ÜLKE	DEVLET SİSTEMİ	ÖZEL SİSTEM	KARMA SİSTEM
ARJANTİN			X
AVUSRTALYA			X
BELÇİKA			X
KOLOMBİYA		X	
FİNLANDİYA		X	
FRANSA	X		
ALMANYA	X		
İTALYA	X		
YENİ ZELANDA	X		
PORTEKİZ			X
NORVEÇ		X	

Bu tabloda Türkiye karma sisteme dahil olmaktadır.

2. Sorumluluk Sigortalarının Yaygınlaştırılması

Yurtdışı verilerinin de incelenmesi sonucu Türkiye' de sorumluluk sigortalarının yaygınlaştırılması için yurtdışında yapılan istatistiksel veriler dikkate alınarak kanunlar ve özel uygulamalar ile iyileştirmeler yapılabilir. İstatistiksel verilere göre:

1- Erkekler, kadınlara göre daha fazla yaralandığı
2- Genç çalışanların yaralanma oranının daha yüksek olduğu
3- Yaşlı işçilerin ölümcül kazalara maruz kaldığı
4- Kaza oranının endüstri sektörün de daha fazla olduğu
5- İş kazalarında el ve ayakların daha çok kazaya maruz kaldığı
6- Ölümcül yaralanmaların iş kazalarına göre daha çok artış gösterdiği
7- İşin ciddiyeti ile yaralanmanın doğru orantılı olduğu

saptanmıştır.

Türkiye' de özellikle endüstri alanında faaliyet gösteren kurum ve çalışanların sorumluluk poliçelerinde koruyuculuk kapasitesinin iyileştirilmesi gerekmektedir. Ayrıca son zamanlar da sigorta şirketlerinin H/P oranı nedeni teminat verilemeyen poliçeler arasında sorumluluk sigortaları da yer almaktadır. Bazı şirketler sorumluluk sigortalarını yangın ya da all risk poliçelerinde azami prim şartlı ile tanzim ederken, azıları ek teminat olarak yangın ya da all risk poliçesine dahil ederek tanzim etmektedir. Ya da hiç tanzim etmemektedir.

Hazine Müsteşarlığı bünyesinde Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği' nin de desteği ile sorumluluk sigortalarının koruyuculuk kapasitesinin iyileştirilmesi ve teminat bulunamama sorunun çözülmesi gerekmektedir.

Kaynakça

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği, IRMI Risk & Insurance/ USD www.irmi.com, De Autoriteit Financiële Markten (AFM)/AMSTERDAM www.afm.nl, Allianz Sigorta İşveren Sorumluluk Sunumu

OTURUM 8

SİGORTA DENETİMİ & MUHASEBESİ

- Sigortacılıkta İç Sistemler ve Bir Sigorta Şirketinde Uygulaması

  Gamze Nurunisa Atabaş

- Sigorta Acentelerinin Muhasebe Kayıt Düzeni

  Ali Bülent Kayacan

- Sigorta Acenteleri Yasal Yükümlülükler, Muhasebe ve Belge Düzeni

  Hüseyin Dertop

- Ufrs'lerle Uyumlu Finansal Raporlama Üzerine Bazı Gözlemler: Türk ve Avrupa Sigorta Şirketleri

  Öğr.Gör.Dr. Can Öztürk

SİGORTACILIKTA İÇ SİSTEMLER VE BİR SİGORTA ŞİRKETİNDE UYGULAMASI

Gamze Nurunisa ATABAS[40]
IBS Sigorta ve Reasurans Brokerligi A.Ş.

Öz

Sigorta sektörü, ulusal ve uluslararası yatırımcıların yoğun ilgisini çekerek büyüklüğünü ve derinliğini giderek arttırmaktadır. Bu durumda sigorta şirketlerinin varlığını olumsuz yönde etkileyebilecek risk oranı da artmaktadır. Şirketler, kurumsal yapılarını korumak, kendilerine yapılmış olan yatırımları geliştirmek için, olası riskleri etkin biçimde belirlemeli ve kontrolleri de dikkatli biçimde yapmalılardır. Bunları yapabilmek içinde şirket içinde güçlü ve etkili bir iç sistemin kurulması gereklidir.

İç sistemin başlıca amacı sigorta şirketinin varlıklarını korumak, bilgilerin doğruluk ve güvenilirliliğini sağlamak, işletme faaliyetlerinin politikalara, planlara, prosedürlere, işletmenin varlıklarını korumak, bilgilerin doğruluk ve güvenilirliliğini sağlamak, işletme faaliyetlerinin politikalara, planlara, prosedürlere, mevcut yasa ve düzenleyici kanuna uygunluğunu sağlamak, kaynakların etkin ve ekonomik olarak kullanılmasını sağlamak ve belirlenmiş hedeflere ulaşılmasını sağlamak, olarak belirtilebilir. Bu temel amaçlara ulaşabilmek için de etkin iç kontrol, iç denetim ve risk yönetimi birimlerinden oluşan iç sistemin kurulması, geliştirilmesi ve bu sistemin basta yönetim kurulu olarak şirket yönetimlerince sahiplenilmesi gereklidir.

Dünyada yapılan düzenlemeler paralelinde, Türkiye Cumhuriyeti Hazine Müsteşarlığı (Hazine Müsteşarlığı-TCHM) tarafından 2009 yılında "Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin İç Sistemlerine İlişkin Yönetmeliği" ile yasal düzenlemeler yapılmıştır. Buna göre iç sistemler, sigorta şirketlerinin tüm birimlerinde gerçekleşen faaliyetlerin izlenebilmesi açısından kurulması zorunlu iç kontrol, risk yönetimi ve iç denetim birimlerinden oluşan bir yapı haline gelmektedir.

Anahtar Kelimeler

İç sistemler, İç Kontrol, İç Denetim, Risk Yönetimi, Sigortacılık

1. Giriş

Güçlü, olgun ve gelişmiş finansal piyasaların bir parçası olan sigortacılık bir ülkenin ekonomik gelişimini gösteren en önemli unsurlardandir. Gelişmiş bir sigorta sektörü sunacağı hizmetleri kolaylıkla çeşitlendirerek piyasanın ihtiyaç duyduğu birçok alanda maddi kayıplara karşı güvence sağlama imkanı yaratmaktadır. Büyük miktarlarda uzun vadeli fonları ekonomiye aktararak aynı zamanda önemli oranda da hizmet ihracatı yapan bir sektör konumunda yer almaktadır (YAZICI, 2006).

Gelişmiş sigorta sektörü güçlü bir finansal yapıyı da beraberinde getirmektedir. Bu sebeple sigorta sektörünün finansal yapısının güçlenmesini etkileyecek en önemli etkenlerden biri de organizasyon yapısı içerisinde kurulu iç kontrol, iç denetim ve risk yönetimi birimlerinin oluşturduğu iç sistemler mekanizmasıdır.

Dünyada yapılan düzenlemeler paralelinde, Türkiye Cumhuriyeti Hazine Müsteşarlığı (Hazine Müsteşarlığı-TCHM) tarafından 2008 yılında "Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin İç Sistemlerine İlişkin Yönetmeliği" ile yasal düzenlemeler yapılmıştır. Bu yönetmelik ile sigorta şirketlerine iç kontrol, risk yönetimi ve iç denetim sistemleri kurma zorunluluğu getirilmiştir.

Bu bildiride sigorta şirketlerinin iç sistem yapısını oluşturan alt birimlerin yapı ve özellikleri, "Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin İç Sistemlerine İlişkin Yönetmeliği" nde nasıl yer aldıkları ve elementer branşta faaliyet gösteren bir sigorta şirketinde nasıl uygulandıkları anlatılmaya çalışılmıştır.

1. Sigorta Sektöründe İç Sistemler

Sigortacılık sektöründe, aslında kolaylıkla engellenebilecek ve finansal etkisi açısından küçük olarak nitelendirilebilecek olan riskler, geç müdahale ve hatta müdahale edilmemesi nedeniyle olumsuz etkisini zaman içerisinde arttırmaktadır. İşleyiş olarak bakıldığında, sigortacılık sektörünün ana faaliyet alanı içerisinde yer almayan, ancak eksikliği dolayısıyla şirketin faaliyetlerinin durmasına yol açabilecek bir süreç başlatabilen, iç

[40] IBS Sigorta ve Reasurans Brokerligi A.Ş. İletişim: gamze@ibsbroker.com Tel: +9(0212) 272 45 72; Faks: +9(0212) 272 45 62

sistem faaliyetlerinin sektör içerisindeki önemi gün geçtikçe büyük bir hızla artmaktadır. Sigortacılıkta iç sistemler kendi içinde iç kontrol, iç denetim ve risk yönetimi olarak üçe ayrılmaktadır.

1.1. İç Kontrol Sistemi

İç kontrol, kurumun belirlenmiş hedeflere ulaşmasında ve misyonunu gerçekleştirmesinde bir güvence sağlamak üzere tasarlanmış, kurumun yönetimi ve personeli tarafından hayata geçirilen bir süreçtir.

Her işletmede ayrıntılı ve yazılı hale getirilmiş olmasa bile kendine özgü bir iç kontrol mekanizması bulunmaktadır. İşletmelerde iç kontrolü kurmakla sorumlu olan birim üst yönetimdir. Yönetim, yerleştireceği kontrollerin yapısına kendi kurumunu dikkate alarak karar vermeli ve uyarlama işlemini yaparken kurumun özel ihtiyaçlarını göz önünde bulundurmalıdır (KİRACI, 2003).

İç kontrol sistemi şirketin tüm birimlerini ve faaliyetlerini kapsayacak şekilde yapılandırılmalıdır. Sigorta ve reasürans ile emeklilik şirketlerinin iç sistemlerine yönelik hazırlanan yönetmeliğe göre iç kontrol sistemi,

- Şirket içerisinde görev ayrımlarının tam yapılmasına,
- Şirkete ait tüm verilerin elektronik ortamda güvenli bir şekilde saklanmasına, kullanılmasına ve yedeklenmesine,
- Yıllık bütçe ve hedeflerden sapmaların tespit edilebilmesine,
- Risk ölçüm yöntem veya modelleri kullanılarak risklerin ölçülebilmesine, önceden belirlenen risk limitlerine yaklaşılması halinde zamanında uyarıcı bilgiler üretilebilmesine ve etkin bir şekilde raporlanabilmesine,
- Muhasebe kayıtlarının işlem bazında sigortacılık hesap planı ve izahnamesine uygun olarak tutulabilmesine,
- Herhangi bir denetim veya inceleme sırasında, ilgili kişilerin ihtiyaç duyduğu bilgilerin uygun biçimde ve kısa süre içerisinde verilebilmesine,
- Şirketin iş süreçleri üzerinde kontrollerin ve iş adımlarının gösterildiği iş akım şemalarının oluşturulmasına olanak sağlamalıdır.

Güçlü bir iç kontrol sistemi sigorta şirketleri için büyük risk teşkil eden usulsüzlük faaliyetlerinin engellenmesinde, şirket yöneticileri için oluşturulan erken uyarı mekanizmaları sayesinde maruz kalınan risklerin ölçümü ve kontrolünün daha kolay yapılmasında şirketlere avantaj sağlayacaktır.

1.2. İç Denetim Sistemi

Uluslararası İç Denetçiler Enstitüsü'nün (The Institute of Internal Auditors-IIA) tanımına göre; "İç denetim, bir kurumun faaliyetlerini geliştirmek ve onlara değer katmak amacını güden bağımsız ve objektif bir güvence ve danışmanlık faaliyetidir. İç denetim, kurumun risk yönetim, kontrol ve yönetişim (kurumsal yönetim) süreçlerinin etkinliğini değerlendirmek ve geliştirmek amacına yönelik sistemli ve disiplinli bir yaklaşım getirerek kurumun amaçlarına ulaşmasına yardımcı olur." (UZUN, 2012).

İç denetim, bir kuruluş veya şirketin her bir biriminin faaliyetlerinin uygunluk, etkinlik ve performansını ölçmeyi ve üretilmiş her türlü bilginin güvenirliğinin mevzuat ve muhasebe açısından incelenmesini ve tüm bulguların

üst yönetime raporlanmasını kapsar (OKSAY ve ACAR, 2007).

İç denetim, bir şirketin amaçlarına yönelik yeni hedefler belirlemesinde ve geliştirmesinde yardımcı olur. Sürekli ve disiplinli, risk değerlemesine dayanan bir denetim sistemi olması işletmede etkin bir risk yönetiminin kurulmasına da yardımcı olur (GÜLER, 2010).

"Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin İç Sistemlerine İlişkin Yönetmeliği' nin 12.maddesinin 2. bendine göre,

İç denetim sisteminden beklenen amacın sağlanabilmesi için şirketin tüm yurt içi ve yurt dışı şube, bölge müdürlüğü, acente ve genel müdürlük birimleri ile tam konsolidasyona tabi ortaklıkları nezdinde yapılan dönemsel ve riske dayalı denetimlerde;

- İç kontrol ve risk yönetimi birimlerinin uygulamaları ile yeterlilik ve etkinlikleri değerlendirilir.
- Muhasebe kayıtları ile finansal raporların doğruluğu ve güvenirliği incelenir.
- Operasyonel faaliyetlerin, belirlenmiş olan usullere uygunluğu ile bunlara ilişkin iç kontrol uygulama

usullerinin işleyişi test edilir.

- Elektronik bilgi sistemi güvenilirliği gözden geçirilir.
- İşlemlerin, Kanuna ve ilgili diğer mevzuata, şirket içi strateji, politika ve uygulama usulleri ile diğer iç düzenlemelere uygunluğu denetlenir.

- Şirket içi düzenlemeler çerçevesinde yönetim kuruluna yapılan raporlamalar ile TCHM' na yapılan raporlamaların doğruluğu, güvenilirliği ve zaman kısıtlamalarına uygunluğu denetlenir.
- Eksiklik, hata ve suistimaller ortaya çıkarılır; bunların yeniden ortaya çıkmasının önlenmesine ve şirket kaynaklarının etkin ve verimli olarak kullanılmasına yönelik görüş ve önerilerde bulunulur.
- Ana hizmetlerin uzantısı veya tamamlayıcısı niteliğinde olan hizmet alımları da iç denetim sistemi kapsamında değerlendirilir.

İç denetim birimi ve çalışanların nitelik ve yetkileri yönetmeliğin 13. maddesinde açıklanmıştır. Bu maddeye göre iç denetim faaliyeti, iç denetim birimi ya da teftiş kurulu tarafından yürütülür. Şirketin büyüklüğüne faaliyetlerinin karmaşıklığına, yoğunluğuna, göre içi denetçi ve müfettiş çalıştırılır.

Yönetmeliğin 16.maddesinde iç denetim planının nasıl olması gerektiği belirtilmiştir. Öncelikle plan için üst düzey yönetimin görüşü alınır. İlgili iç sistemlerden sorumlu yönetim kurulu üyesi tarafından uygun görülen planlar yönetim kurulunun onayıyla yürürlüğe konulur

İç denetçiler görev ve sorumluluklarını tarafsız ve bağımsız olarak icra eder. Bu amaçla iç denetçilerin, iç denetim birimi yöneticisi ve yönetim kurulu haricinde, şirket yönetiminde yer alan hiçbir kişiye karşı hesap verme sorumluluğunun bulunmaması ve görevlerinin icrasında menfaat çatışmalarından uzak olmaları sağlanır. Yönetim kurulunca, iç denetçilere görev ve sorumluluklarını etkin bir şekilde yerine getirebilmeleri için, şirketin tüm bölüm ve birimlerinde inisiyatif kullanabilecek, tüm personelinden bilgi alabilecek ve tüm kayıt, dosya ve verilerine ulaşabilecek yetkiyi vermiştir. Ayrıca iç denetçiler, iç kontrol personeli ya da risk kontrol personeli olarak görevlendirilemezler.

Yönetmeliğin 17. maddesinin 2. bendine göre iç denetim birimi; genel müdürlükteki tüm birimleri, bölge müdürlüklerini ve şubelerini yılda en az bir kez, acentelerini ise en az üç yılda bir kez raporlama yapmalıdır.

1.3. Risk Yönetimi Sistemi

Risk kavramı sigortacılık alanında; kaybetme tehlikesinin varlığı, kaybetme olasılığı olarak bilinmektedir. Risk, istatistik yöntemler kullanılarak objektif bir şekilde ölçülebilmektedir.

Risk yönetimi tehditlerin belirlenmesi ve denetim altında tutulması yoluyla şirketin gereksiz tehlikelerle karşılaşmasının önlenmesi, önceden görülebilen kayıpların engellenmesi veya uygun bir şekilde planlanması ve etkili/verimli risk denetimlerinin ortaya konmasına yardımcı olmaktadır. Tüm olağanüstü durumların engellenmesi mümkün olmamakla birlikte, iyi bir planlama ile kayıplar en düşük seviyede tutulabilir (TBD, 2006).

Risk yönetimini etkin olarak uygulayabilmek için, yöneticiler risk yönetimi ilkelerini planlamaya dâhil etmek amacıyla, zaman ve kaynakları çok iyi kullanmak zorundadır. Herhangi bir faaliyet planlama aşamasında iken, riskler daha kolay değerlendirilir ve kontrol altına alınabilir. Risk yönetimini özellikle planlamaya entegre etmek, karar vericilere risk yönetimi ilkelerini etkin uygulayabilme konusunda büyük fırsatlar sağlar (ÖZER, 2010).

Sigorta şirketlerinin karşılaştıkları riskler işletme riski, sistematik risk ve sistemik riskler olarak 3 gruba ayrılmaktadır. İşletme riskleri aktüeryal, reasürans, operasyonel, yatırım, likidite, eşleştirme, harcama, zamanaşımı ve provizyon riskleri olarak ayrılırken sistematik riskler de kendi içerisinde piyasa ve kredi riski olarak ikiye ayrılmaktadır.

Risk yönetimi sigortacılıkta dört ana temelden oluşmaktadır. Öncelikli olarak riski iyi tanımak, doğru teşhis etmek, riski atlatmanın yolları üzerinde çalışmalarda bulunmak ve mevcut riski minimize ederek transfer etmektir (ÇOBAN, 2007).

Yönetmeliğin 23. maddesine göre risk yönetimi aşağıdaki hususları içermelidir,

- Risk ölçümü, risklerin izlenmesi, risklerin kontrolü ve raporlanması faaliyetlerinden oluşan risk yönetim sistemini tasarlamak ve uygulamak,
- Risk yönetim stratejileri esas alınarak, risk yönetim politikaları ve uygulama usullerini belirlemek,
- Risk yönetimi politika ve uygulama usullerinin uygulanmasını ve bunlara uyulmasını sağlamak,
- Bir işleme girilmeden önce risklerin anlaşılmasını ve yeterli değerlendirmenin yapılmasını sağlamak,
- Risk ölçüm modellerinin tasarımı, seçilmesi, uygulamaya konulması ve ön onay verilmesi sürecine katılmak, modelleri düzenli olarak gözden geçirmek ve gerekli değişiklikleri yapmak,
- Şirketin kullandığı risk ölçüm modellerinden günlük raporlar üretmek ve raporları analiz etmek,
- Sayısallaştırılabilen risklerin belirlenen limitler dahilinde kalmasını sağlamak ve bu limitlerin kullanımını izlemek,
- Her bir risk için birim bazında belirlenen limitleri toplulaştırarak şirketin tümü bazında belirlenen limitlere uyumunu izlemek,

- Risk ölçümü ve risk izleme sonuçlarının yönetim kuruluna veya ilgili iç sistemler sorumlusuna ve genel müdüre düzenli ve zamanında raporlanmasını sağlamak.

2. Bir Sigorta Şirketi Üzerinde İç Sistemler Araştırması

2.1. Araştırmanın Amacı

Konusuna bağlı olarak, araştırmanın amacı; sigortacılıkta iç sistemler kapsamında oluşturulan iç denetim, iç kontrol ve risk yönetimi birimlerinin çalışmalarını ve Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin İç Sistemlerine İlişkin Yönetmeliği ile uygunluğunu ortaya koymaktır.

2.2. Çalışma Grubu

Çalışma için seçilen şirket sigortacılığın elementer branşında faaliyet gösteren orta ölçekli yabancı sermayeli bir sigorta şirketidir. Bu işletmenin incelemeye konu edilmesinin nedeni; mevcut elementer sigorta şirketleri içerisinde yeni yönetmeliğe uygun olarak yakın zamanda bünyesinde değişimler yapmış olmasıdır. Çalışmada sigorta şirketinin ismine, projeyi hazırlayanda saklı kalmak kaydıyla yer verilmemiştir.

2.3. Araştırmada Kullanılan Yöntem

İç sistemler yapısı altında iç denetim, iç kontrol ve risk yönetimi faaliyetlerinin piyasa şartlarında, güncel hayatta nasıl uygulandığının ortaya konulduğunun öğrenilmesi için sigorta şirketinin iç denetim birimi uzmanıyla birebir görüşme yapılmıştır.

2.4. Verilerin Toplanması

Uzman kişiyle yapılan bire bir görüşmede "Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin İç Sistemlerine İlişkin Yönetmelik" çerçevesinde sorular sorulmuştur.

3. Bulgular

Araştırma sonucunda, sigorta şirketinin, yönetmeliğin öngördüğü yüzde yüz etkin ve yeterli bir iç sisteme sahip olmadığı otaya çıkmıştır.

İç sistem yapısı içerisinde şirkete ait temel iki birim bulunmaktadır. Bunlar doğrudan yönetim kuruluna bağlı olan iç denetim birimi ve genel müdür tarafından kontrolü sağlanan iç kontrol ve risk yönetimi birimidir.

İç denetim birimine ait yönetmelik 2004 yılında oluşturulmuş; iç kontrol ve risk yönetimi birimine ait yönetmelik ise 2011 yılında hazırlanmış ve uygulamaya koyulmuştur. Bu yönetmeliklerdeki ortak amaç; birimlerin amaçları, yetkileri, görevleri ile yapacaklarını belirlemek, birimler arası uyumu sağlamak ve bu birimlerde çalışacak personelin özelliklerini tanımlamaktır.

Risk Yönetimi ve İç Kontrol Biriminin amacı; olası ve mevcut riskleri tespit ederek önleyici kontroller oluşturmaktır. Bu birim hem genel müdür yardımcısı hem de yabancı yönetim kurulu üyesine bağlı olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

2011 yılına kadar şirket bünyesinde işlevsel görev ayrımının yapılması ve sorumlulukların paylaştırılması, iş süreçleri üzerindeki kontrollerin ve iş adımlarının gösterildiği iş akım şemalarının oluşturulması gibi temel iç kontrol görevlerini iç denetim birimi yerine getirirken yönetmeliğin yaptırım gücü sonucunda kurulan Risk Yönetimi ve İç kontrol Birimi bu görevleri devralmıştır.

İç kontrol biriminin görevleri arasında yer alan bilgi sisteminin ve şirket içi iletişim kanallarının etkin bir şekilde kullanılmasına yönelik çalışmalara öncelik verilmiştir. Şirket içi bilgilere ulaşım kontrollü olarak yapılmaktadır. Personel, bağlantılı olmadıkları başka birimlerin bilgilerine ulaşamamaktadırlar. Tüm veriler işletim sistemleri aracılığıyla, uygulamalar aracılığıyla ya da donanımsal şifreleme çözümleri aracılığıyla saklanmaktadır. Her bir çalışanın bilgisayar ortamındaki süreçleri de aynı zamanda izlenmekte ve denetlenmektedir.

Şirketin alabileceği risk limitleri şirketin faaliyetlerine, hizmetin büyüklüğü ve karmaşıklığına uygun olarak çeşitli sayısal metodlarla belirlenmektedir. Belirlenen risk limitleri doğrultusunda şirketin stratejileri de değiştirilmeye çalışılmaktadır.

Risk Yönetimi ve İç Kontrol Birimi, organizasyon yapısı içerisindeki tüm departmanlara karşılaşılabilecek riskleri belirlemek için anketler hazırlayıp, yollamaktadır. Departmanlar kendileri ile ilgili riskleri puanlayarak risk yönetimi ve iç kontrol birimine geri yollamaktadırlar. Birim, departmanların anket sonuçlarına ve kendi değerlendirmesine göre bir risk katsayısı ve risk puanı çıkarmaktadır. Risk puanı en yüksek olan verilerin risklerini azaltmak, kontrol altında tutmak veyahut dağılımını sağlamak için çeşitli çalışmalar yapılmaktadır.

Risk ölçümü ve risk izleme sonuçları yönetim kuruluna veya ilgili iç sistemler sorumlusuna ve genel müdüre düzenli olarak sunulmaktadır. Risk Yönetimi ve İç Kontrol Birimi, birim müdürü ve müdür yardımcısı olmak üzere 2 kişiden oluşmaktadır. Bu birimlerde çalışanlar dört yıllık üniversite mezunu olup, yabancı dil bilgisi

yüksek olan kişilerdir. Aynı zamanda bu birimin mali suçları araştırmaktan ve kurumsal yönetimden sorumlulukları da vardır.

Şirketin iç sistemler yapısı altındaki bir diğer birimi olan iç denetimin amacı; kontrollerin yeterliliği ve etkinliğini değerlendirmek, yönetişim faaliyetleri hakkında yönetim kuruluna önerilerde bulunmak ve danışmanlık yapmaktır. Bu birim, iç kontrol ve risk yönetimi biriminin uygulamaları ile yeterlilik ve etkinliklerinin değerlendirilmesini yapmaktadır. Muhasebe kayıtları ile finansal raporların doğruluğu ve güvenirliği; bilgi sistemlerinin güvenirliğini denetlemektedir. Şirketin faaliyetlerini, sigortacılık ve yeni ticaret kanunu, ilgili mevzuatlar ve şirket içi düzenlemelere uygunluğunun denetlenmesi görevini yapmaktadır. Ayrıca bu birim Mali Suçlar Araştırma Kurulu (MASAK) takibinin yapılması ve denetiminden de sorumludur.

Şeffaflık, hesap verebilirlik, sorumluluk ve adillik kurumsal yönetimin temel ilkeleri olarak kabul edilmektedir. Bu ilkeler doğrultusunda iç denetim birimi genel yönetimden bağımsız olarak işlemelidir. Fakat ne yazık ki yapılan araştırmada sigorta şirketlerindeki iç denetim birimlerinin bağımsız çalışamadıkları yani yönetmelik hükümlerini yerine getiremedikleri öğrenilmiştir. Buna karşın, araştırmada yer alan şirket içinde kurumsal yönetim anlayışı önemli gelişmeler göstermiş ve iç denetim birimi bağımsız olarak görevini yerine getirebilir olmuştur. Raporlamalar ve danışmanlık hizmetleri yönetim kuruluna bağlı olarak yapılmaktadır. Yönetmeliğin de ön gördüğü gibi iç denetim raporları iç denetim uzmanları tarafından hazırlanarak doğrudan müdüre arzedilmektedir. Müdürün kontrol ve düzeltmelerinden sonra yönetim kuruluna yollanmaktadır. İç denetim raporları yönetim kurulunda gündeme alınmakta ve şirket stratejilerinde düzeltmeler yapılmakta ya da yeniden belirlenmektedir.

İç denetim birimi hazineye üç ayda bir deprem raporları, sağlık fiyatları, uygulanan indirimler ve tarif fiyatlarını raporlamaktadır. Ayrıca şirketin mali durumunu zayıflatacak veya olağandışı sonuçlar doğuracak herhangi bir durumun varlığının tespit edilmesi halinde iç denetim birimi durumu takip edip, çözüme ulaştırmak ve rapor hazırlamaktan sorumludur. Sigorta şirketi müşteri şikayetlerinin takibi ile memnuniyetsizliğin fazla olduğu konuları inceleyip bu olumsuz durumun kaldırılması için çalışmalarda bulunmaktadır.

İç denetim biriminde görevli kişiler dört yıllık üniversitelerin genellikle maliye, muhasebe, finans, ekonomi, işletme bölümlerinden mezundur. Yabancı dil seviyeleri yüksek kişilerdir. Ağırlıklı olarak denetim ve sigortacılık tecrübesi olan kimselerdir. Bu birimde görevli kişiler organizasyon yapısı içerisinde başka bir görevde yer almamaktadırlar. İç Denetim Birimi; denetim uzmanı, müdür yardımcısı ve müdür olarak üç kişiden oluşmaktadır.

Sigorta şirketi içerisinde mali tabloların denetimi, uygunluk denetimi, faaliyet denetimi, yolsuzluk denetimi ve bilgi sistemleri denetimi yapılmaktadır.

Mali tabloların denetimi ile iç denetim bölümü likiditesi yüksek ve riskli alanlar araştırılmaktadır. Mali tabloların denetimini gerçekleştiren iç denetçiler; müşteri hesaplarının gözden geçirilmesi, kayıtların hesap dönemlerinin incelenmesi, mutabakat işlemleri ve uygulanan muhasebe yöntemleri gibi faaliyetleri inceleyerek; fatura, çek, tahsil ve tediye makbuzları, mutabakat mektupları gibi kaynak belgelerde yer alan tutarların doğruluğunu ve bu belgelerden muhasebe kayıtlarına tam ve doğru aktarıldığını kontrol etmektedirler.

Uygunluk denetiminde, faaliyetlerin işletme yönetimi tarafından oluşturulmuş prosedür, politika ve yönergelere ne derece uygun yerine getirildiğinin araştırılması yapılmaktadır. İç denetçiler, denetime başlamadan önce departman yöneticileri ile ön görüşme yaparak genel bilgiler edinmektedirler. Faaliyet amaçlarına ulaşmak için oluşturulmuş politika ve prosedürler mevcut ise temin etmekte, bu işlemler için yetkilendirilmiş olan kişilerle görüşmeler yaparak iş akışı hakkında bilgi toplamaktadırlar.

Yolsuzluk denetimi genellikle ihbarlar doğrultusunda gerçekleşmektedir. Bu denetim türüyle ilgili bir iç denetim yapılacağı zaman iç denetim müdürü; iç denetçilerin uzmanlık ve tecrübesine göre görev dağılımları yaparak ve gerekiyorsa hukuk bölümüne ya da uzmanlık gerektiren bir konuda uzman danışman ekibe dahil edilerek iç denetim ekibini yönlendirmektedir. Yolsuzluk denetiminin temel amaçları yolsuzluğu gerçekleştirenleri, yolsuzluğun boyutlarını, yolsuzluğun nasıl meydan geldiğini ve nedenlerini ortaya çıkartmaktır.

Bilgi sistemlerinin ve şirket faaliyetlerinde kullanılan bilişim teknolojilerinin içerdiği risklerin takip edilmesi, şirket faaliyetlerinin kesintisiz sürdürülmesi ve olası zararların önlenmesi amacıyla sigorta şirketi bu denetim türüne ayrı bir önem vermektedir.

4. Sonuç

2008 yılında çıkarılan "Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin İç Sistemlerine İlişkin Yönetmelik" sayesinde sigorta, reasürans ve emeklilik şirketleri maruz kaldıkları riskleri izlemek ve kontrolü sağlamak için etkin bir iç sistem birimi kurmaya başlamış oldukları bu uygulama ile öğrenilebilmiştir. Bazı şirketler bu yapılanmayı tamamlamış, bazıları ise tamamlamaya devam etmektedir. Araştırma sonucuna göre yönetmelik öncesinde, çoğu şirkette sadece iç denetim birimi bulunurken, yönetmelikle beraber iç kontrol ve risk yönetim

birimlerinin de açılmaya başlandığı öğrenilmiştir. Bu sayede iç kontrol ve risk yönetimi birimlerinin görevlerini yerine getirmeye çalışan iç denetim birimi rahatlamış ve kendi görevlerini yerine getirmeye başlamıştır. Yeni düzenleme ile her birim kendi görevini etkin ve doğru bir biçimde yerine getirebilecektir. Görüşülen şirket etkili ve güçlü bir iç sistem biriminin olmasının sigorta şirketlerinin amaçlarına kavuşmalarında kolaylık sağlayacağını düşünmektedir.

Uygulamada iç kontrol ve iç denetim birimleri bazı durumlarda bir tutulmaktadır. Oysaki yönetmeliğe göre iç kontrolün iç denetim biriminden ayrı tutulması gerekmektedir. Bu iki birime ait görev ayrımları net yapılmalıdır. Örneğin; sigorta şirketlerinin iş süreçleri üzerinde kapsamlı çalışma yapması gerekmekte ve iş adımlarının gösterildiği iş akım şemalarının oluşturulması gerekmektedir. Bunu hazırlaması ve bu süreci takip etmesi gereken birim ise iç kontrol birimidir. Bu sürecin etkili ve doğru yürüdüğünün denetimini ise iç denetim birimi yapmalıdır. Yönetmelik şirketlere birimlerin görev tanımlarını açık ve net olarak göstermekte, kılavuzluk yapmaktadır.

Uygulamada iç denetim birimi yönetmeliğin de öngördüğü gibi bağımsız olarak çalışmaktadır. Fakat yapılan araştırmalar sonucunda her şirkette iç denetim birimi bağımsız olarak çalışamamaktadır. Bunun en büyük kanıtı ise, bu birimin yönetim kuruluna bağlı olarak değil de genel müdüre bağlı olarak çalışmalar yapmasıdır. Bu iç denetim biriminin bağımsız, tarafsız, şeffaf çalışmasını etkilemektedir. Bu sebeple bu anlayış bırakılmalı ve iç denetim birimi yönetim kuruluna bağlanmalıdır. Bu çerçevede iç denetimin rolü; şirket ve kurumların risk yönetimi, kontrol ve kurumsal yönetim süreçleri ile ilgili bağımsız ve tarafsız güvence sağlama ve danışmanlık faaliyeti sağlamasıdır.

İç denetim; mali denetim, uygunluk denetimi, operasyonel denetim ve bilgi sistemleri denetimi gibi çeşitli denetim faaliyetlerini içerir. Uygulamada görüldüğü üzere örnek sigorta şirketi için en önemli denetim türlerinden biri de bilgi sistemleri (BT) denetimidir. Bu denetim öncelikle bankacılık sektöründe önemli hale gelmiş şimdi de sigortacılık sektöründe yapılmaya başlanmıştır. BT denetiminde, COBIT esasları dikkate alınmaktadır. COBIT Modeli, Bilgi İşlem Teknolojisi İçin Kontrol Amaçları şeklinde Türkçeleştirilen "Control Objectives for Information and Related Technology (COBIT)"; bilgi teknolojileri ve ilgili teknolojilerde ortaya çıkabilecek risklerin belirlenmesi, yönetilmesi ve kontrolü temelli bir yapıya sahiptir. Sigorta şirketleri bilgi teknololojileri risklerini dikkate almalı ve bu risklerin belirlenmesinde risk yönetimiyle, risklerin azaltılması için gerekli kontrol süreçlerinin oluşturulmasında iç kontrol birimiyle ve bu sürecin devamlılığı ve etkililiğinin denetiminde ise iç denetim birimi ile bağlantılı olmalıdır. BT riskleri; donanım ve yazılım aksamalarını, haberleşme arızalarını, çalışanların sistemi sabote etmesini, temel BT çalışanlarının işi bırakmasını, yazılım/veri dosyalarının tahribini, yazılımın veya hassas bilgilerin çalınmasını, sistemin ve uygulama verilerinin izinsiz ele geçirilmesi yoluyla kasıtlı değiştirilmesini, lisanssız yazılım kullanımı/kopyalanmasını, erişim haklarının dışarıdan değiştirilmesini, haberleşme bağlantılarının kesilmesini veya dinlenmesini, şifrelerin ele geçirilmesini, virüsleri, güvenlik duyarlılığının düşüklüğünü kapsamaktadır. Bu sebeple bu risklerin denetlenmesi için BT denetimine gereken önem verilmeli ve araştırmalar yapılmalıdır.

Yapılan araştırmada ve uygulamada karşılaşılan bir diğer konu ise sigorta şirketi içerisinde, sigorta poliçesine konu olan risk için gerçekleştirilen analiz faaliyetleri ile risk yönetimi fonksiyonu karıştırılmaktadır. Şirketler yönetmelik yardımıyla gerçek bir risk yönetim birimi kurma yoluna gitmelidirler. Bu sayede sigortaya konu olan risklerle şirketin faaliyetlerinden dolayı karşılaşabileceği risklerin ayrımı daha net yapılabilir.

Sonuç olarak; bu araştır; yeni yönetmeliğin sigorta şirketlerine yapılarını güçlendirmeleri konusunda kılavuzluk etttığini göstermektedir. Yönetmeliğin ayrı iç kontrol, iç denetim ve risk yönetimi birimlerinin kurulmasını zorunlu tutması şirketlerin faaliyetlerini daha doğru devam ettirmesini sağlayacaktır. Sigorta şirketleri bu sayede daha güçlü bir mali yapıya kavuşacak ve meydana gelebilecek ulusal veya küresel olumsuzluklara karşı daha dirençli durabileceklerdir. Sigorta şirketlerinde yaşanacak bu olumlu gelişmeler sektörün gelişmesini sağlayacak ve ülke ekonomisine olan katkısını arttıracaktır.

Kaynakça

Çoban V. (2007). *Sigorta Şirketlerinde Etkin Risk Yönetimi Uygulamalarının İncelenmesi.* Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Turkey

Güler E. (2010), "Sigorta İşletmelerinde İç Denetim Uygulamalarının İç Denetim Standartları İle Birlikte Değerlendirilmesi", Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Cilt 13 Sayı 19

Kiracı M. (2003), "Faaliyet Denetimi ile İç Kontrol İlişkisi", Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 4, Sayı 2

Oksay S., ACAR O. (2007), "Avrupa Birliği ve Türk Sigorta Sektöründe Denetim", Sigorta Araştırma ve İnceleme Yayınları-9, İstanbul

Özer A.(2010), "Türkiye'de Sigorta Sektörü ve Risk Yönetimi", Reasürör Dergisi, Sayı 78

Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin İç Sistemlerine İlişkin Yönetmelik (2013)

http://www.tsrsb.org.tr/sayfa/sigorta-ve-reasurans-ile-emeklilik-sirketlerinin-ic-sistemlerine-iliskin-yonetmelik

TBD (2006), "Kamu-BİB: Bilişim Teknolojilerinde Risk Yönetimi", 2. Çalışma grubu, Kamu Bilişim Platformu VIII, Ankara

UZUN Ali Kamil (2008) İç Denetim Nedir? Retrieved March 23, 2013 (de indirildi) from the World Wide Web:

http://www.denetimnet.net/UserFiles/Documents/Makaleler/Ali%20Kamil%20Uzun/%C4%B0%C3%A7%20Denetim%20Nedir-Makale-D%C3%BCnya.pdf

YAZICI S. (2006) OECD Sigortacılık Pazarı İçinde Türkiye´nin Yeri. Retrieved January 6, 2013 (de indirildi) from the World Wide Web:

http://www.mfa.gov.tr/oecd-sigortacilik-pazari-icinde-turkiye_nin-yeri-.tr.mfa

Ekler

EK – 1 Sigorta Şirketinin İç Sistemleri Araştırması İçin Hazırlanan Sorular;

Sigorta Şirketinin İç Sistemleri Araştırması İçin Hazırlanan Sorular;

1. Şirketin yeterli ve etkin iç sistemleri mevcut mudur?
2. İç sistemler içerisinde ayrı bir iç kontrol, iç denetim ve risk yönetimi birimleri mevcut mudur, var ise oluşturulmasındaki amaç nedir?
3. Risk yönetimi, iç kontrol ve iç denetim faaliyetlerine ilişkin şirketin yönetmelikleri var mıdır?
4. Risk yönetimi, iç kontrol ve iç denetim faaliyetlerine ilişkin yönetmeliklerin amacı ve içeriği nelerdir?
5. Risk yönetimi, iç kontrol ve iç denetim birimlerinin organizasyon yapısı içersindeki yeri nedir?
6. Bu birimlerde görevli kaç kişi vardır?
7. Bu birimlerde görevli kişilerin deneyim, öğrenim durumu, bilgi ve beceri seviyeleri nasıldır? Bu birimlerde görevli kişiler şirket bünyesinde başka bir görev ifa etmekte midir?
8. Bu birimlerin genel olarak yaptıkları çalışmalar nelerdir? Örneğin; risk yönetimi birimi risk ölçümünü, risklerin izlenmesini, risklerin kontrolünü ve raporlanmasını nasıl yapmaktadır?
9. İç kontrol sistemi muhasebe ve finansal raporlama sistemi, bilgi sistemi ve şirket içi iletişim kanallarının etkin çalışmasına izin vermekte midir?
10. Şirketin iş süreçleri üzerinde kontrollerin ve iş adımlarının gösterildiği iş akım şemaları oluşturulmuş mudur?
11. İç denetim biriminde uygulanan denetim türleri nelerdir?
12. İç denetim raporları nasıl ve ne aralıkta oluşturulmaktadır?
13. Bu raporlar ne tür bilgileri kapsamaktadır?
14. İç denetim raporları yönetim kurulunda gündeme alınmakta ve rapor sonuçlarına göre yapılacak işlemler karara bağlanmakta mıdır?
15. Şirketin risk yönetimi politika ve uygulama usulleri hangi kriterlere göre belirlemektedir?

SİGORTA ACENTELERİNİN MUHASEBE KAYIT DÜZENİ

Ali Bülent KAYACAN[41]
Sigorta ACENTESI

Öz

Son yıllarda ülkemizde sigortacılık faaliyeti yasal düzenleme olarak birçok değişikliğe uğramıştır. Sigorta şirketleri, sigorta acenteleri, sigorta brokerları ve sigorta eksperleri yeni hukuki düzenlemelere tabi tutulmuşlardır. Buradaki amaç, ülkemiz sigortacılığının gelişimini sağlamak, şeffaflık getirmek ve ülkemiz sigortacılık faaliyetinin uluslararası sigortacılık faaliyeti ile karşılaştırılabilir bir yapıya ulaştırılmasıdır. Ülkemiz sigortacılık faaliyetin büyük çoğunluğu sigorta acenteleri tarafından gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla, tacir sıfatını haiz acenteler doğal olarak yapmış oldukları ticari işlemler nedeniyle muhasebe kaydı tutmak zorundadırlar. Amacımız, acentelerin bu işlemler ile ilgili tutmuş oldukları muhasebe kayıtlarının nasıl olduğunu incelemek, tutulan kayıtların, yapılan işlemleri tam olarak yansıtıp yansıtmadığına değinmek ve bu kayıtların nasıl daha doğru yapılabileceğini ortaya koymak olacaktır.

Anahtar Sözcükler

Sigorta Acenteleri, Acente Muhasebesi, Kayıt Düzeni, Sigorta Muhasebesi, Defter Tutma

1 . Giriş

Bilindiği üzere, Türkiye'de sigorta sözleşmeleri çoğunlukla sigorta acenteleri aracılığıyla yapılmaktadır. Tam yetkili olan acenteler, sigorta sözleşmelerini yapabilmekte, sigorta poliçelerini düzenleyebilmekte ve sigorta primlerini tahsil edebilmekte, kısmi yetkili acenteler ise poliçe düzenleyememekte sadece sigorta primlerini tahsil edebilmektedirler. Çalışmamızın konusu, sigorta sözleşmelerinin yapımında aracılık yapan ve sigorta primlerini tahsil etmeye yetkili sigorta acentelerinin, bu işlemlerini, ülkemiz hukuk mevzuatının hükümleri ile Muhasebe Sistemi'nin, tanım ve kavramları çerçevesinde irdelemek, varsa, tutarsızlıklara değinmek ve ilgili muhasebe kayıtlarının ne şekilde yapılmasının daha doğru olacağını, ortaya koymak olacaktır. Aşağıda, ikinci bölümde sigortacılıkta yapılan işlemlerin ne anlama geldiği, tarafların kim olduğu ve taraflar arası ilişkiler, hukuki yapı ve muhasebe sistemi içinde incelenip tanımları yapılacaktır. Üçüncü bölümde, tarafların uygulamada var olan kayıt düzeni hakkında bilgi verilecek, yapılan işlemler ve buna karşılık yapılan kayıtların ne anlama geldiği açıklanacak ve hukuki durum ile muhasebe kayıtları arasındaki uyumsuzluklara diğer bir ifade ile kayıtların gerçek hukuki durumu yansıtıp yansıtmadığına değinilecektir. Dördüncü bölümde ise mevcut hukuki düzenlemelere ve muhasebe prensiplerine dayanılarak, muhasebe kayıtlarının hangi hesaplar arası ve ne şekilde yapılmasının daha doğru olacağı açıklanmaya çalışılacaktır.

2 . Yasal Mevzuat ve Tanımlar

Bu bölümde, sigortacılık olarak adlandırılan ticari faaliyetin ne anlama geldiği, taraflarının kimler olduğu, bunlar arasındaki ilişkilerin neler olduğu hukuki yapı ve tanımlar içinde irdelenecektir. Sigortacılık faaliyeti en başta sigorta sözleşmesi yapmak olduğundan, önce sigorta sözleşmesine değinilecektir.

2.1. Sigorta Sözleşmesi

Sigorta sözleşmesi, Türk Ticaret Kanunu'nun 1401. maddesinde şu şekilde tanımlanmıştır.

"Sigorta sözleşmesi, sigortacının bir prim karşılığında, kişinin para ile ölçülebilir bir menfaatini zarara uğratan tehlikenin, rizikonun, meydana gelmesi halinde bunu tazmin etmeyi ya da bir veya birkaç kişinin hayat süreleri sebebiyle ya da hayatlarında gerçekleşen bazı olaylar dolayısıyla bir para ödemeyi veya diğer edimlerde bulunmayı yükümlendiği sözleşmedir.

(2)Ruhsatsız bir şirket ile onun bu durumunu bilerek yapılan sigorta sözleşmeleri hakkında Türk Borçlar Kanununun 604 ve 605 inci maddeleri uygulanır. Türkiye'de yerleşik olmayan sigorta şirketleriyle kurulan sigorta sözleşmelerinde bu hüküm uygulanmaz."

[41] Adres: Sahne Sokak, Aslıhan Çarşısı, No:7/90-91, Kat:2, Galatasaray, Beyoğlu, İstanbul, 34430
Tel: 0212 249 12 35, 0533 222 97 09, Faks: 0212 249 11 28
email:abk@referanssigorta.com

Maddedeki tanımdan görüldüğü üzere, sigorta sözleşmesi, her iki tarafa da borç yükleyen, koşula bağlı bir sözleşmedir. Sözleşmenin bir tarafı sigorta ettiren, diğer tarafı ise sigortacı, yani, sigorta şirketidir. Sigorta ettirenin borcu(edimi), sözleşmede mutabık kalınan primi ödemek, sigorta şirketinin yükümlülüğü(edimi) de sözleşmede mutabık kalınan koşul gerçekleştiğinde, ortaya çıkacak gerçek zararı tazmin etmektir. Sigorta sözleşmesinin taraflarının, haiz olduğu hak ve borçlar, sigorta poliçesi adı verilen yazılı belgede gösterilir (T.T.K. madde 1424). Bir sigorta poliçesinin, neleri ihtiva etmesi gerektiği, T.T.K.'nun 1425. maddesinde düzenlenmiştir. T.T.K.'nun 1401. maddesine göre, bir sigorta sözleşmesinde, prim borçlusu sigorta ettiren, prim alacaklısı ise sigorta şirketidir. Ayrıca, T.T.K.'nun "prim ödeme borcu" başlığını taşıyan 1430. maddesinde de prim borcunun, sigorta ettirenin yükümlülüğü olduğu kesin olarak hüküm altına alınmıştır.

2.2 . Sigortacı

Türkiye'de sigortacılık yapma yetkisi, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun (S.K.) 3. maddesi gereği, anonim şirket veya kooperatif şeklinde Türkiye'de kurulmuş sigorta şirketleri ile yurt dışında kurulmuş sigorta şirketlerinin Türkiye'deki teşkilatına verilmiştir. Bunun yanı sıra, sigorta şirketleri T.C. Hazine Müsteşarlığından faaliyette bulunacakları her bir sigorta branşı için ruhsat almak zorundadırlar (S.K. madde 5).

2.3. Sigortalı ve/veya Sigorta ettiren:

Sigortalı veya sigorta ettiren ise, malı veya mal varlığı ile hayatının zarara uğraması nedeniyle, para ile ölçülebilir bir menfaati tehlike altında olan kişidir (T.T.K. madde 1401).

2.4. Sigorta Acentesi

Acente, T.T.K.'nun 102. maddesinde genel olarak şu şekilde tanımlanmıştır.

"Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimseye acente denir."

(2) Bu kısımda hüküm bulunmayan hallerde aracılık eden acentelere Türk Borçlar Kanununun simsarlık sözleşmesi hükümleri, sözleşme yapan acentelere komisyon hükümleri ve bunlarda da hüküm bulunmayan hallerde vekâlet hükümleri tatbik olunur."

(3)Taşıma, deniz ticareti, **sigorta**, turizm gibi alanlara ilişkin özel düzenlemeler saklıdır."

Yeni Türk Ticaret Kanunu'muz sigorta sözleşmelerinin yapılmasına aracılık eden acentelerin, öncelikle kendi özel kanunlarına tabi olduklarını hüküm altına almıştır. Buna göre, Sigorta acenteleri öncelikle 5684 sayılı Sigorta Denetleme Kanunu'na tabidirler. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 2. Maddesinin birinci fıkrasının (I) bendinde sigorta acentesinin tanımı, şu şekilde yapılmıştır.

"Acente, ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tabi bir sıfatı olmaksızın bir sözleşmeye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimi bir surette sigorta şirketlerinin nam ve hesabına sigorta sözleşmelerine aracılık etmeyi veya bunları sigorta şirketi adına yapmayı meslek edinen, sözleşmenin akdinden önce hazırlık çalışmalarını yürüten ve sözleşmenin uygulanması ile tazminatın ödenmesinde yardımcı olan kişiye denir".

Kimlerin sigorta acentesi olacağı da aynı kanunun 23. maddesinde hüküm altına alınmıştır.

Hem, Türk Ticaret Kanunu'nun acenteliği tanımlayan ve düzenleyen, hem de Sigortacılık Kanunu'nun acenteliği tanımlayan ve düzenleyen hükümlerine göre, sigorta acentesinin yaptığı işlem, tamamıyla aracılık işlemidir. Maddeden de görüleceği üzere acentenin, poliçeyi, düzenleyip imzalaması, sigorta sözleşmesinin tarafı olduğu anlamına gelmemektedir. Acente, sigorta sözleşmesinin tarafı olmadığı için, sigorta sözleşmesinden doğan bir yükümlülük(edim) yüklenmemektedir. Sigorta acentesi, sigorta sözleşmesini, sigorta şirketinin kendisine vermiş olduğu vekâlete dayanarak, sigorta şirketi adına yapmaktadır. Düzenlenen sigorta poliçesini de, sigorta şirketinin adına düzenlemektedir ve düzenlenen poliçe sigorta şirketinin poliçesidir. Bu nedenle, sigorta acentesi, bir sigorta sözleşmesi yapıldığı ve sigorta poliçesi düzenlendiğinde, sigorta sözleşmesi nedeniyle ne prim borçlusu veya alacaklısı ne de tazminat borçlusu veya alacaklısı olmaktadır. Acente, bu durumda, sadece acentelik sözleşmesi nedeniyle, sigorta şirketinden, komisyon alacaklısı olmaktadır. Sigorta prim alacağının kaynağını sigorta sözleşmesi, acente komisyon alacağının kaynağını da acentelik sözleşmesi oluşturmaktadır. Sigorta acentesinin asli işi tanımdan da görüleceği üzere sigorta sözleşmelerinin yapılmasına aracılık etmektir. Esasen, sigorta sözleşmesi akdetme ve/veya prim tahsil etme yetkisi 5684 sayılı Sigorta Denetleme Kanunu'na göre primin asıl alacaklısı olan sigorta şirketlerine aittir. Bu yetki, acentelik sözleşmelerinde belirtilmek kaydıyla, sigorta acentelerine devredilebilmektedir. 5684 sayılı Sigorta Denetleme Kanunu'na göre, acentelik sözleşmelerinde kendisine prim tahsil yetkisi verilmiş olan acentelerin, aracılık etmiş oldukları sigorta sözleşmelerinin primlerini tahsil etmeleri halinde, acenteye yapılan ödeme, sigorta şirketlerine yapılmış kabul

edildiğinden, prim borçlusunu, borçtan kurtarmaktadır. Bu aşamadan sonra borç, sigorta sözleşmesinden doğan bir borç olmaktan çıkmakta, acentelik sözleşmesinden doğan ticari bir borç haline gelmektedir.

3 . Mevcut Kayıt Düzeni

Bu bölümde, uygulamada yapılmakta olan muhasebe kayıtlarına değinilerek ne anlama geldikleri açıklanmaya çalışılacaktır. Örnek kayıtlar çok kaba ve basit olarak eklentileri(vergi) içermeksizin verilmiş olup, ana hesap numaraları kullanılmıştır. Birinci kayıtlar borç, ikinci kayıtlar alacak kayıtlarıdır.

3.1. Sigorta Ettirenin Muhasebe Kaydı

Hali hazırdaki uygulamada, sigorta sözleşmesi bir acente aracılığı ile yapılıp, poliçe düzenlendiğinde, bu işlem sigorta sözleşmesini yaptıran kişi, yani sigorta ettiren tarafından aşağıdaki şekilde muhasebeleştirilmektedir.

79 Numaralı Gider Çeşitleri Hesabı	32 Numaralı Ticari Borçlar Hesabı
Özel Sigorta Gideri	Sigorta Acentesi Cari Hesabı
Brüt prim tutarı	Brüt prim tutarı

Bu muhasebe kaydı ile sigorta ettiren, pasif hesaplarında prim tutarı kadar ticari bir borç doğurmakta ve kendisini sigorta acentesine karşı borçlu konuma getirerek gider kaydetmektedir. Bu kayıt sigorta priminin gerçek alacaklısını sigorta acentesi gibi göstermekte olduğundan yanıltıcı mahiyettedir. Sigorta priminin gerçek alacaklısı sözleşme hükümlerine göre sigorta şirketidir. Bu uygulama muhasebenin temel kavramlarından olan sosyal sorumluluk kavramıyla çelişmektedir. Çünkü bu kavrama göre muhasebe uygulamalarının yürütülmesinde ve dolayısıyla bilgi üretilmesinde gerçeğe uygun, tarafsız ve dürüst davranılması gerektiğini ifade etmektedir. Bu kayıt gerçeği tam olarak yansıtmamaktadır.

3.2. Sigorta Acentesinin Muhasebe Kaydı

Sigorta sözleşmesinin yapılmasına aracılık yapan sigorta acentesinin buna karşılık yaptığı muhasebe kayıtları aşağıdadır.

	12 Numaralı Ticari alacaklar Hesabı	32 Numaralı Ticari Borçlar Hesabı
(1)	120 Sigorta Müşterileri Hesabı	320 Sigorta Şirketi Cari Hesabı
	Brüt prim tutarı	Brüt prim tutarı
(2)	320 Sigorta Şirketi Cari Hesabı	600 Yurtiçi Hasılat Hesabı
	Komisyon Tutarı	Komisyon Tutarı

Sigorta acentesi, birinci muhasebe kaydı ile hesaplarında prim tutarı kadar hem ticari bir alacak hem de ticari bir borç doğurmuş olmaktadır. İkinci muhasebe kaydı ile de komisyon tutarı kadar ticari bir alacak doğurmakta, sigorta şirketini borçlandırmak suretiyle gelir tahakkuku yapmış olmaktadır. Birinci kayıt, acentenin, varlıklarında ve yükümlülüklerinde bir artış olduğu anlamına gelmektedir. Halbuki bu aşamada prim nedeniyle acentenin ne varlıklarında ne de yükümlülüklerinde herhangi bir artış olmuştur. Acente bu kayıtla, kendisine ait olmayan bir alacakla, varlık yaratmakta ve karşılığında kendisini sigorta şirketine karşı henüz tahsil etmemiş olduğu prim tutarı kadar borçlandırarak, kendisini prim borçlusu haline getirmiş olmaktadır. Bu kayıt da gerçeği tam olarak yansıtmamakta olup, muhasebenin, sosyal sorumluluk kavramı ile çelişmektedir. Sigorta acentesinin, kendisine ait olmayan bir alacak için (sigorta primi, sigorta şirketinin alacağıdır.) kendisini alacaklı duruma getiren bir muhasebe kaydı yapması, hukuken de muhasebe ilkelerince de (ticari işletmeye ait olmayan bir alacağın, işletme aktifinde varlık olarak gösterilmesi) yanıltıcıdır.

3.3. Sigorta Şirketinin Muhasebe Kaydı

Sigorta Şirketleri ise Hazine Müsteşarlığınca yayımlanan sigortacılık hesap planı ve izahnamesi hakkında tebliğde yer alan tek düzen hesap planını kullanmak ve tebliğde yer alan açıklamalara uymak zorundadırlar ve aşağıdaki şu kayıtları yapmaktadırlar.

	120.03.1 Acentelerden Alacaklar	701.01.1.1 Brüt Yazılan Primler
(1)	Brüt prim tutarı	Brüt prim tutarı
(2)	701.02.5.1 Üretim Komisyonu Giderleri	320.03.1 Acentelere Borçlar
	Komisyon Tutarı	Komisyon Tutarı

Birinci kayıt ile sigorta şirketi sigorta acentesini prim tutarı kadar borçlandırarak, ticari bir alacak doğurmakta, karşılığında prim gelirinin tahakkukunu yapmakta, ikinci kayıt ile bu sefer komisyon tutarında kendisini borçlandırarak ticari bir borç doğurmakta ve gider tahakkukunu yapmaktadır. Birinci kayıtla, sigorta şirketi, acente henüz primi tahsil etmemiş olduğu halde acenteyi doğrudan borçlandırmakta ve sigorta ettirenin prim borcunu acenteye yüklenmiş olmaktadır. Bu kayıt, ayrıca, acenteyi prim borçlusu gibi göstermektedir. Halbuki bu aşamada acente herhangi bir tahsilat yapmamıştır. Sigortacılık hesap planı ve izahnamesi hakkında tebliğde yer alan 120.03.01 numaralı hesabın açıklamasında, "sigortacılık faaliyetleri ile ilgili olarak acentelerden alacaklar bu hesapta izlenir" denilmektedir. Hâlbuki poliçe düzenlendiğinde oluşan alacak acenteden değil, sigorta ettirenden olan bir alacaktır. Dolayısıyla, bu kayıt da yanıltıcı mahiyette olup gerçeği tam olarak yansıtmamaktadır.

Görüleceği üzere, uygulamada, acenteler, aracılık ettikleri sigorta sözleşmeleriyle ilgili poliçeler düzenlendiğinde, kendilerini sigorta ettirene karşı, toplam prim tutarı kadar alacaklı duruma getiren bir muhasebe kaydı yapmaktadırlar. Buna karşılık, sigorta şirketleri de kendi hesaplarında acenteleri aynı tutarda borçlandırıcı kayıt yapmaktadırlar. Bu tür bir muhasebe kaydının hukuki dayanağı olmadığı gibi gerçekleri de tam olarak yansıtmamaktadır. Çünkü yukarıda, yasal mevzuat çerçevesinde de açıkladığımız üzere, poliçe ister sigorta şirketince düzenlensin isterse acente tarafından düzenlensin, prim borcu sigorta ettirenin borcudur, prim alacağı da sigorta şirketinin alacağıdır. Sigorta acentesi, ancak, acentelik sözleşmesinde kendisine yetki verilmiş ve bu yetkiye dayanarak, sigorta primini, sigorta ettirenden, nakden tahsil etmiş ise sigorta şirketine karşı, tahsil ettiği sigorta primi tutarında borçlu duruma gelir. Bu durumda, borç, prim borcu olmaktan çıkar, acentenin sigorta şirketine karşı olan ticari bir borcu haline gelir. Tahsilât, sigorta şirketi nam ve hesabına yapıldığından ve emanet para hükmünde olduğundan, acente, bu durumda kendisini, sigorta şirketine karşı tahsilat tutarı kadar borçlu duruma getiren bir muhasebe kaydı düşmesi yapılan işlemi daha doğru yansıtacaktır. Sigorta şirketi de ancak bu durumda acenteyi borçlu duruma getiren bir muhasebe kaydı yapmalıdır. Acente, sigorta primini nakden tahsil etmemiş ise sigorta şirketine karşı sigorta primi nedeniyle borçlu duruma gelmemektedir. Acentenin prim tahsil yetkisine sahip olması, prim borcunu doğrudan üstlenmesi anlamına da gelmemektedir. Acente, poliçe düzenlendiğinde, acentelik sözleşmesi gereği komisyona hak kazanacağından, kendisini sigorta şirketine karşı komisyon tutarı kadar alacaklı durumuna getiren bir muhasebe kaydı yapmalıdır. Bu tutar, acentenin ticari bir alacağını oluşturmakta ve aktifinde bir artış yaratmaktadır.

Bilindiği üzere, sigorta primi, çeşitli kanallardan ödenebilmektedir. Prim, direkt olarak sigorta şirketine, sigorta şirketinin banka hesabına, posta havalesi yapılarak veya sigorta acentesine nakden ödenebileceği gibi kredi kartı talimatı ile veya sürekli banka ödeme talimatı verilmek suretiyle de ödenebilmektedir. Ayrıca, sigorta ettirenler, prim borçlarına karşılık çek ve senet gibi kambiyo senedi de verebilmektedirler. T.T.K.'nun 1430. maddesinin 2. Paragrafında "*sigorta primi nakden ödenir. İlk taksitin nakden ödenmesi şartıyla, sonraki primler için kambiyo senedi verilebilir; bu halde ödeme kambiyo senedinin tahsili ile gerçekleşir.*" hükmü bulunmaktadır. Bu hükme göre, sigorta prim borcu karşılığında, senet ve/veya çek verilmesi doğrudan prim ödemesi sayılmamıştır. Dolayısıyla da prim borcunu azaltmamaktadır. Ancak, uygulamada, acenteler, sigorta ettirenlerden, prim borcuna karşılık, kendi adlarına düzenlenmiş veya ciro edilmiş çek ya da senet almaktadırlar. Buna mukabil, sigorta şirketleri de bu çek ve senetlerin acentelerce ciro edilmesini şart koşarak, sanki bu primler sigorta ettirenlerden, acentelerce nakden tahsil edilmişçesine acenteleri prim borçlusu durumuna sokmaktadırlar. Acente, prim borcu karşılığında, sigorta ettirenden çek ya da senet gibi bir kambiyo senedi alıyor ise, bu kambiyo senedinin, sigorta ettiren tarafından, sigorta şirketi adına düzenlenmiş ya da sigorta şirketi namına ciro edilmiş olması gerektiği görüşündeyiz. Acentenin, sigorta işlemi nedeniyle, kendi adına düzenlenmiş ya da ciro edilmiş bir kambiyo senedi almasının veya aynı şekilde, kendi hesabına kredi kart talimatı almasının, prim alacağı, kendisinin alacağı olmadığından hiçbir hukuki dayanağı olmadığı düşünmekteyiz. Böyle bir durumda, acentenin, alacağı kambiyo senedinin, sigorta ettiren tarafından, sigorta şirketi namına düzenlenmesinin ya da ciro edilmesinin gerekçesi, kambiyo senedinin, sigorta ettiren tarafından, acenteye, acentenin bir alacağına karşılık olarak değil, sigorta şirketinin prim alacağına karşılık olarak verilmesidir. Öte yanda, sigorta şirketi, sigorta ettiren tarafından adına düzenlenmiş veya ciro edilmiş olan kambiyo senedini teslim alırken, acentenin cirosunu talep etmesinin yasal bir dayanağı olmadığı görüşündeyiz. Prim borcuna karşılık kambiyo senedi alınması, primin ödendiği anlamına gelmediği gibi sigorta sözleşmesinin borçlusunu da değiştirmemektedir. Ayrıca, sigorta ettirenin, sigorta şirketi hesabına verdiği kredi kart talimatı ile prim tahsil edilememiş ise bu primi, acentenin borcu olarak değerlendirmek de hukuken yanlıştır. Çünkü her iki halde de T.T.K.'nun 1430. maddesine göre, prim ödemesi yapılmamış demektir. Her iki durumda da acentenin bir kusuru yoktur. Sigorta ettirenin prim borcunu ödememesinin hukuki neticeleri T.T.K.'nda düzenlenmiştir. Bunlar arasında, sigorta ettiren prim borcunu ödemez ise, prim borcundan kusursuz acente sorumlu olur diye bir hüküm de bulunmamaktadır.

4 . Muhasebe Kayıt Düzeni Nasıl Olmalı

Yazımızın ikinci bölümünde, sigorta işleminin ne olduğunu, taraflarının kimler olduğunu, borç ve alacak ilişkisinin neden kaynaklandığını, sigorta acentesinin tanımını, işlevlerini, prim borcu ve alacağı ile olan ilişkisini, yürürlükteki yasal mevzuat çerçevesinde ortaya koymaya çalıştık. Üçüncü bölümde mevcut uygulamanın ne şekilde olduğuna ve bu kayıtların muhasebe dilinde ne anlama geldiğini açıklamaya çalıştık. Uygulama ile hukuki durum arasındaki çelişkileri ve tutarsızlıkları ortaya koymaya çalıştık. Bu bölümde ise yukarıda değinilen yasal gerçekler çerçevesinde, bu işlemlerle ilgili yapılacak muhasebe kayıtlarının, nasıl olması halinde işlem ile kayıtların birbirini doğrulayıcı tamamlayıcı olduğunu örnek muhasebe kayıtları ile açıklamaya çalışacağız. Örnek muhasebe kayıtları, çok kaba bir şekilde prim eklentileri (vergi) dikkate alınmaksızın yapılmıştır.

4.1. Sigorta Ettirenin Muhasebe Kaydı

Sigorta ettiren ve/veya sigortalının, sözleşme yapılıp poliçe düzenlendiğinde, aşağıda yer alan kaydı yapması daha doğru olacaktır. Burada, sigorta şirketi ana hesabı altında, şirket için ayrı acente için ayrı alt hesaplar da kullanılabilir. Böylece, sigorta ettiren ve/veya sigortalı sigorta şirketine doğrudan ödemiş olduğu prim tutarlarını ayrı izleme imkânını elde etmiş olur.

79 Numaralı Gider Çeşitleri Hesabı	32 Numaralı Ticari Borçlar Hesabı
Özel Sigorta Gideri Hesabı	Sigorta Şirketi Cari Hesabı
	Sigorta Şirketine Ödemeler Hesabı
	Sigorta Acentesine ödemeler Hesabı
Brüt prim tutarı	Brüt prim tutarı

Böyle bir kayıt, gerçekleri daha doğru yansıtmakta, yapılan işlem ile kayıt birbirini doğrulamakta ve borçları daha detaylı izleme imkânı da doğmuş olmaktadır.

4.2. Sigorta Acentesinin Muhasebe Kaydı

Aynı işlem için acentenin yapması gereken muhasebe kaydı da şu şekilde olmalıdır. Sigorta primi, acentenin doğrudan borcu veya alacağı olmadığı için muhasebe kaydının, Nazım Hesaplar arasında yapılması gerekmektedir.

901 Borçlu Nazım Hesaplar	902 Alacaklı Nazım Hesaplar
Prim borçlusu sigorta ettiren	Prim alacaklısı sigorta şirketi
Brüt prim tutarı	Brüt prim tutarı

Bu kayıt, acentenin aktif veya pasifinde herhangi bir artış yaratmamakta yani, gerçeği tam olarak yansıtmakta ve ayrıca, takibinde yarar umulan hareketlerin muhasebeleştirilmesine imkân tanımış olmaktadır.

Komisyon alacağı ise acentenin ticari bir alacağı ve sigorta şirketinin ticari bir borcu olduğu ve işletme aktif ve pasifinde doğrudan bir artışa yol açtığından, bu kayıtların aktif ve pasif hesaplar arasında yapılmasının daha doğru olacağı aşikârdır.

120 Ticari alacaklar	600 Gelir Tablosu Hesapları
Komisyon tutarı	Komisyon tutarı

Bu kayıt, acentenin varlıklarında bir artış yaratmakta ve gerçeği daha doğru yansıtmaktadır**.**

4.3. Sigorta Şirketinin Muhasebe Kaydı

Bir sigorta sözleşmesi yapıldığı ve sigorta poliçesi düzenlendiğinde, sigorta şirketinin yapması gereken muhasebe kaydı şu şekilde olmalıdır.

120.01.1 Sigortalılardan Alacaklar	701.01.1.1 Brüt Yazılan Primler
Brüt prim tutarı	Brüt prim tutarı
701.02.5.1 Üretim Komisyonu Giderleri	320.03.1 Acentelere Borçlar
Komisyon Tutarı	komisyon Tutarı

Bu kayıtla, sigorta şirketi, sigorta sözleşmesinin gerçek borçlusunu borçlandırmış ve acentelik sözleşmesinin gerçek alacaklısını da alacaklandırmış olmaktadır. Kayıtla işlem birbirini tamamlamaktadır.

Sigorta sözleşmesi iptal ya da fesih edildiğinde ise yukarıdaki kayıtların tam tersi yapılmalıdır. Sigorta primi ile ilgili yapılacak kaydın dayandığı belge poliçe, komisyon geliri ile ilgili yapılacak kaydın dayandığı belge ise komisyon gider belgesidir (Vergi Usul Kanunu 243 sayılı genel tebliğ).

5. Sigorta Priminin Acente Tarafından Nakden Tahsil Edilmesi

Sigorta acentesi, kendisine yapılan nakit prim ödemeleri sonucu, sigorta şirketine karşı, tahsil ettiği prim tutarı kadar borçlu duruma gelir. Bu durumda, sigorta acentesi, sigorta şirketine ait bir parayı aldığı ve bu para emanet para hükmünde olduğu için, borç artık sigorta sözleşmesinden doğan prim borcu olmaktan çıkar, acentelik sözleşmesinden doğan ticari bir borç haline gelir ve yapılacak muhasebe kaydı şu şekilde olmalıdır.

100/102 Kasa veya Banka Hesabı	320 Ticari Borçlar
Tahsilat tutarı	Tahsilat tutarı

Öte yanda, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin 12. maddesinin 3. bendine göre, acenteye yapılan ödeme, yasal olarak, sigorta şirketine yapılan ödeme kabul edildiğinden, sigorta ettiren acenteye ödediği sigorta primi kadar borçtan kurtulmuş olur. Bu durumda da yapılacak muhasebe kaydı ise şu şekilde olmalıdır.

902 Alacaklı Nazım Hesaplar	901 Borçlu Nazım Hesaplar
Prim alacaklısı sigorta şirketi	Prim borçlusu sigorta ettiren
Tahsilat tutarı	Tahsilat tutarı

Acente yapmış olduğu tahsilatı sigorta şirketine bildirdiğinde de sigorta şirketi aşağıdaki muhasebe kaydını yapmalıdır.

120.03.1 Acentelerden Alacaklar	120.01.1 Sigortalılardan Alacaklar
Tahsilat tutarı	Tahsilat tutarı

6. Sigorta Primi Borcuna Karşılık Kambiyo Senedi Alınması

Acente, sigorta prim borcuna karşılık, sigorta ettirenden, sigorta şirketi adına düzenlenmiş veya ciro edilmiş olan çek ve senetleri, bir bordro ekinde almalı ve almış olduğu bu çek veya senetleri, bir bordro ekinde sigorta şirketine teslim etmelidir. Sigorta prim borcuna karşılık, çek veya senet alınması, hukuken prim ödemesi sayılmadığından, acente bu işlemleri Nazım Hesaplarda izleyebilir. Çek ya da senet tutarları sigorta şirketince nakden tahsil edildiğinde, sigorta ettiren borçtan kurtulduğu için sigorta şirketinin bildirimi üzerine acentenin yapması gereken muhasebe kaydı şu şekilde olmalıdır.

902 Alacaklı Nazım Hesaplar	901 Borçlu Nazım Hesaplar
Prim alacaklısı sigorta şirketi	Prim borçlusu sigorta ettiren
Tahsilat tutarı	Tahsilat tutarı

7. Sigorta Prim Borcuna Karşılık Kredi Kart Talimatının Alınması

Sigorta prim borcuna karşılık, sigorta ettirenden, kredi kart talimatı alınması halinde de yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı, prim ödemesi sayılmadığından, acente bu işlemleri de Nazım Hesaplarda izleyebilir. Sigorta primi, kredi kart hesabından sigorta şirketi tarafından nakden tahsil edildiğinde, sigorta şirketinin bildirimi üzerine acente aşağıdaki muhasebe kaydını yapmalıdır.

902 Alacaklı Nazım Hesaplar	901 Borçlu Nazım Hesaplar
Prim alacaklısı sigorta şirketi	Prim borçlusu sigorta ettiren
Tahsilat tutarı	Tahsilat tutarı

8. Sonuç ve Öneriler

Yukarıda yapılan açıklamalardan görüleceği üzere, sigorta acentelerinin mevcut muhasebe kayıt düzeni ile yapılan işlemler gerçekleri tam olarak yansıtamamaktadır. Yapılan muhasebe kaydı, yapılan işlemle tam olarak örtüşmemektedir. Muhasebe kaydı ile yapılan işlemin birbirini tam olarak yansıtmadığı ve yanıltıcı mahiyette olduğu görülmektedir. Ticari işlemlerle ilgili yapılan muhasebe kayıtlarının, mutlaka gerçeği yansıtması, birbirini tamamlaması ve doğrulaması muhasebenin temel ilkelerindendir. Sigorta acentelerinin uygulamakta oldukları muhasebe kayıt düzeninin, bu haliyle, Genel Kabul Görmüş Muhasebe Prensiplerine tam uygun

olmadığı görülmektedir. Kamu otoritesinin, sigorta acenteleri için yukarıda değindiğimiz şekilde bir kayıt düzeni oluşturması ve tüm sigorta acentelerine bu düzene uyma zorunluluğu getirmesi, tüm taraflar için daha doğru olacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

Genel Kabul Görmüş Muhasebe Prensipleri

Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği

Sigorta Acenteleri Yönetmeliği

Sigortacılık Kanunu

Türk Ticaret Kanunu

Vergi Usul Kanunu

SİGORTA ACENTELERİ YASAL YÜKÜMLÜLÜKLER, MUHASEBE VE BELGE DÜZENİ

Hüseyin Dertop[42]

Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü,
Muhasebe Finansman Anabilim Dalı
Doktora Adayı

Öz

Ülkemizde sigorta acenteliği ile ilgili mevzuatın; Türk Ticaret Kanunu, Sigortacılık Kanunu, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği ile bu kanunlara dayanılarak çıkartılan yönetmeliklere ve düzenlemelere dayandığı görülmektedir. Sigortacılık Kanununun 23 üncü maddesine göre çıkartılan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği"nde sigorta acenteliğinin gerçek ve tüzel kişilerce yapılabileceği, gerçek kişi ile tüzel kişi acentelerde aranan özellikler ayrıntılarıyla yazılmıştır. Gerçek ve tüzel kişi olarak ayrılan sigorta acenteliği, Sigorta Acenteleri yönetmeliğinin 10/1 maddesinde sözleşme yapma ve prim tahsil etme yetkilerinin de olabileceği söylenmektedir. Sigorta şirketleri, acentelik sözleşmesi ile yetkileri birlikte verebildikleri gibi ayrı ayrı da verebilmektedirler. %60 lar seviyesinde bir üretime sahip olan sigorta acentelerinin, "finansal(mali) özellik taşıyan ticari işlemler ile kısmen de olsa benzeri ekonomik olayları, para cinsinden sistemli bir biçimde, saptama, toplama, geçerli belgeye bağlama, kaydetme, sınıflandırma ve anlamlı olarak özetleme işlemleriyle, ulaşılan sonuçları yorumlayarak ticari kişiliğin sahip ve ya da ortaklarına, yöneticilerine ve bu kişilikle ilişkisi bulunan diğer kimselere, gereksinme duydukları uygun ve yararlı bilgileri sağlayan sanat, bilim ve uygulama düzeni" (Altuğ, 1999: 1), olan muhasebeye ve muhasebenin dayanağı olan belge ve belge düzenine sahip olması acentelikten beklenen yararların sağlanması açısından gereklidir.

Anahtar Kelimeler

Sigorta, Sigorta Acentesi, Muhasebe, Belge, Belge Düzeni, Yasal Yükümlülük

1 Giriş

Ülkemizde Sigorta Acenteliğinin sigortacılık açısından yükümlülükleri; Türk Ticaret Kanunu ve Sigortacılık Kanunu, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği, ve ikincil mevzuata göre belirlenmiş ve ele alınarak uygulamaya çalışılmakta, vergisel yükümlülükleri de; Gelir Vergisi, Vergi Usul Kanunu, Kurumlar Vergisi Kanunu ve ikincil mevzuata göre belirlenmiş ve işlemleri bunlara göre yapılmaya çalışılmaktadır. Etkin, yeterli bir kontrol ve denetimin olmaması dolayısıyla bilinen bir şey ortada yok gibidir. Hem sigortacılık açısından, hem vergisel yükümlükler açısından belirli bir kalıplaşmış yükümlülük mevzuatının topluca ele alınması bu çalışmamızda ele alınmaya çalışılmaktadır. Acenteler ile ilgili düzenleme yapan kurum ve kuruluşların serpiştirilmiş olması toplu bir kaynak bulunmasını güçleştirmektedir. Üye olunması zorunlu olmayan, hatta bazı acentelerce gerek ile görülmeyen sivil toplum kuruluşu statüsündeki acente derneklerinin, sigorta acenteleri ile ilgili düzenlemeler hakkındaki görüşleri, çalışmaları ancak hatır gönül ilişkisi ile yasal mevzuata girebilmektedir veya hiç dikkate bile alınmamaktadır. Avrupa Komisyonu, Türkiye İlerleme Raporunun Sigorta ile ilgili Mali Hizmetler hakkındaki 9.uncu başlığında "….Sektörde bağımsız düzenleyici bir otoritenin kurulması konusunda bir ilerleme kaydedilememiştir." Denilerek sigorta acenteleri hakkındaki mevzuat sıkıntısının kaynağı olabilecek konuya parmak basılmıştır. Sigortacılık Kanunu ile oluşturulmuş bulunan Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi ve Sigorta Acenteleri İcra Komitesi bağımsız ve özerk bir kuruluş olamadıkları için Türk Sigorta Mevzuatında Sigorta Acenteleri ile ilgili fazlaca ve etkin bir çalışma yapamamaktadır. "Sigorta sektöründeki faaliyetlerin, kamu, bağımsız denetim, iç denetim tarafından kontrol edilmesi gereklidir. Esas olarak güvene dayalı olan sigorta işlemlerinin kamuya açık ve şeffaf olarak yürütülmesi gerekmektedir. Bu denetimin sağlanması için, sigorta sektöründe düzenleyici ve denetleyici kurumların ayrı ayrı örgütlenmesi kamunun sektör üzerindeki etkinliğinin artmasını sağlayacaktır.(Yolcu,2009:106) Türkiye Sigorta Birliği-Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği verilerine göre; Türkiye"de faaliyette bulunan sigorta acentelerinin toplamının 16.654 olduğu, bunun 8.939 unun gerçek kişi sigorta acentesi, 7.715 inin ise tüzel kişi sigorta acentesi olduğu bildirilmektedir.

[42] Piri Mehmet Paşa Mah. Atatürk Cad. No.31 Kat:2 Daire:4
34570 SİLİVRİ/İSTANBUL,
Telefon:0532-273 7936
Faks:0-212-728 7663
Elektronik posta: huseyin@sandersigorta.com

Toplamda 16.654 adet olan sigorta acenteleri, yine ülkemizde kurulu bulunan 39 adet elementer branşta, 25 tanesi de hayat ve emeklilik branşında faaliyet gösteren 64 adet sigorta şirketinin sözleşmeli acenteliğini yapmaktadır. 64 adet sigorta şirketinin 2012 yılı sonu itibariyle 19.826.488.056.TL. lik üretimleri bulunmakta, bunun 17.115.710.039.TL. lik kısmı hayat dışı, 2.710.778.017.TL. lik kısmı hayat primlerinden oluşmaktadır.

Türkiye"deki sigorta prim üretimleri satış kanalları bazında incelenirse; 2012 yılı için şirket merkezlerinde, 1.314.696.210.TL., brokerlerde 2.040.687.899.TL., bankalarda 4.504.097.011.TL, acentelerde 11.967.006.936.TL. lik bir tablo karşımıza çıkmaktadır. Oransal olarak satış kanallarını karşılaştırmaya gidersek, 2012 yılı için; şirket merkezlerinden %6,75 lik, bankalardan %22,72 lik, acentelerden de %60,24 lük bir üretime katılma görülmektedir. 2013 yılının ilk iki ayında ise durum şöyledir; şirket merkezlerinde %10,67 lik, bankalarda %25,87 lik, acentelerde de %51,19 luk üretim paylaşımı söz konusudur. Görüleceği üzere şirket merkezlerinde ve de bankalarda yukarıya doğru bir artış söz konusu iken, acentelerin toplamdaki payı aşağıya doğru gitmektedir. Acentelerin zorluklarla boğuştukları, finansal olarak güçlü olan şirket ve bankaların sigorta primi üretiminde üstünlük sağlamaya başladıkları görülmektedir. Bu da gösteriyor ki sigorta acenteleri hakkında ayrıntılı araştırmaların yapılması, sorunlarının halledilmesi için çalışmaların yapılmasını gerektirmektedir.

1.1. Problem

Sigorta ürünlerinin pazarlanması ve satış aşamalarında, poliçe süresi boyunca, hatta poliçe süresi bittikten sonra bile sigortalı ile yüz yüze olan, ürünler hakkında ayrıntılı bilgi aktaran ve sonucunda sigorta şirketlerinin direkt satışları dahil satış kanalları içinde birinci sıradaki satış kanalı olan sigorta acentelerinin yasal yükümlülükleri, muhasebe ve belge düzeni hakkında topluca bir kaynak bulunması gerekmektedir. Sigorta şirketleri hakkında yapılan araştırma ve yayınların yanında sigorta acenteliği ile ilgili bu konularda fazlaca bir bilgi ve belgeye de ulaşmak şu an için zorluklarla karşılaşmak gerekmektedir. Sigorta Acenteleri Yönetmeliği"nin 1. maddesi olan Amaç ve kapsam"da "(2) Bu yönetmelik, acentelerin niteliklerine, kuruluşlarına, faaliyetlerine, tesis edecekleri teminatlara, tutacakları defter, belge ve kayıt düzeni ile yapamayacakları işlere ilişkin usul ve esasları kapsar." Demekle birlikte, yönetmelik maddeleri incelendiğinde tutacakları defter, belge ve kayıt düzeni hakkında herhangi bir açıklamaya, bilgiye rastlanmamaktadır. Acentelerin, yasal yükümlülüklerinin neler olduğu, muhasebe ve belge düzeninin nasıl olması gerektiğinin ayrıntılı olarak bir kaynak bulunamaması, acentelik mesleğinin ülke ekonomisine yaptığı katkının artarak devam ettirememesi gibi önemli bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır.

1.2. Amaç

Örgütsel, vergisel ve sigorta mevzuatının yanında, muhasebe ve belge düzeni konusundaki çalışmaların Birlik örgütlenmesi adı altındaki sigorta şirketleri ile ilgili yapıldığının görüldüğü ülkemizde sigorta pazarının %60 lar gibi bir kısmına hitap eden sigorta acenteleri hakkında akademik düzeyde bilimsel çalışmaların yapılması, yasal mevzuatta da sigorta acentelerinin karşılaştıkları sorunların çözümü için gerekli düzenlemelerin yapılmasına, sigorta acenteliğine dikkat çekmek başlıca amacımızdır.

1.3. Önem

Sigorta prim üretiminin birincil kaynağı olan, sigortalılarda sigorta bilincinin gelişmesi, sigortalının ihtiyacı olan ürünü alması hatta sigortalıların sahip oldukları ürünlerden doğru şekilde yararlanması, yeni ürünlerin ortaya çıkmasında bizzat temsil ettiği şirketlerin ürün geliştirme, pazarlama bölümlerine görüşler sunarak yeni ürünlerin piyasaya çıkmasında üstün çalışmaları olan acentelerin, müşterileri, diğer sigorta acenteleri, temsil ettikleri sigorta şirketleri ve sigorta pazarından yararlanan bütün kesimlerin en etkin yararı sağlaması açısından sigorta acenteliği düzenlemelerinin, muhasebe, belge düzeninin önemi ortadadır.

1.4. Sınırlılıklar

Araştırmamız; sigorta acenteliği hakkında yürürlükte olan yasal mevzuat ile yayınlanmış bilimsel kaynaklarla sınırlı tutulmuştur.

1.5. Tanımlar

5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu"nda "Sigorta acentesi: Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tabi bir sıfatı olmaksızın bir sözleşmeye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimi bir surette sigorta şirketlerinin nam ve hesabına sigorta sözleşmelerine aracılık etmeyi veya bunları sigorta şirketleri adına yapmayı meslek edinen, sözleşmenin akdinden önce hazırlık çalışmalarını yürüten ve sözleşmenin uygulanması ile tazminatın ödenmesinde yardımcı olan kişiyi" ifade ettiği yazılmaktadır.

Muhasebe, kurum (ya da işletmeyi) ilgilendiren bütün iş olgularının önce belgelerini sağlar. Çünkü belge olmadan muhasebede işlem yapılamaz. Başka deyişle bir iş olgusunun belgesi yoksa defterlere kaydı yapılamaz. Belge, iş olgusu ile defter arasında bir köprüdür. Defterlere işlenen belgeler, belirli sistemlere göre tasnif edilir, dosyalanır ve saklanır.

İş olgusunun muhasebeleştirilmesi, başka deyişle ilgili hesaplara kaydı için, iş olgusunun varlığını kanıtlayıcı bir yazılı nesneye gereksinme vardır. İşte iş olgusunu kişi, yer, zaman, nitelik ve nicelik gibi açılardan saptayan ve kanıtlayan yazılı nesnelere muhasebe belgesi kısaca belge denilmektedir.(Durmuş&Arat,2004:6-21)

Muhasebe defterlerine yapılan her kaydın mutlaka, işlemin gerçek durumunu yansıtan, usulüne uygun olarak düzenlenmiş ve işletme ile ilgili tüm finansal bilgi kullanıcılarına karşı ispat edici özelliği olan objektif bir belgeye dayandırılması gerekir. Ülkemizde muhasebe belgeleri ve bu belgelerin düzenlenme koşul ve esasları başta Vergi Kanunları olmak üzere, Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Mevzuatında ayrıntılı bir şekilde düzenlenmiş bulunmaktadır.(Doyrangö& diğerleri,2002:77)

Sigortacılık kanununun "Hesap esasları, kayıt düzeni ile temel mali tablo ve mali bünye düzenlemeleri" başlığını taşıyan 18. maddesinin (5) fıkrasında "Gerekli görülen hallerde Müsteşarlık, sigorta şirketleri, reasürans şirketleri, aracılar ve sigorta eksperlerinden her türlü bilgi, belge ve raporu istemeye yetkilidir." Hükmü yer almaktadır.

Bu hükümlerinde incelenmesinden görüleceği gibi acenteler de Türk Ticaret Kanunu, Vergi Usul Kanunu ve kendi yönetmeliklerine göre belge ve kayıt düzenine sahip olmak zorundadırlar. Bunun yanı sıra acentelerin gerçek ve tüzel kişi olmaları ile Anonim Şirket, Limited Şirket ve diğer şirket türlerinden birisi biçiminde kurulmalarına bağlı olarak T.T.K., V.U.K. ve diğer mevzuatta belirtilen esaslar çerçevesinde bu gerçek ve tüzel kişilerin tutacakları belge ve kayıt düzenine sahip olmaları zorunludur.(Özkan,1998:592)

2. Yöntem

2.1. Model

Çalışma yöntemimiz, yürürlükte olan yasal mevzuat ile yayınlanmış bilimsel kitap, makale ve internet ortamındaki dokümanlardan yararlanarak sigorta acenteliğini ele almak olmuştur.

3. Bulgular ve Tartışma

3.1. Sigorta Acentesi Çeşitleri

Sigorta acentelerini sigorta şirketleri karşısındaki durumlarına göre ve hukuki statülerine göre ayırabiliriz. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu 5. maddesinin (2) fıkrasında "Sigorta şirketleri hayat ve hayat dışı sigorta gruplarından sadece birinde faaliyet gösterebilir." Denilerek sınırlama getirilmesine karşılık, sigorta acenteleri için hayat ve hayat dışı ayrımı yapılmamıştır. Böylece sigorta acentesi hem hayat, hem de hayat dışı branşlarda acentelik sözleşmesi yaparak faaliyetlerine devam edebilmektedir.

3.1.1. Sigorta Şirketlerindeki Durumuna Göre Sigorta Acenteleri

Sigorta acentelerini, sigorta şirketleri ile yaptıkları sigorta acenteliği sözleşmesine göre ikiye ayırmak olasıdır.

3.1.1.1. Sözleşme Yapma ve Prim Tahsiline Yetkili Acenteler

Sigorta şirketi ve acente arasında yapılan "Sözleşme Yapma ve Prim Tahsil Etme Yetkisine Haiz(Yetkili) Acentelik Sözleşmesi" ile sigorta acenteleri yetkilendirilmektedirler. Genelde sigorta şirketleri tarafından hazırlanıp taraflarca imzalanan sözleşmelere acentelerin ilave madde koydurmaları veya mevcut maddelerden çıkarma yaptırmaları çok özel durumlar hariç mümkün görünmemektedir. Acente, sözleşme ile belirtilen branşlarda teklif alıp, poliçe tanzim etme ve poliçe bedellerini ise şirket nam ve hesabına tahsil etmeye yetkili olarak tayin edilmektedir.

3.1.1.2. Hayat Sigortaları veya Zorunlu Sigortaları Yapmaya Yetkili Acenteler

Hayat sigortaları ve zorunlu sigortalarda acentelere sözleşme yapma yetkisi yerine teklif alma, teklifin poliçeleşmesi sonucunda poliçeyi sigortalıya teslim etme yetkisi verilmektedir.

3.1.2. Hukuki Statülerine Göre Sigorta Acenteleri

Sigorta acentelerinin gerçek ve tüzel kişi olarak faaliyet gösterebilecekleri konusunda Sigorta Acenteleri Yönetmeliği, Acentelerin Kuruluş ve Faaliyet Esasları başlıklı ikinci bölüm 4. maddesinden anlaşılmaktadır. Gerçek kişi ve tüzel kişi sigorta acentelerinin nitelikleri maddeler halinde burada sıralanmıştır.

3.1.2.1. Gerçek Kişi Sigorta Acenteleri

Gerçek kişi insanın bizatihi kendisidir. Gerçek kişilik doğumla kazanılır ve de ölümle sona erer. Bir kişinin gerçek kişi sayılabilmesi için bir yere müracaat gerekmez. Kanunlarla her kişiye bu hak tanınmıştır. T.T.K. nu 12. maddesi gerçek kişi taciri " (1) Bir ticari işletmeyi, kısmen de olsa, kendi adına işleten kişiye tacir denir." Diyerek yapmıştır. Devamında da "(2) Bir ticari işletmeyi kurup açtığını, sirküler, gazete, radyo, televizyon ve

diğer ilan araçlarıyla halka bildirmiş veya işletmesini ticaret siciline tescil ettirerek durumu ilan etmiş olan kimse, fiilen işletmeye başlamamış olsa bile tacir sayılır." Sigorta Acenteleri Yönetmeliği 4. maddesinde gerçek kişi acentelerde bulunması gereken nitelikler şöyle sıralanmıştır. " a) Türkiye"de yerleşik olması, b)Medeni hakları kullanma ehliyetine sahip olması, c)5684 Sayılı Sigortacılık Kanunun 3. maddesinin ikinci fıkrasının (a) bendinin dört numaralı alt bendinde(T.T.K. 3/a-4 Taksirli suçlar hariç olmak üzere affa uğramış olsalar dahi süreli hapis veya sigortacılık mevzuatına aykırı hareketlerinden dolayı hapis veya birden fazla adli para cezasına mahkum edilmemiş yahut cezası ne olursa olsun basit ve nitelikli zimmet, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, güveni kötüye kullanma, hileli iflas, görevi kötüye kullanma gibi yüz kızartıcı suçlar ile kaçakçılık suçları, resmi ihale ve alım satımlara fesat karıştırma, suçtan kaynaklanan malvarlığı değerlerini aklama, Devlet sırlarını açığa vurma veya vergi kaçakçılığı suçlarından dolayı hüküm giymemiş olması,) belirtilen suçlardan hüküm giymemiş veya ceza almamış olması, ç)İflas etmemiş ve konkordato ilan etmemiş olması, d)Teknik personel vasıflarını taşıması, e)Asgari malvarlığı şartını yerine getirmiş olması, f)Fiziksel, teknik ve idari altyapı ile insan kaynakları bakımından yeterli olması," gerçek kişi sigorta acentesinin kurulabilmesinin şartlarıdır.

3.1.2.2. Tüzel Kişi Sigorta Acenteleri

4721 sayılı Türk Medeni Kanunu"nun 47, 48, 49, 50. maddelerinde tüzel kişilik ile ilgili; " Başlı başına bir varlığı olmak üzere örgütlenmiş kişi toplulukları ve belli bir amaca özgülenmiş olan bağımsız mal toplulukları, kendileri ile ilgili özel hükümler uyarınca tüzel kişilik kazanırlar. Tüzel kişiler, cins, yaş, hısımlık gibi yaradılış gereği insana özgü niteliklere bağlı olanlar dışındaki bütün haklara ve borçlara ehildirler. Tüzel kişiler, kanuna ve kuruluş belgelerine göre gerekli organlara sahip olmakla, fiil ehliyetini kazanırlar. Tüzel kişinin iradesi, organları aracılığıyla açıklanır." Tüzel kişi sigorta acentelerinde aranacak niteliklerde Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinin 4/(2) fıkrasında;" a)Merkezlerinin Türkiye"de bulunması, b)İflas etmemiş ve konkordato ilan etmemiş olması, c)Asgari sermaye şartının yerine getirilmiş olması, ç)Fiziksel, teknik ve idari altyapı ile insan kaynakları bakımından yeterli olması."olarak belirlenmiş ve devamında tüzel kişi sigorta acentelerinin yetkililerinde, gerçek kişi ortaklarında ve tüzel kişi ortaklarının yetkililerinde de; "a)Kanunun 3 üncü maddesinin ikinci fıkrasının (a) bendinin dört numaralı alt bendinde belirtilen suçlardan hüküm giymemiş veya ceza almamış olması, b)İflas etmemiş ve konkordato ilan etmemiş olması, (4) Acentelik faaliyetinde bulunacak tüzel kişilerin tüzel kişi ortaklarında iflas etmemiş ve konkordato ilan etmemiş olması şartı aranır. (5) Acentelik faaliyetinde bulunacak tüzel kişi yetkililerinden şirketi sigorta işlemleri bakımından temsil ve ilzama yetkili olanların birinci fıkranın (e) ve (f) bentlerinde sayılanlar hariç diğer nitelikleri taşıması gerekir. (6). fıkrasında "Sözleşme yapma veya prim tahsil etme yetkilerine sahip gerçek kişi acenteler ile tüzel kişiliğe haiz acentenin müdürünün veya bu unvanı taşımasa bile fiilen bu görevi yerine getiren kişilerin birinci fıkranın (d), (e) ve (f) bentlerinde sayılanlar hariç diğer nitelikleri taşıması, ayrıcı en az dört yıllık yükseköğretim kurumlarından veya en az iki yıllık aktüerya, pazarlama, risk yönetimi ve sigortacılık ile ilgili yüksek okullardan mezun olması ve iki yıllık mesleki deneyimi kazanmış olması gerekir." Denilerek bu fıkrada gerçek kişi acentelere de atıfta bulunulmaktadır.

Tüzel kişi sigorta acentelerini de kendi aralarında üçe ayırmak mümkündür. 1-Şahıs şirketi şeklinde, 2-Sermaye şirketi şeklinde ve 3-Dernek ve Vakıf şeklinde sigorta acenteliği.

3.1.2.2.1 Şahıs Şirketi Şeklindeki Tüzel Kişi Sigorta Acenteleri

Şahıs şirketleri gücünü sermayeden ziyade şahıslardan alır. Şahıs şirketlerinde ortakların sorumluluğu sınırsız ve zincirlemedir. Sınırsız sorumluluk gereğince bir şahıs şirketine ortak olan bir kişi şirket iflas ettiğinde sadece şirkete koymuş olduğu para ile değil de günlük hayattaki kişisel mal varlığıyla sorumlu olur.

3.1.2.2.1.1. Adi Ortaklık Şeklindeki Tüzel Kişi Sigorta Acenteleri

Birden fazla kişinin adi ortaklık şeklinde bir unvan altında kuracakları ve ticaret siciline tescil ettirecekleri sigorta acenteliğidir.

3.1.2.2.1.2. Kollektif Şirket Şeklindeki Tüzel Kişi Sigorta Acenteleri

T.T.K.nu 211. Maddesinde ele alının kolektif şirket; "Kollektif şirket ticari bir işletmeyi bir ticaret unvanı altında işletmek amacıyla, gerçek kişiler arasında kurulan ve ortaklarından hiçbirinin sorumluluğu şirket alacaklılarına karşı sınırlanmamış olan şirkettir. Kollektif şirket sözleşmesi yazılı şekle tabidir; ayrıca, sözleşmedeki imzaların noterce onaylanması şarttır.

3.1.2.2.1.3. Komandit Şirket Şeklindeki Tüzel Kişi Sigorta Acenteleri

T.T.K. nu 304 ve 305. maddelerinde komandit şirket ile ilgili; "(1) Ticari bir işletmeyi bir ticaret unvanı altında işletmek amacıyla kurulan, şirket alacaklılarına karşı ortaklardan bir veya birkaçının sorumluluğu sınırlandırılmamış ve diğer ortak veya ortakların sorumluluğu belirli bir sermaye ile sınırlandırılmış olan şirket komandit şirkettir. (2) Sorumluluğu sınırlı olmayan ortaklara komandite, sorumluluğu sınırlı olanlara komanditer denir. (3) Komandite ortakların gerçek kişi olmaları gerekir. Tüzel kişiler ancak komanditer ortak olabilirler. (1) Bu Bölümdeki özel hükümler saklı kalmak şartıyla, kollektif şirkete dair 212 ilâ 216. maddeler

komandit şirketler hakkında da uygulanır. (2) Şirket sözleşmesinde, her komanditer ortağın sermayesinin miktarı, cinsi ve ortak sıfatından kaynaklanan ve bir yönetim hakkı niteliğinde olmaması gereken, komanditer ortaklara verilen yönetim görevleri açıkça belirtilir." İfadeler kullanılmıştır.

3.1.2.2.2. Sermaye Şirketi Şeklindeki Tüzel Kişi Sigorta Acenteleri

Sermaye şirketleri Anonim, Limited ve Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirkettir. Sermaye şirketleri gücünü şahıs şirketlerde olduğu gibi şahıslardan değil de şahısların koymuş olduğu sermayeden alan şirket türüdür. Sermaye şirketlerinde ortakların sorumluluğu şirkete koymuş oldukları sermaye tutarı ile sınırlıdır.

3.1.2.2.2.1. Anonim Şirket Şeklindeki Tüzel Kişi Sigorta Acenteleri

T.T.K. nu 329. Maddesinde; "(1) Anonim şirket, sermayesi belirli ve paylara bölünmüş olan, borçlarından dolayı yalnız malvarlığıyla sorumlu bulunan şirkettir. (2) Pay sahipleri, sadece taahhüt etmiş oldukları sermaye payları ile ve şirkete karşı sorumludur." İfadeleri yer almaktadır.

3.1.2.2.2.2. Limited Şirket Şeklindeki Tüzel Kişi Sigorta Acenteleri

T.T.K. nu 573. madde; "(1) Limited şirket, bir veya daha çok gerçek veya tüzel kişi tarafından bir ticaret unvanı altında kurulur; esas sermayesi belirli olup, bu sermaye esas sermaye paylarının toplamından oluşur. (2) Ortaklar, şirket borçlarından sorumlu olmayıp, sadece taahhüt ettikleri esas sermaye paylarını ödemekle ve şirket sözleşmesinde öngörülen ek ödeme ve yan edim yükümlülüklerini yerine getirmekle yükümlüdürler. (3) Limited şirket, kanunen yasak olmayan her türlü ekonomik amaç ve konu için kurulabilir. " şeklinde açıklama yapılmıştır.

3.1.2.2.2.3. Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirket Şeklindeki Tüzel Kişi Sigorta Acenteleri

T.T.K. nu 564.maddesi; "(1) Sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket, sermayesi paylara bölünen ve ortaklarından bir veya birkaçı şirket alacaklılarına karşı bir kollektif şirket ortağı, diğerleri bir anonim şirket pay sahibi gibi sorumlu olan şirkettir. Sermaye, paylara bölünmeksizin sermayesi sadece birden çok komanditerin sermayeye katılma oranlarını göstermek amacıyla kısımlara ayrılmış bulunuyorsa komandit şirket hükümleri uygulanır."565. maddesi;"(1) Komanditelerin birbirleriyle, komanditerlerin tümüyle ve üçüncü kişilerle hukuki ilişkileri, özellikle şirketin yönetimine ve temsiline ilişkin görev ve yetkileri, şirketten ayrılmaları, komandit şirketlerdeki hükümlere tabidir. (2) Birinci fıkrada gösterilen hususların dışında, Kanunda aksine hüküm bulunmadıkça anonim şirket hükümleri uygulanır." Denilerek açıklık getirilmiştir.

3.1.2.2.3. Kooperatif Şeklindeki Tüzel Kişi Sigorta Acenteleri

1163 sayılı Kooperatifler Kanunu 1. maddesinde " Tüzel kişiliği haiz olmak üzere ortaklarının belirli ekonomik menfaatlerini ve özellikle meslek veya geçimlerine ait ihtiyaçlarını işgücü ve parasal katkılarıyla karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet suretiyle sağlayıp korumak amacıyla gerçek ve tüzel kişiler tarafından kurulan değişir ortaklı ve değişir sermayeli ortaklıklara kooperatif denir." Diye tanımlanmıştır.

3.1.2.2.4. Dernek veya Vakıf Şeklindeki Tüzel Kişi Sigorta Acenteleri

4721 sayılı Türk Medeni Kanunu 56. madde;" Dernekler, en az yedi gerçek kişinin kazanç paylaşma dışında belirli ve ortak bir amacı gerçekleştirmek üzere, bilgi ve çalışmalarını sürekli olarak birleştirmek suretiyle oluşturdukları, tüzel kişiliğe sahip kişi topluluklarıdır. Hukuka veya ahlâka aykırı amaçlarla dernek kurulamaz.

Türk Medeni Kanunu 101. madde; " Vakıflar, gerçek veya tüzel kişilerin yeterli mal ve hakları belirli ve sürekli bir amaca özgülemeleriyle oluşan tüzel kişiliğe sahip mal topluluklarıdır. Bir malvarlığının bütünü veya gerçekleşmiş ya da gerçekleşeceği anlaşılan her türlü geliri veya ekonomik değeri olan haklar vakfedilebilir.Vakıflarda üyelik olmaz. Türkiye Cumhuriyeti Anayasası ile belirlenen niteliklerine ve Anayasanın temel ilkelerine, hukuka, ahlâka, millî birliğe ve millî menfaatlere aykırı veya belli bir ırk ya da cemaat mensuplarını desteklemek amacıyla vakıf kurulamaz." Denildiği görülmekte ve kaynağının 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu olduğu görülmektedir. Dernek ve vakıfların sigorta acenteliği yapabilmeleri için iktisadi bir işletme kurmaları ve buna göre acentelik yapmaları gerekmektedir.

3.2. Sigorta Acentelerinin Yasalar Karşısındaki Yükümlülükleri

3.2.1. Sigortacılık Mevzuatında Yasal Yükümlükler

Sigorta acentelerinin sigortacılık mevzuatı yönünden yükümlülükleri; Türk Ticaret Kanunu, Sigortacılık Kanunu, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği, Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi ile Sigorta Acenteleri İcra Komitesinin Kuruluş ve Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik ile TOBB mevzuatına göre düzenlenmektedir. Acentelik sözleşmesinde de sigorta acentelerine, defter ve belgeler ile muhasebe düzeni

açısından sigortacılık ve vergi mevzuatının getirdiği yükümlülüklere atıf yapılarak sözleşmeler sorumluluk ve yükümlülükler verilmektedir.

Türk Ticaret Kanunu Yedinci Kısım"da Acentelik ele alınmakta ve 102. madde tanım yapmaktadır; "(1) Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimseye acente denir. Acentenin borçları ve yükümlülüklerinin belirtildiği; 109. madde;" Acente, sözleşme uyarınca kendisine bırakılan bölge ve ticaret dalı içinde, müvekkilinin işlerini görmekle ve menfaatlerini korumakla yükümlüdür." 112. madde; "Acente, müvekkiline ait olan parayı göndermekle veya teslim etmekle yükümlü olup da bunu yapmazsa, yükümlülüğün doğduğu tarihten itibaren faiz ödemek ve gerekirse ayrıca tazminat vermek zorundadır." Yine Türk Ticaret Kanunu Beşinci Kısım Defter tutma ve envanter yükümlülüğünü getirmiş ve ayrıntılarını açıklamıştır. (1) Her tacir, ticari defterleri tutmak ve defterlerinde, ticari işlemleriyle malvarlığı durumunu, Türkiye Muhasebe Standartlarına ve 88. madde hükümleri başta olmak üzere bu Kanuna göre açıkça görülebilir bir şekilde ortaya koymak zorundadır. Defterler, üçüncü kişi uzmanlara, makul bir süre içinde yapacakları incelemede işletmenin faaliyetleri ve finansal durumu hakkında fikir verebilecek şekilde tutulur. İşletme faaliyetlerinin oluşumu ve gelişmesi defterlerden izlenebilmelidir. (2) Tacir, işletmesiyle ilgili olarak gönderilmiş bulunan her türlü belgenin, fotokopi, karbonlu kopya, mikrofiş, bilgisayar kaydı veya benzer şekildeki bir kopyasını, yazılı, görsel veya elektronik ortamda saklamakla yükümlüdür. (3) Ticari defterler, açılış ve kapanışlarında noter tarafından onaylanır. Kapanış onayları, izleyen faaliyet döneminin altıncı ayının sonuna kadar yapılır. Pay defteri, yönetim kurulu karar defteri ve genel kurul toplantı ve müzakere defteri gibi işletmenin muhasebesiyle ilgili olmayan defterler de ticari defterlerdir. Yevmiye, defteri kebir ve envanter defteri dışında tutulacak defterler Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu tarafından bir tebliğ ile belirlenir. Muhasebenin bu tutuluş biçimleri ve bu konuda uygulanan yöntemler Türkiye Muhasebe Standartlarına uygun olmalıdır. Sigorta acenteleri Türk Ticaret Kanununa göre ticari defter ve belgelerini on yıl saklamakla yükümlüdürler. 5684 Sayılı Sigortacılık Kanununun 18/(5) maddesinde " gerekli görülen hallerde Müsteşarlık, sigorta şirketleri, reasürans şirketleri, aracılar ve sigorta eksperlerinden her türlü bilgi, belge ve raporu istemeye yetkilidir." Denilerek acentelere de sorumluluk yüklemiştir. Sigorta acentelerinin bahsedildiği 23. madde de Sigorta Acentelerinin Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğince tutulan Levhaya yazılmaları gerekmektedir. Sigorta acentelerinin her türlü sigortacılık işlemlerinin denetimi, Sigorta Denetleme Kurulu tarafından yapılır. Sigorta Acenteleri Yönetmeliğine göre, mesleki sorumluluk sigortası yaptırmak zorunludur. Sigorta acenteleri Teknik Personelleri ile ilgili bilgileri Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğine bildirmekle mükelleftirler. Sigorta Acenteleri İcra Komitesinin almış olduğu kararlara uyarak acentelik faaliyetlerini yapmak zorundadırlar. Sigorta şirketlerine "Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik" ile verilen yükümlülüklerden sigorta acentelerinin de aynı oranda sorumlu oldukları vurgulanmaktadır.

3.2.2. Vergi Yasaları Karşısındaki Yükümlülükleri

Sigorta acentesinin gerçek ve tüzel kişi olarak faaliyet göstermesine göre vergi yasalarında yükümlülükler değişebilmektedir. Gerçek kişi acentelerin kazançlarının vergilendirilmesi ile ilgili ayrıntılar Gelir Vergisi Kanunu"nda belirlenmekte, tüzel kişi acentelerin vergisel yükümlülükleri Kurumlar Vergisi Kanunu"nda ele alınmaktadır. Sigorta acentelerinin tutması gereken defterler ile kayıt usul ve esasları Vergi Usul Kanunu hükümleri çerçevesinde ele alınarak acenteye sorumluluk yüklemektedir. Gerçek kişi acentelerin ikinci sınıf tacir sıfatı, hasılat durumuna göre İşletme Defteri tutabildikleri, buna karşılık, tüzel kişi acentelerin ise, birinci sınıf tacir olarak; yevmiye, defteri kebir, envanter, yönetim kurulu karar, pay defteri, genel kurul defteri ve genel kurul toplantı ve müzakere defteri tutmalarının zorunlu olduğu, bunları kullanmaya başlamadan önce veya devam eden işletmelerde hesap yılının son ayında noterden tasdik ettirmek ve izleyen dönemin altıncı ayının sonuna kadar kapanış onaylarının noterlere yaptırılması yasayla acentelere yüklenmektedir. Defter ve gerekli diğer kayıtlar, olgu ve işlemleri saptayan belgelerin dosyalanması şeklinde veya veri taşıyıcıları aracılığıyla tutulabilir; şu şartla ki, muhasebenin bu tutuluş biçimleri ve bu konuda uygulanan yöntemler Türkiye Muhasebe Standartlarına uygun olmalıdır. Vergi kanunlarına göre acenteler defter ve belgelerini beş yıl saklamak zorundadırlar.

3.3. Sigorta Acenteleri Muhasebe ve Belge Düzeni

Sigorta acentelerinin sigorta şirketleri karşısındaki durumları ile hukuki statülerine göre değişik türde olmaları karşısında Türk Ticaret Kanunu, Vergi Kanunları, Sigortacılık Kanunu ve mevzuatlarında muhasebe ve belge düzenin nasıl olacağı konusunda düzenlemeler yapılmış, yükümlülükler getirilmiştir. Ancak denetimde dahil yeterli değildir. Bir işletmenin faaliyet ve sonuçları ile doğrudan ilgili olan kesim sadece o işletmenin sahip veya ortakları değildir. İşletmelerle doğrudan ilgili olan işletme sahip veya ortaklarının yanı sıra o işletme ile ticari, mali ve ekonomik ilişkiler kuran işletmeler veya toplum bireyleri, kredi, finans ve yatırım kuruluşları ile çeşitli kamu kurum ve kuruluşları işletmenin faaliyet ve sonuçları ile ilgilenmekte ve bu konuda sağlıklı ve güvenilir bilgi sahibi olmak istemektedirler. İşletmelerin faaliyet ve sonuçları konusunda bilgi kaynağı ise o işletmenin

muhasebe kayıt ve belgeleri ile bunlara dayanılarak hazırlanmış mali tablolardır. Muhasebe bilgilerinin sunulduğu mali tablolara dayanılarak karar alma durumunda bulunan ilgililerin karar almalarında en önemli etken, bu bilgilerin sağlıklı ve mukayese edilebilir nitelikte olmasıdır. Makro açıdan milli gelir hesapları ve benzeri istatistiklerin çıkarılmasında, kalkınma planlarının hazırlanmasında, ulusal ve uluslararası sermaye hareketlerinin düzenlenmesinde, ekonomik faaliyetlerin Devlet tarafından kontrol edilmesi ve yönetilmesinde muhasebede tekdüzeliğin sağlanması büyük önem arz etmektedir. Kaldı ki, mali tablolar aracılığı ile ilgililere sunulan bilgilerin denetlenmesinin gerekli olduğu hallerde, tekdüzen hesap planı uygulamasının denetimin iş yükünü azaltacağı ve kolaylaştıracağı da açıktır.

4. Öneriler

1. Sigorta acentelerinin Vergi Kanunları yönünden denetiminin dışındaki sigortacılık işlemlerinden dolayı denetimlerinde çift başlılık ortadan kaldırılmalı, iş ortağı konumundaki sigorta şirketleri tarafından denetlenmenin ortadan kaldırılması, sigorta acentesi denetimlerinin; Sigorta Denetleme Kurulu veya isteğe bağlı olarak 3568 sayılı Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu ile yetki almış meslek mensupları tarafından yapılmasının usul ve esasları hakkında mevzuat düzenlenmelidir.

2. Sigorta acenteleri yönetmeliğinin, sigorta acenteliği ile ilgili bütün iş ve işlemleri kapsayacak boyutta ve ayrıntılı olarak, vergisel yükümlülükler de dahil olmak üzere, muhasebe ve belge düzeni konusunda da atıflar yapılarak yeniden düzenlenmelidir.

3. Sigorta acentelerinin de sigorta şirketleri gibi tek tür şirket olarak kurulmasının sağlanması, denetim, organizasyon, hesap verilebilirlik açısından, en uygun olarak Limited Şirket türü olması için usul ve esasları belirlenerek uygulamaya konulmalıdır.

4. Sigorta acenteliği eğitiminin; meslek liseleri ve üniversiteler düzeyinde acenteler ve acentelik mevzuatına dayalı yapılması için ayrı bölüm ve birimlerin açılması ilgili kurumlarla görüşülerek hayata geçirilmelidir.

5. Sigorta Acenteleri Meslek Odası veya Sigorta Acenteleri Birliği adı altında Kanunla belirlenen esaslar uyarınca meslek mensuplarının ihtiyaçlarını karşılamak, meslekî faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, meslek mensuplarının birbirleriyle, sigorta şirketleri ve sigortalılar ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere meslek disiplini ve ahlakını korumak maksadıyla kurulan, tüzelkişiliğe sahip, kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşları hayata geçirilmelidir.

Kaynakça

Altuğ, Osman. Muhasebe Hukuk İlişkileri. İstanbul: Türkmen Kitapevi, 1999

Doyrangöl, Nuran Cömert. Gürbüz Gökçen ve Cemal İbiş. Genel Muhasebe Defter Tutma Uygulamaları Tekdüzen Hesap Planına Uygun. İstanbul: Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları, 2002

Özcan, Hakan. Sigorta Sektöründe Acente-Şirket İlişkileri. 2. Basım. İstanbul: Sigortacı Gazetesi Yayınları-3, 1996

Özkan, Mehmet. Sigorta İşlemleri ve Muhasebesi. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi, 1998

Özşar, Berna(hzl). Avrupa Birliği Sigorta Müktesebat Rehberi. İstanbul: Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, 2007

Sesyılmaz, Tarır B. Sigorta Ortaklıkları Muhasebesi, Ankara: 1978

Yerli, Yavuz. Limited Şirket Sigorta Acenteleri ve Gider Vergisi, Yangın Sigorta Vergisi, Garanti Fonu Hakkında iki Model, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, 1993

Yolcu, Halil. Avrupa Birliği Sürecinde Türk Sigorta Sektörü, İstanbul: Avcıol Basım Yayım, 2009.

6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu

4721 Sayılı Türk Medeni Kanunu

3568 Sayılı Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu

5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu

6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu

Sigorta Acenteliği Yönetmeliği

Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik

Siorta Acenteleri Sektör Meclisi ile Sigorta Acenteleri İcra Komitesinin Kuruluş ve Çalışma Usul veEsasları Hakkında Yönetmelik

193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu

Kurumlar Vergisi Kanunu

213 Sayılı Vergi Usul Kanunu
5174 Sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu

UFRS'LERLE UYUMLU FİNANSAL RAPORLAMA ÜZERİNE BAZI GÖZLEMLER: TÜRK VE AVRUPA SİGORTA ŞİRKETLERİ

Dr. Can ÖZTÜRK[43]
Başkent Üniversitesi

Öz

Bu çalışmada, finansal tablolarını Uluslararası Finansal Raporlama Standartları(UFRS) ile uyumlu olarak hazırlayan Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin finansal tablo formatları ile söz konusu şirketlerin UFRS'lerdeki alternatif muhasebe politikalarına ilişkin eğilimleri UMS 1, UMS 7, UMS 16, UMS 38 ve UMS 40 standartları açısından incelenmiştir. Avrupa sigorta şirketleri örneklemi; Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, İsviçre ve İspanya borsalarında hisse senetleri işlem gören sigorta şirketlerinden oluşmuştur. Türkiye sigorta şirketleri örneklemi ise hisse senetleri borsada işlem gören ya da görmeyen emeklilik dışı bütün sigorta şirketlerinden kurulmuştur. Araştırmanın sonucunda, Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin finansal tablo formatları üzerinde Avrupa Birliği'nin (91/674/EEC) numaralı "Sigorta Şirketlerinin Yıllık ve Konsolide Finansal Tablolarının Hazırlanmasına İlişkin Direktifi" ile ilgili ülkelerdeki yerel muhasebe uygulamalarının etkili olduğu tespit edilmiştir. Sigorta şirketlerinin UFRS'lerdeki alternatif muhasebe politikalarına ilişkin eğilimlerinin ise söz konusu ülkelerdeki yerel muhasebe politikalarının etkisini yansıttığı görülmüştür. Ayrıca, Türkiye'deki sigorta şirketlerinin UFRS bazlı finansal tablolarına ilişkin bazı eleştirilerde çalışmada dile getirilmiştir.

Anahtar Kelimeler

UFRS, Finansal Tablolar, Sigorta Şirketleri, Türkiye, Avrupa, Muhasebe Politikaları

1. Giriş

Muhasebe, bir örgütün kaynaklarının oluşumunu, bu kaynakların biçimini, örgütün işlemleri sonucunda bu kaynaklarda meydana gelen artış veya azalışları ve örgütün finansal açıdan durumunu açıklayan bilgileri üreten ve bunları ilgili kişi ve kuruluşlara ileten bir "bilgi sistemi"dir(Sevilengül, 2005: 9). Muhasebe; finansal boyutuyla yatırımcılara, satıcılara, borç verenlere, çalışanlara, müşterilere ve topluma işletmeye ilişkin bilgiler sağlarken(TMSK, 2010:7-8), yönetsel açıdan da işletme yöneticilerinin sağlıklı kararlar alabilmeleri için gereksinme duydukları sayısal bilgileri sağlar(Büyükmirza, 2007: 29). Devlet ise muhasebenin özellikle vergisel boyutu ile ilgilenir(TSMK, 2010:8). Ancak, bu noktada belirtmek gerekir ki muhasebe, sadece finansal muhasebe, yönetim ve vergi muhasebeleri ile sınırlı değildir. Muhasebenin de uluslararası boyutu bulunmaktadır.

Choi ve Mueller'e göre uluslararası muhasebe; ulusal muhasebeyi esas alan ve bununla birlikte karşılaştırmalı muhasebe analizlerini, çok uluslu şirketlere ve çok uluslu işletme faaliyetlerine özgü muhasebeyi ve finansal raporlamayı, uluslararası finansal pazarlardaki muhasebe gereksinimleri ile politik, kurumsal, mesleki ve standart belirleyici faaliyetlerle muhasebe ve finansal raporlamadaki çeşitliliği dünya çapında uyumlu hale getirmeyi kapsayan bir muhasebe dalıdır(1984:18).

Bu çerçevede, özellikle uluslararası boyutta giderek artan ticari faaliyetlerin ve küresel yatırımların sınır tanımaması, işletmelerin finansal tablolarının karşılaştırılabilir kılınmasını gerektirmiş ve uluslararası muhasebe kapsamındaki uyumlaştırma çalışmalarının önemi arttırmıştır. Son yıllarda ise uyumlaştırma çalışmaları sürmekle birlikte küreselleşen ekonomik sistem içerisinde anlaşılır, şeffaf ve karşılaştırılabilir finansal raporlama adına uygulayan işletmelerce aynı finansal raporlama dilinin konuşulmasını sağlayan Uluslararası Finansal Raporlama Standartları uluslararası muhasebenin 2000'li yıllardaki odak noktası olmuştur(IASB, 2010: v).

Yukarıda değindiğimiz artan ticari faaliyetlerin ve küresel yatırımların sınır tanımaması hususu sigortacılık sektörü içinde geçerlidir. Özellikle bazı şirketlerin başka ülkelerde de varolduğu görülmektedir. Örneğin, İngiltereli Aviva, İspanyalı Mapfre, İsviçre'li Zurih, Amerika'lı Liberty, Fransalı Axa ve Almanyalı Allianz sermayenin küreselleşmesi ile Türkiye'de de varolmuşlardır ki bunlar sadece bazılarıdır. İşte bu varoluş, sigorta şirketlerinin finansal tablo ve dipnotlarının da anlaşılır, şeffaf ve karşılaştırılabilir olmasını sigorta sektörü açısından da gerektirmiştir.

[43] Başkent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü İletişim: cozturk@baskent.edu.tr Tel: +90312 246 66 66 - 1253

1.1. Problem

Bu çalışmada, finansal tablolarını Uluslararası Finansal Raporlama Standartları(UFRS) ile uyumlu olarak hazırlayan Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin, finansal tablo formatlarının ilgili ülkelerdeki yerel muhasebe uygulamalarından ve de özellikle Avrupa Birliği'nin (91/674/EEC) numaralı "Sigorta Şirketlerinin Yıllık ve Konsolide Finansal Tablolarının Hazırlanmasına İlişkin Direktifinden" ; söz konusu şirketlerin UFRS'lerdeki alternatifli muhasebe politikalarının ise ait oldukları ülkelerdeki yerel muhasebe politikalarından etkilenip etkilenmediği sorgulanmıştır.

1.2. Amaç

Araştırmanın amacı, finansal tablolarını Uluslararası Finansal Raporlama Standartları(UFRS) ile uyumlu olarak hazırlayan Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin finansal tablo formatlarına ilişkin çeşitliliği ve UFRS'lerdeki alternatifli muhasebe politikaları açısından eğilimleri ortaya koyarak çeşitliliğin ve eğilimlerin gerekçesini açıklamaktır.

1.3. Önem

Muhasebe politikaları; mali tabloların düzenlenmesinde ve sunulmasında işletmeler tarafından kullanılan belirli ilkeler, esaslar, gelenekler, kurallar ve uygulamalardır(IASB, 2010: A360). Bu araştırmada, bu tanım doğrultusunda, UFRS'lerdeki alternatif muhasebe politikalarına ilişkin eğilimleri inceleyen ve doğrudan ülkeye yönelik eğilimi ortaya koyan çalışmalar dikkate alınarak sadece sigortacılık sektörüne özgü bir yaklaşımla oluşturulmuştur. Literatürde yapılan önceki çalışmalar incelendiğinde;

Marşap ve diğerleri(2007), Türkiye'de hisse senetleri İMKB'de işlem gören borsa şirketlerinin alternatif muhasebe politikalarına ilişkin eğilimlerini belirleyen ilk çalışmayı yapmışlardır. Bu çalışma, yiyecek, hizmet ve tekstil sektörlerinden 60 işletme bir araya getirilerek oluşturulmuş ve raporlama dönemi olarak 31 Aralık 2006 dönemini dikkate almıştır. Bu araştırmada, UMS 2, UMS 16, UMS 23, UMS 38 standartlarındaki alternatifli muhasebe politikalarına ilişkin eğilimler tespit edildiğinden çalışmanın kapsamının sınırlı kaldığı söylenebilir.

Diğer taraftan, alternatif muhasebe politikalarına ilişkin çalışmaların 2008 ve 2009 yıllarında UMS 16, UMS 38 ve UMS 40 kapsamında sürdürüldüğü görülmüştür. Cairns ve diğerleri(2008), İngiltere ve Avustralya işletmelerini; Mueller ve diğerleri(2008) UFRS uygulaması sonrası Avrupa gayrimenkul sektörünü, Christensen ve Nikolaev(2009) ise İngiltere ve Almanya işletmelerini dikkate alarak maliyet veya gerçeğe uygun değer yöntemine olan eğilimi belirlemişlerdir.

Son yıllarda ise Kvaal ve Nobes(2010), Öztürk(2011) ve Nobes(2012) alternatif muhasebe politikalarına ilişkin çalışmalar yapmışlardır.

Kvaal ve Nobes(2010), 232 işletmeden kurulu bir örneklem hazırlayarak UMS 1, UMS 2, UMS 7, UMS 16, UMS 19, UMS 23, UMS 28, UMS 31, UMS 39 ve UMS 40 standartlarındaki 16 alternatifli muhasebe politikasına ilişkin çalışmalarında Almanya, Fransa, İngiltere, İspanya ve Avustralya işletmelerini inceleyerek eğilimleri belirlemişlerdir. Bu çalışmada Avrupa işletmelerinin 2005-2006 dönemine ait Avustralya'nın ise 2007-2008 dönemine ait finansal tabloları ve dipnotları incelenmiştir.

Öztürk (2011) ise çalışmasında Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, Avustralya ve Türkiye işletmelerinden kurulu bir örneklem oluşturarak hem imalat, hizmet ve perakende sektörlerini hedefleyen hem de ülkelerin genelini baz alarak alternatifli muhasebe politikalarına ilişkin eğilimleri belirlemeye çalışan bir araştırma yapmış ve raporlama dönemi olarak Avrupa ülkeleri ve Türkiye'de 2008, Avustralya'da 2009 yılını seçmiştir. Bu çalışma, gerek İtalya'yı bu açıdan inceleyen gerekse Türkiye işletmeleri açısından Marşap ve diğerlerinin 2007 yılındaki çalışmasını hem genişleten hem de o bulguları yeni bir örneklemle kuvvetlendiren ilk çalışmadır.

Nobes(2012) araştırmasında önceki ortak çalışmasının da seçilen ülkeler açısından kapsamını genişleterek alternatifli muhasebe politikalarını 13 noktada UMS 1, UMS 2, UMS 7, UMS 16, UMS 19, UMS 23, UMS 28, UMS 31, UMS 39 ve UMS 40 açısından ele almıştır. Raporlama dönemi, ülkesine göre 2008 veya 2009 olarak belirlenmiştir.

Burada değinilen literatür taramasına göre bütün bu çalışmalarda ana hedef ülkelerdeki alternatif muhasebe politikalarına ilişkin eğilimleri ortaya koymaktır. Marsap ve diğerleri(2007) ile Öztürk(2011) tarafından yapılan çalışmalardan da sektörel eğilimler açısından faydalanılabilir. Diğer taraftan, söz konusu çalışmaların, örneklemlerine bakıldığında Marsap ve diğerleri(2007), Mueller ve diğerleri(2008) ile Öztürk(2011) tarafından yapılan çalışmalar dışındaki diğer çalışmaların örnekleminde finans sektörünü temsil eden şirketleri görmek mümkün olmakla birlikte ortaya konan sonuçlar ülkeleri temsil eder niteliktedir. Dolayısı ile bu çalışmanın diğer araştırmalardan farkı, sadece sigorta sektörünü dikkate alan bir örneklem kurarak sigortacılık sektöründe Avrupa ve Türkiye'de UFRS ile uyumlu finansal raporlama yapan sigorta şirketlerinin finansal tablo formatları ve

alternatifli muhasebe politikalarına ilişkin eğilimlerini tespit ediyor olmasıdır. Bu bakımdan söz konusu çalışmanın bu açıdan yapılan ilk çalışma olduğu düşünülmektedir.

1.4. Sınırlıklar

Araştırmayı sınırlandıran birkaç durum söz konusudur. Bu çalışmada, izlenen dönem sadece 2011 yılı olup emeklilik alanı dışındaki Türk ve Avrupa sigorta şirketleri dikkate alınmıştır. Avrupa örnekleminde sadece hisse senetleri borsada işlem gören sigorta şirketlerine yer verilebilmiştir. Ancak, Türkiye örneklemi borsaya kote olmayan sigorta şirketlerini de kapsamaktadır. Bu çalışmada, diğer çalışmalardan farklı olarak dikkate alınan UFRS'ler sadece UMS 1, UMS 7 , UMS 16, UMS 38 ve UMS 40 ile sınırlı kalmıştır. Bunun nedeni ise özellikle iki standarda dayanmaktadır. UMS 23 standardındaki ikili muhasebe politikalarına son verildiğinden borçlanma maliyetlerinde temel ya da alternatif yönteme ilişkin eğilimlerin belirlenmesine ilişkin bir ortam kalmamıştır. UMS 31 standardı ise, UFRS 11 Müşterek Anlaşmalar standardı olarak 2011 yılında yayımlanmış ve henüz uygulamaya girmemiştir. Dolayısı ile aslında oransal konsolidasyon ya da özkaynak yöntemlerinden hangisinin tercih edildiğine ilişkin bir tespit yapmak 2011 yılı finansal raporlarında mümkündür. Ancak, Avrupa şirketlerinde iş ortaklıklarına pek rastlanmadığından burada eğilimi belirleyecek sağlıklı bir örneklem ortaya çıkmadığından ve de Türkiye şirketleri arasında konsolide finansal tablo raporlayan şirket sayısı oldukça sınırlı olduğundan bu standart da değerlendirme dışı bırakılmıştır.

1.5. Örneklem/Çalışma Grubu

Bu çalışmanın örneklemi Türkiye ve Avrupa kıtasında bulunan ülkelerden oluşmaktadır. **Tablo 1**'de görüleceği gibi Avrupa örneklemi 30 sigorta şirketini, Türkiye örneklemi ise Türkiye'deki 39 sigorta şirketini kapsamaktadır. Türkiye örneklemindeki şirketlerin sadece 7 tanesinin hisse senetleri Borsa İstanbul'da(eski adı ile İMKB'de) işlem görmektedir. Türkiye sigorta şirketleri, **Tablo 2**'de görülmektedir.

Tablo 1: Araştırma Kapsamındaki Avrupa ve Türk Sigorta Şirketi Sayısı

Ülkeler	Şirket Sayısı	UFRS'ye Uyum	Borsa
İngiltere	9	UFRS	Londra Stock Exchange
İtalya	6	UFRS	Borsa Italiana
İsviçre	5	UFRS	SIX Swiss Exchange
Almanya	4	UFRS	Frankfurter Wertpapierbörse
Fransa	4	UFRS	Euronext Paris
İspanya	2	UFRS	Bolsa de Madrid
Avrupa Toplamı	**30**		
Türkiye	**39**	UFRS	Borsa İstanbul(İMKB)

Diğer taraftan, Avrupa örneklemi ise Avrupa Sigorta Birliği "Insurance Europe" tarafından Ocak 2013 tarihinde yayımlanan Avrupa Sigorta İstatistiklerine göre sigorta şirketleri bulunan ülkeler kapsamında değerlendirilen 26 Avrupa Birliği(AB) üyesi ülke ile 5 AB üyesi olmayan ülke dikkate alınarak oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu doğrultuda, söz konusu ülkelerin borsaları, hisse senetleri borsada işlem gören sigorta şirketleri ile bu şirketlere ilişkin finansal bilgilere erişilebilirlik durumu araştırılmıştır. Bu çerçevede, Avrupa ülkelerini temsil etmek üzere İngiltere, İtalya, İspanya, Almanya, Fransa ve İsviçre'den kurulu bir Avrupa sigorta şirketleri örneklemi oluşturulmuştur. Bu örneklemde, 6 ülke bulunmakta olup sadece İsviçre, AB üyesi ülke konumunda değildir. Ancak, sigortacılık sektöründe önemli bir yere sahip olması nedeniyle örnekleme dahil edilmiştir. Avrupa sigorta şirketleri, **Tablo 3**'dedir.

Tablo 2: Türkiye Örneklemini Oluşturan Şirketler

ACE European Group		Groupama
Acıbadem		Güneş
Aegon		Halk
Aksigorta		HDI
Allianz		Işık
Anadolu		Liberty
Ankara		Magdeburger
Atradius		Mapfre
Aviva		Mapfre Yaşam
Axa		Neova
Cigna		BNP Paribas Hayat
Civ		BNP Paribas
Coface		Ray
Demir		SBN
Dubai		Sompo Japan
Ergo		Türk Nippon
Euler Hermes		Yapı Kredi
Eureko		Ziraat
Euro		Zurich
Generali		

Tablo 3: Avrupa Örneklemini Oluşturan Şirketler

İNGİLTERE	Aviva	**ALMANYA**	Alliance SE	**FRANSA**	CNP Assurances
9	Legal&General	4	Hannover Rückver.	4	Axa
	Old Mutual		Münchener Rück AG		April
	Chesnara		Talanx Aktienges.		Euler Hermes
	Phoenix				
	Prudential				
	Resolution				
	ST James				
	Standart Life				
İSPANYA	Catalana Occidente	**İTALYA**	Cattolica Assicurazioni	**İSVİÇRE**	Zurich Insurance
2	Mapfre	6	Fondiaria - Sai	5	Baloise
			Generali		Helvetia
			Milano		Nationalv
			Unipol		Swiss Life Holding
			Vittoria Assicurazioni		

1.6. Verilerin Toplanması ve Çözümlenmesi

Bu çalışmada, veriler, Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin 2011 yılında yayımladıkları UFRS ile uyumlu finansal tabloları incelenerek toplanmıştır. Elde edilen veriler, frekans dağılımları yöntemi kullanılarak çözümlenmiştir.

2. Türkiye'de ve Avrupa'da UFRS Bazlı Finansal Raporlamayı ya da Sigortacılık Sektörünün UFRS Bazlı Finansal Raporlamasını Düzenleyen Kurumlar

Sigortacılık sektörünün finansal raporlama boyutu, dünya genelinde düzenleyici kurumlarca idare edilmektedir. Bu çalışma kapsamında değerlendirilen ülkelerde de sigortacılık sektörünün bu boyutunu düzenleyen kurumların bulunduğu görülmüştür. Ancak, bu kurumlar her zaman sigortacılık sektörünü düzenleyen kurumlar değildir. Bir başka deyişle, **Tablo 4**'de görüleceği gibi finansal raporlamayı düzenleyen kurumlar da bu konuda söz sahibi olabilmiştir. Bu çerçevede, söz konusu bu kurumlar, sigortacılık sektörüne ait finansal raporlamada özellikle finansal tablo formatları açısından ülke içinde birliği temin etmek üzere düzenlemeler yayımlamışlardır. Bu çerçevede, aşağıdaki düzenleyici kurumlar ve bu kurumların yayımladıkları düzenlemelerde bu araştırma kapsamında dikkate alınacaktır.

Tablo 4: Sigortacılığa İlişkin Finansal Raporlamayı Düzenleyici Kurumlar

Ülkeler	Kurumlar	Düzenlemeler
İngiltere	Financial Reporting Council (eski Accounting Standards Board)	FRS 1 Cash Flow Statements FRS 3 Reporting Financial Performance FRS 15 Tangible Fixed Assets SSAP 19 Investment Property
İtalya	Sigortacılık Düzenleme Kurumu (Istituo Per La Vigilanza Sulle Assicurazioni Private e Di Interesse Collectivo(ISVAP)	13 Temmuz 2007 tarihinde yayımlanan 7 no'lu düzenleme ve finansal tablo formatları
İsviçre	İsviçre Muhasebe ve Raporlama Vakfı (Fondation pour les Recommendations Relatives a la Présentation des Comptes (Swiss GAAP RPC) Six Swiss Stock Exchange	Swiss GAAP RPC 4 Tableaux de Flux de Trésorerie (Nakit Akış Tablosu) Swiss GAAP RPC 41 Présentation des comptes des assureurs incendie et assureurs maladie(Hastalık ve olay sigortalarına ait hesapların sunumu) Ve Directive on Financial Reporting
Almanya	Almanya Muhasebe Standartları Kurulu(Accounting Standards Committee of Germany) ve Federal Finansal Düzenleme Kurumu (Federal Financial Supervisory Authority)	DRS 2-20 Sigorta Şirketleri Nakit Akış Tabloları(DRS 2-20 Cash Flow Statements of Insurance Entities) ve Regulation on the Accounting of Insurance Undertakings (Versicherungsunternehmens-Rechnungslegungsverordnung ‐ RechVersV ve ekindeki finansal tablo formatları
Fransa	Muhasebe Standartları Kurumu (Autorité des Normes Comptables) Eski Ulusal Muhasebe Konseyi (Conseil National de la Comptabilité)	2 Temmuz 2009 tarihinde yayımlanan 2009-R-05 no'lu tavsiye kararı
İspanya	Sigortacılık ve Emeklilik Fonları Genel Müdürlüğü (La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones)	24 Temmuz 2008 tarihinde yayımlanan 1317 no'lu sigorta muhasebesi kanunu ve finansal tablo formatları
Türkiye	Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü	18 Nisan 2008 tarihli 26851 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğ(2008/1)

3. Türk ve Avrupa Sigorta Şirketlerine İlişkin Gözlemler

3.1. UMS 1 Finansal Tabloların Sunuluşu

Bu standart, işletmenin genel amaçlı finansal tablolarının önceki dönemin finansal tablolarıyla ve diğer işletmelerin finansal tablolarıyla karşılaştırılmasına olanak verecek biçimde sunulması için gerekli olan temel unsurları açıklamaktadır(TMSK, 2011:341). Dolayısı ile bu standartta, UFRS'ler uyarınca düzenlenmesi istenen bilanço(finansal durum tablosu), kapsamlı gelir tablosu(tek tablolu yaklaşıma göre), gelir tablosu ve kapsamlı gelir tablosu(iki tablolu yaklaşıma göre) ve özkaynak değişim tablosunun sunumuna ilişkin esaslar düzenlenmiş olup yine UFRS'lerce düzenlenmesi istenen nakit akış tablosu UMS 7 standardına bırakılmıştır. Bu çerçevede, UMS 1(2007) standardı sigortacılık sektörü şirketleri açısından aşağıdaki 6 gözlem çerçevesinde değerlendirilecektir:

3.1.1 Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin, UMS 1(2007) standardı ile gelen bilanço tablosunu "finansal durum tablosu" olarak adlandırma eğilimler

Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin UMS 1(2007) ile gelen bu alternatif adlandırmayı tercih edip etmediklerine ilişkin değerlendirmenin yapılabilmesi için öncelikle örneklem kapsamındaki ülkelerin UMS 1(2007) standardını uygulamaya alıp almadıklarına bakıldığında Avrupa sigorta şirketlerinin 2011 yılı finansal raporlarındaki finansal tablolar setinde Kapsamlı Gelir Tablosu'nu düzenlemekte oldukları görülmüş ve UMS 1(2007) standardını uyguladıkları sonucuna varılmıştır. Bu doğrultuda, aşağıda **Tablo 5**'de görüleceği gibi Avrupa örnekleminde bulunan işletmelerin %59'u söz konusu finansal tabloyu 2011 yılı itibariyle bilanço olarak adlandırmayı tercih etmektedir.

Tablo 6: Bilanço Tablosunun Adlandırılması

Ülkeler	Bilanço	Finansal Durum Tablosu	Toplam
İngiltere	2	7	9
İtalya	4	2	6
İsviçre	5	-	5
Almanya	4	-	4
Fransa	1	3	4
İspanya	2	-	2
Avrupa Toplamı	18	12	30
Türkiye	39	-	39

Sigorta şirketlerinin söz konusu finansal tabloyu bilanço olarak adlandırmaya devam etmesinin gerekçesine bakıldığında bu durumun hem AB üyesi ülkeler açısından sigortacılık sektörüne ilişkin finansal raporlamayı düzenleyen Avrupa Birliği'nin 1991 yılında yayımlamış olduğu (91/674/EEC) numaralı "Sigorta Şirketlerinin Yıllık ve Konsolide Finansal Tablolarının Hazırlanmasına İlişkin Direktiften" hem de ülkelerin sigortacılık düzenlemelerinden kaynaklandığı görülebilir. Söz konusu finansal tablo, AB'nin (91/674/EEC) numaralı direktifi ile İngiltere 1981 şirketler kanununda(Nobes ve Parker, 2008: 45), İtalya'nın 7 no'lu düzenlemesinde, Fransa'nın 2009-R-05 no'lu tavsiye kararında, İspanya'nın 1317 no'lu kanununda, İsviçre'nin Swiss GAAP PRC uygulamasında ve Almanya'nın Sigorta Şirketlerine İlişkin Muhasebe Düzenlemesinde "bilanço" olarak adlandırılmaktadır. Dolayısı ile UFRS'ler kural bazlı olmadığı sürece Avrupa genelinde bilançonun adlandırılmasında alışılagelmiş bu adlandırmaya devam edilmesi olasıdır.

Diğer taraftan; Türk sigorta şirketlerinin 2011 ve 2012 yılı finansal raporlarına bakıldığında UMS 1(2007) eski Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu tarafından yayımlanmış ve yürürlüğe girmiş olmasına rağmen sigorta şirketlerinin Kapsamlı Gelir Tablosu hazırlamadıkları görülmüştür. Bu durum, Türkiye'de sigorta şirketlerinin UFRS'leri baz alarak yaptığı finansal raporlamayı düzenleyen 18 Nisan 2008 tarihli 26851 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğin(2008/1) henüz güncellenmemiş olduğuna işaret etmektedir. Dolayısı ile Türk sigorta şirketleri bu Tebliğ ile konan bilanço formatını uygulamaya ve söz konusu finansal tabloyu da 1 No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği ile muhasebe uygulamamıza girmiş bilanço adı ile raporlamaya devam etmişlerdir.

3.1.2 Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin, finansal raporlamada tercih ettikleri bilanço formatına ve bilanço kalemlerinin açıklanmasına ilişkin eğilimleri

UMS 1 standardında, UFRS'lerin ilke bazı olması nedeniyle herhangi bir bilanço formatı sunulmamakta, sadece bir bilançoda olması gereken asgari kalemlere işaret edilmektedir(TMSK, 2011:352). Dolayısı ile bu durum, ülkeleri serbest bırakmakta ve de onlara yerel muhasebe uygulamalarında kullandıkları bilanço formatını uygulamaları açısından olanak sağlamaktadır. Bu durum, sigorta şirketleri içinde geçerlidir. Burada değerlendireceğimiz hususlar, bilanço formatları ve dönen/duran ayrımına yer verilip verilmemesi üzerinde yoğunlaşacaktır.

Tablo 7: Türk ve Avrupa Şirketleri Bilanço Formatı

Ülkeler	V - K = ÖK[44] (Net Varlıklar)	V = ÖK + YK[45]	V = YK + ÖK[46]	Toplam
İngiltere	3	6	-	9
İtalya	-	6	-	6
İsviçre	-	3	2	5
Almanya	-	3	1	4
Fransa	-	4	-	4
İspanya	-	1	1	2
Avrupa Toplamı	**3**	**23**	**3**	30
Türkiye	**-**	**-**	**39**	39

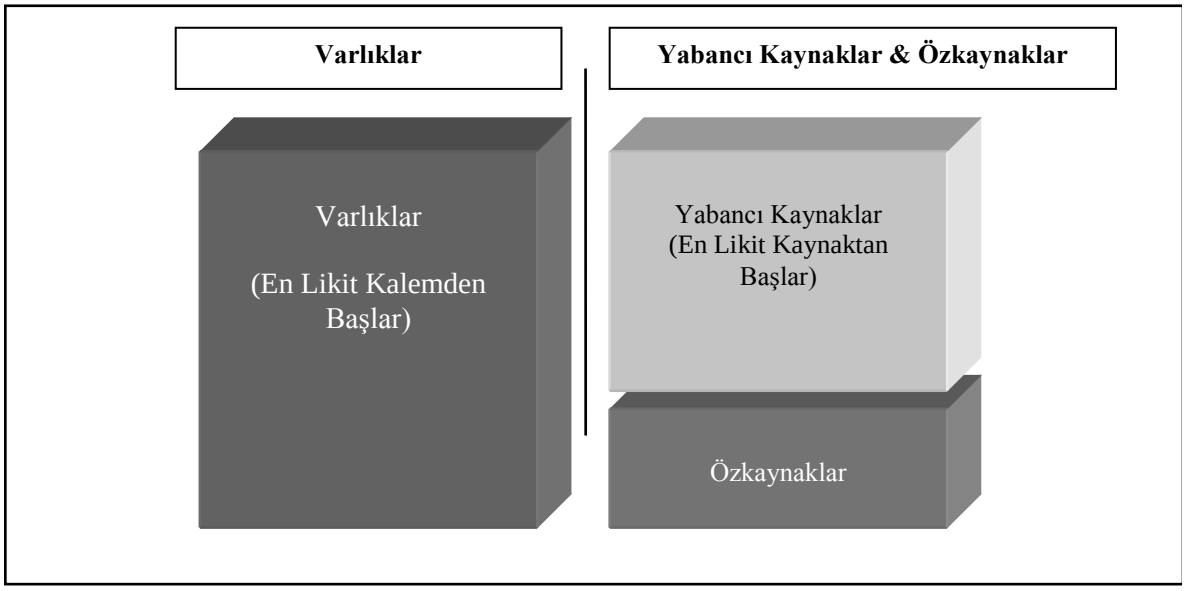
Türk ve Avrupa şirketlerinin bilanço formatları incelendiğinde, Avrupa ülkeleri arasındaki bilanço formatlarında önemli ölçüde (%77) paralellik görülmekte olup söz konusu bilanço formatı Türkiye'dekinden varlıkların dönen/duran ayrımına ve borçların ise kısa/uzun vade ayrımına tabi tutulmaması ile varlıkların ve borçların sadece likidite açısından sınıflandırılması açılarından farklıdır. Öncelikle belirtmek gerekir ki gerek Türk ve gerekse Avrupa şirketlerinin bilançoları AB'nin (91/674/EEC) numaralı direktifindeki format çerçevesinde oluşturulmuştur. Bu direktifte yer alan bilanço formatına göre **EK(1)**'de görüleceği gibi sigorta şirketlerinin varlıkları dönen/ duran ayrımına tabi tutmaksızın en az likit kalemden en fazla likit kaleme doğru sıralaması, yabancı kaynakları da en uzun vadeden en kısa vadeye doğru sıralaması esastır. Dolayısı ile bugün UFRS uygulayan ve borsaya kote olan Avrupa sigorta şirketlerinin geneline bakıldığında ortaya çıkan bilanço formatı, söz konusu direktifi esas almakta olduğundan, bu durum Avrupa sigorta şirketlerinin bilanço formatı açısından birbirleri arasında bu açıdan uyumlu olduğuna işaret etmektedir. Söz konusu bu format, literatürde Fransız bilanço formatı olarak geçmekte olup, Fransa ve diğer Kıta Avrupası ülkelerinin birçoğunda kullanılan bir bilanço formatıdır(Dick ve Missonier - Piere, 2010:7).

Ayrıca, bazı Avrupa ülkelerinde sigortacılık sektörü finansal tablo formatlarının mevzuatın bir parçası haline getirildiği görülmüştür. Örneğin, İtalya'da 7 no'lu düzenleme ile Fransa'da 2009-R-05 no'lu tavsiye kararına göre bu ülkelerde UFRS'lerle uyumlu finansal raporlama yapmak zorunda olan sigorta şirketlerinin finansal tablo formatları belirlenmiştir. Almanya'da ise bilanço formatı Almanya'nın Sigorta Şirketlerine İlişkin Muhasebe Düzenlemesinde belirlenmiştir. Bu çerçevede, bu ülkelerdeki bilanço formatı AB'nin (91/674/EEC) numaralı direktifindeki formatla paraleldir. Aynı şekilde, İspanya'da da 1317 no'lu kanunla UFRS'lerle uyumlu finansal raporlama yapmak zorunda olan sigorta şirketlerinin finansal tablo formatları düzenlenmiştir. Bu düzenlemenin ekinde yer alan bilanço formatı, **Şekil 1**'deki US GAAP formatı ile aynıdır. Bu formatta, varlıklar en fazla likitten en az likite doğru, yabancı kaynakları ise en kısa vadeden en uzun vadeye doğru sıralamıştır

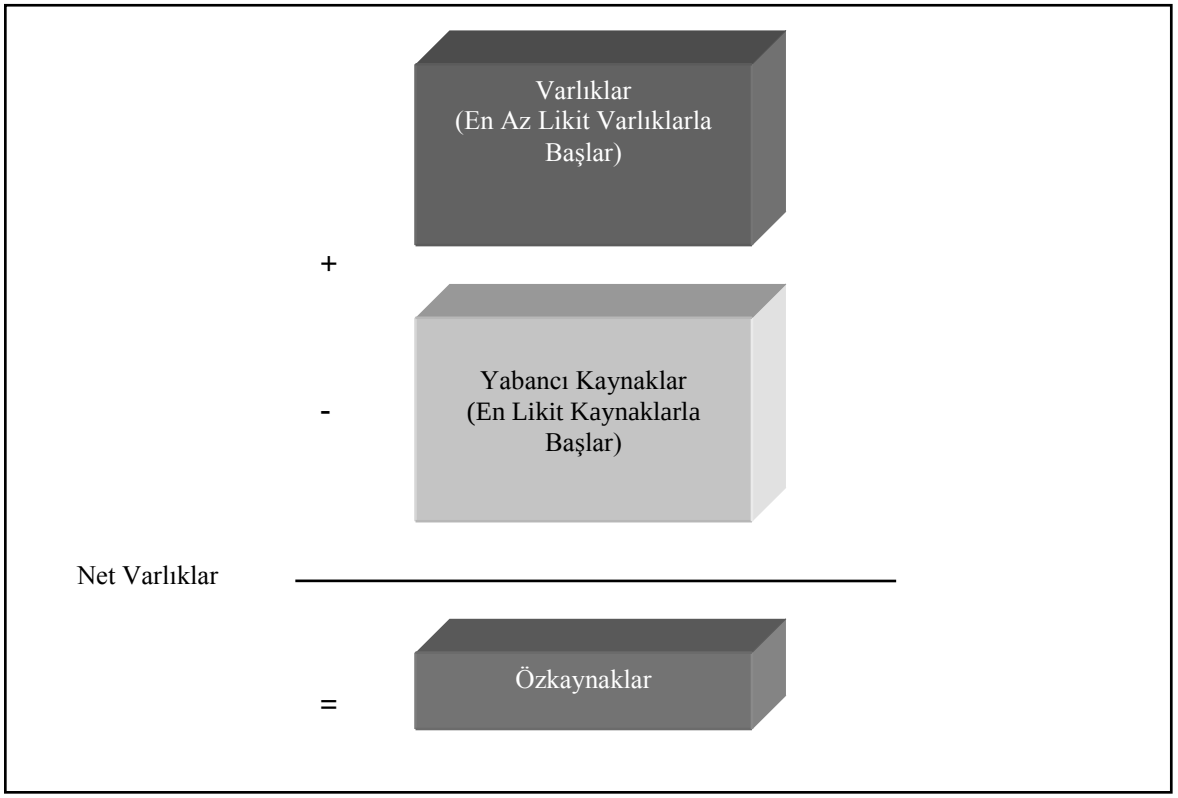
Diğer taraftan, bilanço formatı açısından ülkeler arasında sınırlı sayıda farklılıklar olduğu da görülmektedir. Örneğin, İngiltere örnekleminde ortaya çıkan 3 sigorta şirketi AB'nin direktifinden farklı olarak doğrudan "net varlıklar(net assets)" kavramını ortaya çıkaran bir bilanço formatını tercih etmiştir. Bu bilanço formatına daha çok Anglo-Saxon ülkelerinde rastlanılmaktadır(Öztürk, 2011: 41-45). Bu formata göre, varlıklar en az likit kalemden en fazla likit kaleme doğru, yabancı kaynaklar ise en kısa vadeden en uzun vadeye doğru sıralanmaktadır. Söz konusu bilanço formatı **Şekil 2**'de görülmektedir.

[44] Anglo-Saxon Bilanço Formatı
[45] Fransız Bilanço Formatı
[46] Türk ve US GAAP Bilanço Formatı

Şekil 1: US GAAP Bilanço Formatı



Şekil 2: Anglo-Saxon Bilanço Formatı



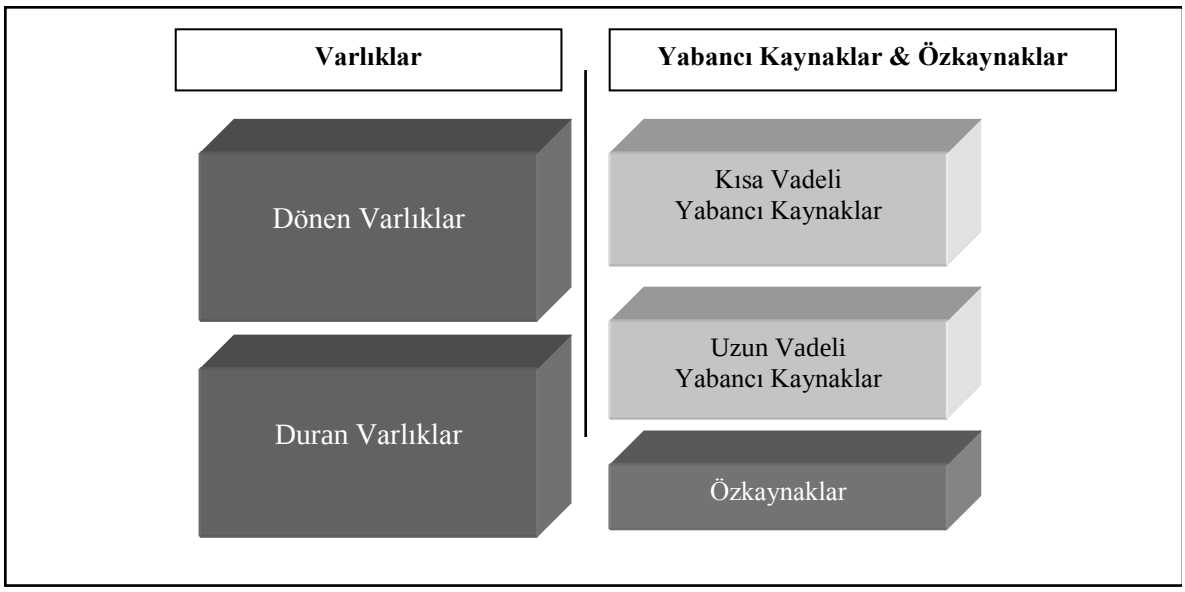
Almanya'da ise UFRS uygulamasına tam anlamıyla geçilmeden önce borsa şirketlerine UFRS'ye ya da US GAAP'e uyumlu olarak raporlama yapma imkanı tanınmıştır(Beckman ve diğerleri, 2007:254). Bu nedenle, Almanya'daki tek sigorta şirketinin önceden US GAAP'e uyumlu raporlama yaptığı varsayıldığında UFRS'nin bir bilanço formatı önermemesi nedeniyle söz konusu şirketin bugünde aynı bilanço formatını kullanmayı sürdürmekte olduğu görülmektedir. Söz konusu US GAAP formatı **Şekil 1**'dedir.

Bir başka durumda, İsviçre sigorta şirketleri için geçerlidir. Lapointe-Antunes ve diğerleri, 2006:466) çalışmalarında İsviçre'de hisse senetleri İsviçre borsasında işlem gören şirketlerin 1996 yılından beri Swiss GAAP ile UFRS'ye veya US GAAP'e uyumlu finansal raporlama yapmakla yükümlü olduklarını belirtmiştir.

Buna ek olarak, söz konusu şirketlerin kurumsal şeffaflığın arttırılması amacıyla 2005 yılından itibaren sadece UFRS'ye veya US GAAP'e uyumlu finansal raporlama yapması zorunlu kılındığı aynı çalışmada ifade edilmiş (Lapointe-Antunes ve diğerleri, 2006:495) olmakla birlikte İsviçre'nin 2010 yılı Finansal Raporlama Direktifinde hisse senetleri borsada işlem gören şirketlere UFRS uygulama zorunluluğu getirilmiştir. Bu çerçevede, İsviçre örneklemi içerisinde UFRS'yi benimsemeden önce US GAAP ile uyumlu finansal raporlama yapan şirketlerin olması olasıdır. Bu bağlamda, söz konusu ülkenin örnekleminde yer alan 3 şirketin bilanço formatı AB'nin (91/674/EEC) numaralı direktifindeki formatla, diğer iki şirketin formatı ise US GAAP'in bilanço formatı ile benzerdir. Özellikle bilanço formatının US GAAP ile olan paralelliği söz konusu bu iki işletmenin önceleri US GAAP'e uyumlu raporlama yapmış olması olasılığına işaret etmektedir.

Türkiye'deki sigorta şirketlerinin bilanço formatları incelendiğinde ise bu format, aslen 1 no'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğine dayanmakla birlikte ülkemizde sigorta şirketlerinin bilanço formatı, daha öncede değindiğimiz Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğ(2008/1) kapsamında belirlenmiştir. Dolayısı ile sigorta şirketleri UFRS'ye uyumlu finansal tablolarını hazırlarken bu formata uymakla yükümlüdürler. Türk sigorta şirketlerinin bilanço formatında, Avrupa ülkelerinden farklı olarak, varlıkların raporlanması açısından dönen/duran(cari/cari olmayan) ayrımına, kaynakların raporlanması açısından da kısa/uzun vade ayrımına yer verilmiştir. Bilanço formatı, AB'nin (91/674/EEC) numaralı direktifindeki gibi ayrıntılıdır. Söz konusu tablo formatı, aşağıda **Şekil 3**'de gösterilmiştir.

Şekil 3: Türkiye Bilanço Formatı



Bütün ülkelerdeki bilanço kalemleri değerlendirildiğinde, sigortacılık faaliyetlerinden kaynaklanan kalemlerin AB'nin direktifindeki kalemlerle oldukça uyumlu olduğu görülmüştür. Şirketler, UFRS'ye uyum kapsamında ise AB'nin direktifindeki bazı kalemleri UFRS'ye uyumlu hale getirmişlerdir. Bilanço kalemlerinin AB'nin direktifi ile benzer şekilde bilançoda alt katmanları ile ayrıntılı olarak gösterilmesi açısından özellikle Türkiye, İtalya ve İspanya uygulamalarının birbirine paralel olduğu görülmüştür. Dolayısı ile **Tablo 8**'de görüleceği gibi Türkiye, İspanya ve İtalya bilançoları ayrıntılıdır. Diğer ülkelerinkiler özettir. Bir başka deyişle, bu ülkelerdeki şirketlerin bilanço kalemlerini ana hatları ile raporladıkları ve herhangi bir kalemin ayrıntısına bilançoda girmedikleri ve bunu dipnotta açıkladıkları görülmüştür.

Tablo 8: Bilanço Tablosunun Ayrıntılı veya Özet Sunumu

Ülkeler	Ayrıntılı	Özet	Toplam
İngiltere	-	9	9
İtalya	6	-	6
İsviçre	-	5	5
Almanya	-	4	4
Fransa	-	4	4
İspanya	2	-	2
Avrupa Toplamı	**8**	**22**	30
Türkiye	**39**	**-**	39

Diğer taraftan, Türkiye bilanço formatında UFRS 5 Satış Amacıyla Elde Tutulan Duran Varlıklar standardını yansıtan satış amacıyla elde tutulan duran varlık kaleminin dönen varlıklarda bunlara ilişkin borçlarında kısa vadeli yabancı kaynaklarda açılmadığı görülmüştür. Bu bakımdan, UFRS 5 etkisinin Türkiye bilanço formatına yansıtılmadığı tespit edilmiştir. Bu nedenle, bir sigorta şirketinin satış amacıyla elde tutulan binalarını yatırım amaçlı gayrimenkuller kapsamında izlemekte olduğu ve de bu kısma düşen tutarı da yatırım amaçlı gayrimenkuller toplamı içinde raporladığı tespit edilmiştir. Halbuki, bu tutarın burada raporlanması yerine bilançoda ayrı olarak raporlanması ve dönen varlıklarda satış amacıyla elde tutulan duran varlıklar kaleminin açılması gerekirdi. Bu kalem, açılmadığından bir boşluk söz konusudur.

4 Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin, UFRS'lerin ilke bazlı olması nedeniyle finansal raporlamada tercih ettikleri geleneksel gelir tablosu formatına ilişkin eğilimleri

Araştırmanın örneklemine genel olarak bakıldığında ülkeler arasında farklı gelir tablosu formatları ortaya çıkmaktadır. Gerek Avrupa gerekse Türk sigorta şirketlerine gelir tablosu formatında birlik sağlanması açısından ışık tutacak düzenleme yine AB'nin (91/674/EEC) numaralı direktifi ile yapılmıştır. Bu direktifte hazırlanan gelir tablosu formatı **EK(2)**'deki gibidir. Bu tabloda esas faaliyetleri sigortacılık olan bir işletmenin sigortacılık faaliyetlerine ilişkin gelir ve giderleri, teknik bölümde izlenerek işletmenin diğer gelir ve giderlerinden ayrılmıştır. Buna ek olarak, sigorta şirketleri bu tabloda sigortacılık faaliyetleri açısından da gelir ve giderlerde ayrı raporlama yapabilirler. Hem hayat hem de hayat dışı sigortacılık faaliyetlerinde bulunan bir sigorta şirketinin her iki alandaki sigortacılık faaliyetinden kaynaklanan gelir ve giderlerinin ayrı olarak izlenmesi neticesinde ilgili şirket hangi sigortacılık alanında başarılı olduğu görebilmektedir. Dolayısı ile teknik bölümün hayat ve hayat dışı olarak ayrılması da şirketin performans değerlemesi açısından önemlidir. Bu çerçevede, burada Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin finansal performanslarını değerlenmelerinde kullandıkları gelir tablosu formatları sorgulanmıştır.

Öncelikle Türkiye uygulamasına bakıldığında, Türk sigorta şirketlerinin geleneksel gelir tablosu formatı, Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğ(2008/1) ile düzenlenmiş ve bu gelir tablosu AB'nin (91/674/EEC) numaralı direktifindeki formattan yola çıkılarak hazırlanmıştır. Dolayısı her iki gelir tablosu arasında önemli oranda benzerlikler varken farklılıklar da bulunmaktadır. Bu doğrultuda, aşağıdaki tespitler yapılmıştır:

1. Direktifteki gelir tablosu, teknik ve teknik olmayan bölümden oluşmaktadır. Teknik bölümde hayat ve hayat dışı sigortacılık faaliyetleri ayrı ayrı gruplandırılmıştır.

2. Türkiye'deki gelir tablosu da, teknik ve teknik olmayan bölümden oluşmaktadır. Teknik bölümde hayat ve hayat dışı sigortacılık faaliyetlerine emeklilik alanı da eklenmiştir.

3. Direktifteki formatta, teknik bölüm - hayat ve teknik bölüm - hayat dışı kapsamındaki kalemler incelendiğinde öncelikle gelir kalemleri akabinde gider kalemleri sıralanmış olduğundan ilgili teknik bölümün gelirler ve giderler toplamı ayrı ayrı gösterilmemiştir. Doğrudan bölüm sonucuna yönelik "teknik bölüm dengesi" olarak adlandırılan bölüm sonuç kalemi mevcuttur.

4. Türkiye uygulamasında gelir tablosunun her bir teknik bölümüne ilişkin gelirlere ve giderlere ilişkin toplam tutarları ayrı ayrı görmek mümkündür.

5. Türkiye uygulamasında gelir ve gider kalemlerinin hem teknik hem de teknik olmayan bölümde daha rahat takip edilebilmesi kesin çizgilerle belirgin hale getirilmiştir. Bu şekilde, finansal tablo kullanıcılarının gelir ve gider tutarlarını daha açık bir şekilde takip edebilmesi sağlanmıştır.

6. Türkiye uygulamasında teknik olmayan bölümün hemen başında direktifte olduğu gibi teknik bölüm dengesi - hayat dışı ve teknik bölüm dengesi - hayat raporlanmış ve buna birde teknik bölüm dengesi - emeklilik kalemi ile her üç kalemin sonuçlara olan etkisini yansıtan "genel teknik bölüm dengesi" kalemi eklenmiştir. Direktifteki raporlamada "genel teknik bölüm dengesi" kaleminin olmaması teknik bölüm sonuçlarının etkilerinin genel olarak görülebilmesi açısından bir eksikliktir.

7. Direktifte faaliyet giderleri, yatırım giderleri gibi kalemler ayrıntılı olarak gösterilirken Türkiye uygulamasında bu kalemlere ilişkin toplam tutara yer verilmiştir. Açıklamalar, dipnotlara bırakılmıştır.

8. Türkiye uygulamasında teknik olmayan bölümde raporlanan yatırım gelirleri ve yatırım giderleri direktife göre daha ayrıntılı olarak açıklanmış ve kalemler halinde belirtilmiştir. Yatırım geliri ve gideri yaratan kalemler güncel gelişmeleri yansıtmaktadır. Örneğin, türev ürünler sonucunda oluşan karlar ve zararlar buna bir örnektir.

9. Direktifin hazırlandığı dönem dikkate alındığında muhasebenin o zamanki koşullarında "olağandışı" kavramının daha çok dikkate alındığı bir ortam söz konusu idi. Ancak, UFRS bazlı raporlamaya geçildiğinde bu kavram yerini UFRS 5 Satış Amacıyla Elde Tutulan ve Durdurulan Faaliyetler standardı ile düzenlenen sürdürülen ve durdurulan faaliyetler ayrımına bırakmıştır. Bu nedenle, Türkiye için hazırlanan gelir tablosunda UFRS bazlı raporlama yapıldığından olağandışı kavramının kullanılmaya devam edilmesinin UFRS'ye uyumu zedelediği kanısındayız.

Avrupa ülkelerindeki sigorta şirketlerinin gelir tablolarına baktığımızda farklı gelir tablosu ile formatları ile karşılaşılmaktadır. Söz konusu gelir tablosu formatları, AB'nin (91/674/EEC) numaralı direktifindeki formattan çoğu zaman uzaktır. Bu çerçevede aşağıda Avrupa ülkeleri sigorta şirketlerinin gelir tablosu formatları incelenmiştir.

1. İspanya'daki sigorta şirketlerinin gelir tablolarına bakıldığında, bu gelir tabloları 1317 no'lu kanunla getirilen formatı yansıtmaktadır. Bu format da aynı AB'nin (91/674/EEC) numaralı direktifinde olduğu gibi teknik ve teknik olmayan bölüm ayrımı görülmektedir ve bu formatla paraleldir. Teknik bölüme ait gelir ve giderlerin her bir toplamı söz konusu formatta Türkiye uygulamasında olduğu gibi açıkça gösterilmesine rağmen uygulamada ilgili İspanya şirketi buna uymamıştır. Dolayısı ile teknik bölümlere ait gelir ve gider toplamları yerine sadece bu bölümlere ait sonuç tutarları görülmektedir. Türkiye uygulamasında "genel teknik bölüm dengesi" kalemine yer verilmişken bu kalem İspanya formatında olmamasına karşın incelenen şirketlerde Türkiye'dekine benzer şekilde görülmüştür. Diğer sigorta şirketi ise hayat ve hayat dışı sigorta faaliyetlerinde bulunmasına rağmen teknik bölümlemede bulunmamıştır. Sigortacılık faaliyetlerinden kaynaklanan gelirlerden sigortacılık faaliyetlerinden kaynaklan giderleri çıkararak sigortacılık faaliyetlerinin sonucuna varmıştır. Söz konusu işletmenin ayrı teknik bölümler oluşturmaması ayrı ayrı performans değerlemesi yapmasını mümkün kılmamaktadır.

2. İtalya'daki sigorta şirketlerinin gelir tablolarına bakıldığında bu gelir tablolarında teknik ve teknik olmayan bölüm ayrımına rastlanmamaktadır. Gelir tabloları, UFRS'lerde de kabul edilen çeşit esasına göre hazırlanmakta olup sigortacılık faaliyetlerinden kaynaklanan gelirler ile diğer gelirler toplamından sigortacılık faaliyetinden kaynaklanan giderler ve diğer giderlerin toplamı çıkarılarak vergi öncesi dönem karına ulaşılmaktadır. Çeşit esasına göre gelir tablosu formatı İtalya'nın yerel muhasebe uygulamalarında kabul edilen tek formattır(Zambon,2003:207). Dolayısı ile bu ülkede sigortacılık sektörü için 7 nolu düzenleme ile getirilen gelir tablosu(ISVAP, 2007b:3) söz konusu yerel muhasebe politikasının etkisini yansıtmakta olup sigortacılık faaliyetine ilişkin bir performans değerlemesi yapmak mümkün görünmemektedir.

3. Almanya'daki sigorta şirketlerinin gelir tablolarına bakıldığında doğrudan teknik ve teknik olmayan bölümlemeleri görülmemektedir. Sadece "teknik sonuç, net(net technical result)" kalemi teknik kısımla ilgili işaret vermektedir. Halbuki, Almanya'da sigorta muhasebesini düzenleyen kanunun ekinde üç ayrı formatta gelir tablosu sunulmakta olup konsolide finansal tablolarda 4 no'lu formun kullanılması önerilmektedir ki bu formatta AB'nin (91/674/EEC) numaralı direktifindeki formata paraleldir. Ancak, Almanya örneklemindeki şirketlerin bu formata yaklaşamadığı tespit edilmiştir.

4. Fransa'daki sigorta şirketlerinin gelir tabloları incelendiğinde nasıl bir formatta hazırlandıklarının anlaşılması güç olmuştur. Ancak, Fransa'da 2009-R-05 no'lu tavsiye kararında sigorta şirketlerinin fonksiyon esasına göre raporlama yapmasının UFRS'ler açısından en uygun format olacağı belirtilmiştir(Conseil National de la Comptabilité, 2009: 11). Bu açıklamadan sonra şirketlerin gelir tablolarını yeniden incelediğimizde formatın fonksiyon esasına benzediğine kanaat getirmiş bulunmaktayız.

5. İsviçre'deki sigorta şirketlerinin gelir tabloları incelendiğinde teknik ve teknik olmayan bölümlemeleri bulunmamaktadır. Gelir tablolarında, sigortacılık faaliyetlerinden kaynaklanan gelirler ile diğer gelirler toplamından sigortacılık faaliyetinden kaynaklanan giderler ve diğer giderlerin toplamı çıkarılarak vergi öncesi dönem karına ulaşılmaktadır. Bu da çeşit esasına göre raporlamayı işaret etmektedir. Sigortacılık kalemlerinde bazı ara toplamlar mevcuttur.

6. İngiltere'deki sigorta şirketlerinin gelir tablolarına bakıldığında teknik ve teknik olmayan bölümlemeleri yoktur. Gelir tablolarında vergi öncesi dönem karı, sigortacılık faaliyetlerinden kaynaklanan gelirler ile diğer gelirler toplamından sigortacılık faaliyetinden kaynaklanan giderler ve diğer giderlerin toplamı çıkarılarak hesaplanmaktadır. Bu da çeşit esasına göre raporlamaya işaret etmektedir. Sigortacılık kalemlerinde bazı ara toplamlar burada da görülmüştür.

Tablo 9: Gelir Tablosu Format Tercihleri

Ülkeler	AB'nin Sigortacılık Direktifindeki Formatla Uyumlu Format	Fonksiyon Esasına Göre	Çeşit Esasına Göre	Toplam
İngiltere			9	9
İtalya			6	6
İsviçre			5	5
Almanya	4			4
Fransa		4		4
İspanya	2			2
Avrupa Toplamı	**6**	**4**	**20**	30
Türkiye	**39**			39

Yukarıdaki tespitlerimiz ve **Tablo 9**'deki sınıflandırmalar ışığında, Avrupa örneklemindeki şirketlerin %66'sı çeşit esasına göre raporlamayı tercih etmişlerdir. Sigortacılık, bir hizmet sektörü olduğu için çeşit esasına göre raporlama yapılması makul görülebilir. Ancak, sigortacılıkta performans değerlendirmesi yapılabilmesi için teknik ve teknik olmayan bölümlemeleri dikkate alan bir gelir tablosu esastır.

5 Avrupa Sigorta Şirketlerinin, UMS 1(2007) Standardı İle Gelen Kapsamlı Gelir Tablosunu Hazırlarken Tek Tablolu Ya Da İki Tablolu Yaklaşıma İlişkin Eğilimleri

UMS 1(2007) standardını uygulayan sigorta işletmeleri, kapsamlı gelir tablosunu iki yaklaşımla oluşturabilirler(TMSK, 2011: 359). Tek tablolu yaklaşıma göre, geleneksel gelir tablosu ile diğer kapsamlı gelir kalemleri tek bir tabloda sunulmakta ya da iki tablolu yaklaşıma göre geleneksel gelir tablosu ile kapsamlı gelir kalemleri ayrı ayrı raporlanmaktadır. Buradaki değerlendirme, Avrupa sigorta şirketlerinin finansal tabloların sunumu açısından bu iki yaklaşımdan hangisini daha çok tercih ettiklerini belirlemeyi amaçlamıştır.

Tablo 10: Kapsamlı Gelir Tablosunun Sunumu

Ülkeler	Tek Tablolu Yaklaşım	İki Tablolu Yaklaşım	Toplam
İngiltere	2	7	9
İtalya	-	6	6
İsviçre	-	5	5
Almanya	-	4	4
Fransa	1	3	4
İspanya	-	2	2
Avrupa Toplamı	3	27	30

Yapılan araştırma sonucunda Avrupa sigorta şirketlerinin %90'nın iki tablolu yaklaşımı tercih ettikleri görülmüştür. Bu noktada belirtmek gerekir ki kapsamlı gelir tablosu bu ülkeler arasında sadece İngiltere yerel muhasebe uygulamalarında var olan bir tablodur ve gelir tablosundan ayrı olarak raporlanmaktadır(Accounting Standards Board, 1992:32). O nedenle, İngiltere'de iki tablolu yaklaşım sürmektedir. Diğer taraftan, bu tablo

diğer ülkeler için yenidir. O nedenle, iki tablolu yaklaşım hem dönem kar ya da zararının hem de kapsamlı gelirin ayrı ayrı görülmesini sağlamakta ve hem de diğer ülkelerdeki alışılagelmiş raporlamaya yardımcı olmaktadır.

6 İki tablolu yaklaşımı tercih eden Avrupa sigorta şirketlerinin, UMS 1(2007) standardı açısından geleneksel gelir tablosunu adlandırma eğilimleri

Tablo 11: Geleneksel Gelir Tablosunun Adlandırılması - İki Tablolu Yaklaşım

Ülkeler	Kar ve Zarar Tablosu (Profit and Loss Account)	Gelir Tablosu (Income Statement)	Statement of Income (Gelir Tablosu)	Toplam
İngiltere	-	7	-	7
İtalya	-	6	-	6
İsviçre	-	4	1	5
Almanya	-	2	2	4
Fransa	-	2	1	3
İspanya	1	1	-	2
Avrupa Toplamı	1	22	4	27

Yapılan araştırma sonucunda Avrupa sigorta şirketlerinin %81'inin gelir tablosu(income statement) adını tercih ettikleri görülmüştür. Bu adlandırma, UMS 1(2007)'deki adlandırmadır. Diğer taraftan, UFRS'lerin ilke bazlı olması nedeniyle İspanya'daki bir sigorta şirketinin AB'nin ilgili direktifindeki Kar ve Zarar Tablosu başlığını, İsviçre ve Almanya'daki şirketlerinde Gelir Tablosu(Statement of Income) başlığını tercih ettiği görülmüştür. İsviçre ve Almanya'daki şirketlerde bu başlığın tercih edilme nedeni, bu şirketlerin daha önce belirttiğimiz gibi UFRS'den önce US GAAP'e göre raporlama yapmış olması olasılığıdır. Çünkü, söz konusu başlık US GAAP'de kullanılmakta olup(Öztürk, 2009a: 96) bu ülkelerde daha önce US GAAP'e göre raporlamaya izin verilmiştir.

7 Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin, özkaynak değişim tablosunu diğer finansal tablolarla birlikte ya da dipnotlarda raporlama eğilimleri

Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin UFRS'ye uyumlu raporlama yapması nedeniyle özkaynak değişim tablosunun raporlanması zorunludur. Ancak, söz konusu finansal tablo eşit derecede önemle sunulmalıdır. Daha önce yapılan bir çalışmada (Öztürk, 2011: 66 - 69), UMS 1(2007) standardını uygulayan Almanya, Fransa, İngiltere ve İtalya işletmelerinin bir kısmının özkaynak değişim tablosunu diğer finansal tablolarla birlikte değil dipnotlarda sundukları tespit edilmiş ve söz konusu finansal tablonun ikinci planda kaldığına dair görüş dile getirilmiştir. Bu durum, Avrupa sigorta şirketleri açısından değerlendirildiğinde özkaynak değişim tablosunun bütün şirketler tarafından diğer finansal tablolarla birlikte sunulduğu tespit edilmiştir. Dolayısı ile Avrupa sigorta şirketlerinin eşit derecede önemle sunum ilkesini yerine getirdiği görülmüştür.

8 UMS 7 Nakit Akış Tablosu

UFRS'ye göre finansal raporlama yapmayı kabul eden ülkeler, nakit akış tablosunu hazırlarken bu kapsamda yer alan UMS 7 standardını uygulamakla yükümlüdürler ve bu nedenle, söz konusu finansal tabloyu işletme, yatırım ve finansman faaliyetlerinden nakit akışlarını ayrı ayrı raporlayarak sunmak durumundadırlar(IASB, 2010: A344). Bu standart, aynı zamanda, standartlara taraf olan işletmelerin işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarını raporlamalarında onlara alternatif yöntemler sunmakta ve de işletmelerin bu tür nakit akışlarını brüt ya da net yönteme göre sunmaları hususunda onlara olanak sağlamaktadır(IASB, 2010: A346). Bu çerçevede, UMS 7 standardı sigortacılık sektörü şirketleri açısından aşağıdaki 5 gözlem çerçevesinde değerlendirilecektir:

9 Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin nakit akış tablosunda işletme faaliyetlerinden nakit akışlarını raporlarken tercih ettikleri yönteme ilişkin eğilimleri

Söz konusu işletmelerin işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarını raporlarken tercih ettikleri yöntemlere ilişkin sayısal değerlendirme aşağıdaki **Tablo 12**'de sunulmuştur. Elde edilen verilere göre, işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışları bölümü Avrupa sigorta işletmelerinin bütünü açısından değerlendirildiğinde söz konusu işletmelerin önemli bir bölümünün(%90) net yöntemi tercih ettikleri görülmüştür. Bunun aksine, Türkiye sigorta şirketleri ise brüt yönteme göre raporlama yapmaktadırlar.

Tablo 12: Nakit Akış Tablosunda Brüt ya da Net Yöntemin Tercihi

Ülkeler	Brüt Yöntem	Net Yöntem	Toplam
İngiltere	-	9	9
İtalya	-	6	6

İsviçre	1	4	5
Almanya	-	4	4
Fransa	-	4	4
İspanya	2	-	2
Avrupa Toplamı	**3**	**27**	30
Türkiye	**39**	**-**	39

Bu noktada belirtmek gerekir ki bazı Avrupa ülkelerinde ve Türkiye'de düzenleyici kurumlar tarafından konulan sınırlandırıcı muhasebe politikalarının, nakit akış tablosunun işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışları kısmının hangi yönteme göre raporlanacağı konusu üzerinde etkili olduğu görülmektedir.

Bu bağlamda, İngiltere'de Finansal Raporlama Kurulu tarafından 1996 yılında gözden geçirilerek yayımlanan FRS 1 Nakit Akış Tablosu(FRS 1 Cash Flow Statements) standardı brüt yöntemin uygulanmasından elde edilecek faydanın bu faydanın sağlanmasına ilişkin maliyeti aşmadığı sürece işletmelerin net yöntemin uygulanmasını istemektedir(Accounting Standards Board, 1996: 65). Zira, ilgili standardın Ek A kısmında sigorta şirketleri verilen örnek nakit tablosu da net yönteme göre hazırlanarak net yöntemin uygulanması teşvik edilmektedir(Accounting Standards Board, 1996: 48). Dolayısı ile İngiltere yerel muhasebe politikası olarak net yöntemin tercih edilmesi hususunun burada sigorta şirketleri açısından UFRS uygulamasında da devam ettiği görülmektedir.

Diğer taraftan, Almanya Muhasebe Standartları Kurulu da kendi yerel muhasebe uygulamalarında sigorta şirketlerinden nakit akış tablolarını GAS(DRS) 2-20 Sigorta Şirketleri Nakit Akış Tabloları(DRS 2-20 Cash Flow Statements of Insurance Entities) standardında belirtilen net yönteme göre hazırlamalarını istediğinden hisse senetleri borsada işlem gören Alman sigorta şirketlerinin işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarında söz konusu muhasebe politikasını UFRS uygulamasında da tercih ettiği tespit edilmiştir.

Bu tür düzenlemeler, Fransa, İtalya ve İspanya içinde geçerlidir. Fransa'da 2009-R-05 no'lu tavsiye kararına göre oluşturulan nakit akış tablosu net yöntemi yansıtmaktadır(Conseil National de la Comptabilité, 2009: 21). Bu kararda, brüt yöntemin zor olması gerekçesiyle UFRS'lerle uyumlu finansal raporlama yapan sigorta şirketlerinin nakit akış tablolarını öncelikle net yönteme göre hazırlamaları istenmiştir(Conseil National de la Comptabilité, 2009: 22).

İtalya'daki 7 no'lu düzenlemenin eklerindeki nakit akış tablosu formatlarında UFRS'lerle uyumlu finansal raporlama yapmak zorunda olan sigorta şirketlerinin nakit akış tablolarını brüt ya da net yönteme göre hazırlamalarına izin verilirken İspanya'da ise 1317 no'lu kanuna bağlı olarak oluşturulan finansal tablo formatlarında söz konusu sigorta şirketlerinin nakit akış tablolarını sadece brüt yönteme göre hazırlamaları konusunda sınırlama getirilmiştir.

Bu konuya İsviçre'deki yerel muhasebe uygulamaları açısından bakıldığında ise bu ülkenin yerel muhasebe uygulamasında yer alan Nakit Akış Tablosu standardı ile(Swiss GAAP RPC 4 Tableau de flux de trésorerie) ve de sigortacılık finansal tablolarını düzenleyen standartta (Swiss GAAP RPC 41) UMS 7'deki kullanılan yöntemler konusunda bir sınırlama olmamasına karşın işletmelerin net yöntemi kullanarak tahakkuk esaslı muhasebe ile mantıklı bir bağ kurdukları gerekçesiyle daha çok tercih ettikleri tespit edildiğinden(Stettler ve Dousse, 2008: 332) söz konusu eğilimin sigorta şirketleri açısından da devam ettiği bu örneklemde görülmüştür.

Söz konusu husus, Türkiye işletmeleri açısından değerlendirildiğinde, Türkiye'deki sigorta işletmelerinin tamamının brüt yönteme göre raporlama yaptığı tespit edilmiştir. Bunun nedeni, Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğ(2008/1) uyarınca düzenlenmiş nakit akış tablosu formatının brüt yönteme göre hazırlanmış olmasıdır.

10. Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin alınan faizlerden kaynaklanan nakit girişlerini raporlamasına ilişkin eğilimleri

UMS 7 standardında faiz gelirlerinin finansal kuruluşların nakit akış tablolarında işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarında raporlandığı belirtilmiştir(IASB, 2010: A348). Standardın bu ifadesi, aslında, sigorta şirketleri açısından özellikli bir duruma işaret etmektedir. Çünkü, sigorta şirketleri esas faaliyetleri kapsamında elde ettikleri fonlardan yine esas faaliyetleri kapsamında kullanılmak üzere faiz geliri elde ederler.

Bu nedenle, faiz gelirlerinin esas faaliyetlerden kaynaklanan nakit akışlarında raporlanması makuldür. Bu husus, bu çerçevede, Türk ve Avrupa sigorta şirketleri açısından aşağıda **Tablo 13**'de değerlendirilmiştir.

Tablo 13: Nakit Akış Tablosunda Alınan Faizlerin Raporlanması

Ülkeler	İşletme Faaliyetlerinden Nakit Akışları	Yatırım Faaliyetlerinden Nakit Akışları	Bilgi Yok	Toplam
İngiltere	5	-	4	9
İtalya	6	-	-	6
İsviçre	4	-	1	5
Almanya	2	-	2	4
Fransa	3	-	1	4
İspanya	-	2	-	2
Avrupa Toplamı	**22**	**2**	8	30
Türkiye	**-**	**39**		39

Buna göre, bu bilgiye erişilen Avrupa sigorta işletmelerinin önemli bir bölümünün(%92) söz konusu nakit girişlerini işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarında raporladıkları tespit edilmiştir. Dolayısı ile sigorta şirketlerinin yukarıda değindiğimiz gerekçeyle faiz gelirlerini UMS 7'de belirtilen şekilde takip ettiği görülmüştür. 1317 no'lu kanuna istinaden İspanya sigorta şirketleri ve Türkiye'deki sigorta işletmeleri ise ilgili Tebliğ(2008/1) uyarınca alınan faizleri yatırım faaliyetlerinden nakit akışlarında raporlamaktadır. Bu raporlama şeklinin, daha çok diğer sektör şirketleri için geçerli olacağını düşünmekteyiz.

11. Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin alınan temettülerden kaynaklanan nakit girişlerini raporlamasına ilişkin eğilimleri

Nobes and Kvaal(2004) işletmelerin aldıkları temettüleri, işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarında ya da yatırım faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarında raporladıklarını belirtmişlerdir ki UMS 7'de de önerilen budur. Ancak, UMS 7'de finansal sektör şirketlerinin temettü gelirlerini raporlarken onları da işletme faaliyetlerinden nakit akışlarında raporladığına ilişkin bir hüküm de bulunmaktadır(IASB, 2010:A348). Bu çerçevede bakıldığında, sigorta sektöründe alınan temettüler açısından da özellikli bir durum söz konusudur. Şöyle ki, sigorta şirketleri esas faaliyetlerinden elde ettikleri fonlarla yine esas faaliyetlerinde kullanılmak üzere kısa veya uzun vadeli finansal yatırımlarda bulunabilirler. Yaptıkları ya da yapacakları bu yatırımlardan temettü geliri elde ederek bu temettü gelirlerini de yine esas faaliyetlerinde kullanırlar. Dolayısı ile sigortacılık sektörü açısından temettü gelirlerinin işletme faaliyetlerinden nakit akışlarında raporlanması makuldür. Bu çerçevede yapılan araştırmada, aşağıda **Tablo 14**'deki bulgular elde edilmiştir.

Tablo 14: Nakit Akış Tablosunda Alınan Temettülerin Raporlanması

Ülkeler	İşletme Faaliyetlerinden Nakit Akışları	Yatırım Faaliyetlerinden Nakit Akışları	Bilgi Yok	Toplam
İngiltere	5	-	4	9
İtalya	-	6	-	6
İsviçre	1	4	-	5
Almanya	2	-	2	4
Fransa	3	-	1	4
İspanya	-	2	-	2
Avrupa Toplamı	**11**	**12**	7	30
Türkiye	**-**	**39**	-	39

Buna göre, bu bilgiye erişilen Avrupa sigorta işletmelerinin %52'sinin söz konusu nakit girişlerini yatırım faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarında raporladıkları tespit edilmiştir. Avrupa örnekleminden işletme ya da yatırım faaliyetlerinde raporlama açısından baskın bir sonuç elde edilememiştir. Türkiye'deki sigorta işletmeleri ise Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğ(2008/1) uyarınca alınan temettüleri yatırım faaliyetlerinden nakit akışlarında raporlamaktadır. Bu doğrultuda, alınan temettüleri yatırım faaliyetleri kapsamında raporlamanın daha çok diğer sektör şirketleri için geçerli olacağı kanısındayız.

12. Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin ödenen faizlerden kaynaklanan nakit çıkışlarını raporlamasına ilişkin eğilimleri

Nobes and Kvaal(2004) ile birlikte Nobes(2011) farklı ülkelerdeki işletmelerin ödenen faizleri işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarında ya da finansman faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarında raporladığına dikkat çekmiştir. Nobes and Kvaal(2004)'a göre bu kalem finansal şirketler tarafından genellikle işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarında sınıflandırılmaktadır. UMS 7 standardı da bunu doğrulamaktadır(IASB, 2010: A348). Bu çerçevede sigorta şirketleri açısından yapılan araştırmada, aşağıda **Tablo 15** 'deki bulgular elde edilmiştir.

Tablo 15: Nakit Akış Tablosunda Ödenen Faizlerin Raporlanması

Ülkeler	İşletme Faaliyetlerinden Nakit Akışları	Finansman Faaliyetlerinden Nakit Akışları	Bilgi Yok	Toplam
İngiltere	2	7	-	9
İtalya	6	-	-	6
İsviçre	4	1	-	5
Almanya	4	-	-	4
Fransa	-	3	1	4
İspanya	-	2	-	2
Avrupa Toplamı	**16**	**13**	1	30
			-	
Türkiye	**39**	**-**	-	39

Buna göre, bu bilgiye erişilen Avrupa sigorta işletmelerinin %55'inin söz konusu nakit girişlerini işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarında raporladıkları tespit edilmiştir. Avrupa örnekleminden işletme ya da finansman faaliyetlerinde raporlama açısından baskın bir sonuç elde edilememiştir. Türkiye'deki sigorta işletmeleri ise Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğ(2008/1) uyarınca ödenen faizleri işletme faaliyetlerinden nakit akışlarında raporlamaktadır. Bu çerçevede, Türk ve Avrupa sigorta şirketleri karşılaştırıldığında, Türkiye uygulamasının Avrupa'nın geneli ile örtüşmekte olduğu görülmüştür.

13. Türk ve Avrupa sigorta şirketlerinin ödenen temettülerden kaynaklanan nakit çıkışlarını raporlamasına ilişkin eğilimleri

UMS 7 standardına göre temettü ödemeleri, elde edilen finansman kaynaklarının maliyetini oluşturduklarından finansman faaliyetlerine ilişkin nakit akışı ya da işletmenin temettü dağıtma kabiliyeti hakkında bilgi sunmak için işletme faaliyetlerine ilişkin nakit akışı olarak sınıflandırılabilirler(IASB, 2010: A349). Bu çerçevede, Türk ve Avrupa sigorta işletmelerinin nakit akış tabloları ödenen temettülerin raporlanması açısından aşağıda **Tablo 16**'da incelenmiştir. Elde edilen veriler, bütün sigorta şirketlerinin bu kalemi finansman faaliyetlerinden nakit akışlarında sunma konusunda tam bir mutabakat içinde oldukları göstermektedir. Bu durum, temettü ödemesinin hissedarlara olan getiri olarak değerlendirildiğine işaret etmektedir.

Tablo 16: Nakit Akış Tablosunda Ödenen Temettülerin Raporlanması

Ülkeler	İşletme Faaliyetlerinden Nakit Akışları	Finansman Faaliyetlerinden Nakit Akışları	Bilgi Yok	Toplam
İngiltere	-	9	-	9
İtalya	-	6	-	6
İsviçre	-	5	-	5
Almanya	-	4	-	4
Fransa	-	4	-	4
İspanya	-	2	-	2
Avrupa Toplamı	**-**	**30**	-	30
Türkiye	**-**	**39**	-	39

3.3. UMS 16 Maddi Duran Varlıklar

UMS 16, maddi duran varlıklara ilişkin muhasebe politikalarını düzenleyen bir standarttır(IASB, 2010: A442). Arsa, arazi ve binalar, makine, tesis ve cihazlar ile demirbaşlar ve taşıtlar maddi duran varlık kalemlerini teşkil etmektedirler.

Gerek Türk gerekse Avrupa sigorta şirketlerinin bu varlıkları bilançoda ya da dipnotlarda sınıflandırırken diğer sektör işletmelerinden farklı adlandırarak raporladıkları görülmüştür. Söz konusu şirketler, özellikle arsa, arazi ve binaları raporlarken bunların işletme faaliyetlerinde kullanılmasını veya yatırım faaliyeti ile elde edilmesini dikkate alarak ve diğer sektör raporlamalarından farklı olarak, söz konusu varlıkları UMS 16 açısından raporlanıyorsa kullanım amaçlı gayrimenkul(owner-occupied property), UMS 40 açısından raporlanıyorsa yatırım amaçlı gayrimenkul(investment property) olarak ifade etmişlerdir.

Avrupa örneklemine bakıldığında sigorta işletmelerinin % 37'sinin arsa, arazi ve binalar için kullanım amaçlı gayrimenkul terimini kullandıkları görülmüştür. Buna ek olarak Türkiye uygulamasına bakıldığında bu adlandırma Türkiye'deki raporlamada da geçerli olup Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğ(2008/1) ekindeki bilanço formatı ile maddi duran varlıklarda arsa, arazi ve binaların kullanım amaçlı gayrimenkuller şeklinde sınıflandırılması zorunlu kılınmıştır.

UMS 16 standardında değerlendirilecek bir diğer nokta da, işletmelerin maddi duran varlıklarını ilk muhasebeleştirmeden sonra maliyet modeline ya da yeniden değerleme modeline göre izleyebilmeleridir. Söz konusu muhasebe politikası, aşağıda **Tablo 17**'de sigorta şirketleri açısından sorgulanmıştır.

Tablo 17: MDV için İlk Muhasebeleştirmeden Sonra İzlenen Muhasebe Politikası

Ülkeler	Maliyet Modeli	Yeniden Değerleme Modeli	Maliyet + Yeniden Değerleme	Toplam
İngiltere	4	3	2	9
İtalya	6	-	-	6
İsviçre	5	-	-	5
Almanya	4	-	-	4
Fransa	4	-	-	4
İspanya	2	-	-	2
Avrupa Toplamı	**25**	**3**	2	30
Türkiye	**34**	**1**	4	39

Elde edilen bulgular sonucunda, Avrupa örnekleminde yer alan şirketlerin %83'ünün maliyet modeline göre, %10'unun yeniden değerleme modeline göre raporladığı tespit edilmiştir. Maddi duran varlıklarının bir bölümünü maliyet modeline bir bölümünü de yeniden değerleme modeline göre izleyen şirketlerin oranı ise %7'dir. Diğer sektör işletmelerinde olduğu gibi(Öztürk, 2011: 151-155), sigorta şirketlerinde de seçilen muhasebe politikası açısından hem tutucu bir yaklaşım hem de yerel muhasebe politikalarının UFRS üzerindeki etkisine işaret eden göstergeler söz konusudur. Örneğin, Fransa, Almanya ve İspanya'nın yerel muhasebe politikalarında bazı istisnai durumlar dışında yeniden değerlemeye izin verilmemektedir(Kvaal ve Nobes, 2010: 180). İtalya'da da durum aynı şekildedir(Zambon, 2003: 210) Dolayısı ile bu ülkelerdeki sigorta şirketleri yerel muhasebe politikalarına UFRS'de de bağlı kalmış ve maliyet modelini uygulamışlardır. Diğer taraftan, İngiltere'de FRS 15 Maddi Duran Varlıklar(Tangible Fixed Assets) standardı ile ve İsviçre'de de Mueller ve diğerlerinin(2008) çalışmasına göre yeniden değerleme yerel muhasebe uygulamalarında bir alternatif olarak sunulmakla birlikte bu ülkelerin sigorta şirketleri açısından UFRS uygulamasında daha tutucu bir yaklaşım görülmektedir.

Ayrıca, Türkiye'deki uygulamaya baktığımızda Türk sigorta şirketlerinin %97'si maliyet modeline göre raporlamayı tercih etmiştir. Zira, ülkemizde enflasyon muhasebesi dışında yeniden değerlemeye izin verilmediğinden(Öztürk, 2009: 102) maliyet modeli Türkiye'nin yerel muhasebe politikasını oluşturmakta olup Türk sigorta şirketleri de bu politikayı sürdürmektedirler.

3.4. UMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar

UMS 38, maddi olmayan duran varlıklara ilişkin muhasebe politikalarını düzenleyen bir standarttır(IASB, 2009:A842). Bu standart açısından aşağıda sınırlı ömürlü maddi olmayan duran varlıkları olan sigorta şirketlerinin ilk muhasebeleştirmeden sonra takip ettikleri muhasebe politikası incelenmiştir.

Tablo 18: İlk Muhasebeleştirmeden Sonra İzlenen Muhasebe Politikası

Ülkeler	Maliyet Modeli	Yeniden Değerleme Modeli	Maliyet + Yeniden Değerleme	Toplam
İngiltere	9	-	-	9
İtalya	6	-	-	6
İsviçre	5	-	-	5

Almanya	4	-	-	4
Fransa	4	-	-	4
İspanya	2	-	-	2
Avrupa Toplamı	**30**	-	-	30
Türkiye	**39**	-	-	39

Yukarıda Tablo 18'de görüleceği gibi sınırlı ömürlü maddi olmayan duran varlıkları bulunan sigorta şirketlerinin tamamı maliyet modeline göre raporlama yapmaktadırlar. Aslında bu durum, sadece sigorta şirketleri için geçerli olmayıp diğer sektör şirketlerinin de sadece maliyet modelini uyguladıkları görülmektedir(Öztürk, 2011:273-276). Bu durum, maddi olmayan duran varlıkların aktif bir piyasasının olmadığına(IASB, 2010: A859) dolayısı ile gerçeğe uygun değerin tespitinin zor olduğuna işaret etmektedir.

3.5. UMS 40 Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller

UMS 40, yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin muhasebe politikalarını düzenleyen bir standarttır(IASB, 2010: A969). Kira geliri ya da sermaye kazancı veya her ikisini birden elde etmek amacıyla edinilen arsa, arazi ve binalar, bu standarda göre muhasebeleştirilirler.

Avrupa örneklemine bakıldığında **Tablo 19**'da görüleceği gibi sadece maliyet modelini uygulayan işletmelerin oranı %41, gerçeğe uygun değer modelini uygulayan işletmelerin oranı %52 ve bazı yatırım amaçlı gayrimenkullerini maliyet yöntemine bazılarını ise gerçeğe uygun değer yöntemine göre izleyen işletmelerin oranı ise %7'dir. Bu noktada belirtmek gerekir ki Avrupa ülkelerine ilişkin olarak bir değerlendirme yapıldığında gerçeğe uygun değer yönteminin Avrupa sigorta şirketlerinin genelinde ağırlıklı olarak kullanıldığını söylemek çok doğru olmaz. Çünkü, sadece gerçeğe uygun değer yöntemini uygulayan ülkelere bakıldığında, özellikle İngiltere ve İsviçre'deki sigorta şirketlerinin gerçeğe uygun değer yöntemini ağırlıklı olarak tercih ettikleri görülmektedir. Bu yöntemin, söz konusu ülkelerde ağırlıklı olarak kullanılması bu ülkelerde gerçeğe uygun değer yöntemini dikkate alan yerel muhasebe politikalarının UFRS üzerindeki etkisinden kaynaklanmaktadır. İngiltere'de yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin yerel muhasebe politikalarını SSAP 19 standardı düzenlemektedir(Öztürk, 2009b: 103). Bu standart, gerçeğe uygun değerde meydana gelen değişimleri özkaynaklarda raporlayarak ve sadece gerçeğe uygun değer yöntemini dikkate alarak UMS 40'tan farklıdır. Bu standartta gerçeğe uygun değer(fair value) kavramı yerine açık piyasa fiyatı(open market value) kavramı kullanılmaktadır.

İsviçre'nin yerel muhasebe uygulamasında yatırım amaçlı arsa, arazi ve binalar maddi duran varlıklarda sınıflandırılmakta ve değerleme açısından maliyet yöntemine veya yeniden değerleme yöntemine göre izlenebilmektedir(Mueller ve diğerleri, 2008: 31). Mueller ve diğerleri(2008) yaptıkları çalışmada İsviçre

gayrimenkul sektörü işletmelerinin UFRS öncesi ve UFRS dönemi finansal raporlamasında yatırım amaçlı gayrimenkul kapsamına giren kalemleri değerlerken yeniden değerleme yöntemini tercih ettiklerini tespit etmişlerdir. Dolayısı ile İsviçre örnekleminde yer alan sigorta şirketlerinin de yerel muhasebeden kaynaklanan ikili politikaların UFRS'ye yansıması ve muhasebe politikalarında tutarlığın sağlanması açısından aynı gayrimenkul sektörü şirketlerinde olduğu gibi aynı politikayı sürdürüyor olması olasılığı yüksektir. Bir başka deyişle, Avrupa örneklemi kapsamında yer alan 5 İsviçre sigorta şirketinin UFRS öncesinde ve UFRS'ye göre raporlama yapmaya başladığında da yeniden değerleme yöntemini uygulamakta olduğu düşünülmektedir.

Tablo 19: İlk Muhasebeleştirmeden Sonra İzlenen Muhasebe Politikası[47]

Ülkeler	**Maliyet Modeli**	**Gerçeğe Uygun Değer Modeli**	**Maliyet + Gerçeğe Uygun Değer**	**Toplam**
İngiltere	-	9	-	9
İtalya	5	-	-	5
İsviçre	-	5	-	5
Almanya	3	1	-	4
Fransa	2	-	2	4
İspanya	2	-	-	2
Avrupa Toplamı	**12**	**15**	2	29
Türkiye	**14**	**6**	-	20

[47] Yatırım amaçlı gayrimenkulleri bulunan işletmelerin sayısı dikkate alınmıştır.

Türkiye sigorta şirketlerinin de %70'i yatırım amaçlı gayrimenkullerini maliyet yöntemine göre izlemektedirler. Bu durum, Türkiye'deki yerel muhasebe politikasının bu tür varlıklara olan yansımasına işaret etmektedir.

Diğer taraftan, göz önünde bulundurulması gereken bir hususta, yatırım amaçlı gayrimenkullerinin bir kısmını maliyet yöntemine bir kısmını ise gerçeğe uygun değer yöntemine göre değerleyen sigorta işletmelerinde ortaya çıkmaktadır. Maddi duran varlıkların değerlemesinde olduğu gibi yatırım amaçlı gayrimenkullerin değerlememesinde de tutucu bir yaklaşım sergileyen Fransa sigorta şirketlerinin yatırım amaçlı gayrimenkullerine ilişkin dipnotları incelendiğinde iki sigorta şirketinin dipnotlarında yatırım amaçlı gayrimenkullere sadece kira geliri ya da sermaye kazancı açısından değil sigortacılık sektörü açısından da yatırım amaçlı olarak yatırım yapıldığı tespit edilmiştir. Sigortacılık faaliyetlerinden elde edilen fonlardan getiri elde etmek amacıyla oluşturulan portföyde bu amaçla edinilen yatırım amaçlı gayrimenkullerin bulunduğu ve bunların gerçeğe uygun değer yöntemine göre muhasebeleştirildiği görülmüştür.

4. Sonuç ve Öneriler

Türk ve Avrupa sigorta şirketleri incelendiğinde UMS 1, UMS 7, UMS 16, UMS 38 ve UMS 40 açısından aşağıdaki sonuçlara varılmıştır:

1. Bilanço tablosunun "Finansal Durum Tablosu" olarak adlandırılması Avrupa'da henüz önemli ölçüde kabul görmemiştir. Bu durum, söz konusu ülkelerdeki yerel uygulamadan kaynaklanmaktadır.

2. Bilançonun ve gelir tablosunun formatında ülkelerin belirledikleri formatlar ile Avrupa Birliği'nin ilgili direktifinde belirlenen formatlar arasında tam bir uyum görülmemiştir.

3. Türkiye, İspanya ve İtalya bilanço formatları ayrıntılıdır ve birbirleri ile paraleldir. Diğer ülkelerin bilanço formatları özettir.

4. Bilançoda dönen/duran ayrımı ile kısa/uzun vade ayrımına Avrupa ülkelerinde rastlanmamıştır.

5. Türkiye, Almanya ve İspanya'nın gelir tablosu formatları AB'nin direktifi ile uyumludur. Fransa dışındaki diğer ülkelerde ise çeşit esasına göre raporlama yapılmaktadır.

6. Nakit akış tablosunun işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarının raporlanmasına ilişkin kısmında gerek Avrupa ülkeleri arasında gerekse Türkiye ile Avrupa ülkeleri tam bir uyum görülmemiştir.

7. Nakit akış tablosu açısından Türk ve Avrupa sigorta şirketleri değerlendirildiğinde hem format hem de içerik açısından Türkiye uygulamasına en paralel olan brüt yöntemi uygulayan İspanya sigorta şirketleridir.

8. Nakit akış tablosunda temettü ödemelerinden kaynaklanan nakit çıkışlarının finansman faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarında raporlanmasında sağlanan mutabakat dışında alınan ve ödenen faizin, alınan temettünün raporlanmasında tam uyum bir olmadığı ortaya çıkmıştır.

9. UMS 16'da maliyet veya yeniden değerleme yönteminin tercih edilmesinde hem yerel muhasebe politikalarının hem de İngiltere ve İsviçre'de tutucu yaklaşımların olduğu görülmüştür.

10. UMS 38'de sınırlı ömürlü maddi olmayan duran varlıklar için maliyet yönteminin tercih ediliyor olması söz konusu varlıkların aktif bir piyasası olmadığına işaret etmektedir.

11. UMS 40'da maliyet veya gerçeğe uygun değer yönteminin tercih edilmesinde yerel muhasebe politikalarının etkili olduğu görülmüştür.

12. Yerel muhasebe politikalarının, tutucu yaklaşımlar dışında, UFRS izin verdiği sürece sürdürülmesinin UFRS öncesi ve UFRS dönemine ilişkin finansal raporlama açısından, muhasebe politikalarında karşılaştırılabilirliği ve tutarlılığı sağladığı görülmektedir.

Bu sonuçlar çerçevesinde önerilerimizde aşağıdaki şekilde ortaya çıkmaktadır:

1. UFRS'ye uyumlu finansal raporlama yapan sigorta şirketleri için ortak bir bilanço ve gelir tablosu formatı oluşturulmalıdır.

2. Bilançoda dönen/duran ayrımına ve de kısa/uzun vade ayrımına yer verilmelidir. Zira, bazı kalemlerin dönen veya duran varlıklarda sınıflandığı çok net iken bazı kalemlerde bu durum çok açık değildir.

3. Gelir tablosunda teknik gelirlerin hayat ve hayat dışı şeklinde ayrılmasının özellikle her iki alanda hizmet veren sigorta şirketlerinin kendi performanslarını görmeleri açısından fayda sağlayacağı düşüncesindeyiz.

4. Nakit akış tablosunda gerek işletme faaliyetlerinden nakit akışlarının raporlanmasında kullanılan yöntem açısından gerekse bazı kalemlerin raporlanması açısından uyum birliği sağlanmalıdır.

5. Türkiye'de UMS 1(2007) standardı diğer sektörde uygulanmasına rağmen sigortacılık sektöründe henüz uygulamaya girmemiştir. Dolayısı ile Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğin(2008/1) güncellenerek Kapsamlı Gelir Tablosuna raporlamada yer verilmelidir.

6. Türkiye uygulamasında UFRS 5 Satış Amacıyla Elde Tutulan Duran Varlıklar standardına ilişkin olarak satış amacıyla elde tutulan duran varlıkların henüz dönen varlıklarda ve bunlara ilişkin borçlarında henüz kısa vadeli yabancı kaynaklarda raporlanmaya başlanmadığı görülmektedir. Dolayısı ile Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğin(2008/1) güncellenerek bu standarda ilişkin varlıkların ve borçların ayrı olarak gösterilmesi sağlanmalıdır.

7. Türkiye'deki gelir tablosu formatında "olağandışı" kavramı görülmektedir. Bu kavram, UFRS ile uyumla örtüşmemektedir. UMS 1 standardınca bu kavramın kullanımı yasaklanmıştır. UFRS'ler olağandışı kavramı yerine sürdürülen / durdurulan ayrımını getirmiştir. Dolayısı ile Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğin(2008/1) güncellenerek gelir tablosu formatında sürdürülen / durdurulan ayrımına yer verilmesi gerekmektedir.

8. Türkiye sigorta şirketlerinin en güncel haliyle UFRS'leri uygulaması için, Sigortacılık Genel Müdürlüğüne eski Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu'nun yayınladığı standartların tamamını benimsemesini ve Kamu Gözetimi Kurumu'nun yeni yayınlayacağı standartları gecikmeden uygulamasını önererek böylece UFRS bazlı finansal raporlamayı en güncel haliyle yerine getirmesini önermekteyiz.

Kaynakça

Accounting Standards Committee of Germany(ASCG). 2000. ***GAS 2-20 Cash Flow Statements of Insurance Entities***. Germany. Ocak 2013 <http://www.drsc.de/service /drs/standards/index_en.php?ixstds_do=show_details&entry_id=33>

Accounting Standards Board. 1992. ***Financial Reporting Standard 3 Reporting Financial Performance***. United Kingdom. Ocak 2013 http://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/ASB/FRS-3-Reporting-Financial-Performance/FRS-3-Reporting-Financial-Perform ance.aspx

Accounting Standards Board. 1996. ***Financial Reporting Standard 1 Cash Flow Statements***. United Kingdom. Ocak 2013 <http://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/ASB/FRS-1-(Revised-1996)-CashFlow-Statements/FRS-1-Cash-Flow-Statements .aspx>

Accounting Standards Board. 1999. ***Financial Reporting Standard 15 Tangible Fixed Assets***. United Kingdom. Ocak 2013.<http://www.frc.org.uk/getattachment/49cd6559-ed66-4a22-9866ea01bf9a 3b58/FRS-15-Tangible-Fixed-Assets.aspx>

Beckman, J., Brandes, C., and Eierle, B. 2007. ***German Reporting Practices: An Analysis of Reconciliations from German Commercial Code to IFRS or US GAAP***. Advances in International Accounting, Vol.20, 253-294

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht(BaFin).2010. ***Regulation on the Accounting of Insurance Undertakings (Versicherungsunternehmens - Rechnungslegungsverordnung - RechVersV)***. Mart 2013. <http://www.bafin.de/SharedDocs/Aufsichtsrecht/EN/Verordnung /rechversv_941108 _va_en.html>

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht(BaFin).2010. ***Regulation on the Accounting of Insurance Undertakings Versicherungsunternehmens-Rechnungslegungsverordnung - Rech VersV: Profit or Loss Account: Form 4***. Mart 2013. <http://www.bafin.de/SharedDocs /Downloads/EN/Aufsichtsrecht/dl_vo_rechversv_form_4_va_en.doc?__blob=publicationFile>

Büyükmirza, K. 2007. ***Maliyet ve Yönetim Muhasebesi***. Ankara: Gazi Kitabevi.

Cairns, D., Massoudi, D. R., Taplin, R. and Tarca, A. 2009. ***IFRS fair value measurement and accounting policy choice in the United Kingdom and Australia***. AAA 2009 Mid-Year International Accounting Section (IAS) Meeting. Mart 2010. <http://ssrn.com/abstract=1274024>.

Choi, F., ve Mueller, G. 1984. ***International Accounting***. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc.

Christensen, H. B., Nikolaev, V. 2009. ***Who uses fair value accounting for non-financial assets after IFRS adoption?*.** Chicago Booth School of Business Research Paper No. 09-12. Mart 2010. <http://faculty.chicagobooth.edu/workshops/accounting/archive/pdf/ChristensenNikolaev2008_ Chicago.pdf>

Conseil National de la Comptabilité(yeni Autorité des Normes Comptables). 2009. ***Recommendation N° 2009-R-05 2 Juillet 2009 Relative Au Format Des États Financiers Des Organismes d'Assurance Sous Référentiel Comptable International***. Mart 2013. <http://www.anc. gouv.fr/sections/textes_et_reponses_2/textes_adoptes_en_20/recommandations/recomm2009-r05 /downloadFile/file/Recomm2009_R05.pdf?no cache=1255967255.88>

Council of the European Communities. 1991. ***Council Directive of 19 December 1991 on the Annual Accounts and Consolidated Accounts of Insurance Undertakings***. Official Journal of the European Communities No L374: 7- 31. Mart 2013. <http://eur-lex.europa.eu /LexUriServ /LexUr iServ.do?uri=OJ:L:1991:374:0007:0031: EN:PDF>

Dick, W., Missonier-Piera, F. 2010. ***Financial Reporting under IFRS: a Topic Based Approach***. UK: John Wiley & Sons. 1. edition

Fondation pour les Recommendations Relatives a la Présentation des Comptes(Swiss GAAP RPC)(İngilizce: Swiss Foundation for Accounting and Reporting). 2010. ***Swiss GAAP RPC 41: Présentation des comptes des assureurs incendie et assureurs maladie***. Mart 2013. <http://www.fer.ch/fr/inhalt/recommandations/recommandations-swiss-gaap-rpc/swiss-gaap-rpc-41 .html>

Hazine Müsteşarlığı.(2008). ***Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğ(2008/1)***. Resmi Gazete Sayı: 26851. Şubat 2013. <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/ 2008/04/20080418-3.htm>

Hazine Müsteşarlığı.(2008). ***Finansal Tabloların Sunumu Hakkında Tebliğ(2008/1) Ekindeki Solo Finansal Tablo Formatları***. Resmi Gazete Sayı: 26851. Şubat 2013. < http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2008/04/20080418-3-1.doc>

IASB. 2010. ***Uluslararası Finansal Raporlama Standartları: A Bölümü Zorunlu Hükümler***. İngiltere: IASCF Yayınlar Departmanı

Istituo Per La Vigilanza Sulle Assicurazioni Private e Di Interesse Collectivo(ISVAP). 2007a. ***Regolamento N. 7 DEL 13 LUGLIO 2007***. Mart 2013. <http://www.isa online.it/s/gestione/show-main-frame.inc.php?url=/mag/ISVAPReg00 7-2007.htm>

Istituo Per La Vigilanza Sulle Assicurazioni Private e Di Interesse Collectivo(ISVAP) 2007b. ***Allegato 7 Regolamento ISVAP n 7-2007 Prospetti semestrale consolidata*** <http://www.isaonline.it/mag/ISVAPReg007-200707.pdfhttp://www.isaonline.it/mag/ISVAPReg007-2007-07.pdf>

Kvaal, E., Nobes, C. 2010**. *International differences in IFRS policy choice: a research note***. Accounting and Business Research, Vol. 40(2): 173-187

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. 2008. ***REAL DECRETO 1317/2008, de 24 de julio, por el que se aprueba el Plan de contabilidad de las entidades aseguradoras.*** Mart 2013 <http://www.dgsfp.mineco.es/sector/documentos/legislacion/17.RD.1317-2008%20aprueba%20PCEA .pdf >

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. 2008. ***Modelos de cuentas anuales del plan de contabilidad de entidades aseguradoras***. Mart 2013. <http://www.dgsfp.mineco.es/sector/documentos/legislacion/Modelos%20cuentas%20versión%20BOE.XLS>

Lapointe-Antunes, P., Cormier, D., Magnan M., Gay-Angers S. 2006. ***On the Relationship between Voluntary Disclosure, Earnings Smoothing and the Value-Relevance of Earnings: The Case of Switzerland***. European Accounting Review.
Vol. 15. No. 4:465–505

Maliye Bakanlığı. 1992. ***1 No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği(MSUGT)***. Mart 2013. <http://www.resmigazete.gov.tr/ arsiv/21447_1.pdf>

Marşap, B., Çil Koçyiğit, S., Çına Bal, E. 2007. ***İMKB'de işlem gören gıda, tekstil ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlerin finansal tablo dipnotlarında açıklanan muhasebe politikalarının seçilen UFRS'ler açısından incelenmesi***. Muhasebe Bilim Dünyası, 2007(4): 99-120

Muller, K. A. III, Riedl, E. J., Sellhorn, T. 2008. ***Consequences of Voluntary and Mandatory Fair Value Accounting: Evidence Surrounding IFRS Adoption in the EU Real Estate Industry***. Ocak 2013. Harvard Business School Working Paper 09-033. <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/09-033.pdf>

Nobes, C. 2011. ***IFRS Practices and the Persistence of Accounting System Classification***. ABACUS, 47(3):267-283

Nobes, C., Parker, R. 2009. ***Comparative International Accounting***. Prentice Hall, 10. Baskı

Öztürk, C. 2009a. ***UMS 1(2007): Muhasebesel Değişiklikler ve Yorumlar***. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi Vol. 89(2): 87 - 106

Öztürk, C. 2009b. ***Yerel ve Uluslararası Muhasebede Yatırım Amaçlı Gayrimenkul Kavramı ve UMS 40'ın Türkiye Muhasebe Sistemine Yansımaları,*** Mali Çözüm Sayı 96: 97- 126

Öztürk, C. 2011. ***Finansal Tabloların Dipnotlarında Sunulan Muhasebe Politikalarının Uluslararası Finansal Raporlama Standartları Açısından İncelenmesi***, Basılmamış Doktora Tezi, Ankara

Sevilengül, O. 2005. ***Genel muhasebe***. Ankara: Gazi Kitabevi. 12. baskı

Six Swiss Stock Exchange. 2006. ***Directive on Requirements for Financial Reporting***.<http://www.six-exchangeregulation.com/download0/regulation/archive/issuers/until _2009_06_30/swx_guideline_20070101-2_en.pdf>

Six Swiss Stock Exchange. 2010. ***Directive on Financial Reporting (Directive Financial Reporting, DFR)***.<http://www.six-exchange-regulation.com/download/regulation/archive/issuers/from_2009 _07_01/dfr_2010_07_01_en.pdf

Six Swiss Stock Exchange. 2012. ***Directive on Financial Reporting (Directive Financial Reporting, DFR)***.<http://www.six-exchange-regulation.com/admission _manual/06_13-DFR _en.pdf>

Stettler, A., Dousse V. 2008***. Le Tableau de Flux de Trésorerie Etabli Selon Les Swiss GAAP RPC***. L'Expert Comptable Suisse Sayı 8:331 - 337. Mart 2013. <http://www.fer.ch/fileadmin/downloads/news/tableau_de_flux_de_tresorerie.pdf >

TMSK. 2010. ***Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ile Uyumlu Türkiye Muhasebe Standartları***. Ankara: Fersa Matbaası.

TMSK. 2011. ***Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ile Uyumlu Türkiye Muhasebe Standartları***. Ankara: Fersa Matbaası.

Zambon, S. 2003. ***Accounting in Italy***. P. Walton, A. Haller ve B. Raffournier (Der.), International Accounting: 195-219. London:Thomson.

EK 1:AB'nin (91/674/EEC) Numaralı Direktifindeki Bilanço Formatı

Bilanço
Varlıklar
A. Taahhüt Edilen Sermayenin Ödenmemiş Kısmı (Ulusal düzenlemelere göre konumu değişebilir)
B. Maddi Olmayan Duran Varlıklar
- Faaliyet Öncesi Döneme Ait Giderler (Ulusal düzenlemelere göre konumu değişebilir)
-Şerefiye (Ulusal düzenlemelere göre konumu değişebilir)

C. Yatırımlar
I. Arazi ve Binalar (Bir sigorta şirketinin kendi faaliyetlerini yürütmek üzere kullandığı kalemler; bugünkü adı ile Kullanım Amaçlı Gayrimenkuller(Owner-occupied Property)
II. Bağlı Teşebbüsler ve Katılımcı Paylar
1. Bağlı Teşebbüslerdeki Hisseler
2. Bağlı Teşebbüsler Tarafından İhraç Edilen Borçlanma Menkul Kıymetleri ve Onlara Verilen Krediler
3. Katılımcı Paylar
4. Bir Sigorta Şirketinin Katılım Payına İstinaden Bağlı Olduğu Teşebbüslerce İhraç Edilen Borçlanma Menkul Kıymetleri ve Onlara Verilen Krediler
III. Diğer Finansal Yatırımlar
1. Hisse Senetleri, Diğer Değişken Getirili Menkul Kıymetler ve Yatırım Fonu Payları
2. Borçlanma Menkul Kıymetleri ve Diğer Sabit Getirili Menkul Kıymetler
3. Yatırım Havuzlarına Katılım
4. İpotek Altına Alınan Krediler
5. Diğer Krediler
6. Kredi Kuruluşlarındaki Mevduatlar
7. Diğer
D. Riski Hayat Poliçesi Sahiplerine Ait Yatırımlar
E. Borçlular(Bugünkü adı ile Alacaklar)
I. Doğrudan Sigortacılık Faaliyetlerinden Kaynaklanan Borçlular(Alacaklar)
1. Poliçe Sahipleri
2. Aracı Kurumlar
II. Reasürans Faaliyetlerinden Kaynaklanan Borçlular(Alacaklar)
III. Diğer Borçlular(Alacaklar)
IV. Taahhüt Edilmiş Sermayenin Henüz Ödenmemiş Kısmı
F. Diğer Varlıklar
I. Arazi ve Binalar, Yapılmakta Olan Yatırımlar ve Arazi ve Binalar için Ödenen Avanslar
II. Bankadaki ve Eldeki Nakit
III. İşletmenin Kendi Hisse Senetleri(Şirket Hissesi)
IV.Diğer
G. Ön Ödemeler ve Gelir Tahakkukları
I. Tahakkuk Etmiş Faiz ve Kira
II. Ertelenmiş Elde Etme Maliyetleri (Hayat ve Hayat-Dışı Sigortacılık Faaliyetlerinden Kaynaklananları Ayırarak)
III. Diğer Ön Ödemeler ve Gelir Tahakkukları
H. Dönem Zararı
Borçlar
A. Sermaye ve Yedekler
I. Taahhüt Edilmiş Sermaye
II. Hisse Senedi İhraç Primleri
III.Yeniden Değerleme Yedeği
IV.Karşılıklar
V. Geçmiş Yıllar Karları veya Zararları
VI. Dönem Kar veya Zararı (Ulusal düzenlemelere göre konumu değişebilir)
B. Sermaye Benzeri Borçlar
C. Teknik Karşılıklar
1. Kazanılmamış Primler Karşılığı
(a) Brüt Tutar
(b)Reasürör Payı(-)
2.Hayat Matematik Karşılığı
(a) Brüt Tutar
(b)Reasürör Payı(-)
3. Tazminat Karşılığı
(a) Brüt Tutar
(b)Reasürör Payı(-)
4. İkramiye ve İndirimler Karşılığı

(a) Brüt Tutar
(b)Reasürör Payı(-)
5. Denkleştirme Karşılığı
6. Diğer Teknik Karşılıklar
(a) Brüt Tutar
(b)Reasürör Payı(-)
D. Yatırım Riski Hayat Sigortası Poliçe Sahiplerine Ait Olan Poliçeler İçin Ayrılan Karşılık
(a) Brüt Tutar
(b)Reasürör Payı(-)
E. Diğer Risklere ve Giderlere İlişkin Karşılıklar
1. Kıdem Tazminatı ve Benzer Yükümlülükler Karşılığı
2. Vergi Karşılığı
3. Diğer Karşılıklar
F. Reasürans Faaliyetlerinden Alınan Mevduatlar
G. Borç Verenler
I. Doğrudan Sigorta Faaliyetlerinden Kaynaklanan Borç Verenler
II.Reasürans Faaliyetlerinden Kaynaklanan Borç Verenler
III.Dönüştürülebilir Kredileri Ayrı Olarak Gösteren Tahvilli Borçlar
IV.Kredi Kurumlarına Olan Borçlar
V. Vergi ve Sosyal Güvenlik dahil Diğer Borç Verenler
H. Tahakkuklar ve Ertelenmiş Gelir
I. Dönem Karı (Ulusal düzenlemelere göre konumu değişebilir)

EK 2: AB'nin (91/674/EEC) Numaralı Direktifindeki Gelir Tablosu Formatı

Kar ve Zarar Tablosu
I. Teknik Bölüm - Hayat Dışı Sigorta Faaliyeti
1. Kazanılmış Primler(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak):
(a) Brüt Yazılan Primler
(b) Reasüröre Devredilen Primler(-)
(c) Kazanılmamış Primler Karşılığında Değişim
(d) Kazanılmamış Primler Karşılığında Reasürör Payı
2.Teknik Olmayan Bölümden Aktarılan Yatırım Gelirleri
3.Diğer Teknik Gelirler(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak)
4.Gerçekleşen Hasarlar(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak)
(a) Ödenen Hasarlar
(aa) Brüt Ödenen Hasarlar
(bb) Ödenen Hasarlarda Reasürör Payı(-)
(b) Muallak Hasarlar Karşılığında Değişim
(aa) Muallak Hasarlar Karşılığı
(bb) Muallak Hasarlar Reasürör Payı(-)
5. Diğer Başlıklar Altında Gösterilmeyen Diğer Teknik
Karşılıklarda Değişimler(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak)
6. İkramiye ve İndirimler Karşılığı(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak)
7. Faaliyet Giderleri, net
(a) Elde Etme Maliyetleri
(b) Ertelenmiş Elde Maliyetlerinde Değişim
(c) Genel Yönetim Giderleri
(d) Reasürans Komisyonları ve Kara Katılım
8. Brüt Diğer Teknik Gelirler(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak)
9. Dengeleme Karşılığında Değişim
10. Teknik Bölüm Dengesi - Hayat Dışı
II. Teknik Bölüm - Hayat Sigorta Faaliyeti
1. Kazanılmış Primler(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak):
(a) Brüt Yazılan Primler .....
(b) Reasüröre Devredilen Primler(-) ....

(c) Kazanılmamış Primler Karşılığında Değişim(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak)
2.Yatırım Gelirleri
(a) Hissedarı Olunan Yatırımlarda Gelirler
(b) Diğer Yatırımlardan Gelirler
(aa) Arazi ve Binalardan Gelirler
(bb) Diğer Yatırımlardan Gelirler
(c) Yatırımlardaki Değer Düzeltmeleri
(d) Yatırımlardan Gerçekleşmiş Kazançlar
3.Yatırımlardaki Gerçekleşmemiş Karlar
4. Diğer Teknik Gelir(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak)
5.Gerçekleşen Hasarlar(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak)
(a) Ödenen Hasarlar
(aa) Brüt Ödenen Hasarlar
(bb) Ödenen Hasarlarda Reasürör Payı(-)
(b) Muallak Hasarlar Karşılığında Değişim
(aa) Muallak Hasarlar Karşılığı
(bb) Muallak Hasarlar Reasürör Payı(-)
6. Diğer Başlıklar Altında Gösterilmeyen Diğer Teknik
Karşılıklarda Değişimler(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak)
(a) Hayat Güvence Karşılığı(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak)
(aa) Brüt Tutar
(bb) Reasürör Payı(-)
7. İkramiye ve İndirimler Karşılığı(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak)
8. Faaliyet Giderleri, net
(a) Elde Etme Maliyetleri
(b) Ertelenmiş Elde Maliyetlerinde Değişim
(c) Genel Yönetim Giderleri
(d) Reasürans Komisyonları ve Kara Katılım
9. Yatırım Giderleri:
(a) Faiz dahil, Yatırım Yönetim Giderleri
(b) Yatırımlardaki Değer Düzeltmeleri
(c) Yatırımların Gerçekleşme Zararları
10. Yatırımlardaki Gerçekleşmemiş Zararlar
11. Brüt Diğer Teknik Gelirler(Reasürör Payı Düşülmüş Olarak)
12. Teknik Olmayan Bölüme Aktarılan Yatırım Gelirleri
13. Teknik Bölüm Dengesi - Hayat
III. Teknik Olmayan Bölüm
1. Teknik Bölüm Dengesi - Hayat Dışı Sigorta Faaliyeti
2. Teknik Bölüm Dengesi - Hayat Sigortası Faaliyeti
3. Yatırım Gelirleri
(a) Hissedarı Olunan Yatırımlarda Gelirler
(b) Diğer Yatırımlardan Gelirler
(aa) Arazi ve Binalardan Gelirler
(bb) Diğer Yatırımlardan Gelirler
(c) Yatırımlardaki Değer Düzeltmeleri
(d) Yatırımlardan Gerçekleşmiş Kazançlar
4. Hayat Teknik Bölümünden Aktarılan Yatırım Gelirleri
5. Yatırım Giderleri:
(a) Faiz dahil, Yatırım Yönetim Giderleri
(b) Yatırımlardaki Değer Düzeltmeleri
(c) Yatırımların Gerçekleşme Zararları
6. Hayat Dışı Teknik Bölümüne Aktarılan Yatırım Gelirleri(-)
7. Diğer Gelirler
8. Değer Düzeltmeleri dahil Diğer Giderler
9. Olağan Faaliyetler Karı Üzerinden Vergi veya Olağan Faaliyetlerden Zarar
10. Olağan Faaliyetlerden Vergi Sonrası Kar veya Zarar
11. Olağandışı Gelirler

12. Olağandışı Giderler
13. Olağandışı Kar veya Zarar
14. Olağandışı Kar Üzerinden Vergi veya Olağandışı Zarar
15. Önceki Kalemlerde Görülmeyen Kalemlere Ait Diğer Vergiler
16. Dönem Karı veya Zararı

OTURUM 9

RİSK YÖNETİMİ

- Hiyerarşik Faktör Modeliyle Hasar Ödeme Gücünün Tespiti

  Dr. Tercan Tiryaki

- Yaşlılık Rezervinin Sigorta Şirketleri İçin Önemi

  Yrd.Doç.Dr. Kemal Yaman

- Getiri Garantili Emeklilik Portföylerinde Garanti Ürünler

  Yrd.Doç Dr. Özge Sezgin-Alp, Dr. Ayşegül İşcanoğlu-Çekiç

- Natamam Piyasada Tek Periyotlu Durumda Oynaklık ve Sapmanın Birlikte Belirsizliği Altında Dayanıklı Karesel Riskten Korunma Problemi ve Bir Uygulaması

  Gültaç Eroğlu İnan, Prof.Dr. Ayşen Apaydın

HİYERARŞİK FAKTÖR MODELİYLE HASAR ÖDEME GÜCÜNÜN TESPİTİ

Dr. Tercan TİRYAKİ[48]
Hazine Müsteşarlığı, Sigorta Denetleme Kurulu

Öz

Sigorta şirketlerinin hasar ödeme güçlerini mali, idari, rekabet gibi bir çok hususun etkilediği bilinmektedir. Hangi etkenin hangi boyutta hasar ödeme gücünü etkilediğinin sigortacılık verileriyle ortaya konulması ise özellikle mali güçsüzlük, erken uyarı modelleri için gerekmektedir. Hasar ödeme gücünün veya güçsüzlüğünün sebeplerinin analizi, sigorta şirketlerinin risk yapısının analiz için de gerekmektedir. Çalışmada hasar ödeme hızına işaret eden tazminat tediye oranının gruplaması yapılmış ve bu çerçevede hasar ödeme hızınına göre örnekler kademelendirilmiştir. Bu şekilde her bir kademe grubunda hasar ödeme ve sermaye yeterliliğinin nasıl belirlenebileceği üzerinde analizler yapılmıştır. Gruplar bazında faktör analizleri yapılmış, uygulamalar R yazılımı ile yapılmış olup, FactoMineR ve Rcmdr paketleriyle analizler gerçekleştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler

Faktör Modelleri, Hasar Ödeme Gücü, Sermaye Yeterliliği

1. Giriş

Sigorta literatüründe hasar ödeme gücü genellikle mali yeterlilik veya finansal yeterlilik gibi kavramlarla birlikte anılır ve sermaye yeterliği ölçümünün temel amacı da bu gücün doğru ölçülmesidir. Zira sigorta, belirsizliğin gerçekleşmesi durumuna yönelik ödeme taahhüdü olduğundan, taahhütlerden doğacak sorumluluklar (borçlar), zamanlama, tutar, adet ve büyüklükler yönünden değişkenlik gösteren yapıdadır. Kamusal denetim bu belirsizliğin taraflara ekonomik zarar üretmemesi ve sistemin devamı için, sigortacının hasar ödeme gücünü devamlı şekilde izlemekte, değerlendirmektedir. Bu konu fiyatlama, rezerv belirleme gibi bir çok aktüeryal hususu ilgilendirdiği gibi, belirlenen fiyat ile karşılıkların yetmediği durumda ise hangi tutarda bir sermaye desteğine ihtiyaç duyulacağının belirlenmesi gerek şirketlerin gerekse sigorta denetim otoritelerinin temel uğraşı alanıdır.

1.1 Amaç

Sigorta şirketlerine yönelik sermaye ölçüm yönteminin hasar ödeme gücünü tam olarak gösterip göstermediği, bu gücün gerek hasar ödeme gücünü düzgün göstermesi gerekse riske olan hassasiyetini geçmiş verilerle test edilmesi bu çalışmanın temel amacıdır. Sigorta şirketlerinin dönem sonunda yayınladıkları mali tablolarla kamuya sermaye güçleri konusunda bilgi vermekteler ve mali güce göre de sigortalılar talepte bulunmaktadırlar. Çalışma ile ilan edilen mali tablolardan elde edilen tazminat ödeme hızlarıyla (tazminat tediye oranlarına) sermaye yeterliliği, mali güç ve risklilik oranları arasında önplana çıkan faktörlerin tespiti hedeflenmiştir. Çalışma ile sigorta şirketlerinin tamamı için analiz ve yorum yapılması yerine hasar ödeme hızına göre alt gruplara ayırarak şirketlerin analiz edilmesinin denetim ve rekabet yönünden katkısının olacağı gösterilmek istenmiştir.

1.2 Önem

Sigorta şirketlerinin sermaye yeterlilikleri ve değerlendirilmelerinin şirket gruplarına göre yapılması analizin doğru yürütülmesi için gerekmektedir. Sigorta şirketinin ürünü sonuç olarak hasar ödeme olarak değerlendirirsek, bu ürünün kalitatif unsurlarından en önemlisi bu ödemenin hızıyla ilgili olmalıdır. Tüm koşullar eşitse, piyasadan daha fazla pay almak isteyen şirketin hasarını hızlı ödemek isteyeceği, bu yerine getirilemiyorsa mutlaka finansal, idari veya mali güçle ilgili bir engelin söz konusu olacağı yönünde varsayımla analiz yapılmıştır. Bu kapsamda daha hızlı ödeyen şirketin hasar ödeme gücünün daha iyi olacağı açıktır. Kısaca sistematik olarak hasar ödeme hızı düşük olan şirketin finansal yönden sorunlarının olacağı, devamlı surette yüksek hasar ödeme hızına sahip şirkette ise asıl itici gücün finansal yeterlilik olacağı düşünülmektedir.

1.3 Tanımlar ve Sınırlıklar

Bir sigorta şirketinin mali yeterliliğinden; onun en son varlık değerinin toplam borçlarından yüksek olduğu, yükümlülüklerini yerine getirme kapasitesinin yeterli olduğu sonucu çıkarılmaktadır. Mali yeterlilik, yeterli sermayeyle şirketin taahhütlerini karşılamaya finansal olarak hazırlıklı olmasıdır. Sigorta şirketinin taahhüdünü yerine getirme gücü esas itibariyle, hasar ödeme gücünü gösterdiğinden sermaye yeterliliği bu gücün kabul

[48] Sigorta Denetleme Uzmanı, Sicile Kayıtlı Aktüer, tercan.tiryaki@hazine.gov.tr, +90 212 281 48 34

edilebilir alt sınırı gibi görülmesi gereken yapıdadır. Zira sigorta şirketinin hasar ödeme gücünün olmaması, faaliyet gösterememesi anlamına gelecektir.

Sigortacılık literatüründe Solvency II düzenlemelerine kadar çeşitli sermaye ölçüm yaklaşımları geliştirilmiştir. Aktifle pasif arasındaki farkın mali yeterlilik farkı (solvency marjin) olarak nitelenmesi 1952 yılında ilk defa Pentakainen tarafından yapılmıştır (Sandstörm, 2011). 1960'lı yıllarda başlayan, mali yetersizlik sebepleri ile risk sınıflandırılması çalışmaları birbirini etkilemiş ve her iki alandaki çalışma diğerini etkilemiştir. Borch, Buhlmann, Daykin, Pentikäinen, Pesonen, Cummins, Beard gibi akademisyenlerin risk teorisi üzerine yapmış oldukları çalışmaların önemli kısmını iflas (Ruin) Teorisi oluşturmuştur. Son yıllarda özellikle kaza aktüerlerinin risk teori çalışma grubu, dinamik finansal analiz çalışma grubu gibi grupların yapmış oldukları teorik düzeydeki tartışmaları, risk, sigorta ve aktüerya alanındaki en kapsamlı kaynaklardan birisi olarak dikkat çekmektedir(Tiryaki &Açıkgöz, 2006). Sandström (2011) aktifin borçlardan fazla olan kısmına hazır sermaye derken, bu hazır sermaye düzeyini gelecek bir yılda şirketin almış olduğu risklerin etkileyeceğini, aktif ve borç taraftaki gelecek hareketleri tam olarak bilemediğimiz için sermayenin stokastik bir değer olacağını dolayısıyla bir risk ölçütü ile risk dağılımı esas alındığında ihtiyaç duyulan sermayenin bir sayısal değere dönüştürüleceğini belirtmektedir. Ekonomik sermaye gereksinimi beklenen kayıptaki sapmayı ifade eden beklenmeyen kayıp tutarı dikkate alınarak hesaplanmaktadır. Beklenen kayıplar, fiyatlama ve ayrılmış karşılıklarla, beklenmeyen kayıplar ise, ekonomik sermaye ile karşılanmaktadır. Ekonomik sermaye, üstlenilen risk karşılığı tutulması gereken sermaye miktarıdır. Solvency II sigortacılar için % 99,5 güven seviyesiyle, sigortacılık-teknik (underwriting), piyasa, kredi ve operasyonel risklere karşı yeterli sermayeyi finansal kurumların bünyelerinde bulundurmalarını amaçlamaktadır (Olson & Wu, 2010). Günümüz mali yeterlilik yaklaşımları gelecek dönemler için gerekli sermayenin ne olması gerektiği üzerinde durmaktadır. Özetle, sermaye yeterlilik yaklaşımları özünde finansal gücü, sigortacılık kapsamında ise hasar ödeme gücünü önceden ölçmeyi hedeflemektedir.

Hazine Müsteşarlığı tarafından çıkarılan sermaye yeterliliğine ilişkin yönetmelik de sigorta şirketlerinin finansal, hasar ödeme gücünün minimum seviyesini belirlemeye çalışan idari bir düzenlemedir. Yönetmeliğin amacı, sigorta ve reasürans şirketleri ile emeklilik şirketlerinin mevcut yükümlülükleri ile potansiyel riskleri nedeniyle oluşabilecek zararlarına karşı yeterli miktarda özsermaye bulundurmalarının sağlamaktır. Şirketlerin mevcut ve potansiyel riskleri nedeniyle oluşabilecek zararlarına karşı yeterli miktarda özsermaye bulundurmaları esasen hasar ödeme gücünde zaafiyet oluşmamasına hizmet etmektedir. Mevcut sermaye yeterliliği sistemimiz geçmiş sonuçlara göre risk hesaplaması yapmakta olup, deterministik yapıdadır. Tutar ile belirlenen risk ağırlıklarının çarpımı sonucunda ihtiyaç duyulan risk sermayesi hesaplanmaktadır. Uygulanmakta olan bu sermaye yeterliliği yaklaşımının şirketlerin hasar ödeme hızı gruplarına göre nasıl bir etkileşim içinde olduğu ilerleyen kısımda ele alınmıştır.

2. Yöntem

Çalışmada 2003-2011 döneminde 24 elemanter şirkete ait toplam 216 adet veri, her biri bağımsız bir şirket verisi gibi değerlendirilmiş, 23 adet değişken kullanılarak, analiz yapılmıştır(Ek:1). Analizde, temel bileşen analizi, faktör analizi ve doğrusal modelleme kullanılmıştır. Çoklu faktör analizinde tazminat tediye ve özkaynak karlılığı kalitatif kategorik değerler olarak ele alınmıştır. Veri setinde şirket ayırımı yapılmadan tazminat tediye oranındaki sıralamaya göre tüm şirketler hızlı, iyi, orta ve düşük hızda hasar ödeyen şirketler olarak nitelendirilmiştir. Analizler bu alt grupların kendi içindeki dinamiklerinin anlaşılmasına yönelik yapılmıştır. Gerek tüm sistemi etkileyen faktörler, gerekse alt gruplar düzeyinde sermaye yeterliliği, likidite ve tazminat ödeme güçlerine yönelik etkileşimler ortaya konulmak istenmiştir. Bu şekilde hasar ödeyen şirketlerin mali yapıları, sermaye gücü, karlılığı ile hasar ödeme hızları arasındaki ilişkinin ortaya konulması hedeflenmektedir.

2.1. Model

Sigorta şirketlerinin mali güçleri veya güçsüzlüklerini gösteren oranlar sonuç itibariyle şirketlerin hasar ödeme gücünü de ortaya koymaktadır. En azından hasar ödeme hızı şirketin büyümesine ve karlılığına etki ederken rekabet yapısına olumlu olarak yansıması gereken bir yapıyı ortaya koymalıdır. Bu noktadan hareketle, hasar ödeme gücüne göre şirketlerin mali güç oranlarının farklılaşacağı açıktır. Sigorta şirketlerinin hasar ödemelerinin karlılık, likidite, reasürans katkısı, tahsilat oranı gibi değişik kaynaklardan etkileneceği açıktır. Ancak netice itibariyle tazminat ödeme hızının da karlılık ve bütün bu oranlarla etkileşim içinde olacağı açıktır. Tazminat Tediye oranı % 75 üzerinde ise, hızlı hasar ödeyen şirketler olarak kademelere ayrılmıştır. Oran % 70 ve % 75 arasında ise iyi ödeme hızı grubu olarak nitelendirilmiştir. Oran % 60 ile % 70 arasında ise orta ödeme hızı grubu olarak nitelendirilmiştir. Tazminat tediye oranı % 60tan aşağıda ise düşük hızda ödeme olarak nitelendirilmiştir. Sigorta şirketlerinin hasar ödeme güçlerinin likidite, sermaye yeterliliği, karlılık ve piyasa payının arttırılması isteğinin önemli rol oynadığı düşünüldüğünden zaman içinde 2003-2011 döneminde gerçekleşmiş oranların bu yapıya nasıl uyduğu hususu, hangi faktörlerin ve güçlerin bu yapıyı oluşturduğu oranlar yardımıyla analiz edilmiştir. Tazminat Tediye Oranı net olup (reasürans sonrası), şirketin oluşan ve

stokta bulunan hasarlarından ne kadarının yıl içinde ödendiğini göstermektedir. Bu oranın yüksek olması, stokta hasar bırakmak istemeyen bir yapıya işaret ettiğinden hasar ödeme hızını da göstermektedir. Bu oranın yükseklilği veya düşük olmasının arkasında yatan asıl nedenin mali güç olacağı düşünülmektedir. Şirketin mali gücünün rekabet ortamında hasar ödeme gücü anlamına da geldiği için aslında belirlenecek faktör veya bileşenlerin mali güç hesaplamaları içinde kullanılacağı, buradaki etkileşiminin doğrudan sermaye yeterliliği ölçümleriyle ilişkilendirilebileceği düşünülmektedir.

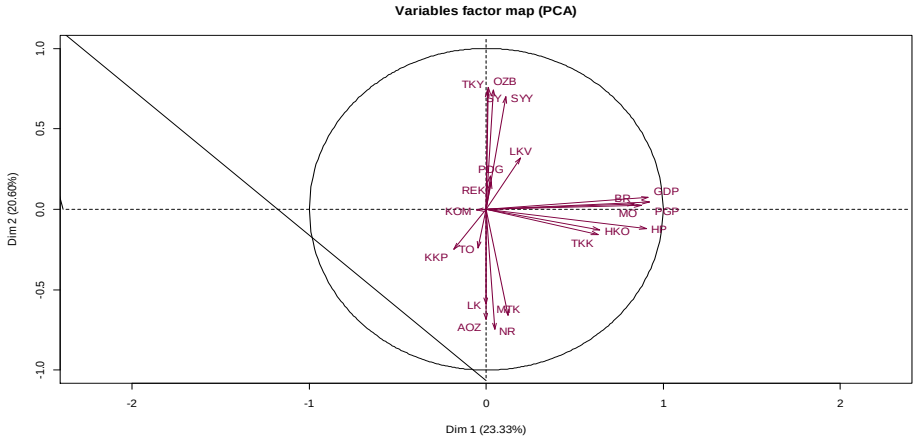
2.2. Örneklem

Çalışmada, 23 oran kullanılarak ve 216 adet şirket verisi (24x9) kullanılarak tüm şirketlere ait veriler hasar ödeme hızı oranı olarak görülebilecek tazminat tediye oranına göre hızlı, iyi, orta ve düşük hızda hasar ödeme gruplarına ayrılmıştır. Böylelikle yavaş ve hızlı hasar ödeme sebepleri ortaya konulmak istenmiştir. Veri setimiz aslında bir panel data verisi olup, gruplar halinde ayrılmasıyla alt kümelenmiş yapıya büründürülüp, şirketlere göre gruplandırılmamış ve hepsi bir şirket verisi gibi analize tabi tutulmuştur. Şirket verisinin hangi yıl, hangi hasar ödeme grubunda olduğuna önem verilmediğinden panel yapısından kurtarılmış ve tüm şirketlerin verisi sanki tek bir şirketin verisiymiş gibi kademelendirilmiş, kademe grubunun özelliğine göre incelenmiştir. Verilerin standart hali kullanılmış olup, oran şeklinde veriler olduğundan enflasyon ve zaman etkisinin analizi bozmayacağı düşünülmektedir. Oranların birbirine yakın olması nedeniyle yüksek korelasyon yapısının temel bileşen ve faktör analiziyle azaltılması hedeflenmiştir. Bu şekilde alt grupların içindeki etkileşimi yakalamak istediğimizden, şirkete göre analiz bu kapsamda ilgi alanımızda değildir.

2.5. Verilerin Çözümlenmesi

Analizde kullanılan R - FactoMineR paketi (Husson&Diğ, 2009) tarafından geliştirilmiş olup, temel bileşen analizi, faktör analizi ve çoklu faktör analizi için pratik kullanım sağlamaktadır. R paketinin kullanımına dair notlar R paketinin sitesinde mevcuttur.[49] Ayrıca bu paketin açıklanmasını içeren R ile çoklu istatistiksel analiz kitabı analizin aşamalarını ayrıntılı olarak ele almaktadır. Temel bileşen analizinin tutarlı olması için veriler normalleştirilmiş ve TBA ile daha az sayıda veri ile mevcut bilginin sağlanması hedeflenmiştir. Analiz, veriyi daha az sayıda değişkenle ifade edebilecek en iyi dönüşümü sağladığından, daha az sayıda değişken kullanımı amaçlanmıştır. TBA değişkenler arasındaki bağımlılığı yok etmeye çalışarak veri setinin boyutunu azaltmaktadır. Çoklu faktör analizi örneklerin değişik durumlarını izah eden veya alt kümelere sahip data analizinde kullanılmaktadır. Faktör analizi, değişkenler arasındaki bağımlılık yapısını ortaya koyan çok değişkenli analiz yöntemidir. Çok değişkenli analizler yapısı gereği çok sayıda değişkeni içerdiğinden, yüksek korelasyon ilişkisine sahip olmaktadırlar. Faktör analizi daha az değişkenle fazla bilgi kaybı olmadan analiz imkanı vermekte ve bu korelasyon yapısından verinin kurtarılmasına, az sayıdaki boyutla analize yardımcı olmaktadır. Yüksek düzeyli korelasyon yapısı faktör analizine uygunluğu da göstermektedir (Johnson&Wichern, 1999).

TBA sonucunda veriseti grafiksel olarak 7 faktörle açıklanabilecek yapıda görülmektedir. Her faktör bir kaç değişkeni ortak olarak etkileyebilmektedir(Ek:3). Her bir değişkenin ortak faktörlerin doğrusal bileşiminden bağımlı olduğu varsayıldığı için bu doğrusal bileşimdeki katsayılara faktör yükleri ismi verilmektedir. Verisetini tanımak ve faktör analizi yapmadan aynı amaca yönelik Temel Bileşen Analizi yapılmıştır. Analizde özkaynak karlılığı, kar var veya yok, tazminat tediye ise hasar ödeme süresine göre kalitatif kademeler olarak kullanılmıştır. TBA analizi sonucu elde edilen faktör haritası ilk iki boyut itibariyle şöyledir.



Şekil 1: TBA Analizi Faktör Haritası

[49] http://cran.r-project.org/web/packages/FactoMineR/FactoMineR.pdf

Temel bileşen analizi sonrasında elde edilen değişkenlerin faktör haritasına bakıldığında ilk iki boyut için yaklaşık üç temel oran grubunun birbirine dik (ortogonal) olduğu, bu üç grup için bağımlılık ilişkisi olmadığı gözlemlenmektedir. Temel bileşen analizinde tazminat tediyenin 4 grubu kalitatif faktör olarak alındığı durumda ilk iki boyut itibariyle temel bileşenleri oluşturan oranlar özünde üç grupta toplanmış durumdalar(Ek:2). Üçüncü ve dördüncü bileşenler yönünden bakarsak, oranların daha farklı yapıda olduğu gözlemlenmektedir. Görüleceği üzere temelde oranlar 4 ayrı küme oluşturmuş görüntü sunmaktadır. Sistemin aslında 6 veya 7 faktörle izah edilebileceği gözlemlenmektedir. Varyanslara bakıldığında 7 adet faktör seçiminin uygun olacağı, zira varyansı 1den büyük olan 7 adet faktörün olduğu görülmüştür. Dolayısıyla sistemin yedi faktörle izah edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır.

1. Bulgular

3.1. Verilerin Çözümlenmesi

Temel bileşen analizinin sonucunda kabul edilen 7 faktörle toplam belirsizliğin (inertia) % 81'i açıklanabilmektedir. Yedi faktör aşağıda açıklanan yükleme katsayıları ile değişkenlerin standart değerinin çarpımı sonucu bulunabilmektedir. Bu açıdan katsayıların yüksek olması, bileşenin (faktörün) açıklama gücü açışından önemi büyüktür. Yükleme katsayılarının pozitif veya negatif %30 üstünde etkide bulunanlar aşağıda özetlenmiştir.

Tablo 1 : TBA Sonucu Bulunan Temel Bileşenler

PCA1	PGP	GDP	HP	MO	BR			
Katsayı	0,42	0,41	0,41	0,40	0,38			
PCA2	NR	AOZ	MTK	LK	SYY	TKY	SY	OZB
Katsayı	0,36	0,33	0,32	0,28	-0,34	-0,36	-0,36	-0,36
PCA3	AOZ	MTK	TKY	NR	OZB			
Katsayı	0,43	0,37	0,34	0,34	0,32			
PCA4	LKV	KOM	KKP					
Katsayı	0,52	0,46	-0,32					
PCA5	REK	TKK	KKP	KOM	BR			
Katsayı	0,47	0,46	0,38	0,33	-0,32			
PCA6	PDG	REK	LK	KKP				
Katsayı	0,44	0,41	0,39	-0,35				
PCA7	TO	KOM						
Katsayı	0,69	0,32						

Birinci bileşen en fazla primle ilişkili masraf ve teknik zarar unsurlarıyla ilişkili bulunmuştur. Birinci bileşen teknik etki faktörü olarak görülebilecek niteliktedir. İkinci bileşen ise üstlenilen risk ile sermaye oranlarından etkilenmekte veya onu izah etmektedir. Dikkat edileceği üzere sermaye ve risk unsurları ters yönlü bir etki içindedir. Yani şirketin sermaye gücünün artması ikinci bileşeni azaltıcı etkide bulunurken yükümlülüğün artması ise pozitif yönde etkilemektedir. Bu bileşeni risk faktörü olarak ele almak uygun olacaktır. Üçüncü bileşen ise borç ve yükümlülük yapısı ile izah edilebilecek niteliktedir. Dördüncü bileşen likidite unsuru ile izah edilecek yapıda görülmektedir. Beşinci bileşen ise teknik karlılık ile izah edilebilecek yapıda görülmektedir. Altıncı faktör ise prim artışı yanında reasürans komisyonundan etkilenen yapıda olduğunda nakit etkisi olarak görülebilecek yapıdadır. Yedinci bileşen ise tahsilat oranıyla % 69'u açıklanabilen bir faktör olduğundan acente etkisi denebilecek yapıdadır. Zira bu faktörü acentelere ödenen komisyon da pozitif yönde etkilemektedir. Söz konusu 7 faktörün özetle PGP, NR, AOZ, LKV, REK,KKP,TO oranlarıyla temsil edileceği düşünülerek bu faktörler ile karlılık ve tazminat ödemesi arasındaki ilişkiye bakılmıştır. Şirketlerin hasar ödeme hız gruplarına göre alt kümeler halinde veriler arasındaki etkileşim, ortak faktörler ve sermaye yeterliliği oranının bu grupların risk yapısını yeterince yakalayıp yakalamadığını anlamak amacıyla değişik sorgulamalar gerçekleştirilmiştir. Tüm şirketlerin verisi tek bir kategoride ele alındığında; faktör analizinde elde edilen faktörlere en fazla katkıyı sağlayan (başka deyişle en yüksek korelasyona sahip) oranlar ile yapılan doğrusal modelleme sonucunda net işletme sermayesinin kısa vadeli yükümlülüklere oranına (bu oran net işletme sermayesinde artış yüzdesi veya net işletme sermaye gücündeki değişim olarak görülebilir) tespit edilen bu faktörlerin ne kadar etkili olduğu bulunmak istenmektedir. Buradaki amaç bu oran gruplarıyla beraber, uygulanmakta olan sermaye yeterlilik sisteminin net işletme sermayesinin artışa duyarlı olup olmadığı, kısaca risk hassasiyetini sorgulamaktır. Oranların seçiminde % 5 değerinin altındaki p değerleri seçilmiştir.

Tablo 2 : Tüm Verisetiyle Net İşletme Sermayesi ile Sermaye Yeterliliği Oranı İlişkisi

Katsayı	Tahmin	Std. Hata	t değeri	Pr(>|t|)

LKV	1,252	0,137	9,117	0,000
OZB	0,282	0,038	7,448	0,000
PDG	0,052	0,018	2,868	0,005
TO	-0,875	0,260	-3,370	0,001

Oranlardan da görüleceği üzere tüm veri seti esas alındığında SY oranı SYY oranını etkileyen yapıda değildir. Yani net işletme sermayesindeki değişimde öz sermayenin hukuki sermaye yeterliliğine oranı etkili olmamaktadır. Tersi analizde ise yani SY oranının bu oranlardan nasıl etkilendiği konusunda kurulan doğrusal modelde ise benzer sonuç elde edilmiştir. (Bu analizde verilerin standart değeri yerine tam tutarı kullanılmıştır).

Tablo 3 : Tüm Verisetiyle Sermaye Yeterliliği Oranını Etkileyen Değişkenler

Katsayı	Tahmin	Std. Hata	t değeri	Pr(>|t|)
Sabit	322,54	69,71	4,63	0,00
LKV	1,44	0,56	2,58	0,01
NR	-0,06	0,03	-1,94	0,05
OZB	1,43	0,11	12,93	0,00
TO	-3,48	0,89	-3,88	0,00

Denetim açısından önemli olan çıkarım tüm şirketler grubu esas alındığında sermaye yeterliliği (SY) oranı ile net işletme değişim oranı arasındaki irtibatın kurulamamış olmasıdır. Tüm veri seti esas alındığında, pozitif yönde etkileyenler kadar negatif yönde etkileyen veri varlığının bulunmasının aslında anlamlı sonuç üretmede engel olduğu, dolayısıyla öncelikle alt gruplama işleminin bir zorunluluk olduğu düşünülmektedir. Şirketlerin net işletme sermayesindeki değişimi en yüksek etkileyen oran olarak bileşik rasyo, öz sermayenin teknik karşılıklara oranı ve öz sermayenin borçlara oranı şeklinde ortaya çıkmaktadır. Tüm şirketleri tek şirket gibi ele alıp ve kalitatif unsur eklemeden yapılan faktör analizinde ise üç temel faktörle toplan varyansın % 52'sini belirleyebilmek mümkün olmaktadır. Tüm veriseti dikkate alındığında toplam varyansı yarısını açıklayabilen üç faktör çıkarmak mümkün olurken, kalan % 48'in düzeyinde belirsizliğin açıklanamaması aslında sistemin homojen yapıda olmasından kaynaklanmaktadır. Tüm şirketler için bakıldığında masraf oranları (idari ve teknik) önemli faktör olarak dikkati çekmektedir. Diğer ikinci faktör ise sermaye unsuru olup, sermayenin borçlara oranı ve sermayenin teknik karşılıkları karşılama oranı ile yüksek korelasyona sahiptir. Üçüncü oran ise risk unsuru olup, yüklenilen sigorta teminatı kadar aracılar üzerindeki alacaklar ve MTK'nın öz kaynaklara oranı da bu unsuru gösteren oranlar olarak dikkati çekmektedir. Yukarıda tüm şirket verisi için yapılan analiz diğer alt kümelere de yapılmış ve hasar ödeme hızına göre şirketlerin likit varlık güçlerinin nasıl bir değişim içinde olduğu alt gruplar bazında görülmek istenmiştir. Bunun için yapılan faktör analizi sonucunda bulunan bulgular ile bu grupların analizine yönelik doğrusal model sonuçları izleyen bölümde izah edilmiştir. Ödeme hızı gruplarına göre bulunan faktörler ise aşağıda özetlenmiştir.

Tablo 4 : Ödeme Hızı Gruplarına Göre Bulunan Faktörler

Düşük Ödeme Grubu Faktörleri		
F	**1**	**2**
MO	**0,96**	
BR	0,96	
HP	0,95	
OZ	0,90	

Hızlı Ödeme Grubu Faktörleri			
F	**1**	**2**	**3**
BR	**0,99**		
HP	0,80		
GDP	0,79		
PGP	0,75		

İyi Hızda Ödeme Grubu Faktörleri				
F	**1**	**2**	**3**	**4**
KKP	**0,98**			
TKK	**0,98**			
OZK	0,65	-0,41		
PDG	0,43	0,25		

Orta Hızda Ödeme Grubu Faktörleri		
F	**1**	**2**
TKK	**0,94**	-0,32
KKP	0,91	-0,37
OZK	0,73	-0,4
PDG	0,48	

K		
PGP	0,88	
TKK	0,86	
GDP	0,86	
HKO	0,76	
MTK		-0,56
NR		-0,59
AOZ		-0,41
LK		-0,44
TO		-0,50
KOM		
KKP		-0,59
LKV		0,26
OZB		**1,00**
SY		0,87
SYY		0,86
TKY		0,98

LKV	0,53		
SYY	0,39	0,63	
KOM	0,35		
REK	0,34		0,36
PDG	-0,36		
OZK	-0,42		-0,62
KKP	-0,60		
TKK	-0,63		
SY		**0,93**	
HKO		-0,66	
TO			-0,35
TKY		0,84	
LK			0,32
NR		-0,45	0,80
AOZ			**0,91**
MO		-0,30	-0,53
MTK		-0,43	0,76
OZB		0,84	
TT		-0,38	

GDP	-0,4		0,54	
MO	-0,57	-0,32		
HP	-0,64			
BR	-0,81			
AOZ		0,85		
HKO			0,72	
KOM			0,33	
LK			-0,73	
LKV			**0,95**	
MTK		**0,97**		
NR		**1**		
OZB		-0,37		0,92
PGP		0,31		
REK			-0,55	
SY		-0,57		0,56
SYY		-0,47	0,67	
TKY		-0,34		**0,93**

SY	0,32	
PGP	-0,41	
MO	-0,58	
GDP	-0,59	
HP	-0,72	0,44
BR	-0,83	0,36
NR		**0,99**
AOZ		0,96
MTK		0,98
LK		0,42

Düşük ödeme grubunda masraf ve borç yapısı önplana çıkarken, hızlı ödeme grubundaki şirketler için bileşik rasyo, sermaye yeterliliği ve aracılardan alacaklar tespit edilen faktörleri temsil gücü yüksek oranlar olarak dikkat çekmektedir. İyi hızda ödeyenler için teknik karlılık, likidite, risk oranı ve özsermayenin teknik karşılıklara oranı tespit edilebilen dört faktörle en yüksek korelasyona sahip değişkenler olarak dikkati çekmektedir. Orta hızda ödeme yapan şirketlerde ise teknik karlılık yanında net risk oranı belirlenen iki faktöre en yüksek yükleme oranına sahip olarak dikkat çekmektedir. Bu grupları analiz ederken söz konusu yükleme katsayısı yüksek oranların seçilmesi, grupların analizinde başarıyı arttıracaktır.

3.2 Düşük Ödeme Hızı Grubunun Analizi

Hasarını düşük hızda ödeyen grupta likit varlıkların yapısını anlamlı şekilde açıklayan oranların neler olduğu sorgulandığında net muallak tazminatların likit varlıklara oranı ve net işletme sermayesinin kısa vadeli yükümlülüklere oranının anlamlı olduğu görülmüştür(Ek:4). Hasarını düşük düzeyde ödeyen grubun likidite düzeyinde MTK artışının olumsuz yönde etkiye sahip olduğu, net işletme sermayesinin kısa vadeli yükümlülüklere oranını gösteren SYY oranından pozitif yönde etkilendiği görülmüştür. SYY; net işletme sermayesinin kısa vadeli yükümlülüklere oranı olup, aslında sermaye yeterliliği ölçütü olarak kullanılabilecek yapıdadır. Bu açıdan SYY oranını belirleyen etkenleri yukarıda bulunan faktör gruplarına en fazla etkiyi yapan oranlar yardımıyla hesaplanmasının, gerçek sermaye yeterliliğinin bu grup için doğru hesaplanıp hesaplanmadığını göstereceği düşünülmüş ve oranlarla SYY oranının açıklanılması doğrusal modelle sağlanmak istenmiştir.

Hasar ödemesi az olarak nitelendirilen grubun net işletme sermayesinin kısa vadeli yükümlülüklere olan oranı öz sermayenin borca oranından ve likit varlıkların toplam varlıklara oranından pozitif yönde etkilendiği görülmektedir. Aynı şekilde aracılardan alacakların artması da oranı pozitif etkilemektedir. Esasen hem sermaye, hem net işletme hem de tahsilat oranı düşük olan bu grubun oranlarının normal sigorta şirketine paralel olmayan yapıda olduğu, oranların negatif ve pozitif etki yönünden de anlaşılabilmektedir. Analizimizde diğer taraftan hukuken kullanılan SY(sermaye yeterliliği oranı) oranının nasıl izah edilebileceği de ortaya konulmak istenmiştir. Özkaynakların, hukuki sermaye yeterliliği oranına bölünmesiyle elde edilen SY, bu grup için genelde düşük olduğundan, gerek tahsilat, gerekse net işletme sermayesinin negatif etkide bulunduğu da görülmektedir. Düşük hızda hasar ödeyen şirketler grubunda iki faktör çıkarılabilmiş olup, bu iki faktörle toplam varyansın % 53'ü açıklanabilmektedir. Bu grup için belirlenen iki faktör masraf oranı ve sermaye unsuru olarak önplana çıkmaktadır. Bu ise az ödeme grubundaki şirketlerin temelde teknik ve idari giderler ile özsermaye gücünden etkilenen yapıda olduğunu, diğer oranlarla bu yapının analizinde başarılı olma şansının azaldığına işaret ettiği sonucuna varılmaktadır.

3.3 Hızlı Ödeme Hızı Grubunun Analizi

Hızlı hasar ödeyen grubun likidite seviyesini etkileyen oranların doğrusal model sonuçları ekte sunulmuştur. Net MTK artışının olumsuz etkisi düşük hızda hasar ödeyen gruba göre az olmakla birlikte yine mevcuttur. Hızlı hasar ödeyen şirketlerde likidite oranını etkileyen hususun esas itibariyle özkaynak karlılığı olduğu gözlemlenmektedir. Hızlı hasar ödemesinde bulunan şirketlerin net işletme sermayesinde değişimi likit varlık düzeyinden ve özkaynak gücünden oranından olumlu etkilenmektedir. Bu gruptaki şirketlerin uygulanmakta olan sermaye yeterlilik oranlarına göre özkaynakları yüksek olduğundan esasen hem likidite, hem de hasar ödemesinde diğer gruplara göre güçlü oldukları görülmektedir. Hukuki sermaye oranının açıklanmasında anlamlı olan oranlar ise özsermayenin borca oranı ve net işletme sermayesindeki değişimin kısa süreli yükümlülüklere oranı şeklinde elde edilmiştir. Az ödeme grubunda olduğu gibi hızlı ödeme yapan şirketlerde de uygulanmakta olan sermaye yeterliliği oranını karşılayan sermaye düzeyi (SY), hasar ödeme gücünü baz aldığımızda net işletme sermayesine etki eden faktörlerin tespitine uygun şekilde davranmaktadır. Hızlı hasar ödeyen grupta ise üç faktör ortaya çıkarılabilmiştir. Belirlenen faktörler teknik ve idari masraflar, sermaye ve risk unsurları olmaktadır.

3.4 İyi ve Orta Ödeme Hızı Gruplarının Analizi

İyi düzeyde ödemede bulunan şirketlerin ise likiditesini etkileyen daha fazla oranın olduğu görülmektedir. İyi hasar ödeme yapan şirketlerin net işletme sermayesini olumsuz etkileyen oranlardan birisi özsermaye oranının teknik karşılıklara oranı olup, bu oran teknik karşılıkların aşırı artmasından olumsuz etkilenmektedir. Aynı şekilde net MTK'nın likit varlıklara oranı da teknik karşılık artışından olumsuz etkilenmektedir. Bu grupta özsermayenin borca oranı ile MTK'nın özsermayeye oranı da net işletme sermayesinin kısa vadeli yükümlülüklere oranını olumlu etkilemektedir. Net işletme sermayesindeki değişim olarak nitelendirebileceğimiz SYY oranı iyi şirketler grubunda en çok likit varlık düzeyinden etkilenmektedir. İyi hasar ödeme grubunda bulunan şirketlerin öz sermayelerinin sermaye yeterlilik oranına oranı (SY) öz sermaye oranlarından pozitif etkilenirken likidite oranından ters etkilenmektedir. Bunun sebebinin bu gruptaki şirketlerin öz sermaye güçleri yeterli olsa da likidite yönünden düşük verilere sahip olmasındandır. İyi ödeme grubunda özkaynak/sermaye yeterliliği oranı net işletme sermayesindeki değişime duyarlı gözükmemektedir. İyi ödeme grubunda bulunan şirketler için 4 faktör toplam varyansın % 62'sini açıklayabilmektedir. Bu gruptaki şirketler için yukarıdaki dört faktörü teknik karlılık, risk, likidite ve sermaye şeklinde sıralamak mümkündür.

Orta hızda ödeyen şirketler grubunda ise likidite düzeyi net işletme sermayesinin kısa vadeli yükümlülüklere oranı pozitif etkide bulunurken, tahsilat oranı ve net işletme sermayesinden olumlu etkilenen yapıdadır. Bu grup, borç artışı ve muallak tazminat artışından dolayı likiditesi olumsuz etkilenen yapıdadır. Orta düzeyde hasar ödemede bulunan şirketlerin net işletme sermayesinin kısa vadeli yükümlülüklere olan oranı likit varlık düzeyinden, özsermayenin borca oranından ve özsermayenin sermaye yeterliliğine oranından anlamlı düzeyde

etkilenmektedir. Orta hızda hasar ödeyen grupta bulunan şirketlerin hukuki sermaye yeterliliği oranı net işletme sermayesindeki değişimden de etkilenen yapıdadır. Orta düzeyde hasar ödeyen şirketlerin tazminat tediye oranlarındaki artışın da ilginç şekilde net işletme sermayesine olumlu katkısı bulunmaktadır. Kısa vadeli yükümlülüklerin azalmasından dolayı bu etkinin oluştuğu düşünülmektedir. Orta düzeyde hasar ödeyen şirketlerde ise iki faktör bulunmuştur. Faktörler toplam varyansın % 39'unu açıklamaktadır. Aslında çözülmesi veri belirsizliği en fazla olan, üzerinde daha fazla durulması gereken grup bu grup olmaktadır.

2. Tartışma

Görüleceği üzere likidite, masraf ve sermaye oranlarının alt gruplar düzeyinde etkisi farklı olabilmektedir. Hasar ödeme hızına göre şirketlerde oranlar farklı düzeyde ve şekilde anlamlı olmakta, tüm örnekler için genellemeler yapmak uygun olmamaktadır. Bu kapsamda gerek sermaye yeterliliği, gerekse hasar ödeme gücü tespitlerinde, şirketlerin hasar ödeme hızlarına göre gruplandırılarak analiz edilmesi, finansal gücün doğru ölçülmesi için gerekmektedir. Düzgün işleyen bir muhasebe yapısı ve doğru belirlenmiş bir tazminat tediye oranının hasarın ödeme hızına referans olacağı, net işletme sermayesinin kısa vadeli yükümlülüklere oranının ise etkili bir hasar ödeme gücü ölçütü olarak kullanılabileceği, alt gruplar bazında faktörlerin yüksek yükleme katsayısına sahip oranların da analizlerde kullanılabileceği düşünülmektedir. Belirlenen faktör gruplarının hasar ödeme gücünde etkili bir sınıflandırma için kullanılabileceği sonucuna varılmaktadır.

3. Öneriler

Yapılan analizler tüm şirketler için ortak oranlar çıkarılarak yapılan analizlerin istenen sonucu veremeyeceğini, ayrıntılı ve gerçek hasar ödeme gücüne yönelik analizlerde mutlaka hasar ödeme hızı benzeri bir kalitatif unsurla kategorik değerlendirme yapılmasının gerekli olduğu düşünülmektedir. Analizde de gösterildiği üzere, hasar ödeme hızına göre şirketlerin gerek likidite yapısı, gerekse sermaye yeterlilik yapısı farklılık göstermekte, bu gruptaki şirketleri etkileyen faktörlerde farklılık göstermektedir. Tüm bu hususlardan çıkarılan temel sonuç ise, şirketlerin gerek hasar ödeme gücü, gerekse mali yeterlilik değerlendirilmelerinde homojen gruplar olarak ele alınmaması, hasar ödeme sürelerine göre kademeli analize tabi tutulması, her grubu etkileyen faktörlere göre analizlerin yapılmasının uygun olacağıdır.

Kaynakça

Olson, D. L. & Wu, D. (2010). Enterprise Risk Management Models. Heidelberg:Springer-Verlag.

Sandström, A. (2011). Handbook of Solvency for Actuaries and Risk Managers: Theory and Practice. Florida:Chapman & Hall/CRC.

Tiryaki, T. & Açıkgöz, G. (2006). Sigortacılıkta Risklerin Sınıflandırılması. Reasürör:63. s.16-37.

Husson, F. & Diğ. (2008). FactoMineR: An R Package for Multivariate Analysis. Journal of Statistical Software. 25(1). pp. 1-18.

Husson F. & Diğ. (2009). FactoMineR: Multivariate Exploratory Data Analysis and Data Mining with R. Rpackage version 1.12, URL http://factominer.free.fr

Ekler

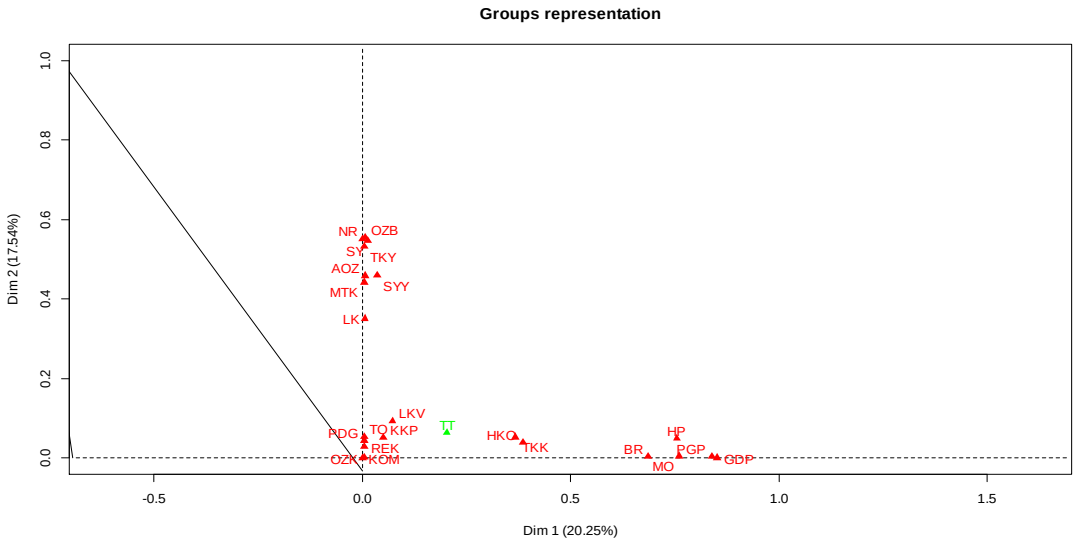
Ek:1

Tablo 5 : Analizde Kullanılan Oranlar

Oran	Kısaltma
HD Tazminat Tediye Oranı(Net)	TT
Özsermaye Karlılığı	OZK
Sermaye Yeterliliği Rasyosu	SY
Net Risk Oranı	NR
Özsermaye / Borçlar	OZB
Aracılardan Alacaklar / Özsermaye	AOZ
Net MTK / Özsermaye	MTK
Özsermaye / Teknik Karşılıklar	TKY

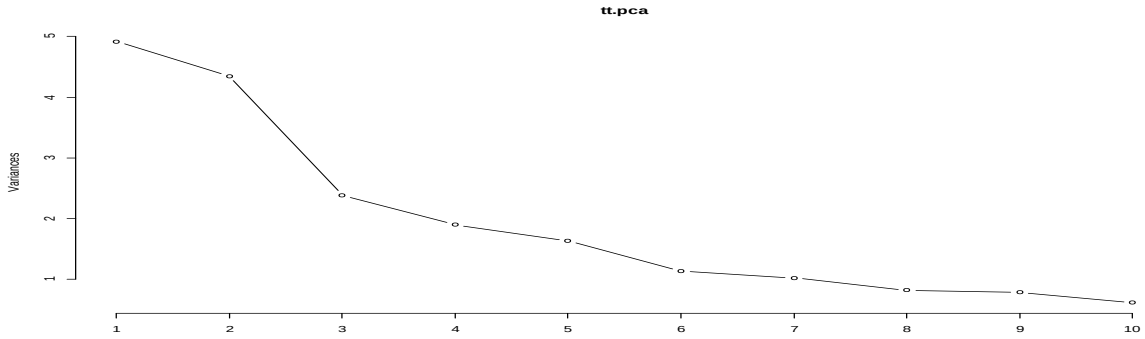
Faaliyet Giderleri/Alınan Prim	GDP
HD Personel ve GİG / Alınan Prim	PGP
HD Teknik Karlılık Oranı	TKK
HD Teknik Karlılık Oranı (Kazanılmış Prim)	KKP
HD Tazminat Prim Oranı (Net)	HP
HD Masraf Oranı (Net)	MO
HD Bileşik Rasyo (Net)	BR
Net MTK / Likit Varlıklar	LK
Net İşletme Sermayesi / Kısa Vadeli Yükümlülükler	SYY
Likit Varlıklar / Varlık Toplamı	LKV
Tahsilat Oranı 1 (Tahsil Edilen Tutar / Toplam Alacak Tutarı)	TO
Reasürans Komisyonu / Devredilen Prim	REK
Gerçekleşen Tazm.Kons. Payı (YK,Dask,DD Tarım Hariç)	HKO
Prim Üretiminde Değişim	PDG
Aracı Komisyonu / Yazılan Prim	KOM

Ek:2



Şekil 2: Değişkenlerin Gruplanması

Ek:3



Şekil 3: Temel Bileşenler

Ek:4

Tablo 6 : Düşük Ödeme Hızı Likidite Analizi

Katsayı	Tahmin	Std. Hata	t değeri	Pr(>|t|)
Z.LK	-0,63	0,22	-2,90	0,01
Z.SYY	0,84	0,25	3,40	0,00

Tablo 7 : Düşük Ödeme Hızı Net İşletme Sermaye Analizi

Katsayı	Tahmin	Std. Hata	t değeri	Pr(>|t|)
LKV	1,57	0,22	7,10	0,00
OZB	0,87	0,07	12,28	0,00
SY	-0,18	0,03	-6,48	0,00
TO	-0,89	0,24	-3,66	0,00

Tablo 8 : Düşük Ödeme Hızı Sermaye Yeterliliği Analizi

Katsayı	Tahmin	Std. Hata	t değeri	Pr(>|t|)
Sabit	165,424	76,397	2,165	0,037
LKV	4,376	1,133	3,861	0,000
OZB	3,439	0,280	12,285	0,000
SYY	-2,862	0,442	-6,477	0,000
TO	-2,948	1,016	-2,900	0,006

Tablo 9 : Hızlı Ödeme Grubu Likidite Analizi

Katsayı	Tahmin	Std. Hata	t değeri	Pr(>|t|)
Z.LK	-0,54	0,21	-2,59	0,04
Z.OZK	2,08	0,66	3,15	0,02

Tablo 10 : Hızlı Ödeme Grubunun Net İşletme Sermayesi Analizi

Katsayı	Tahmin	Std. Hata	t değeri	Pr(>|t|)
LKV	0,998	0,217	4,599	0,000

SY	0,059	0,021	2,809	0,011

Tablo 11 : Hızlı Ödeme Grubunun Sermaye Yeterliliği Analizi

Katsayı	Tahmin	Std. Hata	t değeri	Pr(>|t|)
OZB	0,932	0,224	4,167	0,000
SYY	4,631	1,649	2,809	0,011

YAŞLILIK REZERVİNİN SİGORTA ŞİRKETLERİ İÇİN ÖNEMİ

Yrd.Doç.Dr. Kemal YAMAN[50]

Türk-Alman Üniversitesi

Öz

Sağlık sektörü insanların sağlığını korumak ve hastalık durumunda iyileştirmek için gerekli tüm ürün ve hizmetlerin üretimini ve pazarlamasını sağlamak ile yükümlüdür. Sağlık sektörünün ülke ekonomisine olabilecek katkısını anlamak için bu sektörünün kapsama ağını ve ekonomideki rolünü kavramak gereklidir. Bu sektör bir taraftan iş imkanları sunarken, diğer taraftan çalışanların sağlıkları için uğraşmaktadır. Bu bildiride özel sağlık sigorta şirketlerinin sağladıkları katkılar vurgulanmaktadır. Özel sigorta şirketleri uzun ömürlü olmaları ve kaliteli hizmet sunabilmeleri için prim hesaplamalarını dikkatlice yapmalıdırlar. İnsanlar yaşlılık yıllarında daha fazla sağlık sorunları yaşadıkları için sağlık masrafları yüksek olmaktadır. Bu bağlamda yaşlılık rezerv birikimi yapılması ileriki yıllarda oluşabilecek riskleri kontrol edebilmek için önemlidir. Primler üç önemli ögeden oluşmaktadır: risk payı, tasarruf payı ve maliyet payı. Bu çalışmada sigortalılar için Eşitlik İlkesi'nden yola çıkılarak net prim hesaplanması gerektiği düşüncesine varılmıştır. Eşitlik İlkesi'nde yapılacak toplam sağlık hizmet harcamalarının alınan toplam primlere eşit olması şartı konulmaktadır. Ayrıca, bu çalışmada net primden brüt primi hesaplamak için sigorta sözleşmesi yapma, sigorta poliçesi yönetimi ve kötü zamanlar için güvenlik payı sağlama konularına yönelik ek harcamaların dikkate alınması gerektiği sonucu çıkarılmıştır. Bu faktörler primi oluşturan parçalardan bazılarıdır ve brüt prim hesaplanmasına eklenmelilerdir. Sonuç olarak; prim hesaplamaları sayesinde meydana gelebilecek hasarların toplam prim ve rezervlerle karşılanması gerektiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler

Alman sağlık sektörü, Sağlık sigorta şirketleri, Prim hesaplanması, Eşitlik ilkesi, Yaşlılık rezervi

1. Giriş

Sağlık sektörü, sağlığı korumak, iyileştirmek ve yeniden sağlığına kavuşturmak için gerekli olan ürün ve hizmetlerin üretimi ve pazarlamasını sağlamak ile yükümlüdür. Bu sektör değişik alanları kapsamaktadır. Bu alanların önde gelenleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (Bundesagentur für Arbeit, 2011: 17):

● Ana alanlardan biri olan yatarak ve ayakta tedavi için gerekli hizmetleri veren hastaneler, hastalıklara yönelik tedbirlerin alındığı kurumlar (Vorsorgeeinrichtungen) ve rehabilitasyon merkezleri, muayenehaneler, eczaneler, yatılı veya ayakta tedavilerin yapıldığı bakım merkezleri.

● Ön hizmet[51] ve tedarikçi endüstriler görevini gören ilaç endüstrisi, tıp ve gerontolojik teknoloji üreticileri, biyoteknoloji ve genetik mühendisliği hizmetleri sağlayıcıları.

● Sağlık için gerekli tıbbi, ortopedik ve zanaat ürünlerin toptan ve perakende satışını yapanlar.

● Sağlık sektörüne yakın sektörler olan sağlık turizmi, spa/sağlıklı yaşam, spor ve boş zaman aktivitelerini içermektedir.

Alman Ekonomi Bakanlığı tarafından dünyaca ünlü danışmanlık şirketi Roland Berger'e yaptırılan bir çalışma sonucuna göre global sağlık pazarında her yıl için %6 oranında büyüme öngörülmektedir. Ayrıca, 2030 yılına kadar bu sektörün kendi cirosunu bütün dünyada üçe katlayabileceği ve böylece cirosunun yaklaşık 20 trilyon dolar olabileceği belirtmektedir. Alman sağlık sektörü ülke ekonomisinin son yıllarda önemli bir lokomotifi olmuştur (ÄrzteZeitung). Son yıllardaki ekonomik çalkantılara rağmen bu sektör sağlam adımlarla büyümeye devam etmektedir. Yıllık ciro bazında incelediğinde 2008 yılında sağlık için yaklaşık 260 milyar Avro harcanmıştır. Ayrıca, 4,3 milyon kişi bu sektör sayesinde 800'den fazla sağlık ve bakım mesleklerinde iş imkanı bulmaktadırlar. Sonuç olarak, 2008 yılında toplam Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)'nın %12'si sağlık sektöründen elde edilmiştir (Bundesagentur für Arbeit, 2011: 5). Federal Sağlık Bakanlığı'nın istatistiklerine

[50] İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, İletişim: yaman@tau.edu.tr
Tel: +90216 333 3000; Faks: +90216 333 3031

[51] Almancası Vorleistung: Ön hizmet endüstrileri başlıca sağlık sektörü için gerekli olan ön hizmet ürünlerini sunmaktadırlar. Bu hizmetlerin önde gelenleri eczanelerde çeşitli ürünlerin sunulması, tıpta teknolojik imkanların sağlanması, optik sanayi ürünlerinin tedarik edilmesi, tıbbi laboratuvarların temin edilmesi gibi hizmetleri içermektedir.

göre 2010 yılında sağlık için toplam 287 milyar Avro harcanmıştır. Bu piyasa 2008 yılından 2010'a kadar %10,38 büyüme kaydetmiştir (Bundesministerium für Gesundheit). Aynı yılda 4,8 milyon kişiye istihdam sağlanmıştır (Statistisches Bundesamt). Die Welt'in haberine göre sağlık sektörü patlama yaşamaktadır. Bu habere göre sağlık sektörü 2012 yılında 70.000 yeni iş olanakları ile diğer sektörler arasında en yüksek büyümenin gerçekleştiği sektör olmuştur. Bir de, Almanya'da oluşan yeni iş olanaklarının %25'inden fazlası bu sektörde meydana gelmektedir. Genel olarak bakıldığında sağlık sektörü yüksek derecede konjonktürel gelişmelerden bağımsız bir yapıya sahiptir (Siems, 2011).

Şu anda Almanya nüfusunun %85'inin üzerinde birey, yani neredeyse 70 milyon kişi, zorunlu sağlık sigorta şirketlerinde sigortalı durumdadır. Yaklaşık 9 milyon kişi ise özel sağlık sigortasına sahiptir. Geriye kalan kişiler ise spesifik sağlık çeşitlerinde yer almaktadırlar. Örneğin, Alman ordusu mensuplarına özel ücretsiz sağlık hizmetleri (freie Heilfürsorge) bulunmaktadır (Bundesgesundheitsministerium, 2011).

2. Yöntem

Alman sağlık sektörünü incelediğimizde iki önemli unsurun varlığı göze çarpmaktadır. Bunlardan biri kamusal sağlık sigortası iken, diğeri ise özel sağlık sigortasıdır. Kamusal sağlık sigortasında ödenen prim işçiler ve işverenler arasında paylaşılmaktadır. İşçilerin ödemesi gereken katkı payı direkt olarak maaşlarından kesilir. Çalışmayan eş ve çocuklar ücretsiz kamusal sigorta hizmetlerinden faydalanabilirler. Temmuz 2009 itibariyle sağlık fonu yürürlüğe girdikten sonra kamusal sağlık sigortasına sahip olan herkes için eşit katkı payı yürürlüğe girdi. 1 Ocak 2011'de bu oran işverenin %7,3'ünü ve işçilerin %8,2'sini ödemeleri koşuluyla brüt gelirin %15,5'i olarak belirlendi (stern, 2012). Alman sağlık sisteminin özelliklerinden biri de özel sağlık sisteminin kamu sağlık sistemine maddi destek olacak şekilde ikinci bir sağlık sistemi olarak işlemesidir. Böyle bir sağlık sisteminin Avrupa Birliği ülkelerinin çok azında mevcut olduğunu belirtmek gerekir. Hollanda ve Kuzey İrlanda'da benzer sistemlere rastlamak mümkündür. Bu nedenle Almanya'da özel sağlık sigorta sektörü sadece önemli bir tıbbi sistem sağlayıcı olmakla kalmayıp, aynı zamanda kamusal sağlık sektörüne önemli bir rakip haline gelmiştir (German Healthcare Portal for Expatriates, 2012).

İstatistikler kapsamında ele alınan sağlık sektöründeki önemli meslekler aşağıdaki gibi listelenebilir (Bundesagentur für Arbeit, 2011: 17 ve Statistisches Bundesamt, 2011):

- Doktorlar ve diş hekimleri
- Eczaneciler
- Diyetisyenler
- Tıbbi asistanlar
- Bitki hekimleri
- Hemşireler
- Masörler
- Fizyoterapistler
- Tıbbi havuz görevlileri
- Ebeler ve doğum hemşireleri
- Tıbbi laboratuvar ve ilaç teknisyenliği asistanları
- Hasta bakıcısı yardımcıları[52]
- Terapi mesleklerinde çalışanlar
- Huzur evinde çalışan bakıcılar
- Engelli eğitimi destek bakıcıları[53]
- Sağlık zanaatkarları/teknisyenleri[54]
- Sağlık mühendisleri[55]
- İlaç mühendisleri
- Eczanede görevli satış elemanları[56]
- Sosyal hizmet uzmanları
- Sağlık kuruluşlarında temizlik ve mutfak personelleri
- Eczaneler için kurye hizmeti sağlayan kişiler
- Sağlık koruma ile yükümlü meslekler[57], örneğin dezenfektörler, sıhhi müfettişler, haşereler ile mücadele edenler.

[52] Almancası Krankenpflegehelfer: Görevleri bakıma muhtaç olan hastaları gözetmek ve onların ihtiyaçlarını karşılamaktır.
[53] Almancası Heilerziehungspfleger: zihinsel ve fiziksel engelli insanların bakımı, eğitimi, danışma ve refakat görevlerini üstlenmektir.
[54] Almancası Gesundheitshandwerker: optometrist, ortopedi teknisyeni, diş teknisyenleri ve diğer sağlık zanaatkarlarıdır.
[55] Almancası Gesundheitsingenieure: Çevre ile ilgili sağlık güvenliğini sağlayan kişilerdir. Görevlerinden bazıları hava kirliliği kontrolü, hijyen sorununu giderme, içme suyu kontrolü ve enfeksiyon kontrolü gibi görevlerdir.
[56] Almancası pharmazeutisch-kaufmännische Angestellte.
[57] Almancası gesundheitssichernde Berufe.

Almanya'da 2009 yılında sağlık sektöründe yaklaşık 230.000 şirket ve işletme bulunmaktadır. Branşlara göre şirket sayılarının dağılımı incelendiğinde aşağıdaki tablo ortaya çıkmaktadır (Bundesagentur für Arbeit, 2011:17):

● 2.064 hastane (2010 yılında)

● 145 zorunlu sağlık sigortası kurumları (Nisan 2012)

● 43 özel sağlık sigorta şirketleri (2012)

● 90.176 özel doktor muayenehanesi (2010 yılının ilk 3 ayına göre)

● 21.441 eczane (2010)

● 23.660 bakım tesisleri (2009 sonu): Bu tesislerin 11.634'ü yatarak tedavi hizmeti sunan, 12.026'sı ise ayakta tedavi hizmeti sunan tesislerdir.

● Yaklaşık 500 biyoteknoloji şirketleri

● 11.000 tıp teknolojisi üreten şirketler (2010)

● 1.250 işletme (2010 yılı itibari ile her işletmede 20'den fazla kişi çalışmaktadır.)

● 10.000 küçük boy şirket (2010)

● Yaklaşık 975 ilaç firması

Almanya'da özel sağlık sistemine giriş herkese açık değildir. Sosyal Güvenlik Kanunu nüfusun çoğunluğun özel sağlık sektörüne geçişini kısıtlamaktadır. Sadece Sosyal Güvenlik Kanunu'nun 5. kitabının 6. maddesinde tanımlanan meslek gruplarının kamu ve özel sağlık sigortası kurumları arasında serbest seçim hakkına sahip oldukları belirtilmektedir. Bu meslek grupları şunlardır: Devlet memurları, serbest meslek sahipleri ve özel sağlık sigortasına geçiş için gerekli olan yıllık gelir sınırının üzerinde bir gelire sahip olan çalışanlar (Poggensee, 2012). Bu gelirin 2011 yılında aylık 4125 Euro'nun veya yıllık 49.500 Euro'nun üzerinde olması şartı bulunuyordu (Stern, 2013). Bu koşulları yerine getiremeyen vatandaşlar ise zorunlu olarak kamu sağlık sigortasını seçerler. Özel sağlık sigortalı olan kişiler kamu sağlık sigortasına sahip olanlardan daha fazla ücretlendirildikleri için özel sağlık kurumları tarafından daha fazla tercih edilmektedirler.

Tablo 1 Alman özel sağlık sektöründe 2011'in ilk altı ayında toplam 17,5 milyar Euro gelir elde edildiğini göstermektedir. Tahminler bu sayının 2011 yılının sonunda 34,9 milyar Euro olacağı yönündedir (PKV, 2012a: 24). Buna karşılık Türkiye'deki sağlık sektörüne ait 2011 yılının Haziran ayında satış kanalı bazında elde edilen primler incelendiğinde bu sayının sadece 869.590.827 TL (TSREŞB, 2012b) olduğu gözlemlenmektedir. Almanya özel sağlık sektöründe neredeyse 35 milyar Euro'luk bir pazara sahip iken, Türkiye ise bu sektörde halen 1 milyar Lira'ya erişememiştir.

Tablo 1: Özel Sağlık Sigorta Sektöründe Elde Edilen Primler (PKV, 2012a: 24)

Sigorta türüne göre primler	2010 (Mill. Euro)	2011'in 1. yarıyılı (Mill. Euro)
Komple hastalık sigortası	24.072,1	12.730
Bakım sigortası	2.096	1.070
Ek sigortalar:	6.406,4	3.350
● Kamu sigortasına ek koruma		
● Hasta olunan günler ücreti	4.338,2	2.270
● vs.	1.018,8	530
Özel durumlar için sigortalar	695,8	350
Toplam	33.270,3	17.500

Tablo 2'te özel sağlık şirketlerinin kişilerin yaptıkları hasarlar için ödedikleri ücretler görülmektedir. Tablo 3 ve Tablo 2 karşılaştırıldığı zaman 2010 yılında özel sağlık sektörünün elde ettiği gelirlerin karşıladığı hasar

masraflarından çok daha fazla olduğu anlaşılmaktadır. Aynı durum 2011 yılının ilk yarısında da tekrarlanmaktadır. Bu durum özel sağlık şirketlerinin karlı pozisyonda olduklarını açıkça sergilemektedir.

Tablo 2: Özel Sigorta Şirketlerinin Hasarlar İçin Yaptıkları Ödemeler (Sigorta Eksperliği Giderleri Dahil) (PKV, 2012a: 24)

	2010 (Mill. Euro)	2011'in 1. yarıyılı (Mill. Euro)
Hastalık sigortası	21.216,7	11.180
Bakım sigortası	698,8	380
Toplam	21.915,5	11.560

Diğer taraftan Tablo 3'te özel sağlık sektöründeki şirketlerin 2010 yılındaki finansman kaynakları belirtilmiştir. Burada göze çarpan önemli husus primlerden sağlanan büyük miktardaki gelirlere ek olarak prim iadesi rezervlerinden alınanlar ile yatırımlardan elde edilen gelirlerin de küçümsenmeyecek boyutta olduğu gerçeğidir.

Tablo 3: 2010 Yılı Finansman Kaynakları (PKV, 2012a: 39)

	Mill. Euro
Prim gelirleri	33.250,6
Prim iadesi rezervlerinden alınanlar	2.914,6
Yatırım gelirleri	7.165,6
Toplam	43.330,8

2.1. Net Prim ve Eşitlik İlkesi Arasındaki İlişki

Homojen bir topluluğun genellikle sigorta başlangıcında her iki yöne doğru olan para akışı bugünkü değere yönelik hesaplamalarda eşit olmalıdır. Bu her iki yöne para akışı poliçe sahiplerince alınan hizmetler için sigorta şirketleri tarafından yapılan harcamalar ile poliçe sahiplerinin yaptıkları prim ödemelerinden oluşmaktadır. Bir topluluğun bütün bireylerinin taşıdıkları risklerin aynı hasar beklenti değerine sahip olması veya en azından yaklaşık olarak eşit olması halinde tamamen homojen bir topluluktan bahsedilebilinir. Burada söz konusu olan topluluk bir sigorta şirketinin portföyünde bulunan poliçe sahiplerinin toplam sayısından oluşmaktadır. Eşitlik ilkesi kısaca şu şekilde tanımlanabilir (Gessner, 1998: 27):

Yapılan Toplam Hizmet Harcamaları = Toplanan Toplam Primler

Matematiksel formül ile eşitlik prensibinden yola çıkarak net ödenecek prim şu şekilde hesaplanır (Bohn, 1980: 40-49 ve Schneider, 2003: 8):

i: uygulanan faiz oranı (Almanya'daki oran genellikle %3,5'tur.)

$v = \frac{1}{1+i}$ iskonto oranı

ω : nihai yaş sınırı

x_0 : kişinin sigortaya başlangıç yaşı

$x_0 + t$: t yıl sigortalı olduktan sonra ulaşılan yaş

l_{x_0+t} : t yıl sonra portföyde kalan $x_0 + t$ yaşında olan poliçe sahipleri

P_{x_0+t} : $x_0 + t$ yaşında olan kişinin ödediği prim

A_{x_0+t} : $x_0 + t$ yaşında olan kişinin sağlık hizmeti masraflarının bugünkü değeri

K_{x_0+t} : $x_0 + t$ yaşında olan kişinin tahmini sağlık hizmeti masrafları

Böylece bir sigorta topluluğu için geçerli formül şu şekilde ifade edilebilir (Dietrich, 2003 ve Bohn, 1980):

$$\sum_{t=0}^{\omega - x_0} l_{x_0+t} \cdot P_{x_0+t} \cdot v^{x_0+t} = \sum_{t=0}^{\omega - x_0} l_{x_0+t} \cdot K_{x_0+t} \cdot v^{x_0+t}$$

Her yaştaki sabit net prim talebinden dolayı her t yaş için $P_{x_0+t} = P_{x_0}$ formülü geçerli olmaktadır. Bu nedenle şu formül uygulanabilir:

$$P_{x_0} \cdot \sum_{t=0}^{\omega - x_0} l_{x_0+t} \cdot v^{x_0+t} = \sum_{t=0}^{\omega - x_0} l_{x_0+t} \cdot K_{x_0+t} \cdot v^{x_0+t}$$

Bu formülde $l_{x_0+t} \cdot v^{x_0+t}$ yerine D_{x_0+t} konulduğunda ve eşitliğin her iki tarafı $\frac{1}{D_{x_0}}$ ile çarpıldığında topluluk formülü olarak aşağıdaki net bireysel prim formülü elde edilir:

$$P_{x_0} \cdot \underbrace{\frac{1}{D_{x_0}} \cdot \sum_{t=0}^{\omega - x_0} D_{x_0+t}}_{a_{x_0}} = \underbrace{\frac{1}{D_{x_0}} \cdot \sum_{t=0}^{\omega - x_0} D_{x_0+t} \cdot K_{x_0+t}}_{A_{x_0}}$$

Net primin kısaltılmış durumu (Dietrich, 2003 ve Bohn, 1980: 49):

$P_{x_0} = \frac{A_{x_0}}{a_{x_0}}$ dur.

2.2. Primi Oluşturan Diğer Ögelerin Hesaplanması

Net primden brüt primi hesaplamak için sigorta sözleşmesi yapılması, sigorta yönetimi için yapılan masraflar ve kötü günler için yeterli miktarda güvenlik payı alınması ek maliyetler olarak dikkate alınmalıdır. Bu faktörler primi oluşturan parçalardan bazılarıdır ve tüm bu etkenler brüt prim hesaplanmasına eklenmelidir.

Sigorta primine göre belirlenen ek maliyetler arasında sürekli idari maliyet β, hasar yönetim maliyeti ϱ, genellikle sağlık sigortasının yapıldığı ilk yılda ödenen doğrudan sigorta yapma maliyeti α_u ve dolaylı sigorta yapma maliyeti α_m bulunmaktadır. Dolaylı sigorta yapma maliyetinin sigortanın birinci yılında ikinci yılından daha düşük olması beklenir. Diğer bir unsur olan σ ise ek güvenlik maliyetidir. Bütün bu etkenlerin toplamının yüzdelik oranı Δ ile ifade edilir. Ödenen net prim tüm sigortalı olunan yıllarda sabit kaldığı için bu yüzdelik oran sigorta başlangıç yılına bağlı değildir.

Tablo 4: Ek Maliyetin Yüzdelik Oranını Oluşturan Unsurlar (Bohn, 1980: 65)

Ek maliyete neden olan unsurlar	1. sigorta yılı	2. sigorta yılı
İdari maliyetler	β	β
Hasar yönetim maliyeti	ϱ	ϱ
Doğrudan sigorta yapma maliyeti	α_u	-
Dolaylı sigorta yapma maliyeti	α_{m_1}	α_{m_2}
Ek güvenlik maliyeti	σ_1	σ_2
Toplam	Δ	Δ

Tablo 4'da ek maliyetin yüzdelik oranını oluşturan ögeler simgeler halinde belirtilmektedir. Bazı durumlarda ek maliyetlerin değerleri birinci sigorta yılında ikinci sigorta yılındaki değerlerden farklı olabilir.

2.3. Brüt Prim

Toplam ek maliyetler $\Delta = \alpha_u + \alpha_m + \beta + \varrho + \sigma$ brüt prim hesaplamasında yer aldığında aylık brüt primi b_{x_0} aşağıdaki şekilde formülize edilebilir:

$$b_{x_0} = \frac{P_{x_0}}{12 \cdot (1 - \Delta)}$$

Zillmer Metodu'na göre α doğrudan sözleşme yapma maliyetleri α_u miktarını karşılamak için ödenmesi gereken aylık primlerin sayısını belirtiyorsa formül şu şekilde ifade edilebilir (Brünjes, 1990: 54-55):

$$P_{x_0}^z = P_{x_0} + \frac{\propto \cdot b_{x_0}^z}{a_{x_0}} \qquad \text{(Yıllık prim)}$$

$$b_{x_0}^z = \frac{P_{x_0}^z}{12 \cdot (1 - \Delta)} \qquad \text{(Aylık prim)}$$

Bu formül yıllık net primden yola çıkılarak hesaplandığında aylık brüt prim aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$b_{x_0}^z = \frac{P_{x_0}}{12 \cdot (1 - \Delta) - \frac{\alpha}{a_{x_0}}}$$

Bu formüldeki en önemli nokta ise sabit olan ek maliyetlerin göz önünde bulundurulmamasıdır, yani yüzdelik ek maliyetlerin aylık brüt prime eklenerek hesaplanmasıdır.

2.4. Yaşlılık Rezervi

Alman Özel Sağlık Sigortası Birliği'nin izlediği yatırım politikaları sayesinde birikimler artmıştır. Toplam poliçe sahiplerinin yaşlılık rezervleri 2010 yılının sonunda %8,7 artarak 158 milyar Euro'ya ulaşmıştır. Özel sağlık sigortası şirketleri müşterilerine rezerv biriktirerek, bu birikimleri müşterilerinin yaşlılık yıllarındaki artan hizmet ihtiyaçlarını karşılamak için kullanırlar. Kamusal sağlık sigortasında ise biriktirilen rezervler sigortalı kişilerin yanısıra devletin de kullanımına açıktır (PKV, 2012b ve Institut der Deutschen Wirtschaft Köln, 2012).

3. Bulgular

Yaşlılık rezervinin oluşumunu kavramak için ödenen primin ögelerini incelemek gereklidir. Prim üç ana unsurdan oluşmaktadır. Bunlar tasarruf, risk ve maliyet paylarıdır (Dietrich, 2003: 5).

Prim = Risk Payı + Tasarruf payı + Maliyet Payı

Toplam prim ve rezervler ilerleyen yıllardaki hasarları karşılamak zorundadır. Uzun vadedeki amaç yaşlılıkta artan sağlık masraflarını karşılamak olduğundan biriktirilen rezervler belirlenen hedefi gerçekleştirmede önemli rol oynamaktadır.

Toplam Prim + Rezervler = Gelecek Yıllardaki Beklenen Hasarlar

Risk payı için alınan risk primi kişinin yaşına bağlıdır. Yani 30 yaşındaki sağlık sigortasına sahip olan bir kişi ile 50 yaşındaki kişinin ödeyeceği risk primleri arasında elbette önemli büyüklükte fark olmaktadır. Çünkü, 50 yaşındaki kişi daha büyük hastalık riskine sahiptir. Bundan dolayı bu kişinin ödeyeceği risk primi çok daha yüksek olmaktadır. Fakat, bireysel eşitlik ilkesine göre hesaplanan net prim P_{x_0} ise sadece kişinin sigorta başlangıç yaşı olan x_0 'a bağlıdır ve daimi olarak sabit kalmaktadır. Bir taraftan bireysel eşitlik ilkesi ve diğer taraftan yükselen risk primine rağmen sabit kalan net primden dolayı sigorta başlangıç yıllarında zorunlu olarak yapılan ödemelerden oluşan rezervler sonradan meydana gelebilecek açıkları finanse etmek için kullanılır.

Beklenen hasar diğer bir ifade ile tahmini sağlık hizmeti masrafları K_{x_0} kişinin yaşı ilerledikçe monoton bir şekilde artacağından aşağıdaki ilişki ortaya çıkmaktadır (Dietrich, 2003; Bohn, 1980 ve Milbrodt, 2005):

$$P_{x_0+t} > P_{x_0}$$

Yukarıdaki formülde $P_{x_0+t} = \frac{A_{x_0+t}}{a_{x_0+t}}$ yerine konulduğunda şu formül elde edilir:

$$A_{x_0+t} > P_{x_0} \cdot a_{x_0+t}$$

Burada en önemli nokta sigorta sahiplerinin alacakları hizmetin prim ödemelerinden sonra başlamasıdır. *t* zamanında oluşan bugünkü değer fazlalığı biriken sermayeye eşittir ve bu birikim yaşlılık rezervi olarak tanımlanmaktadır. Bugünkü değer farkı bireyin sigorta süresinin sonunda biriken sermaye miktarı yaşlılıkta harcandığından dolayı sıfıra eşittir. Böylelikle aşağıdaki ilişki geçerli olmaktadır (Dietrich, 2003 ve Bohn 1980).

$$V_{x_0,\,t} = A_{x_0+t} - P_{x_0} \cdot a_{x_0+t}$$

Formülde sağlık poliçesi sahibi olan kişi x_0 yaşında sigortaya katılımı ve t yıl sigortalı kaldıktan sonra birikim oluşumu ifade ediliyor. Bu yaşlılık rezerv formülü ödenen net primler ile ifade edilebilir (Dietrich, 2003 ve Bohn 1980).

$$V_{x_0,\,t} = A_{x_0+t} - P_{x_0} \cdot a_{x_0+t} = \left(P_{x_0+t} - P_{x_0}\right) \cdot a_{x_0+t}$$

Sonuç olarak, x_0 yaşında sigortaya dahil olan bir kişinin ödediği net prim ile $x_0 + t$ yaşında sigortaya katılan bir kişinin ödediği net primin farkı biriken rezerve eşit olduğu söylenebilir.

$$P_{x_0} = P_{x_0+t} - \frac{V_{x_0,\,t}}{a_{x_0+t}}$$

4. Tartışma

Sağlık sisteminin bir ülke için en önemli konuların başında geldiği bilinen bir gerçektir. Bu alanda yapılan politik reformlar politikacıların siyasi geleceklerindeki başarılarında önemli rol oynamaktadır. Bu makalede Alman özel sağlık sektörü ele alınmıştır. Özel sağlık sektöründe prim hesaplanmaları incelendiğinde her şahsın kendisinden sorumlu olduğu Eşitlik İlkesi'nden yola çıkıldığı görülmektedir. Ayrıca, prim hesaplanmalarında prim üç temel unsurdan oluşmaktadır. Bunlar tasarruf, risk ve maliyet paylarıdır. Prim hesaplanmasında önemli olan hususlardan biri gelecek yıllarda meydana gelebilecek risklerin ciddi bir şekilde göz önünde bulundurulmasıdır. Sağlık sigortasındaki en önemli amaçlardan biri de yaşlılıkta meydana gelebilecek hasarların toplam prim gelirleri ve rezervler ile karşılanacak olmasıdır. Sonuç olarak, bu yöntem ile yaşlılık için rezerv birikimleri yapılmaktadır ve biriken tasarruflar tekrar yatırılarak gelir edildiğinden özel sağlık sigorta şirketleri kendilerini zor duruma sokacak beklenmedik hasarlardan korunmuş olurlar. Alman özel sağlık sigortası sektöründe prim hesaplamalarının büyük miktarlardaki rezervler ile ispatlanabileceği gibi çok dikkatli bir şekilde yapıldığı görülebilir. Sonuç olarak, Almanya'da özel sağlık sisteminin oldukça iyi bir şekilde işlediği ve bunun özel sağlık siğortası sahiplerinin memnuniyetlerine ve özel sağlık sigorta sektörünün istikrarına katkısı olduğu söylenebilir. Türkiye sağlık sigorta sisteminde de Almanya'da uygulanan model örnek alınarak bu doğrultuda bir sistem geliştirilebilir.

5. Öneriler

Türkiye'deki özel sağlık kurumlarının finansal sıkıntılar içinde bulunmalarının özel sağlık sigorta sisteminin fazla gelişmemiş ve iyi işlemeyen bir sistem olmasından kaynaklanabiliyor olabileceği düşünülmektedir. Bu

sorunun oluşmasında Türkiye'deki prim ve rezerv birikimlerinin hesaplarında yapılabilecek eksikliklerin ve hataların rol oynayabileceği akla gelmektedir. Bunlardan dolayı Alman özel sağlık sigorta sistemi ülkemiz için örnek model olarak alınabilir. Genç dinamik nüfusa ve büyüyen bir ekonomiye sahip olan Türkiye'de bu model sayesinde yüksek gelirli bireylere iyi sağlık hizmetleri sunulabilir. Alman özel sağlık sisteminin kamu sağlık sistemine maddi destek olacak şekilde ikinci bir sağlık sistemi olarak işlemesinden dolayı aynı şekil ülkemizde de uygulanabilir. Böylelikle ekonomik durumu iyi olan kişiler iyi hizmet kapsamından faydalanabilirlerken, diğer taraftan da kamu sağlık sektörüne finansal katkıda bulunabilirler ve finansal sıkıntıda olan özel sağlık kurumlarının uzun ömürlü olmalarına destek sağlayabilirler.

Kaynakça

ÄrzteZeitung, Das Dilemma der Gesundheitsbranche, http://www.aerztezeitung.de/praxis_wirtschaft/unternehmen/article/812421/dilemma-gesundheitsbranche.html.

Bohn, K. (1980). Die Mathematik der deutschen privaten Krankenversicherung: Schriftenreihe Angewandte Versicherungsmathematik Heft 11. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

Bundesagentur für Arbeit, Arbeitsmarktberichterstattung – 2011. Gesundheits- und Pflegeberufe, http://statistik.arbeitsagentur.de/Navigation/Statistik/Arbeitsmarktberichte/Berichte-Broschueren/Arbeitsmarkt-Nav.html.

Bundesgesundheitsministerium (2011), http://www.bundesgesundheitsministerium.de/krankenversicherung/grundprinzipien/geschichte.html.

Bundesministerium für Gesundheit, Bedeutung der Gesundheitswirtschaft, http://www.bmg.bund.de/gesundheitssystem/gesundheitswirtschaft/bedeutung-der-gesundheitswirtschaft.html.

Brünjes, C. (1990). Kapitel 2: Technische Methoden der privaten Krankenversicherung in Deutschland. In Timmer, H. G. (Eds.) Technische Methoden der privaten Krankenversicherung in Europa (s. 44-62). Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

Dietrich, R. (2003, March). Seminar Grundwissen Krankenversicherungsmathematik. Lecture notes. Deutsche Aktuar Akademie, Bonn, Germany.

Institut der Deutschen Wirtschaft Köln, 2012, http://www.iwkoeln.de/de.

Milbrodt, H. (2005). Aktuarielle Methoden der deutschen privaten Krankenversicherung: Schriftenreihe Angewandte Versicherungsmathematik Heft 34. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

Poggensee, R. (2012). German Healthcare Booklet. German Healthcare Portal for Expatriates. Retrieved September 29, 2012, from http://www.germanhealthcare.org/down-load/Booklet.pdf.

Schneider, E. (2003, March). Seminar Grundwissen Krankenversicherungsmathematik. Lecture notes. Deutsche Aktuar Akademie, Bonn, Germany.

Siems, Dorothea (4 Aralık 2011), Jeder vierte neue Job entsteht im Gesundheitssektor, In Die Welt, http://www.welt.de/wirtschaft/article13750258/Jeder-vierte-neue-Job-entsteht-im-Gesundheitssektor.html.

Statistisches Bundesamt, Beschäftigte im Gesundheitswesen bis 2010, http://de.statista.com/statistik/daten/studie/151723/umfrage/beschaeftigte-im-gesundheitswesen-seit-2000.

Statistisches Bundesamt, Gesundheit – Personal 2010, Wiesbaden, 2011, https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Gesundheit/Gesundheitspersonal/Personal2120731107004.pdf?__blob=publicationFile.

Stern, 2013, http://www.stern.de/wirtschaft/versiche-rung/das-deutsche-gesundheitssystem-zwei-klassen-medizin-auf-hohem-niveau-1545823.html.

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSREŞB). (2012b). 2011-yılı-istatistikleri-haziran: satış kanalı bazında primler, http://www.tsrsb.org.tr/sayfa/2011-yili-istatistikleri-haziran.

Gessner, P. (1998). Grundlagen der Krankenversicherungsmathematik und die Kalkulation der Beiträge. WS 1998/1999. Lecture notes. Universität Ulm: Akademie für Wissenschaft, Wirtschaft und Technik und Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften, Ulm, Germany.

Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV). (2012a), Zahlenbericht der Privaten Krankenversicherung 2010/2011. http://www.pkv.de/w/files/shop_zahlenberichte/zahlenbericht20102011.pdf.

Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV). (2012b). Retrieved September 24, 2012, from http://www.pkv.de.

GETİRİ GARANTİLİ EMEKLİLİK PORTFÖYLERİNDE GARANTİ ÜRÜNLER

Yrd. Doç. Dr. Özge SEZGİN ALP[58]
Başkent Üniversitesi

Dr. Ayşegül İŞCANOĞLU ÇEKİÇ[59]
Selçuk Üniversitesi

Öz

Türk sosyal güvenlik sistemininin en önemli parçasını emeklilik sistemi oluşturmaktadır. Günümüzde bu konuda yapılan düzenlemeler ve düzenin işlemesinde karşılaşılan sorunlar bireysel emeklilik sisteminin hızla yaygınlaşmasına sebep olmuştur. Bireysel emeklilik sistemi, her sigortalıya ait katkı paylarından giriş aidatı yönetim ve fon işletim giderleri kesilerek oluşturulan bireysel fon ve bu bireysel fonun devlet katkısı fonu ile, fon havuzu içinde çeşitli risk gruplarında ki yatırım alternatiflerinde işletilmesinden elde edilen getiriye bağlıdır. Diğer bir deyişle BES sistemi temelinde portföy yönetimi kullanır ve yönetilen portföyün ise sigortalıların emeklilik gelirlerini dengelemek amaçlı belirli bir oranda getiriyi garantilemesi gerekmektedir. Fakat, mevcut sistemde katılımcılara herhangi bir getiri garantisi verilmemektedir. Literatürde belirli bir getiriyi garanti eden garanti ürünler kapsamında birçok çalışma bulunmaktadır. Avrupa'da sigortacılık sektöründe en yaygın kullanılan yöntem Sabit Oranlı Portföy Sigortası (CPPI) dır. Bu çalışmada amaç getiri garantisi sağlayan Sabit Oranlı Portföy Sigortası(CPPI) kullanılarak oluşturulacak yapay fon poftföyleri üzerinden BES sisteminin bir uygulaması yapılacaktır.

Anahtar Kelimeler

Sabit Oranlı Portföy Sigortası, Opsiyon Bazlı Portföy Sigortası, Portföy Yönetimi

1. Giriş

Dünyada uygulanan bireysel emeklilik sistemi Türkiye'de sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak ilk olarak 16 Mayıs 2000 tarihinde Bakanlar Kurulu'nca Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanlığı'na sunulan "Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu Tasarısı" ile gündeme gelmiştir. Temel amacı, bireylerin çalışma yaşamları boyunca yaptıkları düzenli tasarrufların yatırıma yönlendirilmesini sağlayarak emeklilik döneminde de yaşam standartlarının devam etmesini sağlamaktır.

Kanun Tasarısı TBMM tarafından 28 Mart 2001 tarihinde kabul edilmiş, 7 Nisan 2001 tarih ve 24366 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Kanun, yayım tarihinden itibaren 6 ay sonra 7 Ekim 2001 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Gerekli olan idari ve hukuki düzenlemelerden sonra ise, 27 Ekim 2003 tarihinde bireysel emeklilik sisteminin başlamış ve emeklilik şirketleri faaliyete geçmiştir.

Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi fonlama esasına göre çalışmaktadır. Katılımcı ödeyeceği katkı payını kendi belirlemekte ve bu katkı paylarından giriş aidatı, yönetim gideri ve fon gideri kesintilerinden sonra belirleyeceği şekilde emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmektedir. Bireysel emeklilik şirketleri katılımcının sistemine ilk defa katılması sırasında aidatı alabilirler. Giriş aidatı, aylık brüt asgari ücretin %10'unu aşamaz. Emeklilik şirketi, katılımcının bireysel emeklilik hesabına yapılan katkı payları üzerinden azami % 2 oranında yönetim gideri kesintisi yapabilir. Ayrıca, fon net varlık değeri üzerinden günlük azami yüzbinde 3, yüzbinde 5.25, yüzbinde 6.25 olmak üzere üçe ayrılmış olan fon grubu bazında fon işletim gideri kesintisi yapılabilir (Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM), 2013).

Katılımcı bireysel emeklilik hesaplarındaki birikimlerin fonlar arasındaki dağılım oranlarını yılda en fazla 6 kez bireysel emeklilik fonunu ise yılda en fazla 4 kez değiştirebilmektedir. Bireysel emeklilik sisteminde emekli olmak için katılımcının, sisteme ilk giriş tarihinden itibaren 10 yıl süreyle sistemde kalması ve 56 yaşını tamamlaması gerekir (EGM, 2013).

Bireysel emeklilik sistemi başlamasından itibaren bireysel emekliliğe teşvik amaçlı çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. Bunlardan en önemlisi vergi avantajı sağlaması iken 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren ödenen katkı payları için vergi avantajı devlet katkısına dönüşmüştür. Yeni düzenleme ile katılımcı tarafından ödenen katkı paylarının %25'i oranında devlet tarafından katılımcının emeklilik hesabına devlet katkısı ödenmektedir. Devlet

[58]Başkent Üniversitesi Muhabe ve Finansal Yönetim Bölümü. İletişim: osezgin@baskent.edu.tr Tel: +90312 246 66 66-1720
[59] Selçuk Üniversitesi İstatistik Bölümü. İletişim: iscanoglu@yahoo.com Tel:+ 903322412484-33985

katkısı, şirket tarafından devlet katkısı fonu olarak tanımlanmış ve portföy sınırlamaları belirlenmiş fonlarda değerlendirilir.

Emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketleri arasında yapılması zorunlu olan portföy yönetim sözleşmesi Sermaye Piyasası Kurulu tarafından onaylanmakta, emeklilik yatırım fonlarının yönetimi profesyonel portföy yöneticilerince gerçekleştirilmektedir (İşseveroğlu ve Hatunoğlu, 2012). Mevcut sistemde katılımcılara herhangi bir getiri garantisi verilmemektedir.

Literatürde bir çok garanti ürün bulunmaktadır. Garanti ürünler, aslında yapılandırılmış finansal ürünler olarak sınıflandırılmaktadır. Her garanti ürün kendine özgü bir karaktere sahiptir. Garanti ürünlerin özellikle sermaye garantili ürünlerin amacı belirli bir vade sonunda yatırımcıya ilk yatırdıkları parayı ve/veya bir miktar da faizi geri verebilmektir. Literatürde ve piyasalarda en çok iki sermaye garantili ürün ile karşılaşmaktayız: Opsiyon bazlı portföy sigortası (OBPI) ve Sabit oranlı portföy sigortası (CPPI). Opsiyon bazlı portföy sigortası temelde bir miktar riskli hisse senedinin/portföyün alımına ve bu hisse senedi/portföy üzerine yazılmış bir satma opsiyonun satımına bağlı bir stratejidir. Türkiye gibi opsiyon piyasalarının daha yeni gelişmeye başladığı ve istenilen özelliklerde opsiyonların bulunamayacağı ülkeler için OBPI stratejisinin pek uygun olmadığını kolaylıkla söyleyebiliriz. CPPI gerçekte bir portföy stratejisidir. Temel olarak portföylerin riskli elemanlarında yaşanabilecek büyük düşüşlerden kaynaklı gerçekleşen kayıpları sınırlandırmayı ve bunu yaparken de sermayenin garantilenmesini hedeflemektedir.

Bu çalışmanın temel amacı Türkiye'de mevcut sistemde kullanılmayan fakat Avrupa'da sigortacılık sektöründe yaygın olarak kullanılan CPPI'ın uygulanabilirliğini ve avantajlarını göstermektir.

1.1 Literatür

Giriş bölümünde bahsettiğimiz gibi bireysel emeklilik sisteminde toplanan katkı paylarının kesintilerden sonraki kalan kısmı emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmektedir. Emeklilik fonlarının performansı kişinin yatırımlarının gelecek getirisi açısından önem arz etmektedir. Bu nedenle, Türkiye'de bireysel emeklilik yatırım fonları üzerine yapılan çalışmalar genel olarak emeklilik fonlarının performanslarınının ölçüm ve değerlendirilmesi üzerine yoğunlaşmıştır.

Emeklilik fonlarının performansları ve performans devamlılıkları ilk olarak Karacabey ve Gökgöz (2005) tarafından incelenmiştir. Daha sonra 2007 yılında, Korkmaz ve Uygurtürk emeklilik fonlarının performanslarını, emeklilik fonlarının getirileri ile fon portföyünde yer alan finansal varlıkların getirileri arasındaki ilişkiyi tekli ve çoklu regresyon analizlerini kullanarak incelemiş ve analizler sonucunda fonların, portföylerini oluşturan varlıkları temsil eden endekslerin tümünde sürekli bir performans gösteremedikleri tespit edilmişlerdir. Korukoğlu ve arkadaşları (2008) emeklilik fonlarının risk ve getirilerini kullanarak, performans değerlendirmesi amacıyla bulanık uzman sistem geliştirilmiştir. Bu amaçla 2011 yılında Ege ve arkadaşları, Türkiyede'ki bireysel emeklilik fonlarının performanslarını portföy performans ölçüm modelleri ile ölçmüş ve çalışmanın sonucunda emeklilik fonlarının iyi performans gösteremediklerini tespit etmişlerdir.

Literatürde garanti ürünler ve emeklilik planlarında kullanımları ile ilgili birçok çalışma bulunmaktadır. Bunlardan bazıları; Cairns (1994), Zing (2006), Branger ve diğerleri (2010), Kryger (2011) , Pezier ve Scheller (2011) çalışmalarıdır. Türkiye'de ise bildiğimiz kadarı ile bireysel emeklilik fonları için şuana kadar garanti ürünler kullanılarak yapılmış herhangi bir çalışma bulunmamaktadır.

Garanti ürünlerin Avrupa sigorta sektöründe kullnaılan en yaygın örneği CPPI'dır. CPPI, ilk olarak Perold (1986), Black ve Jones (1987) ve Black ve Perold (1992) tarafından ortaya konulmuştur. Bu portföy stratejisi belirttiğimiz gibi yatırımı riskli ve risksiz varlığa dinamik olarak dağıtan bir stratejidir. Klasik portföy stratejilerinden farklı yatırım yapılan menkul değerin aşırı düşüşüne karşı biir alt garanti sağlayacak şekilde yatırım kararı olmasıdır. Bertrand ve Prigent (2002), CPPI kullanarak varlıkların uç değerler alması durumunda kaybetme olasılıklarını incelemiştir. 2005 yılında Balder ve diğerleri CPPI'ın etkinliğini kesikli ve sürekli zaman yaklaşımında değerlendirmişlerdir. Cont ve Tankov (2007) Levy piyasa modeli varsayımı altında CPPI üzerinde bir çalışmalar yapmışlardır. Paulot ve Lacroze (2009) kesikli zaman üzerinede üzerinde çalışmış ve CPPI ile bir portföy varlığının Markov süreç takip ettiğini göstermişlerdir.

2. Yöntem

Bu kısımda Türk bireysel emeklilik kanununu baz alarak bir sigortalı için dinamik bir bireysel emeklilik fonu oluşturulmuştur.

Varsayalım ki bir bireyin bireysel emeklilik sigorta portföyü bellirli bir zamana, T, kadar F_T miktar parayı garantilemek zorunda olsun. Burada F_T bireysel emeklilik fonuna bir bireyin yatırdığı para ve bu paranın faizi

olarak düşünülebilir. Varsayalım ki bireysel emeklilik fon yöneticisi, sigortalının yatırdığı para üzerinden tüm yasal kesintileri yaptıktan sonra kalan miktarı kullanarak sigortalının seçtiği riskli fon ve risksiz devlet tahvillerinden oluşan bir portföy oluştursun. Eğer bu portföy sürekli (dinamik) olarak yenileniyor ise herhangi bir $t \in [0,T]$, anında portföyün değişimi,

$$dV_t = (1-\ell)p\,dt + \theta(t,V_t)\frac{dS_t}{S_t} + (V_t - \theta(t,V_t))\frac{dB_t}{B_t} - cV_t dt, \tag{1}$$

şeklinde yazılabilir. Burada, p, bireyin anlık bireysel emeklilik ödemesini, ℓ, yıllık katkı payı yönetim giderinin anlık değerini, c, net varlık üzerinden kesilen fon işletim giderini, B_t, risksiz devlet tahvillerinden oluşan fonun, t anındaki değerini, S_t, riskli fonun t anında ki değerini ve $\theta(t,V_t)$ ise riskli fona t anında yatırılan parayı gösteriyor olsun.

Portföy teorisinde en önemli nokta $\theta(t,V_t)$ değerine karar vermektir. Optimal portföy yönetiminde bu değerin genel olarak $m(t)\cdot V_t$ olarak ifade edildiğini ve $m(t)$,'nin zamanın ve bilinen sistem değişkenlerinin bir fonksiyonu olarak elde edildiğini görmekteyiz.

Türk bireysel emeklilik sistemlerin de ise $m(t) = m$ sabit olarak kabul edilmekte (sabit oranlı portföy stratejisi) ve sigortalıya yılda dört kere değiştirilme hakkı verilmektedir. Bu yönetim şekli teorik olarak hiçbir optimalliğe ya da garantileme amacı içermemektedir ve dolayısı ile hisse senetlerinde ki büyük düşüşlerden direk olarak etkilenmekte, hatta bu stratejiyi kullanan sigortalıların, emeklilik hakkı sağlanana kadar yatırdığı parayı karşılayamama durumu bile söz konusudur.

Sabit oranlı portföy sigortasında, portföy stratejisi,

$$\theta(t,V_t) = \max\left(m\cdot\frac{(V_t - F_t)}{S_t},\quad 0\right), \tag{2}$$

şeklinde kabul edilmektedir. Bu stratejiyinin en önemli amacı, vade sonunda garantilenmek istenen miktarın bugünkü değeri, F_t ve portföyün değeri, V_t arasındaki farkı kapatacak bir portföy yönetmektir. CPPI stratejisinde, garantilenmek istenen miktar herhangi bir t anında garantilendi ise diğer bir deyişle $V_t = F_t$ sağlanması durumunda, riskli yatırım tamamen sonlandırılır. Portföy sadece risksiz fonlardan oluşturulur. Aynı zaman da, eğer zaman içinde portföyün değeri, V_t, garantilenmek istenen miktarın, F_t, altına düşerse riskli riskli yatırım pozisyonu kapatılır ve portföy tamamen risksiz fonlardan oluşturulur. Buradaki amaç alttan kayıpları sadece o anki kayıpla sınırlandırmaktır.

Sabit oranlı portföy sigortasında, strateji $\theta(t,V_t) = m\cdot C_t$ olarak da tanımlanabilir. Burada C_t, cushion olarak adlandırılır ve

$$\begin{aligned} C_t &= \begin{cases} V_t - F_t & \text{if} \quad V_t \geq F_t \\ 0 & \text{if} \quad \mathrm{V_t} < F_t \end{cases}, \\ &= \max(V_t - F_t,\quad 0), \end{aligned} \tag{3}$$

şeklinde tanımlanır. CPPI için cushion önemli bir yere sahiptir.

Eğer tüm vade boyunca risksiz faiz oranını sabit olarak kabul edersek, garantilenmek istenen miktarın bugünkü değerini,

$$F_t = e^{-r(T-t)}\cdot F_T, \tag{4}$$

olarak elde ederiz.

3. Uygulama

Bu çalışmada bireysel emeklilik sistemi ve CPDO'nun bu sistem içinde işleyişini ve gerekliliğini görmek açısından bir karşılaştırma analizi gerçekleştirdik. Bu amaçla riskli fonda geçekleşen değişimi Geometrik Brown Hareketi(GBM) kullanarak,

$$dS_t = S_t(\mu\, dt + \sigma\, dW_t), \qquad t \geq 0,$$

şeklinde modelledik. Burada μ, eğim parametresini, σ, düfüzyon parametresini ve W_t, ise standard Brown hareketini simgelemektedir. GBM, yapısal olarak Türk finans piyasalarındaki ani artış ve azalış hareketleri modelemede yetersiz kalmasına rağmen, temel bir model olduğu için araştırmacılara kullanım kolaylığı sağlamaktadır.

Riskli fonun ve içinde yer alan hisse senetlerinin değeri zaman içinde sürekli olarak değişmektedir. Biz bu değişimi gözlemlemek için 10000 farklı simulasyon kullandık ve yılda 252 iş gününü baz aldık. Diğer taraftan bireysel emeklilik portföyünün değişimini, ödemeler aylık olarak yapıldığı için aylık simulasyonlar ile gösterdik. Bu model aslında mevcut kanunla modelleme açısından uyuşmakta fakat portföyün dinamik yönetimi açısından faklılıklar mevcuttur. Gelecekte kanun üzerinde gerekli düzenlemeler yapıldığında, bireylerin yahut portföy yöneticilerinin aylık portföy değişimine yetkisinin olabileceği olası bir durum olduğundan bu varsayım çok da geçersiz değildir.

Garantilemek istenen miktar için bireysel emeklilik sistemine katılan bir bireyin 10 yılın sonunda en azından yatırdığı parayı ve minimum bir getiriyi garantilemek isteyeceğini düşünerek F_t, $0 \leq t \leq 10$ değerinin her ay,

$$F_t = pe^{-(r-r_{\min})10} e^{\left(\frac{t}{12}\right)r} \frac{1-e^{-\frac{t+1}{12}r_{\min}}}{1-e^{-\frac{1}{12}r_{\min}}}$$

olarak yenilendiğini varsaydık. Burada $r_{\min}$, minimum garanti getiriyi simgelemektedir.

Bu çalışmada, bireysel emeklilik fonunun, m değerlerine duyarlılığını ve farklı risk derecelerinde ki fonların kullanımının bireysel emeklilik fonu üzerinde ki etkisini görmek açısından iki parametre seti kullandık. Kullanılan parametreler Tablo 1 de verilmiştir. Parametre seçimde Türk finans sektörü ile tutarlı değerler kullanmaya çalıştık. Diğer bir deyişle, GBM için belirlenen parametreler, İMKB 100 indeks tahminleri ile tutarlı iken diğer parametreler ise bireysel emeklilik kanunu ile örtüşmektedir.

Tablo 1. Parametre Değerleri

Parametre	μ	σ	T	p /ay	ℓ /ay	c/ay	r /yıl	$r_{\min}$ /yıl	m
Set1	0.00062	0.00048	10	100	0.01	$45\text{x}10^{-5}$	0.09	0.10	[2, 5, 10]
Set2	0.00062	[0.00048, 0.0048, 0.048]	10	100	0.01	$45\text{x}10^{-5}$	0.09	0.10	1

4. Bulgular

Şekil 1. de bireysel emeklilik fonunun m değerinde ki değişime karşı duyarlılığı Set1 kullanılarak gösterilmiştir. Şekil 1.'e göre m değeri ile fonun değerinde pozitif korelasyon olduğu görülmektedir. m değeri arttıkça, bireysel emeklilik fonunun değerinin, risksiz getiriyi sağlayabilme olasılığı artmaktadır. Fakat şekilden görülebileceği gibi m'in değerinde ki artışın, fonun değerinde ki artışa marjinal etkisi düşmektedir. CPPI ile yönetilen bireysel emeklilik portföyünde, m'in değeri direk olarak riskli fona yatırılan miktarı etkilediğinden ötürü, m'in yüksek seçiminin aslında riskide artırdığını söyleyebiliriz. Bu sebeple, m'i hem garantiyi sağlayacak kadar yüksek seviyede hemde gereksiz riskleri almayacak kadar da sınırlı düzeyde de almak da portföyün yönetimi için önemlidir.

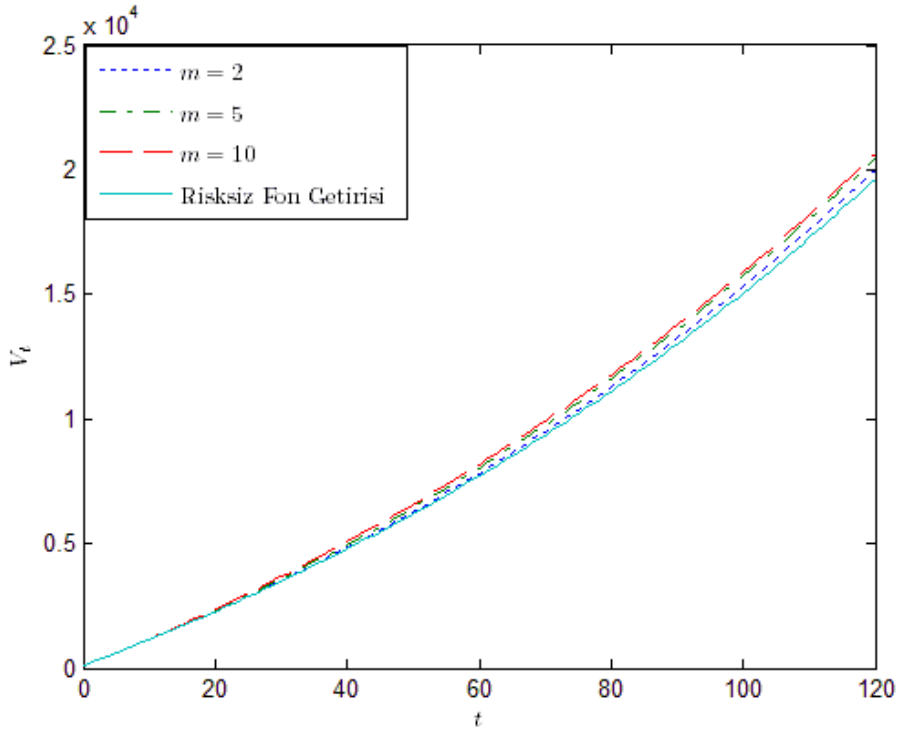


Figure 1. Bireysel Emeklilik Fonunun `m' Değerine Göre Değişimi

Figure 2. de ise sigortalının veya fon yöneticisinin farklı risk derecelerinde ki fonları kullanmaları sonucunda bireysel emeklilik fonunun zaman içinde ki değişimini görmekteyiz. Görüldüğü üzere riskli fonun değerinde, risk derecesi ne olursa olsun CPPI stratejisi kullanımı ile birlikte ortalamada sabit bir değişim gerçekleşiyor. Bu durumu CPPI stratejisinin yapısal olarak kullanılan riskli fondan kaynaklanan değişimlerden etkilenmeyecek bir strateji geliştirdiğini görmekteyiz.

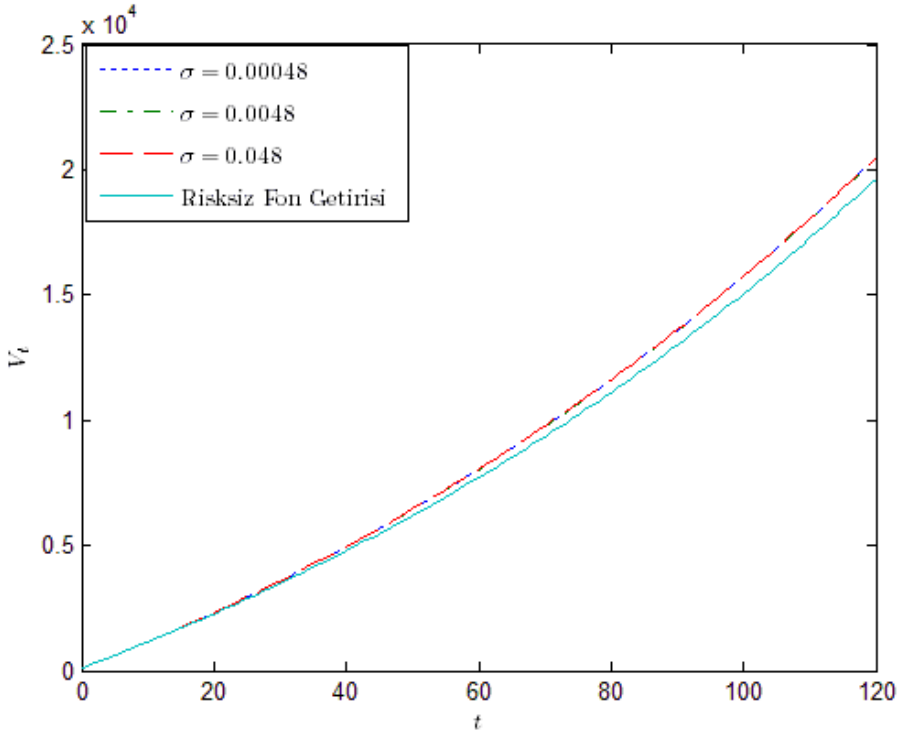


Figure 2. Bireysel Emeklilik Fonunun σ Değerine Göre Değişimi

5. Sonuç

Sabit oranlı portföy sigortası, garanti ürünlerin en yaygın örneğidir. Aslında yapılandırılmış bir portföy stratejisidir ve garantilenmek istenen miktar ile portföy değeri arasında ki farkı kapatmaya yönelik bir strateji izler. Biz bu çalışmada, bireysel emeklilik sistemleri gibi alt yapısında portföy yönetimi ve garanti getiriye dayalı bir sistem için CPPI'ın kullanılabilirliğini göstermeye çalıştık. Bu amaçla mevcut sistem içinde bir bireyin bireysel emeklilik portföyünü stokastik olarak modelledik. Daha sonra ise uygulamalar ile CPPI kullanımının garanti getiriyi sağlamada etkinliğini göstermeye çalıştık. Sonuç olarak CPPI stratejisi, m değerinin uygun seçimi ile birlikte bireysel emeklilik portföyünün kısmen az risk ile garanti getiriyi sağlamasında etkindir. Ayrıca potföyün riski fon yapısı ne olursa olsun CPPI stratejisi ile birlikte garanti getiri sağlanabilmektedir.

Kaynakça

Balder , Sven, Brandl, Michael ve Mahayni, Antje (2005), Effectiveness of CPPI strategies under discrete time trading, Tech. Rep., Department of Banking and Finance, University of Bonn.

Bertrand Philippe ve Prigent, Jean-luc (2002), Portfolio insurance: the extreme value approach to the CPPI method, Finance, 23, ss:69–86.

Black Fisher ve Jones, Robert (1987), Simplifying portfolio insurance, Journal of Portfolio Management 14, ss:48–51.

Black, Fisher ve Perold, Andre (1992), Theory of constant proportion portfolio insurance, The Journal of Economics, Dynamics and Control, 16, ss:403–426.

Branger, Nicole, Mahayni, Antje ve Schneider, Judith C. (2010) On the optimal design of insurance contracts with guarantees, Insurance: Mathematics and Economics, 46 ss:485-492.

Cairns, Andrew J.G. (1994) Continuous-Time Pension-Fund Modelling, Working Paper, Department of Actuarial Mathematics and Statistics,Heriot-Watt University, Edinburg

Cont, Rama ve Tankov, Peter (2007), Constant Proportion Portfolio Insurance in presence of jumps in asset prices, Tech. Rep., Columbia University Center forvFinancial Engineering.

Ege, İlhan, Topaloğlu, Emre Esat ve Coşkun, Dilek (2011) Türkiye'deki Emeklilik Tatırım Fonlarının YatırımPerformanslarının Analizi, Ekonomi Bilimleri Dergisi Cilt 3, No 1,

İşseveroğlu, Gülsün ve Hatunoğlu, Zeynep (2012), Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sisteminin Makro Ekonomik

Dinamiklere Etkisi Kapsamında Swot Analizi, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Ekim.

Karacabey, Ali Argun ve Fazıl Gökgöz (2005), Emeklilik Fonlarının Portföy Analizi, Siyasal Kitabevi, Ankara.

Korkmaz, Turhan ve Uygurtürk Hasan (2007), Türk Tmeklilik Tonlarının Performans Ölçümünde Regresyon Analizinin Kullanılması**,** ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 3, Sayı 5, 2007, ss. 37–52.

Korukoğlu, Serdar, Ballı Serkan ve Korukoğlu, Ayşen (2008) Emeklilik Fonlarının Performans Değerlendirmesinde Bulanık Uzman Sistem Kullanımı Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Cilt:23 Sayı:2 ss:213-227.

Kryger, Sben Masotti (2011) Fairness versus efficiency of pension schemes, E Eur. Actuar. J. 1 ss:85–S100

Paulot, Louis ve Lacroze, Xavier (2009) One-dimensional pricing of CPPI, Tech. Rep., Sophis Technology.

Emeklilik Gözetim Merkezi (2013) the World Wide Web: http://www.egm.org.tr

Perold, Andre. R (1986), Constant proportion portfolio insurance, Tech. Rep., HarwardbBusiness School.

Pézıer, Jacques ve Scheller, Johanna (2011), Optimal investment strategies and performance sharing rules for pension schemes with minimum guarantee, Journal of Pension Economics and Finance, Volume 10, Issue 01, ss:119-145.

Zingg, Andreas (2006) Dynamic Investment Strategies for Swiss Pension Funds, UBS Global Asset Management, July 1.

NATAMAM PİYASADA TEK PERİYOTLU DURUMDA OYNAKLIK ve SAPMANIN BİRLİKTE BELİRSİZLİĞİ ALTINDA DAYANIKLI KARESEL RİSKTEN KORUNMA PROBLEMİ ve BİR UYGULAMASI

Araş.Gör.Gültaç EROĞLU İNAN[60]
Ankara Üniversitesi

Prof.Dr.Ayşen APAYDIN[61]
Ankara Üniversitesi

Öz

Bu çalışmanın konusu natamam piyasada tek periyotlu durumda karesel riskten korunma probleminde belirsizlik altında dayanıklı optimizasyon yaklaşımıdır. Çalışmanın amacı; varlık fiyatı için oynaklık ve sapmanın birlikte belirsizliği altında Pınar(2006) çalışmasında önerilen dayanıklı optimizasyon yöntemini tanıtarak bir uygulamasına yer vermektir. Çalışmada öncelikle , natamam piyasada tek periyotlu durumda karesel riskten korunma problemi ele alındı. Problemin Föllmer-Schweizer (1989) tarafından elde edilen optimal çözümü verildi. Sonrasında, varlık fiyatı için Pınar (2006) tarafından önerilen bir stokastik model ile Eroğlu İnan vd (2011) çalışmasında elde edilen problemin optimal çözümü verildi. Bir diğer aşamada, belirsizlik durumu için, yine aynı çalışmada önerilen dayanıklı optimizasyon yöntemi ele alındı. Son aşamada, oynaklık ve sapmanın birlikte bilinmediği durum için bu yöntemin bir uygulamasına yer verildi. Elde edilen bulgular, oynaklık ve sapmanın bilindiği durumda elde edilen klasik çözüm ile bilinmediği belirsizlik durumunda elde edilen dayanıklı çözümün, amaç fonksiyonuna yakın değerler verdiğini göstermiştir. Sonuç olarak, belirsizlik durumunda elde edilen çözümün, oynaklık ve sapmadaki değişimine karşı dayanıklı olduğu söylenebilir.

Anahtar Kelimeler

Karesel riskten korunma problemi, Dayanıklı optimizasyon, Belirsizlik

1. Giriş

Opsiyon sözleşmesi,sahibine bir malı belirli bir fiyattan belirli bir tarihte satın alma veya satma hakkı sağlayan standart bir sözleşmedir. İki taraf arasında yapılmaktadır.Opsiyon almanın hak sahibine sağladığı en büyük fayda, sınırlı bir riskle, sınırsız kar sağlama olanağı elde etmektir. Opsiyon sözleşmesi satın alanın riski veya uğrayabileceği zarar ise ödediği prim ile sınırlıdır. Opsiyon sözleşmesi satan kişinin riski veya uğrayabileceği zararı ise sınırsız olabilmektedir (Alpan, 1999: 598).

Bu risk, varlığın dönem sonundaki fiyatına bağlı olarak oluşabilecek kayıbıdır. Bu kayıp opsiyonun bedeli olarak tanımlanmaktadır ve ileriki bölümlerde H olarak gösterilecektir. Opsiyonu satan, kendisini bu riske karşı korumak için H opsiyonun bedelini dönem sonunda geri sağlayacak bir ticari strateji oluşturmaya çalışır. Eğer piyasa natamam (incomplete market) bir piyasa ise H geri sağlanamaz, riskten korunma stratejisi bazı optimallik kriterlerine bağlı olarak seçilmelidir. Bu durumda, riskten korunma stratejisini oluşturmak için genellikle karesel risk minimizasyonu (quadratic risk minimization) kullanılmaktadır (Coleman vd., 2003, 4).

Schweizer (2001) çalışması karesel riskten korunma probleminin optimizasyonu alanında yapılan çalışmaları içermektedir. Avellaneda vd., (1995), Ahn vd., (1997) ve Ahn vd., (1999) ise varlık fiyatının oynaklığının (volatility) tam olarak bilinmediği fakat bir belirsizlik aralığında yer aldığı durumda, opsiyon fiyatlama için dayanıklı riskten korunma stratejileri geliştirmişlerdir. Literatürde sapma *(drift)* parametresinin bilinmediği durumda, optimal stratejinin belirlenmesi için de yapılmış çeşitli çalışmalar vardır. Bu çalışmalar J. Cvitanic and I. Karatzas (1999), A.Gundel (2005), D.Hernanzed and A.Schied (2006) olarak verilebilir. Tevzade ve Uzunashvili (2011), tek periyotlu durum için, sapma ve oynaklık parametrelerinin her ikisinin de tam olarak bilinmediği durumda bir dayanıklı ortalama varyans riskten korunma yaklaşımı geliştirmişlerdir.

2. Yöntem

[60] Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi İstatistik Bölümü. İletişim: geroglu@science.ankara.edu.tr Tel: +90312 21267 20 1415; Faks: +90312 2232395

[61] Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi İstatistik Bölümü. İletişim: aapaydin@ankara.edu.tr Tel: +90312 212 67 20-1166; Faks: +90312 2232395

2.1. Tek periyotlu durumda karesel riskten korunma problemi

Bu çalışmada ele alınan natamam piyasa, $k=0,1$ zamanlarında X_k maliyeti ile bir X riskli varlığı ve bir risksiz varlığı içermektedir. $k=1$ zamanında X_1, stok maliyeti $k=1$ zamanına kadar biriktirilmiş bilgi ile ölçülebilen bir rasgele değişkendir. $k=0$ zamanında X_0 değeri bilinmektedir. $k=1$ zamanında, opsiyonun bedeli, olarak tanımlı H rasgele değişkeni bir alım opsiyonu için,

$$H=(X_1-K)_+=\begin{cases}X_1-K & , \quad X_1>K\\ 0 & , \quad X_1\le K\end{cases} \tag{2.1}$$

dır. K, uygulama (anlaşma) fiyatı önceden belirlenen bir fiyattır. $X_1>K$ olması durumunda $H=X_1-K$ pozitif bir değer alacaktır. $X_1>K$ olması durumunda opsiyonu satan, piyasada daha pahalı olan bir malı K anlaşma fiyatı ile satarak $H=X_1-K$ miktar zarar edecektir. Opsiyonu satan taraf, bu olaya karşı kendini korumak ister. Bu amaçla bir portföy oluşturur. $k=0$ zamanındaki oluşturulan bu portföyün değeri;

$$V_0=\xi X_0+\eta_0 \tag{2.2}$$

dır. Burada;

ξ : *k=0* zamanında X riskli varlığından satın alınan miktar

η_0 : *k=0* zamanında risksiz varlığa yatırılan miktar

olarak tanımlanmaktadır. Risksiz varlığın maliyeti 1 olarak alınmaktadır.

$k=1$ zamanında portföyün değerinin $V_1=H$ olması istenir. Buradan;

$$\begin{aligned}V_1=\xi X_1+\eta_1 &\to H=\xi X_1+\eta_1\\ &\to \eta_1=H-\xi X_1\end{aligned} \tag{2.3}$$

olarak hesaplanır. Burada bir (ξ,V_0) stratejisinin sebep olduğu maliyet incelenmek istensin.

C_k :" k. zamana kadar birikmiş maliyet" olmak üzere

$k=0$ zamanından $k=1$ zamanına yapılan ilave maliyet

$$\begin{aligned}C_1-C_0&=\eta_1-\eta_0\\ &=(V_1-\xi X_1)-(V_0-\xi X_0)\\ &=H-V_0-\xi(X_1-X_0)\\ &=H-V_0-\xi\,\Delta X\end{aligned} \tag{2.4}$$

dır. Burada problem, ticari stratejinin beklenen karesel ilave maliyetini en küçükleyecek, V_0 ve ξ değerlerini belirlemektir. Problem matematiksel olarak,

$$\min_{V_0,\xi}=E(C_1-C_0)^2=E(H-V_0-\xi\Delta X)^2 \tag{2.5}$$

olarak ifade edilebilir. Problemin çözümü ise,

$$\xi = Cov(H, X_1) \Big/ Var(X_1) \tag{2.6}$$

$$V_0 = E(H) - \xi E(\Delta X) \tag{2.7}$$

olarak elde edilir (Föllmer & Schweizer;1989:34).

2.2. Varlık fiyatının hareketi için tanımlı stokastik bir model

Varlık fiyatını hareketi için çeşitli modeller tanımlanabilir.Pınar (2006) çalışmasında varlık fiyatının hareketi için temel bir stokastik model olan $X_1 = X_0(1+\mu+\sigma Z)$ stokastik modelini tanımlamıştır. Çalışmada,

$\Delta X = X_1 - X_0 = X_0(\mu + \sigma Z)$, Avrupa alım opsiyonu için, K uygulama fiyatı ile,

$H = (X_1 - K)_+ = (X_0(1+\mu+\sigma Z) - K)_+$

μ: Varlık fiyatının eğilimi (drift)

σ: Varlık fiyatının sapması (volatility)

$Z \square N(0,1)$: Standart Normal Dağılım

olarak tanımlıdır. $E(H - V_0 - \xi\Delta X)^2$ değeri ise ilgili çalışmada

$$A + B(-2V_0 - 2\xi X_0) + C(-2\xi X_0\sigma) + V_0^2 + 2V_0\xi X_0\mu + \xi^2(X_0^2\mu^2 + X_0^2\sigma^2) \tag{2.8}$$

olarak elde edilmiştir. Burada;

$$A = \left[X_0^2(1+2\mu+\mu^2) - 2K(1+\mu) + K^2\right](1-F_Z(b)) + \left[X_0^2(2\sigma+2\mu\sigma) - 2KX_0\sigma\right]f_Z(b) + X_0^2\sigma^2(1-F_Z(b) + bf_Z(b))$$

$$B = \left[X_0(1+\mu) - K\right](1-F_Z(b)) + X_0\sigma f_Z(b)$$

$$C = \left[X_0(1+\mu) - K\right]f_Z(b) + X_0\sigma(1-F_Z(b) + b f_Z(b))$$ biçiminde elde edildi.

F_Z Z rasgele değişkeninin dağılım fonksiyonu, f_Z, Z rasgele değişkeninin olasılık yoğunluk fonksiyonu,

$$b = \frac{K}{X_0\sigma} - \frac{1+\mu}{\sigma}$$ dır (Pınar, 2006:3).

Eroğlu İnan vd (2011), çalışmalarında yazarlar tarafından,

$k = 0$ zamanında $E(H - V_0 - \xi\Delta X)^2$ karesel beklenen değeri minimum olacak şekilde

$$\xi = \left(\begin{pmatrix} X_0^2\sigma^2(1-F_Z(b) + bf_Z(b)) + X_0^2\sigma(1+\mu)f_Z(b) \\ -KX_0\sigma(1-F_Z(b))X_0(1+\mu) \end{pmatrix} \Big/ X_0^2\sigma^2 \right) \tag{2.9}$$

olarak, portföyün değeri ise

$$V_0 = X_0(1+\mu)(1-F_Z(b)) + X_0\sigma f_Z(b) - K(1-F_Z(b)) - \xi X_0\mu \tag{2.10}$$

olarak elde edilmiştir (Eroğlu İnan & ve diğerleri 2011). Çıkarımlar sırasında (Winkler,1972: 292) parçalı momentler yöntemi kullanılmıştır.

2.4. Oynaklık ve sapmanın birlikte belirsizliği altında dayanıklı karesel riskten korunma problemi

Bu bölümde oynaklık ve sapmanın birlikte belirsizlik gösterdiği durumda dayanıklı karsel riskten korunma probleminin optimizasyonu için önerilen Pınar (2006) dayanıklı yaklaşımı ele alındı. Çalışmada dayanıklı karesel riskten koruma problemi

$$\min_{V_0,\,\varepsilon}\ \max_{(\mu,\,\sigma)}\ \phi\left(\mathrm{V}_0,\ \varepsilon,\ \mu,\ \sigma\right)=E_Z\left\{\left[\left(X_0\left(1+\mu+\sigma Z\right)-K\right)_+-V_0-\varepsilon\, X_0\left(\mu+\sigma Z\right)\right]^2\right\} \tag{2.11}$$

olarak, belirsizlik kümesi ise

$$\begin{pmatrix}\mu\\ \sigma\end{pmatrix}\in U=\left\{\begin{pmatrix}\mu\\ \sigma\end{pmatrix}:\begin{pmatrix}\mu\\ \sigma\end{pmatrix}=\begin{pmatrix}\bar{\mu}\\ \bar{\sigma}\end{pmatrix}+\mathrm{P_u}:\ \|\mathrm{u}\|_2\le 1\right\} \tag{2.12}$$

biçiminde tanımlıdır (Pınar, 2006:5).

Önerme : V_0^*, ξ^* çifti, (2.10) probleminde optimaldir; eğer ve sadece,

$\max\limits_{(\mu,\,\sigma)}\ \phi\left(\mathrm{V}_0^*,\varepsilon^*,\mu,\sigma\right)=\ \phi\left(\mathrm{V}_0^*,\varepsilon^*,\mu_j,\sigma_j\right)$, olacak ve *j=1,...,r* r negatif olmayan sayılar $\alpha_j\ge 0$,

$\sum_{j=1}^{r}\alpha_j=1$ olacak şekilde $1\le r\le 3$ için $\left(\mu_1,\sigma_1\right),...,\left(\mu_r,\sigma_r\right)$ çiftleri varsa; öyle ki

$$\xi^*=\sum_{j=1}^{r}\alpha_j Cov_j\left(H,X_1\right)\Big/\sum_{j=1}^{r}\alpha_j Var_j\left(H,X_1\right) \tag{2.13}$$

$$V_0^*=\sum_{j=1}^{r}\alpha_j E_j\left(H\right)-\xi^*\sum_{j=1}^{r}\alpha_j E_j\left(\Delta X\right) \tag{2.14}$$

dır. Burada;

$$E_j\left(H\right)=\ \mathrm{E}\left(\mathrm{H}\left(\mu_\mathrm{j},\sigma_\mathrm{j}\right)\right),\ E_j\left(\Delta X\right)=\ \mathrm{E}\left(\Delta\mathrm{X}\left(\mu_\mathrm{j},\sigma_\mathrm{j}\right)\right)$$

$$\mathrm{Cov}_j\left(H,X_1\right)=\ \mathrm{Cov}\left(H\left(\mu_\mathrm{j},\sigma_\mathrm{j}\right),X_1\left(\mu_\mathrm{j},\sigma_\mathrm{j}\right)\right)\qquad j=1,...,r$$

dır. İspat için bakınız (Pınar,2006:5)

3. Bulgular

Bu bölümde amaç, varlık fiyatının hareketinin $X_1=X_0\left(1+\mu+\sigma Z\right)$ modeline dayandığı varsayımı altında

$$\min_{V_0,\,\varepsilon}\ \max_{\mu,\sigma}\ E_Z\left\{\left[H-V_0-\varepsilon\, X_0\left(\mu+\sigma Z\right)\right]^2\right\} \tag{2.11}$$

dayanıklı riskten korunma probleminin optimal çözümünü elde etmektir. Çalışmada;

$X_0=10,\ K=9,\ 0.15\le\mu\le\ 0.20,\ 0.10\le\sigma\le\ 0.20$

rasgele olarak alınmaktadır. Pınar(2006) yaklaşımı uygulandığında elde edilen optimal çözüm Tablo 1 de verilmiştir.

Tablo 1 Problem 2.11 için optimal çözüm

(μ,σ)	(ε^*,V_0^*)	Z
$(0.15,0.20)$	$(0.8944,1.2596)$	0.1148

İlgili (μ,σ) değerlerine ilişkin (εV_0) değerleri için amaç fonksiyonunun $(\mu=0.15,\sigma=0.20)$ noktasında aldığı en büyük değerleri Tablo 2 de verilmiştir.

Tablo 2 İlgili (εV_0) değerleri için, Problem 2.11'e ilişkin amaç fonksiyonunun $(\mu=0.15,\sigma=0.20)$ noktasında aldığı aldığı en büyük değerler

(μ,σ)	(ε,V_0)	$\max\limits_{\substack{0.10\le\sigma\le0.20\\0.15\le\mu\le0.20}} E_Z\left\{\left[H-V_0-\varepsilon X_0(\mu+\sigma Z)\right]^2\right\}$
$(\mu,\sigma)=(0.15,0.20)$	$(0.8944,1.2596)$	$\min\limits_{V_0,\,\varepsilon}\max\limits_{\mu,\sigma} E_Z\left\{\left[H-V_0-\varepsilon X_0(\mu+\sigma Z)\right]^2\right\}$ $=0.1148$
$(\mu,\sigma)=(0.16,0.20)$	$(0.9032,1.2459)$	0.1151
$(\mu,\sigma)=(0.17,0.20)$	$(0.9115,1.2323)$	0.1160
$(\mu,\sigma)=(0.18,0.20)$	$(0.9192,1.2187)$	0.1173
$(\mu,\sigma)=(0.19,0.20)$	$(0.9265,1.2053)$	0.1190
$(\mu,\sigma)=(0.20,0.20)$	$(0.5332,1.1922)$	0.1209

Amaç fonksiyonun, ilgili (μ,σ) değerleri için klasik çözümde ve dayanıklı çözümde aldığı değerler ve aralarındaki farklar Tablo 3 de verilmiştir.

Tablo 3 İlgili (μ,σ) değerleri için, Problem 2.11'e ilişkin amaç fonksiyonunun klasik çözümde ve dayanıklı çözümde aldığı değerler ve aralarındaki farklar $(\mu=0.15\ ve\ \mu=0.20$ için verildi $)$

$\mu=0.15$

σ	ε	V_0	Z_0 **(klasik)**	$Z_0(0.9075,1.0486)$ **(dayanıklı)**	$Z_0(day)-Z_0(kla)$
0.10	0.9938	1.0113	0.0012	0.0209	0.0197
0.11	0.9885	1.0216	0.0029	0.0229	0.0200
0.12	0.9814	1.0360	0.0059	0.0255	0.0160
0.13	0.9728	1.0544	0.0108	0.0288	0.0180
0.14	0.9629	1.0763	0.0178	0.0334	0.0156

0.15	0.9522	1.1014	0.0272	0.0398	0.0126
0.16	0.9409	1.1292	0.0392	0.0484	0.0092
0.17	0.9293	1.1593	0.0539	0.0706	0.0167
0.18	0.9176	1.1913	0.0714	0.0847	0.0133
0.19	0.9059	1.2248	0.0917	0.1016	0.0099
0.20	0.8944	1.2596	0.1148	0.1148	0

$\mu = 0.20$

σ	ε	V_0	Z_0 **(klasik)**	Z_0 $(0.9075, 1.0486)$ **(dayanıklı)**	$Z_0(day) - Z_0(kla)$
0.10	0.9862	1.0217	2.0147e-004	0.0272	0.0270
0.11	0.9789	1.0351	6.5127e-004	0.0292	0.0286
0.12	0.9706	1.0516	0.0017	0.0317	0.0300
0.13	0.9619	1.0708	0.0036	0.0348	0.0312
0.14	0.9531	1.0921	0.0068	0.0391	0.0323
0.15	0.9444	1.1153	0.0117	0.0448	0.0331
0.16	0.9360	1.1400	0.0185	0.0525	0.034
0.17	0.9281	1.1659	0.0276	0.0624	0.0348
0.18	0.9207	1.1928	0.0391	0.0752	0.0361
0.19	0.9138	1.2204	0.0532	0.0912	0.038
0.20	0.9075	1.2486	0.0701	0.1108	0.0407

$0.15 < \mu < 0.20$ aralığındaki farklı μ değerleri için de benzer sonuçlar elde edilmiştir. Tablo genişlikleri nedeniyle eklenememiştir. Tablo sadece $\mu = 0.15, 0.20$ için verilmiştir.

4. Tartışma

Her bir (μ, σ) durumu için Tablo 3 ayrı ayrı incelendiğinde, μ ve σ parametrelerinin bilindiği durumda elde edilen klasik optimal çözümlerin ve μ ve σ parametrelerinin birlikte belirsizliğinde elde edilen dayanıklı optimal çözümün $\left((\varepsilon_0^*, V_0^*) = (0.8944, 1.2596)\right)$, ilgili amaç fonksiyonuna verdikleri değerlerin $\left(Z_0(day) - Z_0(kla)\right)$ farklarının küçük değerler aldığı gözlemlenmiştir. Bu durumda, her bir (μ, σ) değeri için, μ ve σ parametresinin bilindiği durumda elde edilen çözümle, belirsizlik durumunda elde edilen çözümün amaç fonksiyonuna yakın değerler verdiği söylenebilir. Belirsizlik durumunda elde edilen $\left((\varepsilon_0^*, V_0^*) = (0.8944, 1.2596)\right)$ optimal çözümünün, μ ve σ parametrelerinin aynı anda belirsizliğine karşı dayanıklı olduğu, sonuç olarak verilebilir.

5.Öneriler

Çalışmada farklı stokastik modeller tanımlanabilir. Farklı modeller için elde edilen çözümler ile model karşılaştırmaları yapılabilir. Birden fazla periyot göz önüne alınabilir.

Kaynakça

Ahn, H., Muni, A. and Swindle, G., (1997). Misspecified asset price models and robust hedging strategies, *ed Mathematical Finance* Vol. 4, 21-36.

Ahn, H., Muni, A. and Swindle, G., (1999). Optimal hedging strategies for misspecified asset price models, *ed Mathematical Finance*, Vol.6, 197-208.

Avellaneda, M., Levy, A. and Paras, A., (1995). Pricing and hedging derivative securities in markets with tain volatilities, *Applied Mathematical Finance*, Vol. 2, 73-88.

Alpan, F., (1999). *Örneklerle Futures Anlaşmalar ve Opsiyonlar*. Literatür Yayınları, İstanbul.

Coleman, T.F., Li, Y., Patron, M.C., (2003). Discrete hedging under piecewise linear risk minimization, *Journal sk*, Vol. 5, 39-65.

Cvitanic, J. and Karatzas, I. (1999). On Dynamic Measures of Risk , *Finance and Stochastica*, 3 (4), 451-482.

Eroğlu İnan, G., Apaydın, A., Pınar, M.Ç. (kabul edildi, basım aşamasında). *Natamam Piyasada Tek Periyot sel Riskten Korunma Probleminde Parametrelerin Belirsizliği altında Dayanıklı Optimizasyon Yaklaşımı*, TÜİK stik Araştırma Dergisi 7.İstatistik Kongresi (Antalya 2011) Özel Sayı.

Föllmer, B.Y., Schweizer, M., (1989). Hedging by sequential regression : An Introduction To The Mathematics otion Trading, *ASTIN Bulletin*, Vol.18, No.2; 147-160.

Gundel, A. (2005). Robust Utility Maximization for Complete and Incomplete Market Models, *Finance and astics* 9, 151-176.

Hernanzed, D. and Schied, A. (2006). Robust utility maximization in a stochastic factor model , *Statistics and ions*, 24, No. 3, 109-125.

Pınar, M.Ç., (2006). *On robust quadratic hedging of contingent claims in incomplete markets under ambiguous rtainty*.Presented at the First Conference on Advanced Mathematical Methods in Finance (Bilkent University 2006-eton University 2008).

Schweizer, M., (2001). Variance-optimal hedging in discrete time. *Mathematics of Operation Research*, Vol. 20,

Tevzade, R. and Uzunashvili T. (2011). Robust Ouadratic Valuation of Contingent Claims in The One Step el.

Winkler R.L., Roodman G. and Britney R., (1972). The determination of partial moments, *Management Science*, 19, No. 3, 290-296.

OTURUM 10

SİGORTACILIK VE AKTÜERYA EĞİTİMİ

- Sigorta ve Aktüerya Eğitiminde Endüstri Destekli Programların Rolü

  İrini Dimitriyadis

- Türkiye'de Üniversitelerin Meslek Yüksekokullarında Öğrenim Gören Öğrencilerin Sigortacılık Meslek Derslerinde Karşılaştıkları Sorunlar ve Bir Devlet Ünüversitesi Örneği

  Öğr.Gör. Fuat Çamlıbel

- M.Ü. Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Sigorta ve Aktüerya Bölümü Öğrencilerine Yönelik Bir Profil Çalışması

  Yrd.Doç.Dr.Seher Arıkan Tezergil, Doç.Dr.Ali Köse, Doç.Dr.Serpil Ergün Bülbül

SİGORTA VE AKTÜERYA EĞİTİMİNDE ENDÜSTRİ DESTEKLİ PROGRAMLARIN ROLÜ

Prof. Dr. İrini DİMİTRİYADİS
Bahçeşehir Üniversitesi

Öz

Son yıllarda en fazla kullanılan olgulardan biri olan globalleşme, kendini eğitim alanında da göstermeye başlamıştır. Bu, üniversiteler arası işbirliklerini, kıtalar arası işbirliklerini ve eğitim kurumları ile endüstrinin (piyasanın) daha yakın bir temas içinde olma gerekliliğini yaratmıştır. Tüm kurumlar "farklı" olabilmenin bir yolunun da "diğerlerinin" nasıl düşündüğünü, ne şekilde davrandığını ve beklentilerinin ne olduğunu anlamaktan geçtiğini fark etmiştir. Amerika'nın önde gelen üniversiteleri bile artık uzak doğudan öğrencilerin kendilerine gelmesini bekleyeceğine, kendileri uzak doğuda kampüsler açmakta, öğrenci değişimi programları yaratmakta, eğitimci hareketliliğini güçlendirme yolları aramaktadır. Üniversitelerin bu yeni yapılanması üç ana başlık altında değerlendirilebilir: üniversitelerin yurt dışı kampüsleri/ dönemsel yurt dışı eğitimi öngören ortaklıklar; sektör ve diğer paydaşlar ile tümleşik öğrenme programları; uzaktan eğitim programları. Sektör ve diğer paydaşlar ile tümleşik öğrenme programları doğru kurgulandıklarında, bir kazan-kazan durumu oluşturmaktadır. Bu programlar farklı seviyelerde değerlendirilebilir. En temel işlevleri, öğrencinin belli bir süre bir kurumda çalışmasını öngören uygulamadır. Bu işlevde üç paydaş vardır. Öğrenci, öğretim kurumu/danışman, şirket/mentor. World Association for Cooperative Education, Inc, bu uygulamanın paydaşlar açısından ne ifade ettiğini bir anket çalışması ile saptamıştır (Franks, P., 2001). Bu tür uygulamaların bir diğer boyutu ise, şirketlerin, ekspertizlerini üniversite ile paylaşmalarıdır. Profesyonellerin üniversiteye ders vermeye gelmeleri bu süreçte iki kurumun birbirini daha iyi tanımasını ve daha geniş bir öğrenci kitlesinin uygulamalar konusunda fikir sahibi olmasını sağlamaktadır. Örneğin Columbia Üniversitesi, her hafta J.P Morgan ve Moody's gibi şirketlerden gelen profesyonellerin ders verdiği kredili bir finans dersi tanımlamıştır ve bu seminerlerde konuşmacılar uygulamların ötesinde üstünde çalıştıkları projeleri öğrenci ve akademisyenlerle paylaşmaktadır.

Dünyadaki Sigorta ve Aktüerya eğitimi veren kurumlara baktığımızda, tümleşik eğitim modelinin çokça kullanıldığını görürüz. Bunların başında, akademik çalışmaları ile de önde giden Waterloo Universitesi gelir. Bu üniversitede aktüerya tümleşik programı 5 yıllık bir program olup**,** öğrencinin 16 ayın'ın şirketlerde geçmesini öngörmekte, ancak katılan öğrencinin akademik performansının yüksek olması gerekmeketdir. Bu da üniversitenin bu konuya ne denli önem verdiğinin bir göstergesidir. Aktüerya eğitiminde tümleşik sistem uygulayan diğer üniversitelerin bazıları Kanadada University of Calgary, Amerikada Ohio State University, Simon Frazer University, İngilterede Herriot Watt Üniversitesidir.

Tümleşik programların yanısıra, aktüerya ve sigortacılık eğitimlerinde bir diğer yenilikçi yaklaşım giderek artan "on line" ders sayısıdır. Columbia Üniversitesi'nin aktüerya konusundaki on line dersleri bir üniversite-sektör işbirliğinin örneğini de oluşturmaktadır. Bu derslerde Columbia Üniversitesinin öğretim üyelerinin yanısıra, hayat sigortası, emeklilik, yatırım ve hayat dışı sigorta şirketlerinde çalışanlar ile eski mezunlar, gerek derslerin hazırlanması, gerekse öğrencilerden gelen soruların yanıtlanmasında eşit rol oynamaktadırlar.

Society of Actuaries**, "**Fundamentals of Actuarial Practice" dersini 2008 yılında on line ders olarak başlatmış ve dersin hazırlanmsında gerçek uygulama örnekleri kullanılmıştır; bu da dersin şirketlerden destek alınarak hazırlandığına işaret etmektedir. Aynı şekilde Casualty Actuarial Society, Risk Yönetimi ve Sigortacılık İşlemleri, Sigorta Muhasebesi, Sigorta Hukuğu, Sigortada Düzenlemeler gibi dersleri on line vermeye başlamıştır. CAS Business School Emeklilik Enstitüsü (Pensions Institute) ve Ulusal Emeklilik Fonları Birliği ile ortaklaşa profesyoneller için "Emeklilik Riskleri ve Yatırım Stratejileri" başlıklı bir akşam dersi vermektedir.

Sigorta eğitiminde, mesleki kuruluşların rolü oldukça fazladır. CAS'a (Casualty Actuarial Society) baktığımızda akademik araştırmaların sponsoru olduğunu görmekteyiz. Özellikle araştırmacıları ihtiyaç olan konulara yönlendirmesi üstlendiği önemli bir roldür. Bunu eğitim programları, ödüllü araştırma projesi çağrıları ve burslar ile gerçekleştirmektedir. The Actuarial Profession (http://www.actuaries.org.uk/research-and-resources/pages/research) araştırmaya destek veren kuruluşların bir diğeridir. Kendi misyon tanımında destekleyecekleri araştırmanın basit yeni bir uygulama ile sınırlı kalabileceği gibi birkaç yıl sürecek bir akademik çalışma da olabileceğini belirtmektedirler. Bu da üniversitelerle ortak çalışmaya açık olduklarını göstermektedir.

Sigorta ve Aktüerya eğitiminin bir diğer paydaşı ise reasürans şirketleridir. Bize sunulan anlaşılır çözümlerin gerisinde, geliştirilmiş en yeni teorilere dayanan uygulamalar vardır. Örneğin **Münich Re** ekspertizini son dönemlerde iklim değişikliği araştırmalarına yönlendirmiş bulunmaktadır. London School of Economics and Political Science(LSE) ile iklim değişikliğinin yarattığı sonuçların ölçülebilir olmasını sağlamak için ortaklaşa araştırma yürütmektedir. Aynı paralelde yenilenebilir enerji konusunda ve yeni teknolojiler geliştirme konusunda da çalışmalar yapmaktadır. Ayrıca, doktora bursları vermekte ve elemanlarının aktüer olma süreçlerini finansal olarak ta desteklemektedir. **Swiss Re'nin** 2013 hedeflerine baktığımızda çözüm üretmeye çalıştığı alanlar, iklim ve doğal afet risk yönetimi, sürdürülebilir enerji ve uzayan ömürlerin fonlanma modellerini oluşturmak olduğunu görürüz. Tüm bu örnekler günümüzde kurumların birbirini destekler ve tamamlar bir şekilde çalışma gerekliliğini göstermektedir.

Bu çalışmada bu yeni yaklaşımların temelinde Türkiyedeki Sigorta ve Aktüerya eğitimi ve uygulamlarının hangi noktada bulunduğu, son yıllarda gözlenen gelişimler ve hızla yapılması gerekenler üzerinde durulacaktır.

Kaynak

Franks, P., "Employer's Guide to Work Integrated Learning", World Association for Cooperative Education, Inc. 2001.

TÜRKİYE'DE ÜNİVERSİTELERİN MESLEK YÜKSEKOKULLARINDA ÖĞRENİM GÖREN ÖĞRENCİLERİN SİGORTACILIK MESLEK DERSLERİNDE KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR VE BİR DEVLET ÜNÜVERSİTESİ ÖRNEĞİ

Öğr.Gör. Fuat ÇAMLIBEL[62]
Cumhuriyet Üniversitesi

Öz

Değişen ve gelişen dünyada finans sektörünün öncülerinden olan sigortacılık sektörü beraberinde bilginin yenilenmesini de getirmektedir. Bilgiyi üreten kurumların başında eğitim kurumları gelmektedir. Bilginin kalitesinin ve doğruluğunun en fazla güvenilir olduğu yerler ise üniversitelerdir. Eğitimin temel becerileri ise eğitimin işleyişini ve kalitesini de etkileyecektir. Bu çalışmanın temel hedefi ise önlisans düzeyinde eğitim gören öğrencilerin mesleki derslerde karşılaştıkları sorunları ortaya koymak ve bunlara özgü çözüm önerileri sunmaktır.

Anahtar Kelimeler

Sigortacılık Öğretimi, Eğitim, Başarı, Bilgi, Öğretme Yöntemleri

1. Giriş

Öğretimin temel taşı olan bilgi ve bilgiye ulaşma yöntemleri farklı olarak uygulanabilmekle beraber bu bilgiyi elde ediliş ve bilgiyi hafıza da kaydedilme biçimi öğrenme açışından oldukça önemlidir. Bilgiyi kullanılma ihtiyacı ortaya çıktığında daha önce bilişsel gücü çerçevesinde öğrendiği bilgileri ortaya çıkartarak uygulamaya çalışır.

20. Yüzyılın ortalarında başlayan, özellikle son çeyreğinde yoğunlaşan değişmeler, ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel alanlarda olduğu gibi eğitim alanında da değişmeyi zorunlu kılmaktadır. Bu bağlamda son yıllarda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğu, eğitim sistemlerini geliştirmek amacıyla birçok yenilikler yapmıştır. Bu yenilikler, sistem düzeyinde reformları, modern kurumlar oluşturma çabalarını, modern öğretim araç ve gereçlerin sağlanmasını, öğretmenlerin mesleki bilgi ve beceri düzeylerinin yükseltilmesini ve okul yönetiminde yenilikler yoluyla öğretme-öğrenme sürecini geliştirmeye yönelik değişik politika ve uygulamaları kapsamaktadır. (Karip, 1996: 245-247)

Bireyin bilişi, bireyin kendi içinde bir alt sistemidir. Bu alt sistemin iş görülerine bakıldığında; çevreden girdiler alır, bu girdileri algılar, algıladıklarını belleğe saklar, düşünürken bunları belleğinden çağırarak kullanır, daha iyi kullanmak için bilgilerini kavramlaştırır ve genelleştirir, bunlara yeni düşünceler üreterek bilişsel çıktılar verir, çıktılardan dönütler alarak bilişsel gücünü büyütür ve geliştirir, aykırı girdiler aldığında ise dengeler bozulur. (Dursun&Peker, 2003: 135-142)

Öğretim yöntemlerinde kullanılan farklı teknikler mesajın kaynaktan alıcıya giderken sağlıklı bir biçimde gitmesini sağlayacaktır. Öğrencilerin algı seviyesini yükseltecek, dikkatini toplayacak ve gerektiğinde farkındalık yaratacak eğitim metotları ile etkin ve verimli bir öğrenme gerçekleşebilecektir.

Önlisans düzeyinde eğitim veren sigortacılık bölümlerinin sayısı 2009 yılına kadar 30 civarında iken Yüksek Öğretim Kurulunun almış olduğu bir karar sonucunda (bankacılık ve sigortacılık programlarının birleştirilmesi) bu sayı 2013 yılında yaklaşık olarak 130'a ulaşmıştır. Bu da beraberinde bir takım sorunları beraberinde getirmiştir. Sigortacılık alanında eğitim veren bir teknik ve mesleki eğitim veren bir okulun bulunmaması bu dersleri veren öğretim elemanı ve dersi alan öğrencilerin bir takım sıkıntıları ortaya çıkmıştır.

Dersi veren eğitmenlerin bir kısmının uzman olmadıkları sigortacılık alanında derslere girmesi ve yeteri kadar ön hazırlık yapmaması öğrenciler açısından büyük sorunlara yola açabilmektedir. Değişik öğretim yöntemlerinin kullanılması verimliliği hangi ölçüde değiştirdiğini belirlemek gerekir.

[62] Cumhuriyet Üniversitesi Zara Ahmet Çuhadaroğlu Meslek Yüksekokulu Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü. İletişim: fcamlibel@cumhuriyet.edu.tr Tel: +90346 8163785-123; Faks: +903468163646

Bu tespitlerin yapılması yükseköğretimde sigortacılık eğitiminin piyasanın istediği iş gücünü sağlayacak biçimde verilmesini ve alanında uman kişilerin sektöre girmesinin önüne açılmasını sağlayacaktır.

Bu araştırmada, üniversitelerde meslek yüksekokulunda öğrenin gören öğrencilerin sigortacılık alan derslerinde karşılaştıkları sorunların tespiti üzerinde durulmuştur.

Bu araştırmanın amacı ise meslek yüksekokulunda öğrenin gören öğrencilerin sigortacılık alan derslerinde karşılaştıkları sorunların tespit etmek ve bu sorunların nasıl giderileceği analiz edilerek etkili ve verimli bir eğitim için çözüm önerileri sunmaktır.

2. Yöntem

Araştırmanın çalışma alanını Cumhuriyet Üniversitesinin merkez ve ilçelerde yer alan 9 adet Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü öğrencileri, örneklemini ise yine bu bölüm öğrencilerinden oluşan 240 öğrenci olmuştur. Örnekleme alınan öğrencilere sigortacılık mesleki alan derslerinde karşılaştıkları sorunların tespiti belirlemek amacıyla 7 açık uçlu sorudan oluşan bir anket kullanılmıştır.

Anket, sistematik bir veri toplama yöntemidir. Veriler önceden belirlenmiş insanlara bir dizi soru sorarak elde edilir. Anket yöntemi ile çok farklı türde veri toplamak mümkündür. İnsan davranışları, iş performansları, bilgi düzeyleri, tercihleri, tutumları, inançları, duyguları vb. sadece bunlardan bir kaçıdır. Ancak ankette yararlı bilgiler elde edebilmek için anketin hazırlık ve uygulama sürecine özel önem gösterilmelidir. (Houston, 2004: 9)

Genel olarak anketin uygulanma biçimi, analiz türüne, kullanılan teknolojilere ve anketin kullanım amacına göre değişmekle birlikte yüz yüze uygulama, posta ile uygulama, telefonla uygulama ve bilgisayar uygulama olarak dört farklı şekilde olabilir. Bu çalışmanın anketinde sadece yüz yüze uygulama tekniği kullanılmış olup diğer şekilde uygulamalar sakıncalarının yüksek olmasından dolayı tercih edilmemiştir.

Elde edilen verilerde yüzde-frekans alınarak bulgular tabulaştırılmış, tablolara uygun yorumlar yapılarak önerilerde bulunulmuştur.

3. Bulgular ve Yorumlar

Burada öğrencilerin açık uçlu sorulara verdikleri cevaplar değerlendirilmiş, elde edilen bulgular tablolar halinde sunulmuş ve bu tablolara göre yorumlar yapılmıştır.

Öğrencilere "Sigortacılık alan derslerini nasıl işledikleri" sorusu sorulmuş ve tablo 1'deki cevaplar alınmıştır.

Tablo:1

Öğrencilerin Verdiği Cevaplar	**N**	**%**
Öğretim Görevlisi anlatıyor	64	27
Öğretim Görevlisi anlatıyor ve görsel teknolojiyi kullanıyor	94	39
Öğretim Görevlisi ve öğrenci beraber işliyor	40	16
Öğrenci hazırlanıp geliyor ve sınıfta anlatıyor	42	18
Toplam	**240**	**100**

Tablo:1'e göre ankete katılan öğrencilerin % 27'si sigortacılık meslek derslerini öğretim görevlisinin anlattıklarını; % 39'u öğretim görevlisinin sınıfta ders anlatırken görsel teknolojiyi de kullandığını; % 40'ı öğretim görevlisi ve öğrencinin beraber dersi işlediklerini; % 18'i ise derslere önceden hazırlık yapılarak sınıfta anlattıklarını belirtmiştir.

Bu durumda sigortacılık meslek dersinin öğretim görevlisi tarafından anlatılırken görsel teknolojiyi kullanmasının çoğunlukta olduğu gözlenmektedir. Ders işleyişinde sözlü ifadelerin yanı sıra görsel unsurlara yer verilmesi eğitimin verimliliği ve bilginin kalıcılığı açışından olukça faydalıdır. Burada yapılan eğitimin öğrenci merkezli olmadığını ifade edebiliriz. Öğrencilerin aktif olarak derse katılmamaları öğrenciyi zaman içinde dersten kopartabilmektedir.

Öğrencilere "Sigortacılık mesleki derslerdeki zorlukların nelerden kaynaklandığı "sorusu sorulmuş ve tablo:2'deki cevaplar alınmıştır.

Tablo:2

Öğrencilerin Verdiği Cevaplar	N	%
Öğretim Görevlisinden	39	16
Öğrenciden	35	15
Okulun Bulunduğu Yerin Gelişmişlik Düzeyinden	27	11
Yeteri Kadar Kaynak Bulunamamasından	43	18
Derste Uygulamaya Yönelik Çalışmaların Yapılmamasından	96	40
Toplam	**240**	**100**

Tablo:2'ye göre ankete katılan öğrencilerin % 16'sı mesleki derslerdeki zorlukların nedenini öğretim görevlisinden; % 15'i öğrencinin kendisinden; % 11'i okulun bulunduğu yerin gelişmişlik düzeyinden; % 18'i yeteri kadar bulunmamasından; % 40'lık kısmı ise derste uygulamaya yönelik çalışmaların yapılmamasından kaynaklandığını belirtmektedirler.

Tabloya göre, sigortacılık meslek derslerindeki zorunlukların nedenleri olarak en fazla uygulamaya yönelik çalışmaların yapılmaması geliyor. Derslerde uygulama yönelik çalışmaların yapılması, teorikten pratiğe uzanan bir eğitim metodunun uygulanması gerekir. Öğrencilerin faydalanabilmesi için sigortacılıkla ve sektörle ilgili kaynakların ulaşılabilir kılınması gereklidir.

Öğrencilere "Sigortacılıkla ilgili konferans, panel, sempozyum gibi etkinliklerin okulunuzda gerçekleştirilmesi öğrenmenize olumlu yansımaları olacağını düşünüyor musunuz? "sorusu sorulmuş ve tablo:3'deki cevaplar alınmıştır.

Tablo:3

Öğrencilerin Verdiği Cevaplar	N	%
Evet, Olumlu Olacaktır	220	92
Hayır, Olumsuz Olacaktır	3	1
Kısmen Olumlu Olacaktır	17	7
Toplam	**240**	**100**

Tablo:3'e göre ankete katılan öğrencilerin % 92'si sigortacılıkla ilgili konferans, panel, sempozyum gibi etkinliklerin okulunuzda gerçekleştirilmesi öğrenmeye olumlu yansımaları olacağını; % 1'i yansımanın olumsuz olacağını; % 7'si ise kısmen olumlu olacağını düşünüyor.
Tabloya göre, okullarda konferans, panel ve sempozyum gibi etkinliklerin düzenlenesinin öğrenmeye olumlu yansımalarının beklentisinin oldukça fazla olduğu görülmektedir. Bu tür etkinliklerde yer alacak olan akademik ve sektör temsilcileri sayesinde öğrencilerin ufku genişlemekte, ilgi artmaktadır.
Öğrencilere "Sigortacılık meslek derslerine giren öğretim görevlisinin kalite ve performansını beğeniyor musunuz?" sorusu sorulmuş ve tablo:4'deki cevaplar alınmıştır

Tablo:4

Öğrencilerin Verdiği Cevaplar	N	%
Evet, Beğeniyorum	143	60
Hayır, Beğenmiyorum	46	19
Kısmen Beğeniyorum	51	21
Toplam	**240**	**100**

Tablo:4'e göre ankete katılan öğrencilerin % 60'ı Sigortacılık meslek derslerine giren öğretim görevlisinin kalite ve performansını beğeniyor; % 19'u beğenmiyor; % 21'i ise kısmen beğeniyor.
Bu durum öğrencinin eğitmeni beğendiğini, bu durum ise öğrenciye motive edici bir güç oluşturacaktır.
Ancak % 19'luk beğenmeyen ve % 21'lik kısmen beğenen grupta gözden kaçmamalıdır. Eğitmenin bu kısımdaki öğrencileri de kapsayacak şekilde bir değişik ve yeni öğrenme yöntemleri kullanabilir.
Öğrencilere "Sigortacılık meslek derslerine seviyor musunuz" sorusu sorulmuş ve tablo:5'deki cevaplar alınmıştır.

Tablo:5

Öğrencilerin Verdiği Cevaplar	N	%
Evet, Seviyorum	155	65
Hayır, Sevmiyorum	34	14
Kısmen Sevmiyorum	51	21
Toplam	**240**	**100**

Tablo:5'e göre ankete katılan öğrencilerin % 65'i sigortacılık meslek derslerini sevdiklerini; % 14'ü sevmediklerini; % 21'i ise kısmen sevdiklerini belirtmişlerdir.
Tabloya göre, öğrencilerin % 65'lik kısmı sigortacılık meslek derslerini sevmektedir. Dersi sevmek başarıyı da devamında getiren unsurlardan birisidir. Burada gözden kaçmaması gereken bir husus ise tablo: 4'de yer alan "Sigortacılık meslek derslerine giren öğretim görevlisinin kalite ve performansını beğeniyor" musunuz sorusuna % 60 oranında beğeniyorum cevabı ile paralellik oluşturmasıdır. Burada dersi veren eğitmenin kalitesi ile öğrencinin sevmesi arasında bir bağ var gibi görünüyor.
Öğrencilere "Stajın kaldırılması öğrenmenizi nasıl etkiledi" sorusu sorulmuş ve tablo:6'daki cevaplar alınmıştır.

Tablo:6

Öğrencilerin Verdiği Cevaplar	N	%
Olumlu Etkiledi	29	12
Olumsuz Etkiledi	175	73
Kısmen Etkiledi	36	15
Toplam	**240**	**100**

Tablo:6'ya göre ankete katılan öğrencilerin % 12'si stajın kaldırılmasının öğrenmeyi olumlu etkilediğini; % 73'ü olumsuz etkilediğini; % 15'i ise kısmen etkilediğini belirtmişlerdir.
Tabloya göre, öğrencilerin % 73'lük kısmı stajın kaldırılması öğrenmelerini olumsuz etkilediğini belirtmektedirler. Staj yapılan yerlerde okulların eksik ya da yetersiz kaldığı uygulama olanağını bulabilmektedir. Böylece teorik eğitimin yanı sıra pratik eğitiminde uygulanması hem öğrenmeyi hem de bilişsel gücü ortaya çıkarmasında etkili olacaktır.

Öğrencilere "Bankacılık ve Sigortacılık Programının iki ayrı program haline getirilmesi öğrenmenizi nasıl etkileyecektir?" sorusu sorulmuş ve tablo:7'deki cevaplar alınmıştır.

Tablo:7

Öğrencilerin Verdiği Cevaplar	N	%
Olumlu Etkiledi	177	74
Olumsuz Etkiledi	43	18
Kısmen Etkiledi	20	8
Toplam	**240**	**100**

Tablo:7'ye göre ankete katılan öğrencilerin % 74'ü Bankacılık ve Sigortacılık Programının iki ayrı program haline getirilmesi öğrenmeyi olumlu etkileyeceğini; % 18'i olumsuz etkileyeceğini; % 15'i ise kısmen etkileyeceğini belirtmişlerdir.

Bu durumda Bankacılık ve Sigortacılık Programının ayrılarak iki farklı program olarak eğitim verilmesi öğrenmeyi olumlu şekilde etkileyeceği görülmektedir. Bu iki alan finans sektörü içerisinde yer alsa da iç dinamikleri bakımından aslında birbirlerinden farklıdırlar.

5. Öneriler

Sigortacılık eğitimi alan önlisans düzeyindeki öğrencilerin derslere etkin ve verimli bir biçimde odaklanabilmeleri ve başarının elde edilebilmesi için öğretmen ve öğrenci uyumunun sağlanması gerekir. Bunun yanında;

- ✓ Eğitmen dersleri işlerken öğrencilerin katılımını en üst safhaya çıkarmalıdır. Bunu yaparken görsel tekniklerinde kullanılması gereklidir.
- ✓ Derslerde uygulamalı eğitimin başarıyı artırdığını bunu yaparken de öğrenci merkezli bir yaklaşım sergilenmelidir.
- ✓ Okulun kütüphanesinde sigortacılık kitaplarının bulundurulması, imkanlar elveriyor ise bir dokümantasyon merkezinin kurulması, sektörel dergi ve gazetelere abone olunması greklidir.
- ✓ Okulların sigorta sektörü ile iletişim haline geçilmesi gereklidir. Sektörde çalışan kişiler üniveritelere gelerek deneyimlerini öğrencilere aktarabilmesi sağlanmalıdır.
- ✓ Eğitim veren akademik personelin kalitesinin ve bilgisinin artırılması için akademik ve sektörel boyutta eğitimlere tabi tutulması ve bunun teşvik edilmesi gerekir.
- ✓ Stajın öneminin belirtilerek öğrencilerin staj yapmalarının teşvik edilmesi. Bu sayede uygulamaya uzak kalmayarak teorikten pratiğe uzanan bir eğitim alınması sağlanmalıdır.
- ✓ Bankacılık ve Sigortacılık programlarının birbirlerinden ayrılarak iki bağımsız bölüm haline getirilmeleri ve müfredatlarının buna uygun olarak hazırlanmaları gereklidir.
- ✓ Ders plan ve programlarının, bütçelerinin yapılması, kaynaklarının bulunması, öğretim elemanlarının yetiştirilmesi ve gerektiğinde faydalanacak şekilde organize edilmesi, bütün bunlarla ilgili zamanlamanın yapılması gerekecektir. (Uralcan, 2011:237)
- ✓ Önlisans düzeyinde eğitim veren sigortacılık programları stratejiler belirlemelidir. bu stratejilerin başarıya ulaşabilmesi için tüm sektörün tüm kesimlerinin aktif katılımına ve desteğine ihtiyaç vardır. (SEGEM, 2011: 65)

Kaynakça

Dursun, Ş. & Peker, M. (2003). İlköğretim altıncı sınıf öğrencilerinin matematik dersinde karşılaştıkları sorunlar. Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:27 No:1, 135-142

Houston, A. (2004). Anket hazırlama klavuzu, 30 Nisan 2013.

http://www.istatistikmerkezi.com/kitap_indir,anket-hazirlama-kilavuzu,20.html

Karip, E. (1996). Etkilli Eğitim Sistemlerinin Geliştirilmesi. Eğitim Yönetimi 2.

SEGEM, Çalıştay. (2011). Türkiye'de sigortacılık ve aktüerya eğitimi çalıştayı. İstanbul: SEGEM Yayınları.

Uralcan, G.Ş. (2011). Temel Sigorta Bilgileri ve Sigorta Sektörünün yapısal analizi. İstanbul: Hiperlink Yayınları.

M.Ü. BANKACILIK VE SİGORTACILIK YÜKSEKOKULU SİGORTA VE AKTÜERYA BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİNE YÖNELİK BİR PROFİL ÇALIŞMASI

Yrd.Doç.Dr. Seher Arıkan Tezergil[63]
Marmara Üniversitesi

Doç.Dr.Ali Köse[64]
Marmara Üniversitesi

Doç.Dr.Serpil Ergün Bülbül[65]
Marmara Üniversitesi

Öz

Kişinin maddi ve manevi tüm yaşamını etkileyebilecek ve hayatı boyunca yapacağı en önemli seçimlerden birisi olan meslek seçimi, birçok faktörden etkilenmektedir. Bireyin ilgileri, istek ve hayalleri, özel yetenekleri ve zekası, cinsiyeti ve fiziki özellikleri, çalışma alışkanlıkları ve okul başarısı, ailesinin beklentisi ve kendisi hakkındaki düşünceleri, öğretmenlerinin ve akranlarının düşünceleri, meslek hakkındaki bilgi düzeyi, mesleğin toplumdaki yeri ve getirdiği gelir, mesleğe olan talep, ülkenin ekonomik durumu ve teknolojik gelişmeler gibi pek çok psikolojik ve sosyo-ekonomik faktörler meslek seçiminde önemli rol oynamaktadır. Öğrencilerin mevcut sosyoekonomik yapılarının, okudukları bölüme ait akademik ve sosyal yaşam hakkındaki görüş ve beklentilerinin belirlenmesi amacıyla yapılan öğrenci profiline ilişkin çalışmalar, hem meslek seçimi tercihlerinin incelenmesi hem de öğrenci-öğretim üyesi ve okul yönetimi arasındaki iletişimi güçlendirici özellik taşıması açısından önemlidir.

Bu çalışmada, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu, Sigortacılık ve Aktüerya bölümü öğrencilerinin demografik yapısının incelenmesi, meslek/bölüm tercihlerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve gördükleri eğitimin gelecekle ilgili hedeflerine ilişkin uyumluluğunun tespit edilebilmesi amacıyla rastgele örnekleme yoluyla seçilen öğrencilere anket uygulanmış ve elde edilen sonuçlar; sosyodemografik özellikler, sosyokültürel etkinliklere katılım ve kişisel gelişime ilişkin tutum, lisans eğitim sürecine ve bölüm/meslek tercihine ilişkin özellikler ve mesleğe ve geleceğe ilişkin düşünce ve beklentiler başlıkları altında incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler

Sigorta, Aktüerya, Öğrenci Profili, Meslek Seçimi, Bölüm Memnuniyeti

1. Giriş

Küresel rekabetin yoğun yaşanmakta olduğu günümüzde ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin yükseltilmesinde ihtiyaç duyulan n önemli faktörlerden biri iyi eğitilmiş, nitelikli insan gücüdür. Eğitim yoluyla kişilere bazı nitelikler kazandırılırken aynı zamanda bir meslek edinmeleri de sağlanmaktadır. Bu nedenle hemen hemen bütün ülkelerde, meslek edinme sürecinde eğitim, en önemli araç olarak görülmektedir. Kişilerin uzmanlaşmasına, meslek edinmelerine olanak sağlayan üniversite eğitimi bu açıdan özellikle üzerinde durulması gereken önemli bir eğitim aşamasıdır. Üniversite eğitiminin öncesiyle bütünlük arzeden dinamik bir süreç olması nedeniyle üniversiteye gelen öğrencilerin sosyodemografik alt yapıları ve üniversite eğitiminden beklentileri, üzerinde durulması gereken önemli faktörlerdir. Bu nedenle sözkonusu faktörler göz önünde bulundurularak eğitim kalitesinin arttırılabilmesi amacıyla yapılmış çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu doğrultuda yapılan "öğrenci profili çalışmaları" ile öğrencilerin mevcut sosyoekonomik yapılarının, görüş ve beklentilerinin belirlenmesi sağlanmaktadır. Bu çalışmalar ayrıca okul/bölüm öğrencilerinin daha fazla tanınmasını sağladıklarından, öğrenci-öğretim üyesi/bölüm/üniversite yönetimi arasındaki iletişimi güçlendirici bir geri

[63] Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Aktüerya Bölümü.
İletişim: sehertezergil@marmara.edu.tr Tel: +90216 414 99 89-143; Faks: +90216 347 50 86
[64] Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Sigortacılık Bölümü.
İletişim: akose@marmara.edu.tr Tel: +90216 414 99 89-143; Faks: +90216 347 50 86
[65] Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Aktüerya Bölümü.
İletişim: serpilbulbul@marmara.edu.tr Tel: +90216 414 99 89-143; Faks: +90216 347 50 86

besleme aracı işlevi görmekte ve eğitim kalitesinin arttırılmasında önemli rol oynamaktadırlar (Çevik & Yiğit, 2009: 89-90; Ilgaz & Akdöl, 2009: 156). Ayrıca mesleğin seçilme nedenlerine bağlı olarak öğrencilerin gelecekteki meslek mensupları olarak niteliklerinin, genel durum ve ileriye yönelik beklentilerinin karşılıklı ne ölçüde örtüştüğünün görülebilmesini sağlaması açısından önemlidir (Korkut-Owen & diğerleri, 2012: 135-136; Andsoy & diğerleri, 2012: 124-125; Sarıkaya & Khorshid, 2009: 393-395).

Tüm dünyada hızla gelişen ve giderek büyüme kat eden sigorta sektörü ve *sigortacılık* mesleği, ülkemizde geleceğin meslekleri arasında gösterilmekte ve kariyer fırsatları yükselen bir trendle artmaktadır. Türkiye'de sigortacılık sektöründe artan ilgiye bağlı olarak sektörün ihtiyaç duyduğu personelin tedarik edilmesinde nicelik kadar nitelik de büyük önem arz etmektedir. ABD'li kariyer planlama şirketi CareerCast tarafından 25. kez yayınlanan ve ülke genelindeki en yaygın 200 meslek dalının, ABD İş ve İşçi İstatistikleri Kurumu, kamu kuruluşları, meslek odaları ve özel anket firmaları verileriyle, şirket, gelir, görünüm, çevresel faktörler ve fiziki şartlar dikkate alınarak değerlendirildiği "yılın mesleği" araştırmasına göre ortalama 91 bin dolarlık yıllık gelirle 2013 yılının en iyi mesleği olarak açıklanmakla beraber (http://www.careercast.com/jobs-rated/2012-ranking-200-jobs-best-worst), geçmişte ülkemizde hayat branşı dışında pek ilgi görmeyen bir meslek olan *aktüerlik* de özellikle Avrupa Birliği'ne girme çalışmaları sonucu Avrupa Sigorta Direktifleri'ne uyum doğrultusunda, sektörün tam serbest rekabet koşulları altında faaliyet göstermesi yönündeki düzenlemelerle ilginin giderek artmakta olduğu bir meslek grubu olmaya başlamıştır. Aktüer sayısının azlığı, sektörün aktüerlere olan ihtiyacı ve dünyada aktüerliğin aranan meslek grupları içerisinde yer alması gibi avantajları olmasına karşın, toplum tarafından yeni tanınan bir meslek olması, görev ve sorumluluk alanları itibariyle bir dizi sınavın başarılmasını gerektirmesi Aktüerya eğitiminin ve mesleğinin zorluklarını gündeme getirmektedir (Türkiye'de Sigortacılık ve Aktüerya Eğitimi Çalıştayı Aktüerya Bilimleri Lisans Eğitimi Raporu, 16-17 Nisan 2011).

1.1. Amaç

Çalışmanın amacı; Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu (BSY), Sigortacılık ve Aktüerya bölümü öğrencilerinin demografik yapısının incelenmesi, meslek/bölüm tercihlerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi, mesleklerine bakış açılarının ve gördükleri eğitimin gelecekle ilgili hedeflerine ilişkin uyumluluğunun tespit edilebilmesidir.

1.2. Önem

Yüksek düzeyde rekabetin yaşandığı günümüz iş hayatında bir işletmenin en önemli varlıklarından birinin eğitimli iş gücü potansiyeli olduğu bilinmekte ve Türk sigortacılık sektörü üzerine yapılan tartışmalarda da yeterli donanıma sahip eğitimli personel ihtiyacı sık sık vurgulanmaktadır. Dolayısıyla sözkonusu sektörde yer alacak olan sigorta ve aktüerya bölümü öğrencilerinin sosyodemografik özellikleri, sosyokültürel etkinliklere katılımları ve kişisel gelişime ilişkin tutumları lisans eğitim sürecine ve bölüm/meslek tercihine ilişkin özellikleri, mesleğe ve geleceğe ilişkin düşünce ve beklentileri; eğitim kalitesi, olası meslek mensuplarının genel duruma ve geleceğe yönelik beklentilerinin belirlenmesi açısından önem arzetmektedir.

1.3. Sınırlılıklar

Araştırma sadece Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Aktüerya ve Sigortacılık Bölümü öğrencilerine uygulanan anket sonuçlarına dayandığından, diğer üniversitelerin aynı ya da benzeri dallarda öğrenim gören öğrencilerinin profillerini yansıtmayacak, ancak farklı bir üniversitenin aynı bölümündeki öğrencilerinin profillerine ilişkin yapılacak benzeri bir çalışmadan elde edilecek sonuçlarla karşılaştırılma olanağı sağlayacaktır. Ayrıca uygulanan 150 anketten 4 tanesi, tüm soruların cevaplanmamış olması nedeniyle analiz kapsamına alınmamış ve sonuçlar 146 anket üzerinden değerlendirilmiştir.

2. Yöntem

2.1. Model

Çalışmada sigorta ve aktüerya bölümü öğrencilerinin sosyodemografik özelliklerini, sosyokültürel etkinliklere katılımlarını ve kişisel gelişime ilişkin tutumlarını, lisans eğitim sürecine ve bölüm/meslek tercihine ilişkin özelliklerini, mesleğe ve geleceğe ilişkin düşünce ve beklentilerini belirlemeye yönelik tanımlayıcı nitelikte bir "*profil araştırması*" yapılmıştır.

2.2. Örneklem Grubu

Çalışmanın örneklem grubu, (2012-2013) akademik yılında Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu, Sigortacılık ve Aktüerya Bölümlerinde okuyan öğrencilerden rassal olarak seçilmiş 146 öğrenciden oluşmaktadır. Seçilen 146 öğrenciden 89'u (%61) örgün öğretim, 57'si (%39) ikinci öğretim öğrencisidir.

2.3. Veri Toplama Araçları

Çalışmada veri toplama aracı olarak dört açık uçlu, otuz üç kapalı uçlu toplam 37 sorudan olusan anket formu kullanılmıştır. Anket formunda yer alan sorular dört başlık altında toplanmıştır: (1) Sosyodemografik özellikler (2) Sosyokültürel etkinliklere katılım ve kişisel gelişime ilişkin tutum (3) Lisans eğitim sürecine ve bölüm/meslek tercihine ilişkin özellikler (4) Mesleğe ve geleceğe ilişkin düşünce ve beklentiler

2.4. Verilerin Çözümlenmesi

Verilerin çözümlenmesinde, frekans ve yüzdelerden, tanımlayıcı istatistiklerden ve t testi, tek yönlü varyans analizi, Ki-Kare testi gibi temel analizlerden yararlanılmıştır.

3. Bulgular

Öğrencilerin profillerinin oluşturulması amacıyla yapılan anket çalışmasından elde edilen veriler, ankette yer alan her bir başlık için ayrı ayrı tablolarla aşağıda gösterilmiştir:

3.1. Sosyodemografik Özellikler

Tablo 1. Öğrencilerin Cinsiyet, Yaş, Uyruk, Mezun Olunan Lise ve Kaldıkları Yere Göre Dağılımı

Cinsiyet	Frekans	%
Kız	86	58,9
Erkek	60	41,1
Toplam	***146***	***100,0***

Mezun Olunan Lise	Frekans	%
Genel Lise	29	19,9
Yabancı Dil Ağırlıklı L.	9	6,2
Fen Lisesi	0	0
Anadolu Lisesi	57	39,0
Özel Lise	0	0
Öğretmen Liseleri	3	2,1
Meslek Lisesi	40	27,4
Diğer (Lütfen Yazınız)	8	5,5
Toplam	***146***	***100,0***

Kalınan Yer	Frekans	%
Ailemle	57	39,0
Evde (Arkadaşlarla)	35	24,0
Evde (Tek Başıma)	4	2,7
Akraba Yanında	2	1,4
Devlet Yurdu	22	15,1
Özel Yurt	18	12,3
Diğer (Lütfen Yazınız)	8	5,5
Toplam	***146***	***100,0***

Yaş	Frekans	%
17-18	5	3,4
19-20	41	28,1
21-22	70	47,9
23-24	23	15,8
25 ve üstü	7	4,8
Toplam	***146***	***100,0***

Uyruk	Frekans	%
T.C.	143	97,9
Türki Cumhuriyetleri	1	0,7
Diğer	2	1,4
Toplam	***146***	***100,0***

Tablo 2. Öğrencilerin Aileleriyle İlgili Verilerin Dağılımı

Annenin Eğitim Durumu	Frekans	%
Okuryazar Değil	3	2,1
Okuryazar	7	4,8
İlköğretim /Ortaokul	88	60,3
Lise	36	24,7
Lisans	12	8,2
Lisansüstü	0	0
Toplam	***146***	***100,0***

Annenin Mesleği	Frekans	%
Ev hanımı	108	74,0
Memur	6	4,1
İşçi	7	4,8

Babanın Eğitim Durumu	Frekans	%
Okuryazar Değil	0	0
Okuryazar	2	1,4
İlköğretim /Ortaokul	66	44,5
Lise	49	33,6
Lisans	29	19,9
Lisansüstü	0	0
Toplam	***146***	***100,0***

Babanın Mesleği	Frekans	%
Memur	11	7,5
İşçi	18	12,3
Öğretmen	5	3,4

Öğretmen	5	3,4	Serbest Meslek	29	19,9
Serbest Meslek	7	4,8	Emekli	51	34,9
Emekli	6	4,1	Çiftçi	7	4,8
Çiftçi	0	0	Öğretim Üyesi	0	0
Öğretim Üyesi	0	0	Asker	4	2,7
Hemşire	5	3,4	Avukat-Doktor-Mühendis	2	1,4
Asker	0	0	İşsiz	1	0,7
Avukat-Doktor-Mühendis	0	0	Hayatta Değil	7	4,8
İşsiz	0	0	Diğer	11	7,5
Hayatta Değil	0	0	***Toplam***	***146***	***100,0***
Diğer	2	1,4			
Toplam	***146***	***100,0***			
Kardeş Sayısı	**Frekans**	**%**	**Ailenin Aylık Ortalama Geliri**	**Frekans**	**%**
Tek çocuk	10	6,8	1000 TL den az	17	11,6
1	67	45,9	1000-1999	54	37,0
2	28	19,2	2000-2999	33	33,6
3	16	11,0	3000-3999	17	11,6
4 ve üstü	25	17,1	4000-4999	8	5,5
Toplam	***146***	***100,0***	5000 TL ve üstü	6	4,1
			Bilinmiyor	11	7,5
			Toplam	***146***	***100,0***

3.2. Sosyokültürel Etkinliklere Katılım Ve Kişisel Gelişime İlişkin Tutum

Tablo 3. Öğrencilerin Sosyokültürel Etkinliklere Katılımları ve Kişisel Gelişimlerine İlişkin Tutumları İle İlgili Verilerin Dağılımı

Yabancı Dil Bilme Durumu ve Düzeyi	**Frekans**	**%**	**Sportif Faaliyetlerde Bulunma Durumu**	**Frekans**	**%**
Bilmiyorum	8	5,5	Düzenli olarak	38	26,0
İngilizce	138	94,5	Nadiren	87	59,6
Diğer	0	0	Hiç	21	14,4
Toplam	***146***	***100,0***	***Toplam***	***146***	***100,0***
Kitap Okuma Sıklığı	**Frekans**	**%**	**Herhangi Bir Sanatsal Etkinliğe Gitme Sıklığı**	**Frekans**	**%**
Hergün	30	20,5	Hergün	0	0
Haftada birkaç gün	45	30,8	Haftada birkaç gün	22	15,1
Nadiren	51	34,9	Nadiren	81	55,5
Hafta sonları	9	6,2	Hafta sonları	41	28,1
Hiç	11	7,5	Hiç	2	1,4
Toplam	***146***	***100,0***	***Toplam***	***146***	***100,0***
Üniversite Topluluğuna Üyelik	**Frekans**	**%**	**İnternet Kullanımı ve Amacı**	**Frekans**	**%**
Evet	48	32,9	E-Posta Kullanma	51	34,9
Hayır	98	67,1	Sosyal Ağlar	27	18,5
Toplam	***146***	***100***	Oyun Oynama	26	17,8
			Mesajlaşma/Sohbet	22	15,2
			Dizi/Film İndirme/İzleme	20	13,7
			Kullanmıyor	0	0

	Toplam	***146***	***100,0***

3.3. Lisans Eğitim Sürecine Ve Bölüm/Meslek Tercihine İlişkin Özellikler

Tablo 4. Öğrencilerin Lisans Eğitim Sürecine İlişkin Özelliklerinin Dağılımı

Bölüm	**Frekans**	**%**	**Öğrenim Şekli**	**Frekans**	**%**
Aktüerya	70	47,9	Örgün Eğitim	89	61,0
Sigorta	76	52,1	İkinci Öğretim	57	39,0
Toplam	***146***	***100,0***	***Toplam***	***146***	***100,0***
Sınıf	**Frekans**	**%**	**Tercih Sırası**	**Frekans**	**%**
1.Sınıf	18	12,3	1-3 arası	66	45,2
2. Sınıf	45	30,8	4-6 arası	45	30,8
3.Sınıf	52	35,6	7-9 arası	11	7,5
4.Sınıf	31	21,2	10 ve sonrası	24	16,4
Toplam	***146***	***100***	***Toplam***	***146***	***100,0***
Bölüm Seçiminden Duyulan Memnuniyet	**Frekans**	**%**	**Memnun Olmama Nedenleri**	**Frekans**	**%**
Memnun	93	63,7	Staj Olanakları Yetersiz	27	18,5
Memnun Değil	53	36,3	Gereksiz Dersler	9	6,2
Toplam	***146***	***100,0***	Fazla Ders Sayısı	3	2,1
			Teknolojik Yetersizlik	2	1,4
Hayal Edilen Üniversitede/Bölümde Okuma Durumu	**Frekans**	**%**	Sınıf Problemi	**9**	6,2
İstenilen Üniversite-Bölüm	55	37,7	Sınav Sistemi	2	1,4
İstenilen Üniversite-İstenmeyen Bölüm	38	26,0	Öğretim Elemanları Kaynaklı Problemler	3	2,1
İstenilmeyen Üniversite-İstenilen Bölüm	13	8,9	Diğer	9	6,2
İstenilmeyen Üniversite-Bölüm	14	9,6	***Toplam***	***64***	***43,8***
Kararsız	26	17,8			
Toplam	***146***	***100,0***			

Tablo 5. Öğrencilerin Meslek Tercihine İlişkin Verilerin Dağılımı

Mesleği Seçme Nedeni	**Frekans**	**%**	**Ailede/Yakın Çevrede Aynı Meslek Mensubu**	**Frekans**	**%**
Sevdiğim İçin	29	19,9	Var	20	13,7
Bu Okula Puanım Yettiği İçin	26	17,8	Yok	126	86,3
İş Bulma Olasılığı Yüksek	13	8,9	***Toplam***	***146***	***100,0***
Ailede Aynı Meslekten Olan Kişilerin Yönlendirmesi	1	0,7			
Öğretmen/Dershane Etkisi	5	3,4			
Arkadaş Etkisiyle	1	0,7			
Tercih Hatası	1	0,7			
Okul İstanbul'da Olduğu İçin	3	2,1			
Marmara Üniversitesi'nin Bir Bölümü Olduğu İçin	4	2,7			

Yüksek Gelir Getiren Bir Meslek Olduğu İçin	2	1,4
Eğitimi Basit ve Kolay Olduğu İçin	0	0
Diğer	1	0,7
Toplam	***86***	***58,9***

3.4. Mesleğe Ve Geleceğe İlişkin Düşünce Ve Beklentiler

Tablo 6. Öğrencilerin Mesleğe ve Geleceğe İlişkin Düşünce ve Beklentileri ile İlgili Verilerin Dağılımı

Mesleğin Toplumdaki İmajı	**Frekans**	**%**	**Mesleğin Geliri**	**Frekans**	**%**
Olumlu	45	30,8	Yeterli	47	32,2
Kısmen Olumlu	83	56,8	Kısmen Yeterli	93	63,7
Olumsuz	18	12,3	Yetersiz	6	4,1
Toplam	***146***	***100,0***	***Toplam***	***146***	***100,0***
Mesleğe İlişkin Düşünce (Şimdi)	**Frekans**	**%**	**Gelecekte Mesleğin Gelişimine İlişkin Düşünce**	**Frekans**	**%**
Olumlu	89	61,0	Olumlu	108	74,0
Olumsuz	6	4,1	Olumsuz	3	2,1
Kararsız	51	34,9	Kararsız	35	24,0
Toplam	***146***	***100,0***	***Toplam***	***146***	***100,0***
İlerde Mesleği Yürütme Durumu	**Frekans**	**%**	**Okula İlk Başlanılan Günden Bu Yana Mesleğe İlişkin Düşünce**	**Frekans**	**%**
Evet	91	62,3	Değişti	99	67,8
Hayır	3	3,4	Değişmedi	36	24,7
Kararsız	50	34,2	Kararsızım	11	7,5
Toplam	***146***	***100,0***	***Toplam***	***146***	***100,0***
Meslekten Memnuniyet	**Frekans**	**%**	**Mesleğe İlişkin Düşüncelerdeki Değişiklik**	**Frekans**	**%**
Çok	30	20,5	Çok Olumlu	10	6,8
Orta	105	71,9	Olumlu	98	67,1
Az	11	7,5	Olumsuz	30	20,5
Hiç	0	0	Çok Olumsuz	1	0,7
Toplam	***146***	***100,0***	Diğer	7	4,8
			Toplam	***146***	***100,0***
Mezun Olduktan Sonra Çalışmak İstenilen Alan	**Frekans**	**%**	**İş Bulma Konusunda Kaygı**	**Frekans**	**%**
Sigorta Sektörü	71	58,7	Evet	92	63,0
Aktüerya Alanı	21	17,4	Hayır	54	37,0
Bankacılık Sektörü	3	2,5	***Toplam***	***146***	***100***
Kamu	7	5,8			
Akademisyen	2	1,6			
Eksper	4	3,3			
Finans Sektörü	13	10,7			
Toplam	***121***	***100,0***			

4. Tartışma ve Öneriler

M.Ü. Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Aktüerya ve Sigortacılık Bölümü öğrencilerinin sosyodemografik özellikleri, bölümleri hakkındaki düsünceleri, egitim ve kisisel gelisim konularındaki tutumları ve mesleklerine bakıs açıları ile ilgili toplanan veriler analiz edilerek aşağıda sıralanan sonuçlara ulaşılmıştır:

- Araştırma kapsamındaki öğrencilerin %58.9'u kız, %41.1'i erkek; çoğunluğu (%47.9) 21-22 yaşları arasında, %97.9'u T.C. vatandaşı, %52.1'i Sigortacılık Bölümü, %47.9'u Aktüerya Bölümü öğrencisi, %35.6'sı 3. Sınıf, %30.8'i 2. Sınıf, %21.2'si 4. Sınıf, %12.3'ü 1. Sınıf öğrencisi olup, %61'i birinci öğretim ve %39'u ikinci öğretim öğrencisidir.
- Çoğunluğu (%39) Anadolu Lisesi mezunu olup, %27.4'ü meslek lisesi, %19.9'u ise genel lise mezunudur.
- Öğrencilerin %39'u ailesiyle, %27.4'ü özel veya devlet yurdunda, %24'ü evde arkadaşlarıyla kalmaktadır.
- Öğrencilerin hem anne ve hem de babalarının çoğunluğunun ilköğretim/ortaokul mezunu olduğu, bunu lise ve lisans mezunlarının izlediği görülmektedir. Babalar arasında okuryazar olmayan yokken, annelerin %2.1'i okuryazar değildir. Annelerin büyük çoğunluğu (%74) ev hanımı iken, babaların çoğunluğu (%34.9) emekli, %19.9'u serbest meslek sahibi ve %12.3'ü işçidir.
- Kardeş sayısı 1 ve 2 olan öğrenciler çoğunluğu (%65.1) oluşturmaktadır.
- Aylık ortalama geliri (1000-1999 TL'den az) olan aileler %37, (2000-2999 TL'den az) olan aileler ise %33.6 ile çoğunluğu oluşturmaktadır.
- Öğrenciler arasında yabancı dil bilmeyenler olmayıp çoğunluk İngilizce bilmektedir.
- Herhangi bir sanatsal etkinliğe nadiren giden öğrenciler çoğunluktadır. (%55.5)
- Hergün ya da haftada birkaç gün kitap okuma alışkanlığına sahip olan öğrencilerin oranı %51.3'tür.
- Öğrencilerin %59.6'sı nadiren sportif faaliyetlerde bulunduğunu ifade etmiştir.
- Herhangi bir üniversite topluluğuna üye olan öğrencilerin oranı sadece %32.9'dur.
- İnternet kullanmayan öğrenci olmayıp en fazla e-posta ve sosyal ağlar dolayısıyla kullanıldığı görülmektedir.
- Öğrenciler arasında bölümü ilk üç tercihi arasında kazanan öğrenciler çoğunluktadır. (%45.2)
- Öğrencilerin %63.7'si bölüm seçimlerinden memnun olduğunu belirtmiştir. Memnun olmayan %36.3'lük grup ise memnuniyetsizliklerinin en çok staj olanaklarının yetersizliğinden kaynaklandığını ifade etmiştir. Seçtikleri meslekten çok ya da orta memnun olan öğrencilerin oranı ise %92.4 gibi büyük bir orandadır. Mesleğinden memnun olmadığını ifade eden öğrenci olmamıştır.
- Öğrencilerin %37.7'si hayal ettikleri üniversitede ve istedikleri bölümde okuduklarını, %26'sı ise hayal edilen üniversitede ancak istemedikleri bir bölümde okuduklarını belirtmiştir. Kararsız olan öğrenciler ise %17.8 gibi dikkate değer bir orandadır.
- Meslek tercihlerinde en fazla etkiye sahip değişkenler ise sırasıyla; mesleğin sevilmesi, puanın öğrenim görülen okula yetmesi, iş bulma olasılığının yüksek olması, öğretmen/dershane etkisi olarak görülmektedir.
- Öğrencilerin sadece %13.7'sinin ailesinde ya da yakın çevresinde aynı meslek grubuna mensup kişiler bulunmaktadır.
- Mesleğin toplumdaki imajını kısmen olumlu ve gelirini kısmen yeterli bulanlar çoğunluktadır.
- Öğrencilerin %89'unun mesleğe ilişkin düşünceleri olumludur. Kararsız olanların yüksekliği (%51) dikkat çekmektedir. Mesleğin gelecekteki gelişimine ilişkin düşünceleri ise olumlu yönde artış (%74) gösterirken kararsız olanların oranı (%24) azalmaktadır.
- İleride mesleği yürütmek isteyenlerin oranı %62.3 iken, kararsız olanlar %34.2 ile dikkat çekicidir. İş bulma konusundaki kaygı düzeyi ise yüksektir (%63).
- Okula ilk başlanılan günden bu yana mesleğe ilişkin düşünceleri değişenlerin oranı %67.8'dir. Düşüncelerdeki değişikliklerin %73.9'u olumlu ve çok olumlu yönde iken, olumsuz ve çok olumsuz düşünenlerin oranı %21.3'tür.
- Öğrencilerin çoğunluğu (%58.7) sigorta sektöründe, %17.4'ü aktüerya alanında çalışmak istediklerini belirtirken, finans ve bankacılık sektöründe çalışmak isteyenlerin oranı %13.3'tür. Geriye kalan %10.7'lik kısım ise kamu sektöründe çalışmak isteyenlerle, eksper ve akademisyen olmak isteyenlerden oluşmaktadır.

Öğrencilerin çoğunluğunun seçtikleri bölümden ve meslekten memnun oldukları anlaşılmakla beraber, özellikle açık uçlu sorulara verdikleri yanıtlardan gelecekte iş bulma kaygısı taşıdıkları, uygulamalı derslerin, staj olanaklarının arttırılmasını, teknolojik alt yapının daha güçlendirilmesini istedikleri görülmektedir. Aktüerya bölümü öğrencilerinin sık dile getirdikleri kaygılardan biri de aktüerlik sınavına ilişkindir. Ayrıca aktüerya tanıtımının daha iyi yapılması, özellikle aktüerler tarafından seminerler verilmesi ve okulun sektörle daha yakın ilişki içinde olması talep edilmektedir.

Kaynakça

Andsoy, I.I., Güngör, T., Bayburtluoğlu, T. (2012), "Karabük Üniversitesi Sağlık Yüksekokulu Öğrencilerinin Hemşireliği Tercih Etme Nedenleri Ve Mesleğin Geleceği İle İlgili Görüşleri", Balıkesir Sağlık Bilimleri Dergisi, Cilt:1, Sayı: 1, 124-130.

Brienza, V. (2013). "Jobs Rated 2012: Ranking 200 Jobs From Best to Worst",

http://www.careercast.com/jobs-rated/2012-ranking-200-jobs-best-worst (Nisan 2013)

Çevik, O., Yiğit, S. (2009), "Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Profillerinin Belirlenmesi- Amasya Üniversitesi Örneği-", C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 33, No:1, 89-106.

Ilgaz, Y., Akdöl, B. (2009), "İ.Ü. İktisat Fakültesi İşletme Bölümü Öğrencilerine Yönelik Bir Profil

Çalışması",İktisat Fakültesi Mecmuası, Cilt: 59, Sayı: 2, 155-183.

Orkut-Owen, K., Kepir, D.D., Özdemir, S., Ulaş, Ö., Yılmaz, O. (2012), "Üniversite Öğrencilerinin Bölüm

Seçme Nedenleri", Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, Cilt: 8, Sayı: 3, 135-151.

Sarıkaya, T., Khorshid, L. (2009), "Üniversite Öğrencilerinin Meslek Seçimini Etkileyen Etmenlerin

İncelenmesi: Üniversite Öğrencilerinin Meslek Seçimi", Türk Eğitim Bilimleri Dergisi, Cilt: 7, Sayı:2, 393-423

Türkiye'de Sigortacılık Ve Aktüerya Eğitimi Çalıştayı Aktüerya Bilimleri Lisans Eğitimi Raporu 16-17 Nisan

2011. http://www.segem.org.tr/calistay/raporlar/rapor5.pdf (Nisan 2013)

OTURUM 11

EKONOMİ & FİNANS

- Genetik Algoritma Kullanılarak Portföy Optimizasyonu

  Çağdaş Hakan Aladag, Arş. Gör. Derya Turfan, Özgür Yeniay

- İletişim ve Bilgi Yönetiminin Finans Sektörüne Yansımaları: Bankalar ile Sigorta Kurumlarının Karşılaştırılması

  Öğr.Gör. Tuna Uslu

- Sigorta Sektörünün Türk Dış Ticaretine Etkisi: Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi

  Yrd.Doç.Dr. Taner Akçacı

- Bankacılıkta Bir Teminat Unsuru Olarak Sigorta Uygulamaları

  Kezban Öztürk

GENETİK ALGORİTMA KULLANILARAK PORTFÖY OPTİMİZASYONU

Doç.Dr. Çağdaş Hakan ALADAG[66],

Arş.Gör. Derya TURFAN[67]

Doç.Dr. Özgür YENIAY [68]

Hacettepe Üniversitesi

Öz

Günümüzde yatırım portföylerinin oluşturulması ve portföydeki varlıkların belirlenmesi en önemli yatırım kararları olarak kabul edilmektedir. Portföy yönetiminde amaç, yatırımcının getiri beklentileri ve riske karşı tutumu doğrultusunda, portföye dahil edilecek varlıklara ve bu varlıkların oranlarına karar vermek ve gelişen koşullarla birlikte portföyü güncellemektir. Son yıllarda, portföy seçimi gibi kombinatoryal optimizasyon problemlerinin çözümünde, sezgisel bir yöntem olan genetik algoritmaların etkili sonuçlar verdiği literatürde yapılan çalışmalarla görülmüştür. Bu çalışmada, portföy optimizasyonu probleminin etkin bir şekilde çözümü için Turfan ve arkadaşlarının (2012) geliştirdiği genetik algoritma yaklaşımı kullanılmıştır. Bahsedilen yöntem Türkiye'de bulunan 7 sigorta şirketinin hisse senedi verilerine uygulanmıştır. Yapılan uygulama sonucunda, uygun bir portföy oluşturmak için yatırımcıya, elde edilen farklı risk, getiri ve hisse senetlerinin ağırlık değerlerini içeren yatırım alternatifleri sunulmuş ve yorumlanmıştır.

Anahtar kelimeler

Portföy analizi, Sigorta şirketleri, Genetik algoritma, Risk, Getiri.

1. Giriş

Literatürde hisse senetleri üzerine yapılan birçok modelleme çalışması mevcuttur (Egrioglu vd., 2012). Çeşitli hisse senetleri arasından, hangilerine yatırım yapılacağının belirlenmesi aynı zamanda bir optimizasyon problemidir. Yatırım yapılacak hisse senetlerine göre, ele edilecek toplam kazancın maksimum yapılması ya da karşılaşılan riskin minimum yapılması amaçlanabilir. Bahsedilen yatırım portföyünün belirlenmesi problemi optimizasyon literatüründe iyi bilinen sırt çantası problemlerine bir örnektir. Sırt çantası problemi, bir sırt çantası içindeki objelerden en iyi şekilde faydalanmayı sağlayan, başka bir deyişle çantanın kapasitesini aşmadan içindeki objelerden maksimum faydayı sağlamayı amaçlayan bir optimizasyon problemi türüdür. Karar vericiler tarafından, çeşitli alanlarda farklı sırt çantası problemleri çözülmeye çalışılmaktadır. Bu tür problemlerin literatürde en yaygın olarak uygulama alanı bulanlarından biri de portföy optimizasyonudur.

Modern portföy teorisinin babası olarak bilinen Harry Markowitz, 1952 yılında yayınladığı "Portföy Seçimi" başlıklı makalesinde, portföyde yer alan menkul kıymetlerin, belirli risk seviyelerinde mümkün olan maksimum getiri oranının nasıl sağlanabileceğini araştırmıştır.

Ortalama-Varyans Modeli, Harry Markowitz (1952) tarafından, yatırım kararlarının alınmasında bir yöntem olarak geliştirilmiştir. Markowitz Modeli'nde portföy seçim kriteri olarak ortalama ve varyans kavramları kullanılmaktadır. Bu modelde amaç, optimizasyonu sağlanmış olan portföy oluşturulurken, portföy riskini minimize etmektir. Ancak Markowitz Modeli'ne göre yatırımcı, hedeflemiş olduğu getiri düzeyine ulaşabilmek için elinde bulundurduğu tüm yatırım tutarını, finansal varlıklara dağıtmak zorundadır.

Markowitz Modeli'ni kullanan yatırımcılar fayda fonksiyonunun maksimum olmasını amaç edinmiştir. Ortalama getiri ve standart sapma değerleri ise yatırım seçeneğine karar verilmesinde kullanılan unsurları temsil etmektedir.

Markowitz (1952) yatırımcının beklenen risk ve getiri düzeyleri ile ilgili araştırmasında, aynı risk derecesinde farklı getirilere sahip olan portföy seçenekleri ile karşı karşıya olan yatırımcının, yüksek getiriye sahip olan

[66] Hacettepe Üniversitesi, Fen Fakültesi, İstatistik Bölümü. İletişim: aladag@hacettepe.edu.tr
[67] Hacettepe Üniversitesi, Fen Fakültesi, İstatistik Bölümü. İletişim: deryaturfan@hacettepe.edu.tr
[68] Hacettepe Üniversitesi, Fen Fakültesi, İstatistik Bölümü. İletişim: yeniay@hacettepe.edu.tr
[1,2,3]Tel: +90312 297 79 00; Faks:+9 0312 297 79 13

portföyü, düşük getirisi olan portföye tercih ettiğini ortaya koymuştur. Yine aynı getiri düzeyinde farklı risklere sahip olan iki portföy ile karşı karşıya kalan yatırımcı, düşük riskli olan portföy seçeneğini tercih etmektedir.

Akay-Çetinyokuş-Dağdeviren (2002) yatırımcılar için risk-getiri arasındaki ilişkinin yönünü araştırmıştır. Araştırma sonuçlarına göre yatırımcının elde etmeyi hedeflediği getiri düzeyine bağlı olarak, katlanacağı risk düzeyinin de artıp azalacağını belirlemişlerdir.

Özdemir-Turan(2003) da yatırımcının, yüksek getiri elde etmesi için, yüksek riske katlanması gerektiğini ispatlamıştır. Dolayısıyla portföyün riski ve getirisinin aynı yönlü olan değişkenler olduğunu belirlemiştir.

Portföy seçimi için sezgisel optimizasyon teknikleri (Mansini vd.,1999), (Chang vd., 2000) ve (Speranza, 1996) tarafından kullanılmıştır

Bu çalışmada, verileri Borsa İstanbul (BIST) 'dan elde edilen 7 sigorta şirketi ele alınmış ve önerilen genetik algoritma ile bunların optimal portföydeki ağırlıkları elde edilmiştir. Çalışmanın izleyen ikinci bölümünde Markowitz'in ortalama-varyans modelinin formülasyonu, portföy optimizasyonunda genetik algoritmanın kullanımı, geliştirilen genetik algoritma yaklaşımı tanıtılmış ve üçüncü bölümde uygulama ve bulgular anlatılmıştır. Son olarak, dördüncü bölümde sonuçlar yorumlanmıştır.

1. Yöntem

1.1. Portföy optimizasyonu problemi

Portföy optimizasyonu problemi literatürde iyi bilinen bir problemdir. Yatırım araçları ile ilgili kararlar almak için çeşitli metotlar kullanılır (Eğrioğlu vd., 2012). Bu problem için çeşitli formülasyonlar mevcuttur. Portföy seçimi problemi için Standart Markowitz Ortalama-Varyans modelinin formülasyonu şu şekildedir:

N: yatırım aracı sayısı

μ_i : i. yatırım aracının beklenen getirisi (i=1,…,N)

σ_{ij} : ive j yatırım araçları arasındaki kovaryans (i=1,…,N; j=1,…,N)

R^* : portföyün beklenen getirisi

w_i : i. yatırım aracının portföydeki ağırlığı ($0 \leq w_i \leq 1$), (i=1,…,N)

Amaç Fonksiyonu:

$$\text{Min} \sum_{i=1}^{N} \sum_{j=1}^{N} w_i w_j \sigma_{ij} \quad (1)$$

Kısıtlar:

$$\sum_{i=1}^{N} w_i \mu_i = R^* \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^{N} w_i = 1 \quad (3)$$

$$0 \leq w_i \leq 1, \quad i=1,\ldots, N \quad (4)$$

Eşitlik (1)'de minimize edilmek istenen amaç fonksiyonu yani portföyün toplam varyansı (riski), eşitlik (2)'de portföydeki her bir yatırım aracının getirisi ile ağırlığı çarpılarak elde edilen portföyün getirisi verilmiştir. Portföy içindeki yatırım araçlarının ağırlıkları toplamının 1 olması gerektiği de eşitlik (3) ile ifade edilmiştir.

(1)-(4) ile verilen formülasyon basit bir karesel programlama problemidir. Ancak hesaplamada aşamasındaki etkili algoritmaların çözümünde, başka bir deyişle uygulamaya gelindiğinde belli veri setleri için optimal çözümü hesaplamada zorluklar çıkabilir (Chang vd., 2000).

Yatırım araçlarının bir kombinasyonu, yani bir portföy, belli bir risk değeri için mümkün olan en iyi getiri değerine sahipse "etkin" olarak adlandırılır (Elton vd., 2011).

1.2. Genetik algoritma

Genetik algoritma, zeki olasılıksal bir arama algoritması olarak tanımlanabilir. İlk olarak Holland tarafından geliştirilmiştir (Holland, 1975).

Genetik algoritmalarda, belli sayıda kromozom içeren bir başlangıç popülasyonu rasgele olarak seçilir (portföy optimizasyonunda her kromozom yatırım araçlarının ağırlıklarını temsil eder) ve her kromozomun uygunluğunu (iyi bir çözümü temsil edip etmediğini) değerlendirmek amacıyla bir uygunluk fonksiyonu oluşturulur. Çaprazlama, mutasyon ve seçim operatörleri kullanılarak, mevcut popülasyon yalnızca iyi uygunluk değerine sahip kromozomlardan oluşacak bir popülasyon olma yönünde değişecektir (Stancu vd., 2010).

Genetik algoritmanın başlıca adımları şu şekildedir: (Chang vd., 2009)

Adım 1: Rasgele olarak bir başlangıç popülasyonu üretilir.

Adım 2: Popülasyondaki bireylerin uygunluğu değerlendirilir.

Adım 3: En iyi çözümü elde etmek amacıyla, mutasyon, çaprazlama ve seçim operatörleri kullanılarak bir sonraki jenerasyona en iyi bireylerin taşınması sağlanır.

Adım 4: Mevcut popülasyon ile yeni oluşturulan popülasyon yer değiştirilir.

Adım 5: Eğer durdurma kriteri sağlanıyorsa işleme son verilir, aksi taktirde Adım 2'ye geri dönülür.

1.3. Önerilen genetik algoritma yaklaşımı

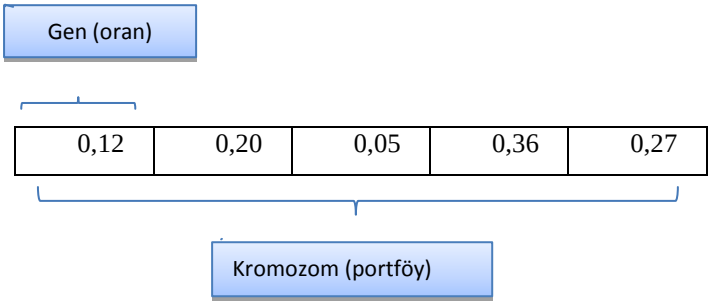
Bu bölümde geliştirilen yeni bir genetik algoritma yaklaşımı tanıtılmıştır. Önerilen genetik algoritmanın elementleri ve parametreleri açıklanacaktır.

Çözüm

Çözümler kromozomlarla ifade edilmiştir. Bir kromozom içinde yer alan genlerin sayısı yatırım araçlarının sayısına eşittir. Her bir gen, i. yatırım aracının portföy içinde ifade ettiği oranı (ağırlığı) ($0 \leq w_i \leq 1$) gösterir (i=1,…,N).

Çözüme bir örnek Şekil 1 ile ifade edilmiştir.

Şekil 1. Bir çözüm örneği



Çözüm kümesi

Eşitlik (2)-(4) ile gösterilen kısıtları sağlayan çözümler, portföy optimizasyon problemi için çözüm kümesini oluşturur.

Başlangıç popülasyonu

Başlangıç popülasyonu oluşturmak için, MATLAB programında yazılan bir kodla çalışılmıştır. Bu başlangıç çözümü portföyün beklenen getirisine bağlı olarak üretilmiştir. Başlangıç popülasyonunun içerdiği tüm çözümler ilgili problemin kısıtlarını sağlamak zorundadır.

Uygunluk fonksiyonu

Eşitlik (1) ile gösterilen portföy optimizasyonu probleminin amaç fonksiyonu, uygunluk fonksiyonu olarak kullanılmıştır.

Komşuluk yapısı

Yeni bir popülasyon üretmek için, önerilen algoritmada çaprazlama operatörü kullanılmıştır. Rasgele olarak bir nokta belirlenmiş ve iki ebeveyn için bu noktadan sonraki genler birbirleriyle yer değiştirilmiştir.

Mutasyon

Önerilen algoritmada çeşitlendirme etkisi yaratmak için mutasyon operatöründen yararlanılmıştır. Mutasyon yaratmak için tersinme yöntemi kullanılmıştır.

Geliştirilen algoritmanın parametreleri popülasyon büyüklüğü, çaprazlama oranı, mutasyon oranı ve iterasyon sınırıdır.

Sonuç olarak, bu çalışmanın amacı önerilen genetik algoritma kullanılarak riski minimize etmektir.

2. Uygulama

Borsa İstanbul (BIST)' dan aktif olan 7 sigorta şirketi seçilmiştir. Böylece, genetik algoritmada ifade edilen kromozomlar 7 genden meydana gelmiştir. Uygulamada kullanılan sigorta şirketleri şu şekildedir:

"Aksigorta" (AKGRT), "Anadolu Hayat Emeklilik" (ANHYT), "Anadolu Anonim Türk Sigorta" (ANSGR), "Aviva Sigorta" (AVİVA), "Güneş Sigorta" (GUSGR), "Ray Sigorta" (RAYSG), "Yapı Kredi Sigorta" (YKSGR).

Her sigorta şirketi için seriler 1 Ocak 2012 ve 31 Mart 2013 tarihleri arasındaki haftalık verileri içermektedir. Her haftanın kapanış fiyatı olacak şekilde toplamda 65 gözlem vardır.

Uygulamada kullanılan önerilen algoritmanın parametreleri Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Önerilen genetik algoritmanın parametreleri

Parametre	***Değeri***
Popülasyon büyüklüğü	20
Çaprazlama oranı	1
Mutasyon oranı	1
İterasyon sınırı	100

Uygulama sonucunda, elde edilen alternatif çözümler Tablo 2' de sunulmuştur. Bu tabloda, son iki kolon beklenen getiri ve risk değerlerine karşılık gelmektedir. Geliştirilen algoritma kullanılarak alternatif çözümler elde edilmiştir. Karar verici kendisinin kişisel değerlendirme kriterine bağlı olarak kendisi için en iyi çözümü belirleyebilir.

Tablo 2. Elde edilen alternatif çözümler

AKGRT	ANHYT	ANSGR	AVİVA	GUSGR	RAYSG	YKSGR	Beklenen Getiri	Risk
0.2015	0.0103	0.2361	0.0807	0.1495	0.3198	0.0020	5	0.0125
0.2045	0.0072	0.2058	0.0854	0.1264	0.3695	0.0012	6	0.0115
0.1823	0.0002	0.1855	0.0462	0.0940	0.4918	0.0001	7	0.0092
0.1865	0.0043	0.2802	0.0375	0.0180	0.4702	0.0032	8	0.0100
0.1152	0.0012	0.3227	0.0164	0.0154	0.5280	0.0012	9	0.0086
0.0934	0.0056	0.3371	0.0239	0.0248	0.5142	0.0009	10	0.0089
0.1491	0.0012	0.1880	0.0149	0.0255	0.6208	0.0004	11	0.0089
0.0756	0.0058	0.2619	0.0072	0.0547	0.5946	0.0001	12	0.0089
0.1599	0.0002	0.2381	0.0170	0.0037	0.5810	0.0002	13	0.0086

3. Sonuç

Yaygın olarak kullanılan optimizasyon problemlerinden biri olan sırt çantası problemlerinin bir türü de portföy optimizasyonudur. Farklı alanlarda çalışan pek çok araştırmacı bu problemin çözümüyle ilgilenir. Farklı yatırım fırsatlarına sahip bir karar verici birçok alternatif düşünecek ve yüksek risk almaktan kaçınmak isteyecektir. Bu çalışmada, farklı yatırım seçenekleri arasından bir seçim yapma sürecinde olan karar vericiye destek sağlamak için, genetik algoritmaya dayalı alternatif bir çözüm yaklaşımı önerilmiştir. Önerilen bu genetik algoritma

yaklaşımı tanıtılmış ve bir gerçek yaşam problemine uygulanmıştır. Yapılan uygulama sonucunda, farklı risk seviyeleri ve farklı getiri değerleri için 9 farklı çözüm elde edilmiş ve sunulmuştur.

Kaynakça

Chang, T.J. (2000). Heuristics for cardinality constrained portfolio optimisation. *Computers & Operations Research*, 27, 1271-1302.

Chang, T.J., Yang, S.C. and Chang, K.J. (2009). Portfolio optimization problems in different risk measures using genetic algorithm. *Expert Systems with Applications*, 36, 10529-10537.

Egrioglu, E., Aladag, C.H. and Yolcu, U. (2012). Comparison of Feed Forward and Elman Neural Networks Forecasting Ability: Case Study for IMKB. *Advances in Time Series Forecasting* (Editors: C.H. Aladag and E. Egrioglu). Bentham Science Publishers Ltd.

Elton, J.E. and Gruber, J.M. (2011). *Investments and portfolio performance.* World Scientific.

Gilli, M. and Këllezi, E. (2000). *Heuristic approaches for portfolio optimization*. In: Sixth International Conference on Computing in Economics and Finance of the Society for Computational Economics, Barcelona, July 6-8 2000.

J.,H., Holland (1975). *Adaptation in natural and artificial systems: An introductory analysis with applications to biology,control and artficial intelligence*. Michigan: University of Michigan Press.

Markowitz, H.(1959). *Portfolio selection: efficient diversification of ınvestments*. New York: Wiley.

Markowitz, H.(1987). *Analysis in portfolio choice and capital markets*. Oxford: Basil Blackwell.

Stancu, S. and Predescu, M.O. (2010). *Genetic algorithm for the portfolio selection problem on the Romanian capital market*. Proceedings of International Conference on Engineering an Meta-Engineering, Orlando, USA, 57-60.

Zhang, B. and Hua, Z.S. (2012). Simple solution methods for separable mixed linear and quadratic knapsack problem. *Applied Mathematical Modelling*, 36, 3239-3250.

İLETİŞİM VE BİLGİ YÖNETİMİNİN FİNANS SEKTÖRÜNE YANSIMALARI: BANKALAR İLE SİGORTA KURUMLARININ KARŞILAŞTIRILMASI

Öğr. Gör. Tuna USLU[69]
Gedik Üniversitesi

Öz

Bu araştırmada, İstanbul'da bulunan banka ve sigorta şirketi çalışanlarının kurumlarındaki bilgi paylaşımı ve iletişim düzeyleri ile etkileri incelenmektedir. Örgütlerdeki iletişim kurma biçiminin kültürden kültüre ve sektörden sektöre farklılaşması muhtemeldir, bu farklılaşma ayrıca iş görenlerin kurumlarına bağlılıkları üzerinde etki edebilir. Bu nedenle finans alanına girse de farklı alt sektörlerde farklı iş yapma biçimleri ve davranışları gelişecektir. Bu araştırmada aynı zamanda en çok tercih edilen sigorta ürün ve hizmetleri de tespit edilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler

Bilgi Yönetimi, Örgütsel İletişim, Örgüte Duygusal Bağlılık

1. Giriş

Finans alanında etkin bir bilgi iletişim sistemine sahip olmak, özellikle bugünün hızla değişmekte olan iş ortamında faaliyet gösteren örgütler için hayati bir önem taşımaktadır. İletişim, örgütün her alandaki faaliyetini belirleyen en temel süreç (Locker 2001), aynı zamanda örgütü bir arada tutan bir "sosyal tutkal"dır (Roberts, 1984). Bankalarda ve sigorta şirketlerinde de örgütsel iletişimin ana amacı, bilgilendirmek, çalışanların davranışını hedefler doğrultusunda yönlendirmek, çaba ve faaliyetlerini koordine etmek olduğu kadar bireyler arasındaki sosyal ilişkileri de düzenlemektir. Bu anlamda örgütsel iletişimin çalışanlar arasındaki ilişkileri geliştirmek, karşılıklı onama ve güven oluşturarak olumlu çalışan davranışları ortaya çıkarmak gibi işlevlerinden de söz etmek mümkündür.

Bankalarda ve sigorta şirketlerinde bilgi, örgüt şemasında tanımlandığı şekilde yukarıdan aşağıya, aşağıdan yukarıya ve yanal iletişim kanallarını takip ederek yayılabilir. Greenbaum (1974), resmi kanallarda dolaşan bilginin düzenleyici (örneğin; programlar, kurallar), yenilikçi (örneğin; esneklik ve değişim), bilgi verici-öğretici (örneğin; verimlilik) ve bütünleştirici (örneğin; çalışan moralinin yüksek tutulması ve bir kimlik duygusunun geliştirilmesi) fonksiyonlarından söz etmiştir. Çalışanlar yukarıdan aşağıya resmi iletişim kanallarıyla örgütün stratejisi, misyon ve vizyonu, iş talimatları, kural ve uygulamalar ve performanslarıyla ilgili bilgi alırken, aşağıdan yukarıya doğru işle ilgili sorunlarını, şikayet ve önerilerini, finans, muhasebe ve performans raporlarını iletmektedirler. Akıllı ve başarılı örgütler her yönde kesintisiz bilgi akışını sağlayan örgütlerdir. Örgüt çalışanlarının sözü edilen alanlarda doğru, yeterli miktarda ve zamanında bilgilendirilmeleri belirsizliği ortadan kaldırarak çalışan performansını ve memnuniyetini arttırmaktadır (Schuler, 1979).

Yönetim ve organizasyon literatüründeki örgütsel iletişim kavramı bilgilendirme, yönlendirme, işbirliği yaratma işleviyle örgüt yapısının oluşumunda temel yapılardan biridir. Dikey iletişimin yapısına bakıldığında aktarılan bilgilerin, dokümanların, şirket politikalarının temsil ettiği, bu biçimin de şirketin yapısının oluşmasında önemli işlevi bulunur. Dikey iletişim faktörünün altında şirket çerçevesinde yapılan resmi iletişimin yöntemlerini kapsadığı dikkat çekmektedir. Sektörlerin yapısı ve kültürel özellikler düşünüldüğünde kurumlarımızda bilgi akışının daha çok yukarıdan aşağıya doğru olacağı düşünülmektedir.

1.1. Problem

Finans alanında yapılan işler, sektörün dışından bakıldığında birbirine benzer görünse de alt alanlar açısından farklı yapı ve ilişkileri içinde barındırmaktadır. Her alt sektörün aynı düzeyde bilgi paylaşımında bulunması ve bilişim araçlarını kullanması da söz konusu olmadığı için bankacılık, sigortacılık, finansal aracılık, menkul kıymetler ve sermaye piyasaları gibi farklı alt alanlarda farklı kurumsal ve kültürel yapılar sergilenmektedir. Ancak bu formel ve informel ayrışma üzerinde kaynaklarda bilgi bulunmamaktadır, bu nedenle finans sektörü tek vücut gibi değerlendirilebilmektedir.

[69] Gedik Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Bankacılık ve Sigortacılık Programı. İletişim: tunauslu@gmail.com
Tel: +90216 452 45 85-89; Faks: +90216 452 87 17

1.2. Amaç

Araştırmamızın ana amacı, bankalar ile sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerde çalışanların dikey yönde ne derece bilgilendirildiklerini ve örgüt çalışanları arasındaki bilgi paylaşımı düzeyini saptamaktır. Ancak kültürel özelliklerimiz ve sektördeki bilgi birikimi düşünüldüğünde örgütlerimizde bilgi akışının daha çok yukarıdan aşağıya doğru olacağını düşünmekteyiz. Aynı zamanda Türkiye'de sigortacılık sektörü, ürün ve hizmetleriyle ilgili bu çalışmayla birlikte bilgi toplanması hedeflenmektedir.

1.3. Önem

Çalışma finans sektörü olarak adlandırılan alanın homojen bir dağılım sergileyip sergilemediğini, aynı zamanda çalışanlar açısından kendi altındaki alt alanların ayrı birer sektör ve meslek olarak ele alınıp alınmayacağını da sorgulamaktadır. Bunun yanında Türkiye'de en sık kullanılan sigorta ürün ve hizmetlerini de sıralamaktadır.

1.4. Sınırlıklar

Çalışma sadece İstanbul çevresinde yürütüldüğü, ayrıca banka şubesi, genel müdürlüğü, sigorta veya reasürans şirketi, acente gibi işyeri ayrımı yapılmadığı için, genel bir çerçeve çizmeye uğraşmakta ve sadece alt sektörler arasında fark olup olmadığını sorgulamaktadır.

1.5. Sayıltılar

Çalışmanın amacına yönelik olarak sorular ve varsayımlar oluşturulmuştur:

S1. En fazla yararlanılan sigorta ürünleri nelerdir?

S2. Müşterilerin sigorta şirketlerini tercih etme nedenleri nelerdir?

H1. Sigorta şirketinde çalışanlar, bankada çalışanlara kıyasla dikey yönde daha fazla iletişime girmektedirler.

H2. Finans alanında bilgi akışı daha çok yukarıdan aşağıya yöndedir.

H3. Bankacılık ve sigortacılık sektörlerinde bilgi yönetimi örgütsel iletişim aracılığıyla örgüte duyulan duygusal bağlılığı artırmaktadır.

H4. Bankacılık ve sigortacılık sektörlerinde örgütsel iletişimin bağlılığa etkisi farklı biçimlerde gerçekleşmektedir.

1.6.Tanımlar

Finans alanındaki kurumların varlıklarını sürdürebilmeleri için gerekli pek çok faktör bulunmaktadır. Yönetim ve organizasyon çalışmalarının temel alanını oluşturan çalışma konuları da genelde bu faktörlerin birbirleriyle ilişkilerinden temellenir. Kültürel farklılıklar, kurum yapıları, insan kaynakları yönetimi, stratejik yönetim, değişim yönetimi gibi pek çok konunun merkezinde iletişim de ihtiyacı bulunmaktadır. Globalleşme, hızlı ve sürekli değişim, teknolojik gelişmeler, artan rekabet, sınırlı kaynakları paylaşma zorunluluğu gibi, örgütlerin karşı karşıya kaldıkları belirsizlikler günümüzde ancak en önemli kaynak haline gelen bilginin paylaşımı ile mümkün hale gelmektedir. Bilginin paylaşımı ise örgütlerde etkili iletişim sistemlerinin kurulmasıyla olabilmektedir.

Günümüzün yüksek rekabetli ortamında kurumlar için başarılı insan kaynağını elinde tutmak oldukça önemlidir. Çalışanlar, kurumların en önemli sermayelerinden olan "entellektüel sermaye"yi oluşturmaktadırlar, dolayısıyla çalışanların örgüte bağlılıkları oldukça önemlidir. Bu çalışmada da örgüte bağlılık ile örgüt içi bilgi akışının sağlanması yani örgüt içi iletişim arasındaki ilişki incelenmektedir.

1.6.1. Bilgi Yönetimi

Bilgi yönetiminin işlevleri; eğitim ve gelişim, bütünleşme, ikna etme, ara bulma, güdüleme, koordinasyon ve çatışma yönetimi olarak sıralanabilir (Saal ve diğerleri, 1988; Özçağlayan, 1998). İşleyişin hedeflenen kaliteye ulaşması ve karar verme mekanizmalarının sağlıklı şekilde çalışması için örgüt, çalışanlarına iş süreçleri ile ilgili tüm bilgileri aktarmalıdır (Uslu ve Demirel, 2003). Kurumları rekabetçi hale getirmek için gerekli bilginin tüm çalışanlara aktarılması da örgütte geri besleme mekanizmasının da bulunduğu etkin bir iletişim modelinin varlığı ile sağlanır (Uslu ve Demirel, 2003). Bilgi yönetimi faaliyetlerinde iletişim yöntemleri, teknikleri ve kanalları ağırlıklı olarak kullanılmaktadır, bu nedenle de bilgi yönetiminin işletme boyutuna göre iletişim boyutunun daha ağır bastığı belirtilmektedir (Çapar, 2002).

1.6.2. Örgütsel İletişim

Myers and Myers (1982) iletişimin 3 temel işlevinden bahseder. Temel işlevler, üretim aktivitelerinin koordinasyonu ve regülâsyonu, sosyalleşme, inovasyon olarak tanımlar. Şirket yapılarının zaman içinde değişimiyle işleyişe, kurallara odaklı, tek yönlü, yukarıdan aşağıya akışıyla tanımlanan geleneksel örgüt yapıları,

dinamik, yatay iletişime önem veren, çift yönlü karmaşık yapılar ortaya çıkarır. Örgüt hedeflerine ulaşabilmek için çalışanların akıl ve duygularının bütününü kapsayan bir yaklaşım izlemesi iletişimin sosyalleşme boyutunu oluşturur. İletişimin inovasyon işlevi ise sadece örgüt ile sınırlı değildir, örgütün içinde bulunduğu ortamlarla etkileşimini de kapsar.

1.6.3. Örgüte Duygusal Bağlılık

Meyer ve Allen (1991) çalışmalarında, örgüte bağlılık ile işyerindeki olumlu deneyimler arasında çok güçlü ve tutarlı bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir. İş yaşantısındaki deneyimleri çalışanların beklentileri ile uyumlu ise ve ihtiyaçlarını karşılıyorsa bu şartlar altında çalışanlar daha kuvvetli duygusal bağlılık geliştirebilmektedirler. Meyer ve Allen'in duygusal bağlılık olarak isimlendirdikleri bağlılık, çalışanın örgüte karşı tutumlarını ifade etmektedir. Mowday (1982) ve arkadaşlarına göre bu tür bağlılık, örgütün amaç ve değerlerine inanmayı ve benimsemeyi, hedeflere ulaşılması için çaba gösterme hevesinin bulunmasını ve örgütteki üyeliğin sürdürülmesi konusunda güçlü istek duymayı kapsamaktadır (Park ve Rainey, 2007).

Fox (1994) araştırması sonucunda iletişimin bağlılık için gerekli olan şartları hazırladığını, bu nedenle bağlılığın bir önceli sayılabileceğini savunmuşlardır. Benzeri şekilde, Meyer ve Allen (1991) iletişimin bağlılık için gerekli olan şartların oluşması için gerekli olduğunu bu nedenle bağlılığın önemli bir önceli sayılabileceğini belirtmişlerdir (Postmes ve diğerleri, 2001). Bu görüşü destekleyen bazı araştırmalar da gerçekleştirilmiştir, örneğin Mathieu ve Zajac'ın (1990) meta-analiz çalışması sonucunda iletişim, ortamsal öncellerin en kuvvetli olanı olarak bulunmuştur (Postmes ve diğerleri, 2001).

2. Yöntem

2.1. Model

Araştırmanın modeli, finans sektöründeki bilgi yönetiminin dikey örgütsel iletişim aracılığıyla kuruma duyulan duygusal bağlılığı artıracağı şeklindedir.

2.2. Örneklem/Çalışma Grubu

Çalışma İstanbul ve çevresinde bir saha araştırması olarak yürütülmüş, kolayda örneklem yöntemiyle farklı banka şubesi, sigorta şirketi ve acentesi olmak üzere 160'dan fazla gözlem yapılmıştır.

2.3. Veri Toplama Araçları

Kullanılan anket formu demografik bilgiler, sektöre özgü sorular ve ölçekler olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır. Cevaplayanlara, her bir maddeye ilişkin değerlendirme yapabilmelerine olanak sağlayacak 6'lı bir ölçek sunulmuştur (1= Kesinlikle Katılmıyorum, 6= Tamamen Katılıyorum).

2.3.1. Bilgi Yönetimi Ölçeği: JCI Akreditasyon Standartları'nın (JCI, 2010) Organizasyonel Odaklı Standartlar başlığı altında bulunan "Bilgi Yönetimi" bölümündeki (2010: 229-245) ana maddelerden yola çıkılarak hazırlanmış, geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları yapılmıştır (Uslu, 2012).

2.3.2. Dikey Örgütsel İletişim Ölçeği: Yukarıdan aşağıya ve aşağıdan yukarıya iletişimle ilgili ifadeler Postmes, Tanis ve De Wit'in 2001 yılında geliştirdikleri ölçekten alınmış, geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiştir (Uslu ve diğerleri, 2012).

2.3.3. Örgüte Duygusal Bağlılık Ölçeği: Örgüte duygusal bağlılık ile ilgili ifadeler Meyer ve arkadaşlarının (1993) üç boyuttan oluşan "Örgütsel Bağlılık" ölçeğinin aynı isimli boyutundan alınmıştır.

2.4. Verilerin Toplanması

Banka şubelerinden 64 ve sigorta şirketlerinden 94 olmak üzere toplam 160 anket toplanmış, eksik veriler nedeniyle 158 tanesi analize dahil edilmeye uygun bulunmuştur.

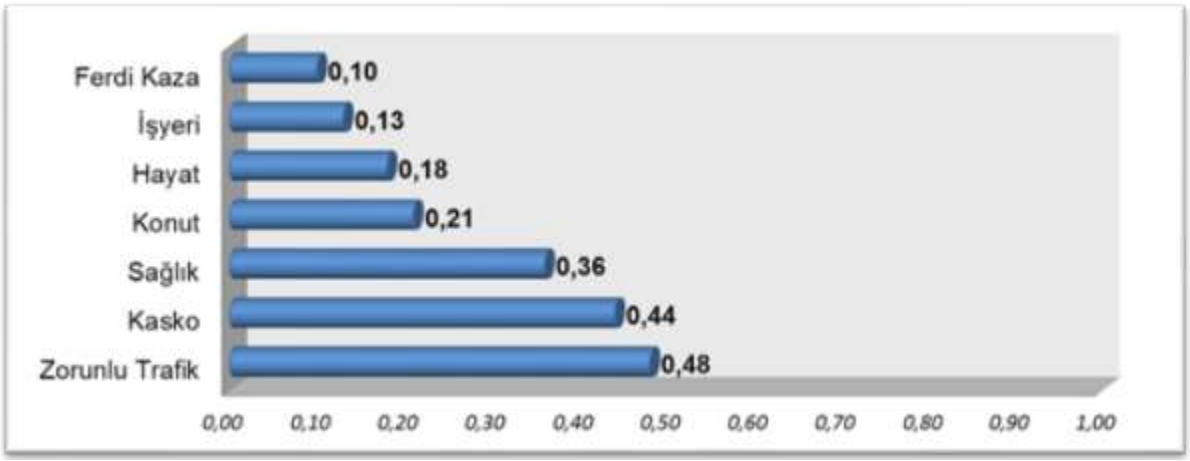
2.5. Verilerin Çözümlenmesi

Demografik bulgulara yönelik analizler ve fark testleri SPSS 17.0 istatistik paket programı ile yapılmıştır. Yapı denklik modeli AMOS yardımıyla kurulmuştur.

3. Bulgular

Araştırmaya katılan 158 çalışanın %47'si kadın, %53'ü erkek ve ortalama yaş 32'dir. %10'u lise, %65'i üniversite ve %25'i yüksek lisans/doktora mezunlarından oluşan katılımcılar ortalama 10 yıla yakın süredir sektör içinde ve yaklaşık olarak 6 senedir bulundukları kurumda çalışmaktadır. %16'sı kamu sektöründe çalışırken, %84'lük kısım özel sektörde çalışmaktadır. Katılımcıların kendilerinin en fazla trafik, kasko ve sağlık sigortalarından yararlandıkları görülmektedir (Tablo 1).

Tablo 1: Katılımcıların Yararlandıkları Sigortalar

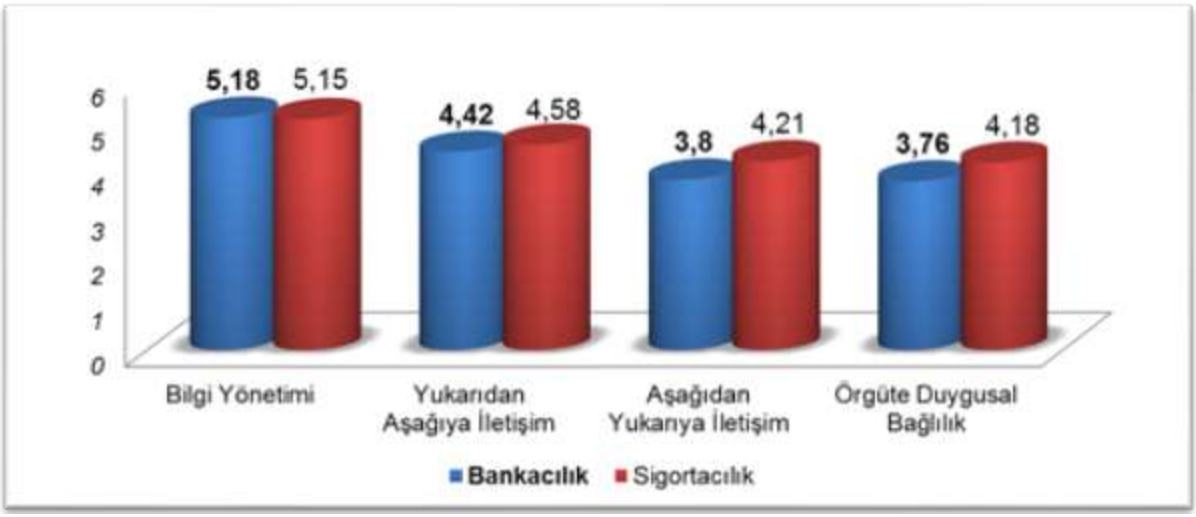


Çalışılan sigorta şirketini müşterilerin tercih etme nedenlerinin başında katılımcılara göre; şirkete duyulan güven, fiyat/performans oranı, hizmet kalitesi ve işlem süresinin kısalığının geldiği düşünülmektedir (Tablo 2).

Tablo 2: Müşterilerin Sigorta Şirketlerini Tercih Etme Nedenleri

Bankacılık ile sigortacılık sektörleri ayrımına yönelik yaptığımız fark analizlerinde, bilgi yönetimi (t=,390 p=.697), yukarıdan aşağıya iletişim (t=-1,124 p=.263) açısından anlamlı fark bulunmazken, diğer taraftan aşağıdan yukarıya iletişim (t=-2,522 p=.013) ve örgüte duygusal bağlılık (t=-2,309 p=.022) açısından anlamlı fark bulunmuştur, "sigorta şirketinde çalışanlar, bankada çalışanlara kıyasla dikey yönde daha fazla iletişime girmektedirler" hipotezimiz desteklenmiştir (Tablo 3). "Finans alanında bilgi akışı daha çok yukarıdan aşağıya yöndedir." Şeklindeki ikinci hipotezimiz de desteklenmiştir.

Tablo 3: Bankacılık ve Sigortacılık Sektörlerinde Değişkenler Arasındaki Farklar



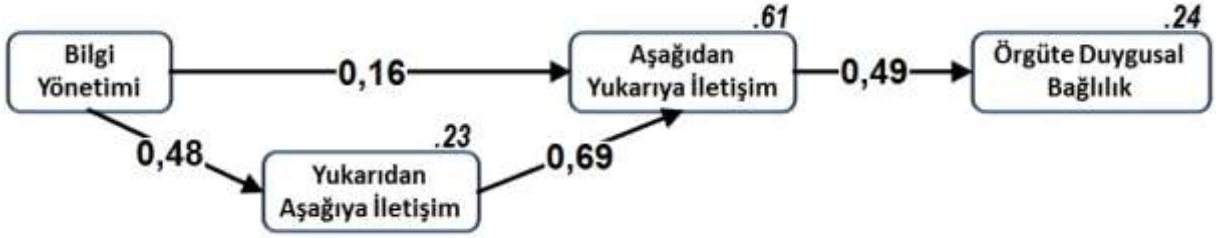
Hipotezlerimiz doğrultusunda oluşturulan yapı denklik modeli, bankacılık ve sigortacılık sektörü gözlemleriyle sınanmış, uyum indeksleri ayrı ayrı Tablo 4'te verilmiştir. Literatürde model uygunluğunun değerlendirilmesi için birden fazla uyum indeksi kullanılmaktadır (Arbuckle ve Wothke, 1999). Bunlardan biri X2 (Ki-kare)'dir.

Manidar olmayan X2 değerleri varsayılan modelin elde edilen verilerle uyumlu olduğunu göstermektedir. Bu ölçütle beraber yapısal eşitlik modellerinde yaygın olarak kullanılan uyum ölçütleri olan GFI, AGFI, CFI ve NFI değerlerinin de 1'e yaklaştıkça modelin eldeki verilere daha iyi uyum sağladığı anlamına gelmektedir (Byrne, 1998; Joreskog ve Sörbom, 2001; Teo ve diğerleri, 2003). Sektöre göre farklılaşan (Şekil 1 ve 2) modeller, indeks ve kabul edilebilirlik bakımından iyi uyum göstermiştir (Tablo 4).

Tablo 4: Model Uyum İndeksleri ve Modellere İlişkin Değerler

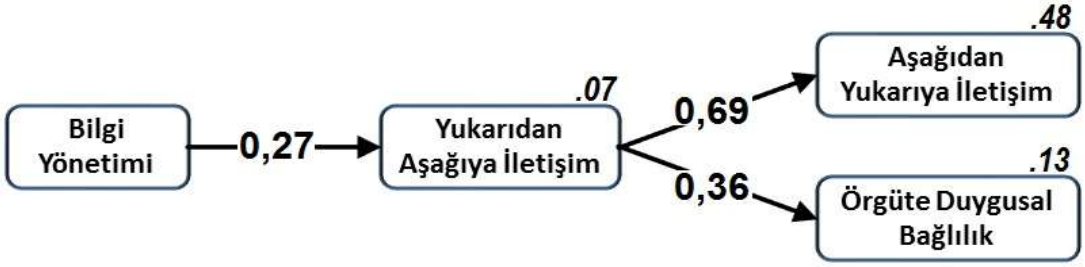
Uyum Testleri	Mükemmel Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Banka Modeli N=185	Sigorta Modeli N=94
GFI	> 0.95	> 0.90	0,990	0,983
AGFI	> 0.90	> 0.85	0,968	0,913
RFI	> 0.90	> 0.85	0,956	0,928
CFI	> 0.97	> 0.95	1,000	0,990
NFI	> 0.97	> 0.95	0,978	0,976
P	> 0.05	> 0.01	0,747	0,187
X2 / sd	< 2.0	< 5.0	0,408	1,676

Bu değerler doğrultusunda oluşan modellerin standart izlek diyagramları Şekil 1 ve 2'de verilmiş, "bankacılık ve sigortacılık sektörlerinde bilgi yönetimi örgütsel iletişim aracılığıyla örgüte duyulan duygusal bağlılığı artırmaktadır" şeklindeki üçüncü hipotezimiz desteklenmiştir. Sigortacılık sektöründe kurum içinde aşağıdan yukarıya iletişim (çalışanların yöneticileriyle diyaloğa girmeleri) kritik bir ara değişken olarak çalışanların örgütlerine duygusal bağlılıklarını artırmaktadır (Şekil 1).



Şekil 1: Sigortacılık Sektörü Sonuçları (p <0.01)

Bankacılık sektöründe ise, kurum içinde yukarıdan aşağıya iletişim (yöneticilerin çalışanlara aktarımda bulunması) kritik bir ara değişken olarak aşağıdan yukarıya iletişimi ve örgüte duygusal olarak bağlanmayı artırmaktadır (Şekil 2), dördüncü hipotezimiz desteklenmiştir.



Şekil 2: Bankacılık Sektörü Sonuçları (p <0.01)

4. Tartışma

Sonuçlar finans alanındaki alt sektörlerde farklı iş yapma biçimleri, tutum ve davranışları olduğunu göstermektedir. Bankacılık sektörü yukarıdan aşağıya iletişim açısından daha baskın bir görüntü çizerken, sigortacılık sektöründe dikey iletişimin yönü açısından çift yönlü bir ilişki ortaya çıkmaktadır, yani bankacılık sektöründe yöneticiler iletişimi daha fazla kontrol etmekteyken sigortacılıkta bir karşılıklılık vardır. Bu durum bu iki ayrı sektördeki iş yapma şeklinin doğasından ve aralarındaki formel farklardan kaynaklanıyor olabilir. Bankacılık sektöründe kuruma duyulan duygusal bağlılık daha zayıftır, bu durum sektörde pek çok güçlü kurum olmasından kaynaklanıyor olabileceği gibi, çalışanların farklı banka ve uygulamalarına karşı sempati duymalarından, hatta bu bankalarla müşteri olarak çalışıyor olmalarından da kaynaklanıyor olabilir. Sigortacılık sektöründe örgüte duygusal bağlılık astların üstleri ile iletişim kurabilmeleri sayesinde sağlanırken, diğer taraftan bankacılık sektöründe bağlılık amirlerin altlarında çalışanlarla kurdukları ilişkiler sonucunda güçlenmektedir. Elbette bu ilişkilerin yapısı sigorta ve reasürans şirketleri ile acenteler için ayrı ayrı incelenip karşılaştırılmalıdır, muhtemeldir ki sigorta sektörünün kendi içinde bile farklı kurumsallık, iş yapma ve ilişki kurma biçimleri söz konusudur.

Kaynakça

Arbuckle, J.L. ve W. Woothke. (1999) *Amos 4.0 User's Guide*, SPSS Inc.

Byrne, B.M. (1998) *Structural Equation Modeling with LISREL, PRELIS, and SIMPLIS*, Lawrence Erbaum Associates Publisher, New Jersey.

Çapar, B. (2002). "Başkent Üniversitesi İletişim Fakültesi Bilgi ve Belge Yönetimi Bölümü", *I. ÜNAK Genel Konferansı*, 10–12 Ekim 2002, Samsun 19 Mayıs Üniversitesi.

Fox, A. (1974). *Beyond contract: work,power and trust relations*, London: Faber and Faber.

Greenbaum, H. W. (1974). "The audit of organizational communications", *Academy of Management Journal*, 739-54.

JCI (2010) *Joint Commission International Accreditation Standards for Hospitals*, 4. Baskı, Joint Commission Resources, Illinois, ISBN: 978-1-59940-434-9

Joreskog, K. ve D. Sörbom. (2001) *LISREL 8:.User's Reference Guide*, Scientific Software International Inc.

Locker, K.O. (2001). *Business and Administrative Communication*, Burr Ridge, IL: Mc-Graw-Hill.

Mathieu, J., ve Zajac, D. (1990). "A review and meta-analysis of the antecedents, correlates, and consequences of organizational commitment", *Psychological Bulletin*, 108, ss. 171–194.

Meyer, J.P. ve Allen, N.J. (1991). "A three-component conceptualization of organizational commitment", *Human Resource Management Review*, 1 (1), ss. 61–89.

Meyer, J.P., Allen, N.J. ve Smith, C.A. (1993). "Commitment to organizations and occupations: Extension and test of a three-component conceptualization", *Journal of Applied Psychology*, 78, 538–551.

Mowday, R.Y., Steers, R., ve Porter, L.W. (1979). "The measurement of organizational commitment", *Journal of Vocational Behavior*, 14, ss. 224–247.

Myers, M.T. ve Myers. G.E. (1982). *Managing by Communication, An Organizational Approach*, McGraw-Hill Book Company: New York

Özçağlayan, M. (1998). *Yeni İletişim Teknolojileri ve Değişim*, İstanbul: Alfa Basım Yayım Dağıtım

Park, S.M. ve Rainey, H.G. (2007). "Antecedents, Mediators, and Consequences of Affective, Normative, and Continuance Commitment Empirical Tests of Commitment Effects in Federal Agencies", *Review of Public Personnel Administration* 2007, 27, s. 197.

Postmes, T. Tanis, M. and Wit, B. (2001) "Communication and commitment in organizations: A social identity approach", *Group Processes Intergroup Relations*, 4(3), 227–246.

Roberts, K. H. (1984). *Communicating in organizations*, Chicago: Science Research Associates.

Saal, Frank E. ve Patrick A. Knight (1988). *Industrial and Organizational Psychology, Science and Practice*, California: Brooks State University.

Schuler, R. S. (1979). "A role perception transactional process for organizational-communication outcome relationships", *Organizational Behavior and Human Performance*, 268-91.

Teo, H.H., Wei, K.K., ve I. Benbasat. (2003) "Predicting Intention to Adopt Interorganizational Linkages: An Institutional Perspective", *MIS Quarterly*, 27, 1, ss. 19-50.

Uslu, Ş. ve Demirel, Y. (2003) "Kobilerde Çalışanların Sorunları Üzerine Bir Araştırma", *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12. sayı, ss. 173–184

Uslu, T. (2012) "Dış Ticarette ve Lojistik Sektöründe Bilişim Yönetimi ve Kalite Güvence Sistemleri: İzmir İli Örneği", *Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi: Sürdürülebilir Kalkınma İçin Çevreye Duyarlı Lojistik Bildiriler Kitabı*, ed. Muhsin Kar, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Konya, Aybil Yayınları, ISBN: 978-605-4366-75-0, ss. 304-308

Uslu, T., Kaygısız, E.G. ve Ö. Acar (2012) "Individual and Organizational Outputs of the Transformational and Relationship-Oriented Leadership: The Effects on Personnel Empowerment, Organizational Communication

and Psychological Capital", *I. International Interdisciplinary Social Inquiry Conference Proceeding Book*, Uludağ University, ss. 1827-1832

SİGORTA SEKTÖRÜNÜN TÜRK DIŞ TİCARETİNE ETKİSİ: EŞBÜTÜNLEŞME VE NEDENSELLİK ANALİZİ

Yrd. Doç. Dr. Taner AKÇACI[70]
Kilis 7 Aralık Üniversitesi

Öz

Sigortacılık sektörünün, riski azaltma fonksiyonu dolayısıyla hem finansal sistem hem de reel ekonomide oynadığı kilit rol sayesinde bölgesel ve küresel gelişmelere bağlı olarak ekonomideki payı gittikçe artmaktadır. Özellikle hızla gelişen ve günden güne karmaşıklaşan günümüz ekonomik, sosyal ve politik koşullarında risk yönetimi daha da çok önem kazanırken, sigortaya duyulan ihtiyaç da hızla artmaktadır. Sigorta sektöründe gerçekleştirilen faaliyetlerin, tüm dünyada ekonomik gelişmeye paralel bir seyir izlediği düşüncesinden hareketle, bu çalışmanın amacı, ekonomilerin tetikleyici gücü ve gelişmişlik derecesinin önemli bir göstergesi olarak kabul edilen sigorta sektörü ile dış ticaret arasındaki ilişkinin test edilmesidir. 2009:01-2012:12 dönemi aylık verileri ile Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik analizleri sonucuna göre, sigorta sektörünün büyüklüğü ile dış ticaret arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu görülmektedir. Değişkenler arasındaki nedenselliğin yönü ise dış ticaretten sigorta büyüklüğüne doğru tespit edilmiştir. Ödemeler bilançosundaki açık pozisyonu dolayısıyla net döviz çıktısına sebep olan sektörün net döviz girdisi sağlayan bir sektör haline gelmesi için Türk sigortacılık sektöründe rekabet gücünün arttırılması gerekliliği açıkça görülmektedir.

Anahtar Kelimeler

Sigorta, Dış ticaret, Eşbütünleşme, Granger nedensellik.

1. Giriş

Sigorta, belli bir prim karşılığında, kişi hayatının ya da organlarının veya kişi ve kuruluşların parayla ölçülebilir maddi varlıklarının ya da üçüncü şahıslara olan sorumluluklarının, sigorta kural, kanun ve yönetmeliklerince sınırlanmış bölümlerinin karşılaşabileceği aynı kıstaslarla sınırlı tesadüfi risklerin gerçekleşmesinden doğacak hasarlarını, ölçülen değer üzerinden ve gerçekleşen hasar oranında karşılayarak sosyoekonomik çöküntüleri dağıtan ve önleyen yatırımlara aktarılan fonları ve ikrazları ile ekonomiye kaynak yaratan işlemler bütünü olarak tanımlanabilir (Uralcan, 2004:25).

Sigortacılık, ekonomik hayatta ticaret, sanayi, tarım, ihracat, ulaştırma ve diğer alanlardaki riskleri karşılama yönünden, özellikle kalkınma çabası içinde bulunan ülkelerde ayrı bir önem taşımaktadır. Bu açıdan, günümüzde sigorta, ekonomik ve sosyal hayatta güven unsuru tesis eden bir dinamik olarak yaşamın önemli bir parçası haline gelmekte diğer yandan da fon yaratma kapasitesi ile ülkede sermaye piyasasının gelişmesine katkıda bulunmaktadır (Baltensperger & Bodmer, 2011:4-5). Sigorta, özellikleri, prensipleri ve sosyo-ekonomik işlevleri nedeniyle insanca yaşama standardıdır. Hayatın doğal akışı içinde gerçekleşen risklerden doğan finansal kayıpların yaratacağı ekonomik çöküntülerin etkisini dünya çapında aynı riske maruz ünitelere dağıtarak telafi ederken, yatırımlara aktarılan tasarruflarıyla da yeni yatırımların gerçekleşmesine katkıda bulunur. Bu kapsamda, sigorta işletmeleri, yasal olarak ellerindeki fonların bir kısmını sigortalının güvencesini sağlamak amacıyla devlet tarafından belirlenen zorunlu yatırım araçlarında bloke olarak yatırıma dönüştürmektedir. Bunun dışındaki serbest fonlar, sigorta işletmelerinin yapısı gereği, güvenlik, likidite, rantabilite ve riskin dengeli dağıtılması esasları göz önünde bulundurularak değişik yatırım araçlarına aktarılmaktadır (Asunakutlu, 1998:114).

Günümüzde sigortacılık, ekonomik gelişmenin bir koşulu ve ortak belirleyicisi olarak kabul görmüştür (Ererdi, 2001: 34). Bir ülkede sigorta sektörü ne kadar büyümüş, sigortalı sayısı ve kişi başına düşen sigorta poliçesi, kişi başına prim tüketimi ne kadar çok ise, bu ülkenin, o ölçüde gelişmiş olduğu söylenebilir. Toplumu oluşturan bireylerin kendilerini, mal varlıklarını, sosyal, ekonomik, yasal vb. sorumluluklarını tehdit eden riskleri kontrol altına almayı düşünmesi ve insanca yaşam standardını, dürtülerinin ötesine taşıma bilincine sahip olması önemli bir gelişmedir (Uralcan, 2004:50-51).

İstatistik verilerle somutlaştırılan bulgular, ülkemizde sigorta üretiminin dünya ülkeleri içinde en sonlarda yer alacak kadar düşük olduğunu, sosyo-ekonomik düzenin hayat damarları olan yaşamsal önemdeki sigorta

[70] Kilis 7 Aralık Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, akcaci@kilis.edu.tr., 0-348-813 93 34 (1511)

faaliyetleri işlevlerinin yeterince gerçekleşemediğini, ekonomiye katkısının olması gereken düzeyin çok altında olduğunu göstermektedir (Uralcan, 2012:133). Bu konuda, ekonomik ve toplumsal anlamda birçok neden sayılmaktadır. En önemli nedenleri olarak, toplumun geneline sigorta bilincinin yayılmaması ve bazı sigorta branşlarında yanlış ve suistimale dayanan denetimden yoksun bir altyapının bulunması gösterilmektedir (Uğur & Akdemir, 2001:32). Sigortacılığın gelişmiş olduğu ülkelerde sigorta yaptırma bilinci, okullardaki eğitim programlarıyla topluma öğretilmiş ve tanıtılmıştır. Ülkemizde bu bilinç yeterince oluşturulmamıştır (Taşkın & Şener, 2004:16). Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonunun (CEA) 2010 raporuna göre, Avrupa'da sigorta sektörünün 1.100 milyar Euro'dan fazla prim ürettiğini, 1 milyon kişi istihdam ettiğini ve 7.500 milyar Euro üstünde bir yatırımı piyasaya yönlendirdiğini belirtmektedir. Diğer yandan, araştırmalarda sigorta piyasasının krizlerden en az etkilenen sektör olduğu görülmektedir (Baştürk & Dimitriyadis, 2012:108).

Belirsizliğin yoğun olduğu ortamda, riskin büyüklüğü girişimcinin karar vermesini güçleştirir. Sermayedar ve girişimciler sigortanın sağladığı emniyetle çekilmeden yeni yatırımlara girişebilmekte, bu durum da ülke ekonomisine fayda sağlamaktadır. Sigorta güvencesi, girişimcinin cesaretini, sayısını, kredibilitesini artırır. Yatırımlara yönlendirilen tasarrufları önemli düzeyde artırdığında para arzını da artırdığı için sermaye maliyetini yani faiz hadlerini düşürür, girişimcinin daha düşük maliyetle sermaye bulmasını sağlar. Girişimcinin risklere karşı kenara ayıracağı ve atıl bırakacağı güvence sermayesinin miktarını en aza indirerek, girişimcinin daha fazla sermayeyi yatırımlara yönlendirmesine olanak sağlar. Diğer yandan, yatırımları ve istihdam olanaklarını artırdığı için, kişi başına gelirin artmasını, işsizliğin azalmasını sağlar. Kamu sosyal güvenlik kuruluşlarının yükünü azalttığı gibi, insanların ianelere muhtaç kalmadan, başkalarına yük olmadan, kendi risklerini yöneterek, yarınlarını şekillendirmelerine yardımcı olur. Dolayısıyla, sigortacılığın geliştiği ülkelerdeki toplumlar yarınları olan toplumlardır. Sigortacılığın gelişmediği ülkelerde ise, toplumlar yarınlarını şekillendirecek cesarete, finans gücüne ve kredibiliteye sahip değildir (Uralcan, 2011:117). Tüketicinin gelir düzeyinin sigorta talebinin artmasında en önemli etken olduğundan şüphe yoktur. Ülkelerin sigortacılık faaliyetlerinin yaygın olmasındaki, prim hacminin yüksek olmasındaki etken, belirleyici birkaç ana faktör, birkaç küçük sapmayı gösteren istisna dışında kişi başına milli gelirdir. Kişi başına milli gelirde meydana gelebilecek artış, sigorta talebinde daha yüksek artış sağlayacaktır (Ecer ve Zaim,1997,25).

Son yıllarda sanayileşmiş ülkelerde hızla gelişen hizmet sektörünün önemli bir kolu olan sigorta sektörünün içinde yer alan şirketlerin varlıklarını sürdürebilmeleri; kaynaklarını rasyonel bir biçimde kullanarak maliyetlerini düşürmelerine, kalitenin iyileştirilmesi koşuluyla müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamalarına, teknik, faaliyet ve yönetim performansının doğruluk, hız ve yeterliliğini sağlamalarına bağlıdır (Altan, 2010:189). Bu işlevlerin etkin bir şekilde yerine getirilmesi, sektörün piyasa yapısının özelliklerine, kurumların daha uygun şartlarda kredi kullanmalarına, risk profillerini değiştirerek güvenilirliği arttırmalarına, insan kaynakları profillerine, yasal düzenlemelerin özelliklerine, piyasanın derinliğine ve nispi önlemlerine bağlıdır (Çiftçi, 2004:124). Ülkemizde, mali güçleri açısından büyük bir farkla pazarımıza gelen yabancı sigorta şirketleri; benchmarking, inovasyon, dış kaynaklardan yararlanma ve değişim mühendisliği gibi uyguladıkları modern yönetim teknikleriyle rekabet üstünlüğü sağlamaktadırlar. (Kamilçelebi, 2012:51). Ödemeler bilançosunda sigorta hizmet dengesinin açık vermesi değerlendirildiğinde konu önemini daha da artırmaktadır.

2. Yöntem

2.1. Veri Seti ve Metodoloji

Çalışmamızda kullanılan 2009:01-2012:12 dönemi aylık veriler Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS) ve Türkiye Sigorta Birliği resmi istatistiklerinden elde edilmiştir. Kullanılan serilerde mevsimsellik gözlendiğinden Census X12 mevsimsellik arındırması yapılmıştır. Çalışmamızda, dış ticaret göstergesi olarak ithalat ve ihracat serileri, sigorta sektörü için ise, toplam poliçe sayısı serisi kullanılmıştır. Seriler önce birim kök testine tabi tutulmuş ardından Johansen eşbütünleşme testi uygulanmıştır. VAR gecikme uzunluğu tespit edilirken ayrıca otokorelasyon için LM sınaması yapılmıştır. Değişkenler arasında eşbütünleşme rankı tespit edildiği için VECM'e dayalı Granger nedensellik testi ile değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılmıştır.

2.2. Birim Kök Testleri

Bu çalışmada serilerin durağanlıklarını analiz etmek için Augmented Dickey Fuller-ADF (1979) ve Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin-KPSS (1992) birim kök testleri kullanılmıştır. Sıfır hipotezi altında birim kök olduğunu test eden ADF testi AR sürecine dayanmaktadır. Ayrıca maksimum gecikme uzunluğu olarak Schwert(1989) tarafından önerilmiş olan formül kullanılır. ADF regresyonu aşağıdaki gibi yazılabilir.

$$\Delta y_t = \alpha + \beta_t + \theta_t + \rho y_{t-1} + \sum_{j=1}^{k} \phi_k \Delta y_{t-j} + u_t \qquad (1)$$

Eşitlik (1)'de ρ uygun gecikme uzunluğunu gösterir. ρ 'nin sıfır olması durumunda seride birim kök olduğunu ifade eden sıfır hipotezi reddedilememektedir.

KPSS testinde, amaç gözlenen serideki deterministik trendin arındırılarak serinin durağanlaştırılmasıdır. KPSS testinde kurulan birim kök hipotezi ADF testi için kurulan hipotezlerden farklılık gösterir. Boş hipotez serinin durağan olduğunu buna karşılık alternatif hipotez ise seride birim kök olduğunu ima etmektedir (Kwiatkowski v.d., 1992: 159). Test için denklem şu şekilde oluşturulmaktadır.

$$Y_t = x'_t \, \delta + u_t \qquad (2)$$

Denklemde yer alan $x_t^{'}$ sabit veya sabit ve trendi ifade eden deterministik bileşendir.

Çalışmada, ithalat, ihracat ve toplam sigorta poliçeleri arasında ilişki olup olmadığını analiz edebilmek için ilk olarak, serilerin durağanlık mertebelerinin tespit edilmesi gerekmektedir. Serilerin durağanlık mertebelerini tespit edebilmek için kullanılan ADF ve KPSS birim kök testi sonuçları Tablo 1 ve Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 1. ADF Testi Sonuçları

	Düzey Değeri		Birinci Farkı	
Değişkenler	**Sabitli**	**Trend+Sabitli**	**Sabitli**	**Trend+Sabitli**
İhracat	-0,4499(1)	-3,9612(1)	-8,5885(0)*	-8,4628(0)*
İthalat	-1,15257(1)	-0,5091(7)	-9,6255(0)*	-9,7796(0)*
Sigorta	-0,4787(4)	-5,1014(0)	-6,0310(4)*	-6,0181(4)*

Not: Sabit için LM istatistiği asimptotik kritik değeri sabit de -3.5811, -2.9266 *ve* -2.6014*'dir. Sabit+trend için* -4.1705 -3.5107 *ve* -3.1855*'dir.*, %1 seviyesinde anlamlılığı göstermektedir.*

ADF testine göre tüm değişkenler birinci farkı alındığında durağan hale gelmektedir. Dolayısıyla serilerin birinci fark değerleri için birim kök olduğunu ifade eden sıfır hipotezi reddedilerek alternatif hipotez kabul edilmektedir. Bu sonuçlara göre çalışmada kullanılan tüm değişkenlere ait serilerin durağanlık mertebesi I(1)'dir.

Tablo 2. KPSS Birim Kök Testi Sonuçları

	Düzey Değeri		Birinci Farkı	
Değişkenler	**Sabitli**	**Trend+Sabitli**	**Sabitli**	**Trend+Sabitli**
İhracat	0,8647(5)	0,1216(1)	0,0997(4)*	0,1001(4)*
İthalat	0,7972(5)	0,1883(5)	0,2794(6)*	0,1340(10)*
Sigorta	0,8374(5)	0,1255(3)	0,3051(10)*	0,1447(16)*

Not:Sabit için LM istatistiği asimptotik kritik değeri sabit de 0.7390, 0.4630 *ve* 0.3470*'dir. Sabit+trend için* 0.2160, 0.1460 *ve* 0.1190*'dir.*, %1 seviyesinde anlamlılığı göstermektedir.*

ADF testinden farklı olarak sıfır hipotezinde serilerin durağan olduğunu ifade eden KPSS testinde de serilerin birinci farkı alındığında durağanlaştığı görülmektedir. Dolayısıyla seriler I(1)'dir. Seriler I(1) olduğu için seriler arasında uzun dönem ilişkisi olup olmadığını tespit edebilmek için Johansen eşbütünleşme testi yapılabilir.

2.3. Johansen Esbütünlesme Testi

Engle-Granger testinin sonuçları regresyondaki bağımlı değişkene göre değişmektedir. Ayrıca EG testi sadece bir eşbütünleşme ilişkisine izin vermektedir. İki farklı eşbütünleşme ilişkisinin olması halinde EKK yöntemi bunların doğrusal bir bileşimini alacaktır.

Bir diğer önemli husus ise, sadece X ile Z arasında bir eşbütünleşme ilişkisi varsa, Y'nin X ve Z üzerine olan regresyonuyla yapılacak test uygun olmayacak ve eşbütünleşme vektörü tutarlı olarak tahmin edilemeyecektir. Johansen tarafından geliştirilmiş olan VAR'a dayalı eşbütünleşme analizinde bu sorunların üstesinden gelinmektedir.

X_t (nx1) boyutunda T örneklem sayısını içeren değişkenler vektörünü temsil etsin. X_t 'nin I(1) süreci olduğu varsayılırsa değişkenler arasındaki eşbütünleşik vektörler, aşağıdaki hata düzeltme modelinin tahmini yolu ile belirlenebilir:

$$\Delta X_t = A_0 + \prod X_{t-p} + \sum_{i=1}^{\rho-1} A_i \Delta X_{t-i} + \varepsilon_t \qquad (3)$$

Yukarıdaki denklemde ΔX_t ve ΔX_{t-i} vektörleri *I*(0) iken X_{t-p} vektörü ise *I*(1)'dir. Bu nedenle değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin niteliği $\prod$ matrisinin rankı *r* tarafından belirlenmektedir. $\prod$ matrisinin $\prod = \alpha\beta$ şeklinde sırasıyla uyumlanma katsayıları ve eşbütünleşik vektörleri gösterecek şekilde yeniden tanımlanması mümkündür. Johansen (1988) ve Johansen ve Juselius (1990) eşbütünleşik vektörlerin sayısının belirlenmesi amacıyla iz ve maksimum öz değer olmak üzere iki farklı test önermişlerdir. Bunlardan iz testi $\prod$ matrisinin rankının r'ye eşit veya r'den küçük olduğu boş hipotezi test eder. Maksimum öz değer testi ise eşbütünleşik vektör sayısının r olduğunu ifade eden sıfır hipotezi r+1 olduğunu ifade eden alternatif hipoteze karşı test eder.

Tablo 3. Çok Değişkenli Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Değişkenler	Öz Değerler	İz İstatistiği	Maximum Özdeğer Testi	Kritik değer		Eşbütünleşme Hipotezi	
				%5 İz	%5 Max.	Ho	Ha
İhracat İthalat Sigorta	0,429897	36,59619	23,03948	29,79707	21,13162	r=0	r≥1
	0,253314	13,55671	11,97654	15,49471	14,26460	r≤1	r≥2
	0,037808	1,580172	1,580172	3,841466	3,841466	r≤2	r≥3

Tablo 3'de gösterilen Johansen eşbütünleşme testi sonuçlarına göre seriler arasında 1 adet eşbütünleşme rankı tespit edilmiştir. Dolayısıyla seriler arasında uzun dönem ilişkisi vardır. Seriler I(1) ve aralarında eşbütünleşme olduğu için standart Granger testi yerine VECM'e dayalı Granger nedensellik testi yapılabilir.

2.4. Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM)'e Dayalı Granger Nedensellik Testi

Standart Granger nedensellik testi VAR modeline dayalıdır. VAR modeline dayalı Granger nedensellik testi seriler arasında eşbütünleşme olduğu durumlarda hatalı sonuçlar verebilir. Bu sorunu gidermek için VECM'nin tahmin edilmesi gerekir (Engle and Granger, 1987). Sıfır hipotezi altında nedensellik ilişkisi olmadığını test eden VECM'e dayalı Granger nedensellik testi aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{p-1} \alpha_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=1}^{p-1} \alpha_{2i} \Delta X_{t-i} + \varphi_1 ECT_{t-1} + \varepsilon_{1t} \quad (4)$$

$$\Delta X_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^{p-1} \beta_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=1}^{p-1} \beta_{2k} \Delta X_{t-i} + \varphi_2 ECT_{t-1} + \varepsilon_{2t} \quad (5)$$

Eşitlik (5)'de *ECT* uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin kalıntılarını, ECT_{t-1} ise hata terimini ifade etmektedir. VECM'e dayalı Granger nedensellik testinde X'ten Y'ye doğru nedensellik ilişkisini test edebilmek için Wald (F-testi) kullanılır (Yoo, 2009: 3577).

Tablo 4. VECM'e Dayalı Granger Nedensellik Testi Sonuçları

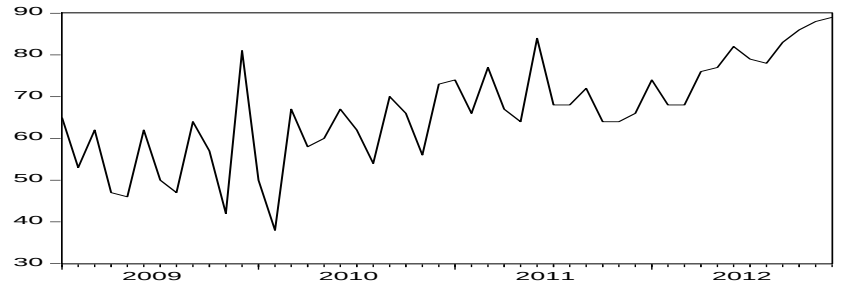
Hipotez	MWALD	Olasılık değeri	Nedensellik İlişkisi
İthalat → Sigorta	18,87327	0.0008*	Kabul
Sigorta → İthalat	2,929359	0.5697	Red
İhracat → Sigorta	19,37207	0,0007*	Kabul
Sigorta → İhracat	2,746822	0.6010	Red
İthalat → İhracat	3,302825	0.5085	Red
İhracat→ İthalat	7,475339	0.1128	Red

**, %1 seviyesinde anlamlılığı göstermektedir.*

Kısa dönem nedensellik testi sonuçlarına göre ithalat ve ihracattan sigorta büyüklüğüne doğru olan nedensellik ilişkisi %1 güven seviyesinde anlamlıyken sigorta büyüklüğünden ithalat ve ihracata doğru nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Dolayısıyla sigorta büyüklüğü ile dış ticaret arasında tek yönlü ve geri beslemesiz nedensellik ilişkisi vardır. Diğer yandan, incelenen dönem için ithalat ve ihracat arasında nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

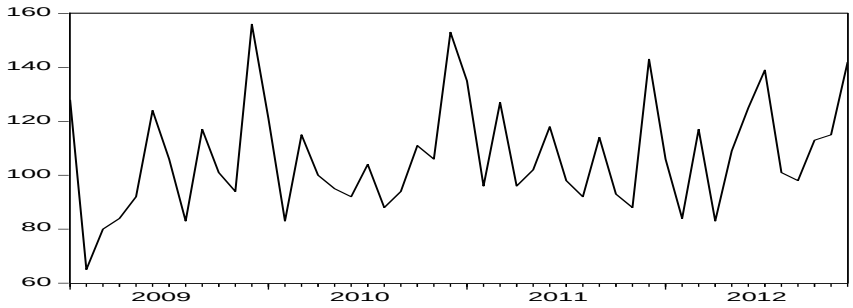
3. Bulgular

Sigorta sektörü yaptığı işlemlerden dolayı hizmet sektörü niteliği taşıdığından, gelir ve giderleri, ödemeler bilançosunun görünmeyen kalemler kısmında yer alır. Gelirler kısmında alınan primler, alınan komisyonlar ve tazminatta yurt dışı reasürörlerinin ve retrosesyonerlerinin payı yer alırken; giderler kısmında ise devredilen primler, verilen komisyonlar ve ödenen hasar payları yer alır. Sigorta ve reasürans şirketleri yapmış oldukları işlemler sonucu ülkeye döviz kazandırabileceği gibi tam tersi bir sonuçta gerçekleşebilir. Türkiye'de 2009-2012 dönemi için ödemeler bilançosu sigorta hizmet gelirleri ve giderleri Grafik 1 ve Grafik 2'de görülmektedir.



Grafik 1. Ödemeler Bilançosu Sigorta Gelirleri (Milyon Dolar)

Grafik 1'de sigorta gelirleri incelendiğinde yıllar itibarıyla artış trendi görülmektedir. 2010 yılında 721 milyon dolar olan sigorta gelirleri 2011 yılında %16 artışla 934 milyon dolara, 2012 yılında ise %14 artışla 951 milyar dolara yükselmiştir. Bunun yanında, 2012 ödemeler bilançosu hizmet gelirleri 43.952 milyon dolar olarak gerçekleşirken sigorta hizmet gelirleri ise 951 milyon dolar ile toplam hizmet gelirleri içinde %2'lik bir paya sahiptir.



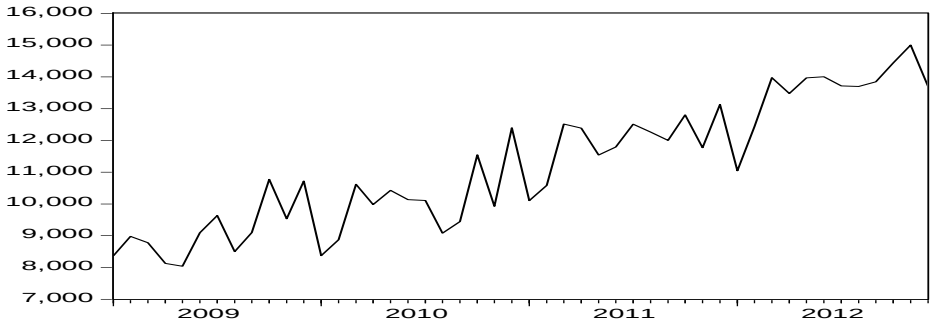
Grafik 2. Ödemeler Bilançosu Sigorta Giderleri (Milyon Dolar)

Grafik 2'de sigorta hizmet giderleri incelendiğinde ise, yıllar itibarıyla azalış trendi görülmektedir. 2010 yılında 1.262 milyon dolar olan sigorta gelirleri 2011 yılında %4 artışla 1.302 milyon dolara, 2012 yılında ise %2 artışla 1.331 milyar dolara yükselmiştir. Bunun yanında, 2012 ödemeler bilançosu hizmet giderleri 20.407 milyon dolar olarak gerçekleşirken sigorta hizmet giderleri ise 1.331 milyon dolar ile toplam hizmet giderleri içinde %6'lik bir paya sahiptir. Bu durum hizmetler dengesi açısından sigorta sektörünün daha da geliştirilmesi gerekliliğini açıkça göstermektedir.

Sigorta hizmet dengesi açısından sigorta sektörünün açık pozisyonda olduğu görülmektedir. 2012 yılı için 951 milyar dolar sigorta hizmet gelirlerinin 1.331 milyon dolar olan sigorta hizmet giderlerini karşılama oranı %72 olarak gerçekleşmiştir. Sigorta hizmet dengesi açısından yıllar itibarıyla açığın giderek kapandığı görülmektedir. Diğer yandan dış ticaret açığına bakıldığında, 2011 yılında %58'lik artışla 89.139 milyon dolar olarak gerçekleşirken 2012 yılında %26'lık düşüşle 65.712 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu durum, dış ticaret kalemlerinden sigorta büyüklüğüne doğru çıkan Granger nedenini destekler niteliktedir.

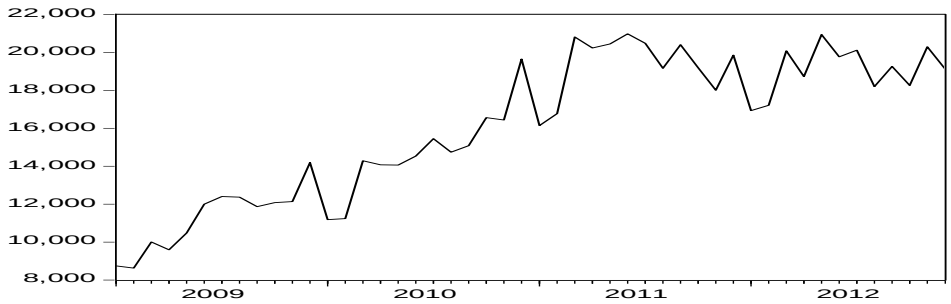
Sigorta sektörünün ödemeler dengesine yaptığı bu etkinin yanı sıra dış ticareti destekleyici bir etkisi de vardır. Ticaret temelinde malın dolaşımı vardır. Taşıma sırasında söz konusu olan ve satıcıyı, alıcıyı, taşıyıcı firmayı, vb. ilgilendiren onlarca risk güvence altına alınmadığı takdirde mal dolaşımının olamayacağı kesindir. Dolayısıyla ticaretin küreselleşme boyutunda artmasının temelinde sigorta güvencesi vardır. Hızla gelişen dünya ticaretiyle birlikte ülkelerin ihracat ve yabancı pazarlar elde etme alanındaki rekabeti de hızla artmıştır. Bunun sonucunda mal taşıma finansman ve kredi sağlama yükümlülükleri zamanla ithalatçıdan ihracatçıya devredilmiştir ve sigorta sektörü gündeme gelen risklere karşı güvence verme amacıyla yeni ürünler üretmiş ya da mevcutları geliştirmiştir (Uralcan, 2004:64-65).

Sigortacılık, yalnızca rizikoların gerçekleşmesi halinde doğan ekonomik kayıpların giderilmesinden ibaret bir endüstri olmayıp, aynı zamanda uluslararası ticarette, üretici firma veya ihracatçı firmaya ait olan taşımacılık risklerinin belli bir prim karşılığında sigortacılar tarafından devralınması, üretici veya ihracatçı firmaya, malını rahatlıkla dış pazarlara taşımasını sağlayarak dış ticareti genişletici etkide bulunmaktadır. Ayrıca, ihracat kredi sigortası ile ihracatçının aşırı riskleri için sorumluluk yüklenmek suretiyle finansal dengelerini tehlikeye sokmaksızın, yurtdışına kredili ürün ve hizmet pazarlamasını sağlar. İhracat kredi sigortası, temelde dışsatımın artırılmasına olanak sağlayan bir sistemdir. Bu işlev iki açıdan yerine getirilmektedir: Birincisi, ihracatçıyı ithalatçı firmaya karşı sigortalayarak alacağını ticari ve politik risklere karşı belirli limitler içinde garantiye almak, ikincisi ise, dışsatımın finansmanında bankaya garanti vererek ihracatçının gereksinim duyacağı kredilerin sağlanmasına yardımcı olmaktadır (Genç, 2002:11). Türkiye'nin 2009-2012 dönemi aylık ithalat ve ihracat rakamları Grafik 3 ve Grafik 4'te görülmektedir.



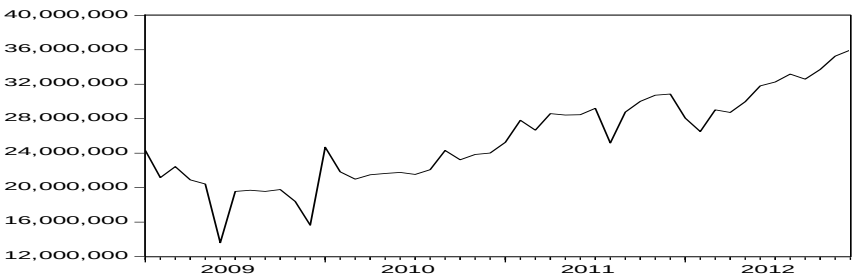
Grafik 3. Ödemeler Bilançosu İhracat (Milyon Dolar)

İhracat rakamlarına bakıldığında yıllar itibarıyla artış trendi görülmektedir. 2010 yılında 117.919 milyon dolar olarak gerçekleşen ihracat, %19 artışla 140.704 milyon dolara, 2012 yılında ise, %6'lık artışla 148.452 milyon dolara yükselmiştir. 2012 yılında ihracat artmakla birlikte artış hızı düşmüştür.



Grafik 4. Ödemeler Bilançosu İthalat (Milyon Dolar)

Grafik 4'te ithalatın 2010 sonu itibarıyla azalan bir seyir izlediği görülmektedir. 2010 yılında 173.915 milyon dolardan %31 artışla 228.879 milyon dolara yükselen ithalat, 2012 yılında ise, %3 düşüşle 219.746 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Mevsimsel düzeltme yapılan toplam poliçe adetinin yıllar itibarıyla arttığı Grafik 5'te görülmektedir.



Grafik 5. Toplam Poliçe Sayısı (Mevsimsel düzeltilmiş)

Ülkedeki milli gelir düzeyi yükseldikçe sigorta sektörüne olan talebin artması sektörü büyütmekte, bununla birlikte sigorta sektörünün büyümesi de milli geliri artırmaktadır (Haiss & Sümegi, 2008:425). Sigorta sektöründeki büyüme toplam poliçe adeti bakımından Tablo 5 'te görülmektedir.

Tablo 5. Toplam Poliçe Adeti

AY/YIL	2009	2010	2011	2012
Ocak	5.776.262	6.151.936	6.705.303	9.517.317
Şubat	8.017.616	8.679.511	14.673.811	13.363.758
Mart	10.912.431	9.461.663	15.149.974	17.509.606
Nisan	14.151.140	14.739.296	21.844.310	21.982.134
Mayıs	16.793.326	18.014.272	24.803.248	26.352.303
Haziran	13.190.190	21.353.352	28.054.315	31.398.760
Temmuz	22.108.109	24.082.519	31.755.522	34.813.823
Ağustos	24.830.894	27.211.977	30.318.425	38.317.548
Eylül	27.343.112	32.101.951	36.547.655	40.380.374
Ekim	29.910.519	33.362.928	40.154.087	43.848.008
Kasım	30.644.443	36.109.294	42.977.833	47.525.367
Aralık	31.758.570	40.143.090	46.995.932	52.102.769
Toplam	235.436.612	271.411.789	339.980.415	377.111.767

Toplam poliçe sayısı 2011 yılında %25 artışla yaklaşık 340 milyon adete, 2012 yılında ise %11 artışla yaklaşık 377 milyon adete yükselmiştir. Bununla birlikte artış hızının 2012 yılı itibarıyla düştüğü görülmektedir. Sigorta sektörünün makro ekonomi içindeki büyüklüğünü ölçmede kullanılan bir diğer önemli gösterge olan toplam prim üretimi 2011'de %23 artarken 2012 yılında %14 artış göstermiştir. Prim üretiminde de poliçe sayılarına benzer bir gelişim görülen sigorta sektörünün makroekonomideki payı gittikçe artmaktadır.

4. Tartışma ve Öneriler

Sigortacılık, ekonominin tüm taraflarıyla etkileşim içinde olup ekonomik davranışları teşvik edecek çok geniş bir kapsamı ihtiva etmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, sigortacılık sektörü işleyen bir ekonomi için kaçınılmazdır. Sigortacılık sektörü, yüz milyonlarca poliçe yoluyla topluma ulaşma noktasındaki genişliği ve ekonomide oynadığı rol bakımlarından sürdürülebilirliğin sağlanmasında güçlü bir kaldıraç olmaktadır. Sigorta sektörü, yalnızca rizikoların gerçekleşmesi halinde doğan ekonomik kayıpların giderilmesinden ibaret bir endüstri olmayıp, aynı zamanda sahip olduğu özellikler nedeniyle makroekonomik değişkenleri de etkileyebilecek bir sistem görünümündedir. Sigortacılık faaliyetlerinin gelişimi, hem yatırıma kaynak olan fonları ve ülkenin üretim gücünü hem de ticaret hacmini artırma gücüne sahip bulunmaktadır. Uluslararası ticarette, ithalatçı ve ihracatçı firmaya ait olan taşımacılık risklerinin sigortacılar tarafından devralınması dış ticareti genişletici etkide bulunmaktadır. Özellikle, taşıma sigortaları, ihracat kredi sigortaları başta olmak üzere çeşitli kredi ve sorumluluk sigortaları, uluslararası ilişkileri ve ticareti doğrudan genişletici etki yaratmaktadır.

Çalışmamızda, 2009:01-2012:12 dönemi için ithalat ve ihracattan sigorta büyüklüğüne doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Diğer yandan, ödemeler bilançosunda sigorta hizmet sektörünün açık pozisyonda olduğu dikkat çekmektedir. Türkiye'nin en önemli iktisadi sorunu olarak görülen cari işlemler açığı açısından değerlendirildiğinde, ülkeden net döviz çıkışına yol açan bir sektör olma durumundan net döviz girişi sağlayan bir sektör haline dönüştürülmesi ve ihracat artışını desteklemesi için tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de rekabet gücünün artırılması gerekliliği açıktır.

Kaynakça

Altan, M. S., (2010), "Türk Sigortacılık Sektöründe Etkinlik: Veri Zarflama Analizi Yöntemi İle Bir Uygulama", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 12(1), 185-204.

Asunakutlu, T. (1998), "Türkiye'de Sigorta İşletmelerinin Yatırımları", *DokuzEylül Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi,* 13(2), 113-126.

Baltensperger, E. & Bodmer, F.(2011), *The Social and Economic Value of Insurance: A Primer,* http://www.zurich.com/internet/main/SiteCollectionDocuments/insight/social-and-economic-value.pdf, (05.02.2013).

Baştürk, B. H. & Dimitriyadis, I. (2012), "Ekonomik Tetikliyeciler Olarak Sigorta ve Kültürel Miras Değerleri", *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi,* 4(1), 107-116.

Çiftçi, H. (2004), "Türk Sigorta Sektörünün Sorunları:DEA Analizi ile Türk Sigorta Şirketlerinin Etkinlik Düzeylerinin Belirlenmesi", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(1), 121-149.

Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1979), "Distribution of the Estimator for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.

Ecer, H., & Zaim, T. (1997), "Sigortacılık Sektörümüzün Sorunları ve Çözüm Önerileri", *Reasürör Dergisi,* 26, 16-28.

Engle, R. F. & Granger, C.W.J., (1987), "Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing", *Econometrica,* 55, 251-276.

Ererdi, C., (2001), *Avrupa'da Sigorta Sektörünün Finansal Sektör İçindeki Yeni Konumu ve Ekonomik Rolü*, İstanbul: Commercial Union.

Genç, Ö., (2002), "Sigortacılık Sektörü ve Türkiye'de Sigorta Sektörünün Fon Yaratma Kapasitesi", *Ekonomik Araştırma Raporları*, Ankara:Türkiye Kalkınma Bankası Yayınları, http://www.kalkinma.com.tr/data/file/raporlar/ESA/SA/2002-SA/SA-02-05-17_Turkiye_Sigorta_ Sektoru .pdf, (07.02.2013).

Haiss, S. & Sümegi, K., (2008), "The Relationship Between Insurance and Economic Growth in Europe: a Theoretical and Empirical Analysis", *Empirica,* 35, 405-431, http://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2Fs10663-008-9075-2, (10.02.2013)

Johansen, S. & Juselius, K. (1990), "Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration – with Applications to the Demand for Money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics,* 52, 169-210.

Johansen, S., (1988), "Statistical Analysis of Cointegrating Vectors", *Journal of Economic Dynamic and Control*, 12, 231-251.

Kamilçelebi, H., (2012), "Türkiye'de Sigorta Sektörünün Swot Analizi ve Bir Araştırma", *Ekonomi Bilimleri Dergisi,* 4(1), 45-54, http://www.kirklareli.edu.tr/download//by-files/55697422.html, (10.02.2013).

Kwaitkowski, D., Phillips, P.C.B., Schmidt, P. ve Shin, Y., (1992), "Testing the Null Hypothesis of Stationarity Against the Alternative of a Unit Root: How Sure Are We That Economic Time Series Have A Unit Root?", *Journal of Econometrics*, 54: 159–178.

Schwert, G.W. (1989), "Tests for Unit Roots: A Monte Carlo Investigation," *Journal of Business and Economic Statistics,* 7, 147-160.

Uğur, A. A. & Akdemir, E. (2001), "Yeni Ekonomi ve Gelişen Türk Sigorta Sektörü: Tramer Örneği", *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 3(21), 21-34.

Uralcan, G. Ş. (2004), *Temel Sigorta Bilgileri ve Sigorta Sektörünün YapısalAnalizi,* İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.

Uralcan, G. Ş., (2011), "Finansal Eğitim Ulusal Stratejisi Oluşumunda Özel Sigorta Sektörüne Yönelik Eğitimlerde Önem Taşıyan Makro Analizler", *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 12(2), 113-137.

Uralcan, G. Ş., (2012), "Sigorta Faaliyetlerinin İşlevsel Açıdan Değerlendirilmesi ve Türk Sigorta Sektörünün Bu Bağlamda Dünya Sigorta Şirketleriyle Karşılaştırılması", *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, http://www.sobiad.org/eJOURNALS/dergi_SBD/arsiv/2012_1/g_sebnem_uralcan.pdf, (08.02.2013)

Yoo, S.H., (2006), "The Causal Relationship Between Electricity Consumption and Economic Growth in the Asean Countries", *Energy Policy*, 34, 3573–3582.

BANKACILIKTA BİR TEMİNAT UNSURU OLARAK SİGORTA UYGULAMALARI

Kezban ÖZTÜRK[71]
Başkent Üniversitesi

Öz

BANKA sistemi genel olarak teminat ve güven temelleri üzerine kurulmuş bir sistemdir. Bu sistemin işleyişinde müşteri ve banka ilişkilerinde tamamen güven unsuru ön plandadır. Güven unsuru, bankanın müşterilerine güven duymasının yanında müşterinin de bankasına her bakımdan güvenmesi demektir. Günümüzde bankacılık uygulamalarında en fazla ön plana çıkan husus müşterinin bankacılık hizmetlerinden yararlandırılmasında en az masraf, en pratik ve kolay işlem prosedürünün sağlanması prensibidir.

RİSK banka işlemlerinin hepsinde söz konusudur. Bu nedenledir ki son yıllarda banka işlemlerinde riski en aza indirmek amacıyla bankacılıkta "RİSK YÖNETİMİ" kavramı uygulama alanına girmiştir. Bankanın emtiasının para olduğu, paranın da bankanın kendi parası olmayıp başkalarının özelliklede küçük tasarruf sahiplerine ait olduğu düşünülürse bankacılıkta riskin önemini daha iyi anlarız. İşte bankalar müşterilerinin hizmetlerine en az masraf ve en pratik şekilde ulaşmasını amaçlarken işlem riskini de minimize etmeye çalışır.

KREDİ RİSKİ bankacılıkta en önemli ve sonuçları açısından en tehlikeli olan risktir. Bankalar kredi isteyen müşterilerini ne kadar titizlikle inceleyerek mali durumu ve karakter özellikleri bakımından seçim yapmış olsalarsa da risk yine de kaçınılmazdır. Kredi riski, müşterinin mali durumu ve karakter özelliklerinin yanında pek çok çevresel etmenlerin de bir fonksiyonudur. Ekonomik dalgalanmalar, doğal afetler, sosyal hayattaki bireysel veya toplumsal önemli değişiklikler, kamu otoritesinin kamu düzenini sağlamak amacıyla aldığı bazı kararlar. İşte bütün bu nedenlerle bankalar kredi işlemlerinde güvenilirliğin yanında TEMİNAT MÜESSESESİ' ne de önem verirler.

KREDİDE TEMİNET bankacılıkta müşteriler için hem ek maliyet, hem de varlıklarının takyidat altına alınması nedeniyle ek bir külfet demektir. Müşterinin bazen teminat verebilmek için zorlandığı ve bu nedenle kredi kullanmaktan vazgeçtiği bir gerçektir.

SİGORTA ÜRÜNLERİNİN bankalardan kullanılacak krediler için teminat olması konusundaki gelişmeler işte bu noktada karşımıza çıkmaktadır. Sigortanın da doğabilecek risklerin başkalarınca devralınmak suretiyle tazmin edilmesi olduğu gerçeği dikkate alınırsa bankacılık için konunun önemianlaşılabilir. Sigorta ürünleri bazı durumlarda doğrudan kredinin teminatı olurken, bazı durumlarda da ikincil bir teminat olarak krediden doğabilecek riskler hem banka hem de müşteri lehine tazmin edilmektedir.Bu bildiri ile bu konularda bir uygulamacı olarak açıklamalar yapmak istiyorum. Kendi uygulamalarımın yanında konunun teorik yanını da araştırmaya çalıştım. Ancak özellikle kredi teminatı olan sigorta ürünlerinin yıllar itibariyle istatistiki bilgilerinin olmadığını gördüm. Umarı açıklamalarım konunun önemini anlatabilmek bakımından yeterli olabilir. Saygılarımla.

Anahtar Kelimeler

Banka , Risk, teminat, Siğorta

1- Giriş

Bankaların ağırlıklı olarak yabancı kaynakları kullandıkları düşünülürse, başkalarının parasıyla çalışan bankaların güven kurumları olarak ciddi yükümlülükleri vardır. Kamuya karşı da önemli sorumlulukları olduğu bilinmektedir. Bu nedenle risk unsuru bankacılık faaliyetlerinde en belirleyici unsurdur. Bankacılık sistemi genel olarak teminat ve güven temelleri üzerine kurulmuş ve risk unsurunu en aza indirmeye çalışan bir sistemdir.

Risk en basit tanımıyla herhangi bir işlemde; bir kaybın ortaya çıkması veya beklenmeyen bir giderin ya da zararın meydana gelmesi ve işlemden beklenen ekonomik faydanın azalması ihtimalini ifade etmektedir.Riski, belirli bir zaman aralığında istenen hedefe ulaşamama ve dolayısıyla varlık kaybına uğrama olasılığı olarak da tanımlayabiliriz. Bu tanımlardan yola çıkarak bankacılık da riskin ne kadar önemli olduğunu görebiliriz.

[71] Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Tel: 0532 2750047 e.mail:ozturkkezban@mynet.com.tr

Özellikle başkalarının kaynaklarını kullanarak işlem yapan bankaların bu kaynakları kaybetmeleri, hem kendi varlıklarını, hem de kamusal sorumluklarını tehlikeye sokacaktır. (Babuşcu, Eylül 2005, 4- 7)

Ancak ne bankacılık işlemlerin de ne de hayatın diğer alanlarında riski tamamen yok etmek mümkün değildir. Bankalarsadece riski en aza indirerek varlıklarını ve itibarlarını korumayı amaçlarlar. Bankacılıkta riskin en fazla hissedildiği işlemler kredi işlemleridir. Kredi işlemleri ne kadar titizlikle yapılırsa yapılsın kedide risk kaçınılmazdır. Çünkü kredide risk müşterinin karakter özelliklerinin yanında pek çok dışsal değişimlerinde bir fonksiyonudur. Ekonomik dalgalanmalar, en hafifinden en ağırına kadar doğal afetler, sosyal hayattaki bireysel ve toplumsal değişiklikler, kamu otoritesinin aldığı kamu düzenini sağlayıcı çeşitli kararlar gibi. Bütün bu etmenlerin varlığı, bankacılıkta başta kredi işlemleri olmak üzere tüm işlemlerde riski kaçınılmaz kılmaktadır.

Kredi işlemlerinde riskin yüksek olması, bankaları kredi işlemlerini en yüksek güvenilirlikle yapmanın yanında, teminat unsurunu da ön plana çıkarmıştır. Kredi işlemlerin de güvenilir müşteri seçmek bankalar için birincil teminat olmakla birlikte, özellikle dışsal etmenlerin etkileri dikkate alınarak mutlaka maddi bir teminat almayı da tercih etmektedirler. Ancak teminat beklentisi bazı durumlarda kredi işlemini zorlayan bir etki de yaratmaktadır.

Bankacılıkta sigorta kredi işlemlerinde mutlaka kullanılan bir enstrüman olarak kaşımıza çıkmaktadır. Hem kredi için alınan teminata ikincil bir garanti yaratmak suretiyle, hem de bazı kredilerde doğrudan sigortanın kendisi teminat olarak kullanılmaktadır. Birinci şekliyle ikincil teminat unsuru olarak sigorta çok uzun yıllardan buyana kullanılmaktadır. Bu uygulamada teminat olarak alınan varlıkların yok olma ve/veya kismen zarar görmesi riski düşünülerek sigorta ettirilmesi söz konusudur. Teminat olarak üzerinde takyidat tesis edilen varlık sigorta ettirilerek yapılan sigortadan doğacak hakkın bankaya devri sağlanır. Diğer şekliyle ise bazı krediler içinsigortanın kendisi teminat olmaktadır.Özellikle bireysel kredilerde bu tür uygulamayı son yıllarda bankaların sıkça kullandıklarını görüyoruz.

2. Bankacılıkta Kredi ve Sigorta Uygulamaları

2.1 Sigorta ve Risk Kavramı Nedir?

Bankacılıkta sigorta uygulamalarının yeri ve önemini anlayabilmek için sigorta kavramı ve tanımı hakkında bilgimizi hatırlamamız gerekir. Sigortanın da aynı risk kavramında olduğu gibi çok değişik tanımlarına rastlamak mümkündür. En basit ifadeyle sigorta, "bir riskin belirli bir parasal değer karşısında bir başkasına transfer edilmesidir." Çok farklı sigorta tanımlarının özünde de hep bu temel mantık yatmaktadır

Türk Ticaret Kanunu'ndaki tanımlamaya göre, " sigorta bir akittir ki; bununla sigortacı belirli bir prim karşılığında, diğer bir kimsenin para ile ölçülebilir bir menfaatini halele uğratan bir tehlikenin meydana gelmesihalinde tazminat vermeyi yahut bir veya birkaç kimsenin hayat müddetleri sebebiyle veya hayatlarında meydana gelen belli bir takım hadiseler dolayısıyla bir para ödemeyi veya sair edalardabulunmayı üzerine alır."

Mark Dorfman ise "IntroductiontoRisk Management andInsurance" kitabında sigortayı "Bir tarafın diğer tarafa prim ödediği ve diğer tarafın bu ödeme karşılığında teminat altına alınmış bir kaybın meydana gelmesi durumundaki zararı ödemeyi taahhüt ettiği iki taraflı bir sözleşme ilişkisi." Olarak tanımlamıştır. (ÇİPİL, Kasım 2008, 21-22)

"Açıklamalı Sigorta ve Reasürans Terimleri Sözlüğünde" ise 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 kullandığı bir risk transfer sistemi" olarak tanımlamıştır. (ÇİPİL, Kasım 2008, 21-22)

Litaretuarı tarayacak olursak çok değişik tanımları görmek mümkündür. Ancak tanımlar farklı ifadelerde olmakla birlikte aşağı yukarı birbirine benzemektedir. Bu tanımlardan yola çıkarak sigorta işleminin taraflarını şöyle belirleyebiliriz. Sigorta da; belirli bir prim ödemesi yapan taraf "sigortalı" ile bu prim karşılığında, öngörülmüş bir riskin gerçekleşmesine bağlı olarak kaybın parasal olarak karşılanmasını taahhüt eden bir " sigortacı" bulunmaktadır. Sigortanın konusu ise bir riskin belirli bir bedel ödemesi (sigorta primi) karşılığında, tazmin edilmesidir. Sigorta bu özelliği nedeniyle kredi uygulamalarında bir teminat unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. (ÇİPİL, Kasım 2008, 21-22)

Günümüzde sigorta sektörü finansal piyasaların da önemli bir aktörü olmuştur. Hem risklerin azaltılması hem de büyük fonların biriktirilebilme imkanı nedeniyle bankacılık açısından bakıldığında çok önemli bir sektördür. Bu nedenledir ki Türkiye'de faaliyet gösteren bankaların önemli bir kısmının iştirak sigorta şirketleri mevcuttur. Dolayısıyla bankaların iştirakleri olan bu sigorta şirketleri, bankacılık faaliyetlerinde kullanılacak kazançlı sigorta ürünlerini geliştirmek üzere devamlı çalışmalar yapmaktadır.

Kongreye katılan ve bildiri de bulunan tüm katılımcıların sigorta konusundabilgilerinin bir bankacı olarak benim bilgilerimden çok daha fazla olduğu bir gerçek olup bu nedenle sigorta ve sigortacılık konularında söylemek istediklerimi burada noktalıyorum.

3. Bankacılıkta Sigorta Uygulamaları

Sigortanın, banka işlemlerinin teminatı olarak kullanılması çok çeşitli şekillerde karşımıza çıkmaktadır. Bu bölümde bu uygulamaların nasıl olduğu konusunda kısa açıklamalar yapmak istiyorum.

3.1 Doğrudan Kredinin Sigortalanması

Bu sigorta türünde, bir sigorta sözleşmesi ile kararlaştırılan kredili satış ve hizmet işlemlerinde, bazı nedenlere bağlı olarak alıcının kararlaştırılan şartlarda mal ve hizmet bedelini ödememesi (temerrüt) hali teminat altına alınmaktadır.

Bu sigorta türü bankacılıkta "İhracat Kredi Sigortası" şeklinde yaygın olarak kullanılmaktadır. İlk olarak 15 Mart 1989 tarihinden itibaren ülkemizde uygulamaya başlamışsa da Eximbank ve devlet sigortacılığının bir şekli gibi algılanmış ve çok düşük düzeyde kullanım alanı bulmuştur. Sigorta şirketleri

15. 6. 2000 tarihli İhracat Kredi Sigortası Yönetmeliği çerçevesinde bu sigorta poliçelerini üretmişlerdir. Daha sonra 15 Ağustos 2009 tarihinde İhracat Kredi Yönetmeliğinde yapılan bir değişiklikle ihracat sigortası poliçelerinin kredi kurumlarınca teminat olarak kabul edilebileceği hususu düzenlemiştir. Bu gelişmeler ihracat kredi sigortasının işlevlerini daha etkin kılmıştır.(URALCAN, Mart 2011, 83-84)

İhracat Kredi Sigortalarının işlevleri ticari hayat için oldukça önemlidir. Özellikle küreselleşmenin bugün geldiği aşama ve gelecekle ilgili olumlu beklentiler, girişimcilerin uluslararası piyasalarda ve bu piyasaların rekabetortamında ihracat kredi sigortasına ihtiyaç giderek artmaktadır.

3.2 Ölüme (Vefata) Bağlı Hayat Sigortaları

Bu tür sigorta, sigortalının belirli bir süre içinde ölmesi halinde menfaattara ya da kaza dışında ölüme yakın denecek kadar hasar görmesi durumunda kendisine tazminat ödenmesi ile ilgili sigortadır. Bir yıl veya daha az süreli bir poliçeyle düzenlenebileceği gibi 5-10 yıl süreli veya belirli bir anlaşmayla ifade edilebilecek bir süre için de düzenlenebilir. İşte bu özelliği nedeniyle son yıllar da yaygın uygulamasını gördüğümüz her türlü bireysel kredide bankalar bu sigorta türünü doğrudan kredinin teminatı olarak kullanmaktadır.(URALCAN, Mart 2011, 64-65)

Bankalar bireylere kullandırdıkları her türlü bireysel krediler (konut, araç, tüketici v. b.) için kredi borçlusunun hayat sigortası yaptırması ve vefat halinde de sigorta şirketinin tazminatı bankaya ödemesini sağlayacak bir sigorta poliçesi düzenlemesini isterler. Böylece kişi herhangi başka bir teminat vermek zorunda kalmadan, ölüme bağlı hayat sigortası yaptırarak krediye bankanın kabul edebileceği bir teminat sağlamış olurlar.

Bankalarca teminat olarak kullanılan bu tür sigorta sadece ölüm teminatı sağlar. Sigorta süresi bir yıldır. Bir yıl içerisinde sigortalının ölümü halinde tazminat menfaatdarlarına ödenir. Banka tüketici kredisi alındığında yıllık hayat sigortası poliçesinde bankanın menfaatdar gösterilmesini ister. Böylece bireysel kredi alan kişinin ölümü halinde banka kredi borcunu sigorta tazminatını alarak kapatacaktır. Ödenen tazminatın kredi borcundanfazla olması halinde artan tazminat kişinin varislerine ödenir. Bu uygulama kredi müşterisine, bankanın teminat beklentisini kolayca karşılayabildiği gibi ölümü halinde varislerine bir de kredi borcu ödeme külfeti yüklememiş olacaktır.

Uygulamada genellikle 18 ile 65 yaş aralığında sağlıklı herkese bu sigorta yapılabilmekte, bankalar da bu sigorta ürününü teminata kabul etmektedir. Bir yıllık sürenin ya da kredi süresi sonunda kişinin yaşaması halinde herhangi bir tazminat ödenmesi söz konusu değildir.

Bu tür sigortanın teminat olarak kullanılması uygulaması yeni başlanmış olması nedeniyle henüz bir yeknesaklık oluşmamıştır. Her banka değişik şartlar öngörmektedir. Bazı sigorta şirketleri, sigorta poliçesinde, ölümcül bazı hastalıklar sonucu ölüm halinde tazminat ödemeyi kabul etmemektedir. Yine uygulamanın yeni olması nedeniyle, tazminat ödeme aşamasında sigorta şirketlerinin ödeme yapma konusunda ayak diredikleri ve bu konuda çokfazla sayıda anlaşmazlıkların olduğu da bilinmektedir.

3.3 Tarım Sigortaları

Tarım sigortaları doğrudan kredi teminatı değildir. Ancak tarım sektörünü yoğun şekilde kredilendiren bankalarımız örneğin Ziraat Bankası çiftçiye verdikleri kredileri hangi amaçla veriyorlarsa. Çiftçinin gerek ürünü gerekse araç gereçlerini mutlaka sigorta ettirmesini isterler. Gerçi hiçbir banka müşterisini sigorta yaptırmaya zorlayamaz. Ancak müşteri de bankayı kredi verme konusunda zorlayamaz. Böyle bir durumda kredi almak isteyen müşterinin bankanın sigorta isteğini yerine getirmesi bir mecburiyettir.

Aslında tarım sigortaları esas olarak çiftçinin kendisi için gereklidir. Ancak kaynak sıkıntısı çeken çiftçilerimiz için sigorta primleri ek bir külfet olmaktadır. Bu nedenledirki ülkemizde tarım alanında üretilen sigorta tutarlarının, genel sigorta tutarlarının %1'inin dahi altında kaldığı görülmektedir.

Bukonuda üretilen sigorta türlerinin belli başlıları tarla ürünleri, kümes hayvanları, çiftlik hayvanları, seralar, balıkçılık, arıcılık, ipek böcekciliği gibi doğrudan üretime dönük işler dışında, tarımda kullanılan her türlü alet, araç-gereç ile tesisler de sigorta yapılmaktadır. Tarım sigortaları sigorta şirketleri için de sorunlu sigortalardır. Çünkü tarım sektörü, çevre ve iklim koşulları nedeniyle kontrol altına alınması zor önemli riskleri içermektedir.

Bu zorluklar nedeniyle tarım sektörünün kredilendirilmesi de sigortalanması da özel devlet teşviği gerektirmektedir. Devlet bu konuyla bir bankayı görevlendirmiştir. Ayrıca da bu konulardaki düzenlemeleri yapmak ve uygulamak için ayrı bir tüzel kişilik oluşturmuştur. (ziraat bankası, Tarsim)

3.4 Teminat Alınan Varlıkların Sigortalanması

Bankaların sigortayı dorudan teminat almaları son yıllara ait uygulamalardır. Oysa bankalar kredilerin karşılığında üzerinde maddi teminat aldıkları her türlü varlıkların mutlaka sigorta ettirilmesini isterler. Her ne kadar bankaların müşteriyi sigortaya zorlayamayacakları bir gerçekse, müşterinin de bankayı kredi vermekonusunda zorlama imkanı hiç yoktur. Karşılıklı menfaatler nedeniyle her iki tarafında makul bir müşterekte buluşmaktadır.

Bu şekilde müşterinin mülkiyetinde olan ve teminat olarak üzerinde banka lehine çeşitli rehinler tesis edilen varlıklar sigorta ettirilerek, tazminat hakkı bankaya devredilir. Bu devir nedeniyle teminat konusu varlığın zarar görmesi halinde sigorta tazminatını banka alır ve kredi riskine mahsup eder. İşte bu uygulamada sigorta ikincil bir teminat unsuru olarak banka riskinin minimize edilmesine yardımcı olur.

Bu şekilde yaptırılan sigortalar çok çeşitlidir. Krediye teminat alının varlığın özelliğine göre değişik sigorta ürünleri kullanılabilir. Teminat alınan varlık bir gayrimenkul ise gayrimenkulün özelliğine göre yangın, hırsızlık, kaza, nakliye, makine- montaj gibi sigorta branşların da ayrı ayrı sigorta yaptırılabileceği gibi sigortacıların “all risk” dedikleri birçok riski kapsayacak şekilde sigorta yapmaları da mümkündür.

Anlatmak istediklerim özet olarak bu kadar. Buradan da görüldüğü üzere bankacılık ve sigortacılık birbirini tamamlayan ve destekleyen iki sektördür. Ancak sanıyorum acente uygulamaları nedeniyle bankacılık sektörü kendi lehine olan bir uygulama yürütmektedir. Kendi sigorta şirketlerinin doğal acenteleri olarak ve yaygın şube ayı ile çok fazla poliçe üretmektedir. Bu uygulama da diğer sigorta acentelerine karşı ayrıcalıklı bir durum yaratmaktadır. Buna kredi işlemlerinde kullanılan sigorta ürünleri ile ilgili müşteri zorunlulukları da girince diğer sigorta acenteleri aleyhine olan durum daha da artmaktadır

Burada Türkiye Bankalar Birliği İstatistiklerinden aldığım son 10 yıllık kredi rakamlarını vermek istiyorum. Bu rakamlar bu konuda ne kadar büyük bir üretim olabileceği hakkında bizlere bir fikir verecektir. Her ne kadar bire bir kredi rakamı kadar teminat ve sigorta üretimi olduğu söylenemez ise de büyüklüğü göstermek bakımından bir kriterdir. Türkiye İstatistikleri içinde bu tür salt bir veri de bulunmamaktadır.

Diğer yandan son 10 yıllık “Sigorta Dallarına Göre Sigorta ve emeklilik Şirketlerinin Aldığı Direk Primleri ”gösteren tabloyu da inceleyecek olursak bu sektörün büyüklükleri hakkında da bir fikrimiz olacaktır. Bu rakamlar da sigortanın bankalara doğrudan yada ikincil teminat olarak ne kadar büyük bir potansiyel yaratmış olduğunun dolaylı bir göstergesidir.

Sonuç olarak; Sigorta sektörünün banka kredi uygulmaların da riski azaltan ve kredi uygulamalarını kolaylaştırıcı etkilerini bir banka uygulayıcısı olarak uygulamadan ve teoriden yararlanarak dilim döndüğünce anlatmaya çalıştım. Umarım konuyu yeterince işleyebilmişimdir. Eksikliklerim varsa bağışlamanız dileklerimle saygılar sunarım.

Kaynaklar

Dr. Şenol BABUŞCU – Bankalarda Risk Yönetimi, Eylül 2005. Akademi Yayınları,

Dr .G. Şebnem URALCAN – Temel Sigorta Bilgileri ve Sigorta Sektörünün Yapısal Analizi, Mart 2011, Hiperlink Yayınları,

Mahir ÇİPİL – Risk Yönetimi ve Sigorta, Kasım 2008, Nobel Yayınları,

Türkiye Bankalar Birliği – Yılık Bankamız Kitapları,

Türkiye İstatistik Kurumu – Türkiye İstatistik Yıllıkları,

Ekler

Ek1-Tablo 1: 2001-2011 Yılları Arası Yıllar İtibariyle Kredi Miktarları

(Türkiye Bankalar Birliği Yıllık İstatistikleri, Bankalarımız Kitabı)

(MİLYON TL)

YILLAR	İHTİSAS KRDİLERİ	İHTS. DIŞI KREDİLER	TOPLAM KREDİLER
2001	4.683.795	36.298.703	40.982.498
2002	5.633.502	46.997.988	52.631.490
2003	6.949.010	62.053.114	69.002.124
2004	9.518.704	92.093.094	102.481.789
2005	11.787.864	140.506.696	152.294.560
2006	14.667.471	202.461.173	217.308.644
2007	17.824.016	261.173.596	278.997.612
2008	22.453.830	341.407.149	363.860.979
2009	25.985.513	353.419.248	379.404.761
2010	33.477.000	473.517.000	506.994.000
2011	44.376.000	616.508.000	660.884.000

Ek2-Tablo2 -2001-2011 Yılları Arasında Sigorta Dallarına Göre Sigortave Emeklilik Şirketlerinin Aldığı Direkt Primler(Türkiye İstatistik Yıllığı, TÜİK)

(MİLYON TL)

YILLAR	ALINAN PRİM MİKTARLARI
2000	1.774.578
2001	2.480.742
2002	3.654.261
2003	4.358.224
2004	6.621.025
2005	7.815.725
2006	9.661.498
2007	10.931.473
2008	11.779.475
2009	12.281.118
2010	14.129.876

OTURUM 12

EMEKLİLİK VE SOSYAL GÜVENLİK

- Türkiye'de Sağlık Sisteminde Yeşil Kart ve Genel Sağlık Sigortası Uygulamalarına Karşılaştırmalı Bir Bakış

  Arş.Gör. Tuğba Güner

- Sosyal Güvenlik Kapsamında Malul Sayılan Kişilere İlişkin Bir Analiz

  Yasemin Göknur Ündemir, Yrd.Doç.Dr. Şeref Hoşgör

- Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: 2004-2012 Dönem Uygulaması

  Öğr.Gör.Dr. Dilek Tandoğan, Öğr.Gör.Dr. Çiğdem Karış, Öğr.Gör. Seval Akbulut

- Küresel Finansal Krizin Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemine Etkileri

  Yrd.Doç.Dr. Yılmaz Bayar, Yrd.Doç.Dr. Metin Kılıç

TÜRKİYE'DE SAĞLIK SİSTEMİNDE YEŞİL KART VE GENEL SAĞLIK SİGORTASI UYGULAMALARINA KARŞILAŞTIRMALI BİR BAKIŞ

Araş. Gör. Tuğba GÜNER

Süleyman Demirel Üniversitesi[72]

Öz

1992 yılında yürürlüğe giren Yeşil Kart Uygulaması hiçbir sosyal güvenlik kurumunun güvencesi altında bulunmayan, Türkiye'de ikamet eden, kanun ve yönetmelik ile öngörülen usul ve esaslar çerçevesinde belirlenecek aylık geliri veya hane içindeki gelir payı asgari ücretin, eşi gelir getirici bir işte çalışmayan, evli ve bir çocuklu bir mükellefin ödemesi gereken en düşük gelir vergisi ve sosyal sigorta primi düşüldükten sonra geriye kalan miktarının 1/3'ünden (Bakanlar Kurulu'nca artırılması halinde belirlenen oranından) az olan Türk vatandaşların sağlık hizmetlerinden yararlanmasını sağlamıştır.

2012 yılı Ocak ayı itibariyle ülkemizde uygulanmakta olan yeşil kart sistemi yürürlükten kaldırılmış, yerine tüm nüfusu sağlık hizmetleri açısından koruma altına alan genel sağlık sigortası sistemi yürürlüğe girmiştir. Genel sağlık sigortası'nda sigortalıların ne miktarda prim ödeyeceklerinin belirlenmesi için sigortalılık kapsamında bulunmayan kişilere gelir testi uygulanmış, sigortalıların ödeyecekleri prim miktarları bu testin sonucuna göre belirlenmiştir. Buna göre geliri asgari ücretin üçte birinin altında kalan sigortalıların primleri devlet tarafından ödenmektedir.

Bu çalışmada genel sağlık sigortasının yürürlüğe girmesine ilişkin görüşlerin yanı sıra, yeşil kart ve genel sağlık sigortasının benzerlikleri ve farkları, genel sağlık sigortası ve yeşil karttan yararlananların sayısı ve maliyetleri; kanunlar, tüzükler, yönetmelikler ve genelgeler ışığında, genel sağlık sigortasına ve yeşil kart sistemine ait veriler de kullanılarak hukuki ve ekonomik açıdan karşılaştırmalı olarak değerlendirilecektir. Yine yeşil kart uygulamasının aksayan yönlerinin genel sağlık sigortasının yürürlüğe girmesiyle ortadan kaldırılıp kaldırılmadığı, toplumsal ve ekonomik fayda sağlayıp sağlamadığı yukarıda adı geçen veriler ve değerlendirmeler ışığında sosyolojik açıdan da incelenecek, sonuç olarak Türkiye'de genel sağlık sigortası uygulamasının getirdiği yeni sistemin bir bütün olarak eski sistemi de kapsayacak şekilde değerlendirilmesi amaçlanacaktır.

Anahtar Kelimeler

Yeşil Kart, Genel Sağlık Sigortası, Gelir Testi, Katılım Payı, Sağlık Hakkı.

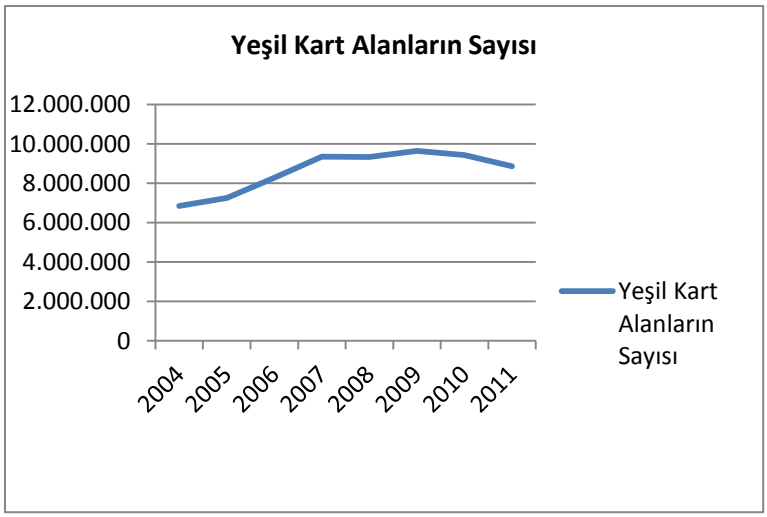
1.Türkiye'de Yeşil Kart Sistemi

Yeşil Kart Kanunu, hiç bir sosyal güvenlik kurumunun güvencesi altında olmayan ve sağlık hizmetleri giderlerini karşılayacak durumda bulunmayan vatandaşların bu giderlerinin, genel sağlık sigortası uygulamasına geçilinceye kadar devlet tarafından karşılanması amacıyla 1992 yılında yürürlüğe girmiştir(3816/1). 1992 ve 2004 yıllarında çıkan 3816 ve 5222 sayılı yasalarla düzenlen uygulama 1992-2012 yılları arasında sürdürülmüş, uygulama kapsamında sağlık harcamaları, yatarak ve ayakta tedavi kurumlarındaki tedavi ücretleri, ilaç bedelleri ve 90 günü aşmamak üzere yeni doğan çocuğun ve annesinin masrafları karşılanmıştır(BETAM, 2009:1).

Yeşil kart sistemi 1992 yılında sadece yatarak tedavi gören hastalara sağlık hizmeti sağlamaya yönelik bir sistem olarak ortaya çıkmıştır. 2005 yılı şubat ayından itibaren yeşil kart sahiplerinin ilaç harcamalarının da kapsama alınmasına karar verilmiş, ilaç harcamalarından %20 katılım payı alınarak uygulama sürdürülmüştür(Liu vd, 2006:23). Başlangıçta geçici bir süre uygulanması öngörülen bu sistem yaklaşık yirmi yıl boyunca uygulanmıştır.

[72] *Adres:Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Oda No:119, ISPARTA,Tel:05546227284,email:tugbafedakar@sdu.edu.tr.*

Tablo 1: Yeşil Kart Alanların Sayısı



Kaynak:SGK

Tablo 1'de yeşil kart alan kişilerin sayıları verilmiştir. Buna göre yeşil kart sisteminden yararlananların sayısı yıllara göre artış göstermiştir. 2011 yılında sistemden yararlananların sayısı 9 milyonun üzerinde olmuştur. Bu durum sistemden yararlananların denetimini zorlaştırmıştır ve ihtiyacı olmadığı halde yeşil kart alanlar ortaya çıkmıştır. Yeşil kart sahibi birçok kişinin aslında çalıştığı ama yeşil karttan yararlanmak ve çalıştığı kurumdan daha fazla ücret alabilmek için sosyal güvenlik sistemine kayıt olmadığı tespit edilmiştir(Kaya ve Bozkurt, 2011:134). Örneğin bu konunun tespit edilmesine yönelik yapılan 2006 ve 2007 yıllarında ki çalışmaya göre 16 ilde denetim ve inceleme çalışması yapılmış, birçok usulsüzlük tespit edilmiştir. Çalışma ile ilgili sonuçların bir kısmı kamuoyu ile paylaşılmıştır. paylaşılan istatistiklere göre İstanbul, İzmir, Bursa, Gaziantep, Mersin ve Diyarbakır'da tespit edilen hususlara göre;

-Bu illerde yeşil kart sahibi 2.314.034 kişiden 167.662'si (% 7,2) adına kayıt (tapu, araç, vergi mükellefiyeti vb.) bulunduğu,

-50.021 kişi adına tapuda gayrimenkul bulunduğu,

-11.319 kişinin faal vergi mükellefi olduğu,

-2.370 kişinin şirket ortaklığı bulunduğu (2 şirketi olan 124, 3 şirketi olan 26, 4 şirketi

olan 10, 5-11 şirketi olan 7 kişi olmak üzere),

-25.624 kişinin araç sahibi olduğu (585 adet 2007, 4.384 adet 2006, 2.285 adet 2005,

1.064 adet 2004 model olmak üzere kasko değerleri 118.350 TL'ye ulaşan araçlar) (2 aracı olan 1359, 3 aracı olan 211, 4 aracı olan 40, 5 aracı olan 14),

-18.614 kişinin bankada nakit mevduatının olduğu (75 kişi +200.000 TL, 56 kişi 150.000

TL, 173 kişi 100.000 TL, 664 kişi 50.000 TL, 7452 kişi de 10.000-50.000 TL arasında olmak üzere),

-20.595 kişinin öldüğü halde sistemden kaydının silinmediği tespit edilmiştir.

Yukarıda belirtilen tespitler doğrultusunda, bloke ve her yıl yeniden vize uygulamasıyla sisteme ilişkin aksaklıklar kısmen çözümlenmiş olmakla birlikte, kurumsal altyapının ve denetim sisteminin yetersizliği nedeniyle yeşil kart uygulamasına ilişkin sorunlar tam anlamıyla çözüme kavuşturulamamıştır. (Devlet Denetleme Kurulu, 2009:10). Bu süreçte genel sağlık sigortası sistemi de kurulamadığından sağlık hizmetlerinin finansmanının sağlanmasında önemli sıkıntılar yaşanmış, bu durum sağlık hizmet kalitesinin azalmasına neden olmuş, Türkiye'de yeşil kart uygulamasında etkin bir hizmet gerçekleştirilememiştir. (Altay, 2007:44).

Yine bu süreçte 2009 yılında uygulamaya giren SOYBİS sistemi[73] 1 Nisan 2010 tarihindeki Ekonomi Koordinasyon Kurulu kararı doğrultusunda muhtaçlık temelinde faaliyet yürüten kamu kurumlarınca

[73] Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğünün yaptığı tanıma göre, "Sosyal Yardım Bilgi Sistemi (SOYBİS), sosyal yardım başvurusu yapan vatandaşlarımızın muhtaçlıklarını ve kişisel verilerini merkezi veri tabanlarından temin/tespit etme ve mükerrer yardımların önlenmesine yönelik olarak kurumlar arası (online) veri paylaşımını sağlama amacıyla SYDGM tarafından 6 aylık çalışma ile hayata geçirilmiş bir E-Devlet uygulamasıdır.

kullanılmaya başlanmıştır. SOYBİS sistemi ile tespit edilen sosyal yardım almak istediği halde kamu hizmeti yapmaya yanaşmayan yaklaşık 450 bin kişinin yeşil kart'ı iptal edilmiştir. Bu sırada toplam sağlık giderlerinden de 700 milyon liranın üzerinde bir tasarruf elde edilmiştir. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'na bağlı sosyal yardım sistemi(SOYBİS) uygulaması sonucunda 450 bin kişinin yeşil kart sisteminden çıkarıldığı açıklanmıştır(SGK, 2013).

Genel sağlık sigortasına geçiş sürecinde yeşil kart sahiplerine kartlarında ki vizeleri dolana kadar süre verilmiş, uygulamadan yararlananların vizenin dolduğu ay içerisinde Sosyal yardımlaşma ve dayanışma vakıflarına müracaat edip gelir testi uygulaması yaptırmaları gerekmiştir(Tan, 2012:101). Yeşil kart sahipleri 5510 sayılı kanunun 60. Maddesinde **"**Harcamaları, taşınır ve taşınmazları ile bunlardan doğan hakları da dikkate alınarak, kurumca belirlenecek test yöntemleri ve veriler kullanılarak tespit edilecek aile içindeki geliri kişi başına düşen aylık tutarı asgari ücretin üçte birinden az olan vatandaşlar" olarak düzenlenmiştir. Bahsi geçen gelirin belirlenmesi için sosyal yardımlaşma ve dayanışma vakıfları tarafından gelir testi uygulaması yapılması, hiçbir sosyal güvencesi olmayan kişilerin ve eski yeşil kart sahibi olanların gelir testi uygulamasına tabii tutulması öngörülmüştür. Uygulama ile elde edilen sonuçlara göre, 2.203.112 kişi 35,46 tl, 263.348 kişi 106,38 tl, 54.378 kişi ise 212, 76 tl ödeyerek, 4.839.284 kişi ise prim ödemeksizin sağlık yardımlarından faydalanacaktır (Acar, 2012:42) . Bu sayılar halen yeşil kart sisteminden genel sağlık sigortasına geçişler devam ettiğinden son rakamlar değildir.

Yeşil kart uygulaması sayesinde sağlık yardımlarının büyük ölçüde hedef gruba ulaştığı söylenebilir. Yine benzer şekilde halen genel sağlık sigortası kapsamında yoksulların primleri devlet tarafından ödenmeye devam etmektedir. Bir başka deyişle yeşil kart uygulaması ad değiştirerek devam etmektedir(Karadeniz, 2012:103) .

2.Genel Sağlık Sigortasına Geçiş

Kavramsal olarak "Genel Sağlık Sigortası" ifadesini kişi, konu ve yöntem bakımından ele almak gerekmektedir. Kavramdaki "genel" ifadesi tüm vatandaşları kapsama alma ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Yani, çalışan veya çalışmayan her birey hak sahibi olacaktır. Bazı devletlerde sadece vatandaşlar değil, o ülke topraklarında bulunan yabancılar da koruma kapsamında sayılmaktadır. Genel kelimesine rağmen nüfusun sadece bir kısmının (örneğin, sosyal sigorta kapsamında olmayanların) kapsama alınması da mümkün olabilmektedir. Konunun sağlık olduğu ifadede kullanılan kavram gereği nettir. Ancak, sağlık kavramının içeriği çok geniş olduğu için kapsamına hangi hizmetlerin gireceği konusu ilgili yasa koyucunun takdirine bırakılmıştır(Sözer, 2007:120). Bu bağlamda genel sağlık sigortası için tek bir tanım belirlemek mümkün görünmemektedir ve ülkelerin genel sağlık sigortası'nı uygulama biçimlerine göre tanımlar değişebilmektedir.

Genel sağlık sigortasına geçiş sürecinde Türkiye'de sağlık sektöründeki gelişmeler oldukça hızlı bir şekilde ilerlemiştir. Bunun temel nedenleri;

- Nüfusun artışı karşısında sağlık kuruluşlarına olan ihtiyacın artması,
- Satın alma gücünün artmasıyla nitelikli sağlık hizmeti talebinin artması, ,
- Sağlık kuruluşlarında yenilenme ihtiyacı,
- Teknolojiye uyum sağlanılması gereği şeklinde açıklanabilir(Altay, 2007:53). Bunlar genel sağlık sigortasının ortaya çıkmasında etkili olan nedenler arasında sayılabilir. Diğer taraftan hizmet kalitesini yükseltmek, her hastaya eşit düzeyde temel sağlık hizmetini sunmak ve hasta ile doktor arasındaki para ilişkisini ortadan kaldırmak için toplumun bütününü kapsayan zorunlu sağlık sigortacılığı sistemine ihtiyaç duyulmuştur. Böyle bir sigortacılık sistemi, sağlık harcamalarının maliyetini azaltma çabası içinde olması, genel sağlık sigortası'nın denetim ve yaptırımları, sağlık giderlerinde gittikçe artan oranlarda yer işgal eden ilaç ve tıbbi malzeme kullanımını azaltılması, fiyat kontrolü ve sağlık hizmetlerinin finansmanı tek elden karşılanması amaçlanmıştır(TUSAK, 2013).

Genel sağlık sigortası 3 temel özelliğe sahiptir. Türkiye'de yaşayan herkes genel sağlık sigortası kapsamına alınmıştır. Genel sağlık sigortası primli hale getirilerek herkesten gelirine göre prim alınması kararlaştırılmıştır. Sağlık hizmetlerinin kamu-özel sektör şeklinde ayrılmaksızın sağlık hizmeti sunucularından satın alma şeklinde sağlanması uygun görülmüştür.(Alper, 2012:56).

Genel sağlık sigortasının yürürlüğe girmesi ile birlikte devlet sınırlı olarak sağlığın finansmanına katkıda bulunacak, esas kaynak olarak genel sağlık sigortalısı kişilerden alınan primler kullanılacaktır(Öztürk ve Çelik, 2008:35).

Çalışmada genel sağlık sigortasının güçlü ve zayıf yönleri üzerinde durulacak ve eski sisteme göre kişiler ve ekonomik açıdan sağladığı faydalara değinilecektir.

2.1.Yeşil Kart ve Genel Sağlık Sigortasında Katılım Paylarının Karşılaştırılması

Yeşil kart ve genel sağlık sigortasında alınan katılım payları açısından çok fark bulunmamaktadır. Yeşil kart sigortalılarından hekim ve diş hekimi muayenelerinde, protez, ortez ve tıbbi malzeme kullanımlarında, yardımcı üreme yöntemlerinde katılım payı alınmıştır. Muayenelerde ikinci basamak sağlık kurumlarında 3 TL, eğitim ve araştırma hastanelerinde 4TL, üniversite hastanelerinde 6 TL, Özel sağlık kurumlarında 10 TL olarak katılım payı uygulanmıştır. Birinci basamak sağlık hizmetlerinde katılım payı alınmamıştır(Resmi Gazete, 2008).

Genel Sağlık Sigortasında katılım payı uygulanacak sağlık hizmetleri; Sağlık Bakanlığı tarafından sözleşme imzalanmış, görevlendirilmiş ve yetkilendirilmiş aile hekimleri hariç olmak üzere ayakta tedavide hekim ve diş hekimi muayenesi, ayakta tedavide sağlanan ilaçlar, vücut dışı protez ve ortezler, yardımcı üreme yöntemi tedavileri (SUT, m:3.2.1.) şeklinde belirlenmiştir.

5510 sayılı sosyal sigortalar ve genel sağlık sigortası kanununun 60 ıncı maddesinin birinci fıkrasının (c) bendinin (1), (2) ve (3) numaralı alt bentleri gereği genel sağlık sigortalısı sayılanlar ile bunların bakmakla yükümlü olduğu kişilerin ödemiş oldukları katılım payları, talepleri halinde, 29/5/1986 tarihli ve 3294 sayılı sosyal yardımlaşma ve dayanışmayı teşvik kanunu hükümlerine göre sosyal yardımlaşma ve dayanışma vakıflarınca kendilerine geri ödenir.

Birinci basamak sağlık hizmeti sunucularında yapılan hekim ve diş hekimi muayenesinden katılım payı alınmayacaktır. İkinci ve üçüncü basamak resmi sağlık hizmeti sunucularında 5 (beş) TL öngörülmüştür. Özel sağlık kurumlarında 12 (oniki) TL tutarlarında öngörülmüştür. Birinci basamak sağlık kuruluşları muayeneleri, Kurumca belirlenen kronik hastalıklar ve acil haller hariç olmak üzere 10 gün içerisinde aynı branşta farklı sağlık hizmet sunucusuna yapılan başvurularda bu maddede belirtilen ayakta tedavide hekim ve diş hekimi muayenesi katılım payı tutarları 5 (Beş) TL artırılarak tahsil edilmektedir(Resmi Gazete, S:27353)

2.2.Kişiler Açısından Durum

Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Yüksek Komiseri, Mary Robinson'a göre "Sağlık hakkı sağlıklı olma hakkı demek değildir; yoksul ülkelerin kaynakları olmadığı halde pahalı sağlık servisleri kurmaları demek de değildir.

Sağlık hakkı, hükümetlerin ve yöneticilerin mümkün olan en kısa zamanda herkesin ulaşabileceği ve yararlanabileceği bir sağlık sistemini kuracak politikalar ve eylem planları ortaya koymalarını gerektirir. Bunun gerçekleşmesini güvence altına almak, hem insan haklarıyla uğraşanların hem de halk sağlığı çalışanlarının vermeleri gereken en büyük mücadeledir.(Toplum Sağlığı Araştırma ve Geliştirme Merkezi, 2002)." Robinson sağlık hakkının herkesin yararlanması gereken bir hak olarak görmüş ve bunu gerçekleştirmek için mücadele verilmesi gerektiğini ortaya koymuştur.

Anayasamızda sağlık hakkı sosyal haklar arasında bulunmaktadır(m:56). Ancak Anayasa'da sosyal haklar bakımından devletin ekonomik gelişmeye paralel şekilde –mali kaynaklarının yeterliliği ölçüsünde– hak yararlanıcıları için katkıda bulunması da kabul edilmiştir(Şahbaz, 2009:405). Bu katkı, genel sağlık sigortası sisteminin sürdürülebilirliği açısından sağlanacak sağlık ve sağlıkla alakalı hizmetlerin sınırsız olarak arttırılması ve kapsamının genişletilmesi prim miktarının yükseltilmesine yol açacağı için sağlık hizmetlerinin toplumsal faydayı ve devamlılığı sağlayacak şekilde düzenlenmesi gerekmektedir(Akın, 2005:61)

Sistem kendine özgü nitelikler taşımaktadır. Herkes zorunlu olarak genel sağlık sigortalısı sayılmıştır. Koruyucu ve tedavi edici sağlık hizmetleri bir arada ele alınmıştır. 18 yaşından küçükler hiçbir şart taşımadan genel sağlık sigortasından yararlanabilir. Hizmet satın alma ve katkı payı esası benimsenmiştir. Katkı payları bu sistemde artık talebin frenlenmesinden öte bir şekilde ele alınmış, sosyal güvenlik piyasalaştırılmıştır.(Arıcı, 2012:49).

Geliri asgari ücretin 1/3'ü ile asgari ücret arasında olup aylık 35.5 tl prim ödeyen bir ailede ayda iki kişinin sağlık kuruluşlarına başvurması durumunda ödedikleri katılım payının primi aşma ihtimali bulunmaktadır(Alper, 2012:60). Kanuna göre herkes genel sağlık sigortası kapsamında gibi görünse bile uygulamada durum farklı bir hal almaktadır. 18 yaşından büyük çocuklar, lise eğitimi gören çocuklar 20 yaşını, üniversite eğitimi gören çocuklar 25 yaşını tamamladıktan sonra eğer aile içinde ki kişi başına düşen gelir asgari ücretin üçte birinden az değilse prim ödemek zorunda tutulmuştur ve esneklik tanınmamıştır(İyaydın, 2012:39).

Sağlık hizmetinin önemli finansman kaynağı olan cepten harcamalar, finansmanda hakkaniyete uygunluk, toplumda ki sağlık kapsamının en üst düzeyde gerçekleşmesini etkileyebileceği için bir ülkede ki sağlık sistemini de olumsuz yönde etkileyebilir. Cepten yapılan harcamalar kişilerin sağlık hizmetlerine ulaşamamalarına, harcama miktarını öngörememelerine hatta yoksullaşmalarına neden olabilir(Özgen, 2007:218). Sağlık hizmeti alanlardan gelir durumları dikkate alınmadan katılım payı alınması düşük gelirli kişilerin sağlık hizmetlerine ulaşmasını engelleyebileceğinden devletin anayasa ile koruma altına aldığı sosyal güvenlik hakkı ile çelişir bir görüntü ortaya çıkarmaktadır(Çakır, 2011:92). Hanelerin ya da bireylerin harcama düzeylerine göre bir hastanın sağlık hizmetine yönelik harcamaları hanelerin gıda ya da giyim gibi tüketim gereksinimlerini azaltmaya başlamalarına yol açar. Adil bir sağlık sistemi vatandaşları bu süreçten korur. Hane halklarının sağlık sistemine cepten harcama yapmaları genellikle sağlık sisteminde ki adaletsizliği işaret olabilir. (SAGEM, 2011). Cepten

ödeme sisteminin etkin bir şekilde uygulanması için toplumu oluşturan her bireyin adil bir gelir dağılımına, sağlık hizmetleri konusunda asgari bir bilgi birikimine sahip olması gerekir. Ancak piyasada ki başarısızlıklar sebebiyle kamu sektörünün sisteme dahil olması gerekmektedir(Gümüş ve Çelikay, 2009:13).

Genel Sağlık Sigortası sisteminin vatandaşlar açısından sağlıklı işlemesi için işsizliğin düşük, istihdam oranının yüksek, kayıtdışı çalışmanın az olması gerekmekte ve nüfusun kalabalık olmaması gerekmektedir(Öztürk ve Çelik, 2008:35).

2.3.Devlet Açısından Durum

2.3.1. Toplumsal Yararın Sağlanması

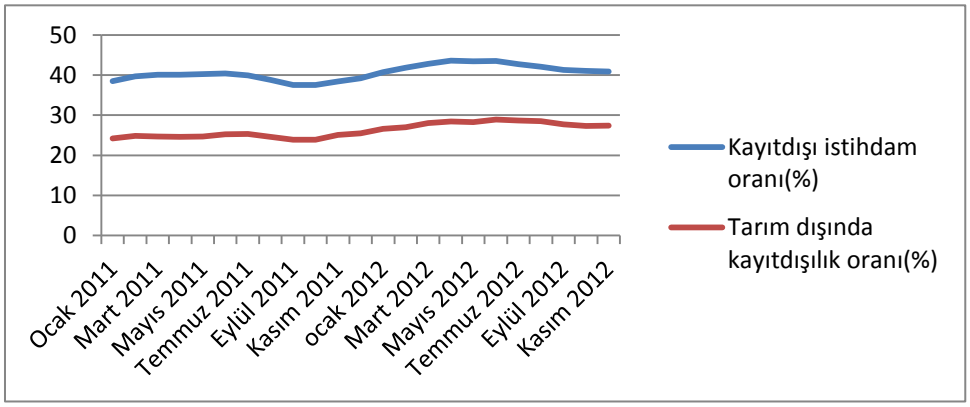
Genel sağlık sigortasının sağlanması sağlıkta dönüşüm programının başlıca hedeflerindendir. "Herkes İçin Sağlık Acil Eylem Planı'nda" önemli bir önceliğe haizdir. Geçmişte hastane hizmetlerini karşılama gücü olmayanların taburcu edilmemesi gibi durumlar yaşanmaktayken bundan sonraki süreçte vatandaşlara ödeme güçleri ile orantılı katkıda bulunmaları ve eşitlik ilkesi çerçevesinde gereken hizmeti almaları amaçlanmıştır(SAGEM, 2011).

Genel sağlık sigortası sunulan hizmetlerin vatandaşlara daha kolay ulaştırılması açısından da önemlidir. (Pekten, 2006:125). Sosyal güvencesi olmayan ve daha çok yoksulluk sınırında ve onun altında bir gelir seviyesi ile yaşayan vatandaşlar için sağlık harcamasını karşılamak son derece zor bir durumdu. Genel Sağlık Sigortası ile bu kesimin sağlık giderleri karşılanabilir şekle getirilmiştir. Bu kapsamda sağlık tesislerinin herkese hizmet sunması, ilaç alımında eczane özgürlüğünün sağlanması, sağlık karnelerinin yerine sadece kimlik numarası ile hizmetten yararlanmanın sağlanması, aile hekimliği uygulamaları reform sürecinde yapılan iyi uygulamalar olarak gösterilebilir(Gümüş, 2010:19).

2.3.2.Kayıtdışı İstihdamın Önlenmesi

Türkiye'de genel sağlık sigortası sisteminin uygulanması kayıt dışı istihdamın önlenmesi açısından önem taşımaktadır. Daha önceleri vatandaşların kayıtdışı istihdamı tercih etmelerine neden olan yeşil karttan yararlanmayı sürdürme amacı; yeni sistemde kontrol altına alınabilir. Gelir testi uygulaması ile tüm vatandaşlar genel sağlık sigortası kapsamına alınacağı için bu durum kayıtdışı istihdamın önlenmesine de katkı sağlayacaktır. Bir diğer taraftan kısmi süreli çalışan sigortalıların eksik günleri için prim ödeme zorunluluğunun getirilmesinin kişileri kayıtdışılığa sevk etme ihtimalide bulunmaktadır(Alper, 2012:59).

Tablo 2: Kayıtdışı İstihdam Oranları



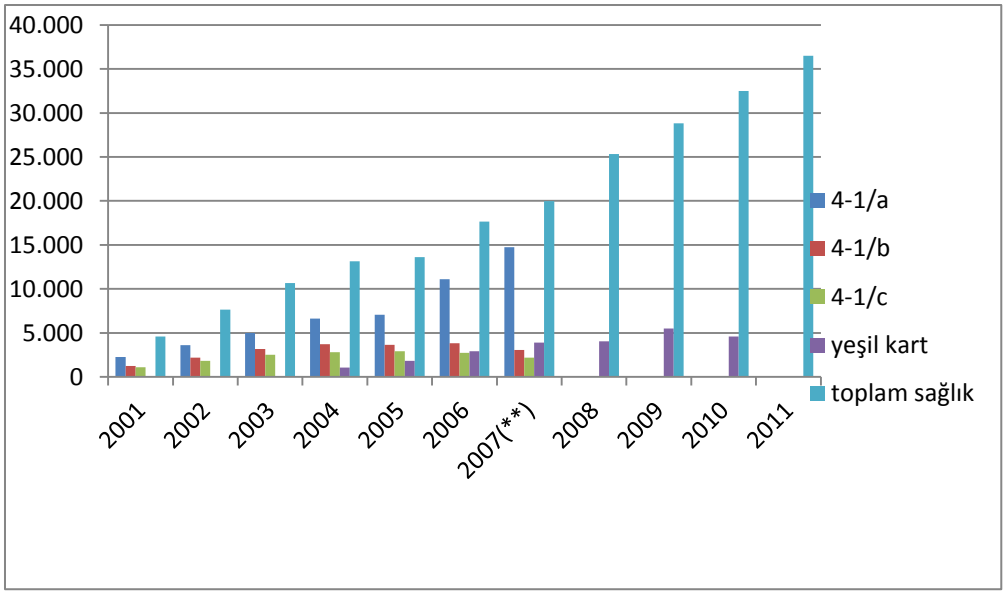
Kaynak: TÜİK

Sistem henüz çok yeni olduğu için bu konuda veriler yeterli değildir. Ancak kayıtdışı istihdam ile ilgili veriler tabloda görüldüğü üzere Kasım 2012 itibariyle %40,9 olarak gerçekleşmiştir. Kayıtdışı istihdam oranlarında ciddi bir düşüş gözlemlenmemektedir. Kayıtdışı istihdamın büyük bir kısmın tarım sektöründen kaynaklandığı tabloda görülmektedir. Genel Sağlık Sigortasının tarımda kayıtdışı çalışanlarıda kapsama alacak olmasının bu alanda ki kayıtdışı istihdamın azaltılmasına katkı sağlaması beklenmektedir.

2.3.3. Sağlık Harcamalarının Etkin Kullanımı

Genel sağlık sigortası hem sağlık personelinin hem de sağlık hizmetlerine ayrılan kaynakların daha verimli olarak kullanılmasını sağlamak açısından önemlidir(Pekten, 2006:125).

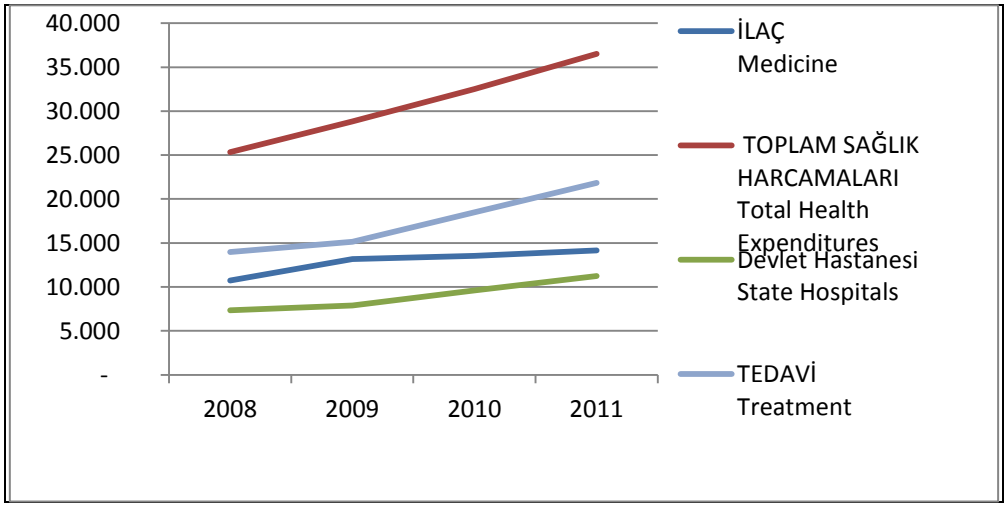
Tablo 3: Sağlık Harcamalarının Sigorta Kapsamına Göre Dağılımı



Kaynak: SGK

Tablo 3'de yıllara göre sağlık harcamaları verilmiştir. Buna göre en fazla sağlık harcaması 4-1/a kapsamında ki sigortalılar için yapılmış, en az harcama ise yeşil kartlılar için yapılmıştır. 2008 yılından sonra tüm kurumlar tek çatı altında birleştirildiğinden SGK verileride tek çatı altında toplamış ve tabloda görüldüğü üzere sağlık harcamaları hala artma eğilimi göstermektedir. Yeşil kart harcamalarında ise 2009 yılından 2010 yılına geçerken bir azalma gözlemlenmiştir.

Tablo 4: Sağlık Harcamalarının Dağılımı



Kaynak:SGK

Tabloda toplam sağlık harcamalarında en büyük pay tedavi harcamalarına aittir. Bunu sırasıyla ilaç ve devlet hastanesi giderleri izlemiştir. İlaçtan katılım payı alınması uygulaması ile ilaçların gelişigüzel kullanımı ve aşırı tüketimi önlenmeye çalışılmaktadır. Yine sağlık hizmetlerinin sağlık hizmeti sunucularından satın alınması yöntemi ile bu giderlerin azaltılması beklenmektedir.

3. Değerlendirme, Sonuç ve Öneriler

Yeşil kart ve genel sağlık sigortası sisteminin değerlendirildiği çalışmada öncelikle yeşil kart sistemi incelenmiş ve daha sonra genel sağlık sigortası sistemi literatür taraması ve verilerin yorumlanması yoluyla ele alınmıştır. Buna göre yeşil kart sistemi sistemin denetiminin sağlanamaması ve birçok kişi tarafından suistimal edilmesi nedeniyle kaldırılması isabetli bir karar olmuştur. Öte yandan genel sağlık sigortası'da bir takım sorunları içerisinde barındırmakta fakat olumlu tarafları da var olmaktadır. Örneğin herkesin sağlık sigortası kapsamına alınması, 18 yaşından küçükler için prim ödeme şartının olmaması ve asgari ücretin üçte birinden az geliri olanlarında prim ödemeden sağlık hizmetlerinden yararlanması olumlu uygulamalar arasında gösterilebilir. Bunun dışında kısmi süreli çalışan kişilere eksik kalan günlerinin primini tamamlamaları şartı getirilmesi ve

sistemde ki vatandaşlardan alınan ilaç, muayene, tetkikler için katılım payları eleştiri konusu olmaktadır. Genel sağlık sigortası sisteminin devlet ve vatandaşları aynı anda memnun etmediği söylenebilir. Vatandaşlar çeşitli ilaç, tetkik ve tedavilerde katılım payı alınmasından ve prim oranlarından şikayetçi olmakta bu noktada katılım paylarının azaltılması gerektiği düşünülmektedir. Devlet ise bu noktada herkesten kendi mali gücü oranında katılım payı alındığını belirtmekte ve sistemin devletin üzerinde bulunan sağlık harcamalarının finansmanını sağlama yükümlülüğünü vatandaşlar ve devlet arasında paylaştırmakta ve sağlık hizmetleri sunucularından sağlık hizmetini satın alma yoluna gitmektedir. Bu durumda sistemin sürdürülebilirliği açısından ilaç, tetkik ve tedavilerden alınan katılım paylarının azaltılması gerekmektedir. Kişilerden alınan prim miktarları herkesin mali gücüne göre olduğu için yerinde bir uygulama olarak görülmektedir. Sağlık hizmetlerinin satın alma yoluyla uygulanması ise sağlık sektörünü özelleştirmenin ilk halkası olarak görülebilir. Sosyal devlet anlayışı gereği devletin sağlık hizmetlerinin sadece denetleyicisi değil sunucusu da olması gerekmektedir.

Yukarı da saydığımız hususlar göz önünde bulundurulduğunda sistemin birçok aksayan yönü bulunmakta ve bunların tekrar toplum yararı da gözetilerek düzenlenmesi yerinde olacaktır.

Kaynakça

ACAR Fatih, Genel Sağlık Sigortası Uygulaması, Türk-İş Dergisi, Türk-İş Konfederasyonu s:40-42, S:397, 2012.

AKIN, Levent, Sigortalılık Kavramı Açısından Sosyal Sigortalar Ve Genel Sağlık Sigortası Kanun Tasarısının Değerlendirilmesi, AÜHFD, s:4-63, S:24, 2005.

ALPER, Yusuf, Genel Sağlık Sigortası Ve Gelir Testi Uygulaması, Türk-İş Dergisi, s:56-60, S:397, 2012.

ALTAY Asuman, Sağlık Hizmetlerinin Sunumunda Yeni Açılımlar Ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi, Sayıştay Dergisi S:64, s:33-58, 2007.

ARICI, Kadir, Genel Sağlık Sigortasında Sigortalılık Kavramı, Türk-İş Dergisi, s:49-55, S:397, 2012.

ÇAKIR, Yafes, Sağlık Hizmetlerinde Katılım Payı Uygulaması Ve Bu Uygulamanın Sosyal Devlet İlkesi Ve Sosyal Güvenlik Hakkı Bakımından Değerlendirilmesi, Sayıştay Dergisi, s:85-105, S:80, 2011.

450 Bin Kişinin Yeşil Kartı İptal Edildi, http://www.sgk.com.tr/727-Haber-450-bin-kisinin-yesil kart%E2%80%99i-iptal-edildi.html, e.t.:14.03.2013.

Devlet Denetleme Kurulu, Araştırma ve İnceleme Raporu 2009, e.t.:19.03.2013 http://www.tccb.gov.tr/ddk/ddk29.pdf e.t.:14.03.2013.

Dünden Bugüne Sağlık Politikalarımız, e.t.:15.03.2013, http://ekutuphane.tusak.gov.tr/kitaplar/saglikta_donusum_programi.pdf.

GÜMÜŞ Erdal ve ÇELİKAY Ferdi, Türkiye'de Sağlık Hizmetleri Ve Finansmanı, s:1-39, e.t.:13.03.2013, http://mpra.ub.uni-muenchen.de/42362/1/MPRA_paper_42362.pdf.

GÜMÜŞ, Erdal, Türkiye'de Sosyal Güvenlik Sistemi: Mevcut Durum, Sorunlar Ve Öneriler, SETA Analiz Dergisi, 2010.

GÜRSEL Seyfettin, DARBAZ Burak, KARAKOÇ Ulaş, BETAM Araştırma Notu 09/39, Yeşil Kart:Türkiye'nin En Maliyetli Sosyal Politikasının Güçlü Ve Zayıf Yanları, Bahçeşehir Üniversitesi, 2009.

İYAYDIN, Barış, GSS Uygulama Sorunları, Türk-İş Dergisi, s.38-39, S:397, 2012.

KARADENİZ, Oğuz, Extension of Health Services Coverage for Needy in Turkey: From Social Assistance to General Health Insurance, :103-123, Sosyal Güvenlik Dergisi, 2012.

KAYA M. Veysel, BOZKURT İbrahim, İşsizlik, Kişi Başına Milli Gelir (Yoksulluk), Suç Oranı Ve Yeşil Kart:1993 – 2009 Türkiye Örneği, Dumlupınar Üniversitesi Ssoyal Bilimler Dergisi, s:133-140, S:30, 2011.

LIU Yuanli, ÇELİK Yusuf, ŞAHİN Bayram, Türkiye'de Sağlık ve İlaç Harcamaları, http://www.suvak.org.tr/kitap-1turkce.pdf, e.t.:14.03.2013.

ÖZGEN, Hacer, Sağlık Hizmetleri Finansmanında Cepten Harcama: Nedir? Neden Önemlidir?, Hacettepe

Sağlık İdaresi Dergisi, C:10, S:2, s:201-228, 2007.
ÖZTÜRK, Osman ve ÇELİK, Aziz, Sosyal Güvenlikte Hak Kaybı Dönemi, Türk Tabibler Birliği, 2008.
PEKTEN, ALİ, Genel Sağlık Sigortası Sistemi Ve Getirdiği Yenilikler, s:119-138, S:61, 2006.
Resmi Gazete, Sosyal Güvenlik Kurumu Sağlık Uygulama Tebliği, Resmi Gazete Sayısı:27532(Mükerrer), Resmi Gazete Tarihi:25.03.2010.
Resmi Gazete, Mükerrer Tedavi Katılım Payının Uygulanması Hakkında Tebliğ, Resmi Gazete Tarihi: 31.12.2008 Resmi Gazete Sayısı: 27097 7.
Resmi Gazete, Tedavi Katılım Payının Uygulanması Hakkında Tebliğ, Resmi Gazete Sayısı:27353, Resmi Gazete Tarihi:18.09.2009.
Sağlık Bakanlığı, Türkiye Sağlık Sistemi Performans Değerlendirmesi 2011, e.t.:19.03.2013, http://www.sagem.gov.tr/HSPATUR2011.pdf.
SÖZER, Nazım, Ali, Genel Sağlık Sigortası, Yeni Düzenlemeler Çerçevesinde Sosyal Güvenlik Mevzuatı Semineri,Ankara, 2007.
ŞAHBAZ, İbrahim, Bir Sosyal Hak Olarak Sağlık Hakkı, TBB Dergisi, s:405-424, S:86, 2009.
TAN, Namık, Genel Sağlık Sigortası'nın Yansımaları, Türk-İş Dergisi, s:100-101, S:396, 2012.
Toplum Sağlığı Araştırma ve Geliştirme Merkezi, Saglık ve İnsan Hakları üzerine25 Soru 25 Cevap, 2007.

SOSYAL GÜVENLİK KAPSAMINDA MALUL SAYILAN KİŞİLERE İLİŞKİN BİR ANALİZ

Yasemin Göknur ÜNDEMİR[74]
Sosyal Güvenlik Uzmanı
T.C. Sosyal Güvenlik Kurumu

Yrd.Doç.Dr.Şeref HOŞGÖR[75]
Öğretim Üyesi
Başkent Üniversitesi

Öz

Sosyal sigorta uygulamasında, malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları uzun vadeli sigorta kolları arasında yer almaktadır. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), 2011 yılı Aralık ayı Aylık İstatistik Bülteni verilerine göre, yaşlılık ve ölüm (haksahibi) sigortalarından aylık alan toplam kişi sayısı, tüm aylık alan sigortalılar içinde %97,5'lik bir orana sahiptir. Malullük sebebiyle emekli olanların oranı ise %1,2 'dir. Yüzdesel olarak aylık alanlar içindeki oranın düşük olması sebebiyle çok fazla analizin yapılmadığı gözlemlenen bu alanda, Kaplan Meier tekniği ile tek azalanlı hayat tablosuna bağlı bir çıkarım yapılmıştır. Genelde ölüm verileri kullanılarak tek azalanlı veya bir başka deyişle tek değişkenli olarak hazırlanan hayat tabloları ülkelerin ölüm seviyeleri, ölümlerin yaş örüntüsü ve doğumdaki yaşam ümidinin hesaplanması açısından kullanılmakta olan önemli analizlerdir. Burada yapılan analizde maluliyete giriş tek değişken olarak alınmıştır. Buna göre 5510 sayılı Kanunun 4/1-a,b ve c maddeleri kapsamındakilere ilişkin kadın erkek ayırımında maluliyet sigortasına giriş medyan yaşları ve ağırlıklı ortalama yöntemiyle kadın erkek ayırımında maluliyet aylığı almakta olanların ortalama yaşları hesaplanmış ve buna göre çıkarımlarda bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler
Maluliyet, sosyal güvenlik, medyan yaş, tek azalanlı hayat tablosu, Daly

1. Giriş

Malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları, uzun vadeli sigorta kolları arasında yer almaktadır. Bu sigorta kollarının uzun vadeli olarak anılmasının üç nedeni vardır: Bunlardan ilki, sağlanan yardımlara hak kazanmada yasalarla belirlenen prim ödeme gün sayısı (staj süresi) ve sigortalılık süresinin ve/veya yaşın tamamlanmasının koşul olarak aranması; ikincisi, bu sigorta kollarından sağlanan yardımların genellikle bir defaya özgü yapılan bir yardım niteliğinde olmayıp koşullar devam ettikçe ödenmesine devam edilmesi; sonuncusu ise bu sigorta kollarından sağlanan temel yardımlardan olan aylıkların sigortalıların geriye yönelik 5 veya 10 takvim yılı ya da tüm sigortalılık süresindeki prime esas kazançların dikkate alınarak hesaplanmasıdır (Şimşek, 2011:118).

Adından da anlaşıldığı gibi, uzun vadeli sigorta kolları malullük, yaşlılık ve ölüm olmak üzere üç sigorta kolundan oluşmaktadır. Bu çalışmada sosyal güvenlik mevzuatı çerçevesinde malullük sigortasını daha iyi kavrayabilmek için önemli tanımlamalar verilmiş, daha sonra maluliyete giriş medyan yaşları hesaplanarak çeşitli çıkarımlarda bulunulmuştur.

1.1. Problem

Kişi, çalışma hayatı boyunca çeşitli risklerle karşı karşıya kalmaktadır. Bunlardan birisi de malul kalma durumudur. Sosyal güvenlik kapsamında maluliyet aylığı almakta olanların ve maluliyete girenlerin ortalama yaşları bilindiğinde sistemde kalma süreleri hakkında bilgi sahibi olunmaktadır.

1.2. Amaç

Maluliyet sigortasından aylık almakta olanların ve maluliyete giriş yapanların yaş, cinsiyet ve sigortalılık statüsü açısından profilini çıkarmak ve gerekli çıkarımları yapmaktır.

1.3. Önem

Maluliyete giriş için tek azalanlı hayat tablosu oluşturularak medyan yaşlar hesaplanmıştır. Maluliyet aylığı almakta olanlara ilişkin ise ağırlıklı aritmetik ortalama ile ortalama yaşlar hesaplanmıştır. Maluliyet alanında bu tarz çalışmalar oldukça azdır.

[74] Aktüerya ve Fon Yönetimi Daire Başkanlığı, yundemir@sgk.gov.tr, Tel:+90312 207 82 25; Faks:+90312 207 80 41
[75] Ticari Bilimler Fakültesi, Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü, shosgor@baskent.edu.tr, Tel: +90312 246 66 66/1714

1.4. Sınırlıklar

Maluliyete girişi çok değişkenli olarak incelemek için; örneğin, hastalık/kaza bazında, veriler yeterli olmadığından başka kaynaklardan faydalanılmıştır.

1.5. Tanımlar

1.5.1. 5510 sayılı Kanuna Göre Malullük Sigortası

Engelli bireyler gerek çalışma ilişkisi kurmak gerekse de kurulan ilişkinin sürekliliği açısından toplumun diğer bireylerine göre dezavantajlı olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle engellilerin Anayasanın 61 inci maddesi hükmü doğrultusunda, pozitif ayrımcılığa tabi tutularak korunması gerektiği belirtilmiştir. (Güzel & diğerleri, 2009:471) Önceki sosyal sigorta kanunlarında da yer alan bu hak, 5510 sayılı Kanuna da yansıtılarak; kendi ihtiyaçlarını karşılayabilen ya da bir başkasının bakımına muhtaç olan malul sigortalılara, maluliyet aylığı bağlanarak devlet eliyle geçim garantisi sağlanmış olmaktadır.

Malullük sigortası, ilk defa çalışmaya başlanan tarihten sonra malul kalan ve bu nedenle çalışma gücünü kısmen veya tamamen yitiren sigortalıların gelir kayıplarını gidermek amacı ile kurulmuş bir sigorta koludur. Bu sigorta koluna ilişkin hükümler, 5510 sayılı Kanunun 25 ila 27 nci maddeleri arasında düzenlenmiştir. Günümüz uygulamasında malullük, sigortasından sağlanan tek yardım, malullük aylığı bağlanmasıdır (5510 s.K., Md.25).

1.5.2. 4/1-a ve b Bentleri Kapsamındakiler İçin Malul Sayılma

5510 sayılı Kanunun 4/1-a ve b bentleri kapsamındaki sigortalıları için, 5510 sayılı Kanunun 25 inci maddesine göre, sigortalının veya işverenin talebi üzerine SGK tarafından yetkilendirilen sağlık hizmeti sunucularının sağlık kurullarınca usulüne uygun düzenlenecek raporlar ve dayanağı tıbbî belgelerin incelenmesi sonucu; çalışma gücünün veya iş kazası veya meslek hastalığı sonucu meslekte kazanma gücünün en az % 60'ını kaybettiği SGK Sağlık Kurulunca tespit edilen sigortalı, malul sayılmaktadır. Sigortalı olarak ilk defa çalışmaya başladığı tarihten önce sigortalının çalışma gücünün % 60'ını kaybettiği önceden veya sonradan tespit edilirse, sigortalı bu hastalık veya özrü sebebiyle malullük aylığından yararlanamamaktadır.

1.5.3. 4/1-c Bendi Kapsamındakiler İçin Malul Sayılma

5510 sayılı Kanunun 4/1-c bendi kapsamındaki sigortalıları için, sigortalının veya işverenin talebi üzerine SGK tarafından yetkilendirilen sağlık hizmeti sunucularının sağlık kurullarınca usûlüne uygun düzenlenecek raporlar ve dayanağı tıbbî belgelerin incelenmesi sonucu; çalışma gücünün en az % 60'ını veya vazifelerini yapamayacak şekilde meslekte kazanma gücünü kaybettiği SGK Sağlık Kuruluncatespit edilen sigortalı, malûl sayılmaktadır.

Vazife Malullüğü ve Harp Malullüğü (5510 s. K., Md.47);5510 Sayılı Kanunun 25 inci maddesinde belirtilen malullük; sigortalıların vazifelerini yaptıkları sırada veya vazifeleri dışında idarelerince görevlendirildikleri herhangi bir kamu idaresine ait başka işleri yaparken bu işlerden veya kurumlarının menfaatini korumak maksadıyla bir iş yaparken ya da idarelerince sağlanan bir taşıtla işe gelişi ve işten dönüşü sırasında veya işyerinde meydana gelen kazadan doğmuş olursa, buna vazife malullüğü ve bunlara uğrayanlara da *"vazife malulü"* denir. Subay, astsubay, uzman jandarma, uzman erbaş ile Türk Silâhlı Kuvvetlerince görevlendirilen 5510 sayılı Kanunun 4/1-c bendi kapsamındaki sigortalılardan da, harpte fiilen ateş altında vazife malulü olması gibi görevlerinin gerektirdiği çeşitli koşullara göre de *"harp malullüğü"* aylığı bağlanmaktadır.

1.6. Malullük Sigortasından Yararlanma Şartları (5510 s.K., Md. 26)

Sigortalıya malullük aylığı bağlanabilmesi için sigortalının;

1. 5510 sayılı Kanunun 25 inci maddesine göre malûl sayılması,
2. En az 10 yıldan beri sigortalı bulunup, toplam olarak adına 1800 gün malullük,yaşlılık ve ölüm sigortaları primi bildirilmiş olması,
3. Başka birinin sürekli bakımına muhtaç derecede malûl olan sigortalılar için, sigortalılık süresi aranmaksızın, sadece 1800 gün malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi bildirilmiş olması,
4. Malûliyeti nedeniyle sigortalı olarak işyerini kapattıktan veya devrettikten sonra SGK'dan yazılı istekte bulunması

hallerinde malullük aylığı bağlanmaktadır.

Yukarıda belirtilen bu şartlar, 5510 sayılı Kanunun yürürlük tarihinden önce veya sonra sigortalı olanlardan, 5510 sayılı Kanunun yürürlük tarihinden sonra malullük sigortasından tahsis talebinde bulunanlara uygulanmaktadır. 4/1-b sigortalıları için; 01/10/2008 tarihinden önce yapılan sevk işlemleri aynı zamanda malullük aylığı talebini de kapsadığından, sağlık kurulu rapor tarihinin 01/10/2008 tarihinden önce yada sonra olduğuna bakılmaksızın rapor tarihini takip eden ay başından itibaren 1479 (Bağ-Kur Esnaf) ve 2926 (Bağ-Kur Tarım) sayılı kanunların mülga hükümlerine göre işlem yapılarak malullük aylığı bağlanmaktadır.

Aşağıdaki Tablo 1'de bazı ülkelerin çalışma ya da meslekte kazanma gücü kayıp oranları verilmiştir. Buna göre en düşük çalışma ya da meslekte kazanma gücü kayıp oranı %25 ile İsveç'inkidir. Bazı ülkeler, çalışma ya da meslekte kazanma gücü kayıp oranlarını değiştirerek maluliyet için ödenecek aylıkları da, bu oranlara ve hastalık durumlarına göre tam, kısmi, çeyrek gibi tanımlamalarla belirlemişlerdir. Böylece kişilerin mağduriyetinin belirli ölçülerde giderilmesi sağlanmıştır. İngiltere ve Letonya ise yasayla belirli bir oran belirlemek yerine, maluliyet durumunu belirlemeyi bu konuda uzman bir kurula bırakmıştır.

Tablo 1. Bazı Ülkelerim Maluliyet Aylığı Alabilmek İçin Çalışma /Meslekte Kazanma Gücü Kaybı Oranları

Ülkeler	**Çalışma/Meslekte Kazanma Gücü Kayıp Oranı**
Belçika	%66
Bulgaristan	%50 (sosyal maluliyet emekliliği için %71)
Çek Cumhuriyeti	%70 ilk derece, 2. derece %50-69, 3. derece %35-49
Estonya	%40
Finlandiya (kazanca dayalı sistem)	3/5 (2/5 kısmi malullük- ulusal emeklilik sisteminde kısmi malullük yok-)
Fransa	2/3 (%66,66)
Yunanistan	%50-80 arasında değişmekte
Macaristan	%60
İzlanda	%75 (%50-74 arasında da koşullara göre ödenebiliyor)
İtalya	2/3
Letonya	*"Sağlık ve İşgörme Uzman Hekimler Komisyonu (VDEAVK)"* tarafından karar verilir.
Romanya	%50
Slovakya	%40
Avusturya	%50
İngiltere	*"İş Görebilirlik Değerlendirmesi"*ile belirlenir.
İsviçre	%40, 50, 60, 70 olarak belirlenmekte
İsveç	%25
Türkiye	%60

(EuropeanCommision, YourRights Country by Country, 2013)

1.7. Malullük Aylığı Hesaplanması (5510s.K., Md. 27, 29)

Malullük aylığı; prim gün sayısı 9000 günden az olan sigortalılar için 9000 gün üzerinden, 9000 gün ve daha fazla olanlar için ise toplam prim ödeme gün sayısı üzerinden (4/1-a kapsamındakiler için bahsi geçen prim gün saısı 7200 gündür), 5510 sayılı Kanunun 29 uncu madde hükümlerine göre hesaplanmaktadır.

Sigortalı başka birinin sürekli bakımına muhtaç ise, aylık bağlama oranı % 90'ı geçmemek koşuluyla tespit edilen aylık bağlama oranı 10 puan artırılarak uygulanmaktadır. Aylık hesabı = Ortalama Aylık Kazanç x Aylık Bağlama Oranı olarak hesaplanır.

Tablo 2'de, bazı dünya ülkelerinin maluliyet nedeniyle emeklilik risklerini hangi yolla finanse ettikleri görülmektedir. Türkiye, malullük yaşlılık ve ölüm sigortası için %20 oranında brüt ücret üzerinden prim almaktadır. Ayrıca 2022 sayılı Kanun gibi primsiz ödemeler kapsamındaki özürlü aylıkları için devlet katkısı yoluyla finansman sağlanmaktadır. Vergi yoluyla sosyal güvenlik finansmanı uygulanmamaktadır.

Tablo 2. Bazı Dünya Ülkelerinin Maluliyet İçin Finansman Kaynakları

Ülke	Finansman Kaynağı	Ülke	Finansman Kaynağı
Türkiye	***Prim ve devlet katkısı***	**Litvanya**	*Prim ve vergi*
Belçika	*Prim, devlet katkısı, diğer*	**Lüksemburg**	*Prim, devlet katkısı*
Bulgaristan	*Prim*	**Macaristan**	*Prim ve vergi*
Çek Cumhuriyeti	*Prim*	**İngiltere**	*Prim*
Danimarka	*Vergi*	**Malta**	*Prim, devlet katkısı*
Almanya	*Prim ve vergi*	**Hollanda**	*Prim ve vergi*
Estonya	*Vergi*	**Avusturya**	*Prim ve vergi*
Yunanistan	*Prim, devlet katkısı*	**Polonya**	*Prim ve vergi*
İspanya	*Prim*	**Portekiz**	*Prim*
Fransa	*Prim ve vergi*	**Romanya**	*Prim*
İrlanda	*Prim*	**Finlandiya**	*Prim, devlet katkısı*
İtalya	*Prim*	**Slovenya**	*Prim, devlet katkısı*
Kıbrıs	*Prim, devlet katkısı*	**Slovakya**	*Prim, devlet katkısı*
Letonya	*Prim, devlet katkısı, vergi*	**İsveç**	*Prim ve vergi*

(MISSOC Tabloları, 2011& Sosyal Güvence Dergisi, 2012)

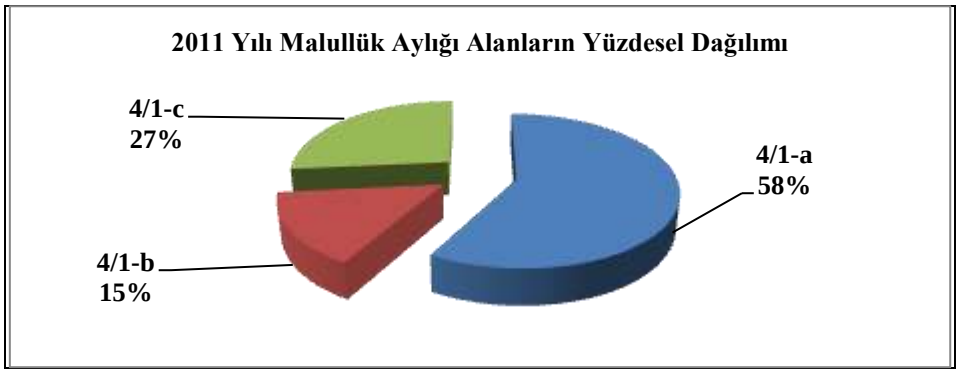
1.8. Maluliyet Aylığı Alan Kişi Sayısı

Tablo 3 ve Grafik 1'de yer alan malullük aylığı alanların istatistiklerine bakıldığında en çok aylık alanların 2011 yılı için %58 oranında 4/1-a kapsamındaki sigortalılara ait olduğu görülmektedir. Bunu sırasıyla 4/1-c ve 4/1-b sigortalıları izlemektedir. 4/1-a bendi kapsamındaki aktif sigortalı sayısının tüm sosyal güvenlik Kurumuna kayıtlı aktif sigortalılar içindeki oranının %66,5 (SGK, Aylık İstatistik Bülteni, 2012) olduğu göz önüne alındığında bu kapsamda maluliyet sigortasından aylık almakta olanların yüzdesel dağılımının da diğerlerine göre daha yüksek olmasının olağan olduğu söylenebilir.

Tablo 3. 2008-2011 Yılları Arası Malullük Aylığı Alan Kişi Sayısı

Tabi Olduğu Madde	2008	2009	2010	2011
4/1-a	65.175	66.038	66.902	67.575
4/1-b	14.917	15.480	16.741	17.748
4/1-c*	29.556	30.120	30.311	30.770
Toplam	109.648	111.638	113.954	116.093

**Vazife malullüğü aylığı alanlar dahildir.(SGK, Aylık İstatistik Bülteni, Haziran 2012)*



Grafik 1. 2011 Yılı Malullük Aylığı Alanlar

2. Yöntem

2.1. Model

Hayat tabloları demografi öğretisinin final analizlerinden birisidir. Genelde ölüm verileri kullanılarak tek azalanlı veya bir başka deyişle tek değişkenli olarak hazırlanan hayat tabloları ülkelerin ölüm seviyeleri, ölümlerin yaş örüntüsü ve doğumdaki yaşam ümidinin hesaplanması açısından kullanılmakta olan önemli analizlerdir. Bu çalışmada maluliyet aylığına girenler için Kaplan Meier tekniğiyle tek azalanlı hayat tabloları analizi kullanılarak medyan yaşların bulunması sağlanmıştır.

2.2. Çalışma Grubu

Çalışmada, 2008-2011 yılları arasında, 4-1/a, b ve c bentleri kapsamında, tüm malullük aylığı alan sigortalılar ile malullük aylığına yıl içinde giriş yapan sigortalıların yaş ve cinsiyet bazında verilerinden faydalanılarak analiz yapılmıştır. Malullük aylığı almakta olanlara ilişkin ise ağırlıklı ortalama yaşlar bulunarak sistemde var olan sigortalıların ortalama yaşları tespit edilmiştir.

2.3. Ağırlıklı Aritmetik Ortalama

Ayrıca maluliyet aylığı almakta olanların yaşlarının ağırlıklı aritmetik ortalamasını (Spiegel&Stephens,1999:59) hesaplamak için;

$\{x_1, x_2, x_3, \dots x_n\}$ boş olmayan bir veri seti olmak üzere, her bir eleman için ağırlık kümesi $\{w_1, w_2, w_3, \dots w_n\}$ olarak verilirse ağırlıklı aritmetik ortalama formülü aşağıdaki gibi gösterilir:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^{n} w_i x_i}{\sum_{i=1}^{n} w_i}$$

2.4. Medyan Zamanın Bulunması

Tek azalanlı hayat tablolarında *"medyan"* önemli bir ölçüttür. Aşağıda Kaplan Meier'in tekniğiyle hesaplanan medyan yaşları hesaplarken takip edilen adımların ana başlıkları aşağıda sunulmuştur:

- Kaba Olasılık, (Qx)
- Toplam Olasılık, (qx)
- Hayat Fonksiyonu, (S(x))
- Kümülatif Olasılık, (Cx)
- Medyan Zamanının Bulunması

2.5. Veri Toplanması

Veriler, SGK veri tabanından ve İstatistik Yıllıklarından cinsiyet, yaş ve tabi olunan sigortalılık koluna göre derlenmiştir.

2.6. Verilerin Çözümlenmesi

Çalışma ile bağlantılı olarak takip edilecek adımlar ve formülasyonlar (Hoşgör, 2011) aşağıda sunulmuştur. Bunlar;

i. Kaba Olasılıklar, (Q_x)

Kaba olasılıklar, herhangi bir özel nedenden dolayı meydana gelen olaylardır.

Q_x : R olayından dolayı x zamanında ortaya çıkan kaba olasılıktır.

Bu çalışmada;

$Q_x = \{Q_1\}$

olarak belirlenmiştir.

ii. Toplam Olasılık, (q_x)

Bir olayın nedenlerinin olasılıkları toplamı olarak ortaya çıkan olayın olasılığıdır (Bowers&diğerleri, 1997:51-74).

Bu çalışmada tek değişkenimiz olduğu için q_x, maluliyet sebebiyle, x yaşında sigortalının maluliyet sigortasına girişi olarak tanımlanmıştır. Buna göre;

q_x: sigortalının maluliyet nedeniyle x yaşında sosyal güvenlik sistemindeki maluliyet aylığına giriş olasılığı

olur.

Çalışmada, maluliyete girişin olasılığı, tek neden olduğu için;

$q_x = Q_1$

olarak gösterilir.

Maluliyete girişler tek yaşlara göre incelendiği için, burada (R) için aralık, [x, x+n] olarak ve ${}_nQ_x$ formülüyle ifade edilmiştir.

Dolayısıyla;

${}_nq_x = Q_1$ olur.

iii.Hayat Fonksiyonları, (S(x))

Hayat fonksiyonları, x zamanında bildirilen olaya hiç maruz kalmama (sosyal güvenlik sisteminde maluliyete girmeme) olasılığıdır. Yani, tek azalanlı hayat tablolarındaki (P_x) hayatta kalma oranıdır.

$$P_x = \prod_{h=0}^{x-1} (1 - q_h)$$

Tek değişkenli hayat tablolarının ilk satırı,

$l_x = 100.000 .P(x)$ dir.

Çünkü P(0) =1' dir. Dolayısı ile $l_0 = 100.000$ olur.

100.000'le başlayan hayat tablosu nüfusunda, x zamanı içinde meydana gelen R olaylarının sayısı d_x olarak gösterilmektedir. Spesifik olay R'nin hayat tablosu nüfusu içindeki sayısı, l_x kolonu ile ilgili kaba olasılığın çarpımı sonucu elde edilir. R olaylarının formülü ise;

$d_x = l_x .Q_x$

olarak gösterilir.

Bu çalışmada, x zamanı içinde meydana gelen olayların sayısı,

$d_x = d_1$

olarak tanımlanmıştır. x zamanında meydana gelen olayların kümülatif toplamı ise;

$Cd_x = \sum_{h=0}^{x-1} d_h$ olarak gösterilir.

iv. Kümülatif Olasılıklar, (CQ_x)

Hayat tablosunda l_o, x zamanında toplam meydana gelen özel olayların sayısını vermektedir. Dolayısıyla (Cd_x), x zamanında R olayının bireysel olarak çıkması olarak tanımlanabilir. Burada kümülatif olasılık;

$$CQ_x = \frac{Cd_x}{l_0}$$ olarak ortaya çıkar.

v.Medyan Zamanının Bulunması

Azalanlı hayat tablolarında *"medyan"* önemli bir ölçüttür. Özel neden veya olayların bir başka deyişle bu çalışmada kapsanan grubun maluliyete girişi medyan zamanı, kümülatif olasılıkların yarısı ile tanımlanır.

3. Bulgular

3.1. Tek Azalanlı Hayat Tablosuna Göre Maluliyete Giriş Medyan Yaşları ve Maluliyet Aylığı Almakta Olanların Ağırlıklı Ortalama Yaşları

Kaplan Meier tekniğiyle tek azalanlı hayat tablosuna bağlı hesaplanan 4/1-a,b ve c bentleri kapsamındaki sigortalılara ilişkin 2008-2011 yılları arasındaki maluliyete giriş medyan yaşları tablosu Tablo 4'te verilmiştir.[76]

Tablo4. 5510 Sayılı Kanunun 4/1-a,b ve c bentleri Kapsamındakilere İlişkin Maluliyet Sigortasına Giriş Medyan Yaşları (Kaplan Meier Tekniğine Göre)

Tabi Olduğu Madde	Erkek				Kadın			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
4/1-a	44,5	44,5	45,1	45,4	42,2	42,0	43,7	45,6
4/1-b	46,8	48,4	48,5	48,4	50,6	50,5	49,9	50,1
4/1-c	38,3	40,7	40,3	40,7	37,9	38,6	38,6	37,5

Buna göre,2008-2011 yılları ortalaması olarak, 4/1-a bendi kapsamındakileri için erkeklerde 44,9, kadınlarda 43,4; 4/1-b bendi kapsamındakileri için erkeklerde 48, kadınlarda 50,3;4/1-c bendi kapsamındakileri için erkeklerde 40, kadınlarda 38,2 olarak hesaplanmıştır. Sonuçlara bakıldığında maluliyete en erken giriş yapan grubun 4/1-c bendi kapsamındakiler ve burada 38,2 yaş ile kadınlar olduğu görülmektedir. Maluliyete en geç giriş yapanlar ise, 4/1-b kapsamındakiler ve burada da 50,3 yaş ile kadınlar olduğu görülmektedir. Burada 4/1-c bendi kapsamında vazife malulü olanalar dikkate alındığında, Türkiye'deki terör vb. nedenlerle mağduriyet sebebiyle daha erken yaşlarda maluliyete giriş yapıldığı söylenebilir.

Tablo 5.5510 Sayılı Kanunun 4/1-a,b ve c bentleri Kapsamındakilerin Maluliyet Aylığı Almakta Olanların Ortalama Yaşları (Ağırlıklı Aritmetik Ortalama)

Tabi Olduğu Madde	Erkek				Kadın			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
4/1-a	55,4	55,5	55,6	55,7	56,7	56,9	57,1	57,0
4/1-b	58,3	58,0	57,4	57,3	62,5	61,8	60,8	60,3
4/1-c	52,5	52,4	52,7	53,0	58,4	58,4	58,6	58,7

Maluliyet aylığı almakta olanların ağırlıklı ortalama yaşına bakıldığında 4/1-a bendi kapsamındakileri için erkeklerde 55,6, kadınlarda 56,9; 4/1-b bendi kapsamındakileri için erkeklerde 57,8, kadınlarda 61,4;4/1-c bendi kapsamındakileri için erkeklerde 52,7, kadınlarda 58,5 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 6. Maluliyet aylığı almakta olanlar ile maluliyete girenlerin ortalama yaşları arasındaki farka göre sosyal güvenlik sisteminde geçirilen süre (yıl)

Tabi Olduğu Madde	Erkek (yıl)				Kadın (yıl)			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
4/1-a	10,9	11,0	10,5	10,3	14,5	14,9	13,4	11,4
4/1-b	11,5	9,6	8,9	8,9	11,9	11,3	10,9	10,2
4/1-c	14,2	11,7	12,4	12,3	20,5	19,8	20,0	21,2

Tablo 6'dan görüldüğü üzere hesaplanan maluliyete giriş medyan yaşlarıyla, sosyal güvelik kapsamında maluliyet aylığı almakta olanların ağırlıklı yaşları arasındaki farka bakıldığında en uzun süreyle sistemde maluliyet aylığı almakta olanların yaklaşık 20 yıl ile 4/1-c maddesi kapsamındaki kadınlar olduğu görülmektedir.

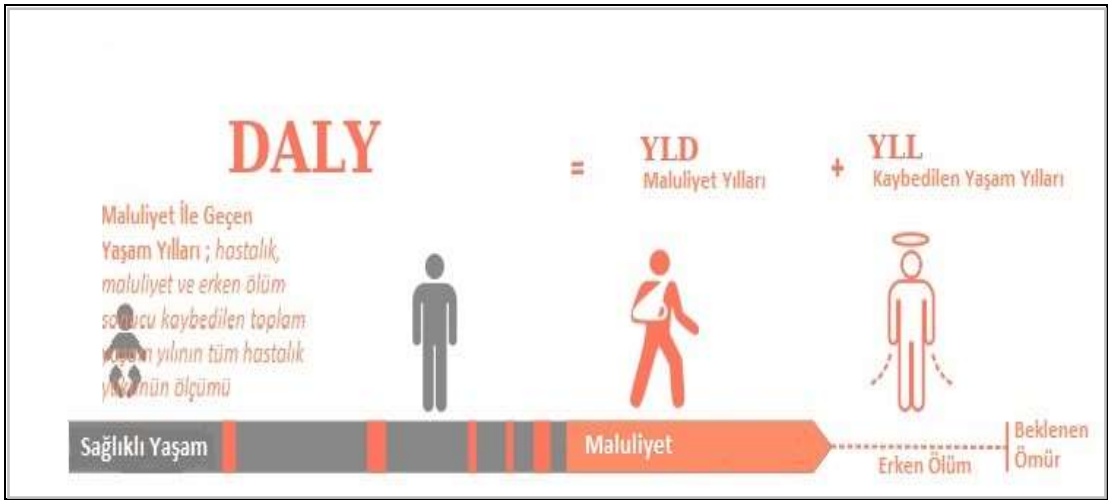
Ancak maluliyet sebebiyle emekliye ayrılan bir sigortalının çeşitli hastalıklar ve sakatlıklar sebebiyle malul olduğu düşünüldüğünde beklenen yaşam süresinin sağlıklı bir bireye göre daha kısa olacağı açıktır. Bu nedenle sonuçların, sağlıklı bir kişinin yaşam beklentisi yerine maluliyete uyarlı yaşam beklentisine göre değerlendirilmesi daha uygun olacaktır.

3.2. Maluliyete-uyarlı Yaşam Beklentisi (DALY)

Kişi çalışma hayatı boyunca çeşitli risk ve hastalıklarla karşılaşabilir. Daha önce bahsedilen 5510 sayılı Kanun maddelerine göre maluliyet raporu alarak maluliyet aylığına hak kazanan sigortalının maluliyet aylığı ve sağlık

[76] Buna yönelik olarak örnek teşkil etmesi için hesaplanan ve olasılık değerleri de Ek 1 ve 2'de 4/1-b kapsamındakiler için 2008 kadın ve erkek olarak verilmiştir.

güvencesi olsa da, devam eden yaşantısında çeşitli zorlukların hep var olacağı açıktır. Maluliyete uğrayan kişinin maluliyet olayı oluştuktan sonraki hayatında, bu durumla ilgili rahatsızlıkları ya nüksedecek, ya da bir iyileşme sağlayabilecektir. Dolayısıyla malul kişi, normal bir bireyin doğuşta beklenen yaşam süresine göre daha kısa bir yaşam süresine sahip olacaktır. Aşağıdaki Şekil 1'de verilen, maluliyete uyarlı yaşam yılları, kişinin maluliyetle geçen yılları ile maluliyete sebep olan olay sebebiyle erken ölüm sonucu kaybedilen yaşam yıllarını ifade etmektedir.



Şekil 1. Maluliyete-uyarlı yaşam beklentisi - DALY (Vikipedia)

Şekil 1'de belirtilen maluliyete-uyarlı yaşam beklentisi (DALY) için, Dünya Sağlık Örgütü (WHO) ülkeler için hesaplama yapmıştır. Tablo 7'de WHO'nun hesaplamalarına göre 2007 yılındaki maluliyete uyarlı yaşam beklentisi verilmiştir. AB ortalamasının 71,7 olduğu gözlemlenen tabloya göre, Türkiye'de maluliyete uyarlı yaşam beklentisi değerleri kadınlarda 67, erkeklerde 64 ve toplamda 66 olarak verilmiştir.

Tablo 7. Bazı Ülkelerin Maluliyete-uyarlı yaşam beklentisi (DALY)

Ülkeler-2007	Toplam	Kadın	Erkek
Avusturya	72	74	70
Azerbaycan	59	60	59
Belçika	72	74	70
Bulgaristan	66	69	63
Hırvatistan	68	70	66
Çek Cum.	70	72	68
Danimarka	72	73	70
Estonya	66	71	61
Finlandiya	72	75	70
Fransa	73	76	71
Almanya	73	75	71

Yunanistan	72	74	71
Macaristan	66	69	62
İzlanda	74	75	73
İrlanda	73	74	71
İtalya	74	76	73
Litvanya	63	68	58
Lüksemburg	73	75	71
Malta	72	74	71
Hollanda	73	74	72
Norveç	73	74	72
Polonya	67	70	64
Romanya	65	68	63
Rusya	60	65	55
Sırbistan	65	66	64
Slovakya	67	70	64
İsveç	74	75	72
Makedonya	66	66	65
Türkiye	**66**	**67**	**64**
Ukrayna	60	64	55
İngiltere	72	73	71
AB	**71,7**	**…**	**…**

(WHO, Disability-Adjusted Life Expectancy, HFA-DB, 2013)

Tablo 8'deTÜİK'in (Türkiye İstatistik Kurumu) yayımladığı 2007 yılı doğuşta beklenen yaşam süresi ile maluliyete-uyarlı yaşam beklentisi sürelerinin karşılaştırması verilmiştir. TÜİK'in 2007 yılı doğuşta yaşam beklentisi değerleri, kadınlarda 75,6, erkeklerde 71,2 ve toplamda 73,4'tür. Dünya Sağlık Örgütünün verilerine göre, Türkiye için maluliyete-uyarlı yaşam beklentisinin doğuşta yaşam beklentisine göre farkı, erkeklerde 7,2 kadınlarda ise 8,6 yıl daha kısadır.

Tablo 8. 2007 yılı Doğuşta Beklenen Yaşam Süresi ve Maluliyete Uyarlı Yaşam Beklentisi, Türkiye

2007 (yıl)	Doğuşta Beklenen Yaşam Süresi	Maluliyete-Uyarlı Yaşam Beklentisi-DALY	Aradaki fark yıl
Toplam	73,4	66	7,4
Erkek	71,2	64	7,2
Kadın	75,6	67	8,6

(TÜİK, Nüfus Projeksiyonları, WHO Database)

4. Tartışma

Dünya Sağlık Örgütü tarafından hesaplanan maluliyete-uyarlı yaşam beklentisi (DALY) yılını, maluliyet aylığı almakta olanların ağırlıklı ortalama yöntemiyle hesaplanan yaşam sürelerine göre kalan ömrü veren tablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 8. Maluliyet Aylığı Almakta Olanların Hesaplanan Ağırlıklı Ortalama Yaşı ile Maluliyete-uyarlı Yaşam Beklentisi Arasındaki Fark

Tabi Olduğu Madde	Erkek				Kadın			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
4/1-a	8,6	8,5	8,4	8,3	10,3	10,1	9,9	10,0
4/1-b	5,7	6,0	6,6	6,7	4,5	5,2	6,2	6,7
4/1-c	11,5	11,6	11,3	11,0	8,6	8,6	8,4	8,3

Tablo 8'ebakıldığında, 2007 yılı maluliyete-uyarlı yaşam beklentisine göre, 2008-2011 yılları arasında maluliyet aylığı almakta olanların kalan beklenen ömrünün ortalama olarak, 4/1-a kapsamındakiler için erkeklerde 8,5, kadınlarda 10,1; 4/1-b kapsamındakiler için erkeklerde 6,3, kadınlarda 5,7; 4/1-c kapsamındakiler için erkeklerde 11,4, kadınlarda 8,5 olduğu görülmektedir.

Maluliyete giriş medyan yaşlarıyla, maluliyete uyarlı yaşam beklentisi arasındaki farka baktığımızda maluliyet aylığına giren bir kişinin ortalama olarak sosyal güvenlik sisteminden ne kadar süreyle tam aylık almaya devam edeceğini görmüş oluruz. Malul kişinin vefat etmesi durumunda haksahibi kişilere Kanunla belirlenmiş oranlarda maluliyet aylığı bağlanmaktadır.

Tablo 9.Maluliyet Aylığına Yıl İçinde Giriş Yapanların Hesaplanan Medyan Yaşı ile Maluliyete-uyarlı Yaşam Beklentisi Arasındaki Fark

Tabi Olduğu Madde	Erkek				Kadın			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
4/1-a	19,5	19,5	18,9	18,6	24,8	25,0	23,3	21,4
4/1-b	17,2	15,6	15,5	15,6	16,4	16,5	17,1	16,9
4/1-c	25,7	23,3	23,7	23,3	29,1	28,4	28,4	29,5

Buna göre maluliyet aylığına giren kişilerden 2008-2011 yılları ortalaması: 4/1-a kapsamında bir erkek sigortalı 19 yıl, kadın sigortalı 24 yıl; 4/1-b kapsamında bir erkek sigortalı 16 yıl, kadın sigortalı 17 yıl; 4/1-c kapsamında bir erkek sigortalı 24 yıl, kadın sigortalı 29 yıl aylık alacaklardır.Sisteme en erken yaşta maluliyet sebebiyle giriş yapan 4/1-c kapsamındakiler olduğu için sistemde kalma sürelerinin de diğerlerine göre daha uzun olduğu görülmektedir.4/1-b kapsamındakilerin ise sisteme en geç giriş yapan grup olduğu ve beklenen ömür olarak diğerlerine göre daha kısa kaldığı görülmektedir. Bu durumun sebebi olarak 4/1-c kapsamındakidaha önce bahsedilmiş olan vazife kapsamında terör gibi sebeplerle maluliyet vakalarının daha erken yaşlarda görülmesi, 4/1-b kapsamındakilerin ise genellikle işverenlerden oluşması sebebiyle maluliyete maruz kalacak durumlara daha az ve daha geç yaşlarda rastlanıyor olması söylenebilir.

Tüm bunlara ek olarak, Türkiye'de maluliyete sebep olan hastalıklara ilişkin detaylı bir çalışma henüz yapılmamıştır. Bu nedenle örnek teşkil etmesi açısından çeşitli araştırmalara dayanan ve Amerika için malullüğün önde gelen sebepleri (Griffin,WebMd, 2013) aşağıdaki şekilde belirtilmiştir;

1. **Arterit ve diğer kas sistemi sorunları:** Uzun dönem maluliyete sebep olan nedenler arasında başta gelmektedir.Maluliyet vakalarının üçte birini oluşturmaktadır. Arterit tek başına en büyük problemi oluşturmaktadır.
2. **Kalp hastalığı ve krizi:**Çalışmaların tahminine göre, tüm sağlık harcamalarının %17'sini oluşturmaktadır.
3. **Kanser:** Kanser maluliyetin hızlıca artan sebepleri arasındadır. Bilindiği üzere, ameliyat, kemoterapi uygulamaları, radyasyon tedavileri çalışmayı zor bir hale getirmektedir.
4. **Zihinsel sağlık problemleri:**Maluliyetin sadece fiziksel olduğu düşünülebilir, ancak zihinsel sağlık problemleri de çalışmayı imkânsız kılabilmektedir. Depresyon, iki uçlu duygu bozukluğu gibi rahatsızlıklar görülebilmektedir.
5. **Diyabet:** Diyabet de giderek artan maluliyet sebepleri arasında yer almaktadır. Obeziteden başlayarak, kalp hastalıkları gibi çeşitli hastalıklara sebep olmaktadır. Diyabet, kullanılan ilaçlar ve destekleyiciler ile maliyeti yüksek olan sağlık harcaması kategorisindedir.
6. **Sinir sistemi bozuklukları:**Beyin ya da sinirleri etkileyen pek çok hastalıktan bazıları şunlardır:
   - MS
   - Parkinson hastalığı
   - ALS, (Motor nöron hastalığı; Stephen Hawking'in hastalığı)
   - Epilepsi
   - Alzheimer hastalığı

   MS, genç yetişkinler arasında maluliyete başlıca sebep olan sinir hastalığıdır. Genellikle 20-40 yaş arasında ortaya çıkar.
7. **Kazalar:** Çoğu insan kazaların maluliyete en çok neden olan olay olmasını düşünmesine rağmen, aslında %10'dan daha az bir orana sahiptir.

Türkiye için bu sebeplere ek olarak terör vb. sebebiyle malul olan kişileri de eklemek gerekmektedir.

5. Öneriler

Maluliyet riski sosyal güvenlik sistemi üzerinde gerek sağlık harcamaları gerekse ödenen aylıklar açısından maliyet oluşturmaktadır. Ancak verilerden görüldüğü kadarıyla eski emeklilik uygulamalarından dolayı

günümüzde halen 45-50 yaş arası emekli olan sigortalılarımız bulunmaktadır. Bu nedenle maluliyet sebebiyle emekli olan sigortalılarla, yaşlılık koşullarını yerine getirerek emekli olan sigortalılar arasında pek de bir fark bulunmamaktadır. Ancak emeklilik yaşının yukarıya çekilmesiyle birlikte bu fark giderek artacaktır. Bunun için şimdiden maluliyete maruz kalınan ortalama yaşın ve sebeplerin etraflıca araştırılarak buna yönelik önlemlerin alınması önerilmektedir.

Ayrıca bazı dünya ülkelerinde, değişik çalışma/meslekte kazanma gücü kayıp oranlarına göre belirlenen aylık miktarı uygulaması Türkiye'ye de uyarlanarak, çalışma/meslekte kazanma gücü kaybı %60'ın altında olan kişilere malulen emekli olma hakkı getirilmesi önerilmektedir. Böylece %55 maluliyet oranı olup etkin ve verimli çalışma hayatı geçiremeyecek bu kişilerin esnek oranlarda maluliyete hak kazanması sonucu mağduriyeti giderilmiş olacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

Hoşgör, Ş. (1997), Estimation of Post-Childhood Life Tables of Provinces, Regiones, Turkey, 1985-1990, Using Age andSexDistributionsAndİntercensalGrowthRates, AndCoverageDifferencesBetweenTwoCensuses, unpublished (Phd) thesis in Technical Demography, Institute of populationstudies Hacettepe University; ANKARA.

Hoşgör, Ş. (1983), MortalityPatternbyCauses of Death in Urban Turkey; CairoDemographic Center; unpublished general diploma thesis; 40 p.;Cairo.

World Health Organization, Disability-Adjusted Life Expectancy,Europeanhealthforalldatabase (HFA-DB),

10 Nisan 2013'de indirildi Erişim:

http://data.euro.who.int/hfadb/

EuropeanCommision, YourRights Country by Country, 10 Nisan 2013'te indirildi Erişim:

http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=858&langId=en

Türkiye İstatistik Kurumu, Nüfus İstatistikleri ve Projeksiyonlar, Demografik Göstergeler, 10 Nisan 2013'te indirildi Erişim:

http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?alt_id=39

MISSOC Tables, Temmuz 2011'de indirildi Erişim:

http://ec.europa.eu/employment_social/social_protection/missoc_tables_en.htm

Wikipedia, TheFree Encyclopedia, 10 Nisan 2013'te indirildi Erişim:

http://en.wikipedia.org/wiki/Disability-adjusted_life_year

Sosyal Güvenlik Kurumu, Aylık İstatistik Bülteni, Haziran 2012 1 Nisan 2013'te indirildi Erişim:

http://www.sgk.gov.tr/wps/portal/tr/kurumsal/istatistikler?CSRT=1178906051706857653

WebMD Feature,R. Morgan Griffin, Leading Causes of Disability, 4 March 2013; 10 Nisan 2011'de indirildiErişim:

http://www.webmd.com/healthy-aging/features/top-causes-disability

Barclay, G.W.,Techniques of Population Analysis.Longmanpress; 248 p. New York, 1958

Spiegel, M.R.,Stephens, L.J.,Teori ve Problemlerle İstatistik,3 üncü baskı, sf:59, USA, 1999

Güzel, A. & diğerleri,Sosyal Güvenlik Hukuku.Beta Yayınevi, İstanbul, 2009

Hoşgör, Ş., Demografi Kurs Notları, SGK Uzman-Uzman yardımcısı eğitimi, sf: 148, Ankara, 2011

Bowers, Jr. N. L.,&others, ActuarialMathematics, Second Edition, TheSociety of Actuaries, USA,1997

ŞİMŞEK, Nergis, *"SSK ve Bağ-Kur'da Emeklilik"*, sf:118, Ankara, 2011

5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası;Resmi Gazete: 16/6/2006 tarih ve 26200 sayılı

Sosyal Güvence Dergisi, Cilt 1, Sayı 2, Ağustos/Eylül 2012, sf: 98-99, Ankara

Sosyal Güvenlik Kurumu veritabanı

Ekler

1.Maluliyete Giriş Azalanlı Hayat Tablosu 4/1-b, 2008 erkek

	2008 erkek	

Yaşlar	qx	Px	lx	dx	px	Cx	Qx
24	0,0000	1	100000	0	0	0,0000	0,00000
25	0,0001	1,000000	100000	14,98352	14,98352	0,0001	0,00015
26	0,0001	0,999850	99985,02	7,490637	22,47415	0,0002	0,00007
27	0,0001	0,999775	99977,53	14,98015	37,45431	0,0004	0,00015
28	0,0002	0,999625	99962,55	22,46686	59,92116	0,0006	0,00022
29	0,0001	0,999401	99940,08	14,97454	74,8957	0,0007	0,00015
30	0,0004	0,999251	99925,1	37,43074	112,3264	0,0011	0,00037
31	0,0004	0,998877	99887,67	44,90006	157,2265	0,0016	0,00045
32	0,0004	0,998428	99842,77	44,87988	202,1064	0,0020	0,00045
33	0,0004	0,997979	99797,89	37,38309	239,4895	0,0024	0,00037
34	0,0008	0,997605	99760,51	82,21199	321,7015	0,0032	0,00082
35	0,0004	0,996783	99678,3	44,80595	366,5074	0,0037	0,00045
36	0,0009	0,996335	99633,49	89,57161	456,079	0,0046	0,00090
37	0,0008	0,995439	99543,92	82,0335	538,1125	0,0054	0,00082
38	0,0014	0,994619	99461,89	141,5775	679,69	0,0068	0,00142
39	0,0013	0,993203	99320,31	133,9351	813,6251	0,0081	0,00134
40	0,0016	0,991864	99186,37	156,0469	969,672	0,0097	0,00156
41	0,0014	0,990303	99030,33	140,9632	1110,635	0,0111	0,00141
42	0,0019	0,988894	98889,36	185,2138	1295,849	0,0130	0,00185
43	0,0027	0,987042	98704,15	266,2084	1562,057	0,0156	0,00266
44	0,0023	0,984379	98437,94	228,6167	1790,674	0,0179	0,00229
45	0,0022	0,982093	98209,33	220,7282	2011,402	0,0201	0,00221
46	0,0028	0,979886	97988,6	278,9606	2290,363	0,0229	0,00279
47	0,0020	0,977096	97709,64	197,6446	2488,007	0,0249	0,00198
48	0,0022	0,975120	97511,99	211,8555	2699,863	0,0270	0,00212
49	0,0015	0,973001	97300,14	145,7898	2845,653	0,0285	0,00146
50	0,0019	0,971543	97154,35	189,2428	3034,896	0,0303	0,00189
51	0,0016	0,969651	96965,1	159,8166	3194,712	0,0319	0,00160
52	0,0021	0,968053	96805,29	203,0677	3397,78	0,0340	0,00203
53	0,0025	0,966022	96602,22	238,8278	3636,608	0,0364	0,00239
54	0,0020	0,963634	96363,39	194,9215	3831,529	0,0383	0,00195
55	0,0016	0,961685	96168,47	158,5036	3990,033	0,0399	0,00159
56	0,0016	0,960100	96009,97	158,2424	4148,275	0,0415	0,00158
57	0,0011	0,958517	95851,72	107,7147	4255,99	0,0426	0,00108
58	0,0008	0,957440	95744,01	78,90202	4334,892	0,0433	0,00079
59	0,0002	0,956651	95665,11	21,501	4356,393	0,0436	0,00022
60	0,0002	0,956436	95643,61	21,49617	4377,889	0,0438	0,00021
61	0,0002	0,956221	95622,11	21,49133	4399,38	0,0440	0,00021
62	0,0008	0,956006	95600,62	78,78385	4478,164	0,0448	0,00079
63	0,0004	0,955218	95521,84	35,78133	4513,946	0,0451	0,00036
64	0,0001	0,954861	95486,05	14,30717	4528,253	0,0453	0,00014
65	0,0004	0,954717	95471,75	35,76257	4564,015	0,0456	0,00036
66	0,0007	0,954360	95435,98	64,34851	4628,364	0,0463	0,00064
67	0,0005	0,953716	95371,64	50,01509	4678,379	0,0468	0,00050
68	0,0003	0,953216	95321,62	28,56506	4706,944	0,0471	0,00029
69	0,0004	0,952931	95293,06	42,83476	4749,779	0,0475	0,00043
70	0,0005	0,952502	95250,22	49,95142	4799,73	0,0480	0,00050
71	0,0001	0,952003	95200,27	7,132175	4806,862	0,0481	0,00007
72	0,0002	0,951931	95193,14	21,39492	4828,257	0,0483	0,00021
73	0,0001	0,951717	95171,74	14,26008	4842,517	0,0484	0,00014
74	0,0001	0,951575	95157,48	14,25794	4856,775	0,0486	0,00014
75	0,0001	0,951432	95143,22	7,127901	4863,903	0,0486	0,00007
76	0,0001	0,951361	95136,1	7,127367	4871,031	0,0487	0,00007
77	0,0001	0,951290	95128,97	14,25367	4885,284	0,0489	0,00014
78	0,0001	0,951147	95114,72	7,125765	4892,41	0,0489	0,00007
79	0,0001	0,951076	95107,59	7,125231	4899,535	0,0490	0,00007
80	0,0001	0,951005	95100,46	7,124698	4906,66	0,0491	0,00007
81	0,0001	0,950933	95093,34	7,124164	4913,784	0,0491	0,00007
82	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
83	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
84	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
85	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
86	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
87	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
88	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
89	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
90	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
91	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
92	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
93	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
94	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000

95	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
96	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
97	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
98	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
99	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
100	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
101	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
102	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
103	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
104	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
105	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
106	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000
107	0,0000	0,950862	95086,22	0	4913,784	0,0491	0,00000

2.**Maluliyete Giriş Azalanlı Hayat Tablosu 4/1-b, 2008 kadın**

	2008 kadın						
Yaşlar	**qx**	**Px**	**lx**	**dx**	**px**	**Cx**	**Qx**
24	0,0000	1	100000	0	0	0,0000	0,00000
25	0,0000	1,000000	100000	0	0	0,0000	0,00000
26	0,0000	1,000000	100000	0	0	0,0000	0,00000
27	0,0000	1,000000	100000	0	0	0,0000	0,00000
28	0,0000	1,000000	100000	0	0	0,0000	0,00000
29	0,0000	1,000000	100000	0	0	0,0000	0,00000
30	0,0008	1,000000	100000	83,12552	83,12552	0,0008	0,00083
31	0,0008	0,999169	99916,87	83,05642	166,1819	0,0017	0,00083
32	0,0008	0,998338	99833,82	82,98738	249,1693	0,0025	0,00083
33	0,0008	0,997508	99750,83	82,9184	332,0877	0,0033	0,00083
34	0,0000	0,996679	99667,91	0	332,0877	0,0033	0,00000
35	0,0008	0,996679	99667,91	82,84947	414,9372	0,0041	0,00083
36	0,0008	0,995851	99585,06	82,7806	497,7178	0,0050	0,00083
37	0,0017	0,995023	99502,28	165,4236	663,1414	0,0066	0,00165
38	0,0000	0,993369	99336,86	0	663,1414	0,0066	0,00000
39	0,0025	0,993369	99336,86	247,7228	910,8642	0,0091	0,00248
40	0,0000	0,990891	99089,14	0	910,8642	0,0091	0,00000
41	0,0000	0,990891	99089,14	0	910,8642	0,0091	0,00000
42	0,0017	0,990891	99089,14	164,7367	1075,601	0,0108	0,00165
43	0,0000	0,989244	98924,4	0	1075,601	0,0108	0,00000
44	0,0017	0,989244	98924,4	164,4628	1240,064	0,0124	0,00164
45	0,0025	0,987599	98759,94	246,2841	1486,348	0,0149	0,00246
46	0,0017	0,985137	98513,65	163,78	1650,128	0,0165	0,00164
47	0,0058	0,983499	98349,87	572,2769	2222,405	0,0222	0,00572
48	0,0008	0,977776	97777,6	81,27813	2303,683	0,0230	0,00081
49	0,0017	0,976963	97696,32	162,4211	2466,104	0,0247	0,00162
50	0,0017	0,975339	97533,9	162,1511	2628,255	0,0263	0,00162
51	0,0033	0,973717	97371,74	323,7631	2952,018	0,0295	0,00324
52	0,0050	0,970480	97047,98	484,0298	3436,048	0,0344	0,00484
53	0,0008	0,965640	96563,95	80,26929	3516,317	0,0352	0,00080
54	0,0008	0,964837	96483,68	80,20256	3596,52	0,0360	0,00080
55	0,0025	0,964035	96403,48	240,4077	3836,928	0,0384	0,00240
56	0,0017	0,961631	96163,07	159,8721	3996,8	0,0400	0,00160
57	0,0000	0,960032	96003,2	0	3996,8	0,0400	0,00000
58	0,0017	0,960032	96003,2	159,6063	4156,406	0,0416	0,00160
59	0,0017	0,958436	95843,59	159,341	4315,747	0,0432	0,00159
60	0,0008	0,956843	95684,25	79,53803	4395,285	0,0440	0,00080
61	0,0017	0,956047	95604,71	158,9438	4554,229	0,0455	0,00159
62	0,0000	0,954458	95445,77	0	4554,229	0,0455	0,00000
63	0,0008	0,954458	95445,77	79,33979	4633,569	0,0463	0,00079
64	0,0033	0,953664	95366,43	317,0954	4950,664	0,0495	0,00317
65	0,0000	0,950493	95049,34	0	4950,664	0,0495	0,00000
66	0,0000	0,950493	95049,34	0	4950,664	0,0495	0,00000
67	0,0008	0,950493	95049,34	79,01025	5029,674	0,0503	0,00079
68	0,0008	0,949703	94970,33	78,94458	5108,619	0,0511	0,00079
69	0,0008	0,948914	94891,38	78,87895	5187,498	0,0519	0,00079
70	0,0000	0,948125	94812,5	0	5187,498	0,0519	0,00000
71	0,0008	0,948125	94812,5	78,81339	5266,311	0,0527	0,00079

72	0,0008	0,947337	94733,69	78,74787	5345,059	0,0535	0,00079
73	0,0008	0,946549	94654,94	78,68241	5423,741	0,0542	0,00079
74	0,0000	0,945763	94576,26	0	5423,741	0,0542	0,00000
75	0,0008	0,945763	94576,26	78,61701	5502,358	0,0550	0,00079
76	0,0000	0,944976	94497,64	0	5502,358	0,0550	0,00000
77	0,0000	0,944976	94497,64	0	5502,358	0,0550	0,00000
78	0,0000	0,944976	94497,64	0	5502,358	0,0550	0,00000
79	0,0000	0,944976	94497,64	0	5502,358	0,0550	0,00000
80	0,0000	0,944976	94497,64	0	5502,358	0,0550	0,00000
81	0,0008	0,944976	94497,64	78,55166	5580,91	0,0558	0,00079
82	0,0000	0,944191	94419,09	0	5580,91	0,0558	0,00000
83	0,0000	0,944191	94419,09	0	5580,91	0,0558	0,00000
84	0,0000	0,944191	94419,09	0	5580,91	0,0558	0,00000
85	0,0000	0,944191	94419,09	0	5580,91	0,0558	0,00000
86	0,0000	0,944191	94419,09	0	5580,91	0,0558	0,00000
87	0,0000	0,944191	94419,09	0	5580,91	0,0558	0,00000
88	0,0000	0,944191	94419,09	0	5580,91	0,0558	0,00000
89	0,0000	0,944191	94419,09	0	5580,91	0,0558	0,00000
90	0,0000	0,944191	94419,09	0	5580,91	0,0558	0,00000
91	0,0000	0,944191	94419,09	0	5580,91	0,0558	0,00000
92	0,0008	0,944191	94419,09	78,48636	5659,396	0,0566	0,00078
93	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
94	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
95	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
96	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
97	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
98	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
99	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
100	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
101	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
102	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
103	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
104	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
105	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
106	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000
107	0,0000	0,943406	94340,6	0	5659,396	0,0566	0,00000

TÜRKİYE'DE BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ İLE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİ: 2004-2012 DÖNEM UYGULAMASI

Öğr. Gör. Dr. Dilek TANDOĞAN[77]

Öğr. Gör. Dr. Çiğdem KARIŞ[78]

Öğr. Gör. Seval AKBULUT[79]
Başkent Üniversitesi

Öz

Ülke ekonomisinde tasarruflar bireysel kazançların birikimlere aktarılan kısmından oluşmaktadır ve ekonomik büyüme sürecinde önemli rol oynamaktadır. Tasarruf oranı düşük olan Türkiye de yaşlı nüfusun artması, ilerleyen yıllarda emekli sayısını artırarak kamu sosyal güvenlik alanında kaynak sıkıntısı yaratacağa benzemektedir. Bu nedenle Türkiye'de "Bireysel Emeklilik Sistemi" (BES), hem kamu sosyal güvenlik sistemini tamamlayıcı bir unsuru olarak hem de tasarrufları artırarak ekonomiye uzun vadeli kaynak tahsis etmek amacıyla kurulmuştur.

[77]Karadeniz TeknikÜniversitesi Vakfıkebir Meslek Yüksekokulu. İletişim: dtandogan@ktu.edu.tr Tel: +90462 841 73 63-3834; Faks: +90462 841 73 64
[78]Karadeniz Teknik Üniversitesi Vakfıkebir Meslek Yüksekokulu. İletişim: cigdemkaris@ktu.edu.tr Tel: +90462 841 73 63-3854; Faks: +90462 841 73 64
[79]Karadeniz Teknik Üniversitesi Vakfıkebir Meslek Yüksekokulu. İletişim: sevalakbulut@ktu.edu.tr Tel: 90462 841 73 63-3873; Faks: +90462 841 73 64

Bu çalışma, Türkiye'de 2003 yılından itibaren faaliyete geçen bireysel emeklilik sisteminin ekonomik büyüme sürecindeki etkisinin ortaya çıkarılmasını amaçlamaktadır. Bu bağlamda ekonomik büyüme ile bireysel emeklilik sistemi arasında bir ilişkinin olup olmadığı Toda-Yamamoto Nedensellik Testi kullanılarak araştırılmıştır. Analiz 2004-2012 dönemi çeyrek veriler kullanılarak yapılmıştır. Çalışmada ekonomik büyüme; Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) ve bireysel emeklilik sistemi; toplam katkı payı tutarı göstergeleri ile temsil edilmiştir. Yapılan analiz sonucu, Türkiye'de 2004-2012 döneminde ekonomik büyüme ile bireysel emeklilik sistemi arasında anlamlı ve çift yönlü nedensellik ilişkisi varlığı tespit edilmiştir. Buna göre bireysel emeklilik sistemi ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı bir etkileşimin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sonuç olarak Türkiye'de bireysel emeklilik sisteminin ciddi bir gelişme sürecinde olduğu ve hızla büyüdüğü tespit edilmiştir. Bu sistemin ilerleyen dönemlerde ülke ekonomisi ve finans sektörü açısından çok daha önemli konuma geleceği düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler

Bireysel Emeklilik Sistemi, Ekonomik Büyüme, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi.

1.Giriş

Dünyada 1980'li yıllarda kamu sosyal güvenlik sisteminin daha sağlıklı işler hale getirilmesi amacıyla başlayan reform süreçleri Türkiye'yi de etkilemiştir. Dünya Bankası (1994:14) mevcut sosyal güvenlik sisteminin, aşırı maliyetli olması nedeniyle ekonomide pek çok soruna sebebiyet verdiğini belirterek hem gelişmiş ülkelere hem de gelişmekte olan ülkelere, emeklilik sistemlerine yönelik geniş kapsamlı reformlar yapmalarını önermiştir[80]. Ayrıca önerilen reformların gerçekleştirilmesiyle hem emekliler için fayda sağlanacağı hem de tasarrufların artması ile sermeye birikiminin gerçekleşmesine olanak sağlanarak ekonomik büyümeye katkı sağlayacağı da belirtilmiştir.

Emeklilik reform süreçlerinin üçüncü basamağını oluşturan BES[81], dünyada ilk olarak 1981 yılında Şili'de uygulanmaya başlamış ve daha sonra diğer ülkelere de yayılmıştır. Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi, sosyal güvenlik sisteminde yapılan reformun bir parçası olarak 7 Nisan 2001 tarihinde Resmi Gazetede yayınlandıktan 6 ay sonra yürürlüğe girmiştir. BES'le, hem bireylerin emeklilik dönemlerinde ek bir gelire sahip olmaları hem de tasarruf oranının artırılması amaçlanmıştır. Özellikle tasarrufların tabana yayılarak küçük birikimlerin oluşturulan ortak havuzda toplanması ve sermaye piyasalarına aktarılarak değerlendirilmesi sağlanarak hane halkı tasarruf oranının artırılması kolaylaştırılmaktadır.

Gönüllü katılım esasına dayanan bu sistemin mikro amacı, bireylerin aktif çalışma dönemlerinde tasarruf yapmaları ve bu tasarrufları emeklilik dönemlerinde ek gelir olarak kullanmalarının sağlanmasıdır. Makro amacı ise; ekonomiye uzun vadeli kaynak oluşturmaktır (Can, 2010: 139-140). Emeklilik fonları katılımcının düzenli olarak ödediği katkı paylarının kendi hesabında birikerek yatırıma yönlendirilmesinden oluşmaktadır. Sistemde yer alan katılımcılar, yatırımlarını kendi hesaplarından izleme imkânına sahiptirler. Katılımcılar sistemde en az 10 yıl kalmak şartıyla 56 yaşında emekliliğe hak kazanmaktadırlar.

Türkiye'de BES'in kısa bir geçmişe sahip olmasına rağmen 2003 yılından itibaren başarılı bir performans göstererek ciddi bir gelişme sergilediği ifade edilebilir. 2004 yılında faaliyet gösteren emeklilik şirket sayısı 11, katılımcı sayısı 280 bin kişi ve toplam katkı payı 229 milyon TL iken; 2013 yılı itibariyle emeklilik şirket sayısı 17'ye, katılımcı sayısı 3,5 milyon kişiye ve toplam katkı payı da 17 milyar TL'ye yükseldiği görülmektedir (www.egm.org.tr).

Ayrıca sisteme olan ilginin her geçen gün artmasıyla emeklilik yatırım fonlarının hane halkı finansal varlıkları içerisinde aldığı pay da büyümüştür. 2007 yılında hane halkı finansal varlıkları içerisinde % 1,5 paya sahip olan emeklilik yatırım fonları, sürekli artan katılımcı sayısı ve yapılan düzenli katkıların etkisiyle 2011 yılı Eylül ayına kadar geçen sürede nominal olarak % 207 büyüyerek finansal varlıklar içindeki payını % 2,6'ya çıkardığı belirlenmiştir (http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/finist/bolumIV-13.pdf).

Türkiye'de ekonomik büyüme ile BES arasındaki ilişkinin irdelenmesini amaçlayan çalışmanın birinci kısmında BES kısaca tanıtıldıktan sonra BES'in ekonomik büyümeyi hangi yolla etkileyebileceği üzerinde durulmuştur. Ayrıca BES ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların literatür özeti sunularak, Türkiye'de BES'in gelişimi grafiksel analizler yardımıyla irdelenmiştir. Çalışmanın ikinci kısmında BES ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki ekonometrik yöntem ile analiz edilerek sonuçlar sunulmuştur. Üçüncü kısmında

[80]Önerilen bu sistemin ilk basamağında, mevcut zorunluluk esasına dayalı kamu sosyal güvenlik sistemi, ikinci basamağında, işveren ve çalışanın belirli oranlarda zorunlu katılımını temel alan kamu sosyal güvenlik sistemi ve üçüncü basamağında, bütünüyle gönüllük esasına dayalı BES yer almaktadır (Eken & Gaygısız, 2010: 58-59).

[81]BES, dünyanın çeşitli ülkelerinde''özel emeklilik fonu", "bireysel emeklilik hesabı", "tamamlayıcı sosyal güvenlik kurumu", "süper emeklilik planı", "özel emeklilik sigortası'' gibi isimler almaktadır (Eken & Gaygısız, 2010: 59).

bulgular ortaya konularak dördüncü kısımda yer alan tartışmada sonuçlar irdelenmiştir. Sonuç kısmında ise elde edilen bulgular yorumlanarak önerilerde bulunulmuştur.

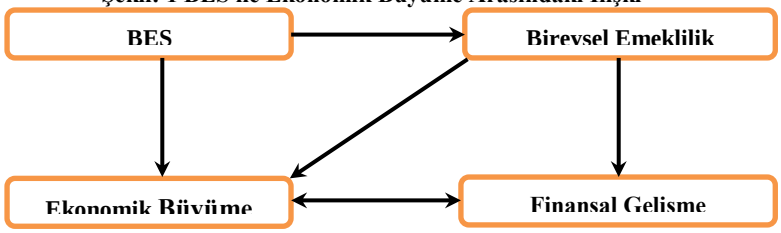
1.1.Teori ve Literatür Özeti

Çalışmanın bu alt kısmında BES'in ekonomik büyümeyi hangi yolla etkilediği üzerinde durulacak ve konuyla ilgili literatürde yer alan çalışmalar irdelenecektir. Bireysel emeklilik sistemi ile küçük tasarruflar biraraya getirilerek kayıt altına alınırken, aynı zamanda finansal sistemin derinleşmesine ve gelişmesine katkıda bulunacak emeklilik fon birikimi de sağlanmaktadır. BES ile sermaye piyasasına uzun vadeli yeni fonların gelmesi ve düzenli fon girişinin sağlanması hem kamunun hem de özel sektörün daha düşük maliyetle borçlanma imkanını da artıracaktır. Sistemde yatırımlara yönlendirilen tasarruflar üretim ve istihdamın artmasını sağlarken istikrarlı bir ekonomik büyümeyi destekleyen önemli bir kaynak olarak hizmet edecektir (http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/finist/bolumIV-13.pdf).

Emeklilik reformunun 3. basamağını oluşturan BES'in, hem ekonomik büyüme üzerinde hem de emeklilik fonlarının artışı üzerinde doğrudan etkisi vardır. Reformun etkisiyle artan emeklilik fonları da ekonomik büyümeyi desteklemektedir. Emeklilik fonlarındaki büyüme de finansal piyasaların gelişmesine katkı sağlayarak ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Bununla birlikte, ekonomik büyüme ile finansal piyasalardaki gelişim karşılıklı birbirlerini beslemektedir (Hu, 2005: 135)

Hu (2005: 135), BES ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Şekil 1 yardımıyla açıklamıştır. Buna göre, BES, emeklilik fonlarını artırmak suretiyle finansal gelişmeye, finansal gelişmenin de ekonomik büyümeye etki ettiği görülmektedir. Nitekim literatürde yer alan pek çok çalışma da finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır (Beck & diğerleri, 1999; Levine & diğerleri, 2000; Kunt & diğerleri, 2011; Anwar & diğerleri, 2011; Levine ,1998; Kar & Pentecost , 2000).

Şekil: 1 BES ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki



Kaynak: (Hu, 2005: 135).

Aydın (2008: 72), toplam katkı payı aracılığıyla bireysel emeklilik fonlarında biriken tasarrufların makroekonomik etkileri üç başlık altında toplanabileceğini belirtmektedir.

1. Emeklilik fonları gibi uzun vadeli kaynakların varlığı, ulusal ekonomiler açışından enflasyonu düşürücü bir rol oynamaktadır.
2. Bireysel emeklilik fonu yatırımları, para, döviz ve türev piyasaların gelişmesinde önemli bir role sahiptir.
3. Bu fonların piyasa üzerindeki etkisi, tasarrufları ve tasarrufların yöneldiği yatırımların verimliliğini artırarak makroekonomik bazda ekonomik büyümeye yol açmaktadır.

Barr (2000) ise BES'in etkisiyle tasarruf oranlarının arttığını, artan tasarrufların da yatırımların verimliliğini ve üretimi artırarak büyümeyi olumlu yönde etkilediğini belirtmiştir. Sistem aracılığıyla toplanan tasarrufların yurt içi yatırımlarda kullanılmasıyla sermaye birikimi artacaktır. Bununla birlikte uzun vadeli bir yatırım fonu olan bireysel emeklilik fonlarının finansal piyasalarda yer alarak, piyasalar üzerinde oluşturduğu derinleştirici etkisi kamu ve özel sektörün borçlanma maliyetlerini de düşürecektir. Kamu kesimi finansman ihtiyacı, iç ve dış piyasalarda meydana gelen gelişmeler dikkate alınmak suretiyle, finansman ihtiyacının orta ve uzun vadeli kaynaklar yoluyla en düşük maliyetle karşılanmalıdır. Bu bağlamda en önemli uzun vadeli kurumsal yatırım araçlarından biri konumunda olan emeklilik fonları, bu amaca da hizmet edecektir. Bu açıdan bakıldığında gelişen bir bireysel emeklilik sisteminin, hazinenin iç borçlanma ihalelerinde daha düşük faizlerle ve daha uzun vadeli olarak borçlanmasına olanak sağlayabileceği söylenebilir. Bu nedenle gerek sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin sağlanması gerekse düşük bir enflasyon oranına ulaşma amacı çerçevesinde; emeklilik fonlarını meydana getiren katkı paylarının büyütülmesi önem arz etmektedir (Korkmaz, 2007: 225).

Sonuç olarak BES, ulusal tasarruf düzeyinin artmasına, ikinci bir emeklilik geliri ile bireylerin emeklilik dönemlerinde refah düzeylerinin artmasına, yatırımlar için kaynak yaratarak sistemin yeni iş ve istihdam olanakları yaratmasına, kamunun sosyal güvenlikten kaynaklanan yükünün azaltılmasına, kamu ve finansal sektör için uzun vadeli fon ihtiyacının karşılanmasına, finansal sektörün daha sağlıklı bir şekilde işlemesine, kayıtlı ekonominin teşvik edilmesine, kurumsal yatırım stratejileri ile piyasalardaki dalgalanmaların ve

spekülasyonların azalmasına, piyasaların derinleşmesine, enflasyonla mücadele ve istikrarlı büyümeye katkı sağlayacaktır (Karausta, 2008: 16).

Holzman (1997), Şili için BES ile finansal gelişim ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Analiz 1970-1994 dönemi yıllık veriler kullanılarak zaman serisi yöntemiyle tahmin edilmiştir. Çalışmada BES; emeklilik fonları ve ekonomik büyüme; reel GSYH ile temsil edilmiştir. Analiz sonucunda emeklilik reformu ile finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

Schmidt-Hebbel (1999) ise Şili'de emeklilik reformu öncesi dönem (1961-1974 ve 1975-1981) ile emeklilik reformu sonrası dönem (1982-1989 ve 1990-1997) için emeklilik reformu ile kamu açıkları, makroekonomik istikrar, yapısal reformlar, emek piyasası, sermaye piyasası, tasarruflar, yatırımlar, verimlilik ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmada emeklilik reformu; emeklilik katkı payı ve ekonomik büyüme; reel GSYH ile temsil edilmiştir. Çalışmada Şili'deki emeklilik reformunun işgücü piyasasının verimliliğini yükselttiği, tasarruf, yatırım ve faktör verimliliğini arttırdığı ve ülkenin ekonomik büyümesine katkı yaptığını ortaya konulmuştur.

Hu (2005), 21'i Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve 38'i gelişmekte olan ülke (GOÜ) olmak üzere toplam 59 ülke için emeklilik reformunun ve bireysel emeklilik fonlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ile emeklilik fonlarının finansal gelişme üzerindeki etkisini incelemiştir. Analiz, 1960-2001 dönemi yıllık veriler kullanılarak Panel Hata Düzeltme Modeli ve Granger Nedensellik Testi ile tahmin edilmiştir. Ayrıca ülkelerin reform tarihlerini dikkate alan bir kukla değişken oluşturulmuştur. Çalışmada BES; emeklilik fonları ile ekonomik büyüme; reel GSYH ile temsil edilmiştir. Yapılan analiz sonucu, emeklilik reformunun ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemde pozitif etkisi olduğu ve emeklilik fonları ile ekonomik büyüme arasında güçlü pozitif bir ilişkinin olduğunu tespit edilmiştir. Bununla birlikte emeklilik fonlarının ekonomik büyüme için iyi bir tahmin edici olduğu da belirtilmiştir.

Davis & Hu (2005), 18'i OECD ve 21'i GOÜ olmak üzere 38 ülke için BES ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Analizde 1960-2002 dönemi dinamik OLS yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışmada BES; emeklilik fonları ve ekonomik büyüme; işçi başına çıktı ile temsil edilmiştir. Sonuçta hem OECD ülkesinde hem de gelişmekte olan ülkelerde emeklilik fonları ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki bulunmuş ve OECD ülkelerinden ziyade GOÜ'de etkinin daha geniş olduğu tespit edilmiştir.

Theophilopoulou (2005), 7 gelişmiş ülke, 20 GOÜ için emeklilik reformlarının büyüme, sermaye piyasası ve tüketim üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Analiz 1960-2005 dönemi yıllık veriler kullanılarak dinamik panel yöntemiyle tahmin edilmiştir. Çalışmada ülkelerin emeklilik reform tarihlerini dikkate alan kukla değişken kullanılmış ve ekonomik büyüme; kişi başına düşen reel GSYH ile temsil edilmiştir. Sonuçta emeklilik reformunun başlangıçta büyüme, sermeye birikimi ve yatırım üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Bununla birlikte Zandberk & Spierdijk (2010) ise 29'u OECD olmak üzere toplam 58 ülke için bireysel emeklilik fonlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisine incelemişlerdir. Analiz 2001-2008 dönemi yıllık veriler kullanılarak panel yöntemiyle tahmin edilmiştir. Çalışmada BES emeklilik varlıkları ile büyüme ise kişi başına düşen reel GSYH ile temsil edilmiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre emeklilik fonları ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir.

Uyar (2012), Türkiye için bireysel emeklilik sisteminin katılımcı sayısı, sertifika sayısı ve toplam yatırım tutarı ile makroekonomik göstergelerden İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (IMKB) Endeksi, mevduat faizi, enflasyon, döviz kuru, büyüme oranı ve dış ticaret verileri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Analiz 2004-2009 aylık veriler kullanılarak zaman serisi yöntemiyle tahmin edilmiştir. Çalışmada BES katılımcı sayısı, sertifika sayısı ve toplam yatırım tutarı ile temsil edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre BES katılımcı sayısı, sertifika sayısı ve toplam yatırım tutarı ile IMKB Endeksi, enflasyon, döviz kuru, büyüme oranı ve dış ticaret arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Özel & Yalçın (2013), Türkiye'de dahil olmak üzere 16 GOÜ için sosyal güvenlik reformlarıyla birlikte getirilen özel emeklilik uygulamalarının yurt içi tasarruf oranları üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Analiz 1970-2010 dönemi yıllık veriler kullanılarak dinamik panel yöntemiyle tahmin edilmiştir. Çalışmada tasarruf oranının belirleyicileri olarak yurt içi tasarruf oranının birinci gecikmeli değeri, kişi başı GSYH büyümesi, ABD doları cinsinden kişi başı GSYH'nin logaritması, genç ve yaşlı bağımlılık oranları, geniş para arzının GSYH'ye oranı, iç piyasaya açılan kredilerin GSYH'ye oranı, GSYH deflatöründeki değişim, şehirleşme oranı ile temsil edilmiştir. Ayrıca ülkelerin reform tarihlerini dikkate alan bir kukla değişken oluşturulmuştur. Yapılan analiz sonuçlarına göre, özel emeklilik reformlarının yurtiçi tasarrufları pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Reformların etkisiyle büyüyen tasarruflar sermaye birikimi ve yatırımları artırarak ekonomik büyümeyi olumlu yönde destekleyeceği belirtilmiştir.

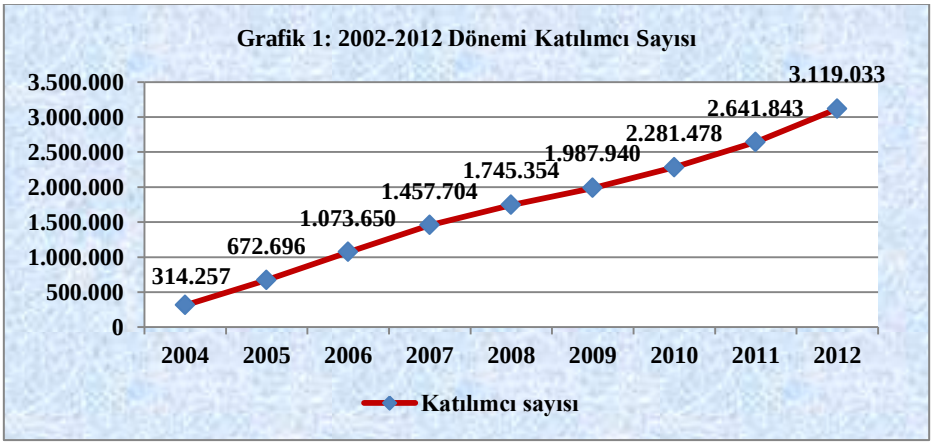
Bunun yanı sıra BES'in tasarruf oranları üzerindeki etkisi birçok araştırmacı tarafından incelenmiştir (Poterba & diğerleri (1996) İngiltere ve Kanada'da BES'in, tasarruf oranlarını olumlu yönde etkilediğini ileri sürmüşlerdir. Buna karşılık Guariglia & Markose (2000), Attanasio ve diğerleri (2004) ve Rossi (2009) İngiltere için yaptıkları çalışmalarında BES'in yurt içi tasarruflar üzerinde düşük oranda bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuşlardır. Disney ve diğerleri (2010) ise yaptıkları çalışmada İngiltere'de BES'in tasarruflar üzerinde etkili olmadığını ileri sürmüşlerdir.

İncelenen literatür çalışmaları sonucu BES ve ekonomik büyüme arasında genel olarak pozitif bir ilişkiyle birlikte farklı sonuçlarında tespit edildiği gözlenmiştir. Söz konusu çalışmalar irdelendiğinde BES'in ekonomik büyümeyi tasarruf oranındaki artma ve finansal piyasalardaki gelişme yoluyla etkilediği sonucuna ulaşılmaktadır. Buna göre bazı ülkelerde BES'in ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği bazı ülkelerde ise böyle bir etkileşim tespit edilemediği de belirlenmiştir.

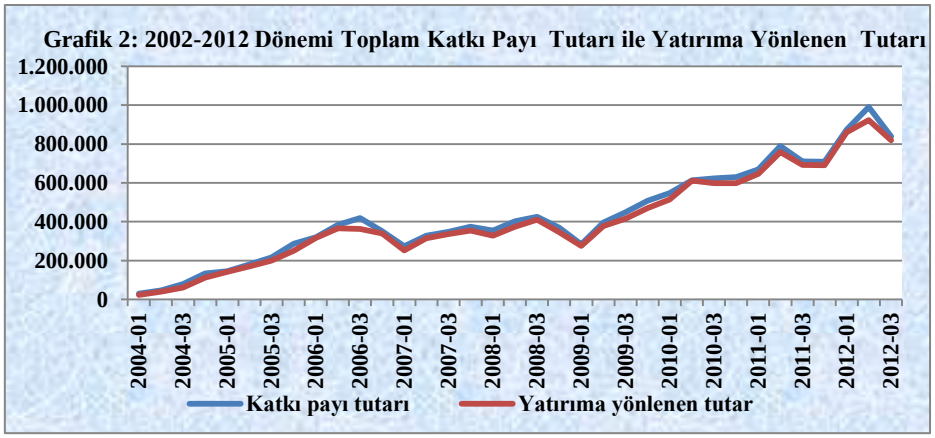
1.2.Bireysel Emeklilik Sisteminin Grafiksel Analizi: 2004-2012 Dönemi

Çalışmanın bu kısmında Türkiye'de ekonomik büyüme ile BES göstergeleri 2004-2012 dönemi verileri dikkate alınarak grafiksel analizler ile irdelenecektir.

Grafik 1'de Türkiye'de BES'de yer alan katılımcı sayısı yer almaktadır. 2004-2012döneminde yıllık olarak katılımcı sayısının giderek arttığı görülmektedir. Katılımcı sayısının yıllar itibariyle artması BES'in gelişimine yönelik gerek kamu ve gerekse emeklilik şirketlerinin çalışmalarının olumlu bir göstergesi olarak yorumlanabilir. Zira katılımcı sayısındaki bu artışın sebebi bireysel emeklilik sisteminin yasal düzenlemelerinin katılımcı hak ve menfaatlerini dikkate alması, sistemin rekabete açık olması ve özellikle çalışanlara yönelik kurumsal teşvikler ile sistemdeki tüm katılımcılara yönelik vergisel teşviklerin etkisi olabilir. Ayrıca yasal düzenlemeler ile hem bireysel hem de kurumsal katılımcıların bu sisteme olan güven ve ilgilerinin artması nın sisteme olan talebi artırdığı ve dolayısıyla katılımcı sayısının artmaya devam edeceği de düşünülmektedir.

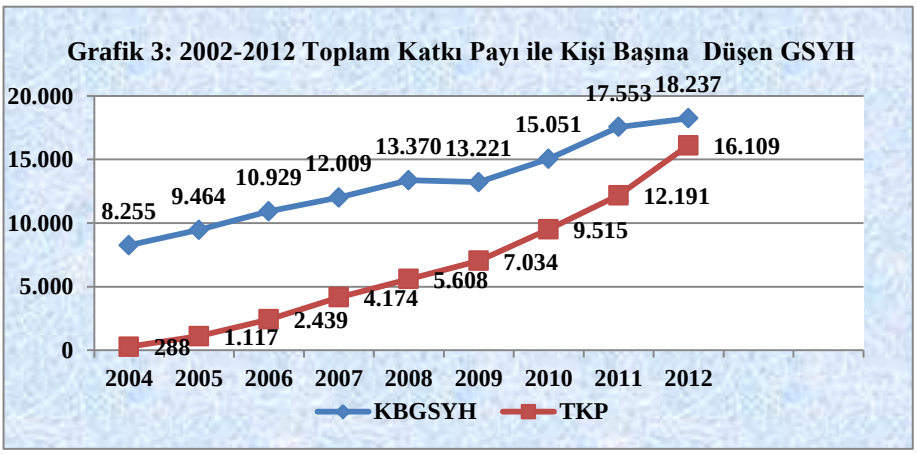


Grafik 2'de bireysel emeklilik sisteminde yer alan toplam katkı payı tutarları ve bu tutarların yatırıma yönlendirilen miktarları yer almaktadır. Grafikte, toplanan katkı paylarının büyük bir kısmının yatırıma yönlendirildiği görülmektedir. Dolayısıyla sistemde yer alan fonların büyük kısmının sermaye piyasasına aktarılması, finansal piyasaların gelişmesine ve derinleşmesine daha çok katkı sağlamaktadır. Böylelikle BES finansal piyasalara kaynak aktararak yatırımların finansman ihtiyacını yurtiçi kaynaklarla sağlamakta ve ekonomik büyümeye katkı yapmaktadır. Ayrıca bu sistem sayesinde emeklilik döneminde ek gelir elde edecek olan bireylerin refah düzeyinin artmasıyla tüketim harcamalarının artacak olması ekonomik büyümeyi toplam harcamaların artmasıyla da büyütecektir.



Türkiye'de özellikle 2000'li yıllardan sonra ekonomik gelişme kaydedilmesine rağmen tasarrufların düşme eğiliminde olması yatırımlar için daha fazla dış kaynak kullanılmasına yol açmaktadır. Bu bakımdan, ekonomik büyüme için, yurtiçi tasarrufları artırmak ve bu şekilde dış kaynak ihtiyacını azaltmak önem arz etmektedir. Bireysel emeklilik sisteminde toplanan katkı payları yurtiçi tasarruflara katkı yaparak ülkenin dış kaynak ihtiyacını azaltmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, bireysel emeklilik sisteminin gelişimi için alınan tasarruf arttırıcı tedbirler, yurtiçi tasarrufları artırma adına ülke ekonomisi için önem arz etmektedir (2011 Gelişim Raporu:7).

Grafik 3'te 2004-2012 dönemine ait yıllık kişi başına düşen GSYH (KBGSYH) ile bireysel emeklilik sisteminde toplanan katkı payları tutarları (TKP) yer almaktadır. Söz konusu dönemde KBGSYH ile TKP tutarlarının bir artış eğilimi içinde olduğu görülmektedir. Grafik, KBGSYH ile TKP'deki değişimin, bazı dalgalanmalar dışında paralel olduğunu ortaya koymaktadır. Bu bilgilerden hareketle, KBGSYH ile TKP arasında paralel bir ilişki olduğu söylenebilir. Zira geliri artan bireylerin BES'e yönelik talep artışları, sistemin gelişmesine katkı sağlayacaktır. Sonuç olarak KBGSYH ekonomik büyümenin de bir göstergesi olduğu için BES ile ekonomik büyüme arasında paralel bir ilişkinin varlığından söz edilebilir. Bu ilişki grafikten de görüleceği üzere, söz konusu değişkenlerin paralel hareketi nedeniyle birbirlerini pozitif yönde etkilediği şeklinde ifade edilebilir.



2.Yöntem

2.1.Model

Çalışmada Türkiye'de ekonomik büyüme ile bireysel emeklilik sistemi (BES) arasındaki ilişki ekonomik büyüme ve BES'i temsilen kullanılacak değişkenler tespit edilerek ekonometrik analiz yöntemi ile tahmin edilmiştir.

2.2. Veri Seti ve Değişkenler

Analiz, 2004:Q1-2012:Q3 dönemi çeyrek verileri kapsamaktadır. Çalışmada ekonomik büyüme ve BES sırasıyla sabit fiyatlarla GSYH ve toplam katkı payı (TKP) değişkeniyle temsil edilmiştir. Söz konusu değişkenlerin logaritmik dönüşümleri yapılarak analize dahil edilmişlerdir. Analizde kullanılan GSYH'yi değişkeni Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'ndan TKP tutarı Emeklilik Gözetim Merkezi(EGM)'nden elde edilmiştir.

2.3.Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Matrisi

Analizde kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon matrisi sırasıyla Tablo 1 ve Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Minumum	Maksimum	Ortalama	Standart Hata	Gözlem
GSYH	18380247	31593836	25123802	3198092	35
TKP	29806.0	990655.0	431341.6	241201.2	35

Not: GSYH sabit fiyatlarla Milyon TL, TKP Milyon TL

Türkiye'de 2004-2012 döneminde ortalama GSYH 25.123.802 milyon TL iken, TKP 431.341 milyon TL'dir. Söz konusu dönemde GSYH en yüksek değerine 2012 yılının 3. çeyreğinde TKP'nin ise 2012 yılının 2. çeyreğinde ulaştığı gözlenmiştir.

Değişkenler arasındaki ilişkileri veren korelasyon matrisi Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Korelasyon Matrisi

Değişkenler	LGSYH	LTKP
LGSYH	1.0000	0.8119
LTKP	0.8119	1.0000

Tablo 2'de yer alan korelasyon matrisi incelendiğinde LGSYH ile LTKP arasında pozitif bir korelasyon olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç ön bilgi olarak çalışmanın hipotezini destekler niteliktedir.

2.4. Ekonometrik Yöntem

Çalışmada Türkiye'de 7 Ekim 2001 tarihinde yürürlüğe giren ve 27 Ekim 2003'de katılımcı almaya başlayan bireysel emeklilik sisteminde yer alan TKP ile GSYH arasındaki ilişki Toda-Yamamoto Nedensellik Testi kullanılarak tahmin edilmiştir.

2.4.1. Birim Kök Analizi

Seriler arasındaki nedensellik ilişkisi analizine geçilmeden önce sahte regresyon problemiyle karşılaşmamak için serilerin durağanlığının tespit edilmesi gerekmektedir. Durağan olmayan serilerle yapılan analiz sonuçları doğruyu yansıtmayacağı için analizlerden önce durağanlık testinin yapılması önem arz etmektedir. Bu nedenle serilerin, Phillips ve Perron (1988) ile Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) (1992) testleriyle birim kök analizine tabi tutularak durağanlıkları ölçülmüştür. Birim kök analizlerinden ilki olan PP testi 1 nolu sabitli ve 2 nolu trendli modellerin tahmini ile gerçekleştirilmiştir.

$$\Delta Z_t = \alpha + \beta Z_{t-1} + u_t \quad (1)$$

$$\Delta Z_t = \alpha + \delta T + \beta Z_{t-1} + u_t \quad (2)$$

Bu teste H0: $\beta = 0$ hipotezi red edilirse serinin durağan olduğuna karar verilmektedir.

Serilerin birim kök taşıyıp taşımadıklarını tespit etmek amacıyla kullanılan bir diğer test olan KPSS testi serideki deterministik trendin arındırılarak serinin durağanlaştırılması işlemidir (Kwiatkowski ve diğerleri, 1992: 159). KPSS testi 3 ve 4 nolu eşitliklerin tahmini ile gerçekleştirilmiştir.

$$Yt = \beta t + Wt + ut \quad (3)$$

$$Wt = Wt\text{-}1 + ut \quad (4)$$

Denklemde yer alan βt sabit veya sabit ve trendi ifade etmektedir. KPSS testinde amaç gözlenen serideki deterministik trendin arındırılarak serinin durağanlaştırılmasıdır. (Sevüktekin & Nargeleçekenler, 2005). H_0 hipotezi serinin durağan olduğunu ifade etmektedir. H_0 hipotezinin kabul edilmesiyle serinin durağan olduğuna karar verilmektedir.

2.4.2. Toda-Yamamoto Nedensellik Analizi

Çalışmada değişkenler arasında bir ilişkinin olup olmadığı Toda-Yamamoto (1995) tarafından geliştirilen nedensellik analizi ile araştırılmıştır. Yöntem, VAR ($k+d_{max}$) modeli ile tahmin edilerek nedensellik ilişkisi ve yönüne karar verilmektedir. VAR ($k+d_{max}$) modelinde, k seviye değerlerinin yer aldığı VAR modelinin gecikme sayısını ve d_{max} serilerin maksimum bütünleşme derecesini göstermektedir. Analizde VAR (k+dmax) modeli tahmin edildikten sonra katsayıların ilk k tanesine MWALD testi uygulanmaktadır. Nedensellik ilişkisinde boş hipotez; k kadar bağımsız değişkenin grup olarak sıfıra eşit olduğu şeklinde kurulur. Yapılan MWALD test istatistiği sonucu k kadar bağımsız değişken grup olarak sıfıra eşit çıkmaz ise H_0 hipotezi red edilir ve bağımsız

değişkenden bağımlı değişkene doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılır. Nedensellik analizi 5 numaralı VAR sistemi tahmininin çözülmesiyle elde edilmiştir.

$$\begin{bmatrix} LGSYH \\ LTKP \end{bmatrix} = A_0 + A_1 \begin{bmatrix} LGSYH_{t-1} \\ LTKP \quad _{t-1} \end{bmatrix} + A_2 \begin{bmatrix} LGSYH_{t-2} \\ LTKP_{t-2} \end{bmatrix} + A_3 \begin{bmatrix} LGSYH_{t-3} \\ LTKP_{t-3} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \end{bmatrix} \quad (5)$$

3. Bulgular

PP ve KPSS analizlerinden elde edilen sonuçlar Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3:PP ve KPSS Birim Kök Sınaması Sonuçları

	PP Birim Kök Sınaması Sonuçları		**KPSS Birim Kök Sınaması Sonuçları**	
Değişkenler	**Trendsiz**	**Trendli**	**Trendsiz**	**Trendli**
LGSYH	-2.634[c]	-5.874[a]	0.711[a]	0.121[a]
LTKP	-4.798[a]	-5.249[a]	0.716[a]	0.132[a]
ΔLGSYH	-7.419[a]	-7.144[a]	0.169[a]	0.156[a]
ΔLTKP	-3.553[b]	-3.958[b]	0.439[a]	0.187[a]

Not: a,b,c %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesinde serinin durağan olduğunu göstermektedir. Δ**,** fark operatörünü göstermektedir.

Tablo 3'te yer alan PP ve KPSS birim kök sınaması test sonucuna göre, LGSYH ve LTKP'nin trendsiz ve trendli modellerde seviye değerinde durağan oldukları tespit edilmiştir.

Toda-Yamamoto Nedensellik Testi analizinden elde edilen sonuçlar ise Tablo 4'de sunulmuştur.

Tablo 4: Toda-Yamamoto Nedensellik Testi Sonucu

VAR(4); k=4, d_{max}=0				
NEDEN	**SONUÇ**	**MWALD İstatistik**	**P-Değeri**	**SONUÇ**
LGSYH	LTKP	7.974[c]	0.0925	LGSYH ⟶ LTKP
LTKP	LGSYH	11.791[b]	0.0190	LTKP ⟶ LGSYH

Not: b ve c sırasıyla ilgili katsayıların %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık seviyesinde anlamlı olduğunu göstermektedir. k, AIC kriterine göre belirlenmiş VAR sistemin optimal gecikmesini göstermektedir.

Tablo 4'ten görüleceği üzere LGSYH ile LTKP arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir.

4.Tartışma

LGSYH ile LTKP arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin tespiti, değişkenlerin karşılıklı olarak birbirlerini etkilediklerini göstermektedir. Daha açık bir ifadeyle, bireysel emeklilik sistemindeki gelişmenin ekonomik büyümeyi etkilediği ve ekonomik büyümeyle birlikte bireysel emeklilik sistemine olan talebin de artarak katkı payının büyümesini sağlamak suretiyle sistemin gelişmesine katkı sağladığı ifade edilebilir. Benzer şekilde Hebbel (1999: 28-29), 1981 yılında Şili'de uygulanan BES'in işgücü piyasasının performansını artırarak yüksek tasarrufu ve faktör verimliliğini artırdığını bununda ekonomik büyümeyi olumlu etkilediğini belirtmiştir. Bununla birlikte literatürde yer alan bir kısım çalışma BES ile ekonomik büyüme arasında benzer ilişkiyi tespit etmiştir (Schmidt & Hebbel,1999; Hu, 2005; Theophilopoulou, 2005; Zandberk & Spierdijk, 2010; Uyar, 2012; Özel & Yalçın, 2013). Emekliliğe yönelik tasarrufların sistemde uzun vadeli kalacak olması hem sermaye piyasalarının derinleşmesine hem de sermaye piyasalarının kırılganlığının azalmasına neden olmaktadır. Buna bağlı olarak ekonomik büyüme gerçekleşmektedir.

Bireysel emeklilik fonlarının; gelir dağılımında adalet, kaynak tahsisinde etkinlik, ekonomik büyüme ve kalkınmayı sağlama, ekonomik istikrarı sağlama ve sermaye piyasalarının gelişmesi gibi olumlu etkileri söz konusudur (Paksu, 2007: 77). Yapılan pek çok teorik ve ampirik çalışma sermaye birikiminin GOÜ'lerde ekonomik büyümenin önemli unsurlarından biri olduğunu göstermektedir. Nitekim dünyada BES fonlarının GSYH oranının Hollanda %124,9, ABD % 98,9, İngiltere % 70, Fransa % 5,8 ve Almanya'da % 3 olduğu görülmektedir (OECD, 2012). Bu bilgiden hareketle BES'in gelişmiş ülkelerdeki fon hacminin GSYH içindeki payının büyüklüğü bu fonların sermaye ihtiyacını karşılamadaki önemini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla Türkiye için ekonomik büyümenin önünde önemli bir engel olan sermaye ihtiyacı sorununun çözümünde BES fonlarının büyümesi önem arz etmektedir. Nitekim Türkiye'de sermaye ihtiyacının en önemli kaynağını teşkil eden yurtiçi tasarruf oranının GSYH içindeki payı 2000 yılında % 18,4 iken 2010 yılına gelindiğinde bu oranın % 3,9'a gerilediği görülmektedir (www.dpt.org.tr). Türkiye'de yurtiçi tasarruf-yatırım açığındaki belirgin artış,

orta vadeli büyüme dinamiklerini olumsuz etkileme potansiyeli taşımaktadır. Yüksek tasarruf-yatırım açığına bağlı olarak biriken dış borcun makroekonomide yarattığı kırılganlık ve yüksek dış kaynak ihtiyacının yatırım imkanlarını değerlendirme sürecinde oluşturabileceği olumsuzluklar sürdürülebilir büyüme açısından risk teşkil edebilecektir (Özel & Yalçın, 2013: 2). Bu bilgiler özellikle hane halkı tasarruflarının artırılmasında önemli bir yere sahip olduğu düşünülen BES'in önemini ortaya koymaktadır.

5. Sonuç ve Öneriler

Türkiye'de sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak ve gönüllü katılım esasına dayalı tasarlanan BES'in toplam katkı payı tutarı 17 milyon TL'ye ulaşmıştır. Bir başka ifadeyle fonların GSYH'ye oranı yaklaşık %1.11'dir. Bununla birlikte Türkiye'nin dinamik yapısı ve BES'e yönelik teşvikler sayesinde oranın ilerleyen yıllarda artacağı düşünülmektedir.

Aynı zamanda BES'in işleyişi gereği, küçük tasarrufların ortak bir havuzda toplanarak yatırıma yönlenmesini sağlanarak getiri elde edilebilmektedir. Böylelikle bu sistem ile gelir seviyesi düşük olan kesimin küçük tasarrufları da değerlendirilebilmekte ve tasarruf hacminin artırılması sağlanmaktadır. Benzer şekilde ekonomik büyümenin artması BES'in gelişimine katkı sağlamakta ve geliri artan bireyler BES'e olan talabi artırmaktadırlar. Toplanan katkı payları BES şirketleri aracılığıyla para ve sermaye piyasalarına aktarılarak finansal piyasaların derinleşmesine ve faiz oranlarının düşmesine katkı sağlamaktadır. Sonuç olarak uzun vadeli yatırım finansmanları için gerekli olan sermaye ihtiyacının karşılanabilmesi sürdürülebilir ekonomik büyümenin gerçekleşmesine de yardımcı olmaktadır.

BES'in ihtiyaca cevap verecek şekilde oluşturulacak politika ve uygulamalar ile toplam katkı payı açısından hedeflenen büyüklüğe ulaşılabileceği ön görülmektedir. Böylelikle, emeklilik fonlarında birikecek toplam katkı payı, bireysel tasarrufu ve dolayısıyla sermaye birikimini artırmak suretiyle yatırımlar için gerekli olan fon ihtiyacının karşılanmasıyla ekonomik büyümeye katkı sağlayacaktır. Bu bağlamda sistemin gelişimine yönelik yapılan son değişiklikler olan devlet desteği, getiri üzerinden stopaj kesintisi ve işveren katkı payı teşvik sınırının artırılması gibi önemli uygulamalar, sisteme olan katılımı ve güveni artıracağa benzemektedir. Ayrıca yapılacak olan yeni değişiklikler ile beraber gelişecek olan BES'in ekonomik büyüme üzerindeki etkisi gelecek dönemlerde artmaya devam edeceğe benzemektedir.

Sonuç olarak bireylerin emekliliklerinde rahat etmeleri için çalışma dönemleri boyunca düzenli olarak tasarrufta bulunmalarını sağlayan, sosyal güvenlik sistemini tamamlayan, yasayla düzenlenmiş ve yatırımcılarına vergi avantajları tanınarak özendirilmiş bir geleceğe yatırım sistemi olarak algılanan bu sistemin ekonomik büyümedeki sektörel payının giderek artırılması gerekmektedir. Bununla birlikte, ekonomiye uzun vadeli fon sağlayarak düşük maliyetli fon ihtiyacının karşılanmasına olanak tanıyan finansal sistemde istikrarın oluşumuna katkı sağlayarak ekonomik büyümede önemli bir rol oynayan sistemin finans sektöründeki payının artması için daha etkin reformlar getirilmelidir. Bu bağlamda özellikle vergisel teşviklerin yeterli olup olmadığının takip edilmesi, hem katkı paylarından hem de fonlardan alınan kesintilerin yeniden gözden geçirilmesi önem arz etmektedir.

Kaynakça

Attanasio, O., & diğerleri (2004), "Effectiveness of Tax Incentives to Boost (Retirement) Saving: Theoretical Motivation and Emprical Evidence", *OECD Economic Studies*, 39, 145-172.

Anwar, S. & diğerleri (2011), "Relationship between Financial Sector Development and Sustainable Economic Development: Time Series Analysis from Pakistan", *International Journal of Economics and Finance*, 3(1), 262-270.

Aydın, A. (2008), *Türkiye'de ve Dünya'da Bireysel Emeklilik Sistemi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bolu, Turkey.

Barr, N. A. (2000), "Reforming Pensions: Myths, Truths, and Policy Choices", *IMF Working Paper*, WP/00/130, 1-36.

Beck, T., & diğerleri (1999), "Finance and the Sources of Growth", *World Bank Policy Research Working Paper*, 2057, 1-31.

Can, Y. (2010), "Bireysel Emekliliğin Türkiye'deki Durumu ve Gelişimi", *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(2), 1-8.

Davis, E. P., & Hu, Y. (2005), "Is There A Link Between Pension-Fund Assets and Economic Growth? – A Cross -Country Study", *Working Paper*, PI-0502, 1-32.

Dısney, R., & diğerleri (2010), "Tax reform and Retirement Saving Incentives: Take –up of Stakeholder Pension in The UK", *Economica*, 77, 213-233.

DPT (2011), *Ekonomik Gelişmeler*, Retrieved January 07, 2013 (de indirildi) from the World Wide Web: http://www.dpt.gov.tr.

EGM(2011), *Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu*, Retrieved January 09, 2013 (de indirildi) from the World Wide Web: www.egm.org.tr/bes2011gr.htm.

Eken, M. H., & Gaygısız, H. (2010), "Bireysel Emeklilik Şirketlerinde Risk Yönetimi ve Türkiye Örneği", Maliye Finans Yazıları, 24(88), 55-78.

Guariglia, A., & Markose, S. (2000), "Voluntary Contributions to Personal Pension Plan: Evidence from the British Household Panel Survey", *Fiscal Studies*, 21(4), 469-488.

Holzman, R. (1997), "Pension reform, Financial Market Development, and Economic Growth: Preliminary Evidence from Chile", *IMF Working Paper*, vol 44(2), 1-52.

Hu, Y. (2005), "Pension Reform, Economic Growthand Financial Development – An Emprical Study", *Economics and Finance Workink Paper*, 05-05, 1-149.

Kar, M., & Pentecost, E. J. (2000), "Financial Development and Economic Growth in Turkey: Further Evidence on the Causality Issue", *Economic Research Paper*, 27, 1-21.

Kunt, A. D. & diğerleri (2011), "The Evolving Importance of Banks and Securities Markets", *Policy Research Working Paper*, 5805, 1-31.

Kwiatkowski, D., & diğerleri (1992), "Testing the Null Hypothesis of Stationarity Against the Alternative of a Unit Root: How Sure Are We That Economic Time Series Have a Unit Root?", *Journal of Econometrics*, 54, 159-178.

Levine, R. (1998), "The Legal Environment, Banks, and Long-Run Economic Growth", *Journal of Money, Credit, and Banking*, 30(3), 596-613.

Levine, R., & diğerleri (2000), "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes", *Journal of Monetary Economics*, 46(1), 31-77.

Özel, Ö., & Yalçın, C. (2013), "Yurtiçi Tasarruflar ve Bireysel Emeklilik Sistemi: Türkiye'deki Uygulamaya İlişkin Bir Değerlendirme", *TCMB Çalışma Tebliği*, 13/04, 1-38.

Paksu, M. T. (2007), *Biresysel Emeklilik Sistemi ve Ekonomik Etkileri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli, Turkey.

Philips, P. C. B., & Peron, P. (1988), "Testing for A Unit Root in Time Series Regression", *Biometrica*, 75(2), 335-346.

Poterba, J. M., & diğerleri (1996), "How Retirement Saving Programs İncrease Saving", *The Journal of Economic Perspectives*, 10(4), 1-23.

Rossi, M. (2009), "Examining the Interaction between Saving and Contributions to Personal Pension Plans: Evidence from the BHPS", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 71, 253-271.

Schmidt-Hebel, K. (1999), "Does pension Reform Really Spur Productivitiy, Saving, and Growth", *The World Bank*, 1-45.

TCMB (2011), *Finansal İstikrar Raporu*, Retrieved January 07, 2013 (de indirildi) from the World Wide Web: http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/finist/bolumIV-13.pdf.

Theophilopoulou, A. (2008), "Reforms on the Macroeconomic Performance: An Emprical Analysis", *Birkbeck Working Papers in Economics & Finance*, 0806, 1-42.

Uyar, H. İ. (2012), "Bireysel Emeklilik Sistemi ile Ekonomik Göstergeler Arasındaki İlişkinin İncelenmesi", *Mali Çözüm Dergisi*, 110, 1-26.

World Bank (1994), *Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth*, New York: Oxford University Press

Zandberg, E., & Spierdijk, L. (2010), "Funding of Pensions and Economic Growth: Are they Really Related?", *Netspar Discussion Paper*, 12/2010-82, 1-43.

KÜRESEL FİNANSAL KRİZİN TÜRKİYE'DE BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNE ETKİLERİ

Yrd.Doç.Dr. Yılmaz BAYAR[82]
Karabük Üniversitesi

Yrd.Doç.Dr. Metin KILIÇ[83]
Karabük Üniversitesi

Öz

Dünyada sağlık alanındaki gelişmeler ve refah artışı insanların yaşama beklentisini artırmıştır. Bireylerin emeklilik planlarında öngörülenden daha uzun süre yaşamaları, çoğunlukla tanımlanmış fayda planına sahip kamu emeklilik sistemlerinin finansal sürdürülebilirliğini tehdit eder duruma gelmiştir. Ülkeler hem kamu emeklilik sistemlerinin finansal sürdürülebilirliğini sağlamak hem de bireylerin mevcut yaşam standartlarını emeklilikte de devam ettirebilmeleri için tanımlanmış fayda planından, tanımlanmış katkı planına; tek katmanlı emeklilik sistemlerinden çok katmanlı emeklilik sistemlerine geçmişlerdir. Finansman kaynaklı emeklilik planları olan bireysel ve mesleki emeklilik planları çok katmanlı emeklilik sistemlerinin önemli bileşenleridir. Bununla birlikte finansal krizlerde emeklilik fonlarının varlık ve getirilerindeki büyük dalgalanmalar, bireylerin finansman kaynaklı emeklilik sistemlerine olan güvenlerini sarsmıştır. Bu çalışmada Emeklilik Gözetim Merkezi ile İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nden elde edilen veriler ışığında 2008 küresel finansal krizinin Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışma sonucunda küresel finansal krizin Türkiye'de finansal piyasaları ve reel sektörü derinden etkilemesine rağmen, bireysel emeklilik sistemi üzerindeki etkisinin diğer ülkelere göre göreceli olarak sınırlı kaldığı, bireysel emeklilik fonlarının toplam net varlık değerinin artış hızının azaldığı, emeklilik yatırım fonlarının portföy dağılımlarında hisse senedi oranlarının azalırken, tahvil oranının arttığı, bireysel emeklilik sistemine giren katılımcı sayısı artış hızının önemli oranda azaldığı bulgularına rastlanmıştır.

Anahtar Kelimeler
Küresel Finansal Kriz, Emeklilik Sistemleri, Bireysel Emeklilik Sistemi

1. Giriş

Dünyadaki demografik gelişmeler, mevcut emeklilik gelirlerinin yetersizliği, finansal liberalleşme ile birlikte daha sık görülmeye başlanan finansal krizler, büyük ölçüde tanımlanmış fayda planına sahip kamu emeklilik sistemlerinin finansal sürdürülebilirliğini tehdit eder duruma gelmiştir. Özellikle 1980'li yıllardan itibaren gelişmiş ülkeler başta olmak üzere birçok ülke, emeklilik sistemlerinde reformlar yapmaya başlamışlardır. Reformlar ile emekli olma yaşı aşamalı olarak artırılmış, çoğunlukla dağıtım modeline dayanan tanımlanmış fayda planlarından finansman kaynaklı tanımlanmış katkı planlarına geçilmiş, ayrıca emeklilik sisteminde devletin payını azaltmak, ortaya çıkabilecek olumsuz ekonomik gelişmelere karşı emeklilik sistemini daha dayanaklı duruma getirmek ve çalışanların mevcut yaşam standartlarının çalışma hayatları sonrası da sürdürebilmeleri amacıyla tek katmanlı emeklilik sistemlerinden çok katmanlı emeklilik sistemlerine geçmişlerdir.

Türkiye, yaklaşık 20 yıl gecikmeli olarak emeklilik alanında dünyadaki bu reform hareketlerine paralel olarak emeklilik yaşını artırmış, ayrıca çok katmanlı emeklilik sistemlerinin bileşenlerinden birisini oluşturan bireysel emeklilik sisteminin temelini oluşturan 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu 7 Ekim 2001 tarihinde yürürlüğe koyarak, bireysel emeklilik sistemi için yasal dayanağı oluşturmuştur. Bireysel emeklilik şirketleri ise Ekim 2003'ten itibaren faaliyete geçmişlerdir. İsteğe bağlı bireysel emeklilik sistemi, özel, tamamen finansman kaynaklı, dağıtım sistemine dayalı zorunlu tanımlanmış fayda planını tamamlayan tanımlanmış katkı planıdır. Haziran 2013'te Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununda yapılan değişikliklerle mevcut bireysel emeklilik sisteminde sadece vergi mükelleflerinin yararlandığı vergi indirimi şeklindeki devlet desteği devlet katkısı şekline dönüştürülerek bireysel emeklilik sistemindeki herkesin devlet desteğinden yararlanması sağlanmıştır.

[82] Karabük Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü. İletişim: yilmazbayar@karabuk.edu.tr Tel: +90370 433 82 62-2568; Faks: +90370 4338263
[83] Karabük Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü. İletişim: metinkilic@karabuk.edu.tr Tel: +90370 433 82 62-2568; Faks: +90370 4338263

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development/İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) ülkelerinde emeklilik varlıkları hızla büyümektedir. OECD'de özel emeklilik plan yöneticileri tarafından yönetilen varlıkların büyüklüğü Aralık 2011 itibariyle 20,1 trilyon dolara, emeklilik varlıklarının OECD GSYH'sine ağırlıklı ortalaması ise %72,4'e ulaşmıştır. ABD (Amerika Birleşik Devletleri) toplam varlıklar içerisinde %53,2 pay (10.6 trilyon dolar) ile en büyük emeklilik piyasasını oluştururken, Türkiye'de emeklilik fonlarının varlıklarının toplamı 2011 yılı itibariyle 17 milyar dolara ulaşmıştır (OECD, 2012:21).

1.1. Problem

Küresel finansal krizin bireysel emeklilik sistemi üzerindeki etkileri nelerdir?

1.2. Amaç

Küresel finansal krizin Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi üzerindeki olası etkilerini tespit etmektir.

1.3. Önem

Türkiye'de emeklilik sisteminin finansal sürdürülebilirliği, emeklilerin çalışma hayatları sonrasında mevcut yaşam standartlarını sürdürebilmeleri ve emeklilik fonlarının finansal piyasalara uzun vadeli fon sağlamaları açısından halihazırda toplam varlık büyüklüğü açısından OECD ortalamasının çok altında bulunan bireysel emeklilik sisteminin yaygınlaştırılması, bu kapsamda krizlerin bireysel emeklilik sistemi üzerindeki etkilerinin tespit edilmesi önem arz etmektedir.

1.4. Sınırlıklar

Küresel finansal krizin Türkiye'de bireysel emeklilik sistemine etkilerinin analizi, EGM ve OECD'den elde edilen veriler ile sınırlı kalmıştır.

2. Yöntem

EGM ve OECD'den elde edilen veriler kullanılarak küresel finansal krizin, Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi üzerindeki etkileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışma bu haliyle betimsel bir çalışmadır ve durum tespiti içermektedir.

3. Bulgular

1980'li yıllardan itibaren başlayan finansal serbestleşme ve finansal piyasaların deregülasyonu, küresel ölçekte finansal piyasalarda oynaklığı arttırmıştır. Finansal serbestleşme ve deregülasyon ile birlikte finansal krizler bütünleşen piyasalarda daha sık yaşanmaya ve krizlerin etkileri geçmişe göre ekonomiye daha fazla zarar vermeye başlamıştır. Ayrıca finansal krizler, bütünleşmiş piyasalarda geçmişe göre çok daha hızlı yayılmaya başlamıştır. ABD konut piyasasında oluşan spekülatif balonun sönmesiyle ABD finans piyasalarında ortaya çıkan eşikaltı krizi, 2008'in son çeyreğinden itibaren gelişmiş ve gelişmekte olan ülke piyasa ekonomilerinin finansal sektörlerini şiddetle sarsan küresel finansal krize dönüşmüştür.

ABD kaynaklı küresel finansal kriz, Türkiye ekonomisinde finans ve reel sektörleri de derinden etkilemiştir. İMKB (İstanbul Menkul Kıymetler Borsası) Ulusal 100-Endeksi 15 Ekim 2007'de 58.231 puana ulaştıktan sonra yılı 55.538 puandan kapatmış, daha sonra İMKB'deki düşüş trendi dalgalı bir seyir izleyerek devam etmiş, İMKB Ulusal 100 endeksi Kasım 2008'de 21.228 puana kadar gerilemiştir. İMKB Ulusal 100 Endeksi dip ve tepe noktaları arasında yaklaşık % 64 değer kaybetmiştir. Yatırım fonları piyasasının net aktif büyüklüğü küresel finansal krizle birlikte 2007 yılında 22,6 milyar dolardan, 2008 yılında 15,4 milyar dolarak gerileyerek % 31,8 daralmıştır. Mayıs 2008'de % 19'a kadar gerileyen 1 yıl vadeli Devlet İç Borçlanma Senetlerinin faiz oranı, 27 Ekim 2008'de % 25,13'e kadar yükselerek %32 oranında artmıştır. Döviz piyasasında da benzer şekilde 5 Ağustos 2008 tarihinde 1,146 olan dolar/TL kuru, Ekim ayı içerisinde 1,70'e kadar yükselerek %48 değer kaybetmiş, daha sonra 1,50-1,70 bandı içerisinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Küresel finansal krizin etkileri reel kesimde de görülmüş, imalat sanayi üretim değeri ağırlıklı kapasite kullanım oranı Haziran 2008'de % 82,3'ten Mart 2009'da % 58,7'e kadar gerilemiş, GSYİH 2009 yılında % 4,8 daralmıştır[84].

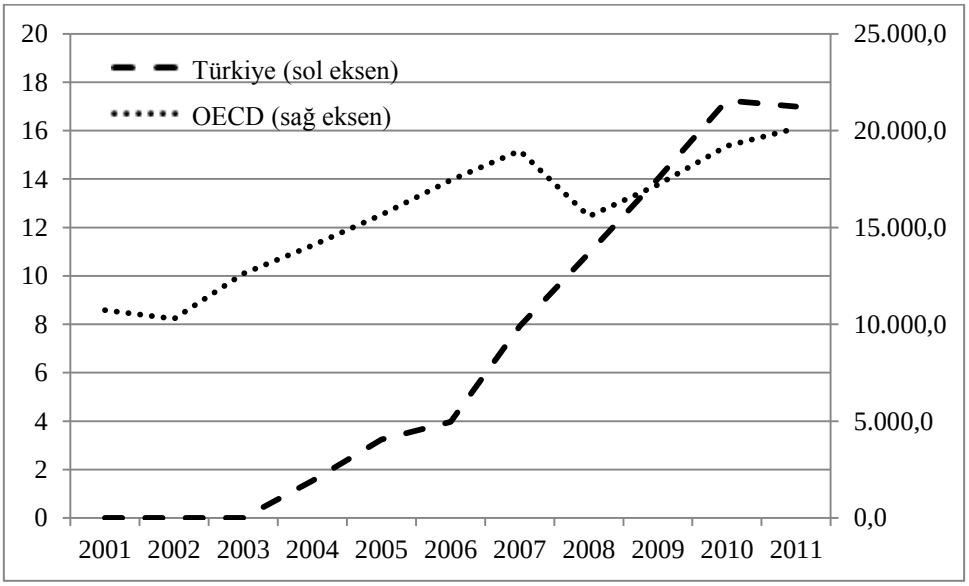
Tanımlanmış katkı planlarında katkılar ekzojen, gelirler endojendir. Bir başka deyişle emeklilik gelirlerinin değeri sadece çalışma hayatı boyunca bireysel hesaplardaki bileşik getiri oranına, katkıların seviyesine ve zamanlamasına bağlıdır. Geleneksel tanımlanmış katkı planlarında iştirakçiler genellikle portföy dağılımından sorumludurlar ve yatırım riskini tamamen üstlenirler ve genellikle uzun ömürlülük riski gibi biyometrik riskleri de taşırlar. Dolayısıyla tanımlanmış katkı planında yatırımın beklenen emeklilik getirisinden daha düşük getiri sağlaması riskini çalışan üstlenir. Tanımlanmış fayda planlarında ise gelirler ekzojen, katkılar endojendir. Emeklilik gelirleri genellikle bireyin çalışma geçmişi ve son maaşı veya meslek hayatı boyunca ortalama kazancı şeklindeki ücrete bağlıdır. Tanımlanmış fayda planında varlıkların taahhüt edilen emeklilik maaşını karşılayacak

[84] Ekonomik göstergelere ilişkin rakamlar www.tcmb.gov.tr ve www.spk.gov.tr sitelerinden alınmıştır.

kadar yeterli yatırım getirisi sağlamaması durumunda riski devlet/işveren üstlenir. (Impavido ve Tower, 2009:6-7). Bununla birlikte finansman kaynaklı emeklilik planları finansal piyasalarda derinlik ve uzun vadeli likidite sağlar, firmalara ve bankalara uzun vadeli fon sağlayarak onların finansal riskini azaltırlar.

Finansal piyasalarda şiddet ve sıklığı artan dalgalanmalar ve krizler kaçınılmaz olarak hisse senedi ve tahvil piyasaları ile yatırım fonlarına endeksli finansman kaynaklı emeklilik planlarını da etkilemektedir. Küresel finansal kriz genel olarak finansman kaynaklı emeklilik sistemlerine, özel olarak tanımlanmış katkı planlarına olan güveni sarsmaktadır. Kriz piyasa koşullarının tanımlanmış katkı planlarında biriken emeklilik tasarrufları üzerindeki etkisi ve emeklilik tasarruflarının, özellikle emekliliği yaklaşmış kişiler için emekliliği finanse etmede yeterli olup olmayacağına ilişkin belirsizliği ortaya çıkarmıştır (Antolin, 2009:2). OECD'ye üye ülkelerin emeklilik fonlarının toplam varlıklarına ilişkin trend Şekil 1'de verilmiştir. OECD bölgesinde bütün emeklilik fonları, Ocak ve Ekim 2008 arasında varlıklarının yaklaşık %20'sini (5 trilyon ABD doları) kaybetmişlerdir (OECD, 2008:2). Bu kaybın büyük bölümü ABD emeklilik sisteminde gerçekleşmiştir. 2008'de OECD emeklilik fonları ortalama nominal olarak % 21.4 (reel olarak % 24.1) negatif getiri sağlamışlardır. Bununla birlikte ülkeler arasında büyük değişkenlik vardır, bazı ülkelerde pozitif ancak küçük getiriler elde edilirken, getiriler Amerika ve İranda'da %30'un üzerinde düşmüştür. Bu değişkenlik kısmen düzenleyici ortam ve porföy kompozisyonundaki farklılıklardan kaynaklanmaktadır (Antolin ve Stewart, 2009:4). Emeklilik fonlarının portföylerinde hisse senetlerinin payı önemli oranda azalmıştır. Aralık 2007'de OECD emeklilik fonlarının %50'si hisse senetlerine yatırım yaparken, Aralık 2009'da bu oran %41'e düşmüştür. Portföylerdeki hisse senedi oranının düşüşüne paralel olarak tahvil oranı artmıştır (OECD, 2009:3). Sonuç olarak küresel finansal kriz portföy dağılım paterninde bir kaymaya neden olmuş, yatırımcılar daha muhafazakar yatırımlara yönelmişlerdir.

Şekil 1: Emeklilik Fonlarının Toplam Yatırımları (milyar dolar) (2001-2011)



Kaynak: OECD, 2012:21.

Türkiye'de bireysel emeklilik fonlarının toplam net varlık değeri bireysel emeklilik sisteminin oluşturulmasını müteakip hızla büyümüş, ancak küresel finansal krizin etkili olduğu dönemde bireysel emeklilik fonlarının toplam net varlık değerinin büyüme oranında bir düşüş görülmüş, ancak OECD'nin aksine bir daralma yaşanmamıştır. Bununla birlikte bireysel emeklilik fonlarının varlık değerinin reel gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH)'ya oranı yaklaşık %1.51 civarındadır. Bu oran Çek Cumhuriyeti'nde %58.534, ABD'de %12.184, İtalya'da %0.426'dır (OECD, 2013). Bir başka deyişle ülkelerin emeklilik sistemlerine göre bireysel emeklilik fonlarının varlık değeri farklılık göstermektedir.

Tablo 1: Bireysel Emeklilik Fonları Varlık Değerleri (2004-2011)

Yıl	Toplam Net Varlık Değeri (TL)	Büyüme Oranı (%)	Bireysel Emeklilik Fonlarının Varlık Değerinin Reel GSYH'ye Oranı (%)

Yıl	Toplam Net Varlık Değeri (TL)	Büyüme Oranı (%)	Bireysel Emeklilik Fonlarının Varlık Değerinin Reel GSYH'ye Oranı (%)
2004	296.133.224	-	0,08
2005	1.227.661.174	314,56	0,27
2006	2.821.484.474	129,83	0,50
2007	4.571.120.987	62,01	0,70
2008	6.384.485.020	39,67	0,84
2009	9.109.574.249	42,68	1,08
2010	12.017.953.463	31,93	1,26
2011	14.345.204.854	19,36	1,51

Kaynak: EGM, Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporları 2004-2011, (Çevrimiçi),

http://www.egm.org.tr/?pid=360

Türkiye'de bireysel emeklilik şirketlerinin faaliyete geçmesinden sonra bireysel emeklilik sistemine giren katılımcı sayısı başlangıçta hızla artmıştır. Ancak küresel finansal kriz ve sonrası dönemde bireysel emeklilik sistemindeki katılımcı sayısının büyüme oranında önemli düşüş olduğu görülmektedir. Krizin ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerinin azalması ile birlikte bireysel emeklilik sistemindeki katılımcı sayısı yeniden artış trendine girmiş, ayrıca Haziran 2012'den itibaren bireysel emeklilik sistemindeki devlet desteğinin sistem içerisinde bulunan herkesin yararlanacağı şekilde değiştirilmesi ile birlikte katılımcı sayısındaki artış hızının gelecekte artarak devam etmesi beklenmektedir.

Tablo 2: Bireysel Emeklilik Sistemindeki Katılımcı Sayısı

Yıl	Katılımcı Sayısı	Değişim (%)
2004	314.257	-
2005	672.696	114,06
2006	1.073.650	59,60
2007	1.457.704	35,77
2008	1.745.354	19,73
2009	1.987.940	13,90
2010	2.281.478	14,77
2011	2.641.843	15,80
2012	3.119.033	18,06

Kaynak: EGM, (Çevrimiçi),

http://web2.egm.org.tr/webegm2/chart/besgosterge/wg_sirketview_tablolu.asp?raporta r1=31.12.2010&raportar2=11.01.2013&sirketlist=100&raportip=10&yayin=W, 11.01.2013.

Küresel finansal krizin etkili olduğu dönemde özellikle hisse senedi payının göreceli olarak fazla olduğu hisse senedi fon grubunda %-43,63 getiri, dengeli fon grubunda % -8,13, esnek grubunda ise % -0,18 getiri elde edilmiştir. Bu negatif getiriler ile birlikte emeklilik yatırım fonlarının portföylerindeki hisse senedi oranı %3,71 azalırken, portföylerdeki kamu borçlanma senedi ve repo oranında %2,85'lik bir artış olmuştur. Bireysel emeklilik yatırım fon portföylerinde hisse senedi oranının %10 civarında olması, portföylerin ağırlıklı olarak kamu borçlanma senedi ve repodan oluşması, olası olumsuz etkilerin sınırlı kalmasına neden olmuştur.

Tablo 3: Emeklilik Fon Gruplarının Ortalama Getiri Oranları

Yıl	Kamu Borçlanma (%)	Likit (%)	Esnek (%)	Dengeli (%)	Hisse Senedi (%)	Kamu Borçlanma (%)	Uluslararası (%)
2005	19,89	12,54	23,36	23,38	53,69	3,50	-2,72
2006	10,14	14,80	12,18	14,17	3,34	10,14	12,56
2007	18,73	16,75	22,55	23,06	35,60	-8,03	-7,34
2008	15,47	15,93	-0,18	-8,13	-43,63	27,80	23,32
2009	17,38	8,80	31,55	43,67	93,71	12,20	2,44
2010	7,97	5,53	10,95	11,84	24,45	7,97	3,65
2011	3,29	6,09	-7,05	-5,31	-23,59	18,43	18,56

Kaynak: EGM, Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporları 2004-2011, (Çevrimiçi), http://www.egm.org.tr/?pid=360

Tablo 4: Bireysel Emeklilik Yatırım Fonları Portföy Dağılımları

Yıl	Hisse Senedi Oranı (%)	Kamu Borçlanma Senedi Oranı (%)	Ters Repo Oranı (%)	Yabancı Menkul Kıymetler Oranı (%)	Diğer (%)
2004	13,21	72,57	9,07	1,83	3,32
2005	11,08	79,59	7,34	1,12	0,87
2006	8,60	72,56	14,91	0,65	3,28
2007	11,39	68,64	13,93	0,51	5,53
2008	7,68	69,74	15,68	0,53	6,37
2009	10,01	68,68	15,26	0,32	5,73
2010	11,99	57,78	13,40	0,14	16,69
2011	12,09	60,19	11,88	0,84	15,00

Kaynak: EGM, Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporları 2004-2011, (Çevrimiçi), http://www.egm.org.tr/?pid=360

4. Tartışma

Emeklilik Gözetim Merkezi ile OECD'den elde edilen veriler incelendiğinde 2008 küresel finansal krizinin etkili olduğu dönemde Türkiye'de bireysel emeklilik fonlarının toplam net varlık değerinde bir gerileme olmamasına karşın, bireysel emeklilik fonlarına ait varlıkların büyüme hızının azaldığı, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcı sayısı artış hızının önemli oranda azaldığı, hisse senetlerinin negatif getirilerinden dolayı emeklilik yatırım fonlarının portföy dağılımlarında hisse senedi oranlarının azaldığı, tahvil oranının arttığı görülmektedir. Türkiye'de küresel finansal kriz finansal piyasaları ve reel sektörü derinden etkilemesine rağmen, bireysel emeklilik sistemi üzerindeki etkisinin diğer ülkelere göre göreceli olarak sınırlı kalmıştır. Küresel finansal krizin Türkiye'de emeklilik yatırım fonları üzerindeki olumsuz etkilerinin göreceli olarak az olması, bireysel emeklilik sistemi büyüklüğünün küçük olması, gelişmiş piyasalara göre az sayıda finansal araca sahip olması, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcıların büyük oranda düşük risk profiline sahip olması ve dolayısıyla da portföylerin ağırlıklı olarak kamu borçlanma senedi ve repodan oluşmasından kaynaklanmaktadır.

Finansal krizlerde finansal piyasalarda görülen dalgalanmalar, finansal yatırım araçlarına yatırım yapan bireysel emeklilik fonlarının getirilerinde ve dolayısıyla da bireysel emeklilik sistemindeki katılımcıların bireysel getirilerinde dalgalanmalara neden olmaktadır. Bu dalgalanmalar özellikle emekliliği yaklaşmış insanları daha fazla etkilemektedir. Bu da bireylerin bireysel emeklilik sistemine olan güvenini olumsuz etkilemekte ve bireysel emeklilik sisteminin gelişiminin önündeki önemli engellerden birisini oluşturmaktadır.

Küresel finansal kriz sonrasında emeklilik düzenleyici ve denetleyici otoriteler dünyadaki emeklilik fonlarını izleme ve denetleme faaliyetlerini artırmışlardır (Antolin ve Stewart, 2009:7). Türkiye'de bireysel emeklilik şirketlerinin denetimi 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununa dayanılarak hazırlanan 28 Şubat 2002 tarihli ve 24681 sayılı "Emeklilik Şirketleri Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik" ile 1 Mart 2009 tarihli ve 27156 sayılı "Emekliliğe Yönelik Taahhütte Bulunan Kuruluşların Aktüeryal Denetimi Hakkında Yönetmelik" esaslarına göre yapılmaktadır. Yönetmeliklere göre;

- Şirketlerin emeklilik ve sigortacılık faaliyetleri Hazine Müsteşarlığınca (Sigorta Denetleme Kurulu) yılda bir defa olağan olarak denetlenmektedir.
- Şirketlerin aktüeryal denetimi Hazine Müsteşarlığı (Sigorta Denetleme Kurulu) tarafından hizmet sunucusundan alınan bilgi ve belgeler üzerinden yapılır. Müsteşarlıkça gerekli görülmesi halinde yerinde denetim de yapılır.

5. Öneriler

Küresel finansal kriz, bireysel emeklilik sistemi iştirakçilerinin sisteme olan güvenlerini olumsuz yönde etkilemesine rağmen, kriz dengeli bir emeklilik sisteminde bireysel emeklilik sisteminin önemini azaltmamıştır. Bireysel emeklilik sistemleri, emeklilikteki gelir kaynaklarını çeşitlendirmek ve kamu emeklilik sisteminin tamamlayıcısı olması ve de finansal piyasalara uzun süreli fon sağlaması açısından önemlidir. Bu yüzden yeni düzenleme ile değiştirilen teşvik yapısının bireysel emeklilik sisteminin gelişimi üzerinde olumlu katkılarının olacağı öngörülmektedir. Bununla birlikte bireysel emeklilik sisteminin yaygınlaştırılması için bireysel emeklilik sistemini tanıtımına yönelik faaliyetlere artırılarak devam edilmesi, bireysel emeklilik şirketleri tarafından sisteme giren iştirakçilerin sistemin amacı, risk-getiri, finansal araçlar ve finansal piyasalardaki dalgalanmalar hakkında ve emeklilik yatırımlarının uzun vadeli yatırımlar oldukları konusunda bilgilendirilmelerinin sağlanmasının faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Türkiye'de bireysel emeklilik sisteminin mevcut büyüklüğü, finansal araçların çeşitliliğinin az olması ve bireysel emeklilik fonlarının ağırlıklı olarak kamu borçlanma senetlerinden oluşmaları küresel finansal krizin sistem üzerindeki olası olumsuz etkilerini sınırlandırmıştır. Bununla birlikte Türkiye'de emekleme dönemindeki bireysel emeklilik sistemin genişlemesi durumunda mevcut düzenleme ve denetleyici yapının yeterliliğinin sorgulanması ve Uluslararası Özel Emeklilik Düzenleyici ve Denetleyicileri Kuruluşları Teşkilatı (IOPS-International Organization of Pension Supervisors)'nın riske dayalı denetim ilkeleri esas alınarak yapının revize edilmesinin faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Kaynakça

Antolin, P. (2009). Private pensions and the financial crisis: How to ensure adequate retirement income from DC pension plans, *OECD Journal: Financial Market Trends*, *Volume 2009*, Issue 2.

Antolin, P. ve Stewart F. (2009). Private pensions and policy responses to the financial and economic crisis, *OECD Working Paper on Insurance and Private Pensions, No.36,*

EGM (2012). *Bireysel emeklilik sistemi gelişim raporları 2004-2011*, 17 Aralık 2012'de indirildi: http://www.egm.org.tr/?pid=360.

Impavido, G ve Tower I. (2009). How the financial crisis affects pensions and insurance and why the impacts matter. *IMF Working Paper*, *WP/09/151*.

OECD. (2013). *Funded pensions indicators: Personal pension funds' assets*, 10 Ocak 2013'te indirildi: http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?QueryName=595&QueryType=View.

OECD (2012). *Pension markets in focus Issue 9*, 10 Ocak 2013'te indirildi: http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/pensionmarketsinfocus.htm.

OECD (2009). *Pension markets in focus Issue 6*, 10 Ocak 2013'te indirildi: http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/pensionmarketsinfocus.htm.

OECD (2008). *Pension markets in focus issue 5*, 10 Ocak 2013'te indirildi: http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/pensionmarketsinfocus.htm.

Sermaye Piyasası Kurulu (2012). *İstatistiksel veriler*, 20 Aralık 2012'de indirildi: www.spk.gov.tr

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2012). *Veriler*, 20 Aralık 2012'de indirildi: www.tcmb.gov.tr

OTURUM 13

RİSK YÖNETİMİ

- Risk Sermayesi Dağıtımı, Risk Ölçümleri ve Duyarlılık Analizi

  Dr. Uğur Karabey

- Toplam Hasar Miktarının Belirlenmesinde Destek Vektör Regresyon Çözümlemesi

  Arş. Gör. Furkan Başer, Prof.Dr. Ayşen Apaydın

- Türkiye'de Faaliyet Gösteren Emeklilik Şirketlerinde Risk Ölçümü: Riske Maruz Değer Ve Koşullu Riske Maruz Değer Analizi

  Yrd.Doç.Dr. Sibel Çelik, Arş.Gör. Özer Bakar

- Gözlemlenemeyen Risk Faktörlerinin Hasar Sayıları Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Uygulaması

  Arş.Gör. Funda Kul, Doç.Dr. Meral Sucu

RİSK SERMAYESİ DAĞITIMI, RİSK ÖLÇÜMLERİ VE DUYARLILIK ANALİZİ

Dr. Uğur KARABEY[85]

Hacettepe Üniversitesi, Aktüerya Bilimleri Bölümü

Öz

Finansal kuruluşlarda veya sigorta şirketlerinde, risk yönetiminde kullanılan temel dayanaklardan biri risk sermayesi dağıtımıdır. Portföylerde bulunan enstrumanların ya da sigorta dallarının toplam riske katkısının ölçülmesi stratejik kararlarda yüksek öneme sahiptir. Halihazırda uygulamalarda birçok risk ölçümü kullanılmaktadır fakat son yıllarda yaşanan finansal krizler ve iflaslar bu risk ölçümlerinin detaylı olarak incelenmesi gereğini ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmada benzetim teknikleri yardımıyla model bir portföy türetilmiş, risk dağıtım yöntemleri ve risk ölçümleri farklı risk dağılımları kullanılarak detaylı olarak incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler

Risk sermayesi dağıtımı, tutarlı risk ölçümleri, riske maruz değer.

1. Giriş

Finansal kuruluşların veya sigorta şirketlerinin (biz bu yapıları portföy olarak adlandıracağız) beklenmedik hasarlar karşılığında kullananmak üzere belirli bir rezerv tutması gerekir. Bu rezerv risk sermayesi olarak adlandırılır ve denetim kurumları risk sermayesinin bir risk ölçüsü yardımıyla hesaplanmasını gerekli kılar. Başka bir deyişle risk sermayesi, portföylerin risklerinin denetim kurumları tarafından kabul edilebilir düzeyde olması için elde tutulması gereken asgari nakit miktarı olarak tanımlanabilir. Uygulamada ve literatürde birçok risk ölçüsü kullanılmaktadır fakat son yıllarda ilgi 'tutarlı risk ölçüleri' olarak adlandırılan ve belirli aksiyomları sağlayan risk ölçüleri üzerine odaklanmıştır. Risk sermayesi dağıtımı ise portföylerde karar destek mekanizması olarak, performans ölçümünde, karlılık testlerinde ve optimum portföy belirlemede kullanılmaktadır(Alexander, 2004; Dhaene & diğerleri, 2010). Bir diğer önemli konu ise dağıtım yönteminin tutarlılığıdır. Risk sermayesinin tutarlı dağıtımı ilk olarak (Denault, 2001) tarafından ortaya konulmuştur.

Bu çalısmanın amacı benzetim teknikleri yardımıyla gerçekci bir model sigorta portföyü yaratmak, bu model üzerinde farklı risk ölçüleri ve farklı dağıtım yöntemleri kullanarak duyarlılık analizi gerçekleştirmektir.

2. Risk Ölçüleri

Bu çalısmada %95 güven düzeyinde riske maruz değer (VaR) ve beklenen kayıp (ES) ile birlikte standard sapma (SD) kendi başına kullanılmakla birlikte standart sapma (MSD) ve yarı-standard sapma (MSSD) üzerinden hesaplanan iki farklı risk ölçüsü kullanılmıştır. X risk-getiri değişkeni ve $\alpha \in (0,1)$ olmak üzere risk ölçülerinin tanımları sırasıyla aşağıdaki gibidir.

VaR: $VaR_\alpha(X) = -\inf\{x \in \Re : P(X \le x) > \alpha\}$ (2.1)

ES: $ES_\alpha(X) = -E[X \mid X \le -VaR_\alpha(X)]$ (2.2)

SD: $SD(X) = \sigma(X)$ (2.3)

MSD: $MSD(X) = -E[X] + a\,\sigma(X),\ a > 0$ (2.4)

MSSD: $MSSD(X) = -E[X] + a\,\sigma_p^-(X),\ a > 0$ (2.5)

Eşitlik 2.5 de $X^- = \max\{-X, 0\}$ ve $1 \le p \le \infty$ olmak üzere $\sigma_p^-(X) = \left\| (X - E[X])^- \right\|_p$ olarak tanımlanır. VaR, MSD ve SD ölçüleri uygulamada çok kullanılmakla birlikte birçok yönden yetersiz ölçülerdir. VaR

[85] Hacettepe Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Bölümü. İletişim: ukarabey@hacettepe.edu.tr
Tel: +90312 297 61 60-130; Faks: +90312 297 79 98-142

kullanıldığında portföylerde çeşitlendirmenin risk yönetiminde herhangi bir fayda sağlamadığı, MSD ve SD kullanımının ise sadece normal dağılım varsayımı altında etkin olduğu bilinmektedir.

Sigorta dallarının çoğunun uzun kuyruklu ve simetrik olmayan dağılımlara sahip olduğu düşünüldüğünde bu ölçülerin etkin sonuçlar üretmesi beklenemez. Son yıllarda bu tür olumsuzluklar araştırmacıları tutarlı risk ölçülerine yönlendirmiştir.

2.1 Tutarlı Risk Ölçüleri

Tutarlılık aşağıdaki dört koşula bağlıdır(Artzner & diğerleri, 1997). ρ risk ölçüsü olmak üzere;

Alt katmanlara ayrışabilme (Subadditivity): herhangi X_1, X_2 r.d. için $\rho(X_1 + X_2) \leq \rho(X_1) + \rho(X_2)$

Pozitif Homojenlik (Positive Homogeneity): $\lambda \geq 0$ olmak üzere $\rho(\lambda X) = \lambda\rho(X)$

Monotonluk (Monotonicity): herhangi X_1, X_2 r.d. için $X_1 \leq X_2$ iken $\rho(X_1) \geq \rho(X_2)$

Değişmezlik (Translation Invariance): $a \in \Re$ olmak üzere $\rho(X + a) = \rho(X) - a$

Alt katmanlara ayrışabilme özelliği, portföylerde çeşitlendirmenin toplam risk üzerinde azaltıcı bir etkisi olabileceğini ifade eder ve çeşitlendirme portföy yönetiminde etkin olarak kullanılır. ES ve MSSD ölçüleri tutarlı ölçülerdir ve risk yönetiminde daha etkin olarak kullanılmaktadır. Risk ölçüleri hakkında detaylı bilgi için bakınız (Artzner & diğerleri, 1999; Karabey, 2012; Karabey(a), 2012).

3. Risk Sermayesi Dağıtımı

Portföylerde toplam riskin belirlenmesinin ardından, belirlenen riskin tekrar portföyü oluşturan bileşenlere dağıtımının yapılması risk sermayesi dağıtımı (RSD) olarak adlandırılır. Bu dağıtım portföyü oluşturan bileşenler arasındaki bağımlılık yapısına bağlı olarak değişkenlikler gösterir. RSD birçok amaçla kullanılabilir; ilk olarak bileşenlerin toplam riske katkıları karşılaştırılarak, karar destek mekanizmaları yönlendirilebilir. İkinci olarak bileşenlerin performans analizine dayanak oluştur. Optimum portföy araştırmalarında ve fiyatlamada da kullanılmaktadır (Valdez & Chernih, 2003).

Bir portföyün $N=\{1,2,...,n\}$ iken n tane alt bileşenden (alt-portföy ya da sigorta dalı) oluştuğunu varsayalım, $i \in N$ olmak üzere X_i herbir alt-portföyün hasarını göstermek üzere, toplam hasar $\sum X_i = X$ olarak hesaplanır. Toplam hasarın belirlenmesinin ardından portföye ait risk ölçüsü $\rho(X)$ belirlenir. a_i, $i \in N$ olmak üzere her bir alt-portföye dağıtılmış risk sermayesi olarak düşünülürse, $\rho(X) = \sum a_i$ olacak şekilde risk sermayesinin dağıtımı yapılır. Dağıtım yöntemlerinin tutarlılığının incelenmesi bu çalışmanın kapsamı dışında bırakılmıştır, konu hakkında detaylı bilgi için bakınız (Denault, 2001; Kalkbrener, 2005; Karabey, 2012; Karabey(a), 2012).

3.1 Dağıtım Yöntemleri

Literatürde dağıtım yöntemlerinin teorik ve pratik yönlerini inceleyen birçok çalışma mevcuttur (Delbaen & Ossische, 2000; Denault, 2001; Fischer, 2003; Tasche, 1999; Tasche, 2002; Urban & diğerleri, 2004). Bu çalışmada orantısal(proportional) yöntem, varyans-kovaryans yöntemi, Merton-Perold yöntemi, The Shapley değeri, The Aumann-Shapley değeri ve marjinal dağıtım yöntemi (Euler Principle) kullanılarak risk katkıları hesaplanmıştır, yöntemlerin detayları için bakınız (Karabey, 2012; Karabey(a), 2012).

4. Uygulama

Uygulama çalışmasında bir yıllık vade için altı farklı sigorta dalı bulunan bir sigorta şirketi (portföy) türetilmiştir. Bu dallardan üçü afet sigortalarını (ML:main loss): Fırtına (S(ML)), Sel (F(ML)), Deprem (EQ(ML)), diğer üçü ise genel hasarları (BL:basic loss): genel sorumluluk (GL(BL)), motor (E(BL)), yangın (F(BL)) kapsamaktadır. Afet sigortaları birbirinden bağımsız olarak, genel hasarlar ise 0.15 korelasyon katsayısı ve Gaussian copula kullanılarak modellenmiştir. Temel risk modelinde (Model.1) afet sigortaları Bileşik-Poisson dağılımı ile genel hasarlar ise log-Normal dağılım ile modellenmiştir. Buna ek olarak hasarlar ayrı ayrı Non-central t dağılımı, normal dağılım ve log-Normal dağılım kullanılarak modellenmiştir. Her bir sigorta dalı farklı risk modellerinde aynı birinci ve ikinci momentlere sahiptir ve sigorta dallarının bağımlılık yapısı farklı risk modellerinde korunmuştur. Sigorta dallarının farklı risk modellerinde aynı beklenen hasar ve varyans a sahip olduğu varsayımı altında, hasar dağılımlarının parametreleri Tablo 1. de verilmiştir.

Risk ölçülerinin ve risk sermayesi dağıtımlarının hesaplanması için 100,000 tekrarlı bir benzetim çalışması yapılmış ve bir yıllık süre sonundaki $X = (X_1, ...,X_6)$ portföy değerleri elde edilmiştir. Bu değerler kullanılarak yapılan risk sermayesi dağıtımı sonuçları Şekil 1. de görsel hale getirilmiştir.

Tablo 1. Risk modelleri ve özellikleri

model/density	E[X]	V[X]
Log-normal		
$\frac{1}{x\sigma\sqrt{2\pi}}\exp\left(-\frac{(\ln x-\mu)^2}{2\sigma^2}\right)$	$\exp(\mu+0.5\sigma^2)$	$(\exp(\sigma^2)-1)\exp(2\mu+\sigma^2)$
Poisson		
$\frac{\lambda^x\exp(-\lambda)}{x!}$	λ	λ
Pareto		
$\frac{\gamma\theta^\gamma}{\theta^{\gamma+1}}$	$\frac{\gamma\theta}{\gamma-1}\quad\gamma>1$	$\frac{\theta^2}{(\gamma-1)^2}\frac{\gamma}{\gamma-2},\gamma>2$
Non-central t		
$\frac{Z+\mu}{\sqrt{V/\nu}}$	$\mu\sqrt{\nu/2}\frac{\Gamma(\nu-1/2)}{\Gamma(\nu/2)},\nu>1$	$\frac{\nu}{\nu-2}(1+\mu^2)-\mu^2\nu/2\left(\frac{\Gamma(\nu-1/2)}{\Gamma(\nu/2)}\right)^2,\nu>2$
Normal		
$\frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2}}\exp\left(-\frac{(x-\mu)^2}{2\sigma^2}\right)$	μ	σ^2

Tablo 2. Risk modelleri ve parametreleri

Model.1							
General Claims (Log-Normal)				Catastrophic Claims (Compuond Poisson)			
Parameter	GL(BL)	E(BL)	F(BL)	Parameter	S(ML)	EQ(ML)	F(ML)
location μ	0.045	0.110	0.025	λ	1.000	0.300	1.600
st. deviation σ	0.800	0.870	0.880	shape α	2.300	2.200	2.900
scale	200	100	140	scale θ	1.0	1.0	3.0
-	-	-	-	truncation	200	650	100
Log-Normal Model							
location μ	0.0450	0.110	0.025	location μ	5.250	4.641	5.187
st. deviation σ	0.800	0.870	0.880	st. deviation σ	1.113	1.573	0.789
scale	200	100	140	scale	-	-	-
Non-central t Model							
non-cent. μ	196.875	108.408	140.121	non-cent. μ	219.000	206.697	167.616
deg. of free. ν	2.653	2.524	2.508	deg. of free. ν	2.245	2.058	2.677
Normal Model							
mean μ	288.103	162.979	211.420	mean μ	353.847	357.500	244.211
st. deviation σ	272.783	173.376	228.615	st. deviation σ	553.775	1180.784	227.059

4. Sonuçlar

Elde edilen dağıtım oranlarının duyarlılıkları incelendiğinde dağıtım yöntemlerinin oranlar üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Özellikle kullanılan risk ölçüsü VaR ise dağıtım yöntemleri arasındaki değişkenlik artmaktadır. Bu da VaR'ın farklı risk modellerine olan duyarlılığından kaynaklanmaktadır. Bu çalışmada tercih edilebilecek kombinasyon Euler yöntemi - ES ikilisi olarak

kabul edilebilir. Bunun nedeni ise hem dağıtım yönteminin hem de risk ölçüsünün tutarlı olmasıdır. Diğer kombinasyonların oranları bu ikilinin verdiği sonuçlar ile karşılaştırıldığında yanlış bir dağıtım yöntemi ve risk ölçüsü kullanmanın maliyetinin son derece yüksek olabileceği görülmüştür.

Kaynakça

Alexander, C. (2004). "The Professional Risk Managers' Handbook: A Comprehensive Guide to Current Theory and Best Practices.", Prima Publications

Artzner, P., Delbaen, F., Eber, J.M. and Heath, D. (1997). "Thinking coherently.", RISK, 10:68-71.

Artzner, P., Delbaen, F., Eber, J., Heath, D. (1999). "Coherent measures of risk.", Mathematical Finance 9-3, 203–228

Delbaen, F. and Ossische, E. (2000). "Coherent risk measures on general probability spaces.", ETH Zürich

Denault, M. (2001). "Coherent allocation of risk capital.", Journal of Risk 4-1, 7–21

Dhaene, J., Tsanakas, A., Valdez, E.A., Vanduffel, S. (2010). "Optimal capital allocation principles.", Journal of Risk and Insurance, Forthcoming.

Fischer, T. (2003). "Risk capital allocation by coherent risk measures based on one-sided moments.", Insurance: Mathematics and Economics 32-1, 135–146

Kalkbrener, M. (2005). "An axiomatic approach to capital allocation.", Mathematical Finance 15-3, 425–437

Karabey, U. (2012). *Risk capital allocation and risk quantification in insurance companies*. Yayınlanmamış Doktora tezi, Heriot-Watt University, Edinburgh, UK.

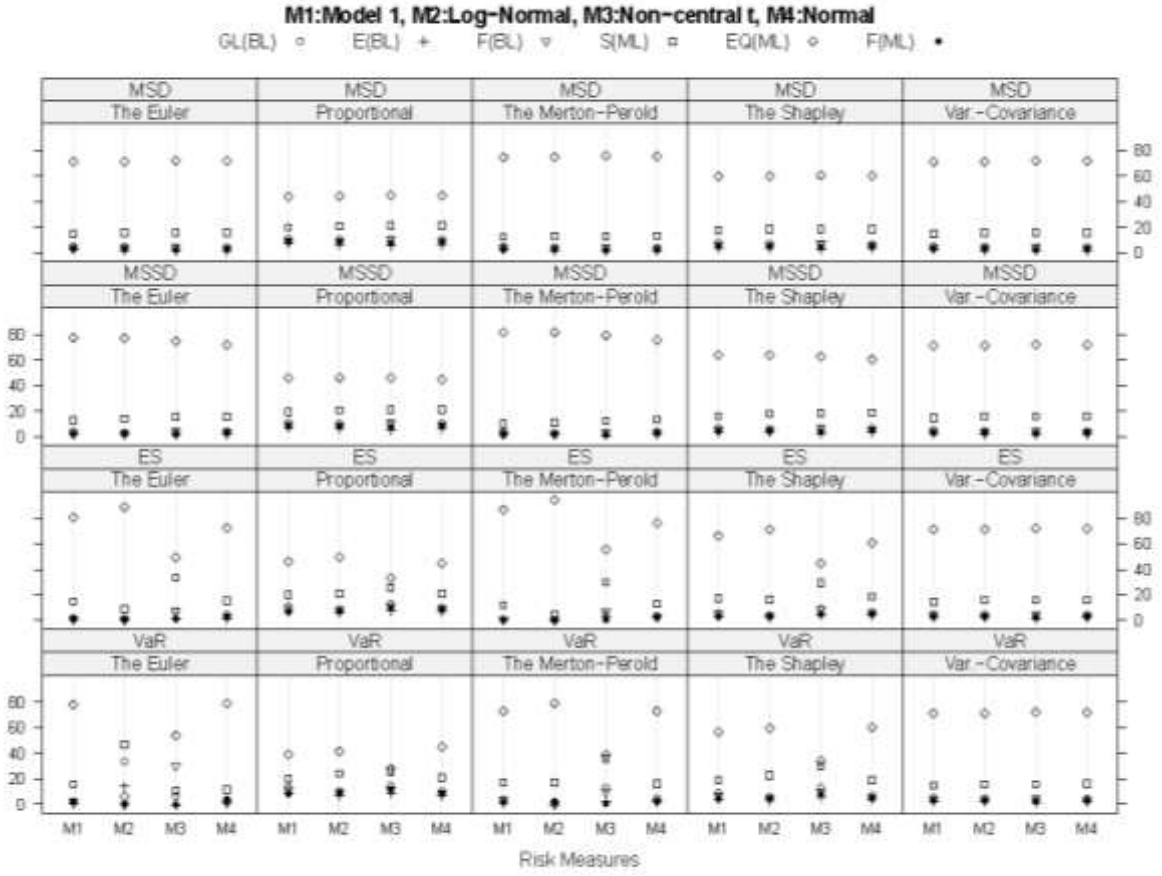
Karabey, U. (a) (2012). "Risk Measures and Risk Capital Allocation", *İstatistikçiler Dergisi,* Cilt 5, Sayı 2, 32-42

Tasche, D. (1999). "Risk contributions and performance measurement.", Tech. rep., Research paper, Zentrum Mathematik (SCA)

Tasche, D. (2002). "Expected shortfall and beyond.", J. Banking Finance 26, 1519–1533

Urban, M., Dittrich, J., Klüppelberg, C., Stölting, R. (2004) "Allocation of risk capital to insurance Portfolios.", Blatter DGVFM Deutsche Gesellschaft fur versicherungs und finanzmathematik e.V. XXVI 3, 389–406

Valdez, A. E. and Chernih, A. (2003). "Wang's capital allocation formula for elliptically contoured distributions.", Insurance: Mathematics and Economics, 33:517-532.



Şekil 1. Tüm senaryolar için risk sermayesi dağıtım oranları

TOPLAM HASAR MİKTARININ BELİRLENMESİNDE DESTEK VEKTÖR REGRESYON ÇÖZÜMLEMESİ

Arş. Gör. Furkan BAŞER[86]
Gazi Üniversitesi

Prof. Dr. Ayşen APAYDIN[87]
Ankara Üniversitesi

Öz

Sigorta şirketleri poliçe sahiplerine mevcut veya gelecekte ortaya çıkabilecek talepleri için ödeme taahhüdünde bulunur ve sigortalanan bireyler de bu taahhütlerin zamanında ve düzgün şekilde karşılanmasını bekler. Ancak belirsizlik durumunda önceden öngörülemeyen risklerin ortaya çıkması ile şirketlerin kaynakları yükümlülüklerini karşılamada yetersiz kalabilmektedir. Bu nedenle sigorta şirketi, gelecek hasar ödemelerinin kestiriminde farklı modelleri göz önüne alır ve bu modellerin geçerliliğini de kontrol eder.

Bu çalışmada, destek vektör makineleri (DVM) ile regresyon çözümlemesi toplam hasar miktarının belirlenmesi amacıyla uygulanacaktır. Yeni bir makine öğrenmesi tekniği olan DVM, fonksiyon tahmini ve sınıflandırma problemlerinin çözümü için önerilmiş olan bir istatistiksel öğrenme algoritmasıdır. Sinir ağları, bulanık modeller ve sinir-bulanık ortak sistemleri gibi geleneksel öğrenme ve sistem modelleme yöntemleriyle karşılaştırıldığında, DVM yüksek genelleme başarımı, en iyileme kapasitesi ve yüksek boyutlu az sayıda veri üzerinde dahi çalışabilme gibi özelliklere sahiptir.

Anahtar Kelimeler

Destek vektör makineleri, En küçük kareler yöntemi, Toplam hasar miktarı, Aykırı değerler

1. Giriş

Sigorta şirketlerinin, sigortalanan bireylerin hasar tutarı ödeme taleplerinin karşılanması ile sonuçlanan tüm belirsiz olaylara karşı hazır olması beklenir. Buna göre, sigorta şirketi gelecek hasar ödemelerinin kestiriminde farklı modelleri göz önünde bulundurmalıdır. Doğrusal regresyon çözümlemesi, uygulamada sıklıkla kullanılan istatistiksel yöntemler arasındadır. Klasik regresyon çözümlemesinde, hatanın genellikle sabit varyans ve sıfır ortalama ile normal dağılıma uygun olduğu varsayımı yapılır. Bu anlamda, temel varsayımların sağlanamaması durumunda regresyon modelinin geçerliliği olumsuz yönde etkilenebilmektedir. Literatürde ise genelleştirilmiş doğrusal modeller gibi klasik regresyon çözümlemesine alternatif yaklaşımlar bulunmaktadır.
Öğrenme yöntemi, mevcut veriden sistem girdileri ve çıktıları arasındaki bilinmeyen eşleşmeyi (bağımlılık) açıklayan bir algoritmadır ve genellikle yazılımlar aracılığıyla uygulanır. Bağımlılığı ortaya koyan doğru modelin belirlenmesiyle ise girdi değerlerinden sistem çıktıları kestirilir. Yeni bir makine öğrenmesi tekniği olan Destek Vektör Makineleri (DVM) son zamanlarda örüntü tanıma ve regresyon model kestirimi alanlarında oldukça ilgi görmektedir. DVM ilk olarak 1995 yılında Vladimir N. Vapnik ve çalışma arkadaşları tarafından ortaya atılmıştır (Vapnik, 1995). İstatistiksel öğrenme teorisinde bu teknik, deneysel risk minimizasyonundan (Empirical Risk Minimization – DRM) ziyade yapısal risk minimizasyonuna (Structural Risk Minimization – YRM) dayandırılan bir öğrenme algoritması olarak geliştirilmiştir. YRM tümevarım prensibi, sonlu örneklemler için Vapnik–Chervonenkis (VC) boyutuna bağlı olarak optimum model karmaşıklığını belirlemek üzere biçimsel bir mekanizma sağlar. Klasik sinir ağları ile karşılaştırıldığında DVM, bir tek global optimum çözüm elde edebilir ve boyut sorunu ile karşılaşmaz. Bu ilgi çekici özellikleri DVM'yi sıklıkla tercih edilir bir teknik haline getirmektedir. DVM ilk olarak örüntü tanıma problemlerini çözmek üzere tasarlanmıştır (Chiu & Chen, 2009; Min & Cheng, 2009; Chen & diğerleri, 2008; Shieh & Yang, 2008; Chen & Hsieh, 2006; Yang & diğerleri, 2006; Jayadeva & diğerleri, 2004; Tsujinishi & Abe, 2003). Vapnik'in ε-duyarsız kayıp fonksiyonunun ortaya atılması ile birlikte DVM, fonksiyon yakınsama ve regresyon model kestirimi problemlerine de genişletilmiştir (Wu, 2009; Dong & diğerleri, 2007).

Bu çalışmada, toplam hasar ödeme tutarlarının kestiriminde destek vektör regresyon yaklaşımının önemi üzerinde durulacaktır. Çalışmanın ikinci bölümünde, destek vektör regresyonu tüm yönleri ile incelenecek;

[86] Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,Uluslararası Ticaret Bölümü. İletişim: fbaser@gazi.edu.tr Tel: +90312 485 14 60-325; Faks: +90312 484 23 16
[87] Ankara Üniversitesi, Fen Fakültesi, İstatistik Bölümü. İletişim: apaydin@science.ankara.edu.tr Tel: +90312 212 67 20-1166; Faks: +90312 223 23 95

çekirdek (kernel) gösteriminden yararlanarak doğrusal olmayan destek vektör regresyon çözümlemesine ilişkin algoritma da sunulacaktır. Son olarak, çalışmanın üçüncü bölümünde ele alınan uygulamadan elde edilen bulgular da değerlendirilerek ulaşılan önemli sonuçlar özetlenecektir.

1. Destek Vektör Makineleri ile Regresyon

Destek vektör makineleri (DVM), sınırlı sayıda öğrenme örüntüsü üzerinden iyi bir genelleme düzeyi elde etmek amacıyla yapısal risk minimizasyonu (YRM) tümevarım prensibini uygulayan bir öğrenme makinesidir. YRM, deneysel riski ve VC (Vapnik–Chervonenkis) boyutunu minimum yapmak üzere eşanlı girişimlerden oluşmaktadır. Teori esasında ayrılabilir ikili sınıflandırma problemi temelinde, Vapnik ve çalışma arkadaşları tarafından AT & T Bell Laboratuarlarında geliştirilmiştir. DVM, karmaşık veri setlerinde, çözümlemesi zor örüntülerin tanımlanmasında kullanışlı bir öğrenme algoritmasını uygulamaktadır. Algoritma, önceden gözlenmemiş verilerin sınıflandırma kestirimi için örneklerden ayırt edebilen bir sınıflandırma öğrenmesini gerçekleştirmektedir.

İstatistiksel öğrenme teorisi, sınıflandırma ve regresyon problemlerinde etkili bir yapı temin etmektedir. DVM de böyle bir yapıdan direkt olarak üretilir. DVM, konveks amaç fonksiyonunun, kayıp fonksiyonu ve bir düzenleme teriminin (ağırlıkların normu) kombinasyonu ile verildiği bir kısıtlı karesel optimizasyon probleminin çözümü ile çalışır. Burada düzenleme terimi direkt olarak fonksiyonlar kümesinin VC boyutu ile ilişkilendirilirken; kayıp fonksiyonu ise genellikle problemin özelliğine bağlı olarak seçilir. DVM'nin uygulandığı ilk çalışma optik karakter tanıma üzerine yapılmıştır. Destek vektör sınıflandırması kısa bir zaman içerisinde mümkün en iyi sistemler ile nesne tanıma problemlerinde diğer yaklaşımlar ile rekabet eder hale gelmiştir (Schölkopf & Smola, 2002). Burges (1998) destek vektör sınıflandırması üzerine kapsamlı bir başvuru makalesi yayımlamıştır. Ayrıca, DVM ile regresyon ve zaman serisi kestirimi uygulamalarında da iyi performanslar elde edilmiştir (Drucker & diğerleri, 1997).

DVM'nin, destek vektör sınıflandırması (support vector classification) ve destek vektör regresyonu (support vector regression) olmak üzere iki temel türü vardır. Yüksek boyutlu bir nitelik uzayını kullanan DVM, destek vektörlerin altkümesi üzerine kurulu fonksiyon kestirimleri verir. Destek vektör sınıflandırmasına göre model geliştirmek üzere, belirlenen marjın dışında kalan eğitim verisi amaç fonksiyonunda dikkate alınmaz. Dolayısıyla bu durumda ortaya konulan model, sadece eğitim verisinin bir altkümesine bağlı olacaktır. Benzer biçimde destek vektör regresyonu tarafından üretilen model de eğitim verisinin bir altkümesine bağlıdır ve amaç fonksiyonu, model kestirimine yakın (bir ε eşik değerinin içerisinde) her bir eğitim verisini öğrenme sürecinin dışında bırakmaktadır. Destek vektör regresyonu olarak adandırılan regresyon amaçlı bu DVM türü, Vapnik & diğerleri (1997) tarafından önerilmiştir.

Klasik regresyon çözümlemesi, tüm eğitim örnekleri için deneysel olarak gözlenmiş yanıtlar ile kestirimleri arasında en küçük sapmaya sahip olan $f(\mathbf{x})$ fonksiyonunun belirlenmesi süreci olarak açıklanır. Genelleştirilmiş bir performans elde etmek üzere destek vektör regresyonunun esas karakteristiklerinden biri, gözlenen eğitim hatasının minimum yapılması yerine genelleştirilmiş hata sınırının minimum yapılmaya çalışılmasıdır. Bu genelleştirilmiş hata sınırı ise eğitim hatasının ve fonksiyonlar kümesinin karmaşıklığını kontrol eden bir düzenleme teriminin kombinasyonu ile belirlenir.

Destek vektör regresyonu, destek vektör makinelerinin en yaygın uygulanan bir formudur. Regresyon model kestirimi için DVM temelindeki belli başlı düşünceler, Smola & Schölkopf (2004) tarafından yapılan çalışmada bulunabilir. Ayrıca bu çalışmada, DVM'nin eğitimi için kullanılan, hem karesel (konveks) programlamayı hem de büyük veri setleri için çözüm sağlayan gelişmiş yöntemleri içeren son algoritmaların bir özeti de yer almaktadır. Son olarak, standart destek vektör algoritması için bazı değişiklikler ve genişlemeler de ele alınmıştır. Çalışmada, destek vektör bakış açısına göre düzenleme ve kapasite kontrol terimleri tüm boyutlarıyla tartışılmıştır.

1.1 Doğrusal Regresyon

$\mathcal{X}$ girdi örüntülerinin uzayını (örneğin $\Re^d$) göstermek üzere; eğitim verisi $\{(\mathbf{x}_1, y_1), \ldots, (\mathbf{x}_n, y_n)\} \subset \mathcal{X} \times \Re$ biçiminde ele alınsın. ε – destek vektör regresyonunda amaç, tüm eğitim verisi için elde edilen gerçek y_i hedeflerinden en çok ε sapmaya sahip olacak biçimde bir $f(\mathbf{x})$ fonksiyonunun bulunmasıdır. $\langle .,. \rangle$, $\mathcal{X}$ uzayında iç çarpımı göstermek üzere f doğrusal fonksiyonun kestirimi,

$$f(\mathbf{x}) = \langle \mathbf{w}, \mathbf{x} \rangle + b \,, \quad \mathbf{w} \in \mathcal{X} \,, \quad b \in \Re \tag{1}$$

formu ile açıklanır. Destek vektör yaklaşımına göre $\|\mathbf{w}^2\|$ öklid normunun minimum yapılması gerekmektedir ve buna göre konveks optimizasyon problemi,

Amaç fonksiyonu:

$$\min_{\mathbf{w}\in\mathcal{X},b\in\Re}\tau(\mathbf{w}) = \frac{1}{2}\|\mathbf{w}\|^2$$

Kısıtlar: (2)

$$y_i - \langle\mathbf{w},\mathbf{x}_i\rangle - b \le \varepsilon$$
$$\langle\mathbf{w},\mathbf{x}_i\rangle + b - y_i \le \varepsilon$$

biçiminde oluşturulur (Basak & diğerleri, 2007). Böyle bir formülasyonda eğitim verisinin, geçerli modellerin bir kümesi tarafından çok iyi açıklanabildiği (verinin doğrusal ayrılabilir olduğu) gibi güçlü bir varsayımda bulunulur. Fakat birçok durumda deneysel risk, minimumu sıfır olacak biçimde belirlenemez. Buna göre iyi bir tümevarımsal model, deneysel riskin minimizasyonu (eğitim verisine uyum) ile marjın maksimizasyonu arasında bir denge arar.

Regresyon durumunda uygun marj tabanlı bir kayıp fonksiyonu,

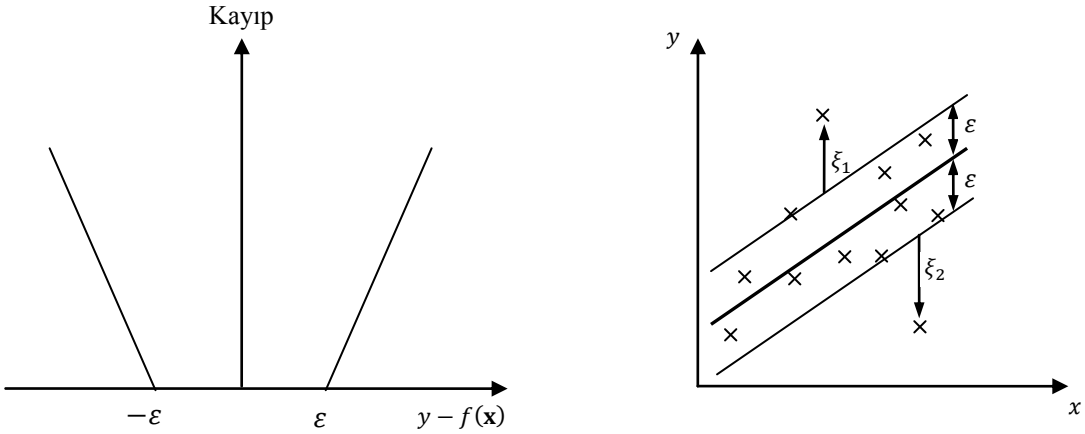
$$L_\Delta\big(y, f(\mathbf{x},\omega)\big) = \text{maks}(|y - f(\mathbf{x},\omega)| - \varepsilon, 0) \quad (3)$$

ile verilen ε-duyarsız kayıp fonksiyonudur. Regresyon modelinin verilen bir parametrelendirmesine ilişkin n eğitim örneği, $\mathbf{Z}_n = \{(\mathbf{x}_1, y_1), \dots, (\mathbf{x}_n, y_n)\}$ için deneysel risk,

$$R_{emp}(\mathbf{w},\mathbf{Z}_n) = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} L_\varepsilon\big(y_i, f(\mathbf{x}_i)\big) \quad (4)$$

dir ve burada $L_\varepsilon\big(y, f(\mathbf{x})\big) = \text{maks}(|y - f(\mathbf{x})| - \varepsilon, 0)$ olarak tanımlanır (Cherkassky & Mulier, 2007).

Şekil 1 ile de gösterilen bu kayıp fonksiyonu, $f(\mathbf{x})$ modeli için $(\mathbf{x}, y)$ uzayının bir parçalanmasını tanımlar (Schölkopf & Smola, 2002). ε'un uygun seçimi, genelleme için kritik öneme sahiptir. Küçük ε değeri, (sınıflandırma probleminde) büyük marja karşılık gelir ve bu durumda model, verinin sadece küçük bir kısmını açıklar. Bunun aksine, daha büyük ε değeri, küçük marja karşılık gelir ve böylece model, verinin çoğunu (hepsini) açıklar.



(a) (b)

Şekil 1. ε-duyarsız kayıp fonksiyonu

ε-duyarsız kaybın minimizasyonu, ε-duyarsız bölgesinin dışında bulunan eğitim örneklerinin sapmalarını (Şekil 1(b)) ölçmek üzere; negatif olmayan ξ_i ve $\xi_i^*, i = 1, \dots, n$ gevşek değişkenleri kullanılarak açıklanır. $(\boldsymbol{x}_i, y_i), i = 1, \dots, n$ eğitim verisinin verildiği varsayılsın. Buna göre, destek vektör regresyonunda $\mathbf{w}$ parametrelerinin belirlenmesi problemi,

Amaç fonksiyonu:

$$\min_{\mathbf{w}\in\mathcal{X},\,\boldsymbol{\xi}^{(*)}\in\Re^n,b\in\Re}\ \tau\big(\mathbf{w},\boldsymbol{\xi}^{(*)}\big) = \frac{1}{2}\|\mathbf{w}\|^2 + \frac{C}{n}\sum_{i=1}^{n}(\xi_i + \xi_i^*)$$

Kısıtlar: (5)

$$y_i - \langle\mathbf{w},\mathbf{x}_i\rangle - b \le \varepsilon + \xi_i$$
$$\langle\mathbf{w},\mathbf{x}_i\rangle + b - y_i \le \varepsilon + \xi_i^*$$
$$\xi_i, \xi_i^* \ge 0, i = 1, \dots, n$$

biçiminde oluşturulur (Cherkassky & Mulier, 2007). Bu problem, doğrusal kısıtlar ile tanımlı bir karesel optimizasyon problemidir. Burada C parametresi ile model parametrelendirmesinin karmaşıklığı ve marj tabanlı hata arasındaki değişim kontrol edilir.

Problemin dual formülasyonu, DVM'nin doğrusal olmayan fonksiyonlara genişletilmesi için bir yol temin eder. Lagrange çarpanlarını kullanarak standart dualizasyon yöntemi,

$$L = \begin{bmatrix} \frac{1}{2}\|\mathbf{w}\|^2 + \frac{C}{n}\sum_{i=1}^{n}(\xi_i + \xi_i^*) + \sum_{i=1}^{n}\alpha_i(y_i - \langle \mathbf{w}, \mathbf{x}_i\rangle - b - \varepsilon - \xi_i) \\ + \sum_{i=1}^{n}\alpha_i^*(\langle \mathbf{w}, \mathbf{x}_i\rangle + b - y_i - \varepsilon - \xi_i^*) - \sum_{i=1}^{n}(\beta_i\xi_i + \beta_i^*\xi_i^*) \end{bmatrix} \tag{6}$$

biçiminde açıklanır. (6) denklemindeki dual değişkenler $\alpha_i, \alpha_i^*, \beta_i, \beta_i^* \geq 0$ pozitif olma kısıtlarını sağlaması gerekmektedir. Eyer (saddle) noktası koşulundan (w, b, ξ_i, ξ_i^*) primal değişkenlerine göre L'nin kısmi türevleri,

$$\frac{\partial L}{\partial b} = \sum_{i=1}^{n}(\alpha_i - \alpha_i^*) = 0 \tag{7}$$

$$\frac{\partial L}{\partial \mathbf{w}} = \mathbf{w} - \sum_{i=1}^{n}(\alpha_i - \alpha_i^*)\mathbf{x}_i = \mathbf{0} \tag{8}$$

$$\frac{\partial L}{\partial \xi_i^{(*)}} = \frac{C}{n} - \alpha_i^{(*)} - \beta_i^{(*)} = 0 \tag{9}$$

biçiminde sıfıra eşitlenmelidir. (7), (8) ve (9) eşitlikleri, (6) denkleminde yerine konulursa

Amaç fonksiyonu:

$$\text{maks}_{\boldsymbol{\alpha}^{(*)} \in \Re^n} \begin{Bmatrix} -\frac{1}{2}\sum_{i,j=1}^{n}(\alpha_i - \alpha_i^*)(\alpha_j - \alpha_j^*)\langle \mathbf{x}_i, \mathbf{x}_j\rangle \\ -\varepsilon\sum_{i=1}^{n}(\alpha_i + \alpha_i^*) + \sum_{i=1}^{n}(\alpha_i - \alpha_i^*)y_i \end{Bmatrix}$$

Kısıtlar: (10)

$$\sum_{i=1}^{n}(\alpha_i - \alpha_i^*) = 0$$

$$\alpha_i, \alpha_i^* \in \left[0, \frac{C}{n}\right]$$

dual optimizasyon problemi elde edilir. (10) ile verilen programlama problemini oluşturmak üzere β_i ve β_i^* dual değişkenleri, (9) koşulu gereği dışta bırakılır. Buna göre (8) denklemi,

$$\mathbf{w} = \sum_{i=1}^{n}(\alpha_i - \alpha_i^*)\mathbf{x}_i \tag{11}$$

olarak yazılır ve bunun sonucunda

$$f(\mathbf{x}) = \sum_{i=1}^{n}(\alpha_i - \alpha_i^*)\langle \mathbf{x}_i, \mathbf{x}\rangle + b \tag{12}$$

dır. (11)'de görüldüğü üzere destek vektör açılımı olan $\mathbf{w}$, $\mathbf{x}_i$ eğitim örüntülerinin bir doğrusal bileşimi olarak tamamen açıklanabilir. $f(\mathbf{x})$'in değerlendirilmesi için bile olsa $\mathbf{w}$'nin açık olarak hesaplanmasına esasında gerekte yoktur. b'nin hesaplanması, Karush-Kuhn-Tucker (KKT) koşullarından faydalanılarak gerçekleştirilir (Smola & Schölkopf, 2004). Buna göre, optimum çözümde dual değişkenler ile kısıtların çarpımı sıfıra eşittir. Destek vektör durumunda bu, $i = 1, 2, \ldots, n$ için

$$\begin{aligned} &\alpha_i(y_i - \langle \mathbf{w}, \mathbf{x}_i\rangle - b - \varepsilon - \xi_i) = 0 \\ &\alpha_i^*(\langle \mathbf{w}, \mathbf{x}_i\rangle + b - y_i - \varepsilon - \xi_i^*) = 0 \end{aligned} \tag{13}$$

ve

$$\begin{aligned} &\left(\frac{C}{n} - \alpha_i\right)\xi_i = 0 \\ &\left(\frac{C}{n} - \alpha_i^*\right)\xi_i^* = 0 \end{aligned} \tag{14}$$

anlamına gelir. Buna göre,

i. $\alpha_i^{(*)} = \frac{C}{n}$ olan $(\mathbf{x}_i, y_i)$ örnekleri, ε-duyarsız bölgesinin dışında yer alırlar,

ii. $\alpha_i\alpha_i^* = 0$'dır yani her ikisi birden sıfırdan farklı olan α_i, α_i^* dual değişkenlerinin bir kümesi olamaz bu da her yönde sıfırdan farklı gevşek değişkenlerin varlığını gerektirir.

Sonuç olarak, $\alpha_s, \alpha_t^* \in \left(0,\ \frac{C}{n}\right)$; $s, t = 1, 2, \ldots, n$ için $\xi_s, \xi_t^* = 0$'dır. Bu durumda, (13) ile verilen eşitliklerdeki ikinci faktör sıfıra eşit olur ve

$$b = y_s - \langle \mathbf{w}, \mathbf{x}_s \rangle - \varepsilon \quad , \qquad \alpha_s \in \left(0,\ \frac{C}{n}\right)$$
$$b = y_t - \langle \mathbf{w}, \mathbf{x}_t \rangle + \varepsilon \quad , \qquad \alpha_t^* \in \left(0,\ \frac{C}{n}\right) \tag{15}$$

elde edilir. Lagrange katsayıları üzerinde benzer bir çözümleme ile bağlantılı olarak $\alpha_s \in \left(0,\ \frac{C}{n}\right)$ ve $\alpha_t^* \in \left(0,\ \frac{C}{n}\right)$; $s, t = 1, 2, \ldots, n$ için

$$\min\{(y_s - \langle \mathbf{w}, \mathbf{x}_s \rangle - \varepsilon), (y_t - \langle \mathbf{w}, \mathbf{x}_t \rangle + \varepsilon)\} \leq b \leq$$
$$\text{maks}\{(y_s - \langle \mathbf{w}, \mathbf{x}_s \rangle - \varepsilon), (y_t - \langle \mathbf{w}, \mathbf{x}_t \rangle + \varepsilon)\} \tag{16}$$

dır. b'nin seçimi için farklı yollar Keerthi & diğerleri (2001)'de verilmiştir.

(13)'deki eşitliklere göre sadece $|f(\mathbf{x}_i) - y_i| \geq \varepsilon$ için Lagrange çarpanları sıfırdan farklı olabilir yani ε ile belirli sınırların içinde kalan tüm örnekler için α_i, α_i^* sıfıra eşittir. $|f(\mathbf{x}_i) - y_i| < \varepsilon$ için (13) eşitliklerindeki ikinci faktör sıfırdan farklıdır. Buna göre, α_i ve α_i^* katsayıları, KKT koşulları sağlanacak biçimde sıfıra eşit olacaktır. Sonuç olarak, $\mathbf{x}_i$ örneklerine göre $\mathbf{w}$'nin seyrek bir açılımı elde edilmiş olur ($\square$'nin açıklanmasında tüm $\square_{\square}$ örneklerine ihtiyaç duyulmaz). Sıfırdan farklı $\square_{\square}, \square_{\square}^*$ için belirlenen örnekler ise destek vektörler olarak adlandırılır.

1.2 Doğrusal Olmayan Regresyon

Destek vektör algoritması, girdi uzayından nitelik uzayına tanımlı Φ: $\square \longrightarrow \mathcal{F}$ fonksiyonu yardımıyla $\square_{\square}$ eğitim örneklerini bir önişleme tabii tutarak doğrusal olmayan bir yapıya dönüştürülür ve daha sonra yine standart destek vektör regresyon algoritması kullanılarak çözümlenebilir. Destek vektör algoritması, $\square_{\square}$ örneklerinin sadece iç çarpımlarına bağlı olarak tanımlıdır. Böylece, destek vektör optimizasyon problemini yeniden ifade edilmesine olanak veren, Φ fonksiyonundan ziyade, $\square(\square, \square') = \langle \Phi(\square), \Phi(\square') \rangle$ iç çarpım çekirdeğinin bilinmesi yeterlidir. Doğrusal olmayan destek vektör regresyonu için dual optimizasyon problemi,

Amaç fonksiyonu:

$$\text{maks}_{\boldsymbol{\alpha}^{(*)} \in \Re^n} \left\{ \begin{array}{l} -\frac{1}{2}\sum_{i,j=1}^{n}(\alpha_i - \alpha_i^*)(\alpha_j - \alpha_j^*)\, k(\mathbf{x}_i, \mathbf{x}_j) \\ -\varepsilon \sum_{i=1}^{n}(\alpha_i + \alpha_i^*) + \sum_{i=1}^{n}(\alpha_i - \alpha_i^*) y_i \end{array} \right\}$$

Kısıtlar: (17)

$$\sum_{i=1}^{n}(\alpha_i - \alpha_i^*) = 0$$
$$\alpha_i, \alpha_i^* \in \left[0,\ \frac{C}{n}\right]$$

biçiminde tanımlanır. Doğrusal olmayan destek vektör regresyonu için (11) ve (12) denklemlerinin genişlemesi,

$$\mathbf{w} = \sum_{i=1}^{n}(\alpha_i - \alpha_i^*)\Phi(\mathbf{x}_i) \tag{18}$$
$$f(\mathbf{x}) = \sum_{i=1}^{n}(\alpha_i - \alpha_i^*)\, k(\mathbf{x}_i, \mathbf{x}) + b \tag{19}$$

(19)

olarak yazılır. Bu yapının doğrusal durumdan farkı $\square$'nin bundan böyle açıkça verilememesidir. Ayrıca burada, doğrusal olmayan durumda optimizasyon probleminin, girdi uzayında değil de nitelik uzayında uygun fonksiyonu bulmaya karşılık geldiğini belirtmek gerekir.

Öğrenme makinesi için kullanılan taban fonksiyonlarının yaygın sınıfları, iç çarpımın hesaplanması amacıyla çekirdek fonksiyonlarının farklı seçimlerine göre değişiklik gösterir. Tablo 1 ile öğrenme ve sinir ağları alanlarında sıklıkla uygulanan iç çarpım çekirdekleri verilmiştir (Kecman, 2001).

Tablo 1. Klasik çekirdek fonksiyonları

Çekirdek Fonksiyonları	Sınıflandırma Türü
$k(\mathbf{x}, \mathbf{x}_i) = [(\mathbf{x}^T \mathbf{x}_i) + 1]^q$	q derecesinden polinomiyal
$k(\mathbf{x}, \mathbf{x}_i) = \exp\left\{-\frac{1}{2}\left[(\mathbf{x} - \mathbf{x}_i)^T \Sigma^{-1} (\mathbf{x} - \mathbf{x}_i)\right]\right\}$	Gauss radyal tabanlı fonksiyon
$k(\mathbf{x}, \mathbf{x}_i) = \tanh[(\mathbf{x}^T \mathbf{x}_i) + b]$*	Çok tabakalı sinir ağı

* Belirli bir b değeri için

2. Uygulama

Çalışmanın bu bölümünde, Rousseeuw & diğerleri (1984) tarafından yapılan çalışmada da kullanılan, Belçika'da bir sigorta şirketi tarafından gözlenmiş hasar tutarı ödemelerine ilişkin veriler ele alınacaktır. Tablo 2 ile 1979 yılında sigorta şirketinin hayat sigortası sözleşmelerine ilişkin aylık toplam ödemelerinin değişimi sunulmuştur. Ödemeler ilgili yılda toplam ödeme tutarları içindeki yüzde hesaplanılarak verilmiştir. Şekil 2 incelendiğinde, Aralık ayında tamamlayıcı emeklilik sisteminden kaynaklanan bir aşırı yüksek ödeme miktarının gerçekleştiği görülmektedir.

Klasik en küçük kareler regresyon çözümlemesi sonucunda, Şekil 2'de kesikli çizgi ile gösterilmiş olan

$$\hat{y} = -0.294 + 1.327x$$

modeline ulaşılmıştır. Bu yöntemde, eğimi büyük olan regresyon doğrusunun, aykırı bir değer olan Aralık ayı ödemesinden büyük ölçüde etkilendiği görülmektedir. Diğer taraftan, destek vektör regresyon çözümlemesi ile $\varepsilon = 1$ ve $C = 200$ için doğrusal model,

$$\hat{y} = 4.119 + 0.101x$$

biçiminde belirlenmiştir. Şekil 2'de gösterilen, DVM sonucunda elde edilen modelde aykırı değerin modele olan yanıltıcı etkisinin giderildiği görülmektedir.

Tablo 2. Toplam hasar tutarlarının değişimi

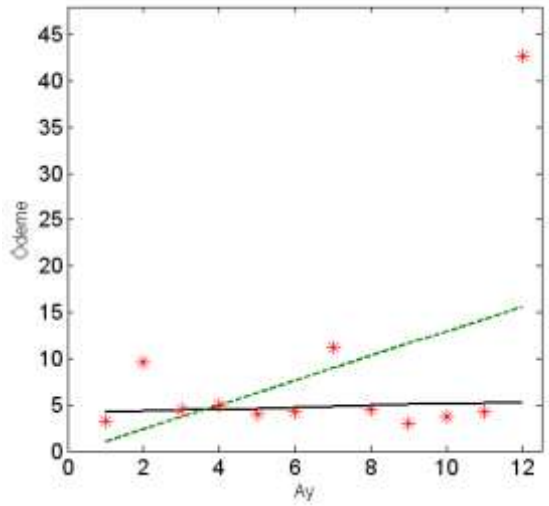
Ay	Ödeme
1	3.22
2	9.62
3	4.50
4	4.94
5	4.02
6	4.20
7	11.24
8	4.53
9	3.05
10	3.76
11	4.23
12	42.69

Destek vektör regresyon algoritmasının avantajı, doğrusal olmayan regresyon denkleminin, girdi vektörlerinin yüksek boyutlu bir nitelik uzayına eşlenmesi sonucunda kolaylıkla elde edilebilmesidir. Böylece, çekirdek fonksiyonunun seçimine bağlı olarak doğrusal olmayan regresyon için farklı öğrenme makineleri oluşturulabilmektedir. Tablo 3 ile farklı çekirdek fonksiyonlarının kullanımı ile doğrusal ve doğrusal olmayan destek vektör regresyon çözümlemesine ilişkin bulgular sunulmuştur. Tabloda, hata kareler ortalaması (HKO) kriterine göre elde edilen model sonuçları da görülmektedir. Ayrıca; ikinci, üçüncü ve dördüncü dereceden polinomiyal regresyon modellerinin grafikleri Şekil 3 ile verilmiştir.

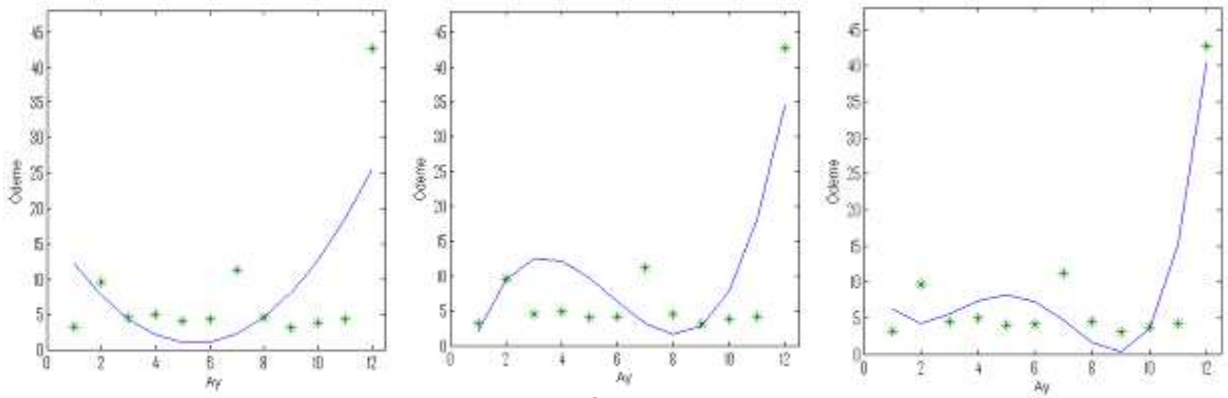
Tablo 3. Doğrusal ve doğrusal olmayan destek vektör regresyon çözümlemesi sonuçları

	ε	C	HKO
Doğrusal Model	1	200	11.082
Polinomiyal Model ($q = 2$)	9	300	8.166
Polinomiyal Model ($q = 3$)	8	300	6.460
Polinomiyal Model ($q = 4$)	3	2000	4.593

Gauss Radyal Tabanlı Fonksiyon	1	30000	3.503



Şekil 2. Doğrusal regresyon modelleri



(a) (b) (c)

□ = 2 □ = 3 □ = 4

Şekil 3. Polinomiyal regresyon modelleri

3. Sonuç

Bilgi yüklü, karmaşık ve büyük veri setlerinin anlaşılmasına olan ihtiyaç; işletme, fen ve mühendisliğin neredeyse tüm alanlarında yaygın hale gelmiştir. İş dünyasında ise kurum veya müşteri verileri, stratejik bir servet olarak görülmektedir. Bu veriler içerisinde saklı, faydalı bilginin ortaya çıkarılabilmesi ve buna göre geliştirilen eylemler, günümüz rekabetçi dünyasında oldukça öneme sahiptir.

Regresyon çözümlemesinde en küçük kareler yöntemi, hesaplama kolaylığı sağlaması nedeniyle sıklıkla tercih edilen bir yöntemdir. Ancak bu yöntem, veri kümesinin genel yapısının dışında olan gözlemlere (aykırı gözlem) karşı oldukça duyarlıdır. Veride söz konusu gözlemlerin varlığı durumunda, onların etkisini sınırlandıran dayanıklı regresyon yöntemlerini kullanmak gerekir. Bu çalışmada, sigorta toplam hasar miktarının kestiriminde, en küçük kareler regresyonu gibi klasik yöntemler yerine destek vektör regresyon çözümlemesinin kullanımının önemi üzerinde durulmuştur. Uygulamadan elde edilen sonuçlara göre, DVM ile tahmin edilen doğrusal regresyon modelinde aykırı değerlerin modele olan etkisinin sınırlandırıldığı görülmektedir. Ayrıca, çalışmada farklı çekirdek fonksiyonlarına göre doğrusal olmayan destek vektör regresyon çözümlemesine ilişkin bulgular da sunulmuştur. Buna göre, daha küçük hata kereler ortalamasına sahip model tahminlerine ulaşılmıştır.

Kaynakça

Basak, D., Pal, S., Patranabis, D.C. (2007). Support vector regression. Neural Information Processing – Letters and Reviews, 11(10), 203–224.

Burges, C.J.C. (1998). A tutorial on support vector machines for pattern recognition. Data Mining and Knowledge Discovery, 2, 121–167.

Chen, R.C., Hsieh, C.H. (2006). Web page classification based on a support vector machine using a weighted vote schema. Expert Systems with Applications, 31(2), 427–435.

Chen, X., Li, Y., Harrison, R., Zhang, Y.Q. (2008). Type-2 fuzzy logic-based classifier fusion for support vector machines. Applied Soft Computing, 8(3), 1222–1231.

Cherkassky, V., Mulier, F. 2007. Learning From Data: Concepts, Theory, and Methods. New Jersey: John Wiley & Sons.

Chiu, D.Y., Chen, P.J. (2009). Dynamically exploring internal mechanism of stock market by fuzzy-based support vector machines with high dimension input space and genetic algorithm. Expert Systems with Applications, 36(2), 1240–1248.

Dong, H., Yang, S., Wu, D. (2007). Intelligent prediction method for small-batch producing quality based on fuzzy least square SVM. Systems Engineering-Theory and Practice, 27(3), 98–104.

Drucker, H., Burges, C.J.C., Kaufman, L., Smola, A. Vapnik, V. (1997). Support vector regression machines. In: Advances in Neural Information Processing Systems 9, Mozer, M., Jordan, M. and Petsche, T. (eds), Cambridge, MA: MIT Press.

Jayadeva Khemchandani, R., Chandra, S. (2004). Fast and robust learning through fuzzy linear proximal support vector machines. Neurocomputing, 61, 401–411.

Kecman, V. (2001). Learning and Soft Computing: Support Vector Machines, Neural Networks, and Fuzzy Logic Models. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

Keerthi, S.S., Shevade, S.K., Bhattacharyya, C., Murty, K.R.K. (2001). Improvements to platt's SMO algorithm for SVM classifier design. Neural Computation, 13, 637–649.

Min, R., Cheng, H.D. (2009). Effective image retrieval using dominant color descriptor and fuzzy support vector machine. Pattern Recognition, 42(1), 147–157.

Rousseeuw, P., Daniels, B., Leroy, A. (1984). Applying robust regression to insurance. Insurance: Mathematics and Economics, 3, 67–72.

Schölkopf, B., Smola, A. (2002). Learning with Kernels. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

Shieh, M.D., Yang, C.C. (2008). Classification model for product form design using fuzzy support vector machines. Computers and Industrial Engineering, 55(1), 150–164.

Smola, A.J., Schölkopf, B. (2004). A tutorial on support vector regression. Statistics and Computing, 14, 199–222.

Tsujinishi, D., Abe, S. (2003). Fuzzy least squares support vector machines for multiclass problems. Neural Networks, 16(5–6), 785–792.

Vapnik, V. (1995). The Nature of Statistical Learning Theory. Newyork: Springer.

Vapnik, V., Golowich S., Smola, A. (1997). Support Vector Method for Function Approximation, Regression Estimation, and Signal Processing. In: Neural Information Processing Systems 9, Mozer, M., Jordan, M., Petsche, T. (eds.), Cambridge, MA: MIT Press.

Wu, Q. (2009). The forecasting model based on wavelet m-support vector machine. Expert Systems with Applications, 36(4), 7604–7610.

Yang, C.H., Jin, L.C., Chuang, L.Y. (2006). Fuzzy support vector machines for adaptive Morse code recognition. Medical Engineering and Physics, 28(9), 925–931.

TÜRKİYE'DE FAALİYET GÖSTEREN EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNDE RİSK ÖLÇÜMÜ: RİSKE MARUZ DEĞER VE KOŞULLU RİSKE MARUZ DEĞER ANALİZİ

Yrd. Doç. Dr. Sibel ÇELİK[88]
Dumlupınar Üniversitesi

Arş. Gör. Özer BAKAR[89]
Dumlupınar Üniversitesi

Öz

Bu çalışmanın amacı Türkiye'deki emeklilik fonlarının piyasa riski Riske Maruz Değer (RMD) ve Koşullu Riske Maruz Değer (KRMD) yöntemleri ile analiz etmektir. Sonuçta, piyasa riski en yüksek şirket Finans Hayat ve Emeklilik iken piyasa riski en düşük emeklilik şirketi Vakıf Emeklilik olarak bulunmuştur. Yatırım araçlarının riskliliği incelendiğinde ise hisse senedi fonları en yüksek riske sahipken, likit fonları en düşük riske sahiptir. Elde edilen bulgular bireysel emeklilik sistemi katılımcılarının emeklilik fon tercihleri için önem taşımaktadır.

Anahtar Kelimeler

Riske maruz değer, koşullu riske maruz değer, emeklilik fonları

1.Giriş

Son yıllarda, finansal piyasalarda yaşanan skandallar (LTCM, Lehman Brothers gibi) ve finansal krizler risk yönetimine olan ilgiyi arttırmıştır. Finansal piyasalarda yaşanan bu gelişmeler, finansal kurumlar açısından risk yönetiminin önemine vurgu yapmış ve etkin bir risk yönetimi anlayışını geliştirmek üzere sermaye yeterliliği düzenlemeleri pek çok ülkede uygulamaya konulmuştur.

Finansal piyasalarda yaşanan gelişmeler, araştırmacıların ve uygulayıcıların ilgisini özellikle piyasa riski üzerinde yoğunlaştırmıştır. Munsoor (2011) piyasa riskinin artan öneminin nedenlerini, menkul kıymetleştirme, türev ürün piyasasındaki gelişmeler ve yeni muhasebe uygulamaları olarak sınıflandırmıştır. Piyasa riski, piyasadaki hisse fiyatları, mal fiyatları, döviz kurları ve faiz oranlarındaki değişimler nedeniyle, bir finansal kurumun yatırım portföyünün değerindeki kayıp riski olarak tanımlanmaktadır. Piyasa riski aynı zamanda, finansal kurumların müşterilerinin fonlarını minimum getiri garanti ederek yönettiği durumda da ortaya çıkmaktadır. Yetersiz risk yönetim uygulamaları, volatil piyasa koşullarında kısa zamanda önemli kayıplara neden olmaktadır (Blaauw, 2009). 2008 yılında yaşanan küresel finans krizi, finansal piyasaların bilinenden daha fazla entegre, daha karmaşık ve daha volatil olduğunu göstermiştir. Bu nedenle, piyasa riskinin ileriye dönük olarak öneminin arttığı söylenmektedir (Blaauw, 2009).

Piyasa riskinin ölçümü oldukça karmaşık bir süreçtir. Piyasa riskinin ölçümünde kullanılan en yaygın yöntemlerden birisi Riske Maruz Değer (RMD) yöntemidir. Kurumsal yatırımcılar, piyasa riskinin ölçümünde RMD yöntemini kullanmaktadır (Khindanova ve Rachev, 2000). RMD belirli bir zaman içerisinde, belli bir güven aralığında ortaya çıkabilecek maksimum kaybı ifade etmektedir (Bolgün ve Akçay, 2009). Örneğin, eğer günlük RMD ölçümü %99 güven aralığında 100.000 TL olarak hesaplanmışsa, yatırım portföyünde bir gün içinde yaşanabilecek maksimum kaybın 100.000 TL olduğu anlamına gelmektedir. Bir başka deyişle, portföy bir gün içinde %1 ihtimalle 100.000 TL'den daha fazla kayıp yaşayacaktır. RMD yönteminde, piyasa riskinin tek bir sayı ile ifade edilmesi ve bu nedenle anlaşılması ve yorumlanmasının basit olması popüler olmasının nedenlerinden biridir. RMD yöntemi piyasa riskinin kontrolü için gerekli fakat yeterli değildir. Yöntemin sınırlarının iyi analiz edilmesi gerekmektedir. RMD'ın avantajlarına rağmen, hesaplamalarda kullanılan yöntemlere bağlı olarak RMD tutarlarının yanıltıcı olabilmesi, modellerin olağanüstü olaylar nedeniyle ortaya çıkabilecek riskleri dikkate almaması ve bu modelleri kullanmanın ileri tecrübe ve bilgi gerektirmesi gibi noktalardaki zayıflıkları gözden kaçırılmamalıdır. Buna ek olarak RMD tek başına bir anlam ifade etmemekte, kuruluş genelinde uygulanan bir risk yönetim sistemi içerisinde, uzmanlık ve tecrübe ile birleştirildiğinde kendisinden beklenen faydayı sağlamaktadır (Bolgün ve Akçay, 2009).

[88] Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü, sibelcelik1@gmail.com
Dumlupınar Üniversitesi Evliya Çelebi Yerleşkesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, 0(274)2652031/4667

[89] Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü, ozerbakar@gmail.com
Dumlupınar Üniversitesi Evliya Çelebi Yerleşkesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, 0(274)2652031/4667

2.Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi ve Emeklilik Fonları

Dünyanın birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkesinde özel emeklilik fonları, kurumsal yatırımcı özellikleri ve piyasalara uzun vadeli fon sağlayan kurumlar olmaları nedeniyle büyük önem taşır. Bu özellikleri ile özel emeklilik fonları, sosyal güvenlik sistemlerinde ortaya çıkan ve çıkması muhtemel olumsuzlukları ortadan kaldırmanın bir aracıdır.(www.bireyselemekliliksistemi.info)

Ülkemizde sosyal güvenlik reformunun bir parçası olarak 16.05.2000 tarihinde Bakanlar Kurulu'nca "Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu Tasarısı" ile gönüllülük esasına dayalı fonlu bir sistem oluşturulması amaçlanmıştır. Bu tasarı TBMM tarafından 28 Mart 2001 tarihinde kabul edilmiş, 7 Nisan 2001 tarih ve 24366 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Kanun, yayımı tarihinden itibaren 6 ay sonra 7 Ekim 2001 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Yapılan mevzuat çalışmaları ile sistemin etkili bir biçimde uygulanabilmesini teminen gerekli olan idari ve hukuki çerçeve çizilmiş, 27 Ekim 2003 tarihinde bireysel emeklilik sisteminin başlamasıyla birlikte emeklilik şirketleri faaliyete geçmiştir. Sistem geçtiğimiz yaklaşık 10 yılda diğer ülkelerdeki benzer örneklerinden daha iyi bir performans sergileyerek yaklaşık 3.5 milyon katılımcı sayısına ulaşmıştır.

Bireysel emeklilik sistemi genel tanımıyla kişilerin çalışma dönemlerinde tasarruf yaparak emeklilik dönemlerinde gelir elde etmelerini sağlayan bir sistemdir. Temel amaç, tasarruf yapılan zamanlarda sahip olunan refah seviyesinin emeklilik döneminde de devamını sağlamaktır. Uzun soluklu bir sistem olması sebebiyle oluşan uzun vadeli emeklilik fonlarının da ekonomiye ciddi katkı yapması sistemin en önemli özelliklerinden biridir.

Bireysel emeklilik sistemine yapılan ödemeler, "katkı payı" adını alır ve bu paylar emeklilik şirketinin yatırım fonlarında yatırıma yönlendirilirler. Hiçbir getiri garantisi olmayan fonlarda yatırıma yönlendirilen bu tutarlar ile ilgili yıla ilişkin brüt asgari ücretin %25'ini geçmemek koşuluyla katkı payının %25'i kadar devlet katkısı kişilerin birikimini oluşturur.

Emeklilik şirketleri, katılımcıların değişik risk profillerinden kaynaklanan değişik beklentilerini karşılayacak şekilde farklı risk ve getiri özelliklerine sahip en az 3 emeklilik fonu kurmak zorundadır. Katılımcılara daha fazla alternatif sunmak için 3'ten fazla sayıda emeklilik fonu kurulması da mümkündür. Fon portföy sınırlamalarına ilişkin ilkeler ile fon portföyündeki varlıkların değerlendirilmesine ilişkin esas ve usuller Müsteşarlığın uygun görüşü alınarak Kurul tarafından belirlenir.

Fon portföyü aşağıda yer alan para ve sermaye piyasası araçları ile işlemlerinden oluşur:

- Vadeli mevduat ve katılma hesabı
- Borçlanma araçları, repo ve ters repo işlemleri ile ortaklık payları,
- Kıymetli madenler, kıymetli madenlere ve gayrimenkule dayalı varlıklar
- Türev araç işlemleri ile varantlar
- Takasbank para piyasası işlemleri
- Yatırım fonu katılma payları
- Borsalarda gerçekleştirilen türev araç işlemlerinin nakit teminatları ve primleri,
- Kira sertifikaları,
- Sermaye Piyasası Kurulunca belirlenen diğer yatırım araçları

Örneğin, öncelikle birikimlerini korumak isteyen, fiyat ve getirileri daha az dalgalanan yatırımlara yönelmek isteyen kişiler, Devlet İç Borçlanma Senedi (Likit Fonlar, Kamu Borçlanma Araçları Fonları vs.) ağırlıklı planlar seçerken, öncelikle birikimlerini büyütmek isteyen ve bunun karşılığında birikimlerinde zaman zaman oluşabilecek dalgalanmalardan etkilenmeyen kişiler, Hisse Senedi, Uluslararası Borçlanma Araçları vb. ağırlıklı planlar seçebilirler. Katılımcılar yılda en fazla 6 kez fon dağılım oranını ve yılda en fazla 4 kez emeklilik planını değiştirebilir. (www.bireyselemekliliksistemi.info)

Bu çalışmanın amacı Türkiye'de faaliyet gösteren emeklilik şirketlerinin ve fonlarının piyasa riskini Riske Maruz Değer (RMD) ve Koşullu Riske Maruz Değer (KRMD) yöntemleriyle ölçmek ve emeklilik fonlarının ve emeklilik şirketlerinin karşılaştırmalı risk düzeylerine ilişkin bulgular sunmaktır. Daha önce yapılmış çalışmalardan farklı olarak, bu çalışmada RMD yöntemi yanında RMD kuyruk kısmını aşan durumlarda yani beklenenden daha kötü bir durum oluşması durumunda daha doğru sonuçlar veren KRMD yöntemi kullanılarak sonuçların tutarlılığı test edilmiştir. Bu açıdan çalışmanın mevcut literatüre katkı yapacağı düşünülmektedir.

3.Literatür Taraması

Mevcut literatür incelendiğinde, emeklilik fonlarının piyasa riskinin ölçülmesine yönelik çok fazla ampirik çalışma bulunmamasına rağmen, bazı araştırmacılar farklı ülkelerde faaliyet gösteren emeklilik fonlarının piyasa riskini farklı yöntemler kullanarak ölçmeye çalışmışlardır. Örneğin, Franzen (2007) son dönemlerdeki emeklilik fonlarında gerçekleştirilen düzenlemelerin ve muhasebe uygulamalarının , Almanya, Hollanda, İngiltere ve Amerika'da faaliyet gösteren emeklilik fonlarının yatırım riskinin yönetilmesine etkisini araştırmışlardır. Sonuçta, risk yönetiminin karmaşık bir hal aldığını ancak emeklilik fonlarının, kendine özgü risk profilinden daha çok düzenleme ve muhasebe uygulamalarından etkilendiğini vurgulamışlardır. Okoye ve Agbawe (2009) Nijerya'da faaliyet gösteren emeklilik fonlarının yatırım riskini standart sapma ölçüsü ile ölçmeye çalışmışlardır. Sonuçta, ele alınan dönemde getiri oranını düşüren bir risk olduğunu ve emeklilik tasarruf hesaplarının bu durumdan olumsuz etkilendiğini ve emeklilerin likidite problemleri ile karşılaşabileceğini belirtmişlerdir. Ural ve Adakale (2009) Türkiye'de faaliyet gösteren 11 emeklilik şirketi ve bu şirketlerin 98 adet emeklilik fonunun piyasa riskini RMD yöntemi ile ölçmüştür. Sonuçta, hisse senedi fonlarının toplam riski en fazla arttıran, buna karşın kamu borçlanma araçlarının ise riski en az arttıran fonlar olduğunu bulmuşlardır.

4. Veri ve Metodoloji

4.1. Veri

Çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren emeklilik şirketlerine ait 159 emeklilik fonunun 21.03.2012 ile 20.03.2013 dönemine ait (252 iş günü) kapanış fiyatları kullanılmıştır. Emeklilik fonlarının günlük getirisi eşitlik [1]'deki gibi hesaplanmıştır.

$$R_t = \ln\left(P_t / P_{t-1}\right) \qquad [1]$$

Eşitlik [1]'de R_t fon getirisini, P_t ise kapanış fiyatını göstermektedir.

4.2. Standard RMD Yöntemi

Çalışmada RMD hesaplama yöntemlerinden tarihi simülasyon yöntemi kullanılmıştır. Tarihi simülasyon yönteminde geçmiş tarihi veriler kullanılarak RMD hesaplamaları yapılmaktadır. Bu yöntemde, piyasa fiyatları ve oranlarındaki tarihi değişiklikler ile portföyün gelecekteki potansiyel kar ve zarar dağılımı kullanılarak RMD değeri hesaplanmaktadır. Tarihi simülasyon yönteminin temelde iki varsayımı bulunmaktadır. Birincisi verilere ait seçilen periyodun varlıkların özelliklerini çok iyi tanımladığıdır. İkincisi ise geçmiş fiyat hareketlerinin gelecekte de tekrarlanacağıdır. Diğer bir deyişle, tarihi örneklemdeki volatilite ve korelasyonlardaki hareketlerinin gelecekte de tekrarlanacağı varsayılmaktadır (Piroozfar, 2009).

Tarihi simülasyon yöntemi ile RMD hesaplamak için ilk aşamada portföyde yer alan varlıklar, faiz oranı riski, kur riski gibi temel piyasa risk faktörleri açısından tanımlanmaktadır. Bu nedenle her bir piyasa risk faktörüne ait zaman serilerine gerek duyulmaktadır. Fiyat verilerine ilişkin zaman serileri elde edilerek getiri değerleri hesaplanmaktadır. Bu aşamada getiri hesaplaması ile RMD ölçümünde kullanılacak elde tutma süresi uyumlu olmalıdır. Örneğin bir günlük RMD hesaplanacaksa, getiri serileri de günlük olarak hesaplanmalıdır. Bu aşamada hipotetik bir portföye yatırım yapılmakta ve geçmişe ilişkin genellikle 1 yıllık (252 iş günü) veri kullanılarak, 252 portföy değeri hesaplanmaktadır. Her bir portföy değerinden portföyün başlangıç değeri çıkarılarak portföyün günlük kar ve zararı bulunmaktadır. Sonraki aşamada elde edilen portföy değerleri en yüksek kardan en yüksek zarara doğru sıralanmakta ve seçilen güven aralığına karşılık gelen zarar tespit edilmektedir. Örneğin, %99 güven aralığı ve 100 günlük veri kullanıldığında en büyük ikinci zarar, RMD tutarı olarak bulunmaktadır (Kuru, 2003). Tarihi simülasyon yöntemi getirilerin dağılımı hakkında bir varsayım yapmamaktadır. Bu nedenle, normal dağılım varsayımı yapan varyans kovaryans yöntemine göre kalın kuyruk dağılımının gözlemlendiği seriler için daha gerçekçi RMD hesapları vermektedir.

4.3. Beklenen Kayıp (Koşullu RMD) Yöntemi

Çalışmada serilerin tanımlayıcı istatistikleri incelendiğinde yüksek düzeyde kalın kuyruk probleminin olduğu görülmüştür. Bu nedenle RMD'nin bu zayıflığını ortadan kaldırmak amacıyla standart RMD tahmini yanında koşullu RMD (KRMD) olarak da ifade edilen beklenen kayıp (ES) yöntemi de kullanılmıştır. KRMD yöntemi RMD dağılımını aşan durumlarda portföydeki koşullu kayıp beklentisini ölçmek için kullanılmaktadır. Bu kayıp, verilen günler içerisinde en kötü %n olayda beklenen kayıp miktarıdır. Diğer bir deyişle KRMD, RMD kuyruk kısmını aşan durumlarda yani beklenenden daha kötü bir durum oluşması durumunda, beklenen kaybın ne olacağını ölçmektedir.

4.4.Bileşen RMD ve Beta RMD Yöntemi

Beta RMD her bir varlığın portföy RMD değerine diğer bir deyişle riskine olan katkısını ölçmektedir. Elde edilen ölçüm değerleri, riskin azaltılarak etkin portföyün oluşturulması açısından önemlidir. Bileşen RMD ise ilgili bileşen portföyden çıkarıldığında portföy RMD değerinin ne oranda değiştiğini göstermektedir. Negatif Bileşen RMD değerleri, varlığın portföyden çıkarıldığında kaybı azaltan etki yarattığını gösterir.

5.Ampirik Bulgular

Çalışmada iki farklı portföy oluşturularak bu portföylerin günlük RMD'leri hesaplanmıştır. Öncelikle, yatırımcının tek bir emeklilik şirketinin farklı yatırım fonlarına eşit ağırlıklı yatırım yaparak portföy oluşturduğu varsayılmıştır (Portföy-1) . İkinci portföyde ise yatırımcının farklı emeklilik şirketlerinin benzer fonlarına eşit ağırlıklı yatırım yaparak portföy oluşturduğu varsayılmıştır. (Portföy-2)[90]. İlk oluşturulan portföyde emeklilik şirketlerinin maruz kaldıkları piyasa risklerinin ölçümü ve karşılaştırılması amaçlanmışken, ikinci portföyde emeklilik şirketleri tarafından oluşturulan fon türlerinin riskini ölçmek ve karşılaştırmak amaçlanmıştır.

5.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo.1'de emeklilik şirketlerinin fonları itibariyle tanımlayıcı istatistiklerine ve Portföy-1'de yer alan fonların Beta RMD ve Bileşen RMD değerlerine yer verilmiştir. Tablo.1'de verilen fon getirilerinin ortalama değerleri incelendiğinde, büyük bir kısmının pozitif olduğu görülmektedir. Sadece Aegon Emeklilik Gelir Amaçlı Uluslararası Borçlanma araçları EYF, Anadolu Hayat Emeklilik büyüme amaçlı esnek EYF, Axa büyüme amaçlı esnek EYF ve Vakıf Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma araçları EYF ele alınan dönem içinde negatif getiri getirmiştir. Emeklilik şirketlerinin tüm fonlarının ortalama getirileri incelendiğinde ise, Garanti emeklilik en yüksek ortalama getiriye sahipken, Vakıf emeklilik fonlarının getirisi en düşük ortalama getiriyi vermiştir. Fon getirilerin standart sapmaları incelendiğinde ise, fon getirilerinin ortalama standart sapması en yüksek olan şirket Allianz emeklilik iken, en düşük olan şirket ING emekliliktir. Fon getirilerinin basıklık derecelerinin 3'ten büyük olması, finansal serilerde görülen leptokurtik (kalın kuyruklu) dağılıma ilişkin güçlü bulgular sunmaktadır. Buna rağmen fon getirilerinin çarpıklık dereceleri farklılık göstermektedir. Fon getirilerinin bir kısmı sağa çarpık bir dağılım sergilerken, bir kısmı ise sola çarpık bir dağılım göstermektedir. Jarque Bera test istatistiklerine göre, fon getirilerinin büyük bir kısmının normal dağılıma uymadığı açıktır.

Daha önce bahsedildiği gibi Beta RMD her bir varlığın portföy RMD değerine diğer bir deyişle riskine olan katkısını ölçmektedir. Örneğin, Aegon Emeklilik portföyünde en yüksek Beta RMD değeri 0.60258 olup, Gelir Amaçlı Hisse Senedi EYF'ye aittir. Bu portföyün RMD değerini diğer bir deyişle riskini en çok artıran fon Gelir Amaçlı Hisse Senedi fonudur. Aegon emeklilik şirketinin Gelir Amaçlı Hisse Senedi fonunda Türk hisse senetlerine %80-%100 arasında bir yatırım yaptığı düşünüldüğünde, bu bulgu beklenen bir sonuçtur. Benzer şekilde, Allianz Emeklilik'in portföyünde en yüksek Beta RMD değeri 0,41335 olup Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF'na aittir. Yine bu fonun %80'i İMKB'de işlem gören hisse senetlerinden oluştuğu için portföy riskine olan katkısının yüksek olması beklenen bir durumdur. Aegon ve Allianz emeklilik şirketinde olduğu gibi örneklemde bulunan diğer emeklilik fonlarında da beklendiği gibi hisse senedi EYF'nın Beta RMD değerleri en yüksek bulunmuştur.

Bileşen RMD ise ilgili bileşen portföyden çıkarıldığında portföy RMD değerinin ne oranda değişeceğini göstermektedir. Örneğin, Aegon emeklilik şirketinde Esnek EYF ve Gelir Amaçlı Hisse senedi EYF'nun Bileşen RMD değerleri negatif çıkmıştır. Bu durum Esnek EYF ve Gelir Amaçlı EYF portföyden çıkarıldığında portföy riskinin azalacağını göstermektedir. Fonların sahip olduğu Bileşen RMD değerleri incelendiğinde Kamu borçlanma Araçları ve Likit Fonların Bileşen RMD değerleri genelde pozitif bulunmuştur. Bu fonlar portföyden çıkarıldığında portföyün riski artacaktır.

Tablo.2'de ise yine Tablo.1'de verilen tanımlayıcı istatistikler ile Portföy-2'de yer alan fonlara ilişkin Beta RMD ve Bileşen RMD değerlerine yer verilmiştir. Örneğin, kamu borçlanma araçlarından oluşan portföyü incelediğimizde, Beta RMD değeri en yüksek olan fon Finans Emeklilik şirketinin Gelir Amaçlı Kamu

[90] Fonlar www.fonbul.com 31/12/2012 BES Fon reyting sonuçlarına göre gruplandırılmıştır.

Borçlanma Araçları EYF'sidir (Beta RMD değeri 0.04214). Dolayısıyla portföy riskine en yüksek katkıyı yapan fon Finans Emeklilik Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF'si denilebilir. Bileşen RMD değerleri incelendiğinde ise bazı fonların Bileşen RMD'leri pozitif iken bazıları negatif bulunmuştur. Yine Finans Emeklilik Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF pozitif ve en yüksek bileşen RMD'ye sahiptir. Bu bulgu, Finans Emeklilik Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF'nun portföyden çıkarılmasının portföy riskini artıracağını göstermektedir.

5.2. RMD ve KRMD Sonuçları

Tablo.3 ve Tablo.4 sırasıyla Portföy-1 ve Portföy-2'nin RMD ve KRMD değerleri yer almaktadır. Tablo.3 incelendiğinde, RMD değerlerine göre piyasa riski en yüksek emeklilik şirketi Finans Hayat ve Emeklilik iken (RMD değeri 626.61), piyasa riski en düşük emeklilik şirketi ise Vakıf Emeklilik'tir (RMD değeri 329.83). KRMD değerlerine göre de benzer sonuçlar elde edilmiştir. Ancak KRMD değerlerine göre piyasa riski en yüksek olan emeklilik şirketi Garanti Emeklilik iken (RMD değeri 954.44), piyasa riski en yüksek ikinci emeklilik şirketi Finans Emeklilik(RMD değeri 796.90) olarak bulunmuştur. Piyasa riski en düşük olan şirket ise yine Vakıf Emeklilik (RMD değeri 390.29) olarak bulunmuştur.

Tablo.4 Portföy-2'nin RMD değerlerini göstermektedir. Tabloya göre hisse senedi fonlarından oluşturulan portföylerin hem RMD hem de KRMD hesaplamalarında en yüksek değeri aldığı görülmüştür. (RMD değeri 1657.18, KRMD değeri 2555.39) Bu sonuç, emeklilik yatırım fonları arasında, hisse senedi fonunun en yüksek piyasa riskine sahip olduğunu göstermektedir. Piyasa riski yüksek olan ikinci fon türü ise uluslararası borçlanma araçları emeklilik fonlarıdır (RMD değeri 507.22, KRMD değeri 640.09) . Likit emeklilik fonlarının RMD değerinin ise negatif olduğu görülmektedir. Negatif RMD değeri, likit emeklilik fonlarının ele alınan dönemde %99 güven düzeyinde zarar değil kar elde edeceğinin bir göstergesidir. Bu durumda likit fonlarının piyasa riskinin olmadığı söylenebilir.

6. Sonuç

Çalışmanın amacı Türkiye'de faaliyet gösteren emeklilik şirketlerine ait emeklilik fonlarının piyasa riskini RMD ve KRMD yöntemleri ile ölçerek karşılaştırmaktır. Bu amaçla iki farklı hipotetik portföy oluşturulmuştur. Portföy-1, yatırımcının tek bir emeklilik şirketinin farklı yatırım fonlarına eşit ağırlıklı yatırım yaparak oluşturulmuştur. Portföy-2 ise yatırımcının farklı emeklilik şirketlerinin benzer fonlarına eşit ağırlıklı yatırım yaparak oluşturulmuştur. Portföy-1 sonuçlarına göre piyasa riski en yüksek şirket Finans Hayat ve Emeklilik iken piyasa riski en düşük emeklilik şirketi Vakıf Emeklilik olarak bulunmuştur. KRMD yöntemi de benzer sonuçları vermiştir. Portföy-2 sonuçlarına göre ise hisse senedi fonları en yüksek riske sahipken, likit fonlarının riskinin olmadığı görülmüştür. Elde edilen sonuçlar bireysel emeklilik sistemi katılımcılarının getiri ve risk tercihlerini yönlendirmesi açısından önem taşımaktadır.

Kaynakça

Blaauw A.J. (2009). "Market Risk Management in Nigeria" (http://www.ubagroup.com/upload/docs/market-risk-management-in-nige_7JHXM_20120806023749dm6j5mx6xw.pdf)

Bolgün K.E. ve M.B.Akçay (2009). "Risk Yönetimi", Scala Yayıncılık, 3.Baskı.

Franzen D. (2007). "Managing İnvestment risk in defined benefit pension funds: A Comparative study of four countries", http://www.geog.ox.ac.uk/news/events/governance/franzen.pdf

Khindanova I.ve S.T. Rachev, (2000). "Value at Risk: Recent Advances", Handbook on Analyti Computational Methods in Applied Mathematics, CRC Press LLC.

Kuru, Duygu (2003). "Bankacılıkta Riske Maruz Değerin Hesaplanmasında Parametrik ve Simülasyon Yöntemlerinin Kullanılması", Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Munsoor D. (2011). "Measuring and Managing Market Risk", Manuscript. (http://www.slideshare.net/Danial822/measuring-and-managing-market-risk)

Okoye E.I. ve C.O. Agbawe (2009). "Risk Analysis of Pension Funds Investment in the Nigerian Capital Market", Journal of Business and Management Studies, Vol.3, No.1, 162-171.

Piroozfar G. (2009). "Forecasting Value at Risk with Historical and Filtered HİstoricaI Simulation Methods", U.U.D.M. Project Report 2009:15.

Ural Mert ve T.Adakale (2009). "Bireysel Emeklilik Fonlarında Risk Yönetimi ve Riske Maruz Değer Analizi", Ege Akademik Bakış, 9(4), 1463-1483.

www.bireyselemekliliksistemi.info

www.fonbul.com

Tablo.1: Fon Türlerine ait Tanımlayıcı İstatistikler

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
AEGON EMEKLİLİK	Dengeli EYF	0.000483	0.002493	-0.100069	3.276155	1.216480	0.19122	0.0001
	Esnek EYF	0.000379	0.000725	0.360555	5.669100	79.94447***	0.21191	-0.00055
	Gelir Amaçlı Hisse Senedi EYF	0.000230	0.000160	1.722444	6.017742	219.3533***	0.60258	-0.00208
	Gelir Amaçlı Kamu Borç. Arç. EYF	0.000969	0.007781	-0.296201	3.265975	4.410108	0.01636	0.00097
	Gelir Amaçlı Ulus. Borç.Araçları EYF	-0.000107	0.002702	0.481281	4.392319	29.96394***	-0.02267	0.00106
	Para Piy. Likit Kamu EYF	0.000406	0.002855	-0.416674	5.278171	61.54240***	0.00059	0.00098
ALLIANZ EMEKLİLİK	Büyüme Amaç Esnek EYF	0.000257	0.003726	0.094910	3.087951	0.457733	0.0878	-0.00029
	Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	0.000480	0.000929	0.093675	5.696359	76.40286***	0.41335	-0.00154
	Gel.Amaç.Kamu Brç.Araç.EYF	0.000544	0.002078	-0.317886	4.826297	39.10964***	0.01695	0.00031
	Gel.Amaç.Kamu Dış Borç.Arç.(EUR)EYF	0.000447	0.003226	0.050664	3.620091	4.128737	0.09081	-0.00009
	Gel.Amaç.Kamu Dış Brç.Ar.EYF	0.000437	0.003285	-0.045871	3.724521	5.577917	0.0736	-0.00015
	Gel.Amaç.Uluslararası Esnek EYF	0.000174	0.000142	1.968996	6.838089	316.2465***	0.10471	0
	Grup. Yön.Büyüme Amaç.Esnek EYF	0.001331	0.009155	-0.302130	3.612032	7.736162	0.12287	-0.00018
	Grup. Yön.Gel.Amaç.Kamu Brç.Araç.EYF	0.000422	0.000915	0.052814	5.825168	83.59066***	0.0172	0.00027
	Grup.Yön.Gel.Amaç.Döv.Cins.Karma Brç.Araç.EYF	0.000232	0.000155	1.722258	5.799496	206.0486***	0.07136	-0.00013
	Para Piy.Likit Kamu EYF	0.000193	0.003833	0.065335	3.225383	0.709828	0.00105	0.00041
	Para Piyasa.Emanet Likit Kamu EYF	0.000700	0.002805	-0.349795	3.577726	8.609240	0.0003	0.00041

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo.1: Fon Türlerine ait Tanımlayıcı İstatistikler (Devam)

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK	Büyüme Amaç.Esnek EYF	-0.000287	0.010690	0.291872	4.300284	21.24606***	0.08954	-0.00017
	Büyüme Amaç.Esnek Turuncu EYF	0.000446	0.000915	-0.034550	4.869196	36.59023***	0.07811	-0.00009
	Büyüme Amaç.Hisse Senedi Beyaz EYF	0.000317	0.002526	0.288456	3.244162	4.104283	0.18224	-0.00045
	Büyüme Amaç.Hisse Senedi EYF	0.001294	0.008393	-0.347147	4.045133	16.46504***	0.17003	-0.0004
	Büyüme Amaç.Uls.arası Kar. EYF	0.000334	0.000382	0.509653	4.724808	41.97921***	0.0446	0.00039
	Büyüme Amaç.Yükselen Ülkeler Esnek EYF	0.000596	0.003635	-0.058020	7.176302	182.5499***	0.08178	-0.00003
	Esnek EYF	0.000843	0.004549	-0.528011	5.878808	98.33677***	0.05688	-0.00002
	Gelir Am.Kamu Borç.Ar.Turuncu EYF	0.000394	0.000874	0.016072	4.859574	36.1759***	0.0075	0.00022
	Gelir Ama.Kar.Borç.Ar.EYF (Dolar)	0.000217	0.000152	1.835214	6.154309	244.9521***	0.00759	0.0002
	Gelir Amaç. Alternatif Esnek EYF	0.000406	0.003077	0.138480	3.762822	6.887904**	0.05468	0
	Gelir Amaç. Kamu Borç.Ara. Beyaz EYF	0.000276	0.003547	0.023435	2.963780	0.036695	0.00586	0.00024
	Gelir Amaç.Esnek.EYF	0.001191	0.008398	-0.357682	4.017985	16.18989***	0.00249	0.00027
	Gelir Amaç.Kamu Borç.Araç.EYF	0.000090	0.005333	-0.096271	3.810199	7.252804**	0.00601	0.00023
	Gelir Amaç.Kar.Borç.Araç. EYF (Euro)	0.000276	0.000373	0.344223	4.477390	27.78401***	0.02051	0.00043
	Grup Büyüme Amaç. Hisse EYF	0.000656	0.002867	-0.425004	4.914242	45.8790***	0.16982	-0.00037
	Grup Gelir Amaç.Kamu Borç.Araç. EYF	0.001376	0.009181	-0.304604	3.637752	8.135132**	0.00641	0.00023
	Grup Gelir Amaç.Kar.Borç.Araç. EYF	0.000798	0.003946	-0.263105	4.011684	13.60004***	0.0135	0.00012
	Grup Gelir Amaçlı Esnek EYF	0.000398	0.001006	-0.223486	5.486892	66.77032***	0.00244	0.00027
	Para Piyasası Likit EYF (Karma)	0.000399	0.000887	-0.014456	6.101468	100.6086***	0	0.00027

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo.1: Fon Türlerine ait Tanımlayıcı İstatistikler (Devam)

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
AVİVASA EMEKLİLİK	Hayat Büyüme Amaçlı Esnek EYF	0.000243	0.000156	1.621008	5.172164	159.2696***	0.07275	-0.00012
	Hayat Büyüme Amaçlı Esnek Grup EYF	0.000378	0.000650	0.216165	5.660933	76.00565***	0.07302	-0.00012
	Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	0.000651	0.002998	-0.633986	5.739157	95.28309***	0.212	-0.00086
	Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi Grup EYF	0.000273	0.003842	-0.057399	3.260225	0.846037	0.20971	-0.00087
	Hayat Dengeli EYF	0.001190	0.008542	-0.416277	3.738630	12.95495***	0.07303	-0.00011
	Hayat Esnek EYF	0.000321	0.000250	0.741239	7.686903	252.7236***	0.07209	-0.00009
	Hayat Gelir Amaçlı Esnek EYF	0.001201	0.008482	-0.397803	3.747936	12.47049***	0.00141	0.00033
	Hayat Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	0.000437	0.000707	-0.078665	4.171710	14.61716***	0.00576	0.0003
	Hayat Gelir Amaçlı Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	0.000402	0.002760	0.201301	3.346667	2.952041	0.01494	0.00017
	Hayat Gelir Amaçlı Uluslararası Karma EYF	0.000685	0.002981	-0.626111	5.395858	76.43154***	0.03054	0.00047
	Hayat Glr. Amaçlı Uluslararası Borçlanma EYF	0.000723	0.002946	-0.607817	5.468145	79.16444***	-0.00153	0.00027
	Hayat Hisse Senedi EYF	0.000345	0.002714	0.186879	3.210945	1.926353	0.20809	-0.00085
	Hayat Kamu Borçlanma Araçları EYF	0.001247	0.008634	-0.414684	3.810532	14.0645***	0.00648	0.00032
	Hayat Kamu Borçlanma Araçları EYF Grup	0.000405	0.000696	0.056285	4.471486	22.77767***	0.00654	0.00032
	Hayat Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	0.000253	0.000165	1.638200	5.263780	165.8639***	0.01454	0.00016
	Hayat Karma Likit EYF	0.000099	0.003115	0.152512	4.035073	12.17783***	0.00035	0.00033
	Hayat Para Piyasası Likit-Karma EYF	0.000759	0.003008	-0.412532	4.277832	24.19625***	0.0003	0.00034

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo.1: Fon Türlerine ait Tanımlayıcı İstatistikler (Devam)

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
AXA EMEKLİLİK	Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	0.000648	0.003046	-0.435591	4.863447	44.2533***	0.68104	-0.00269
	Büyüme Amaçlı Esnek EYF	-0.000104	0.002668	0.227657	3.522848	5.027121*	0.24414	-0.00039
	Gelir Am.Kamu Borç.Araç. EYF	0.000387	0.000922	0.131635	4.902380	38.57412***	0.03126	0.00117
	Gelir Am.Karma Dış Borç.Araç. EYF	0.000128	0.000138	1.238382	7.004235	231.843***	0.04385	0.0008
	Para Piy. Likit Karma EYF	0.001225	0.008390	-0.341894	4.071746	16.90279***	-0.00029	0.00142
BNP PARIBAS EMEKLİLİK	Büyüme Amaçlı Hisse Sen. EYF	0.000707	0.003269	-0.348125	4.437914	26.69344***	0.58924	-0.00176
	Esnek EYF	0.000492	0.000911	-0.115086	4.263349	17.2461***	0.22837	-0.00055
	Gelir Amaç. Kamu Borç. Araç. EYF	0.000390	0.000836	-0.286578	3.918373	12.2563***	0.02366	0.00057
	Gelir Amaç. Karma Borç.Arç.Döviz EYF	0.001358	0.008458	-0.304625	3.491454	6.407946**	0.05246	0.00013
	Gelir Amaç. Karma Borç.Arç.USD EYF	0.000209	0.002697	0.420278	3.560429	10.67394***	0.07972	0.00041
	Grup. Yön.Gelir Amaç. Kamu Borçl. Araç.EYF	0.000240	0.000167	1.722911	5.679896	199.2891***	0.02483	0.00059
	Para Piy. Emanet Likit-Karma EYF	0.000148	0.000131	1.868798	6.633585	284.1798***	0.00006	0.00058
	Para Piyasası Likit Kamu EYF	0.000356	0.003430	0.469885	3.886295	17.45169***	0.00166	0.00058
ERGO EMEKLİLİK	Büyüme Amaçlı Esnek EYF	0.000721	0.003135	-0.324687	3.868684	12.30212***	0.19233	-0.00029
	Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	0.000717	0.003267	-0.411440	4.030851	18.19525***	0.50667	-0.00175
	Gelir Amaç.Kamu Borç.Araç.EYF (USD)	0.000074	0.003932	-0.357655	6.472444	131.4564***	-0.02317	0.00006
	Gelir Amaçlı Esnek EYF	0.000400	0.000891	-0.179965	4.129534	14.69811***	0.0547	0.00059
	Gelir Amaçlı Kamu Bor. Araçları EYF (EURO)	0.001275	0.008587	-0.435721	3.667425	12.6009***	0.05825	0.00023
	Gelir Amaçlı Kamu Bor.Araç. EYF	0.000218	0.002910	0.252309	3.428562	4.583944	0.02514	0.00074
	Gruplara Yönelik Esnek EYF	0.000223	0.000168	1.663692	5.698680	191.9561***	0.18535	-0.00032
	Para Piyasası Likit Kamu EYF	0.000426	0.001130	-0.265266	3.266061	3.683965	0.00074	0.00084

Not: ***. ** ve * sırasıyla %1. %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo.1: Fon Türlerine ait Tanımlayıcı İstatistikler (Devam)

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
FİNANS EMEKLİLİK	Büyüme Amaçlı Esnek EYF	0.000021	0.004242	-0.010828	4.667365	29.08018***	0.21395	-0.00044
	Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	0.000373	0.002220	-0.125796	4.060579	12.42581***	0.61155	-0.00215
	Esnek EYF	0.001036	0.008364	-0.354289	3.381592	6.773802**	0.13302	0.00086
	Gelir Amaç.Kamu Bor.Araçları EYF	0.000424	0.001317	0.168175	5.830161	84.95241***	0.0407	0.001
	Para Piy.Likit Kamu EYF	0.000220	0.000151	1.482489	5.374625	150.9131***	0.00078	0.00159
GARANTİ EMEKLİLİK	Büyüme Amaç. Hisse Senedi EYF	0.000410	0.001777	-0.045120	13.230180	1094.619***	0.22336	-0.00079
	Esnek (TL) EYF	0.000398	0.000951	0.115365	3.530895	3.504443	0.08007	-0.0001
	Esnek Alternatif EYF	0.000744	0.003167	-0.572430	4.609447	40.79821***	0.02374	0.00024
	Esnek EYF	0.001354	0.008735	-0.681154	5.004483	61.43053***	0.08236	-0.00008
	Gelir Am. Kamu Dış Brç. Araçlar (Eurobond) EYF	0.001228	0.008683	-0.710797	5.083887	66.55179***	0.01308	0.00013
	Gelir Amaç. Devlet İç Borç. Senetleri EYF	0.000406	0.000772	-0.052277	4.067203	12.02555***	0.00987	0.00036
	Gelir Amaç. Esnek EYF	0.000240	0.000166	1.638864	5.626535	184.5079***	0.01036	0.00036
	Gelir Amaç. Kamu Borç.Araç.EYF	0.000132	0.003962	0.231078	4.233917	18.15713***	0.00799	0.00036
	Gelir Amaç.Uls. Borç.Araç.EYF	0.000380	0.000863	0.041858	3.531433	3.026950	-0.02089	0.00023
	Gruplara Yön. Hisse Senedi EYF	0.000710	0.003232	-0.526494	4.364913	31.07974***	0.22446	-0.00073
	Gruplara Yön.Gelir Amaç. Kamu Borç. Ara. EYF	0.000442	0.000814	-0.054861	4.276013	17.15426***	0.00831	0.00037
	Gruplara Yön.Gelir Amaç. Kamu Dış Borç. Ar. (Eurobond) EYF	0.000406	0.003207	-0.011420	3.772482	6.246236**	0.01303	0.00014
	Gruplara Yönelik Esnek EYF	0.001319	0.008657	-0.719383	5.042306	65.27109***	0.08054	-0.0001
	Hisse Senedi EYF	0.000433	0.003203	0.002713	3.733291	5.623922*	0.22313	-0.00078
	Kamu Borçlanma Araçları EYF	0.000682	0.003142	-0.574836	4.451115	35.84571***	0.02044	0.00028
	Likit-Karma EYF	0.000459	0.001162	-0.104235	4.331590	18.99853***	0.00016	0.00034

Not: ***. ** ve * sırasıyla %1. %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo.1: Fon Türlerine ait Tanımlayıcı İstatistikler (Devam)

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
GROUPAMA EMEKLİLİK	Grupl.Yön.Büy.Amaç.Hisse Senedi EYF	0.001149	0.008317	-0.379888	3.485776	8.505108**	0.36747	-0.00166
	Büyüme Amaç. Hisse Senedi EYF	0.000379	0.002621	0.074001	3.071176	0.282068	0.37046	-0.00168
	Esnek EYF	0.000504	0.002118	-0.575919	4.991454	55.35196***	0.09098	0.00008
	Gelir Amaç. Kamu Borç. Araç. EYF	0.001095	0.008406	-0.406755	3.774516	13.195***	0.01021	0.00078
	Gelir Amaç. Kamu Dış Borç. Araç. EYF	0.000341	0.000655	0.408080	6.631417	144.8825***	0.02978	0.00046
	Grupl.Yön.Esnek EYF	0.000231	0.000153	1.751766	5.785068	209.494***	0.08758	0.00009
	Likit-Kamu EYF	0.000362	0.002063	-0.449786	4.719480	39.38444***	0.00047	0.00075
	Grupl.Yön.Gelir Amaç.Kamu Brç.Araçl. EYF	0.000436	0.001239	-0.617000	15.652790	1690.231***	0.01366	0.00077
	Grupl.Yön.Gelir Amaç.Kamu Dış Borç.Araç. EYF	0.000402	0.002843	0.190337	3.354550	2.830223	0.02939	0.00043
ING EMEKLİLİK	Büyüme Am. Esnek EYF	0.000121	0.001390	0.396884	3.878495	14.66073***	0.16768	-0.00029
	Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	0.000389	0.000603	-0.187605	3.643585	5.804216*	0.45837	-0.00166
	Büyüme Amaç.Karma EYF	0.000591	0.002036	-0.358525	4.816570	39.88898***	0.23155	-0.00057
	Esnek EYF	0.000684	0.002763	-0.457557	4.360157	28.10636***	0.1225	-0.00005
	Gelir Amaç.Kamu Borç.Araç. EYF	0.000368	0.000607	-0.161138	3.819143	8.103701**	0.01572	0.00061
	Gelir Amaçlı Esnek EYF	0.001049	0.007448	-0.339525	3.503260	7.471215**	-0.01181	0.00057
	Kamu Borçlanma Araçları EYF	0.000794	0.003732	-0.375052	4.317767	24.04546***	0.01552	0.00061
	Likit EYF	0.000225	0.000155	1.969807	6.710816	306.3321***	0.00046	0.00078
METLIFE EMEKLİLİK	Likit EYF	0.000396	0.003214	-0.066544	5.455763	63.25706***	0.00102	0.00075
	Büyüme Amaç. Hisse Senedi EYF	0.000585	0.002167	-0.340743	4.702841	35.18279***	0.61077	-0.00209
	Esnek EYF	0.000403	0.000780	0.566631	6.543696	144.7649***	0.14259	-0.0001
	Gelir Amaç.Kamu Borç.Araç. EYF	0.001101	0.008964	-0.307909	3.231444	4.526357	0.02025	0.00071
	Gelir Amaç.Kamu Dış Borç.Araç. EYF	0.000346	0.000768	0.567627	6.543024	144.7624***	0.06272	0.00027
	Grup.Yön.Gel.Amaç.Kamu Bor.Araç. EYF	0.000225	0.000161	1.723114	5.834074	208.2094***	0.02095	0.00071
	Gruplara Yönelik Esnek EYF	0.000637	0.002141	-0.250316	4.411013	23.44329***	0.14171	-0.00008

Not: ***. ** ve * sırasıyla %1. %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo.1: Fon Türlerine ait Tanımlayıcı İstatistikler (Devam)

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
VAKIF EMEKLİLİK	Büyüme Amaç. Grup Katılım Esnek EYF	0.000404	0.001745	0.630974	16.516220	1927.268***	0.19798	-0.00048
	Büyüme Amaç. Hisse Senedi EYF	0.000484	0.005263	-0.352957	3.557181	8.458334**	0.28779	-0.00058
	Büyüme Amaç. Katılım Esnek EYF	0.000175	0.001288	2.145444	33.704090	10052.06***	0.19554	-0.00046
	Esnek EYF	0.000428	0.002103	-0.148661	3.521584	3.769710	0.07981	-0.00009
	Gelir Amaç. Gelire Endeksli Sen. EYF	0.000036	0.003409	-0.023430	3.839713	7.397327**	0.04374	0.00014
	Gelir Amaç. Grup Devlet İç.Brç.Sen. EYF	0.001030	0.007626	-0.351434	3.263538	5.893014*	0.00568	0.00027
	Gelir Amaç. Grup Esnek Alternatif EYF	0.000314	0.000448	-0.221371	3.401430	3.735365	0.02702	0.00023
	Gelir Amaç. Grup Esnek Beyaz EYF	0.000218	0.000156	1.814198	5.811973	220.3827***	0.0207	0.00025
	Gelir Amaç. Grup Esnek EYF	0.000143	0.001366	1.689318	27.965960	6638.054***	0.07613	-0.00002
	Gelir Amaç. Grup Kamu Borç. Ar. Mavi EYF	0.000332	0.002801	0.209220	3.434768	3.808039	0.01879	0.00025
	Gelir Amaç. Kamu Borç. Araç. EYF	-0.000087	0.002868	0.357494	4.453677	27.44669***	0.0052	0.00026
	Gelir Amaç. Uluslararası Borç. Araç. EYF	0.000516	0.005293	-0.370869	3.630343	9.909335***	-0.00177	0.00012
	Gelir Amaç. Uluslararası Karma EYF	0.000371	0.000481	0.053641	3.609139	4.000942	0.01911	-0.00004
	Gelir Amaçlı Türk Eurobond EYF	0.000502	0.002004	-0.076844	3.442658	2.296303	0.02401	0.00009
	Grup Likit EYF	0.000238	0.000173	1.700851	5.472333	184.9452***	0.00015	0.00025
	Para Piyasası Likit-Kamu EYF	0.000383	0.001876	1.149218	19.414060	2872.948***	0.00012	0.00025

Not: ***. ** ve * sırasıyla %1. %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo.1: Fon Türlerine ait Tanımlayıcı İstatistikler (Devam)

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
YAPI KREDİ EMEKLİLİK	Yapı Kredi Emek. Alternatif Esnek EYF	0.000461	0.000960	-0.209568	4.748417	33.80801***	0.00422	0.00028
	Yapı Kredi Emek. Büyüme Amaç. Esnek EYF	0.000542	0.001270	0.129842	3.433667	2.672134	0.08703	-0.0001
	Yapı Kredi Emek. Büyüme Amaç.Hisse Senedi EYF	0.001276	0.008400	-0.326659	3.512046	7.205957**	0.20832	-0.00078
	Yapı Kredi Emek. Esnek Döviz Grup EYF	0.001154	0.008356	-0.415189	4.077183	19.34636***	0.02506	0.00004
	Yapı Kredi Emek. Esnek EYF	0.000417	0.000781	0.258725	5.800802	84.84057***	0.02738	0.00013
	Yapı Kredi Emek. Esnek TL Grup EYF	0.000185	0.000144	1.959689	6.785158	310.4969***	0.0662	-0.00005
	Yapı Kredi Emek. Gelir Amaç.Döviz Cins.Kamu Borç.Araç.EYF	0.000784	0.003640	0.000809	3.194048	0.393834	0.02112	0.00004
	Yapı Kredi Emek. Gelir Kamu Borç.Araç.EYF	0.000233	0.000154	1.490280	5.134854	140.574***	0.00764	0.00027
	Yapı Kredi Emek. Gelir.Amaç.Kamu Borç.Araç.Grup EYF	0.000155	0.008219	0.075421	4.101065	12.91706***	0.01122	0.00028
	Yapı Kredi Emek. Gelir.Amaç.Kamu Dış Borç.Araç.(EURO) EYF	0.001172	0.009753	-0.331509	4.053611	16.20717***	0.02054	0.00031
	Yapı Kredi Emek. İMKB Temettü Endeksi EYF	0.000504	0.003327	0.048018	3.840325	7.481563**	0.23185	-0.00068
	Yapı Kredi Emek. Koç İştirak Endeksi EYF	0.000435	0.003235	0.040836	3.930715	9.12909**	0.19285	-0.00018
	Yapı Kredi Emek. Para Piyasası Emanet Likit Karma EYF	0.000250	0.003695	-0.002854	2.895477	0.114599	0.00001	0.00027
	Yapı Kredi Emek. Para Piyasası Likit Kamu EYF	0.000339	0.001648	1.415047	30.244520	7846.606***	0.00049	0.00027
	Yapı Kredi Emek. Pera A Esnek Grup EYF	0.000585	0.001354	0.123648	3.013544	0.641505	0.01596	0.00021
	Yapı Kredi Emek. Pera H Esnek Grup EYF	0.000438	0.001142	0.303198	5.196790	54.31642***	0.01483	0.00026
	Yapı Kredi Emek. Pera Y Esnek Grup EYF	0.000604	0.001484	0.221733	5.656387	75.85488***	0.02044	0.00022
	Yapı Kredi Emek. Uluslararası Teknoloji Hisse Senedi EYF	0.000725	0.002706	-0.189305	3.197379	1.906601	0.04482	0.00001
ZİRAAT EMEKLİLİK	Alternatif Esnek Em. Yat. Fonu	0.000324	0.003225	0.506935	14.345450	1356.938***	0.16154	-0.00003
	Büyüme Amaçlı Hisse Senedi Em. Yat. Fonu	0.001034	0.007990	-0.383725	3.279668	6.977744**	0.54851	-0.00226
	Esnek Emekilik Yatırım Fonu	0.000335	0.002789	0.283361	3.459661	5.568671*	0.20791	-0.00025
	Gelir Am.Kamu Borçl.Ar.Em.Yat.Fonu	0.000565	0.003155	-0.019514	3.451882	2.151489	0.02762	0.00091
	Gelir Am.Karma Borçl.Ar.Döviz Em.Yat.Fon	0.000391	0.000996	-0.334661	5.244865	57.38919***	0.0536	-0.00018
	Likit Kamu Em. Yat. Fonu	0.000226	0.000152	1.499008	5.176145	143.5271***	0.00082	0.00108

Not: ***. ** ve * sırasıyla %1. %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo.2: Fon Porttföylerine Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
Kamu Borçlanma Araçları	Aegon Emeklilik ve Hay. Gelir Amaçlı Kamu Borç. Arç. EYF	0.000969	0.007781	-0.296201	3.265975	4.410108	0.02952	0.019
	Allianz Hayat Emek. Gel.Amaç.Kamu Brç.Araç.EYF	0.000544	0.002078	-0.317886	4.826297	39.10964***	0.03855	-0.0255
	Allianz Hayat Emek. Grup. Yön.Gel.Amaç.Kamu Brç.Araç.EYF	0.000422	0.000915	0.052814	5.825168	83.59066***	0.03904	-0.023
	Anadolu Hayat Emek. Gelir Am.Kamu Borç.Ar.Turuncu EYF	0.000394	0.000874	0.016072	4.859574	36.1759***	0.04136	-0.0739
	Anadolu Hayat Emek. Gelir Amaç. Kamu Borç.Ara. Beyaz EYF	0.000276	0.003547	0.023435	2.963780	0.036695	0.03742	-0.0284
	Anadolu Hayat Emek. Gelir Amaç.Kamu Borç.Araç.EYF	0.000090	0.005333	-0.096271	3.810199	7.252804**	0.03697	-0.0287
	Anadolu Hayat Emek. Grup Gelir Amaç.Kamu Borç.Araç. EYF	0.001376	0.009181	-0.304604	3.637752	8.135132**	0.03884	-0.0289
	AvivaSA Emek.Hayat Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları EYF	0.000437	0.000707	-0.078665	4.171710	14.61716***	0.02721	0.0141
	AvivaSA Emek.Hayat Kamu Borçlanma Araçları EYF	0.001247	0.008634	-0.414684	3.810532	14.0645***	0.02945	0.0143
	AvivaSA Emek.Hayat Kamu Borçlanma Araçları EYF Grup	0.000405	0.000696	0.056285	4.471486	22.77767***	0.02997	0.0125
	Axa Hayat ve Emek. Gelir Am.Kamu Borç.Araç. EYF	0.000387	0.000922	0.131635	4.902380	38.57412***	0.03861	-0.0031
	BNP Paribas Cardif Emek. Gelir Amaç. Kamu Borç. Araç. EYF	0.000390	0.000836	-0.286578	3.918373	12.2563***	0.03458	-0.0074
	BNP Paribas Cardif Emek. Grup. Yön.Gelir Amaç. Kamu Borçl. Araç.EYF	0.000240	0.000167	1.722911	5.679896	199.2891***	0.03679	-0.0214
	Ergo Emeklilik ve Hay. Gelir Amaçlı Kamu Bor.Araç. EYF	0.000218	0.002910	0.252309	3.428562	4.583944	0.03524	-0.0182
	Finans Emeklilik ve Hay. Gelir Amaç.Kamu Bor.Araçları EYF	0.000424	0.001317	0.168175	5.830161	84.95241***	0.04214	0.0498
	Garanti Emeklilik Hay. Gelir Amaç. Devlet İç Borç. Senetleri EYF	0.000406	0.000772	-0.052277	4.067203	12.02555***	0.03512	-0.0079
	Garanti Emeklilik Hay. Gelir Amaç. Kamu Borç.Araç.EYF	0.000132	0.003962	0.231078	4.233917	18.15713***	0.03274	-0.0099
	Garanti Emeklilik Hay. Gruplara Yön.Gelir Amaç. Kamu Borç. Ara. EYF	0.000442	0.000814	-0.054861	4.276013	17.15426***	0.03472	-0.0108
	Garanti Emeklilik Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF	0.000682	0.003142	-0.574836	4.451115	35.84571***	0.03618	0.0071
	Groupama Emek. Gelir Amaç. Kamu Borç. Araç. EYF	0.001095	0.008406	-0.406755	3.774516	13.195***	0.02634	0.0197
	Groupama Emek.Grupl.Yön.Gelir Amaç.Kamu Brç.Araçl. EYF	0.000436	0.001239	-0.617000	15.652790	1690.231***	0.03276	0.0332
	ING Emek. Gelir Amaç.Kamu Borç.Araç. EYF	0.000368	0.000607	-0.161138	3.819143	8.103701**	0.02304	0.0375
	ING Emek. Kamu Borçlanma Araçları EYF	0.000794	0.003732	-0.375052	4.317767	24.04546***	0.02284	0.0415
	MetLife Em. ve Hay. Gelir Amaç.Kamu Borç.Araç. EYF	0.001101	0.008964	-0.307909	3.231444	4.526357	0.03003	0.0234
	MetLife Em. ve Hay. Grup.Yön.Gel.Amaç.Kamu Bor.Araç. EYF	0.000225	0.000161	1.723114	5.834074	208.2094***	0.03059	0.0256
	Vakıf Emek. Gelir Amaç. Grup Devlet İç.Brç.Sen. EYF	0.001030	0.007626	-0.351434	3.263538	5.893014*	0.0191	0.0379
	Vakıf Emek. Gelir Amaç. Grup Kamu Borç. Ar. Mavi EYF	0.000332	0.002801	0.209220	3.434768	3.808039	0.00798	0.0283
	Vakıf Emek. Gelir Amaç. Kamu Borç. Araç. EYF	-0.000087	0.002868	0.357494	4.453677	27.44669***	0.01844	0.032
	Yapı Kredi Emek. Gelir Kamu Borç.Araç.EYF	0.000233	0.000154	1.490280	5.134854	140.574***	0.03284	-0.0016
	Yapı Kredi Emek. Gelir.Amaç.Kamu Borç.Araç.Grup EYF	0.000155	0.008219	0.075421	4.101065	12.91706***	0.04025	-0.0428
	Ziraat Hayat ve Em. Gelir Am.Kamu Borçl.Ar.Em.Yat.Fonu	0.000565	0.003155	-0.019514	3.451882	2.151489	0.04132	-0.0643

Tablo.2: Fon Porttföylerine Ait Tanımlayıcı İstatistikler (Devam)

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
Para Piyasası (Likit) Fonları	Aegon Emeklilik ve Hay. Para Piy. Likit Kamu EYF	0.000406	0.002855	-0.416674	5.278171	61.54240***	0.05281	-0.003
	Allianz Hayat Emek. Para Piy.Likit Kamu EYF	0.000193	0.003833	0.065335	3.225383	0.709828	0.05111	0.0001
	Allianz Hayat Emek. Para Piyasa.Emanet Likit Kamu EYF	0.000700	0.002805	-0.349795	3.577726	8.609240	0.04504	-0.0013
	Anadolu Hayat Emek. Para Piyasası Likit EYF (Karma)	0.000399	0.000887	-0.014456	6.101468	100.6086***	0.05101	0.0002
	AvivaSA Emek.Hayat Karma Likit EYF	0.000099	0.003115	0.152512	4.035073	12.17783***	0.05402	-0.0002
	AvivaSA Emek.Hayat Para Piyasası Likit-Karma EYF	0.000759	0.003008	-0.412532	4.277832	24.19625***	0.05085	-0.0013
	Axa Hayat ve Emek. Para Piy. Likit Karma EYF	0.001225	0.008390	-0.341894	4.071746	16.90279***	0.03466	-0.0085
	BNP Paribas Cardif Emek. Para Piy. Emanet Likit-Karma EYF	0.000148	0.000131	1.868798	6.633585	284.1798***	0.04042	-0.0011
	BNP Paribas Cardif Emek. Para Piyasası Likit Kamu EYF	0.000356	0.003430	0.469885	3.886295	17.45169***	0.05524	-0.0021
	Ergo Emeklilik ve Hay. Para Piyasası Likit Kamu EYF	0.000426	0.001130	-0.265266	3.266061	3.683965	0.05278	-0.0002
	Finans Emeklilik ve Hay. Para Piy.Likit Kamu EYF	0.000220	0.000151	1.482489	5.374625	150.9131***	0.0484	-0.0028
	Garanti Emeklilik Hay. Likit-Karma EYF	0.000459	0.001162	-0.104235	4.331590	18.99853***	0.05406	-0.0017
	Groupama Emek. Likit-Kamu EYF	0.000362	0.002063	-0.449786	4.719480	39.38444***	0.05098	0.0005
	ING Emek. Likit EYF	0.000225	0.000155	1.969807	6.710816	306.3321***	0.05186	0.0018
	MetLife Em. ve Hay. Likit EYF	0.000396	0.003214	-0.066544	5.455763	63.25706***	0.05263	0.0009
	Vakıf Emek. Grup Likit EYF	0.000238	0.000173	1.700851	5.472333	184.9452***	0.05643	0.0018
	Vakıf Emek. Para Piyasası Likit-Kamu EYF	0.000383	0.001876	1.149218	19.414060	2872.948***	0.05187	0.0023
	Yapı Kredi Emek. Para Piyasası Emanet Likit Karma EYF	0.000250	0.003695	-0.002854	2.895477	0.114599	0.046	0.0035
	Yapı Kredi Emek. Para Piyasası Likit Kamu EYF	0.000339	0.001648	1.415047	30.244520	7846.606***	0.05052	-0.0033
	Ziraat Hayat ve Em. Likit Kamu Em. Yat. Fonu	0.000226	0.000152	1.499008	5.176145	143.5271***	0.04932	-0.0002

Tablo.2: Fon Porttföylerine Ait Tanımlayıcı İstatistikler (Devam)

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
Esnek	Aegon Emeklilik ve Hay. Esnek EYF	0.000379	0.000725	0.360555	5.669100	79.94447***	0.02413	0.0125
	Allianz Hayat Emek. Büyüme Amaç Esnek EYF	0.000257	0.003726	0.094910	3.087951	0.457733	0.0178	-0.011
	Allianz Hayat Emek. Grup. Yön.Büyüme Amaç.Esnek EYF	0.001331	0.009155	-0.302130	3.612032	7.736162	0.02557	-0.0334
	Anadolu Hayat Emek. Büyüme Amaç.Esnek EYF	-0.000287	0.010690	0.291872	4.300284	21.24606***	0.04094	-0.0866
	Anadolu Hayat Emek. Büyüme Amaç.Esnek Turuncu EYF	0.000446	0.000915	-0.034550	4.869196	36.59023***	0.03645	-0.0322
	Anadolu Hayat Emek. Esnek EYF	0.000843	0.004549	-0.528011	5.878808	98.33677***	0.02641	-0.0267
	Anadolu Hayat Emek. Gelir Amaç. Alternatif Esnek EYF	0.000406	0.003077	0.138480	3.762822	6.887904**	0.02565	-0.0151
	Anadolu Hayat Emek. Gelir Amaç.Esnek.EYF	0.001191	0.008398	-0.357682	4.017985	16.18989***	0.00132	0.0869
	Anadolu Hayat Emek. Grup Gelir Amaçlı Esnek EYF	0.000398	0.001006	-0.223486	5.486892	66.77032***	0.00132	0.0858
	AvivaSA Emek.Hayat Büyüme Amaçlı Esnek EYF	0.000243	0.000156	1.621008	5.172164	159.2696***	0.02753	0.0015
	AvivaSa Emek.Hayat Büyüme Amaçlı Esnek Grup EYF	0.000378	0.000650	0.216165	5.660933	76.00565***	0.02785	-0.0202
	AvivaSA Emek.Hayat Esnek EYF	0.000321	0.000250	0.741239	7.686903	252.7236***	0.0273	-0.0103
	AvivaSA Emek.Hayat Gelir Amaçlı Esnek EYF	0.001201	0.008482	-0.397803	3.747936	12.47049***	0.00054	0.096
	Axa Hayat ve Emek. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	-0.000104	0.002668	0.227657	3.522848	5.027121*	0.02786	-0.0144
	BNP Paribas Cardif Emek. Esnek EYF	0.000492	0.000911	-0.115086	4.263349	17.2461***	0.02993	-0.0055
	Ergo Emeklilik ve Hay. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	0.000721	0.003135	-0.324687	3.868684	12.30212***	0.02961	-0.0509
	Ergo Emeklilik ve Hay. Gelir Amaçlı Esnek EYF	0.000400	0.000891	-0.179965	4.129534	14.69811***	0.0087	0.0415
	Ergo Emeklilik ve Hay. Gruplara Yönelik Esnek EYF	0.000223	0.000168	1.663692	5.698680	191.9561***	0.02831	-0.0381
	Finans Emeklilik ve Hay. Büyüme Amaçlı Esnek EYF	0.000021	0.004242	-0.010828	4.667365	29.08018***	0.01749	0.0146
	Finans Emeklilik ve Hay. Esnek EYF	0.001036	0.008364	-0.354289	3.381592	6.773802**	0.01483	0.0535
	Garanti Emeklilik Hay. Esnek (TL) EYF	0.000398	0.000951	0.115365	3.530895	3.504443	0.02803	0.015
	Garanti Emeklilik Hay. Esnek Alternatif EYF	0.000744	0.003167	-0.572430	4.609447	40.79821***	0.00799	0.0896
	Garanti Emeklilik Hay. Esnek EYF	0.001354	0.008735	-0.681154	5.004483	61.43053***	0.02881	0.0213
	Garanti Emeklilik Hay. Gelir Amaç. Esnek EYF	0.000240	0.000166	1.638864	5.626535	184.5079***	0.00321	0.0534
	Garanti Emeklilik Hay. Gruplara Yönelik Esnek EYF	0.001319	0.008657	-0.719383	5.042306	65.27109***	0.02825	0.0092
	Groupama Emek. Esnek EYF	0.000504	0.002118	-0.575919	4.991454	55.35196***	0.01886	0.0157
	Groupama Emek. Grupl.Yön.Esnek EYF	0.000231	0.000153	1.751766	5.785068	209.494***	0.01766	0.0185
	ING Emek. Büyüme Am. Esnek EYF	0.000121	0.001390	0.396884	3.878495	14.66073***	0.02218	0.0216
	ING Emek. Esnek EYF	0.000684	0.002763	-0.457557	4.360157	28.10636***	0.01618	0.0503
	ING Emek. Gelir Amaçlı Esnek EYF	0.001049	0.007448	-0.339525	3.503260	7.471215**	-0.00272	0.107
	MetLife Em. ve Hay. Esnek EYF	0.000403	0.000780	0.566631	6.543696	144.7649***	0.01796	0.0307
	MetLife Em. ve Hay. Gruplara Yönelik Esnek EYF	0.000637	0.002141	-0.250316	4.411013	23.44329***	0.01789	0.0276
	Vakıf Emek. Büyüme Amaç. Grup Katılım Esnek EYF	0.000404	0.001745	0.630974	16.516220	1927.268***	0.04352	-0.0848
	Vakıf Emek. Büyüme Amaç. Katılım Esnek EYF	0.000175	0.001288	2.145444	33.704090	10052.06***	0.04313	-0.0853
	Vakıf Emek. Esnek EYF	0.000428	0.002103	-0.148661	3.521584	3.769710	0.0188	-0.0168

	Vakıf Emek. Gelir Amaç. Grup Esnek Alternatif EYF	0.000314	0.000448	-0.221371	3.401430	3.735365	0.00537	0.0923
	Vakıf Emek. Gelir Amaç. Grup Esnek Beyaz EYF	0.000218	0.000156	1.814198	5.811973	220.3827***	0.00412	0.0741
	Vakıf Emek. Gelir Amaç. Grup Esnek EYF	0.000143	0.001366	1.689318	27.965960	6638.054***	0.01801	-0.012
	Yapı Kredi Emek. Alternatif Esnek EYF	0.000461	0.000960	-0.209568	4.748417	33.80801***	0.00114	0.092
	Yapı Kredi Emek. Büyüme Amaç. Esnek EYF	0.000542	0.001270	0.129842	3.433667	2.672134	0.03305	-0.0424
	Yapı Kredi Emek. Esnek EYF	0.000417	0.000781	0.258725	5.800802	84.84057***	0.01019	0.0291
	Yapı Kredi Emek. Esnek TL Grup EYF	0.000185	0.000144	1.959689	6.785158	310.4969***	0.02489	-0.0149
	Yapı Kredi Emek. Pera A Esnek Grup EYF	0.000585	0.001354	0.123648	3.013544	0.641505	0.00579	0.0687
	Yapı Kredi Emek. Pera H Esnek Grup EYF	0.000438	0.001142	0.303198	5.196790	54.31642***	0.00579	0.0559
	Yapı Kredi Emek. Pera Y Esnek Grup EYF	0.000604	0.001484	0.221733	5.656387	75.85488***	0.00769	0.0555
	Ziraat Hayat ve Em. Alternatif Esnek Em. Yat. Fonu	0.000324	0.003225	0.506935	14.345450	1356.938***	0.01796	0.0173
	Ziraat Hayat ve Em. Esnek Emekilik Yatırım Fonu	0.000335	0.002789	0.283361	3.459661	5.568671*	0.02689	-0.0345
	Vakıf Emek. Gelir Amaç. Gelire Endeksli Sen. EYF	0.000036	0.003409	-0.023430	3.839713	7.397327**	0.00817	0.0426
	Aegon Emeklilik ve Hay. Dengeli EYF	0.000483	0.002493	-0.100069	3.276155	1.216480	0.02231	-0.0149
	AvivaSA Emek.Hayat Dengeli EYF	0.001190	0.008542	-0.416277	3.738630	12.95495***	0.02773	-0.0128
	ING Emek. Büyüme Amaç.Karma EYF	0.000591	0.002036	-0.358525	4.816570	39.88898***	0.03158	0.0001

Tablo.2: Fon Porttföylerine Ait Tanımlayıcı İstatistikler (Devam)

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
Hisse Senedi	Aegon Emeklilik ve Hay. Gelir Amaçlı Hisse Senedi EYF	0.000230	0.000160	1.722444	6.017742	219.3533***	0.03897	0.0808
	Allianz Hayat Emek. Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	0.000480	0.000929	0.093675	5.696359	76.40286***	0.04613	-0.154
	Anadolu Hayat Emek. Büyüme Amaç.Hisse Senedi Beyaz EYF	0.000317	0.002526	0.288456	3.244162	4.104283	0.0463	-0.1385
	Anadolu Hayat Emek. Büyüme Amaç.Hisse Senedi EYF	0.001294	0.008393	-0.347147	4.045133	16.46504***	0.04228	0.0333
	Anadolu Hayat Emek. Grup Büyüme Amaç. Hisse EYF	0.000656	0.002867	-0.425004	4.914242	45.8790***	0.04226	0.0148
	AvivaSA Emek.Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	0.000651	0.002998	-0.633986	5.739157	95.28309***	0.04362	-0.0721
	AvivaSA Emek.Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Senedi Grup EYF	0.000273	0.003842	-0.057399	3.260225	0.846037	0.04316	-0.0747
	AvivaSA Emek.Hayat Hisse Senedi EYF	0.000345	0.002714	0.186879	3.210945	1.926353	0.04287	-0.0214
	Axa Hayat ve Emek. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	0.000648	0.003046	-0.435591	4.863447	44.2533***	0.04227	-0.0025
	BNP Paribas Cardif Emek. Büyüme Amaçlı Hisse Sen. EYF	0.000707	0.003269	-0.348125	4.437914	26.69344***	0.04249	-0.0336
	Ergo Emeklilik ve Hay. Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	0.000717	0.003267	-0.411440	4.030851	18.19525***	0.04226	0.015
	Finans Emeklilik ve Hay. Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	0.000373	0.002220	-0.125796	4.060579	12.42581***	0.04169	-0.0409
	Garanti Emeklilik Hay. Büyüme Amaç. Hisse Senedi EYF	0.000410	0.001777	-0.045120	13.230180	1094.619***	0.04214	-0.0066
	Garanti Emeklilik Hay. Gruplara Yön. Hisse Senedi EYF	0.000710	0.003232	-0.526494	4.364913	31.07974***	0.04247	0.0181
	Garanti Emeklilik Hay. Hisse Senedi EYF	0.000433	0.003203	0.002713	3.733291	5.623922*	0.04209	0.0138
	Groupama Em. Grupl.Yön.Büy.Amaç.Hisse Senedi EYF	0.001149	0.008317	-0.379888	3.485776	8.505108**	0.04173	0.046
	Groupama Emek. Büyüme Amaç. Hisse Senedi EYF	0.000379	0.002621	0.074001	3.071176	0.282068	0.04227	0.0076
	ING Emek. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	0.000389	0.000603	-0.187605	3.643585	5.804216*	0.03625	0.1153
	MetLife Em. ve Hay. Büyüme Amaç. Hisse Senedi EYF	0.000585	0.002167	-0.340743	4.702841	35.18279***	0.04505	-0.0936
	Vakıf Emek. Büyüme Amaç. Hisse Senedi EYF	0.000484	0.005263	-0.352957	3.557181	8.458334**	0.03824	0.044
	Yapı Kredi Emek. Büyüme Amaç.Hisse Senedi EYF	0.001276	0.008400	-0.326659	3.512046	7.205957**	0.04235	-0.0589
	Yapı Kredi Emek. İMKB Temettü Endeksi EYF	0.000504	0.003327	0.048018	3.840325	7.481563**	0.04058	0.0111
	Yapı Kredi Emek. Koç İştirak Endeksi EYF	0.000435	0.003235	0.040836	3.930715	9.12909**	0.03326	0.39
	Ziraat Hayat ve Em. Büyüme Amaçlı Hisse Senedi Em. Yat. Fonu	0.001034	0.00799	-0.38373	3.279668	6.977744**	0.03925	-0.093

Tablo.2: Fon Porttföylerine Ait Tanımlayıcı İstatistikler (Devam)

	Fon Türleri	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık	Basıklık	JB İstatistiği	BetaRMD	Bileşen RMD
Uluslararası Borçlanma Araçları	Aegon Emeklilik ve Hay. Gelir Amaçlı Ulus. Borç.Araçları EYF	-0.000107	0.002702	0.481281	4.392319	29.96394***	0.02547	-0.0285
	Allianz Hayat Emek. Gel.Amaç.Uluslararası Esnek EYF	0.000174	0.000142	1.968996	6.838089	316.2465***	0.02179	0.0192
	Anadolu Hayat Emek. Büyüme Amaç.Uls.arası Kar. EYF	0.000334	0.000382	0.509653	4.724808	41.97921***	0.03969	-0.1142
	Anadolu Hayat Emek. Büyüme Amaç.Yükselen Ülkeler Esnek EYF	0.000596	0.003635	-0.058020	7.176302	182.5499***	0.05511	-0.2196
	AvivaSA Emek.Hayat Gelir Amaçlı Uluslararası Karma EYF	0.000685	0.002981	-0.626111	5.395858	76.43154***	0.02216	0.0687
	AvivaSA Emek.Hayat Glr. Amaçlı Uluslararası Borçlanma EYF	0.000723	0.002946	-0.607817	5.468145	79.16444***	0.0234	0.001
	Garanti Emeklilik Hay. Gelir Amaç.Uls. Borç.Araç.EYF	0.000380	0.000863	0.041858	3.531433	3.026950	0.02659	0.0069
	Vakıf Emek. Gelir Amaç. Uluslararası Borç. Araç. EYF	0.000516	0.005293	-0.370869	3.630343	9.909335***	0.02657	-0.029
	Vakıf Emek. Gelir Amaç. Uluslararası Karma EYF	0.000371	0.000481	0.053641	3.609139	4.000942	0.03148	-0.0286
	Yapı Kredi Emek. Uluslararası Teknoloji Hisse Senedi EYF	0.000725	0.002706	-0.189305	3.197379	1.906601	0.04461	0.041
	Anadolu Hayat Emek. Grup Gelir Amaç.Kar.Borç.Araç. EYF	0.000798	0.003946	-0.263105	4.011684	13.60004***	0.02833	0.0062
	Yapı Kredi Emek. Esnek Döviz Grup EYF	0.001154	0.008356	-0.415189	4.077183	19.34636***	0.0311	0.0873
	Allianz Hayat Emek. Gel.Amaç.Kamu Dış Borç.Arç.(EUR)EYF	0.000447	0.003226	0.050664	3.620091	4.128737	0.02882	-0.0851
	Allianz Hayat Emek. Gel.Amaç.Kamu Dış Brç.Ar.EYF	0.000437	0.003285	-0.045871	3.724521	5.577917	0.03122	0.0599
	Allianz Hayat Emek. Grup.Yön.Gel.Amaç.Döv.Cins.Karma Brç.Araç.EYF	0.000232	0.000155	1.722258	5.799496	206.0486***	0.03138	0.0528
	Anadolu Hayat Emek. Gelir Ama.Kar.Borç.Ar.EYF (Dolar)	0.000217	0.000152	1.835214	6.154309	244.9521***	0.03028	0.0491
	Anadolu Hayat Emek. Gelir Amaç.Kar.Borç.Araç. EYF (Euro)	0.000276	0.000373	0.344223	4.477390	27.78401***	0.02682	-0.0511
	AvivaSA Emek.Hayat Gelir Amaçlı Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	0.000402	0.002760	0.201301	3.346667	2.952041	0.03033	0.0014
	AvivaSA Emek.Hayat Kamu Dış Borçlanma Araçları EYF	0.000253	0.000165	1.638200	5.263780	165.8639***	0.031	-0.0019
	Axa Hayat ve Emek. Gelir Am.Karma Dış Borç.Araç. EYF	0.000128	0.000138	1.238382	7.004235	231.843***	0.02984	-0.0227
	BNP Paribas Cardif Emek. Gelir Amaç. Karma Borç.Arç.Döviz EYF	0.001358	0.008458	-0.304625	3.491454	6.407946**	0.02804	0.0067
	BNP Paribas Cardif Emek. Gelir Amaç. Karma Borç.Arç.USD EYF	0.000209	0.002697	0.420278	3.560429	10.67394***	0.03177	0.0592
	Ergo Emeklilik ve Hay. Gelir Amaç.Kamu Borç.Araç.EYF (USD)	0.000074	0.003932	-0.357655	6.472444	131.4564***	0.02746	0.0204
	Ergo Emeklilik ve Hay. Gelir Amaçlı Kamu Bor. Araçları EYF (EURO)	0.001275	0.008587	-0.435721	3.667425	12.6009***	0.02841	-0.0668
	Garanti Emeklilik Hay. Gelir Am. Kamu Dış Brç. Araçlar (Eurobond) EYF	0.001228	0.008683	-0.710797	5.083887	66.55179***	0.03097	0.0615
	Garanti Emeklilik Hay. Gruplara Yön.Gelir Amaç. Kamu Dış Borç. Ar. (Eurobond) EYF	0.000406	0.003207	-0.011420	3.772482	6.246236**	0.03102	0.0626
	Groupama Emek. Gelir Amaç. Kamu Dış Borç. Araç. EYF	0.000341	0.000655	0.408080	6.631417	144.8825***	0.02923	0.0154
	Groupama Emek.Grupl.Yön.Gelir Amaç.Kamu Dış Borç.Araç. EYF	0.000402	0.002843	0.190337	3.354550	2.830223	0.03062	0.0278
	MetLife Em. ve Hay. Gelir Amaç.Kamu Dış Borç.Araç. EYF	0.000346	0.000768	0.567627	6.543024	144.7624***	0.03032	0.0214
	Vakıf Emek. Gelir Amaçlı Türk Eurobond EYF	0.000502	0.002004	-0.076844	3.442658	2.296303	0.02737	0.0125
	Yapı Kredi Emek. Gelir Amaç.Döviz Cins.Kamu Borç.Araç.EYF	0.000784	0.003640	0.000809	3.194048	0.393834	0.03089	0.0736
	Yapı Kredi Emek. Gelir.Amaç.Kamu Dış Borç.Araç.(EURO) EYF	0.001172	0.009753	-0.331509	4.053611	16.20717***	0.02802	-0.1039
	Ziraat Hayat ve Em. Gelir Am.Karma Borçl.Ar.Döviz Em.Yat.Fon	0.000391	0.000996	-0.334661	5.244865	57.38919***	0.02991	0.0377

Tablo.3: Portföy-1'in RMD ve KRMD Değerleri

Şirketler	Fon Sayısı	RMD	KRMD
Aegon Emeklilik ve Hayat	6	481.55	663.04
Allianz Hayat ve Emeklilik	11	401.16	467.62
Anadolu Hayat Emeklilik	19	481.32	693.03
AvivaSA Emeklilik	17	522.06	760.79
Axa Hayat ve Emeklilik	5	500.85	739.73
BNP Paribas Cardif Emeklilik	8	370.18	513.02
Ergo Emekllik ve Hayat	8	453.36	616.48
Finans Emeklilik ve Hayat	5	626.61	796.90
Garanti Emeklilik ve Hayat	16	483.47	954.44
Groupama Emeklilik	9	583.64	764.11
ING Emeklilik	8	530.60	641.75
MetLife Emeklilik ve Hayat	7	445.00	571.87
Vakıf Emeklilik	16	329.83	390.29
Yapı Kredi Emeklilik	18	418.70	639.93
Ziraat Hayat ve Emeklilik	6	534.96	638.37

Tablo.4: Portföy-2'nin RMD ve KRMD Değerleri

Fon Grupları	Fon Sayısı	RMD	KRMD
Kamu Borçlanma Araçları	31	160.33	173.47
Para Piyasası (Likit) Fonları	20	-6.59	-5.05
Esnek	51	432.64	628.64
Hisse Senedi	24	1657.18	2555.39
Uluslararası Borçlanma Araçları	33	507.22	640.09

GÖZLEMLENEMEYEN RİSK FAKTÖRLERİNİN HASAR SAYILARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: PANEL VERİ UYGULAMASI

Arş. Gör. Funda KUL[91]
Hacettepe Üniversitesi

Doç. Dr. Meral SUCU[92]
Hacettepe Üniversitesi

Öz

Bu çalışmada hasar sayılarının modellenmesinde Genelleştirilmiş Doğrusal modeller ile gözlemlenemeyen risk faktörlerinin etkisini dikkate alan Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modeller incelenecektir. 2008, 2009 ve 2010 yıllarını kapsayan panel hasar sayısı veri kümesi kullanılarak elde edilen sonuçlar karşılaştırılacaktır.

Anahtar Kelimeler

Hasar sıklığı, Fiyatlandırma, Panel veri, Genelleştirilmiş Doğrusal modelleme, Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modelleme.

1. Giriş

Hayat dışı sigorta ürünlerinin fiyatlandırılmasında en önemli unsurlardan birisi hasar sıklığıdır. Hasar sıklıklarının modellenmesi, hasarın gerçekleşmesine etki eden risk faktörlerinin belirlenerek fiyatlandırma oranlarının belirlenmesinde oldukça etkilidir. Hasar sıklık oranlarının modellenmesinde en yaygın kullanılan yöntem, Genelleştirilmiş Doğrusal modellemedir (McCullagh & Nelder, 1989). Bu yöntemin kullanılabilmesi için temel varsayım incelenen veri kümesinin homojen olmasıdır.

Genelleştirilmiş doğrusal modellerde, homojenlik varsayımı nedeniyle benzer karakteristiklere sahip sigortalılar arasındaki korelasyon dikkate alınmamakta, ve bu durum risk prim oranlarının yanlış hesaplanmasına neden olmaktadır. Bu nedenle Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modelleme yöntemi kullanılmaktadır.

Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modeller, gözlemlenemeyen risk faktörlerinden kaynaklanan heterojenliğin bilinmesi koşulu altında hasar sayısı veri kümesinin birbirinden bağımsız olduğu varsayımı üzerine kurulmuştur. Literatürda yaygın olarak kullanılan heterojenlik dağılımıGamma dağılımıdır (Dionne & Vanesse, 1992).

Bu çalışmada, yıl içindeki hasar sayılarının Poisson dağılımına uyduğu varsayılmış, panel hasar sayısı verisindeki heterojenlik literatürde yaygın olarak kullanılan Gamma dağılımıyla (Genelleştirilmiş Doğrusal Karma model) modellenmiştir. Bu modelden elde edilen sonuçlar, Genelleştirilmiş Doğrusal modelden bulunan sonuçlarla karşılaştırılacaktır.

2. Yöntem

2.1. Genelleştirilmiş Doğrusal modelleme

Genelleştirilmiş Doğrusal modeller, Klasik Doğrusal Regresyon modellerinin genelleştirilmiş halidir (Haberman & Renshaw, 1998). Klasik Doğrusal Regresyon modellerinde bağımlı değişkenin sadece Normal dağılıma uyduğu varsayılmaktadır. Genelleştirilmiş Doğrusal Regresyon modellerinde ise, bağımlı değişkenin Üstel Dağılım Ailesi'nden herhangi bir dağılıma uyduğu varsayılır.

Genelleştirilmiş Doğrusal modellemenin amacı, bağımlı değişken Y ile bağımsız değişkenler olarak tanımlanan X'ler arasındaki ilişkinin açıklanmasıdır. Aktüerya bilimlerinde genelleştirilmiş Doğrusal modellerinin kullanımı 1800'lü yılların başlarına dayanmaktadır.

Genelleştirilmiş Doğrusal modellerin ilk temel varsayımı veri kümesinin tek parametreli üstel dağılım ailesine ait bir dağılımdan çekilmiş olmasıdır (Haberman & Renshaw, 1998).

Genelleştirilmiş Doğrusal modellerde bağımlı değişkenin aldığı değerlerden oluşan Y vektörü, açıklayıcı değişkenlerden oluşan X vektörü ve bilinmeyen parametreler b vektörü ile gösterildiğinde, bağımlı değişken ile açıklayıcı değişkenler arasında

[91]Hacettepe Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Bölümü 06800-Beytepe, Ankara, Türkiye fundakaraman@hacettepe.edu.tr

[92] Hacettepe Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Bölümü 06800-Beytepe, Ankara, Türkiye msucu@hacettepe.edu.tr

$$Y = Xb + e \tag{2.1}$$

biçiminde bir ilişki tanımlanır. Burada, e hata terimleri vektörünü göstermektedir. Genelleştirilmiş Doğrusal modellerin temel unsuru, bağımlı değişken Y ile açıklayıcı değişkenler arasındaki bağlantının kurulmasıdır. Y bağımlı değişkeninin i sayıdaki öğelerinden her birine ilişkin olasılık yoğunluk fonksiyonu,

$$f(y_i; q, f) = \exp\{((y_i q_i - b(q_i))/a(f) + c(y_i, f_i)\} \tag{2.2}$$

ile tanımlanmaktadır. Eş. (2.2)'deki a(.), b(.) ve c(.) fonksiyonları tanımlı fonksiyonlar olup, bu fonksiyonlara ilişkin birtakım varsayımlar yapılmaktadır. Bu fonksiyonların tanımlanabilmesi için yeterli koşul, bağımlı değişkenin olasılık yoğunluk fonksiyonunun tanım aralığında integrali alındığında elde edilen değerin bire eşit olmasıdır. Bu durumda, farklı a(.), b(.) ve c(.) fonksiyonları için farklı çözümler elde edilebilmektedir. a(.), b(.) ve c(.) fonksiyonlarının tüm gözlem değerleri için aynı olduğu varsayıldığında tüm gözlemlerin de aynı dağılıma sahip olduğu kabul edilmektedir.

Hasar sayılarının modellenmesinde yaygın olarak Üstel Dağılım Ailesi'nden Poisson dağılımı kullanılmaktadır. Poisson dağılımı için Eş.(2.2)'deki fonksiyonlar şu şekilde tanımlanmaktadır:

$$a(f) = f/w \tag{2.3}$$

$$b(q) = \exp(q) \tag{2.4}$$

$$c(y, f) = -\log(y!) \tag{2.5}$$

Sonuç olarak, Poisson dağılımı için logaritmik bağ fonksiyonu kullanılmaktadır. Logaritmik bağ fonksiyonu, açıklayıcı değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin çarpımsal olması özelliğine sahip olduğunu gösterir (McCullagh & Nelder, 1989).

Panel veri kümesi için Genelleştirilmiş Doğrusal modellerin uygulaması "marginal modeller" olarak adlandırılmaktadır (Heagerty & Zeger, 2000).

2.2. Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modelleme

Genelleştirilmiş Doğrusal modellerde veri kümesindeki gözlemlerin birbirinden bağımsız olduğu varsayımı kullanılmaktadır. Bu varsayımın uygun olmaması nedeniyle veri kümesi içindeki gözlemler arasındaki bağımlılığın da dikkate alındığı modeller oluşturulmuştur (Breslow & Clayton, 1993).

Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modeller bir genelleştirilmiş doğrusal model ile doğrusal tahmin edicilerin rastgele etkilerinin birleştirilmesiyle elde edilmiştir.

Panel veri kümesi için kullanılan Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modeller, "rastgele etki modelleri" olarak adlandırılmaktadır.

Bu çalışmada heterojenlik dağılımının; beklenen değeri 1 olan Gamma dağıldığı varsayımı altında hasar sayıları dağılımının bağımsız ve aynı dağılımlı olduğu dikkate alınmıştır.

i. sigortalı birey için t. dönemdeki hasar sayısı rastlantı değişkeni $N_{i,t}$ ile gösterilmiştir. $N_{i,t}$ rastlantı değişkeni için ortalama parametresi $\theta_i \lambda_{i,t}$ olarak tanımlanmıştır. Bu durumda çoklu olasılık yoğunluk fonksiyonu aşağıdaki gibidir.

$$\Pr\left[N_{i,1}\ ,\ N_{i,2}\ ,\ N_{i,3}\right] = \int_0^\infty \Pr\left[N_{i,1}\ ,\ N_{i,2}\ ,\ N_{i,3} \middle| \theta_i\right] g(\theta_i)\, d\theta_i$$

$$= \int_0^\infty \left(\prod_{i=1}^{3} \Pr\left[N_{i,t} \middle| \theta_i\right] \right) g(\theta_i)\, d\theta_i$$

$$= \left[\prod_{t=1}^{T} \frac{\left(\lambda_{i,t}\right)^{n_{i,t}}}{n_{i,t}!} \right] \frac{\Gamma\left(\sum_{t=1}^{T} n_{i,t} + 1/\alpha \right)}{\Gamma\left(1/\alpha\right)} \left(\frac{1/\alpha}{\sum_{t=1}^{T} \lambda_{i,t} + 1/\alpha} \right)^{1/\alpha} \left(\sum_{t=1}^{T} \lambda_{i,t} + 1/\alpha \right)^{-\sum_{t=1}^{T} n_{i,t}} \tag{2.6}$$

2.3. Veri Kümesi

Bu çalışmada TRAMER'den alınan 2008, 2009 ve 2010 yılları için dengeli (her yıl için açıklayıcı değişkenler ve bağımlı değişkene ilişkin değerin bulunduğu) hasar sayısı veri kümesi kullanılmıştır. Veri kümesi büyüklüğü 1.112 gözlemden (374x3) oluşmaktadır. Her bir sigorta poliçesi için yıllık hasar sayılarının yanında, sürücünün yaşı, cinsiyeti ve sürücünün yaşadığı şehir bilgisi vardır.

Risk sınıflandırması yapılırken kukla (dummy) değişkenler kullanılmış ve kadın sigortalılar için 0, erkek sigortalılar için 1 alınmıştır. Kaza sayısının göreli olarak daha çok olduğu Ankara, İstanbul, İzmir ve Antalya illeri "büyükşehir" ve diğer iller "şehir" olarak tanımlanmıştır. Yaşlar ise, dört aralıkta (18-25, 26-35, 36-50, 50+) gruplandırılmıştır. Eşdeğişkenler için parametre gösterimleri Tablo 1'de verilmiştir.

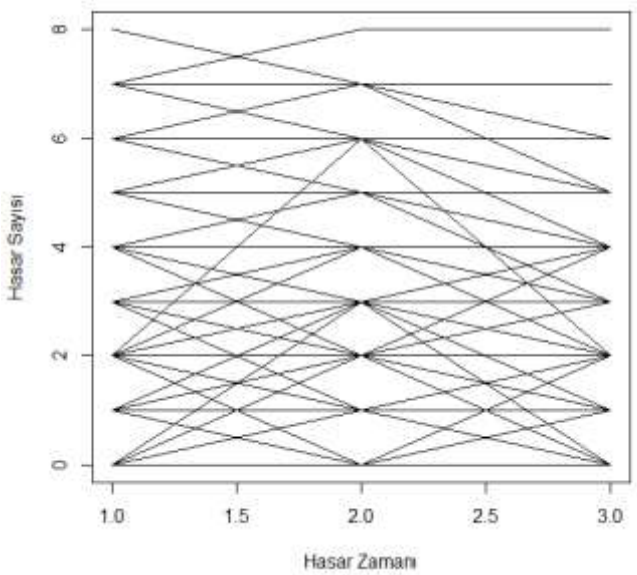
Tablo 1. Parametre gösterimleri

β_1	18-25 yaş
β_2	26-35 yaş
β_3	36-50 yaş
β_4	50 + yaş
β_5	Cinsiyet
β_6	Büyükşehir
β_7	Şehir

2.4. Verilerin Çözümlenmesi

Genelleştirilmiş Doğrusal modelleme ve Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modellerin kullanımı için R paket programı kullanılmıştır. Kullanılan paket programnda, parametre tahminleri en çok olabilirlik yöntemine göre yapılmakta ve eşitliklerin çözümünde sayısal yöntemler kullanılmaktadır (Boucher & Denuit, 2006).

Hasar sayısı veri seti için yıllara göre spagetti dağılım grafiği Şekil 1'de verilmiştir.



Şekil 1. Hasar sayıları için spagetti dağılım grafiği

Şekil 1'deki spagetti grafiği incelendiğinde hasar sayılarının 0 ile 8 aralığında bulunduğu ve hasar sayılarının zaman içerisindeki değişimine ilişkin bireysel farklılıklar olduğu gözlenmektedir.

Yaş, cinsiyet ve yaşanılan şehire ilişkin eşdeğişkenler dikkate alındığında herbir sınıflandırma ayrımında beklenen hasar sayılarında anlamlı farklılıklar olduğu görülmüştür.

3. Bulgular

Genelleştirilmiş Doğrusal modelleme ve Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modelleme sonucunda elde edilen parametre tahminleri ve Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Parametre tahminleri

Paremetre	**Genelleştirilmiş Doğrusal Modelleme**	**Genelleştirilmiş Doğrusal Karma Modelleme**
β_0	-2,753 (0,042)	-1,9029 (0,032)
β_1	0,5705 (0,092)	0,3803 (0,083)
β_2	0,2794 (0,551)	0,1863 (0,032)
β_3	0,1251 (0,297)	0,0854 (0,072)
β_4	0	0
β_5	0,1195 (0,152)	0,0813 (0,035)
β_6	0,3326 (0,048)	0,2217 (0,039)
β_7	0,1574 (0,040)	0,1049 (0,035)

Genelleştirilmiş Doğrusal modellemede parametre tahminleri incelendiğinde yaş ve cinsiyet etkisini gösteren parametrelerin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmüştür. Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modellemede ise tüm parametre tahminlerinin anlamlı olduğu görülmüştür. Bunun nedeni yaş ve cinsiyet eşdeğişkenleri arasındaki bağımlılıktan kaynaklanmaktadır.

Genelleştirilmiş Doğrusal modellemede tahmin edilen parametre değerleri, Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modellemede tahmin edilen parametre değerlerinden daha yüksektir. Sonuç olarak; yaş, cinsiyet ve yaşanılan şehir gibi eşdeğişkenlerin hasar sayısı üzerindeki etkisinin Genelleştirilmiş Doğrusal modellemede tahmin edilenden daha azdır.

Her iki modelde de erkek sigortalıların hasar getirmesi olasılığının, kadın sigortalıların hasar getirmesi olasılığından yüksek olduğu görülmektedir. Fakat Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modellemede bu oran daha düşük bulunmuştur. Genelleştirilmiş Doğrusal modellemenin kullanılması durumunda; erkek sigortalılardan alınacak sigorta priminin Genelleştirilmiş Doğrusal Karma modellemenin kullanılması durumunda alınacak primden daha yüksek olduğu görülmektedir.

Hasar getirme olasılığı en yüksek olan yaş grubunun 18-25 yaş aralığı olduğu görülmektedir. Bu iki model için uyum iyiliği testleri Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. Uyum iyiliği testleri

Model	Log-olabilirlik testi	AIC
Genelleştirilmiş Doğrusal Model	- 480,01	494,51
Genelleştirilmiş Doğrusal Karma Model	- 489,05	503,05

Tablo 3'teki uyum iyiliği testleri karşılaştırıldığında heterojenlik durumu için Gamma dağılımının kullanıldığı Genelleştirilmiş Doğrusal Karma Modelleme'nin daha iyi sonuç verdiği görülmüştür.

4. Tartışma ve Öneriler

Hasar sıklığı modellenmesi, hayat dışı sigortalarda poliçe priminin belirlenebilmesi için en temel unsurlardan biridir. Poliçe primi hesaplanırken hasar sayıları için kullanılan modelin doğru ve değişen risk faktörlerine duyarlı olması, fiyatlandırmanın iyi yapılabilmesinde önemli rol oynamaktadır.

Bu çalışmada, hasar sayılarının modellenmesi amacıyla genelleştirilmiş doğrusal modelleme ve genelleştirilmiş doğrusal karma modelleme yöntemleri araştırılmış ve Türkiye'ye ait panel hasar sayısı verisi kullanılarak modeller oluşturulmuştur. .Elde edilen sonuçlara göre gözlemlenemeyen risk faktörlerinin etkisini gösteren modelin daha uygun olduğu görülmüştür.

Kaynakça

Boucher J.-P., Denuit M., Guillen M., 2006, Risk classification for claim counts, *Working Paper*, Instut des Sciences Actuarielles, Université Catholique de Louvain.

Breslow, N.E.; Clayton, D.G. , 1993, "Approximate Inference in Generalized Linear Mixed Models". *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 88 (421): 9–25.

Dionne G., Vanesse C., 1992, Automobile insurance ratemaking in the presence of asymmetrical information, *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 7, 149-165.

Haberman, S., Renshaw, A. E. (1998). Actuarial applications of generalized linear models. *In Statistics in Finance*, D. J. Hand and S. D. Jacka (eds), Arnold, London.

Heagerty P. J., Zeger S.L., 2000, Marginalized multilevel models and likelihood inference (with comments and a rejoinder by the authors), *Statistical Science*, Vol 15, Number 1, 1-26.

McCullagh P., Nelder J.A., 1989, Generalized Linear Models, New York, Springer-Verlag.

OTURUM 14

SİGORTA ARACILARI

- Sektör Aracıları : Sorunlar , Beklentiler

  Binnur Aktaş

- 5684 Sayılı Sigortacılık Yasasına Göre Sigorta Aracıları Kimlerdir? Aralarındaki Farklılıklar Nelerdir?

  Neşe Demirağ

- Sigorta Acentelerinin Temsilcisi Olduğu Sigorta Şirketlerine İlişkin Görüşleri

  Öğr.Gör. Hulisi Binbaşıoğlu, Ahmet Ünal

SEKTÖR ARACILARI : SORUNLAR , BEKLENTİLER

Binnur Aktaş[93]
TÜSİAR
Tüm Sigortacılık Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Derneği

Öz

5684 sayılı yasa ile sigorta poliçesinin satışını gerçekleştirme yetkisine haiz sigorta aracılarının mevcut pazardaki durumları, pazar paylarının dağılımı ve yıllara göre değişimleri incelenmiş, sigorta aracıları arasında yaşanan hukuksuzluklar ile özel kanunla kurulmuş, kendilerine sigorta acenteliği yapma yetkisi verilen kurumların sigortacılık sisteminde yol açtığı sorunlar ve sebeplerinin açıklamaları yapılmıştır. Sektörün en büyük dağıtım kanalı olan sigorta acentelerinin, meslek olma yolunda yaşadığı sıkıntılar, sigorta şirketleri ile yaşadıkları sorunlar ve gelecek kaygıları örnekler yardımıyla değerlendirilmiş, çözüme yönelik önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler

Acente, Sektör Aracıları, Dağıtım Kanalı, Sigorta Acentesi

1.Giriş

Ülkemizde Sigorta Poliçesi düzenleme yetkisi olan Sektör Aracıları dört ana başlık altında takip edilebilmektedir. Bunlar Acenteler, Brokerler, Bankalar ve sigorta şirketlerinin merkezleri tarafından yapılan satışlardır. Uygulamada ise pazarda söz sahibi olmaya çalışan ve özel kanunla kurulmuş, kendilerine sigorta acenteliği yapma yetkisi verilen kurumlar artan oranda yer almaya başlamıştır. Sigorta aracıları arasında yaşanan rekabet ve bir takım ayrıcalıklar ise sigorta pazarında en önemli paya sahip olan sigorta acenteleri açısından ağır ve zorlayıcı koşulların oluşmasına yol açmıştır.

Sigorta Aracılığı yapabilmek belirli nitelikler ve şartlar gerekmektedir. 2007 yılında yürürlüğe giren 5684 sayılı yasa ile bir sigorta acentesinin uyması gereken zorunlu fiziki şartlar ve koşullar belirlenmiş bulunmaktadır. 5684 sayılı yasanın sonrasında geçen süreç de, sigorta acenteliği mesleğinin ivme ve saygınlık kazanacak bir yola girmesi ve nihai tüketicilere daha iyi hizmet verebilecek koşulların oluşturulması amaçlanmıştır.

Ancak bu amaç doğrultusunda hareket eden sigorta acenteleri, bankalar ve özel kanunla kurulmuş kurumlar ve kendisine sigorta acenteliği yapma yetkisi tanınan kurumlar ile karşı karşıya geldiğinde, aynı şartlara uymak zorunda olmayan bu kurumlar karşısında olumsuz bir süreç yaşanmaya başlamıştır.

Ülkemiz geneline yayılmış 16.654 sigorta acentesi, neredeyse her il ve ilçede hizmet vermekte iken, acentelik faaliyetini yapmak üzere başka kurum ve kuruluşlara neden ihtiyaç duyulduğu anlaşılamamaktadır.

5684 sayılı yasaya göre sigorta acenteliği bir meslek olarak tanımlanmıştır. Bu mesleği sigorta acenteleri hakkıyla yerine getirmekte iken, piyasaya girmeye çalışan diğer aracılar ise

yasanın getirdiği şartları zorlayarak sisteme girmeye çalışmakta, sistemin içinde yer alan bazı aracılar ise hakim gücü kötüye kullanarak pazarda yer almaya çalışmaktadır.

Sigorta acentelerinin yaşanan rekabet karşısında korunması ve aracıların haksız rekabetine yol açabilecek uygulamalardan ve eylemlerden kaçınılması ve bu konuda ikincil düzenlemelerin acil olarak oluşturulması gerekmektedir.
Sigortacılık kanunun 32.maddesinin (5) nolu fıkrası; (5684 sayılı sigortacılık Kanunu, Resmi Gazete, Tarih:14.06.2007, Sayı: 26552)

[93] Binnur Aktaş
TÜSİAR
Genel Başkan
tusiar@tusiar.org.tr
binnuraktas@hotmail.com
Tel: 0 312 212 46 11
Faks: 0 312 215 32 14

‘Kişilerin, sigorta şirketini seçme hakkı sınırlandırılamaz. Bir sözleşmenin unsurları içinde, taraflardan birinin bu sözleşmede yer alan herhangi bir hususta sigorta yapmaya zorunlu tutulduğu hallerde, söz konusu sigortanın belli bir şirkete yaptırılmasına ilişkin sözleşmeye konulmuş her türlü şart hükümsüzdür’
demekle birlikte gerçeklikte yaşananlar bu maddenin uygulanabilirliğini imkânsız hale getirmektedir.

1.1.Sektör Aracılarının Dağılımı ve Pazar Payları

Sigorta Sektöründe hizmet veren aracıların dağılımlarına ait istatistiki bilgiler, Türkiye Sigorta Birliğinin resmi verilerinde açıklanmaktadır.

Bu oranlar maalesef sektörde hizmet vermekte olan kurumları tam olarak yansıtamamaktadır. Şirket merkezi kanalı, Acente kanalı, Bankasürans ve Brokerler kanalları olarak görülmekte olan dağılımda, diğer aracıların oranları net olarak bilinmekle beraber, Acente olarak görünmekte olan oranın iç dağılımı tam olarak bilinmemekte ve tespit edilememektedir. Sektörümüzde yaşanan karışıklıkların, sisteme zarar veren ve sigorta kavramının güven unsurunu zedeleyen sorunların en önemli kısımlarından biri bu sebeple yaşanmaktadır. Her şeyden önce Acente tanımını net olarak ortaya koyabilmek, acente kimdir?, kimler acentelik yapabilir?, acenteler ne şekilde çalışmalıdır? sorularını doğru şekilde anlayabilmek gerekmektedir.

Türkiye Sigorta Birliği’nin (www.tsrsb.org.tr/ İstatistikler, satış kanalı bazında primler) resmi verilerine göre son üç yıla ait oranları aşağıdaki şekilde dağılım göstermektedir.

Tablo.1. Satış Kanalı Bazında Oranlar

YIL	BRANŞ	MERKEZ	ACENTE	BANKA	BROKER
2010	Elementer	4,47	69,08	13,37	10,08
	Hayat	13,9	20,52	60,11	5,47
	Toplam	8,65	60,14	21,98	9,23
2011	Elementer	7,07	68,61	13,6	10,73
	Hayat	12,41	16,6	66,04	4,96
	Toplam	8,05	59,06	23,22	9,67
2012	Elementer	5,8	68,6	13,93	11,48
	Hayat	11,8	14,72	69,48	4
	Toplam	6,75	60,24	22,72	10,29

Resmi istatistiklerde verilen acente oranı sadece profesyonel acente gibi gözükmekle birlikte, aslında bu rakama ikincil iş olarak sigortacılık mesleğini yapmaya çalışan kurum ve kuruluşlarda dahil bulunmaktadır. Bu kuruluşlara örnek olarak;

a) Oto satış servis ve Plazalarını,
b) Birlik ve Kooperatifleri,
c) Tüvtürk, Türk Telekom, PTT…v.b kurumları verebiliriz.

Bu kurumların, acente oranı içindeki payı bilinmemekle birlikte, sigorta satışı yapabilmekte ve ‘sigorta acentesi’ mesleğinin geleceği açısından ciddi bir tehlike oluşturmaktadırlar.

1.2.Sektör Aracılarından Sigorta Acentelerinin Mevcut Durumu

Ülkemizde Sigorta Acentelerine ilişkin veri ve istatistikler, 2007 yılında yürürlüğe girmiş olan 5684 sayılı yasanın ardından belirlenebilmiş, net bilgi ve veriler oluşmaya başlamıştır. Günümüzde TOBB nezdinde levhaya kayıtlı 16,654 adet sigorta acentesi mevcuttur. Sigorta Acenteleri, Yasanın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren, saygın bir meslek olabilmek ve yasanın zorunlu yaptırımlarını, şartlarını uygulamak suretiyle, üzerine düşen her türlü görevi yerine getirmiştir.

5684 sayılı yasaya göre Sigorta Acentesi, mesleğini icra edebilmek için;

Asgari Fiziki şartlara uyum sağlamak,
(5684 sayılı Sigortacılık Kanunu’nun 27 nci maddesinin üçüncü fıkrasının (f) bendine istinaden Sigorta Acenteleri İcra Komitesi tarafından alınan Karar uyarınca, Bir sigorta acentesi merkezi veya şubesinin;

-Müstakil bir bina veya iş merkezi içerisinde; fiziki olarak ayrılmış, müstakil bir girişe sahip, başlıbaşına kullanılmaya elverişli bağımsız bir mekân olması ve bu mekânda münhasıran sigorta acenteliği faaliyeti yürütülüyor olması,

-Kullandığı elektrik, telefon, su, doğalgaz veya internet bağlantı hizmetine ilişkin faturalarından en az ikisinin sigorta acentesi adına kayıtlı bulunması,

-En az birer adet bilgisayar, yazıcı ve faks cihazının bulunuyor olması,

-İnternet bağlantısı bulunması ve sigortacılık işlemleri için Statik IP kullanılması

Zorunludur.)

Teknik personel bulundurmak,

(SEGEM tarafından verilen, sınav sonucu alınan resmi belgeye sahip personel. Acenteler ile Kanunun 23 üncü maddesinin onuncu fıkrasında belirtilen kurumlarda sigortacılık işlemlerini yapan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği nezdinde tutulan listede kayıtlı ve kayıtlı olduğuna dair belge olarak kendisine kimlik verilen yetkilendirilmiş yönetici veya kadrolu personeli,)

Başka bir iş ile iştigal etmemek zorundadır.

Sigorta Acenteleri sektör aracıları içinde en yüksek yüzdeye sahip dağıtım kanalıdır ve gelecekte de en büyük dağıtım kanalı olma özelliklerini sürdüreceklerdir.

Bu özelliklerini; Yıllara dayanan bilgi birikimlerine, bulundukları bölgelerdeki yerel tecrübelerine, yüzyüze iletişim gücüne ve hizmet kalitelerine borçludurlar.

Ancak, sigorta acentesinde bulunması gereken bütün bu şartlara uyum sağlamayan bir çok kurum ve kuruluş, profesyonel acentelere rakip olmaya ve poliçe satmaya devam etmektedir.

1.3. Sigorta Acentelerinin Yaşamakta Olduğu Sorunlar, Bu Sorunların Kaynağındaki Nedenler ve Tehlikeler

Sigorta Acenteleri yasanın yürürlüğe girdiği 2007 yılından sonraki 5 yılda ciddi bir takım tehdit ve tehlikeler ile yüz yüze kalmıştır. Bir taraftan kendi iç dinamiklerinde meydana gelen yeni yasal düzenlemelere uyum sağlamaya çalışırken, sigorta pazarında haksız rekabete yol açan kurumlar ile karşılaşmış, diğer taraftan da serbest piyasa rekabetinin olumsuz sonuçlarından etkilenmeye başlamışlardır.

Sigorta şirketleri arasında yaşanan rekabet ve düzenlemeler acentelerin farklı şartlara uyum sağlamasını zorunlu hale getirmiştir. Son beş yılda bağlı acente yapısı önemini kaybetmiş, sigorta şirketleri arasında yaşanan fiyat rekabetleri sonucunda acenteler birden fazla şirket ile anlaşmak ve çalışmak zorunda kalmıştır. Eskiden tek sigorta şirketi ile çalışan acentelerin neredeyse %70'i bu yeni duruma uyum göstererek, birden fazla sigorta şirketinin acenteliğini yapmaya başlamıştır.

Acente yapısı yavaş, yavaş değişmeler göstermeye başlamış, yalnız başına ayakta kalmakta zorlanan acenteler, güç birliği yapmak için bir araya gelinen çoklu acente yapıları oluşturmaya başmıştır. Bunun yanısıra yaygın şubeler kanalıyla ile çalışan tehlikeli acentelik yapıları ortaya çıkmaya başlamıştır.

Sektörün içinde bulunduğu her türlü sıkıntı ile sahada ilk karşılaşan ve savaşmak zorunda kalan sigorta acentelerini, mevcut durumda ve gelecekte bekleyen tehlikeler 3 ana başlık altında toplanabilir.;

a) Finansal açıdan karşılaşacağı tehlikeler; (şirketlerin haksız uygulamaları, komisyon düşürülmeleri, teminat bulunamayan riskler, tek taraflı acente fesihleri, sözleşme dayatmaları, portföy mülkiyeti..vb.)

Komisyon düşürülmeleri;

Acenteler, sigorta şirketlerinin peş peşe zarar açıklamaları sonucunda, düşürülen acente komisyonları ile yüz yüze kalmıştır. Sigorta Şirketleri kendi aktüerya çalışmaları ile belirledikleri fiyatlamalar sonucunda, karşılaştıkları teknik zararlardan dolayı, fiyatlarını revize etmek yerine, acentelerin geçimini sağladıkları komisyon oranlarını düşürmüş, yer, yer sıfırlamaya başlamıştır. Sigorta sektörünün uğradığı teknik zararın nedeni acenteler değildir, zararın sorumlusu olarak gösterilemez ve komisyon oranları bu sebepler ile düşürülemez.

Haksız acente fesihleri;

Hasar/prim oranlarının bozukluğu sebebi ile tek taraflı acente fesihleri gündeme gelmiştir. Ancak çok net ifade edilmelidir ki, sigorta acenteleri yaşanan teknik zararlardan da, oluşması muhtemel hasarlardan da sorumlu tutulması mümkün değildir. Sigortanın en temel amacı, hasar oluştuğunda karşılamaktır. Acenteler düzenledikleri poliçelerin ileride muhtemel oluşacak hasarlarını önceden tahmin etme ve bilme şansına sahip değildir. Bu nedenle oluşan hasar/ prim bozukluğunun nedeni acenteler değil, hatalı fiyat uygulamaları sebebi ile sigorta şirketleridir.

Portföy mülkiyeti;

Yaşanan bu haksız fesihler sonucunda, yıllarca emek vererek oluşturdukları portföylerini koruyamaz hale gelen acenteler, karşılaştıkları bu yeni durum karşısında çözüm bulmaya çalışmış, hukuksal yollar deneyerek, portföy mülkiyetinden doğan haklarını almaya çalışmaktadırlar.

Teminat bulunamayan iş ve işletmeler;

Sigorta Sektörünün zarar etmesi diğer bir açıdan da sigortalı değerlere teminat bulunamaması şeklinde ortaya çıkmış, sigorta acenteleri yıllardır poliçesini düzenledikleri işletmelere teminat veremez duruma gelmiştir, Sigortacılık Sektörü içerisinde faaliyet gösteren bir çok sigorta şirketi yöneticisi, aktüeri , İstatikçisi, under writing departmanlarının olmasına rağmen, yapılan yanlış uygulamalar sonucunda yaşanan teminat anlamındaki daralmanında faturası acenteye çıkmıştır. Sigorta şirketleri, gerekli güvenlik önlemlerini almayan işletmelerin kendisini düzeltebilmesi anlamında yol gösterici olmak, ekspertiz çalışmaları ile öğretici bir misyon uygulamak yerine beğenmedikleri iş kollarına teminat vermemeyi tercih etmiş, acentelerin müşterileri ile karşı karşıya gelmesine sebep olmuşlardır.

Sigorta Şirketleri, hasar olduğunda zarar ettik demek yerine doğru fiyatlandırma ve portföy yönetimini yapmalıdır. Ayrıca güven üzerine kurulu bu sektörde daha önce teminat verilen işletmelere devamını yapamam denilmemelidir. Poliçe düzenleniyor ise teminat garantisi ve devamlılığı müşteri ve acenteler için önemli bir konu arz etmektedir. Sektör yaşanan bu sorunu çözmez ve gerekli eylemler yapılmaz ise 2013 yılında Sigorta Şirketleri risksiz işler haricinde hiçbir işe girmeyecekler ve bu durumda acentelerin sonunu yaklaştıracak bir senaryonun başlangıcı olacaktır.

b).Teknolojik açıdan karşılaşacağı tehlikeler; (İnternet üzerinden yapılacak satışlar, şirketlerin telefon üzerinden yaptığı pazarlama teknikleri…v.b)

Gelişen teknolojinin internet sigortacılığını gündeme taşımasıyla birlikte, bu kanala ayak uydurmaya çalışan sigorta acenteleri ciddi bir altyapı problemi ile karşılaşmış ve sektörün yetkili kurumlarından hiçbir destek alamadan kendi çabaları ile bu tehlikeyle yüzleşmeye ve kendilerini geleceğe hazırlamaya çalışmaktadır.

c).Alternatif dağıtım kanallarının yaratacağı tehlikeler; (Bankasürans, Özel kanunla yetki verilen kurum ve kuruluşlar,…v.b)

Acentelerin başka bir işle iştigal etme yasağı olmasına rağmen, yetki verilen, Oto satış servis ve Plazalarını, Birlik ve Kooperatifleri, Tüvtürk, Türk Telekom, PTT…v.b kurumlar, ikincil iş olarak mesleği yapmaya çalışmaktadır.

Ancak bütün acentelerin uyguladığı yasal zorunlulukların hiçbirine uymak zorunda olmayan; Bankalar, Araç satış, servis plazaları, Kooperatifler, Dernekler, Birlikler ve sayamadığımız bir çok kurum ve kuruluş, üstelik hiçbir denetlemeye tabi olmaksızın, fiziki şartlarına bakılmaksızın veya bilgi ve deneyim sahibi olmaksızın, aynı işi icra edebilmektedir. Hatta daha ileriye giderek call center'lar kurarak hiçbir sigorta deneyimi olmayan yetkisiz kişilere telefonla sigorta pazarlaması yaptırmaktadırlar. Bunlar son derece yanlış uygulamalardır.

Bu kurum ve kuruluşlar poliçe düzenlenmesi aşamasında öncelikle eksik ve hatalı bilgilendirmeler, eksik, yanlış, tüketicinin haberi olmadan düzenlenen poliçeler ile sektöre geri dönülmez zararlar vermektedir., hasar olması durumunda ise eksik hasar ödemeye yol açmaları sebebi ile güven üzerine kurulmuş bir sektörün imajını olumsuz yönde etkilemektedir.

Alternatif dağıtım kanallarının sektöre girmesi, etik olmayan uygulamaları ve pazara aşırı yüklenmeleri sonucunda adaletsiz bir ortam oluşmuş ve bunun nihai sonuçları önce acentelere, sonrada zarar olarak tüketicilere yansımaya başlamıştır.

Sigorta Şirketlerinin denemekte oldukları Alternatif Dağıtım Kanalları hem ülkemizde, hem de yurt dışı örneklerinde açık olarak görüleceği gibi başarısızlıkla sonuçlanmaktadır. Ancak yapılan her deneme hem acentelere, hem nihai tüketiciye hem de Sigorta Sektörüne son derece olumsuz olarak yansımakta ve Sigortanın en önemli ayağı olan 'Güven' unsurunu zedelemektedir. Sigorta Şirketleri tarafından alternatif dağıtım kanalları için harcanan maddi ve manevi emek, halihazırda mevcut Sigorta acentelerine yöneltilebilse idi , bugün Sigorta Sektörü çok daha iyi ve doğru bir yapılanma içinde büyümekte olurdu.

2. Yurtdışı Örnekleri, İstatistikler

2.1. Uygulanmakta Olan Modellere İlişkin Görüşler

Son dönemlerde sektörümüzde, sigorta acentesi olmadan sigorta poliçelerinin satılabileceği görüşü öne geçmeye başlamıştır. Bu görüş;

Bankaların, doğrudan satış yapanların, web üzerinden satış yapılan sitelerin..v.b tarzı yapıların acenteleri devre dışı bırakacağını, artık acentelere gerek kalmayacağı, sistem dışına çıkacakları yönünde bir düşünce tarzı olarak oluşmaya başlamıştır..

Avrupa Birliği ülkelerinin örnekleri değerlendirildiğinde, bu görüşün doğru olmadığı açık bir şekilde ortadadır.

2.2. Yurt Dışı Örneklemeleri

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliğinin CEA tarafından hazırlanan, ' '2010 yılında rakamlarla Avrupa sigorta piyasası' başlıklı raporunun, Türkçe özetinden yapılan alıntıdan da görüleceği üzere;

'Hayat-dışı Sigorta Dağıtım Kanalları

Birçok Avrupa ülkesinde hayat-dışı sigorta ürünlerinin dağıtımı geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi en fazla acente ve brokerler kanalıyla yapılmaya etmektedir. Şirket çalışanları tarafından doğrudan veya uzak mesafeden yapılan satışlar ise hayat-dışı sigorta ürünlerinin dağıtımında daha yaygın olmakla birlikte aracılardan sonra ikinci büyük dağıtım kanalıdır.

Hayat branşında olduğu gibi hayat-dışı branşta da acenteler sigorta ürünlerinin dağıtımında en büyük paya sahiptir Acentelerin 2009 yılında pazar paylarında az da olsa düşüş kaydedilse de; yaygın şekilde İtalya (% 83), Türkiye (% 69), Slovenya (% 65) ve Portekiz'de (% 55) kullanılmaya devam ettiği görülmektedir. Buna karşın brokerler, Belçika (% 62), İrlanda (% 58) ve Birleşik Krallık (% 57) gibi ülkelerde yaygın olmayı sürdürmektedir.

Avrupa ülkelerinin çoğunda bankasürans hayat sigortası ürünlerinin dağıtımında en yaygın dağıtım kanalı iken bankasüransın hayat-dışı branşta fazla kullanılmadığı görülmektedir. Bankasürans özellikle Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerinde nadir kullanılan bir dağıtım kanalı olmakla birlikte bankasüransın dağıtım kanalları içindeki pazar payı en fazla % 14'dür.Bankasüransın en fazla artış gösterdiği ülke Portekiz iken bankasürans bu ülkede hayat sigortası ürünlerinin dağıtımında da yaygın olarak kullanılmaktadır. Bankasüransın en çok tercih edildiği ülkeler sıralamasında Portekiz' i Türkiye (% 12) ve Fransa (% 10) izlemektedir.

Oranlardan da anlaşılacağı gibi, alternatif dağıtım kanalları yurtdışı örneklerinde de denenmiş ve acentelerin sektördeki varlığı bütün ülkelerde güçlü bir şekilde var olmaya ve çalışmaya devam etmektedir.

Sigorta acentelerinin sistemin en gerekli ve önemli aktörü olduğu gerçeğinin, yasa koyucular ve sigorta şirketleri tarafından, geç kalınmadan, gereksiz zararlara yol açmadan görülmesi ve mevcut uygulamaların yönetmelikler ile denetlenmesi ve düzenlenmesi gerekmektedir.

3.Sektör Aracılarından Acente Dağıtım Kanalının Geleceğe Yönelik Beklentileri

Sigorta Acenteliği bir meslektir, bu meslek; hizmet kalitesi, güven, sadakat, tecrübe ve teknik bilgi birikimi ister. Bu da ancak mesleğine gönül vermiş, yaygın Acenteler kanalı ile mümkün olabilir. Acenteler yıllardır bu görevlerini hakkıyla yerine getirmekte, sabırla mesleğine saygınlık kazandırmaya ve sigorta bilincini artırmaya çalışmaktadır. Gelecekte de bu görevlerini hakkıyla yerine getirebilmeleri, varlıklarını devam ettirebilmeleri için yasal destek ve yapılanmalara ihtiyaçları vardır.

Türkiye Sigorta Birliğinin 2012 yılında yaptırmış olduğu bir araştırmaya göre;

Sigortanın satın alındığı kanal sorusuna, katılımcıların %66 ' sı sigorta acentesi cevabını vermiş ve bu oran 2008 yılından 2012 yılına kadar 7 puan artmıştır. İkinci sırada ise %26 ile Banka şubesi gelmektedir.

Sigorta ürünleri hakkında bilgi alınan kaynaklar sorusuna; katılıcıların %71'inin birincil bilgi kaynağının sigorta acenteleri olduğu görülmektedir. Bu oran 2008 den bu yana 15 puan yükselmiştir.

Görüleceği üzere sigorta acenteleri sektörün büyümesi için hayati önem taşımaktadır ve sistemin en önemli oyuncusudur.

Ancak Sigorta Acentelerinin mevcut durumdaki sıkıntı ve sorunları artarak devam etmekte olup, yapılacak ikincil yasal düzenlemeler ile mesleğin korunması yolunda acil adımlar atılması gerekmektedir.

5684 sayılı sigortacılık kanunu uyarınca, ülkemizde faaliyet gösteren sigorta acenteleri TOBB nezdinde örgütlenmiş, SAİK (Sigorta acenteleri icra komitesi) ile temsil edilmektedir. SAİK 9 üyeden oluşmakta olup, sigorta acenteleri arasından seçimle gelen 7 üye ile, TOBB bünyesinde gelen 2 üye den oluşmaktadır.

a) Türkiye modeli olarak benimsenecek, bir acente modelinin gerekli araştırmalar ve düzenlemeler yapılarak oluşturulması gerekmektedir, bu aynı zamanda gelecekte yaşanacak bir çok olumsuzluğu önceden engelleyecektir.

b) Yasa ile Sigorta Acentelerinin, diğer kurum ve kuruluşlar karşısında rekabet gücünü koruyucu ve kollayıcı uygulamalar ve kararlar ile desteklenmelidir.

c) Sigorta şirketleri, gelişen teknoloji ve internet çağında sigorta acentelerini sistem dışına atmak yerine, iş ortağı olarak çalışmalar ortaya koyabilmeli ve desteklemelidir.

d) Mevcut yapılanma içinde sorunların çözülememesi durumunda, sigorta acentelerinin bağımsız bir yapılanma içinde hareket etmesinin yolu açılmalıdır.

Kaynakça

Türkiye Sigorta Birliği web sitesi, www.tsrsb.org .tr , (resmi istatistikler, genel sigorta verileri, satış kanalı bazında primler ve oranlar).

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliğinin CEA tarafından hazırlanan, ‘ ‘2010 yılında rakamlarla Avrupa sigorta piyasası’ başlıklı rapor.

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliğinin IDE tarafından hazırlanan, ‘Türkiye Sigorta Tutum ve Davranış Araştırması’

5684 sayılı Sigortacılık Kanunu (Resmi Gazete, Tarih:14.06.2007, Sayı: 26552)

5684 SAYILI SİGORTACILIK YASASINA GÖRE SİGORTA ARACILARI KİMLERDİR? ARALARINDAKİ FARKLILIKLAR NELERDİR?

Kanunlar elbise gibi olmalı, hizmetine girmesi istenen kimselere uygun olmalı.

Clarence Darrow

Neşe DEMİRAĞ

1-Yasa Nedir?

Yaslar, toplumun refahının huzurunun ve gelişmesinin sigortasıdır.

2-Acente Sözcüğü

Acente sözcüğü İtalyancada ki "agente" sözcüğünün karşılığıdır. Bu sözcük bazen "acente" veya bazen de "acenta" biçiminde yazılmaktadır. Sözcüğün yabancı kelime olması ve son hecenin ses uyumuna göre bizler "acente" sözcüğünü tercih etmekteyiz.

Acentenin kavram anlamı

"Kendi kendine ileri atılma ve iş görme"

Bir iş dalında aracı kaynak"

Olarak nitelendirilmektedir.

Türk Dil kurumuna göre acente:

"Acente bir kuruluşun yaptığı işi kazanç karşılığı onun adına yürüten iş yeri" olarak tanımlanmaktadır.

Yeni TTK'ya göre acente:

"Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimseye acente denir.

5684 sayılı yasaya göre :

Sigorta acentesi: Ticarî mümessil, ticarî vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tâbi bir sıfatı olmaksızın bir sözleşmeye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimî bir surette sigorta şirketlerinin nam ve hesabına sigorta sözleşmelerine aracılık etmeyi veya bunları sigorta şirketleri adına yapmayı meslek edinen, sözleşmenin akdinden önce hazırlık çalışmalarını yürüten ve sözleşmenin uygulanması ile tazminatın ödenmesinde yardımcı olan kişi.

3-Acente Özellikleri Nasıl Tanımlanmaktadır?

-Acente tacire tabi olmayan tacir yardımcısıdır.

-Acente Bağımsız bir yardımcıdır.

-Acente satıcı değildir, pazarlamacı değil müstahdem değildir.

-Acente bağımsız bir tacir olarak görülmekte

-Acente ticari bir işletme kapasitesine sahip ve sürekliliği olduğunda tacirdir.

Yargıtayın aldığı bir kararda ise Acente

-Acente müvekkiline sürekli bir bağlılık olmakla beraber,ancak acente onun müstahdemi değildir,acente bağımsız bir tacir hüviyetini muhafaza eder.(2)

4-Sigorta Nedir?

Sigorta denilince;

A="Devreden geçen akımın belirli bir sınırın üstüne çıkması durumunda devreyi açması (akımı kesmesi) amacıyla kullanılan devre elemanlarına sigorta denir. Sigorta, devre elemanlarının üzerinden gereğinden fazla akımın geçmesini önler. Böylece devreye bağlı bulunan, çeşitli araçların arızalanmasını da önlemiş olur.

Sigorta devreye seri olarak bağlanır. Her akım yoğunluğu durumunda devreyi açarak (akımı keserek) tehlikeyi önler."

B=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 tehlikenin neden olabileceği,para ile ölçülebilen zararlarını,nispeten küçük miktarlarda ödemiş oldukları primler yoluyla paylaşmaktadırlar.

Tabi ki yukarıdaki A Şıkkı bizim İş dalımız olan tanım değildir ancak; her iki tanım arasında da çok fark yoktur. Her iki tanımda da güvencenin söz konusu olduğu nettir. Güvenilirlik ve emniyet sigortanın ana ilkesidir.

5-Sigorta Sektörünün Üretim Kaynaklar

Sigorta sektörünün üretimini üretim aracıları sağlamaktadır. Üretim aracıları sigortacılık sektöründeki primlerin oluşması ve tahsilinde çok büyük bir role sahiptirler,

Sigorta Aracıları;

Acente ve Brokerler olarak yasada belirtilmişlerdir.

Acenteler İse,

Profesyonel Sigorta Acenteleri ve Finans kurumları (Banka) Acenteleri , Özel kanun ile kurulmuş olan kendisine sigorta acenteliği yapma yetkisi verilmiş olan bazı kurumlardan oluşmaktadır

Özel kanun ile kendilerine sigorta acenteliği yapma yetkisi verilmiş kurumlar, Vakıflar,sandıklar,kooperatifler dir.

Banka ve Özel kanun ile sigortacılık yetkisi almış kurumların sigortacılık sektörüne sağladığı katkı ve zararları ise hala tartışılmaktadır.

Profesyonel Sigorta Acenteleri; Bankaların ve özel kanun ile kurulmuş olan kurumların yapmış oldukları HAKSIZ REKABETTEN oldukça çok mağduriyet yaşamaktadırlar. Bu HAKSIZ REKABETLERİN uzun yıllar devam etmesi neticesinde bir çok Sigorta Acentesi faaliyetlerini sona erdirmek zorunda kalmışlardır. Sigorta Acentelerinin niteliklerinin artırılması neticesinde Türk ekonomisine ve istihdama pozitif değerler katacakları herkes tarafından bilinmektedir.

"Türk Sigortacılık Sektörünün Gelişmesi Ve Büyümesi Profosyönel Sigorta Acentelerine Yapılacak Yatırımlara Bağlıdır. "

6-Aracılar Arasındaki Prim Üretimi Dağılımı

2012 Yılında üretim kaynaklarının prim Üretim oranlarının sektördeki payları (Hayat dışı)

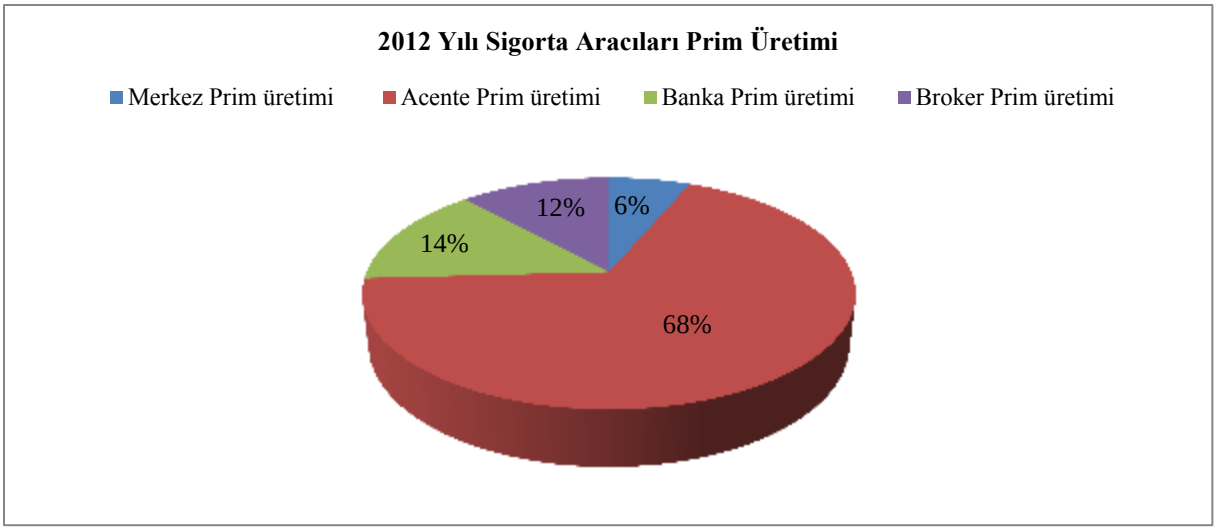
Merkez Prim üretimi % 6,39

Acente Prim üretimi % 67,73

Banka Prim üretimi % 14,06

Broker Prim üretimi %11,82

Olmuştur.



Sigorta Acentelerinin yazmış olduğu %67,73 prim üretiminin içinde oto plazalari,vakıflar, sandıklar, kooperatifler ve Türk Telekom gibi kurumların olduğunu varsayıp onların da tahmini prim üretimlerinin % 15 olduğunu düşünür isek ,

2012 yılında Sigorta Acentelerinin prim üretimlerinin tahmini % 52,73' ye gerilediğini öngörüyoruz.

Haksız rekabetler, Sigorta Şirketlerin usulsüz uygulamaları devam ettikçe, Devletin ve Sigorta Şirketlerinin profesyonel Sigorta Acentelerine hak ettikleri sosyal,ekonomik, destekleri vermedikleri sürece bu oran her geçen yıl düşecektir ve bu durumdan ekonomi zarar görecek ve sigortacılık sektörü Profesyonel Acenteler olmadan başarıya ulaşamayacaklardır.

TÜRK SİGORTACILIK SEKTÖRÜNÜN GELİŞMESİ VE BÜYÜMESİ PROFOSYÖNEL SİGORTA ACENTELERİNE YAPILACAK YATIRIMLARA BAĞLIDIR.

7-Yasanın Acentelere Getirdikleri Pozitif Ve Negatif Katkıları

Acentelerin çoğu 5684 sayılı sigortacılık yasası çıktıktan sonra inanılmaz heyecanlandıklarını ve kendilerinin etkin ve saygın bir mesleğe sahip olacaklarını ve bunun gerçekleşmesi için her türlü fedakarlığı yapmaya hazır olduklarını belirtmişlerdi.

Aradan yıllar geçtikten sonra yaşadıkları sorunlarda(Haksız rekabet, Sigorta şirketlerinin yanlış yönetimleri,Acentelerin haksız yere acenteliklerinin fesihleri, Portföy mülkiyet hakkının olmaması.. vb) kendilerinin haklarını koruyacak mercilerinin olmaması ve 5684 sayılı yasanın acentelerinin haklarını tam olarak koruyacak bir niteliğe bürünmemesi nedeni ile Acenteler büyük bir hayal kırıklığına uğramışlardır. 5684 sayılı sigortacılık yasasının kendilerinin haklarını koruyamayan bir yasa olduğu düşüncesi ile mesleklerinden uzaklaştırılmışlardır.

5684 sayılı Sigortacılık yasası bir çerçeve niteliğinde yasadır. Yayınlanacak acenteler yönetmeliği yasada çizilmiş olan yönergelere netlik kazandırmalıdır., 5684 sayılı yasanın netliğe kavuşması ve acentelerin hak ettiği yere gelmesi Sigorta Acenteleri Yönetmeliği ile iyileştirilmelidir. Ancak sermayenin yoğun baskıları nedeni ile Yönetmelik süreci de ne yazık ki bir kausa neden olmuştur.

Yayınlanacak Acenteler yönetmeliğinde, tanımlar ve görevler hiçbir tartışmaya ve kausa neden olmamak üzere net ve açık olmalı ve Profesyonel Sigorta Acentelerin yaşadığı sorunlar çözümlere kavuşturmalıdır.

Profesyonel sigorta acenteleri 5684 sayılı yasada uğradıkları haksız rekabetlerden dolayı ve eşitsizliklerden dolayı yasa koyuculardan ve Hazine Müsteşarlığından destek beklemektedirler.

TÜRK SİGORTACILIK SEKTÖRÜNÜN GELİŞMESİ VE BÜYÜMESİ PROFOSYÖNEL SİGORTA ACENTELERİNE YAPILACAK YATIRIMLARA BAĞLIDIR.

"Hukukun kuvvetinin azaldığı yerde, kuvvetlinin hukuku geçerli olmaya başlar. DUEVERGER"

03.06.2007 Tarihinde kabul edilen 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu 14.06.2007 Tarihinde resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. 5684 sayılı kanuna göre sigorta aracılarının kendi içlerinde adil olmayan tablo aşağıda bilgilerinize sunulmaktadır.

	ACENTE	BANKALAR	VAKIFLAR, PTT'LER, KOPERATİF, VB.
1- LEVHAYA KAYIT	OLURLAR	OLMAZLAR	OLMAZLAR
2- LEVHAYA KAYIT ÜCRETİ	ÖDERLER	ÖDEMEZLER	BAZILARI ÖDER
3- TOBB'A YILLIK AİDAT	ÖDERLER	ÖDEMEZLER	ÖDEMEZLER
4- FİZİKİ ŞART ZORUNLULUĞU	VARDIR	YOKTUR	YOKTUR
5- KAYIT ÜCRETİNİ 3 YIL ÖDEMEZSE	FAALİYET BİTER	FAALİYETE DEVAM EDER	FAALİYETE DEVAM EDER
6- USULSÜZLÜK YAPTIĞINDA TOBB TARAFINDAN	CEZA VAR	CEZA YOK	CEZA YOK
7- MESLEKTEN ÇIKARTILMA KOŞULU	VARDIR	YOKTUR	YOKTUR
8- BAŞKA BİR TİCARİ FAALİYETTE	BULUNAMAZLAR	BULUNURLAR	BULUNURLAR
9- ADLİ CEZA	UYGULANIR	UYGULANMAZ	UYGULANMAZ
10- MESLEKTEN MEN	EDİLİRLER	EDİLMEZLER	EDİLMEZLER
11- ALDIKLARI KOMİSYON	DENETLENİR	DENETLENMEZ	DENETLENMEZ
12- MESLEKİ ÖRGÜTLERİ	YOK GİBİ.	VARDIR	VARDIR
13- DEVLET TARAFINDAN	KORUNMAZLAR	İMTİYAZLIDIR	İMTİYAZLIDIR
14- DİSİPLİN CEZASI	ALIRLAR	ALMAZLAR	ALMAZLAR
15- KANUN TARAFINDAN	KORUNMAZLAR	AYRICALIKLI	AYRICALIKLI
16- SİGORTA ŞİRKETLERİ TARAFINDAN	BİR ÇOK ACENTE HOR GÖRÜLMEKTE	AYRICALIKLI	AYRICALIKLI
17- TÜKETİCİ TARAFINDAN	GÜVENİLİR	GÜVENİLMEZ	GÜVENİLMEZ

Yasanın zorlukları ve maalesef sigorta şirketlerinin zorunluluklarına rağmen Sigorta acenteleri için kurulan düzende yukarıdaki tablo size ışık olmalıdır. Tüm olumsuzluklara rağmen o tabloda bulunan bir gerçeği hiç kimse inkar edemez o gerçekte; Tüketiciler, yani sigortalılar sadece ve sadece kendilerine güven unsurunu veren SİGORTA ACENTELERİ VASITASIYLA SİGORTALANMAK İSTEMEKTEDİRLER.

Sigorta Acentelerine uygulanan tüm engellere rağmen, bugün sigorta acenteleri hala prim üretiminin çoğunluğunu gerçekleştiriyorsa bilin ki bu acentelerin işlerini ve mesleklerini çok ama çok sevmelerinden kaynaklanmaktadır.

5684 sayılı yasa; evine ekmek götürmek için çırpınan bir balıkçının elinden oltasını alan bir sistemmiş gibi bir imaj çizmektedir.

5684 sayılı yasada, Sigorta acentelerine faaliyetlerini huzur içinde, profesyonelce, adil rekabetlerle sürdüreceklerine dair unsurlara rastlanılmamıştır.

Devletin birinci görevi meslek mensuplarının daha adil bir ortamda evlerine götürecekleri ekmeğin kalitesini artırmak için sistemi oluşturmak olmalıdır.

Yönetmelikle düzeltilmesi gereken bu haksızlıkların en kısa zamanda düzeltilmesini aksi takdirde Toplumun vicdanına sığmayan haksızlıkların ülke ekonomisine hiçbir şekilde hayırlı olmayacağını geçmişte yaşanan kavgaların daha çok artarak süreceğini şimdiden söylemek bilgelik olmayacaktır.

Türk sigortacılık sektörünün gelişmesi ve büyümesi profosyönel sigorta acentelerine yapılacak yatırımlara bağlıdır.

8- Bankaların Acentelik Yapması Anayasaya Aykırıdır.

Anayasamızın 10uncu maddesi herkesin kanun önünde eşit olduğunu, hiçbir kişiye, aileye, zümreye veya sınıfa imtiyaz tanınamayacağını, Devlet organlarının ve idare makamlarının bütün işlemlerinde kanun önünde eşitlik ilkesine uygun olarak hareket etmek zorunda olduklarını düzenler. Anayasanın 11inci maddesine göre, kanunlar Anayasaya aykırı olamaz. Bu incelememde, bankalara, özel kanunla kurulmuş ve kendisine sigorta acenteliği yapma yetkisi tanınan kurumlara ilgili mevzuatta, diğer sigorta acenteleri karşısında, gerek kuruluş aşamasında ve gerekse işleyiş aşamasında birtakım ayrıcalıklar tanındığını görmekteyiz. Uygulamada sigorta şirketlerinin bankalarla, özel kanunla kurulmuş ve kendilerine sigorta acenteliği yapma yetkisi verilmiş olan kurumlarla ve asistanlık hizmetleri almak üzere diğer ticari kuruluşlarla yaptığı anlaşmalardaki artış rekabet koşullarının sigorta acenteleri aleyhine giderek ağırlaştığının somut bir göstergesidir.

Sigorta acenteliği faaliyetinde bulunacaklarda belirli niteliklerin aranması ile kaliteli bir hizmetin sunulması amaçlanır. Böylece bir yandan sigorta acentelerinin kendilerini geliştirmeleri teşvik edilirken öte yandan sigorta ettirenlere daha iyi hizmet verilmesi sağlanmış olur. Sigorta acenteleri, bankalar ve özel kanunla kurulmuş ve kendilerine sigorta acenteliği yapma yetkisi tanınan kurumlar ve yabancı sigorta acenteleri ile sigorta acenteliği faaliyetini gerçekleştirenler arasında rekabetin artacağı bir gerçektir. Burada önemli olan rekabet ortamının korunması, haksız rekabete yol açabilecek eylemlerden kaçınılmasıdır. Tüketiciler açısından bakıldığında bir yerden hizmet alırken aynı yerden sigorta hizmeti de alabilmek zamandan tasarruf sağlamak gibi avantajlar sağlayabilir. Ancak, ülkemizde sigorta acenteliği faaliyetinde bulunanların sayısının oldukça fazla olduğu göz önüne alındığında bu faaliyetin sigorta acenteleri dışında başka kurumlar tarafından da sürdürülmesinin ne kadar yarar sağlayacağı tartışılabilir. Böyle bir tartışmada sigorta acenteliği faaliyetinin 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve diğer mevzuatla belirli esaslara tabi bir meslek olarak düzenlenmiş olduğu da göz önünde bulundurulmalıdır. .(3)

9-Sigorta Acentelerinin Sektör Hakkındaki Düşünceleri Nelerdir ?

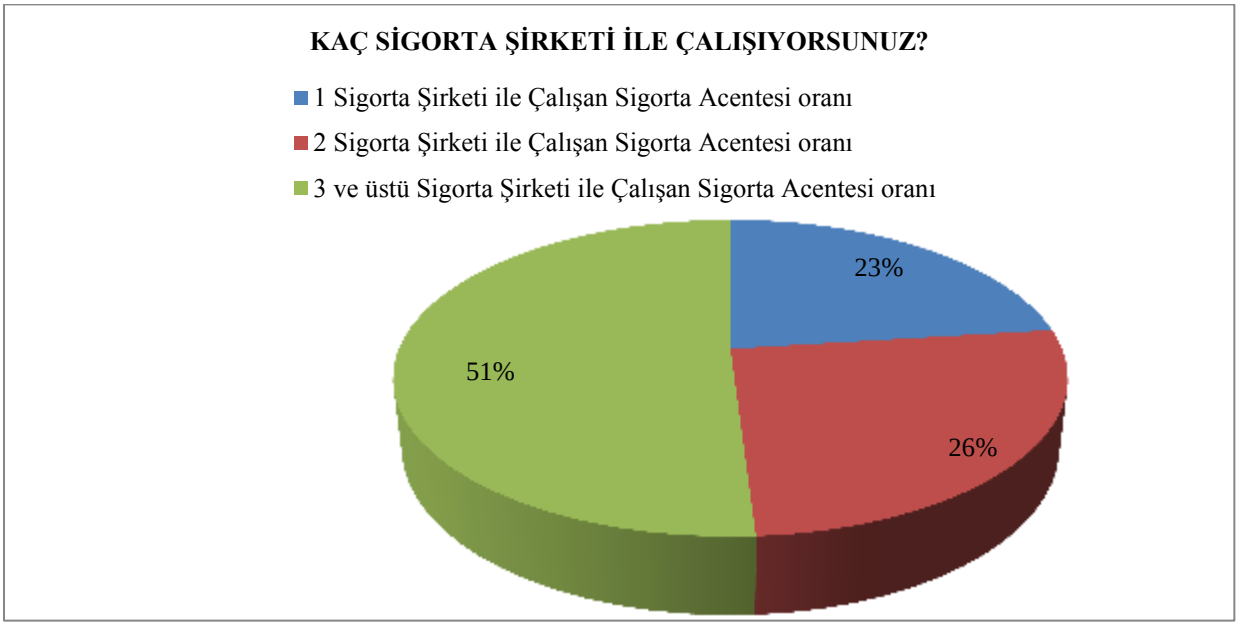
Türkiye'de ilk defa 2000 sigorta acentesi ile birlikte bir anket düzenlendi. Düzenlediğimiz anketi 2.000 Profesyonel Sigorta Acentesi yanıtladı.

1- Kaç Sigorta Şirketi İle Çalışıyorsunuz?

1 Sigorta Şirketi ile Çalışan Sigorta Acentesi oranı (% 23)

2 Sigorta Şirketi ile Çalışan Sigorta Acentesi oranı (% 26)

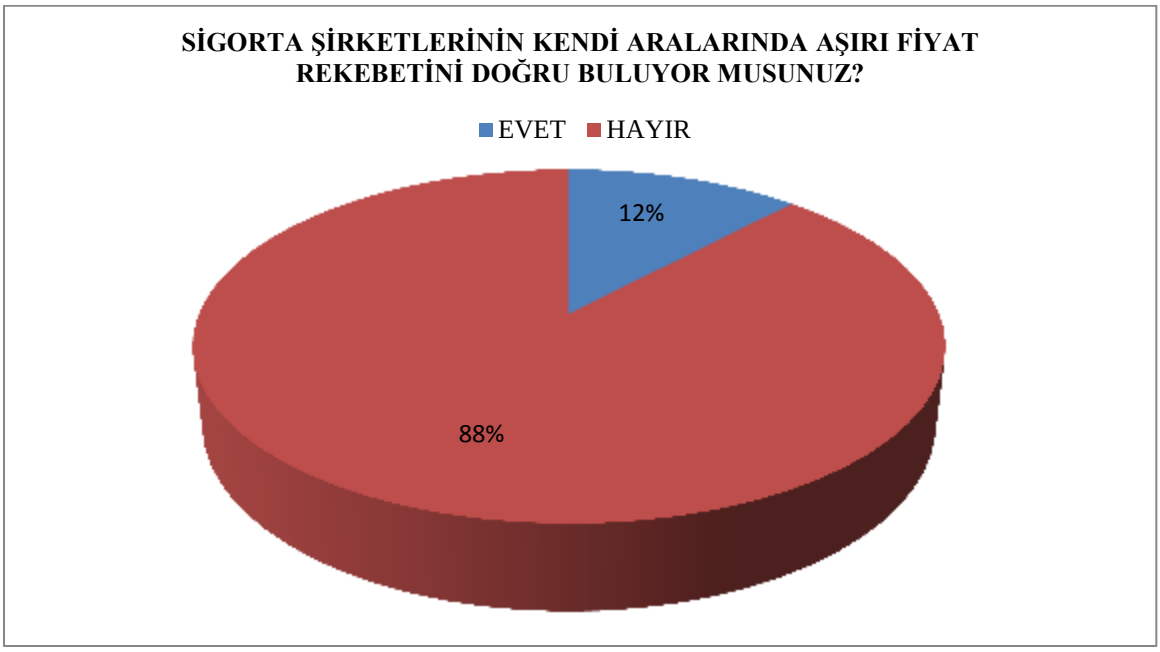
3 ve üstü Sigorta Şirketi ile Çalışan Sigorta Acentesi oranı (% 51)



2- Sigorta Şirketlerinin Kendi Aralarında Aşırı Fiyat Rekebetini Doğru Buluyor Musunuz?

(% 12) EVET

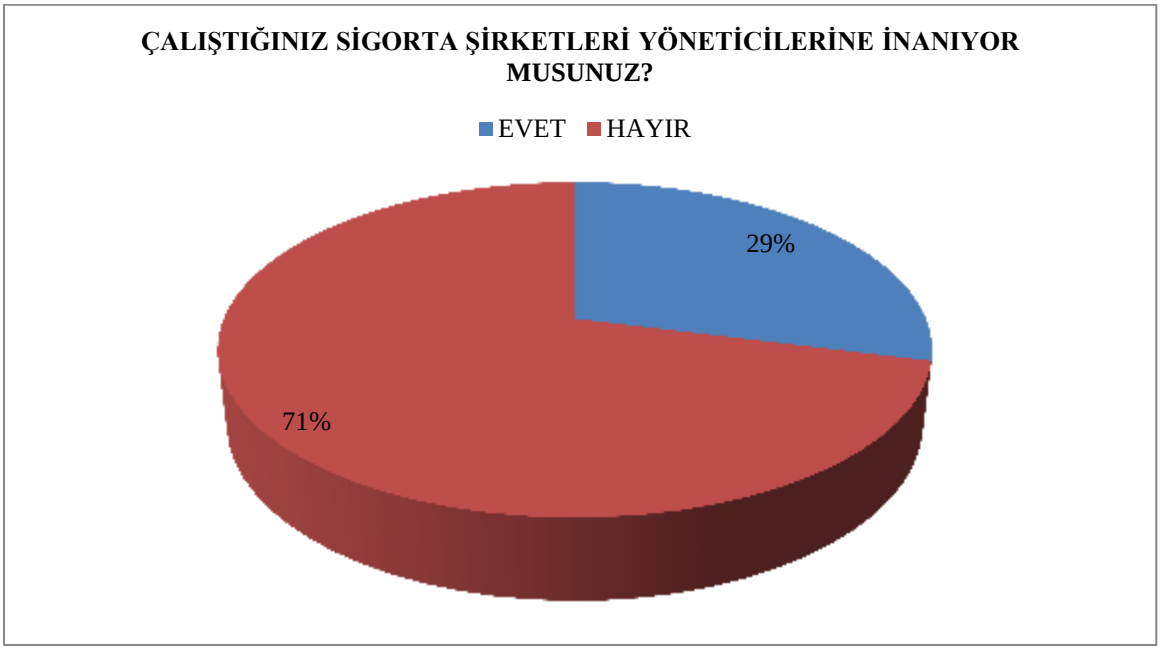
(% 88) HAYIR



3-Çalıştığınız Sigorta Şirketleri Yöneticilerine İnanıyor Musunuz?

(% 29) EVET

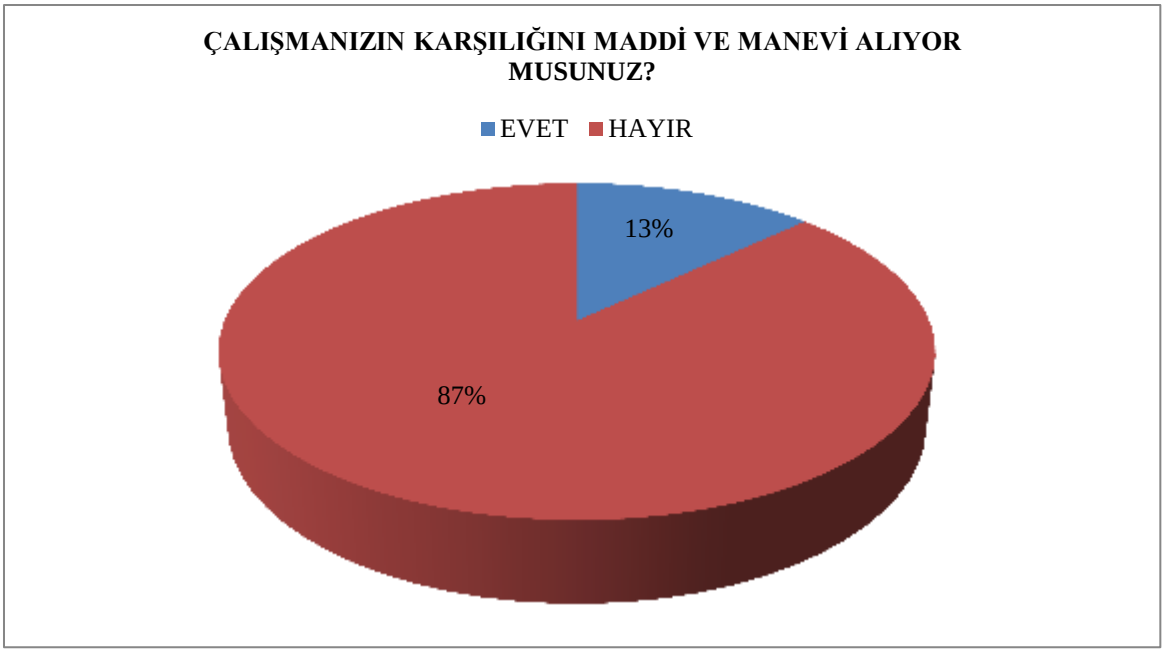
(% 71)HAYIR



4- Çalışmanızın Karşılığını Maddi Ve Manevi Alıyor Musunuz?

(% 13) EVET

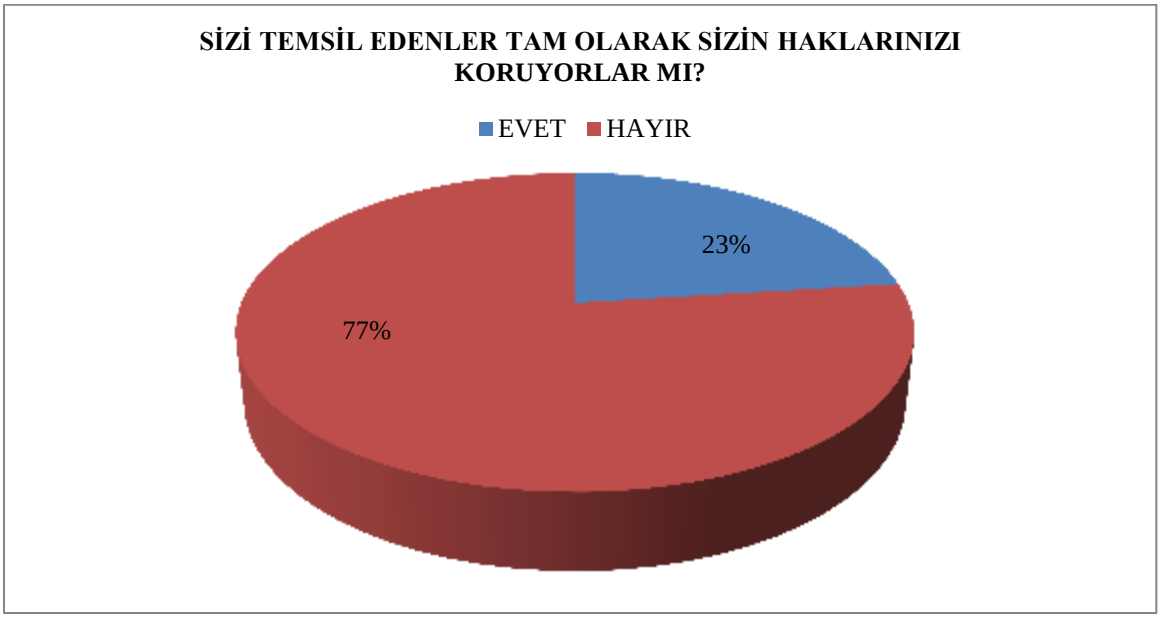
(% 87)HAYIR



5- Sizi temsil edenler tam olarak sizin haklarınızı koruyorlar mı?

(% 23) EVET

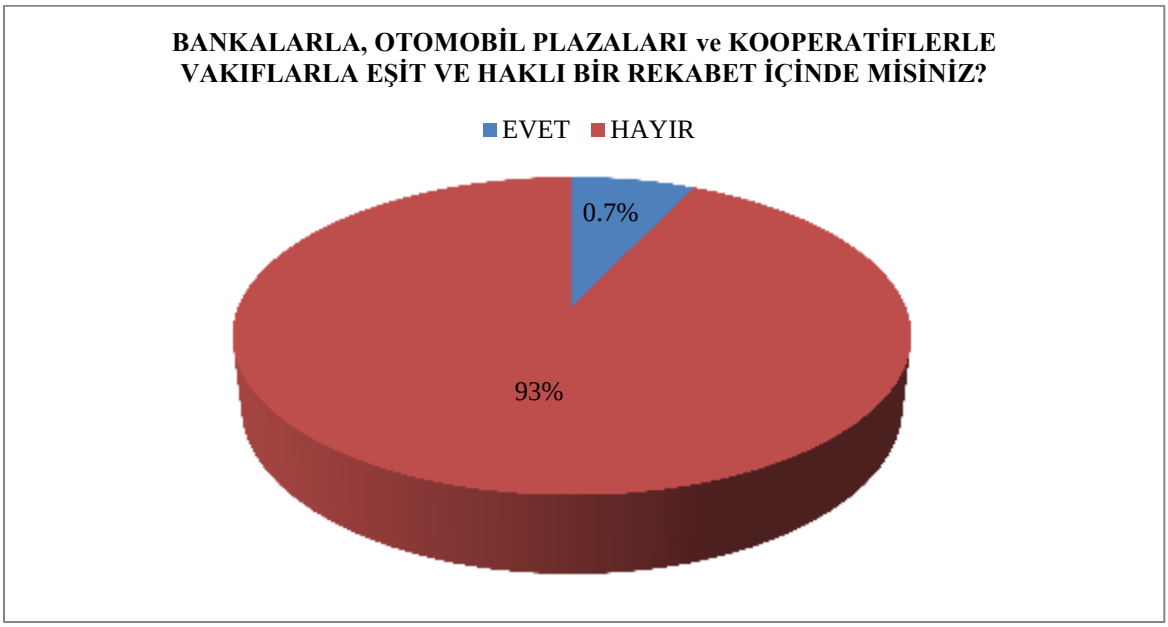
(% 77) HAYIR



6-Bankalarla, otomobil plazaları vE kooperatiflerle vakıflarla eşit ve haklı bir rekabet içinde misiniz?

(% 07) EVET

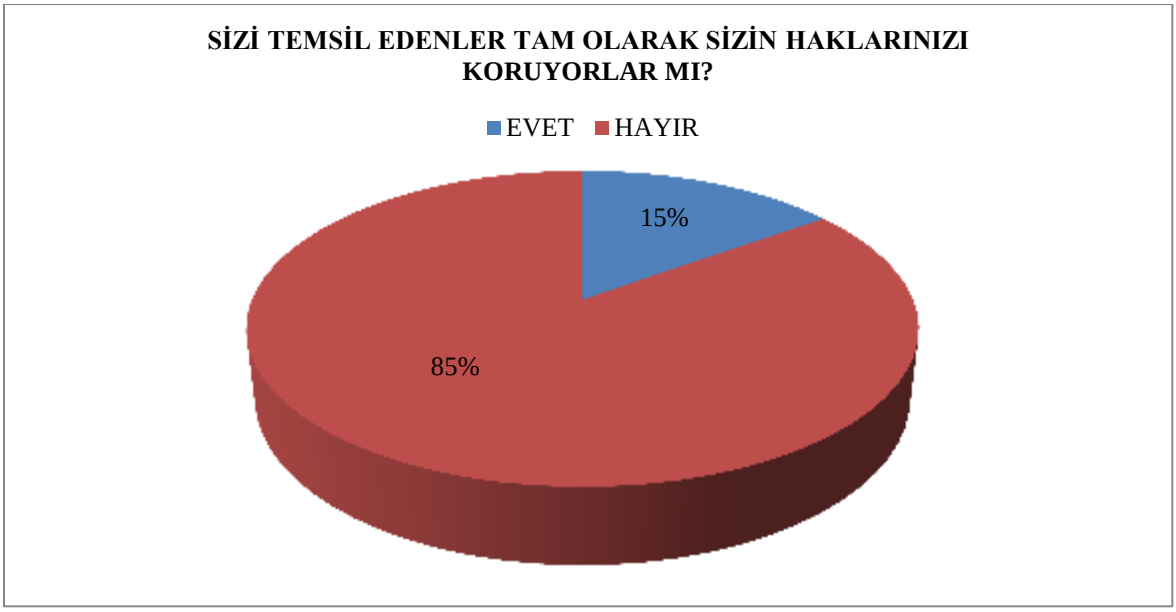
(% 93) HAYIR



7-Sigortacılık Sektöründe Kendinizi Güvende Hissediyor Musunuz?

(% 15) EVET

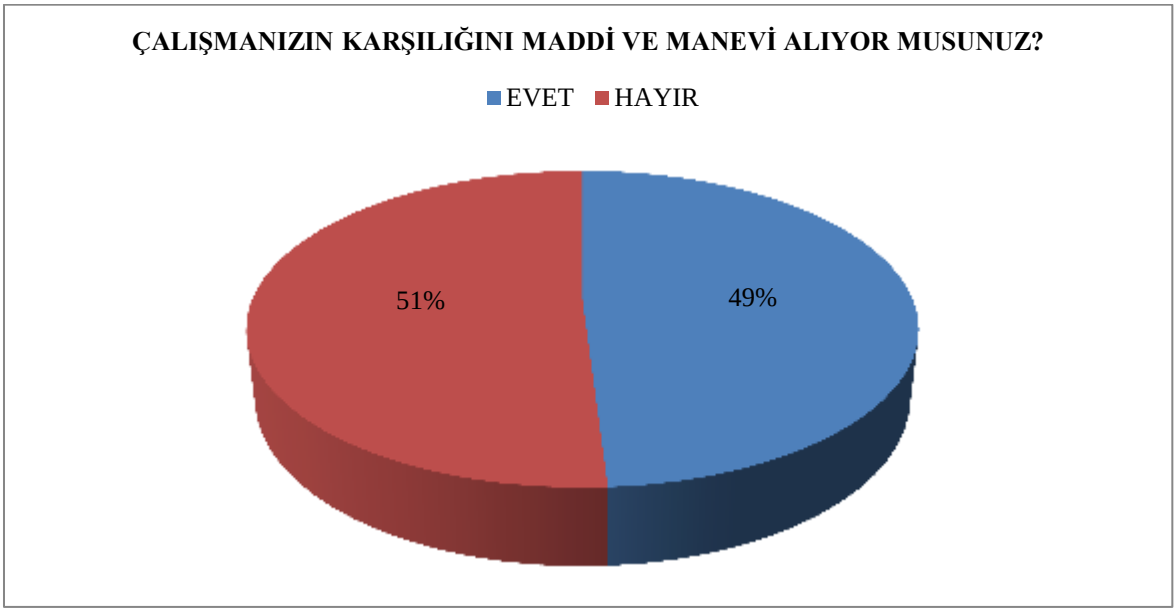
(% 85)HAYIR



8-Gururla Sigorta Acentesiyim Diyebiliyor Musunuz?

(% 54) EVET

(% 56)HAYIR

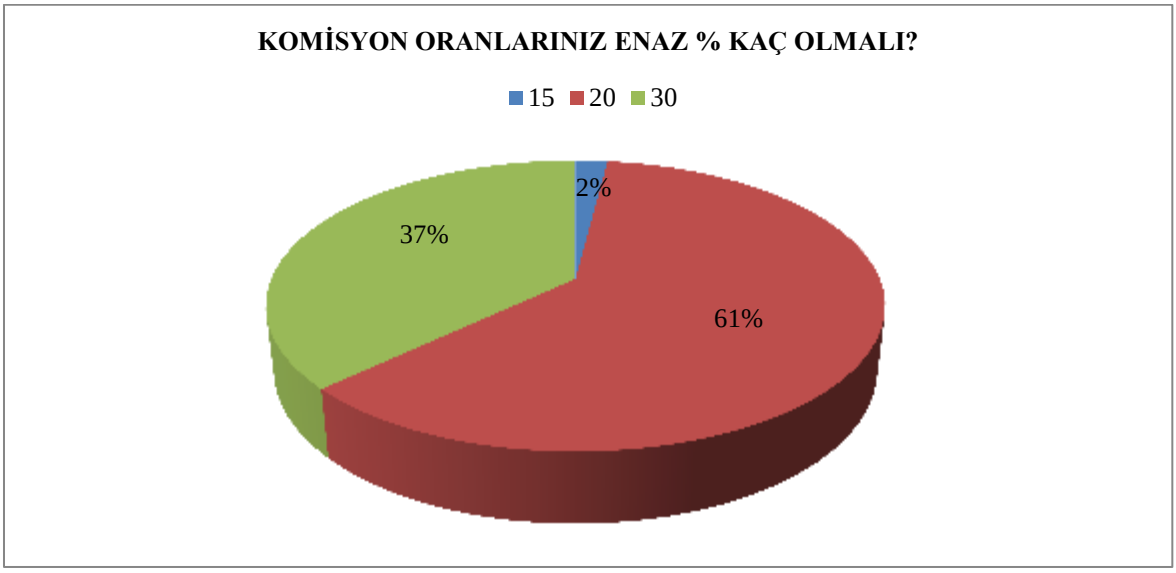


9-Komisyon Oranlarınız Enaz % Kaç Olmalı?

(% 02) %15

(% 61)%20

(% 37)%30

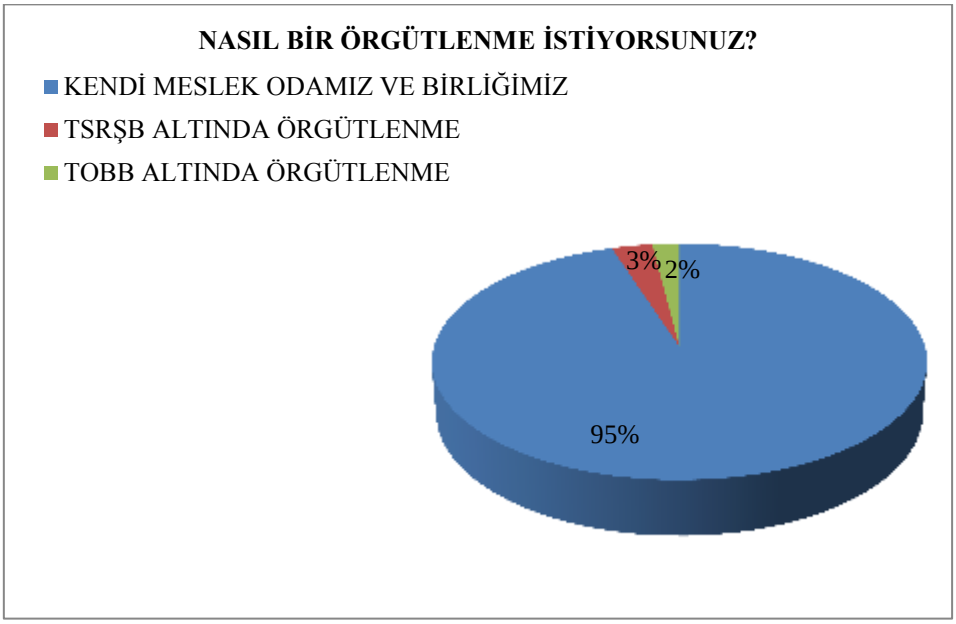


10-Nasıl Bir Örgütlenme İstiyorsunuz?

(%95)KENDİ MESLEK ODAMIZ VE BİRLİĞİMİZ

(%03)TSRŞB ALTINDA ÖRGÜTLENME

(%02)TOBB ALTINDA ÖRGÜTLENME



Sonuç

Önümüzdeki günler mesleki geleceğimiz açısından çok önemli sürece işaret etmektedir. Bu sürecin sonunda ulaşmak istediğimiz en büyük hedef, kaliteli bir yaşam ve saygın bir meslek sahibi olunması ve Sigortacılık sektörünün gelişmesi için çaba sarf etmektir.

Bizler Mesleki ve toplumsal sorumluluğumuza, bu sorumluluğun beraberinde getirdiği birlikte mücadele etme bilincine sahibiz.

Sigortacı demek, demokrasi yanlısı, özgür düşünceli, dayanışmacı, haklara saygılı, eşitlikçi, paylaşımcı, bilgi birikimli, özgür düşünceli ve yenilikçi ,üretken bir yaşam felsefesine sahip olmak demektir.

Bizler zorunluluklardan değil "sorumluluk"lardan hareket ediyoruz. Bizim en büyük sorumluluğumuz sigortacılık sektörünün kalkınması ve Sigorta Acentelerinin hak ettiği yerde olması için mücadele ederek yasalar ile sosyal, ekonomik hakların elde etmesini sağlayarak mesleğimizi onurlu bir geleceğe taşımaktır.

Bu hedefe bölünerek değil birleşerek ulaşacağımızın bilincindeyiz. Sözde birliktelikten değil, gerçek birliktelik beraberlikten, samimi dayanışmadan bahsediyoruz Bu süreçteki rehberimiz "ortak vizyonumuz" olmalıdır.

Yıllardır görüyoruz ki Sigorta Acentelerinin Türkiye'nin her yerinde sorunları ortaktır. Sorunları ortak olan bir mesleğin doğal olarak ta çözümleri de ortaktır.

Sigortacılık sektörü bir bütündür. Devlet, Sigorta Şirketleri ve Sigorta Acenteleri bu bütünü oluşturmaktadır.

Bu bütünden Türk Sigortacılık sektörünün kalkınmasını sağlamak temel hedef olmalıdır. Bu Kalkınma sonucunda herkes fayda sağlayacaktır. Hiç kimse unutmasın ki ,

Türk sigortacılık sektörünün gelişmesi ve büyümesi profosyönel sigorta acentelerine yapılacak yatırımlara bağlıdır.

“Sigorta acentelerinin hayali sigortacılık sektörünün hayalidir”

Devletin ve hepimizin görevi bu hayalin gerçekleşmesini sağlamak olmalıdır.

Türk Sigortacılık Sektörünün büyümesi ve gelişmesi için tüm aktörlerin sevgi ile el ele vermesini bekliyoruz.

Kaynaklar

Hüsnü Merdanoğlu

Yargıtay29/3/1972 E1257

Prf Dr Huriye Kubilay

*milli reasürans yayınları

SİGORTA ACENTELERİNİN TEMSİLCİSİ OLDUĞU SİGORTA ŞİRKETLERİNE İLİŞKİN GÖRÜŞLERİ

Öğr.Gör. Hulisi BİNBAŞIOĞLU[94]
İnönü Üniversitesi

Ahmet ÜNAL[95]
İnönü Üniversitesi

Öz

Bir hizmet sektörü olan sigorta sektörünün dağıtım kanalındaki en önemli ve sayıca fazla olan aracılarının başında acenteler gelmektedir. Günümüzde acentelerini de müşterileri olarak gören şirketler, aracılarının istek ve ihtiyaçlarını belirlemede önemli bir avantaj sağlamakta ve dolayısıyla sigorta müşterilerinin de memnuniyetlerini artırmaktadırlar. Acenteler elle tutulup, gözle görünmeyen bir ürün olan sigorta hizmetini satmaktadırlar. Bu nedenle acente, satacağı hizmetin de ne olduğunu bilmesi gerekmektedir. Sigorta şirketleri de acenteyi doğru ve nitelikli bilgilerle donatarak, müşterilerine karşı daha iyi bir hizmet vermelerini sağlamalıdırlar. Bu noktada sigorta şirketi hedeflerine, ancak modern pazarlama yaklaşımı ile acentelere de müşterileri gibi davranarak, onların istek ve ihtiyaçlarını öğrenip acentelerle ilişkilerini ona göre düzenleyerek ulaşabilirler. Bu çalışmada da sigorta acentelerinin temsilcisi oldukları sigorta şirketlerine ilişkin görüşlerinin araştırılması amaçlanmıştır. Genel olarak değerlendirildiğinde; acentelerin sigorta şirketlerine ilişkin memnuniyet düzeylerinin yeterli olduğu söylenebilir. Ancak, özellikle sigorta şirketinin, acentelere satış performanslarını artırmaya yardımcı olacak modern pazarlama stratejilerini ve satış tekniklerini içeren eğitimler ile etkili pazarlama stratejileri uygulamalarını kapsayan, tazeleme (yenileme) eğitimlerini de belli aralıklarla vermesi gerektiği ile ilgili ifadelere acentelerin yüksek katılımı (%87,5) söz konusudur.

Anahtar Kelimeler

Sigorta Hizmetleri, Pazarlama, Sigorta Acenteleri

1. Giriş

Sigorta sektörü, hizmet sektörleri arasında en yaygın ve en önemli sektörlerin başında gelmektedir. Sigorta sektörünün gelişimi ile ekonomik büyüme arasında yakın bir ilişki olduğu, ayrıca sigorta sektörünün var olmadığı bir dünya sisteminin daha az gelişmiş ve istikrarsız olacağına dair ekonomistlerin çalışmaları vardır (Oksay ve Özşar, 2006: 9). Ekonomik anlamda tasarruf seviyesine olan etkileri bakımından sigorta sektörünün yarattığı fonların önemli bir işlevi bulunmaktadır (Kazgan, Soyak ve Koraltürk, 1998: 173). En gelişmiş ekonomilere sahip ve hizmetlerin de en ağırlıklı sektör haline geldiği ülkelerde bile, hizmet işletmelerindeki yöneticiler pazarlama anlayışını benimseme ve uygulama yönünden fiziksel mal pazarlayan işletmelerin yöneticilerinin hayli gerisinde kalmıştır (Mucuk, 2010: 304). Bu nedenle bir hizmet sektörü olan sigorta sektöründeki faaliyetlerin pazarlama bakış açısıyla yürütülmesi, işletmelere başarıyı getirecektir. Su (2007: 46), Türkiye'deki sigorta potansiyelinin hayata geçirilememe nedenlerini başlıklar halinde şöyle sıralamaktadır; sigorta bilinci eksikliği, tanıtım eksikliği, ekonomik zorluklar, sektöre duyulan güven eksikliği, rekabete bağlı hatalı uygulamalar, yasal zemindeki eksiklikler, dağıtım kanalı politikalarındaki eksiklikler, acentelere yönelik esneklikler, bankasürans konusundaki eksiklikler ve son olarak alternatif dağıtım kanallarının etkin kullanılmaması şeklindedir. Buradan da anlaşılacağı üzere sektörde pazarlama odaklı çalışılmadığı ve bunun da mevcut potansiyelin kullanılmasının önündeki en önemli engel olduğu ortaya çıkmaktadır.

Sigorta, risk yönetiminin önemli bir aracı olmasının ötesinde toplumların ekonomik ve sosyal hayatlarında çok önemli bir yer tutmakta ve gün geçtikçe artan rekabet doğal olarak sigortanın önemini artırmaktadır (Çipil, 2008: 24). Sigorta, "ileride meydana gelme olasılığı bulunan tehlikeden doğacak zararın giderilmesinin, önceden yapılan ödemeler karşılığında güvence altına alınması" olarak tanımlanmaktadır (Güvel ve Güvel, 2010: 22).

[94] İnönü Üniversitesi Kale MYO. İletişim: hulusi.binbasioglu@inonu.edu.tr Tel: +90422 377 32 83
[95] İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı. İletişim: ahmet.unal@inonu.edu.tr Tel: +90422 377 32 93

Tanımdan da anlaşılacağı üzere insanlar varlıklarını güvence altına almak için sigorta yaptırırlar. Bu süreç içerisinde de tüketici olarak hizmet almak isteyen bu gruba sigorta şirketleri de ulaşmak istemektedirler. Bunun dışında şirketler, sigorta çeşitlerinden, uygulamalarından ve faydalarından haberdar olmayan tüketicilere de, konu hakkında bilgi sağlamak ve onlara ihtiyaçlarını hissettirmek için çaba sarf etmektedirler. Sigorta şirketlerinin bütün tüketicilere ulaşma olanağı çok zordur. Bu noktada, sigorta şirketlerinin yükünü hafifletecek, tüketicilere ulaşmasını sağlayacak, kendi bölgelerini daha iyi tanıyan ve şirket ile müşteriler arasında köprü görevi kurabilecek aracılara ihtiyaç duyulmaktadır. Sigorta ürünlerinin dağıtımında kullanılan başlıca aracılar ise acente, produktör, genel vekil (temsilcilikler), broker ve eksperlerdir (Timur, 2006: 190). Ayrıca bireysel emeklilik sigortalarının kurulması ile birlikte bunlara bireysel emeklilik aracıları da eklenmiştir (Güvel ve Güvel, 2010: 195).

Diğer hizmet sektörlerinde olduğu gibi sigorta sektöründe de hizmetin üretilmesi ve müşteriye sunulması geniş bir pazarlama faaliyetini gerektirmektedir (Timur, 2006: 189). Bunların içinde en önemli aşama da sigorta sektöründe dağıtım kanallarıdır. Tüketicilerin memnuniyetlerini sağlamak amacıyla, ürünleri tüketicilerin istediği yer ve zamanda sunmak dağıtım stratejisinin temel amacıdır ve dağıtım kanalı, bahsedilen bu amaçlar çerçevesinde tasarlanır (Yükselen, 2003: 378). Bir dağıtım kanalı sisteminin etkili olabilmesi için dikkate alınması gereken altı temel unsur şöyle sıralanabilir (İçöz, 2005: 264-265):

1. Müşterilerin istekleri ve gereksinimlerinin belirlenmesi,
2. Dağıtım seçeneklerinin belirlenmesi,
3. En uygun dağıtım sisteminin oluşturulması,
4. Uygulanabilecek seçeneklerin değerlendirilmesi,
5. Dağıtım ağının tasarımı ve uygulanması,
6. Oluşturulan kanalın performansının izlenmesi

Ayrıca sigorta şirketleri, ürünlerinin müşterilerine daha iyi sunulabilmesi için, aracılarını sürekli motive etmeleri gerekir (Kotler ve Armstrong, 2012: 355). Bunları yaparken de şirketlerin iyi bir yönetim göstermesi ve denetimi de unutmaması şarttır. Dağıtım kanalı aracılarının motivasyonu iki açıdan önemlidir. Bunlardan ilki, mevcut kanala dahil olmayan ya da dahil olmak istemeyen aracıları kanala çekmek; ikincisi ise, mevcut aracıların satışı yapılan mal ya da hizmetin satışına özen göstermelerini sağlamaktır (İslamoğlu, 2002: 291).

Bir hizmet sektörü olan sigorta sektörünün dağıtım kanalındaki en önemli ve sayıca fazla olan aracılarının başında acenteler gelmektedir. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'na göre (REGA, 2007) sigorta acentesi: *Ticarî mümessil, ticarî vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tâbi bir sıfatı olmaksızın bir sözleşmeye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimî bir surette sigorta şirketlerinin nam ve hesabına sigorta sözleşmelerine aracılık etmeyi veya bunları sigorta şirketleri adına yapmayı meslek edinen, sözleşmenin akdinden önce hazırlık çalışmalarını yürüten ve sözleşmenin uygulanması ile tazminatın ödenmesinde yardımcı olan kişi*, olarak tanımlanmaktadır. 2012 yılı itibarıyla sektörde 64 sigorta şirketi ve levhaya kayıtlı olarak faaliyet gösteren toplam 16.800 acente bulunmaktadır (TSRSB, 2013). Sigorta acenteleri, sigorta yaptırmak isteyen kişilerle, sigorta şirketi adına görüşmelerde bulunmak, yetkileri çerçevesinde poliçe düzenlemek, sigortalıya çeşitli danışmanlık hizmetlerinde bulunmak ve yetkili oldukları durumlarda, belli bir orana kadar hasar ödemek gibi faaliyetlerde bulunmaktadırlar (Şık, 2008: 17). Yine Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin (TSRSB, 2013) yayınlamış olduğu veriler incelendiğinde acentelerin bir dağıtım kanalı üyesi olarak sektördeki önemi daha iyi anlaşılabilir. Satış kanalı bazında primleri gösteren söz konusu verilere göre, son üç yılda direkt ve endirekt yazılan primlerin satış kanalı dağılımları Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Primlerin Satış Kanalı Dağılımları

Yıllar	Merkez	Acente	Banka	Broker	Toplam
2010	%8,65	%60,14	%21,98	%9,23	%100
2011	%8,05	%59,06	%23,22	%9,67	%100
2012	%6,75	%60,24	%22,72	%10,29	%100

Bu veriler, sigorta hizmetlerinin pazarlanmasında bir dağıtım kanalı üyesi olarak acentelerin önemini gözler önüne sermektedir. Sigorta acenteleri, sigorta hizmetinin sunulmasında önemli bir rol oynamakta ve sigortanın daha geniş çevrelere yayılmasını sağlamaktadır (Oksay ve Özşar, 2006: 14). Bu noktada, acente kullanılması sigorta şirketlerine pek çok avantaj sağlamaktadır. Bu avantajlar şöyle sıralanabilir (Öztürk, 2009: 58):

- Ana işletmenin dağıtım kanalı şirketi oluşturmak için katlanması gereken sermaye ihtiyacını düşürmesi,
- Satış ve dağıtım maliyetlerinde sağladığı azalma,
- Acentelerin yerel pazarlar hakkında bilgi sahibi olmaları,
- Acente kullanarak sabit maliyetlerde tasarruf sağlanması.

Dağıtım kanalı içerisinde yer alan acenteler; sigorta şirketi merkezine bağlı üretim için merkez acentelik, yalnızca temsil ettiği sigorta şirketi için üretim yapan bağlı acentelik, birden fazla şirketi temsil ederek prim üretimi gerçekleştiren serbest acentelik ve belirli büyüklükteki kurumların sigortalanmasını gerçekleştiren kurumsal acentelik olarak sınıflara ayrılmaktadır (Muratoğlu, 2012: 42).

Pek çok şirket, acentelerini ilk basamak müşterileri olarak görmektedir (Kotler ve Armstrong, 2012: 355). Bu da şirketlere, aracılarının istek ve ihtiyaçlarını belirlemede önemli bir avantaj sağlamakta ve dolayısıyla müşterilerinin de memnuniyetlerini artırmaktadır. Acenteler elle tutulup, gözle görünmeyen bir ürün olan sigorta hizmetini satmaktadırlar. Bu nedenle acentenin satacağı hizmetin ne olduğunu bilmesi gerektiğinden, acentenin, sigorta şirketi tarafından doğru ve nitelikli bilgilerle donatılması zorunlu bir hale gelmektedir (Timur, 2006: 190). Günümüzde müşteriye daha hızlı ve etkin cevap verebilecek teknolojik altyapıya, bilgiye ve donanıma sahip, kalifiye personelin istihdam edildiği dağıtım kanalları güçlü bir şekilde konumlarını kuvvetlendirecektir (Muratoğlu, 2012: 76). Sigortacılığın saygın ve profesyonel bir meslek haline gelmesi için sigorta acentelerinin bir takım sorunlarına çözüm getirilip, şirketler tarafından acentelerde pazarlama programının uygulanabileceği sistemler oluşturulmalıdır (Erşan, 2006: 46).

Sonuç olarak; bütün bu hedeflere ancak sigorta şirketlerinin modern pazarlama yaklaşımı ile acentelere de müşterileri gibi davranması, onların istek ve ihtiyaçlarını öğrenip ona göre acentelerle ilişkilerini düzenlemesi ile ulaşılabilir. Prim üretmeye odaklanan klasik acente yapısının; mesleki ve finansal açıdan yetkin, oluşturduğu kurumsal yapı ile üst seviyede hizmet kalitesine sahip, sürdürülebilir prim üretmeyi amaçlayan acente yapısına dönüşümü kaçınılmaz bir zorunluluktur (Ergun, 2007: 407).

1.1. Problem

Alışagelmiş, büyüklerden kalma alışkanlıklarla şirket yönetmek, artık günümüzde işletmelerin gerek müşterileriyle gerekse sektördeki diğer kanal elemanlarıyla düzgün ve verimli bir iletişim kurulmamasına, onların istek ve ihtiyaçlarını öğrenme ve bunları karşılama noktasında eksik kalmasına neden olmaktadır. Modern pazarlama faaliyetlerini kullanmayan ve müşterilerinin ve diğer paydaşların istek ve ihtiyaçlarına karşılık veremeyen işletmelerin uzun süre faaliyet göstermesi pek de mümkün olmamaktadır.

1.2. Amaç

Araştırmanın amacı, sigorta acentelerinin sigorta şirketlerine ilişkin görüşlerinin neler olduğunu incelemektir.

1.3. Önem

Sigorta acenteleri çeşitli amaçlarla toplanan tasarrufların büyük kısmının toplayıcısı oldukları gibi, aynı zamanda bu tasarrufların oluşmasında da rol oynarlar ve bu yönüyle de sigorta acentelerinin ekonomi üzerindeki önemi hiç bir zaman azalmamakta, özellikle giderek daha da önem kazanmaktadır (Muratoğlu, 2012: 1).

1.4. Sınırlıklar

1. Bu araştırma anketteki sorularla sınırlıdır.

2. Anketi yanıtlayan sigorta acentesi yetkililerinin verdikleri cevaplarla sınırlıdır.

3. Malatya ili merkezde bulunan acentelerle sınırlıdır. Elde edilen bulgulardan yola çıkılarak varılan sonuç ve genellemeler, araştırmanın anakütlesi için geçerlidir.

1.5. Sayıltılar

Araştırmada kullanılacak olan anketleri, araştırmaya konu olan sigorta acentesi yetkililerinin samimi ve doğru cevaplandırdıkları varsayılmaktadır.

1.6.Tanımlar

Sigorta acentesi: Ticarî mümessil, ticarî vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tâbi bir sıfatı olmaksızın bir sözleşmeye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimî bir surette sigorta şirketlerinin nam ve hesabına sigorta sözleşmelerine aracılık etmeyi veya bunları sigorta şirketleri adına yapmayı meslek edinen, sözleşmenin akdinden önce hazırlık çalışmalarını yürüten ve sözleşmenin uygulanması ile tazminatın ödenmesinde yardımcı olan kişiyi tanımlamaktadır. Bu çalışmada Malatya ilinde faaliyet gösteren sigorta acenteleri olarak ele alınmıştır.

Sigorta şirketi ise; sigorta acentelerinin temsilcisi olduğu Türkiye'de kurulmuş sigorta şirketi ile yurt dışında kurulmuş sigorta şirketinin Türkiye'deki teşkilâtını ifade etmektedir.

2. Yöntem

2.1. Model

Nicel araştırma yöntemine göre desenlenen bu araştırmada, betimsel yöntem kullanılmıştır.

2.2. Çalışma Grubu

Araştırmanın anakütlesini Malatya il merkezinde faaliyet gösteren 124 sigorta acentesi oluşturmaktadır. Acentelerin sayısı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde levhaya kayıtlı acente sayıları (TOBB, 2013) dikkate alınarak belirlenmiştir. Araştırmada anakütle büyüklüğünün ulaşılabilir nitelikte olduğu düşünüldüğünden ayrıca örneklem alınma yoluna gidilmemiş, anakütlenin tamamına ulaşılmaya çalışılmıştır. Araştırmaya katılmayı gönüllü olarak kabul eden ve adreslerine ulaşılabilen toplam 80 acenteden veriler toplanmıştır. Eksik ve hatalı doldurulan anketlerin elenmesi sonucu 72 farklı acente temsilcisi tarafından doldurulan anket istatistiksel analizlere tabi tutulmuştur.

2.3. Veri Toplama Araçları

Araştırmanın çalışma grubuna araştırmacılar tarafından oluşturulan ve 23 maddeden oluşan bir anket uygulanmıştır. Çalışmada, konu ile doğrudan ilgili olan ve Bala ve Sandhu (2011) tarafından geliştirilen Acente Algı Ölçeği'nden (Agents' perception towards life insurance corporation scale) faydalanılmıştır. Araştırmada ayrıca literatür taraması yapılarak ve konunun uzmanlarına sorularak anket, sigorta acentelerine uyarlanmıştır.

2.4. Verilerin Toplanması

Araştırmanın verileri, 01-12 Nisan 2013 tarihleri arasında, araştırmacıların sigorta acentelerinin adreslerinde yaptıkları uygulamalar sonucunda toplanmıştır.

2.5. Verilerin Çözümlenmesi

Araştırmada veri toplama araçları ile elde edilen verilerin çözümlenmesi SPSS 17 paket programı kullanılarak bilgisayar ortamında gerçekleştirilmiştir. Elde edilen veriler, yüzde ve frekans istatistikleri kullanılarak analiz edilmiştir.

3. Bulgular

Araştırmanın konusunu oluşturan Malatya ili merkezde faaliyet gösteren 72 sigorta acentesine ait bilgiler Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. Acentelere İlişkin Bilgiler (n=72)

Bilgiler	**Frekans (f)**	**Yüzde (%)**
Aylık satılan ortalama poliçe sayısı		
0 - 150	21	29,2
151 - 300	45	62,5
301 - 600	6	8,3
Temsilcisi olunan sigorta şirketi sayısı		
1	6	8,3
2	9	12,5
3	28	38,9
4	24	33,4
5	5	6,9
Sigorta sektöründeki faaliyet süresi		
1 - 10 yıl	45	62,5
11 - 20 yıl	22	30,6
21 - 40 yıl	5	6,9
Çalışan sayısı		
1	3	4,2
2	18	25,0
3	33	45,8
4	14	19,4
5	2	2,8
6	2	2,8
Toplam	**72**	**100,00**

Tablo 1'de yer alan veriler incelendiğinde; araştırmaya katılan acentelerin %62,5'inin aylık ortalama 150-300 adet, %29,2'sinin 0-150 adet ve %8,3'ünün ise 6 adet arasında poliçe sattığı görülmektedir. Bunun yanında, acentelerin temsilcisi olduğu sigorta şirketi sayısının çoğunlukla 3 (%38,9) ve 4 (%33,4) olduğu belirtilmiştir. Acentelerin %62,5'inin 1 ila 10 yıl arasında, %30,6'sının da 11 ila 20 yıl arasında sigorta sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir. Bu da uzun süre sektörde yer alan acente sayısının oldukça düşük sayıda olduğunu göstermektedir. Acentelerde çalışan sayısının da çoğunlukla 2 (%25,0), 3 (%45,8) ve 4 (%19,4) kişiden oluştuğu belirlenmiştir.

Sigorta acentelerinin ankette yer alan maddelere ilişkin görüşlerinin dağılımı Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3. Acentelerin Ankette Yer Alan Maddelere İlişkin Görüşleri

	Kesinlikle katılmıyorum		**Katılmıyorum**		**Kararsızım**		**Katılıyorum**		**Kesinlikle katılıyorum**	
İfadeler	**f**	**%**	**f**	**%**	**f**	**%**	**f**	**%**	**f**	**%**
1.Temsilcisi olduğumuz sigorta şirketi, diğer sigorta şirketlerine nazaran işletmemize daha cazip teklifler sunar.	2	2,8	1	1,4	6	8,3	51	70,8	12	16,7
2.Şirketin poliçelerinde çok fazla hata yaşanmaz.	0	0,0	0	0,0	13	18,1	48	66,7	11	15,3
3.Temsilcisi olduğumuz sigorta şirketi, bize sektördeki yeniliklerle ilgili düzenli olarak detaylı bilgi verir.	1	1,4	4	5,6	11	15,3	45	62,5	11	15,3
4.Sigorta şirketinin geleceği, daha iyi hizmet ve rekabetçi ürünlerde yatmaktadır.	2	2,8	1	1,4	19	26,4	32	44,4	18	25,0
5.Şirket, bize satış performansına göre teşvikler sağlamaktadır.	2	2,8	0	0,0	14	19,4	40	55,6	16	22,2
6.Şirket yöneticileri, problemlerimizi çözmede yeterli desteği vermektedir.	2	2,8	3	4,2	25	34,7	28	38,9	14	19,4
7.Şirket destek/teknik ekibi destekleyici davranmaz.	27	37,5	28	38,9	9	12,5	7	9,7	1	1,4
8.Şirket, örgütün işleyişi ve başarısına ilişkin görüşlerimizi belirtmemizi istemez.	28	38,9	27	37,5	6	8,3	9	12,5	2	2,8
9.Şirket, bizimle olabildiğince birebir ilgilenir.	0	0,0	3	4,2	18	25,0	42	58,3	9	12,5
10.Özel şirketlerin sektöre girmesiyle verilen hizmetlerin kalitesi daha da artmıştır.	0	0,0	3	4,2	15	20,8	37	51,4	17	23,6
11.Anlaşma ve poliçe ile ilgili konularda, evrak işleri ve işlemler hızlıdır.	2	2,8	2	2,8	21	29,2	33	45,8	14	19,4
12.Şirket tarafından, müşterilerimizin sağlık, hasarlı araçlar, vb. konularla ilgili kontrolleri yapılmamaktadır.	21	29,2	23	31,9	11	15,3	17	23,6	0	0,0
13.Kullanmış olduğumuz bilgisayar programı (yazılımı), bize en iyi ve en hızlı hizmeti vermektedir.	2	2,8	9	12,5	10	13,9	39	54,2	12	16,7
14.Acenteler için kullanılan şikâyet çözüm sistemi veya uygulamaları etkili değildir.	9	12,5	35	48,6	13	18,1	8	11,1	7	9,7
15.Müşterilerimizden gelen geribildirimler, temsilcisi olduğumuz şirket tarafından hizmet standartlarını artırmak için etkili bir şekilde kullanılmamaktadır.	19	26,4	26	36,1	14	19,4	13	18,1	0	0,0
16.Şirket poliçe sayısından çok, kaliteyi önemsemektedir.	0	0,0	3	4,2	17	23,6	40	55,6	12	16,7
17.Kalite, sigorta şirketinin pazarda güçlenmesinde ve rekabet edebilmesinde önemli bir rol oynamaktadır.	0	0,0	3	4,2	33	45,8	19	26,4	17	23,6
18.Sigorta şirketinin acenteler için belirlediği çalışma saatleri ve günleri uygundur.	2	2,8	1	1,4	24	33,3	31	43,1	14	19,4
19.Şirketin, acentelerin açılması için izin verdiği noktalar, acentelerin konumu için uygun değildir.	10	13,9	26	36,1	10	13,9	21	29,2	5	6,9
20.Sigorta şirketi, doküman ve tanıtıcı malzemeler noktasında gerekli desteği sağlamaktadır.	4	5,6	5	6,9	24	33,3	29	40,3	10	13,9
21.Şirketin belirlemiş olduğu çalışma ortamları acente çalışanları için uygun değildir.	11	15,3	28	38,9	20	27,8	12	16,7	1	1,4

22.Şirket, acentelerin performansını artırmaya yardımcı olacak modern pazarlama stratejilerini ve satış tekniklerini içeren eğitimler vermelidir.	0	0,0	1	1,4	8	11,1	44	61,1	19	26,4
23.Şirket, acentelere etkili pazarlama stratejileri uygulamalarını kapsayan, tazeleme (yenileme) eğitimlerini belli aralıklarla vermelidir.	0	0,0	0	0,0	9	12,5	52	72,2	11	15,3

Tablo 3'te yer alan bulgular incelendiğinde; araştırmaya katılan acentelerin %87,5'i temsilcisi olduğu şirketi, diğer sigorta şirketlerine nazaran kendilerine daha cazip teklifler sunduğunu ve %77,8'i şirketin, kendilerine satış performansına göre teşvikler sağladığını ifade etmişlerdir. Yine acentelerin %77,8'i sigorta şirketinin kendilerine sektördeki yeniliklerle ilgili düzenli olarak detaylı bilgi verdiğini; %58,3'ü şirket yöneticilerinin, problemlerini çözmede yeterli desteği verdiğini; %76,4'ü şirketin destek/teknik ekibinin destekleyici davrandığını ve %70,8'i temsilcisi oldukları sigorta şirketlerinin kendileriyle olabildiğince birebir ilgilendiklerini belirtmişlerdir. Araştırmaya katılan acentelerin %75'i özel şirketlerin sektöre girmesiyle verilen hizmetlerin kalitesinin daha da arttığını; %69,4'ü sigorta şirketinin geleceğinin, daha iyi hizmet ve rekabetçi ürünlerde yattığını ve katılımcıların tam olarak yarısı da (%50) kalitenin sigorta şirketinin pazarda güçlenmesinde ve rekabet edebilmesinde önemli bir rol oynadığını düşünmektedir. Bununla birlikte acentelerin %72,3'ü ise şirketlerinin poliçe sayısından çok, kaliteyi önemsediğini ifade etmişlerdir.

Acentelerin %82'si poliçelerde çok fazla hata yaşanmadığını; %65,2'si anlaşma ve poliçe ile ilgili konularda evrak işleri ve işlemlerinin hızlı olduğunu ve %70,9'u ise kullanılan bilgisayar programının kendilerine en iyi ve en hızlı hizmeti verdiğini belirtmişlerdir. Acentelerin %76,4'ü şirketlerinin örgütün işleyişi ve başarısına ilişkin kendi görüşlerini belirtmelerine karşı olmadıklarını ifade etmişlerdir.

Araştırmaya katılan acentelerin %61,1'i temsilcisi oldukları sigorta şirketi tarafından, müşterilerinin sağlık, hasarlı araçlar, vb. konularla ilgili kontrollerinin yapıldığını; %62,5'i müşterilerinden gelen geribildirimlerin, sigorta şirketi tarafından hizmet standartlarını artırmak için etkili bir şekilde kullanıldığını ve %61,1'i de acenteler için kullanılan şikâyet çözüm sistemi veya uygulamalarının etkili olduğunu belirtmişlerdir.

Acentelerin %62,5'i sigorta şirketinin acenteler için belirlediği çalışma saatleri ve günlerinin; %54,2'si şirketin belirlemiş olduğu çalışma ortamlarının acente çalışanları için uygun olduğunu; %50'si şirketin, acentelerin açılması için izin verdiği noktaların/bölgelerin acentelerin konumu açısından uygun yerler olduğunu ve %54,2'si sigorta şirketinin, doküman ve tanıtıcı malzemeler noktasında kendilerine gerekli desteği sağladığını ifade etmişlerdir.

Son olarak, acentelerin %87,5'i sigorta şirketinin, acentelere performanslarını artırmaya yardımcı olacak modern pazarlama stratejilerini ve satış tekniklerini içeren eğitimler ile etkili pazarlama stratejileri uygulamalarını kapsayan, tazeleme (yenileme) eğitimlerini de belli aralıklarla vermesi gerektiğini belirtmişlerdir.

4. Tartışma

Araştırmada ortaya çıkan bulgular detaylı olarak incelendiğinde; sigorta acentelerin büyük bir çoğunluğunun, temsilcisi olduğu sigorta şirketinin kendilerine daha cazip teklifler sunduğu için onları tercih etmiş olması, sigorta şirketi seçiminde şirketlerden gelen tekliflerin ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Acentelerin özellikle, temsilcisi oldukları şirketlerin kendilerine satış performansına göre teşvikler sağlama (%77,8), sektördeki yeniliklerle ilgili düzenli olarak detaylı bilgi verme (%77,8), şirketin destek/teknik ekibinin ilgilenme (%70,8) ve destekleme (%76,4) noktasında görüşlerinin son derece olumlu olduğu görülmektedir. Acentelerin yaklaşık %70'inin, kullanılan bilgisayar programının kendilerine en iyi ve en hızlı hizmeti verdiğini belirtmesi, sektörde teknolojik destek ve altyapının ne kadar önemli olduğu göstermektedir. Ayrıca acenteler, rekabetin sektördeki hizmet kalitesini daha da arttırdığını düşünmektedirler. Bunun dışında poliçelerde çok fazla hata yaşanmadığı ve şirketlerin poliçe sayısından çok, kaliteyi önemsediği görülmektedir. Acentelerin çoğu örgütün işleyiş ve başarısına ilişkin kendi görüşlerini rahatça açıklayabilmektedirler.

Acentelerin %58,3'ünün şirket yöneticilerinin, acentenin problemlerini çözmede yeterli desteği verdiğini belirtmesine karşın, %34,7'sinin bu noktada kararsız olması, önemli bir kesimin verilen desteği yeterli bulmadığı söylenebilir. Araştırmaya katılan sigorta acentelerinin, sigorta şirketinin pazarda güçlenmesinde ve rekabet edebilmesinde önemli bir rol oynamasında kalitenin tek başına yeterli olmadığını, kararsızların oranı (%45,8) göstermektedir.

Özellikle sigorta şirketinin, acentelere performanslarını artırmaya yardımcı olacak modern pazarlama stratejilerini ve satış tekniklerini içeren eğitimler ile etkili pazarlama stratejileri uygulamalarını kapsayan, tazeleme (yenileme) eğitimlerini de belli aralıklarla vermesi gerektiği ile ilgili ifadelere acentelerin yüksek katılımı (%87,5) söz konusudur. Bu durum, acentelerin performansını artırmaya yardımcı olacak modern

pazarlama stratejilerini ve satış tekniklerini içeren eğitimlere ihtiyaç duyduğunu, bu ve benzer eğitimlerin belli aralıklarla tekrar verilmesi gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde ise; acentelerin sigorta şirketlerine ilişkin memnuniyet düzeylerinin yeterli olduğu söylenebilir.

5. Öneriler

Sonuç olarak, sigorta şirketlerinin, acentelerin olumlu ve olumsuz değerlendirmelerin neden ve sonuçlarını irdeleyip; olumlu sonuçların uygulamalarını daha da geliştirmesi, olumsuz değerlendirmelere ait çözümler de üretmesi gerekmektedir. Bu değerlendirmeler düzenli olarak yapılmalı ve gerçekleştirilen uygulamaların ne derece başarılı olduğu takip edilmelidir.

Bu sonuçlara dayalı olarak şunlar önerilebilir:

- Sigorta şirketleri, acentelerin performansını artırmaya yardımcı olacak modern pazarlama stratejilerini ve satış tekniklerini içeren eğitimler verebilirler. Ayrıca, bu ve benzer eğitimler belli aralıklarla yenilenerek acente çalışanlarının bilgilerinin taze tutulması sağlanabilir.

- Hizmet kalitesi, reklam ve tanıtım gibi unsurlara daha çok önem gösterilebilir.

- Şirketler, verecekleri her türlü yeni hizmette acentelerin görüş ve önerilerini de alabilirler.

- Şirketler teknoloji altyapısına ve çağımızın teknolojik uygulamalarına (sosyal medya, mobil pazarlama gibi) daha fazla önem gösterebilirler.

- Sigorta acenteleri, sigorta şirketleri ile etkili bir iletişim kurabilmek için, birlik, vakıf gibi çeşitli örgütleri daha etkin kullanabilirler.

Kaynakça

Bala, N. ve Sandhu, H.S. (2011). Analysis of factors influencing agents' perception towards life insurance corporation of India", *International Journal of Industrial Marketing*, 1(1), 88-110.

Çipil, M. (2008). *Risk yönetimi ve sigorta*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Ergun, M.L. (2007). Sigorta sektörünün rekabet gücünün artırılmasında acentelerin rolü. S. Oksay (Ed.), *II. Ulusal Sigorta Sempozyumu bildiriler kitabı* içinde (ss.403-410). Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği.

Erşan, B.A. (2006). *Sigorta işletmeciliği – hayatdışı branşlarda faaliyet gösteren şirketlerde pazarlama departmanlarının ve acentelerin rolü*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli.

Güvel, E.A. ve Güvel, A.Ö. (2010). *Sigortacılık*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

İçöz, O. (2005). *Hizmet pazarlaması*. Ankara: Turhan Kitabevi Yayınları.

İslamoğlu, A.H. (2002). *Pazarlama ilkeleri*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.

Kazgan, H., Soyak, A. ve Koraltürk, M. (1998). *Cumhuriyet'in 75 yıllık sigortacısı Koç Allianz*. İstanbul: Creative Yayıncılık.

Kotler, P. ve Armstrong, G. (2012). *Principles of marketing*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Mucuk, İ. (2010). *Pazarlama ilkeleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Muratoğlu, M. (2012). *Türk sigorta sektöründe dağıtım kanalları yapısı ve şirket ile acenteler arasındaki ilişki memnuniyeti üzerine bir araştırma*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi, İstanbul.

Oksay, S. ve Özşar, B. (2006). *Avrupa Birliği'nde sigorta aracıları*. İstanbul: Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Sigorta Araştırma ve İnceleme Yayınları.

Öztürk, S.A. (2009). *Hizmet pazarlaması*. Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım.

REGA (Resmi Gazete) (2007). Sigortacılık kanunu, Kanun no. 5684, Sayı: 26552.

Su, M. (2007). Türkiye'de sigortacılık potansiyelinin hayata geçirilememesinin nedenleri ve sektörün rekabet gücüne etkileri. S. Oksay (Ed.), *II. Ulusal Sigorta Sempozyumu bildiriler kitabı* içinde (ss.41-61). Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği.

Şık, A. (2008). *Sigorta sektöründeki dağıtım kanallarının pazarlamadaki önemi ve AB ülkelerindeki uygulamalar*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

Timur, M.N. (2006). *Banka ve sigorta pazarlaması*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını.

TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) (2013). 01.02.2013 tarihinde

http://www.tobb.org.tr/SigortacilikMudurlugu/SigortaAcenteleri/Sayfalar/Levhaya-Kayitli-Acente-Sorgu Sayfasi.aspx adresinden erişildi.
TSRSB (Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği) (2013). 05.02.2013 tarihinde http://www.tsrsb.org.tr/sayfa/genel-sigorta-verileri adresinden veriler derlenerek erişildi.
Yükselen, C. (2003). *Pazarlama ilkeler-yönetim*. Ankara: Detay Yayıncılık.

OTURUM 15

SİGORTA HUKUKU

- Türkiye'de Özel Sigorta Hukukunda Bulunan Zorunlu Sigortalar: Trafik Sigortası Örneğinde Sigorta Yaptırılma/Yaptırılmama Oranları ve Nedenleri Üzerine Bir Çalışma

  Murat Özbolat

- 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu'nun Sigorta Acentelerine Etkileri: Çankırı Örneği

  Esra Demircioğlu

- Sigorta Şirketlerindeki Muallak Hasar ve Tazminat Karşılıklarının Tfrs 4, Tms 37 Ve Sigortacılık Hesap Planı Açısından Değerlendirilmesi

  Prof.Dr. Beyhan Marşap, Dr. Tuğba Uçma

TÜRKİYE'DE ÖZEL SİGORTA HUKUKUNDA BULUNAN ZORUNLU SİGORTALAR: TRAFİK SİGORTASI ÖRNEĞİNDE SİGORTA YAPTIRILMA/YAPTIRILMAMA ORANLARI ve NEDENLERİ ÜZERİNE BİR ÇALIŞMA

Murat ÖZBOLAT[96]
Ankara Üniversitesi

Öz

Özel sigorta, sosyal sigortalardan farklı olarak, kanunen yapılması zorunlu olmayan ve kişinin kendi isteğiyle yaptırdığı sigortalardır. Türkiye'de ve bir çok dünya ülkesinde özel sigortaların bir kısmına sigorta yaptırılma zorunluluğu getirilmiştir. Özel sigortalar kişisel teminat ve güvenlik hissi nedeniyle önemlidir. Toplumsal barışa katkıda bulunur. Lakin Türkiye'de özel sigorta oranı çok düşüktür. En çok bilinen ve denetleme sistemi en yoğun olan trafik sigortasıdır. Bu sigorta türünde bile, araç türlerine ve illere göre değişkenlik göstermekle birlite genel ortalama sigortasızlık oranı, Aralık 2012 tarihi itibariyle %29.80 civarındadır.

Bu çalışmanın amacı Türkiye'de uygulamada bulunan zorunlu özel sigortalar ve en çok bilinen sigorta türü olan trafik sigortasının yaptırılma ya da yaptırılmamasının nedenlerini ortaya koymaktır. İlgili resmi kurumlardan (Emniyet Genel Müdürlüğü, TRAMER, Sigortacılık Genel Müdürlüğü vb …..) alınan istatistikî veriler üzerinden incelenmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucunda özel sigorta yaptırma oranlarının toplumsal yapılardan, bireysel tercihlere kadar geniş bir çerçevede değiştiği tespit edilmiştir. Öne çıkan faktörlerin detaylı sorgulaması yapılmış ve faktörleri olumlu yönde etkileyebilecek politikalar ve stratejiler önerilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sigorta, Zorunlu sigortalar, Trafik sigortası, sigorta hukuku, karşılaştırmalı analiz.

1. Giriş

Sigortanın ilk ve en önemli fonksiyonu kişilere ve ticari işletmelere ekonomik ve sosyal hayatta güvende olmalarını sağlamaktır. Sosyal sigorta ile özel sigorta arasındaki farklılıklar; sigorta kuruluşları yönünden, sigortaların kanunen yaptırma/yaptırmama (ihtiyari/zorunlu), vade, toplumsal boyutu, prim hesaplama ve tahsisi, kişisel menfaat, kamu çıkarı ve risk konusu bakımından ayrılabilir (Bozer, 1999: 2-5; Özbolat, 2011: 51).

Sosyal sigortalar kanunen yaptırılması zorunludur. Özel sigortalar ise sigorta ilişkisi kurmak isteyen kişinin isteğine bağlı olarak yaptırılan sigorta türüdür. Türkiye'de ve bir çok dünya ülkesinde özel sigortaların bir kısmına yaptırılma zorunluluğu getirilmiştir. Bunun nedenleri arasında; belirli risklerin gerçekleşmesi sonucunda kamu yararının korunması ve sigorta şirketlerin teminat sunmakta zorluk çektiği ya da isteksiz davrandığı durumlarda ihtiyaç duyulan teminatları sağlanması amacıyla kanunen zorunluluk getirilmesi sayılabilir (Çipil, 2004: 12-13; Omağ, M.K., 1994: 15). Hukuki sorumluluk sigortalarının zorunlu hale getirilmesinde amaç, tehlike saçan işletme ve araçlar sebebi ile zarara uğrayan üçüncü şahısların korunmasıdır (Arseven, 1991: 50).

Türkiye'de toplum tarafından sigortanın bir ihtiyaç olduğu bilinci oluşmadığı için, sigorta kanunlarla zorunlu olarak yaptırılmaya çalışılmaktadır. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu 13. Maddesinde zorunlu sigortalar başlığı altında belirtildiği gibi, bakanlar kurulu, kamu yararı açısından gerekli gördüğü hallerde zorunlu sigorta ihdas edebileceği belirtilmiştir. Avrupa Birliği üye devletleri, karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortası (trafik sigortası) dışında kalan alanlarda kendi zorunlu sigortalarını tespitte serbest bırakılmıştır (Yiğit, 2007: 81).

Bu makale konusunda Türkiye'deki zorunlu sigortalar incelenmeye çalışılmıştır. Aynı zamanda en çok uygulamada karşılaşılan ve denetlenen Trafik Sigortasında beklenen amaçlara erişilebilmiş midir bu konu araştırılacaktır.

2. Türkiye'de Zorunlu Sigortalar

Gelişmiş ülkelerde bireyler ve kurumlar maddi veya manevi bir zarara uğradıkları zaman kaderci bir anlayış izlememektedir. Aksine kendilerini zarara uğratan kişi ve kurumlara dava açarak tazminat alma yoluna girmektedir. Bu varsayımın gerçekliğini kabul ederek, Türkiye'de gelişme ve elverişli sektörlerin başında sigortacılık sektörünün ve sorumluluk sigortalarının gelmekte olduğu ifade edilebilir (Demirbilek; 2007 :10).

[96] Ankara Üniversitesi Beypazarı M.Y.O.Bankacılık ve Sigortacılık Programı İletişim: ozbolatmurat@hotmail.com Tel: +90312 763 30 22/101, Fax: +90312 76330 22

Türkiye'de özel sigorta hukukuna tabi olmasına rağmen, kanunen yaptırma zorunluluğu getirilen sigorta türlerini inceleyecek olursak.

2.1. Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası (Trafik Sigortası)

Türkiye'de yasal açıdan ilk düzenlenen sorumluluk sigortası, trafik sigortasıdır. Bu sigorta, uluslararası sözleşme paralelinde İsviçre Karayolu Trafik Kanunu esas alınarak düzenlenmiştir (Ünan; 2006: 33). Trafik sigortasıyla; sigortacı, poliçede tanımlanan motorlu aracın işletilmesi sırasında, bir kimsenin ölümüne veya yaralanmasına veya bir şeyin zarara uğramasına sebebiyet vermiş olmasından dolayı, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na göre işletene düşen hukuki sorumluluğu, zorunlu sigorta limitlerine kadar temin etmektedir (Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası(Trafik Sigortası) Genel Şartları). Bu sigorta Türkiye sınırları içersinde geçerlidir. Sigorta şirketleri alacakları primleri kendileri tarafından belirlenmektedir. Teminatlar ise Hazine müsteşarlığı tarafından ilan edilen tarife ve talimatlar doğrultusunda uygulanmak zorundadır.

Maddi, tedavi, ölüm ve sürekli sakatlık teminatlarını kapsamaktadır. Sigortalı motorlu aracın işletilmesi esnasında başka bir kimsenin aracına zarara uğramasına neden olursa maddi teminat bu zararı karşılamaktadır.

Tedavi masrafları teminatları kapsamında; sigortalı aracın sebep olduğu kazalarda yaralanan kimselerin ilk yardım, muayene ve kontrol veya bu yaralanmadan ötürü ayakta, klinikte, hastanede ve diğer yerlerdeki tedavi giderleri ile tedavinin gerektirdiği diğer tıbbi giderleri bilahare ölüm gerçekleşse bile karşılamaktadır.

Ölüm ve Sürekli Sakatlık teminat kapsamında; sigortalı araç bir kimsenin yaralanmasına sebep olursa, bu kişinin çalışma gücünün kısmen veya tamamen geçici olarak azalması ya da yok olmasından doğan zararları veya bir kimsenin ölümüne sebep olursa bu kişinin, defin masrafları ile ölenin yardımından mahrum kalanların destekten yoksun kalma zararları karşılanmaktadır. Yine ödenecek tazminat miktarları devlet bakanlığı tarafından her yıl yayınlanan tarife ve talimatlar doğrultusunda yapılmaktadır.

2.2. Yeşilkart

Yurt dışına seyahate çıkacak olan araçların işletilmesi sırasında bir kimsenin ölümüne veya yaralanmasına veya bir zarara uğramasına sebebiyet vermesi halinde karşı tarafın zararının önlenmesi veya azaltılması için uluslararası bir anlaşma yapılarak, bu ülkelerde geçerli olacak zorunlu mali mesuliyet sigortası şekli kabul edilmiştir. Standart yeşilkart poliçesi hangi sigorta şirketi tarafından verilmiş olursa olsun anlaşmayı imzalayan bütün devletlerde, o ülkenin mesuliyet hukuku esasları çerçevesinde teminat vermektedir (Yeşilkart sigorta tarife ve talimatı - http://www.tmtb.org.tr).

2. 3. Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası

Otobüs zorunlu koltuk sigortasında, şehirlerarası ve uluslararası yolcu taşımacılığı kapsamında seyahat eden yolcuları, sürücüleri ve yardımcılarını, taşımacılık hizmetinin başlangıcından bitimine kadar geçen seyahat süresi içinde, duraklamalar da dahil olmak üzere, maruz kalacakları her türlü kazaların neticelerine karşı teminat altına almaktadır (Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası Genel Şartları).

Ölüm ve sakatlık teminatlarını kapsamaktadır. Ölüm teminatında, teminat altına alınan bir kaza, sigortalının kaza tarihinden itibaren iki yıl içinde ölümüne yol açtığı takdirde, teminatın tamamı, sigortalının yardımından mahrum kalan hak sahiplerine ödenir.

Sakatlık teminatında, teminat altına alınan bir kaza, sigortalının kaza tarihinden itibaren iki yıl içinde sakatlığına yol açtığı takdirde, tıbbi tedavinin sona ermesi ve sakatlığın kesin olarak tespiti sonucunda, sakatlık tazminatı belirtilen oranlar dahilinde kendisine ödenir.

2. 4. Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası

Türkiye sınırları içersinde tehlikeli madde ile iştigal eden şahıs veya kurumlar, sorumlulukları çerçevesinde kanunen yaptırmak zorunda oldukları sigorta türüdür. Sigorta türünde; yanıcı, parlayıcı ve yakıcı maddeleri üreten, depolayan, nakleden veya satanların, bu mesleki faaliyetleri nedeniyle, bu maddelerin doğrudan doğruya neden olduğu olaylar sonucu kusurları olsun olmasın üçüncü kişilere verilecek bedeni ve maddi zararlara karşı sorumluluklarını, poliçede yazılı sınırlara kadar, temin etmekle yükümlüdürler. Sigorta şirketinin sorumlu olduğu asgari teminat tutarları, her yıl enflasyon üzerinden revize edilerek, devlet bakanlığı tarafından yayınlanmaktadır. Sigorta şirketleri, Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Tarife ve Talimatları tebliğinde yayınlanan asgari teminatları uygulamakla yükümlüdürler (Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası Genel Şartları).

2. 5. Tüpgaz Zorunlu Sorumluluk Sigortası

Likit Petrol Gazı (LPG) tüpleyen firmaların, doldurdukları veya doldurttukları ve yetkili bayileri vasıtasıyla veya doğrudan doğruya tüketiciye intikal ettirdikleri tüplerin kullanılmak üzere bulundurdukları yerlerde infilakı, gaz kaçırması, yangın çıkarması sonucu (kusurları olsun veya olmasın) verecekleri bedeni ve maddi zararlara karşı

sorumluluklarını, devlet bakanlığı tarafından her yıl yayınlanan tarife ve talimatlar oranında temin etmek zorundadırlar (Tüp gaz zorunlu sorumluluk sigortası, genel şartları).

2. 6. Zorunlu Karayolu Taşımacılık Mali Sorumluluk Sigortaları

Zorunlu Karayolu Taşımacılık Mali Sorumluluk Sigortası ile sigortacı, poliçede belirtilen motorlu taşıtta seyahat eden yolcuların, duraklamalar da dahil olmak üzere, kalkış noktasından varış noktasına kadar geçecek süre içinde meydana gelecek bir kaza sonucu bedeni zarara uğraması halinde, sigortalının Karayolu Taşıma Kanunundan doğan sorumluluğunu, poliçede yazılı sigorta tutarlarına kadar temin etmektedir (Zorunlu Karayolu Taşımacılık Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları). Ölüm, sakatlık ve tedavi giderleri teminatlarını kapsamaktadır.

2. 7. Zorunlu Sertifika (E-Sertifika) Mali Sorumluluk Sigortası

Zorunlu Sertifika Mali Sorumluluk Sigortası ile ulusal veya uluslararası düzeyde nitelikli elektronik sertifika, zaman damgası ve elektronik imzalarla ilgili hizmetleri sağlayan Elektronik Sertifika Hizmet Sağlayıcısının, Elektronik İmza Kanunundan doğan yükümlülüklerini yerine 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 alınmıştır (Zorunlu Sertifika Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları).

2.8. Zorunlu Seyahat Sağlık Sigortası

Seyahat sağlık sigortası ulaşım yollarından herhangi birisini kullanarak yurt içinde, yurt dışına veya yurt dışından ülkemize seyahat edenleri, seyahatleri esnasında karşılaşabilecekleri sağlık risklerine karşı koruyan bir özel sigorta türüdür. Yurt içinde yapılan seyahatlerde de sigortanın süresinin başlangıcı ve bitişi sigorta poliçesinde belirtilmek kaydıyla yapılması zorunlu sigorta grubuna alınmıştır. Seyahat Sağlık Sigortasında yer alan teminatlarla ilgili hizmetleri sigorta şirketlerinden turu düzenleyen acente tarafından alınır (Metezade; 2012: 24-31).

2.9. Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası

Sigortacı, sigorta teminat kapsamındaki 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 bertaraf edilmesi için yapılacak masraflar, üçüncü şahısların yaralanması ve ölümünden kaynaklanan zararlar ve özel mallarda meydana gelecek zararlardan dolayı, 3.3.2005 tarihli ve 5312 sayılı Deniz Çevresinin Petrol ve Diğer Zararlı Maddelerle Kirlenmesinde Acil Durumlarda Müdahale ve Zararların Tazmini Esaslarına Dair Kanun hükümleri çerçevesinde, sigortalıya terettüp edecek hukuki sorumluluğu poliçede yazılı sigorta tutarlarına kadar tazmin etmektedir. Ani veya beklenmedik şekilde oluşmayan kirlilik ile tedrici olarak gerçekleşen kirlilik sonucu ortaya çıkan haller bu sigorta teminatı kapsamının dışındadır (Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları).

Ölüm, sakatlık, tedavi giderleri, maddi hasar, temizleme masrafları, atıkların taşınması ve bertaraf edilmesi teminatlarını kapsamaktadır.

2. 10. Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası

Kamu sağlık kurum ve kuruluşlarında çalışan tabipler, diş tabipleri ve tıpta uzmanlık mevzuatına göre uzman olanlar, tıbbi kötü uygulama nedeniyle kendilerinden talep edilebilecek zararlar ile kurumlarınca kendilerine yapılacak rüculara karşı sigorta yaptırmak zorundadır. Sigorta priminin yarısı kendileri tarafından, diğer yarısı döner sermayesi bulunan kurumlarda döner sermayeden, döner sermayesi bulunmayan kurumlarda kurum bütçelerinden ödenir (Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları).

2. 11. Sigorta Acenteleri Mesleki Sorumluluk Sigortaları

5684 sayılı Sigortacılık Kanunu Madde 7 mesleki sorumluluk sigortası başlığı altında belirtildiği gibi; sigorta acenteleri mesleki faaliyetlerinden dolayı sigortalılarına verebilecekleri zararlara karşı mesleki sorumluluk sigortası yaptırmak zorundadır.

2.12. Sigorta ve Reasürans Brokerleri Zorunlu Mesleki Sorumluluk Sigortası

Sigorta brokerleri mesleki faaliyetlerinden dolayı sigortalılara verebilecekleri zararlara karşı mesleki sorumluluk sigortası yaptırmak zorundadır. Brokerler, yaptırdıkları mesleki sorumluluk sigortasına ilişkin bilgileri her yıl Ocak ayının sonuna kadar Müsteşarlığa veya görevlendireceği meslek kuruluşlarına bildirimde bulunur. Mesleki sorumluluk sigortası olmaksızın brokerlik faaliyetinde bulunulamaz. Mesleki sorumluluk sigortasının asgari miktarı her yıl Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan Üretici Fiyatları Endeksi yıllık artış oranını aşmamak kaydıyla Müsteşarlıkça artırılabilir (Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği Madde 9).

2. 13. Özel Güvenlik Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası

Sigortacı, sigorta ettiren tarafından 5188 sayılı Özel Güvenlik Hizmetlerine Dair Kanuna istinaden istihdam ettikleri özel güvenlik görevlilerinin, özel güvenlik hizmetine dair mevzuat çerçevesindeki görevlerini yerine getirmeleri sırasında üçüncü şahıslara verecekleri zararları, sigorta poliçesinde belirtilen tutara kadar teminat altına almaktadır (Özel Güvenlik Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları).Ölüm, sakatlık, tedavi giderleri ve maddi zarar teminatlarını kapsamaktadır.

2. 14. Zorunlu Deprem Sigortası (DASK)

6305 sayılı Afet Sigortaları Kanunu gereğince, 634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu kapsamındaki bağımsız bölümler, tapuya kayıtlı ve özel mülkiyete tabi taşınmazlar üzerinde mesken olarak inşa edilmiş binalar, bu binalar içinde yer alan ve ticarethane, büro ve benzeri amaçlarla kullanılan bağımsız bölümler ile doğal afetler nedeniyle devlet tarafından yaptırılan veya verilen kredi ile yapılan meskenler Zorunlu Deprem Sigortasına tabidir (Zorunlu Deprem Sigortası Genel Şartları).

Depremin doğrudan neden olduğu maddi zararlar ile deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami veya yer kaymasının sigortalı binalarda neden olacağı hasarlar (temeller, ana duvarlar, bağımsız bölümleri ayıran ortak duvarlar, bahçe duvarları, istinat duvarları, tavan ve tabanlar, merdivenler, asansörler, sahanlıklar, koridorlar, çatılar, bacalar ve yapının benzer nitelikteki tamamlayıcı kısımlarında meydana gelenler de dahil olmak üzere), sigorta bedeline kadar Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından teminat altına alınmıştır.

2. 15. Deniz Yolu Taşımacılığı Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası

Sigortacı, poliçede belirtilen deniz aracında, duraklamalar da dahil olmak üzere, kalkış noktasından varış noktasına kadar geçecek süre içinde meydana gelecek bir kaza sonucunda, seyahat eden yolcuların uğrayacakları bedeni zararlar ile yolcuların beraberindeki eşyaların uğrayacakları zararlara ilişkin işletmecinin tazminat sorumluluğunu poliçede yazılı sigorta tutarına kadar temin eder (Deniz Yolu Taşımacılığı Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları).

2.16. Türk Sivil Havacılık Kanunu'nun Öngördüğü Zorunlu Sigorta

Türk Sivil Havacılık Kanunu 138-139 ve 140'uncu maddelerine göre; Türk hava sahasında uçuş yapacak Türk ve yabancı sivil hava araçları için; üçüncü şahıslara verilecek zararın teminatı olarak işleten tarafından mali mesuliyet sigortası yaptırılması zorunludur. Uluslararası anlaşmalar uyarınca, üçüncü şahıslara karşı verilecek zararın teminatı olarak işleten tarafından yapılacak mali mesuliyet sigortasının şartları uluslararası standartlar göz önünde bulundurularak Ticaret ve Ulaştırma bakanlıklarınca müştereken tespit edilir.

2.17. Ekici Tütünlerin Zorunlu Sigortası

Tütün ve Tütün Tekeli Kanunu 55. Maddesine göre; tekel İdaresi ambarında konulan ekici tütünlerin eksperlerce tespit edilen değer üzerinden, yangına karşı sigorta edilmesi mecburidir. Sigorta primleri, tekel idaresi tarafından ekici adına ödenir. Türünler satıldığında, tütünlerin sigortalı bulunduğu günlere ait sigorta primleri ekiciden alınır.

2.18. İntifa Konusu Şeyin Zorunlu Sigortası

Türk Medenî Kanunu 815. Maddesi sigorta ettirme başlığı altında verilen, intifa hakkı sahibi, malikin lehine malı yangına ve diğer tehlikelere karşı sigorta ettirmekle yükümlüdür. Bu durumda veya intifa hakkının sigortalı bir mal üzerinde kurulmuş olması hâlinde intifa hakkı sahibi, hakkının devamı süresince sigorta primlerini ödemekle yükümlüdür.

2.19. Profesyonel Futbolcu Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası

Profesyonel futbol ve transfer talimatı, sözleşme tescili ve lisansın verilmesi başlığı altında verilen 26. Maddesine göre lisans çıkarmak isteyen futbolcu için ölüm, daimi maluliyet, kaza ve sakatlıklara karşı yaptırılan özel sigorta poliçesinin ve bu poliçeye ilişkin sezon sonuna kadar sigorta primlerinin ödendiğine dair makbuz istenmektedir. Yine aynı talimatnamenin kulübün yükümlülükleri başlıklı 27. Maddesinde; federasyonca her yıl birinci transfer döneminden önce belirlenecek esas ve limitler dahilinde, futbolcularını yurt içinde ve dışında yapacakları maçlarda, antrenmanlarda ve taşıt araçlarında meydana gelmesi muhtemel kazalar için kısmi veya daimi maluliyet ve ölüm hallerine karşı özel sigorta şirketlerine sigorta ettirmek ve sigorta poliçeleri ile sezon sonuna kadar sigorta primlerinin ödendiğine dair makbuzu tescil için süresinde Federasyona ibraz etmesini zorunlu kılmıştır. Özel sigorta primlerinin tamamı kulüp tarafından ödenir. Bu hususta doğacak her nevi aksaklık ve eksiklikten kulüp sorumludur.

3. Trafik Sigortası Örneğinde Sigorta Yaptırılma/Yaptırılmama Oranları Ve Nedenleri Üzerine Veri Analizi

5684 SAYILI Sigortacılık Kanunu ile sorumluluk sigortaları dışındaki sigortalarının da bakanlar kurulu tarafından zorunlu hale getirilmesi mümkün kılınmıştır. Günümüzde inşaat, avukat, mali müşavir vb gibi bir çok sektörde sigorta yaptırılma zorunlu kılınması tartışılmaktadır. Bir sigorta türünü kanunen zorunlu yaptırma yükümlülüğü getirmek, insanları sigorta yaptırmaya teşvik ediyor mu? Sigorta konusunda zorunlu kılınan sigortalarda ne kadar bir başarı elde edilmiştir.

Ülkemizde diğer sigorta türleri açısından en çok bilinen ve yasal olarak en sık kontrolü yapılan tür trafik sigortasıdır. Her gün, her köşe başında trafikte iken bir trafik polisi aracınızı durdurup, sizden trafik sigortanızı kontrol edebilmektedir. Yaptırmamanın cezası da ağırdır. Bu durumda trafik sigortasında tam bir başarı elde edilmiş midir? Bunu veriler üzerinden inceleyelim.

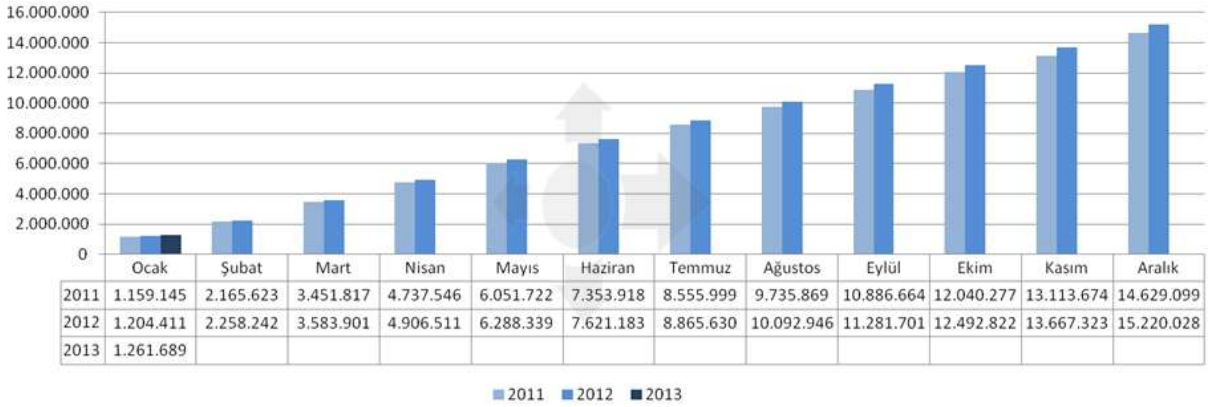
Türkiye İstatistik Kurumu'na göre Aralık 2012 sonu itibariyle trafiğe kayıtlı araç sayısı 17.033.413 adettir. Bu taşıtların %50,8'ini otomobil, %16,4'ünü kamyonet, %15,6'sını motosiklet, %8,9'unu traktör, %4,4'ünü kamyon, %2,3 'ünü minibüs, %1,4'ünü otobüs, %0,2'sini özel amaçlı taşıtlar oluşturmaktadır (TÜİK Haber Bülteni, Sayı: 13441) (Tablo 1).

Tablo 1: Yıllara Göre Motorlu Kara Taşıtları Sayısı (2000-2012)

Yıl	Toplam	Otomobil	Minibüs	Otobüs	Kamyonet	Kamyon	Motosiklet	Özel amaçlı	Traktör
2000	**8 320 449**	4 422 180	235 885	118 454	794 459	557 295	1 011 284	21 822	1 159 070
2001	**8 521 956**	4 534 803	239 381	119 306	833 175	562 063	1 031 221	22 939	1 179 068
2002	**8 655 170**	4 600 140	241 700	120 097	875 381	567 152	1 046 907	23 666	1 180 127
2003	**8 903 843**	4 700 343	245 394	123 500	973 457	579 010	1 073 415	24 468	1 184 256
2004	**10 236 357**	5 400 440	318 954	152 712	1 259 867	647 420	1 218 677	28 004	1 210 283
2005	**11 145 826**	5 772 745	338 539	163 390	1 475 057	676 929	1 441 066	30 333	1 247 767
2006	**12 227 393**	6 140 992	357 523	175 949	1 695 624	709 535	1 822 831	34 260	1 290 679
2007	**13 022 945**	6 472 156	372 601	189 128	1 890 459	729 202	2 003 492	38 573	1 327 334
2008	**13 765 395**	6 796 629	383 548	199 934	2 066 007	744 217	2 181 383	35 100	1 358 577
2009	**14 316 700**	7 093 964	384 053	201 033	2 204 951	727 302	2 303 261	34 104	1 368 032
2010	**15 095 603**	7 544 871	386 973	208 510	2 399 038	726 359	2 389 488	35 492	1 404 872
2011	**16 089 528**	8 113 111	389 435	219 906	2 611 104	728 458	2 527 190	34 116	1 466 208
2012	**17 033 413**	8 648 875	396 119	235 949	2 794 606	751 650	2 657 722	33 071	1 515 421

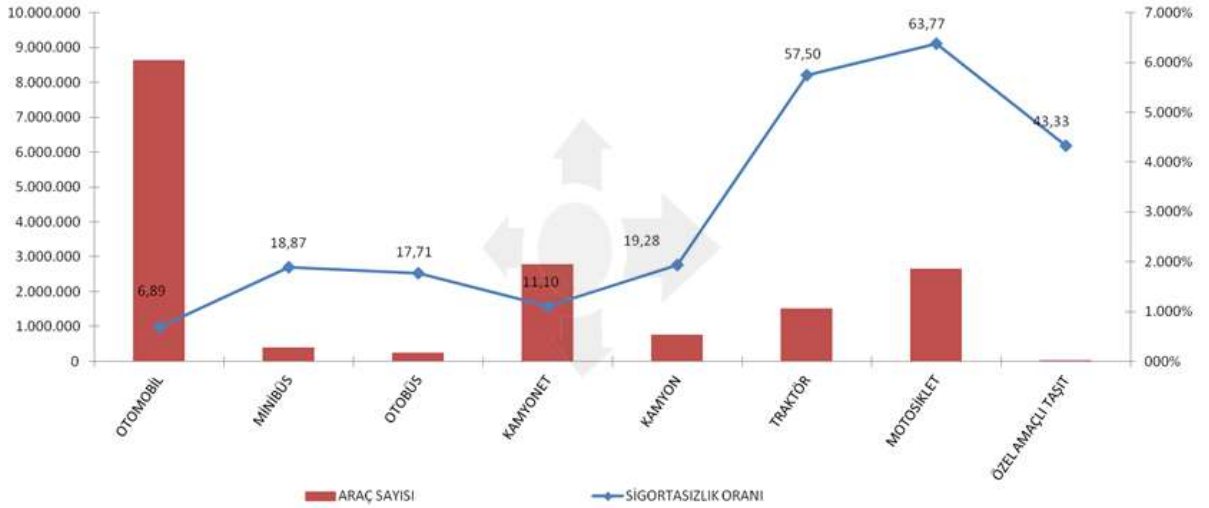
Kaynak: TÜİK, Motorlu kara taşıtları, Aralık 2012.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi verilerine göre Aralık 2012 sonu itibariyle Trafik Sigortası yaptırmış araç sayısı 15.220.028 adettir (Grafik 1). Aralık 2012 sonu itibariyle sigortasız araç sayısı 1.813.385'adettir. Araç türü bazında sigortasızlık oranları Grafik 2'de verilmiştir. Ortalama sigortasızlık oranı %29,80'dir. En yüksek sigortasızlık oranı motosiklet (%63,77) ve traktörde (%57,50) gözlenmektedir. Bu beklenebilir bir durumdur. Ama insan taşımacılığı yapan ve her zaman trafikte yoğunluk içinde çalışan otobüs (%17,71) ve minibüs (%18,87) oranları oldukça yüksektir.



	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2011	1.159.145	2.165.623	3.451.817	4.737.546	6.051.722	7.353.918	8.555.999	9.735.869	10.886.664	12.040.277	13.113.674	14.629.099
2012	1.204.411	2.258.242	3.583.901	4.906.511	6.288.339	7.621.183	8.865.630	10.092.946	11.281.701	12.492.822	13.667.323	15.220.028
2013	1.261.689											

Grafik 1: Sigortalı araç sayısı (http://www.sbm.org.tr/?p=tramerRapor; Erişim tarihi: 9/3/2013 saat: 12:23)



Grafik 1: Araç Türü Bazında Sigortasızlık Oranı (Aralık 2012) (http://www.sbm.org.tr/?p=tramerRapor, Erişim tarihi: 13/03/2013 saat: 11:00:44).

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Aralık 2012 verilerine göre sigortalılık oranı en yüksek il sıralaması İstanbul (%91,41), Trabzon (%89,33) ve Ankara (%88,55) şeklinde sıralanmıştır. Sigortasızlık oranı en düşük il sıralaması Şırnak (%27,79), Hakkâri (17,55) ve Kilis (17,35) şeklindedir (http://www.sbm.org.tr/?p=tramerRapor). Türkiye'de iller bazında kişi başına düşen yıllık milli gelir tutarları Amerika para birimi dolar cinsinden Türkiye İstatistik Kurumu 2012 yılı verilerine göre İstanbul ($18.101), Trabzon ($13.151), Ankara ($18.009), Şırnak ($2.595), Hakkari ($4.441) ve Kilis ($18.126) şeklindedir. Bu verilen illerin sigortalılık oranı ile şehirlerin ekonomik gelir düzeyi arasında bir bağlantı olduğunu göstermektedir. Kilis şehri verilerinin yüksek olması nüfus yoğunluğu azlığına yorumlanabilir.

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (Türkiye Sigorta Birliği) tarafından özel bir danışmanlık Şirketine yaptırmış olduğu Türkiye Sigorta Tutum ve Davranış Araştırması Kantitatif Araştırma Raporu'na göre 2012 yılı itibariyle hiçbir sigortası olmayan kesimin oranı %76'dır. Sigorta yaptırmama sebebine verilen cevap %54 oranı ile "maddi durumum yüzünden prim taksitlerini ödemekte zorlanabileceğimi düşünüyorum" şeklindedir.

Dünya üzerindeki ülkeler arasında zorunlu sigorta uygulaması hiç olmayan ülke sayısı çok azdır. Bunlar arasında Ermenistan, Etiyopya, Kırgızistan, Litvanya, Namibya, Nepal, Nikaragua, Panama ve Yemen sayılabilir (Çipil; 2004: 94). Diğer taraftan sigorta bilincinin geliştiği ve uygulama çeşitliliği olan ülkeler zengin ve gelişmiş ülkeler olduğu görülebilir. 2011 yıl sonu itibariyle dünyada kişi başına düşen prim büyüklüğü ortalama 661 dolardır. Bu miktar gelişmiş ülkelerde 3.712dolar iken, Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkelerde 118 dolar civarında kalmaktadır. Dünyada kişi başına en yüksek prim üretimi 8.012 dolarla İsviçre'dir (http://www.tsrsb.org.tr/sayfa/2011-yili-dunya-sigorta-sektoru-verileri).

4. Sonuç ve Öneriler

Sigorta yaratmış olduğu fonlar ile ülkelerin gelişimine büyük katkısı bulunmaktadır. Türkiye'de sigorta fonlarının artırımı için çalışmalar yapmalıdır. Bu yöntemlerden bir tanesi zorunlu sigorta uygulaması ve

çeşitliliğini artırması olumlu olabilir. Örneğin, gıda maddesi, ilaç, kozmetik üreticileri, çevre, yapı denetimi, inşaat v.b. üçüncü şahıslara zarar verme ihtimalin olduğu meslek dallarında uygulanabilir. Fakat diğer taraftan ülkemizde zorunlu sigorta uygulaması bulunmaktadır. Zorunlu sigorta uygulamasında en çok bilinen ve sistemde en çok denetlenen trafik sigortası olmasına rağmen, burada bile % 29.80 oranında sigortasızlık bulunmaktadır.

Sigorta türleri uygulamasının zorunlu yapılması tek başına çözüm olmamaktadır. İnsanlara kanunen yaptırma zorunluluğu konulsa bile, bir şekilde sistemden kaçılmakta ve sigorta yaptırılmamaktadır. Bu yüzden insanda "sigorta bir temel ihtiyaçtır" bilincinin oluşturulması gerekir.

Öncelikli olarak sigorta sektörü tarafından bir kaynak yaratılması, bu kaynaktan ülkede sigorta bilincinin oluşması ve geliştirilmesi için bir kampanya başlatılabilir. Kampanyalar kısa süreli değil yıllar itibariyle sürekli olmalıdır.

Bu konuda ilk ve orta öğretim düzeyinde okullarda sigorta dersleri konulması bir çözüm olabilir.

Gelir düzeyi düşük olan bölgelerde zorunlu sigorta düşüncesi "ek bir vergi algılaması" şeklinde anlaşılmaktadır. Risk gerçekleşmeden ödenen prim külfet olarak görülmekte, risk gerçekleştikten sonra olayın önemini kavramaktadır. Bu bölgeler için zorunlu sigortalarda teşvik uygulaması yapılabilir. Teşvik politikasının başarıları bireysel emeklilik sisteminde görülmektedir. %25 devlet katkı payı uygulaması bireysel emeklilik sisteminin pazar payının yükselmesine ve fon birikimlerinde artışa neden olmuştur.

Dini inanış faktörü günümüzde hala etkin bir belirleyicidir. Kaderci insan düşüncesinde olan sigorta yaptırmamaktadır. Oluşan her türlü felaketi kader diye kabullenmektedir. Bu anlayışta olan insanlar için faizsiz, tekafül ve mütüel sigorta şirketlerinin kurulumu teşvik edilebilir.

Kamu zorunlu sigorta uygulaması başlatmakta ama takibini yapmamaktadır. Denetleme ve ceza sistemi daha etkin kullanılabilir.

Felakete uğrayan herkese devlet, "baba" anlayışıyla yaklaşmakta, sigortası olan ile olmayana aynı yardımı yapmaktadır. Bu durumda sigorta yaptırıp prim ödeyen kişi kendini aptal durumuna düşmüş gibi algılamakta, poliçesini yenilememektedir.

Son günlerde sigorta sektöründe en çok konuşulan konulardan bir tanesi de trafik ve kasko sigorta primlerindeki fahiş fiyat artışlardır. Bu şekilde tutarsız ve dengesiz fiyat artışları sigorta sektörüne karşı toplumda güvensizlik yaratmaktadır.

Bütün çalışma ve değerlendirme sonucunda Türkiye'deki sigortasızlık oranının yüksek olma nedeni, sigorta konusundaki eksik bilgi ve güvensizlik olduğu kanaatindeyim. İnsanları doğru bir şekilde sigorta ile verilen teminatları ve teminat dışı halleri dürüstçe bilgilendirerek anlatılması ve hangi durumlarda prim artışı uygulandığının belirtilmesi ve prim artışlarında dengesiz olabilecek fiyat artışlarının önlenmesi durumunda sigortalılık oranında artış olabilir.

Sigortalılık oranını artırmanın en önemli yolu, insanları doğru bir şekilde, dürüstlük çerçevesinde, bilgilendirilmesi olduğu kanaatindeyim. Sigorta sektör çalışanları iş sürekliği sağlanırsa, sirkülâsyonlar daha az olursa, sigorta yapılırken ve yenilenirken mekân sürekliği sağlanırsa sigortacıya güven gelişir. Bu kapsamda SEGEM eğitimi ve TOBB bünyesinde levhaya kayıt zorunluluğu doğru bir uygulamadır.

Bundan sonra yapılabilecek çalışmada "insanlar neden sigorta sektörüne güvenmemektedir" konulu bir çalışma olabilir.

Kaynakça

Metezade, Z. (2010). "*Hava araçlarının sorumluluğu ve sigorta ile düzenlenmesi gereği*". http://eski.tsrsb.org.tr/private/trk/sayi21/mevzuat.htm

Metezade, Z. (2012). "*Seyahate Çıkarken Paket Turlarda Zorunlu Sigorta Mevzuat Sorunları ve Yargı Kararları*" Birlik'ten-Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği Yayını. Nisan-Haziran 2012 sayı:28.

Omağ, M.K. (1994). *Türk Hukukunda Mecburi Sigortalara ve Sorunlarına Genel Bir Bakış*, Zorunlu Sigortalar Paneli, Sigorta Hukuku Türk Derneği, İstanbul

Ünan, S. (2006). *Türk Sigorta Hukuku Bakımından Sorumluluk Sigortalarının Değerlendirilmesi* .İktisadi Araştırma Vakfı Sorumluluk Sigortaları Seminer, İstanbul, Türkiye.

Demirbilek, İ. (2007). *Avrupa Birliği sigorta sektörü ve Türk sigorta sektörünün sorumluluk sigortaları açısından incelenmesi ve karşılaştırmalı analizi.* Yayınlanmış Yükseklisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Ens. Sigortacılık Anabilim Dalı. İstanbul, Türkiye.

Yiğit, E. (2007). *Avrupa Birliği ile Uyum sürecinde Türk Sigorta sektörünün değerlendirilmesi*. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Ens. İktisat Anabilim Dalı, Bursa, Türkiye

Yeşilkart sigorta tarife ve talimatı http://www.tmtb.org.tr/sayfa.aspx?pid=8&id, Erişim tarihi: 5/3/2013, saat: 20:55.

Sigortalı araç sayısı; http://www.sbm.org.tr/?p=tramerRapor. Erişim tarihi: 9/3/2013 saat: 12:23.

http://www.sbm.org.tr/?p=tramerRapor ; Erişim tarihi: 9/3/2013 saat: 12.23

http://www.sbm.org.tr/?p=tramerRapor, Erişim tarihi: 13/03/2013 saat: 11:00:44

http://www.tuik.gov.tr

http://www.millire.com/Reasuror.html

http://www.tsrsb.org.tr

http://www.sigortacilik.gov.tr.

Arseven, H. (1991). Sigorta Hukuku. İstanbul.

Bozer, A. (1999). Sigorta Hukuku-Genel Hükümler/Bazı Sigorta Türleri. Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayını No: 350 (5. Baskı)

Çipil, M. (2004). Dünyada Zorunlu Sigorta Uygulamaları ve Türkiye Örneklerinin İncelenmesi. İstanbul: Milli Reasürans T.A.Ş. Yayınları.

Özbolat, M. (2011). Temel Sigortacılık. Ankara: Seçkin Yayıncılık (5. Baskı)

2920 sayılı Türk Sivil Havacılık Kanunu'nun Öngördüğü Zorunlu Sigorta (19/10/1983 R.G. Sayı: 18196)

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası(Trafik Sigortası) Genel Şartları 1 Temmuz 2009

Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası Genel Şartları Yürürlük tarihi 25 Mart 2004 son düzenleme 1 Temmuz 2006)

Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, 11/5/2010)

Zorunlu Karayolu Taşımacılık Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, 19/1/2004

Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, 1/7/2007

Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, 21/07/2010

Özel Güvenlik Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, 26/2/2005

Zorunlu Deprem Sigortası Genel Şartları

Deniz Yolu Taşımacılığı Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, 09/03/2011

1177 sayılı Tütün Ve Tütün Tekeli Kanunu (30/05/1969 - R.G. Sayı: 13210)

4721 sayılı Türk Medenî Kanunu (22/11/2001 – R.G. 22.11.2001 Sayı: 24607)

Tüp gaz zorunlu sorumluluk sigortası, genel şartları, 12/4/2005)

5684 sayılı Sigortacılık Kanunu (14/06/2007 - R.G. Sayı: 2655)

6305 sayılı Afet Sigortaları Kanunu (18/05/2012 - R.G. 28296)

Zorunlu Deprem Sigortası Genel Şartları, 29/12/2012

Zorunlu Sertifika Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, 27/1/2005)

Profesyonel futbol ve transfer talimatı Resmi Gazete Tarihi: 14.05.2002 Resmi Gazete Sayısı: 24755

5684 SAYILI SİGORTACILIK KANUNU'NUN SİGORTA ACENTELERİNE ETKİLERİ: ÇANKIRI ÖRNEĞİ

Esra DEMİRCİOĞLU[97]

Öz

Bir ülkenin gelişmesinde ve ekonomisinde stratejik öneme haiz olan sigortacılığın Türkiye ekonomisindeki rolünün ve büyüklüğünün arttırılması için ayrıntılı bir düzenlemenin yapılması kaçınılmazlığı neticesinde 2007 yılında 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu yürürlüğe girmiştir. Bu yasal altyapı oluşturulurken AB standartları çerçevesinde Türkiye ve AB mevzuatının uyumlaştırılması planlanmış ve sigortacılık mevzuatında köklü ve ciddi yasal düzenlemeler yapılmıştır. Türk Ticaret Kanunu, Sigortacılık Kanunu ile ilgili yönetmelik ve genelgeler, özel sigorta alanındaki ihtiyaçlar çerçevesinde hedeflere ulaşmak amacıyla önemli adımlar olmuştur. 5684 Sayılı Kanunun etkilerini ve sonuçlarının, Çankırı ilinde acenteler vasıtasıyla, anket uygulaması ile değerlendirilmesi amaçlanan çalışmada elde edilen bulgular özet bir tablo ile gösterilmiş ve kısaca açıklanmıştır.

Anahtar Kelimeler

Sigorta, Acenteler, Sigorta Sektörü, Sigortacılık Kanunu, Sigorta Sektörünün Sorunları.

1. Giriş

Denizde başlayıp gelişen (Vance, 1911: 523-534) sigortacılığın tarihi çok eskilere dayanmasına karşın sigorta aracıları ilk olarak 19. yüzyılda sigorta sözleşmesinin sahip olduğu karmaşık yapısı sebebiyle sigorta şirketleri kendi çalışanları dışında başka yardımcılara da ihtiyaç duymuş ve bunun sonucunda ortaya çıkan sigorta aracıları sigortanın daha geniş bir çevreye yayılmasını sağlamıştır (Memiş, 1999:9; Kender,2008:96). Sigorta şirketi ile sözleşme yapmak isteyen müşterileri biraya getiren, onlara sözleşme yapma imkânı tanıyan ve bazen o sözleşmeleri sigortacı adına ve hesabına bizzat yapan ve yapılması için gerekli ortamı sağlayan kişiler sigorta aracılarıdır (Memiş, 1999: 2; Kender, 2008: 96; Kubilay,2003: 239.; Can, 2009: 249)

Yıllardan beri uygulamada esas itibarıyla iki tür acentelik mevcuttur. Sigorta şirketlerini temsilen sözleşme yapmaya yetkili A grubu ve sigorta sözleşmesine sadece aracılık eden B grubu acentelerdir (Karayalçın, 1968: 502; Arseven, 1987: 52)[98]

Sigorta acentelerinin haiz olmaları gereken fiziki koşullar ile ilgili Sigortacılık Kanunu'nda herhangi bir düzenleme bulunmamasına karşın Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan duyurularda fiziki koşullar düzenlenmektedir ve her iki duyuru arasında farklılık bulunmaktadır. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan Sektör Duyurusu'nda *"Ancak, en az %51 hissesi aynı şahsa veya bu şahsın birinci derecede akrabalarına ait olan acenteliklerin aynı mekânda faaliyet göstermesi mümkündür."* Denilmekte fakat bu açıklama TOBB'un Duyurusunda yer almamaktadır. TOBB'un Duyurusuna göre, bütün acenteler bağımsız bir mekânda faaliyette bulunmak zorundadır ve buna göre Sigortacılık Kanunu'nda ve TOBB Duyurusu'nda yer almayan bir istisna Başbakanlık HM tarafından hazırlanan Sektör Duyurusu ile getirilmiş olmaktadır (Kubilay, 2007: 399-408).

5684 sayılı Kanun aracılar hakkında bazı sınırlamalar, faaliyet yasağı getirmiştir. Şöyle ki, sigorta şirketlerinin, sigorta sözleşmeleri için brokerlik yapanların ve sigorta eksperlerinin yönetim ve denetiminde bulunan kişiler ile bunlar adına imza atmaya yetkili olanlar;

- Sigorta acentelerinin yönetim ve denetim kurullarında görev alamaz,
- İmzaya yetkili olarak çalışamaz,
- Bu şirketlere ortak olamaz ve
- Bunlardan ücret karşılığı herhangi bir iş kabul edemez.

[97] Çankırı Devlet Hastanesi Radyoloji, İletişim: esbora.d@hotmail.com Tel:0533 630 8828

[98] Atabek, 1950: 18'de bu ayrıma benzer bir tanım yapılmışsa da bu konudaki asıl bilgiye Reşat Atabek'in Sigorta Şirketlerinin Murakabesi, 1968, Ankara seminerinde rastlanmaktadır.

Yukarıda belirtilen sınırlandırmalar, söz konusu kimselerin eş ve velayeti altındaki çocukları için de geçerlidir. Ancak, bu durumda sınırlandırma yalnızca söz konusu kişilerin faaliyette bulunduğu şirketin sigorta acenteliği içindir (5684 S.K. md.23(12); Kubilay, 2007: 399-408).

Kanuna göre yetkili olanlar dışında hiçbir gerçek veya tüzel kişi, sigorta acenteliği faaliyetinde bulunamayacağı gibi ticaret unvanlarında veya herhangi bir belgede, sigorta acenteliği iş ve işlemleriyle uğraştığı izlenimini yaratacak kelime ve işaretler kullanamaz (5684 S.K. md.23(13); Can, 2009: 252-253)

Sigorta acenteliği yapmaktan yasaklananlar, sigorta acenteliğiyle ilgili faaliyetlerde çalıştırılamayacakları gibi, bu kişilerle her ne şekilde olursa olsun sigorta acenteliği mesleğinin yürütülmesi için işbirliği yapılamaz (Can, 2009: 253; 5684 S.K. md.23(14)).

Sigorta acentesi, acentelik sözleşmesinin sona ermesi halinde, sigorta ettirenlerle yaptığı veya kısa bir süre içinde yapacağı işlerle ilgili sözleşme ilişkisi devam etmiş olsaydı elde edeceği komisyona hak kazanır. Sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra sigorta şirketi sigorta acentesinin portföyü sayesinde önemli menfaatler elde ediyor ve hakkaniyet gerektiriyorsa, sigorta acentesi, sigorta şirketinden tazminat talep edebilir (portföy tazminatı). Ancak, sigorta acentesinin haklı bir nedene dayanmaksızın sözleşmeyi feshetmesi ya da kendi kusuruyla sözleşmenin feshine neden olması halinde tazminat hakkı düşer (Ünan, 2007; 5684 S.K. md.23(15); Can, 2009: 253).

Yargıtay 11. HD'nin 16.06.1989 Tarih ve E. 1989/4424 K. 1989/3678 sayılı kararında sigorta acentelerinin, aracılık ettiği sigorta poliçelerinden dolayı sigorta şirketine karşı sorumlu olmayacağı, acentenin sorumluluğunun tahsil ettiği halde sigorta şirketine aktarmadığı tutarla sınırlı olduğu hükme bağlanmıştır (Çeker, 2004: 188).

Piyasadaki mal ve hizmetler ile satıcı ve alıcının bilgi düzeyleri arasında fark vardır. Satın alınacak mala ilişkin önemli ve gerekli bilgiler alıcıdan ziyade satıcı tarafından bilinmekte, eşit olmayan bilgi dağılımı söz konusu olmaktadır (Demirkan, 2006: 125). Bu durum asimetrik bilgi kavramıyla açıklanır ve her alanda olabileceği gibi sigorta alanında da mevcuttur. Sigortacı sözleşmedeki risk primini hesaplayabilmek için sigorta ettirenin bilgilerine ihtiyaç duymakta buna karşılık sigorta ettiren de genellikle sigortanın kapsamı hakkında yeterli bilgiye sahip değildir (Martin, 2004, s.298).

Sigorta sektörüne karşı yaşanılan güvensizlik ürünlerin doğru bilgilendirmeyle satılmamasına, sigortalının satın aldığı ürünün kapsamını tam olarak bilememesine, bir hasarla karşılaştığında ve bu hasar sigortacı tarafından karşılanmadığında aldatıldığını düşünmesine neden olmaktadır. Bu nedenle sisteme olan güveni sarsılmakta oysaki sorun, kandırma değil bilgilendirmenin eksik olmasıdır (Oksay, 2008: 250). Sigortacının sigorta sözleşmesi ile ilgili olarak her konuda sigortalı ve sözleşmeyle alakalı diğer menfaat sağlayanları azami iyi niyet prensibi gereğince de aydınlatma (bilgilendirme) yükümlülüğü vardır (Özdamar, 2009: 128). Bu sebeplerle bilgilendirme yükümlülüğü, 6102 sayılı TTK'nun 1423. maddesinde "Aydınlatma Yükümlülüğü" başlığında ve Sigortacılık Kanunu'nun 11/3 maddesinde "bilgilendirme" kavramı ile düzenlenmiştir.

5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda sigortacıya bilgi verme yükümlülüğü getirilmiş bilgilendirmeye ilişkin hususların yönetmelikle düzenleneceği belirtilmiştir. Bilgilendirmenin yazılı yapılması gerekmektedir. Ancak internet, telefon ve benzeri iletişim araçları kullanılarak uzaktan pazarlama yöntemiyle yapılan sözleşmelerde; eğer yazılı bilgilendirme mümkün değilse bu şart aranmayabilir. Yine de sigortacı bilgilendirme yapıldığına dair ispatla yükümlüdür. Sigortacının bilgilendirme yükümlülüğü, sözleşmesinin kurulmasından önce başlar ve sözleşmenin yürürlükte kaldığı süre boyunca devam eder (Özdamar, 2009: 128; Can, 2009: 307-311; Kender, 2008: 133)

2. 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu'nun Acentelere Etkilerini Belirlemeye Yönelik Bir Uygulama

2.1 Amaç

Araştırmanın amacı 14.06.2007 tarihinde yürürlüğe giren 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu'nun sektördeki etkilerinin acenteler aracılığıyla değerlendirilmesini ortaya koymaktır. Söz konusu Kanun ile getirilen yeniliklerin acenteler üzerinde ne ölçüde etkili olduğu, sektörün ihtiyaçlarına ne kadar cevap verebildiği ve Kanunun eksikliklerinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

2.2 Önem

Yürürlüğe giren Kanunun etkilerini ve sonuçlarını anket yöntemi ile değerlendiren ilk çalışma olması bakımından önemlidir. Araştırmada kullanılan anket sorularının daha önce bir benzeri kullanılmadığından bu çalışma kendine özgü bir nitelik taşımaktadır. Kanun ile getirilen yeniliklerin etkilerinin ölçülmesinin yanı sıra bu yenilik ve yükümlülüklerin uygulanması ve denetlenmesindeki aksaklıkların da araştırma kapsamına alınmış olması açısından da önemlidir.

2.3 Kapsam ve Sınırlılıklar

Çankırı İlinde TOBB nezdinde levhaya kayıtlı tüm acenteler araştırma kapsamına alınmıştır. Çankırı'da 03.03.2011 tarihinde levhaya kayıtlı 32 acente bulunmaktadır. Bunlardan dört tanesi levhaya kayıtlı olduğu halde faaliyette değildir. Ayrıca acentelerden üç tanesine ulaşılmış fakat anket formu doldurulamamıştır. Anket formu doldurulan acente sayısı toplam 25 adettir. Türkiye'deki bütün acentelere ulaşmak, en başta zaman olmak üzere maliyet vb. olanaksızlıklar sebebiyle mümkün olamadığından araştırma Çankırı ili ve ilçeleri ile sınırlandırılmıştır.

2.4 Yöntem

Araştırmada gözlem ve anket tekniği ile veri toplanmıştır. Araştırmada esas veri toplama aracı anket olup, uygulanan anket iki bölümden oluşmaktadır. Türkiye'de sigortacılık faaliyetlerinin yaklaşık % 60-65'inin acenteler vasıtasıyla gerçekleşmekte olduğu bilindiğinden bu çalışmada acente sahiplerine yönelik olarak toplam 42 soru yöneltilmiştir.

2.5 Evren

Türkiye sigortacılık sektörüne yeni gelen kanun ile mevcut durum ve değişikliklerin araştırıldığı çalışmada evren Çankırı'daki tüm sigorta acenteleri olmaktadır. Bu sebeple araştırma için gerekli olan veriler, Çankırı il merkezi ve ilçelerindeki sigorta acentelerine tam sayım yöntemi uygulanarak elde edilmiştir.

2.7 Bulgular

Sigortacılık Kanunu'nun acentelerin faaliyetleri üzerindeki etkilerinin incelendiği araştırma iki kısımdan oluşmaktadır. Bunlardan ilki acentelerin faaliyet durumlarına ilişkin tanımlayıcı göstergelerin yer aldığı kısım, ikincisi de acentelerin sektöre yönelik tutumlarının yer aldığı kısımdır. Bu ayrım sonucunda elde edilen bulgular tablo halinde özetlenmiş ve kısaca açıklanmıştır.

2.7.1 Acentelerin Faaliyet Durumlarına İlişkin Tanımlayıcı Göstergeler

Anket uygulanan Çankırı genelinde 25 acentenin % 60'ı il merkezinde bulunmaktadır. Bu tablo aynı zamanda sigorta acentelerinin ilçelerde de yoğun olarak faaliyette bulunduklarını göstermektedir. Çankırı'da ortalama her ilçeye bir acente düşmekle beraber bazı ilçelerde bu sayı üçü bulabilmektedir.

Acente sahibinin Çankırı ilinde genellikle teknik personeli de ifade etmekte olduğu değerlendirilmiş ve yine acente sahibinin eğitim seviyesinin, teknik personelin eğitim seviyesiyle de örtüştüğü gözlenmiştir. Acente sahiplerinin % 56 sı lise, %32 si üniversite, %8 i ortaöğretim, % 4 ü ise lisansüstü eğitim seviyesindedir.

Acentelere 'en çok çalıştığınız branşlardan ilk üç tanesi sıralayınız' sorusu sorulmuş cevaplar, % 84 zorunlu trafik sigortası, % 16 KASKO olmuştur. Bu sebeple sağlıklı bir hesaplama yapılabilmesi açısından en çok seçilen branşlar (zorunlu trafik sigortası, DASK, KASKO, iş yeri paket poliçesi) bütün acentelerde aynı olup sıralaması farklı olduğundan, sıralama açısından gruplar oluşturulmuştur. Hesaplamada ilk üç sırlamada tercih edilen bütün ihtimaller alınmış ve dört gruba ait şu sonuçlar ortaya çıkmıştır.

1. Grup → Zorunlu trafik sigortası, KASKO, DASK (Doğal Afet Sigortası) %72

2. Grup → Zorunlu trafik sigortası, KASKO, İş yeri paket poliçesi %12

3. Grup → KASKO, Zorunlu trafik sigortası, DASK (Doğal Afet Sigortası) %4

4. Grup → KASKO, Zorunlu trafik sigortası, İş yeri paket poliçesi %12

Sigorta acenteleri zorunlu sigorta sayısının arttırılması gerektiği görüşüne büyük çoğunlukla katılmakla tartışması devam etmekte olan tarım sigortalarının zorunlu hale getirilmesi gibi konularda sorunların hala devam etmekte olduğunu doğrulamaktadırlar.

Araştırma kapsamındaki acentelerin çoğu (%36) 6-10 yıldır, %32'si 11-15 yıldır faaliyette bulunmakta, hatta bir acente 34 yıldır sektörde bulunmaktadır. Bu acentenin dededen toruna devri söz konusudur. Acentelerin yalnızca % 16'sı 5 yıl ve daha kısa süredir faaliyette bulunduğundan sektöre yeni girişlerde artış olduğunu söylemek Çankırı için pek doğru olmayacaktır. Anket kapsamındaki acentelerin %48'i 6-10, %32 si 1-5 yıldır kendi işletmesinde faaliyette bulunmaktadır..

Çankırı'daki sigorta acentelerinin % 92'sinin şubesinin olmadığı araştırmaya dâhil 25 acenteden yalnızca 2 tanesinin şubesinin olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Bu durum, Çankırı'daki sigorta acentelerinin faaliyetlerini küçük ölçekte sürdürdüklerini göstermektedir. Acentelerin yarıdan fazlası tek bir personelle çalışmakta, ayrıca %84 acente sahibi tek başına, yardımcı bir personeli olmadan faaliyette bulunmaktadır. Acente sahibi bu durumda hem teknik personel olarak poliçe düzenlemek hem de acentenin diğer bütün işleriyle ilgilenmekle yükümlüdür. Sigorta sektörünün istihdam noksanlığı ve kurumsallaşamama sorununun devam ettiği açıktır. Teknik personelin nitelik olarak yeterliliği konusunda Çankırılı acenteler %44 kesinlikle katılıyorum, %24 katılıyorum olarak toplamda olumlu yönde bildirimde bulunmuşlardır.

Mesleki sorumluluk sigortası Acenteler Yönetmeliği'ne göre acenteler için zorunlu tutulmuştur. Oran olarak da % 100 tam katılım söz konusudur.

Acenteler %48 oranda tek sigorta şirketi ile çalışmakta; sigorta şirketlerinin çok fazla değişiklik göstermeyen komisyon oranları uygulamaları ve güven sorunu sebebiyle, en önemlisi de bir sigorta şirketi ile çalışmak için yatırılması gereken teminatın fazla olması nedeniyle az sayıda sigorta şirketi ile çalışmaktadırlar. Bu durum sektöre olan güveni arttıracak bazı mali sebepler ile düzenlenmişse de sektörün gelişmesine engel olan faktörler arasında yer almaktadır.

İlk defa düzenleme yapılmış olması bakımından fiziki koşulların önemi ve uygulanma durumu ayrı bir önem arz etmektedir. Bu konuyla ilgili olarak sigorta acentelerine doğrudan 'Sigortacılıkla beraber yürüttüğünüz başka bir işiniz var mı?' sorusu yöneltilmiş ve başka bir işle uğraşan acentelerden birçoğu samimiyetle 'evet' cevabı vermiştir. Ancak bazı acenteler başka bir işle iştigal etmelerine rağmen 'hayır' cevabı verebilmiştir. Sigortacılıkla beraber başka bir işle uğraşanlar 25 acente arasından 7 acente ve bu da yüzde 28'e tekabül etmektedir. Oysa yaptırım gücü faaliyetin sonlandırılması olan başka bir iş kolunda faaliyet gösterme oranının sıfır olması beklenmektedir. Araştırma göstermektedir ki sigorta acenteleri yapılan düzenlemelere rağmen hala bazı fiziki koşulları tam olarak sağlamamaktadır. Ayrıca şartların sağlanabilmesi için acentelere 1 Ocak 2010 tarihine kadar süre verilmiş ve bu tarihin üzerinden bir yıldan fazla bir süre geçmesine rağmen bazı şartlar tüm acenteler tarafından yerine getirilmemiştir. Bu noktada denetim eksikliğinden söz etmek de mümkündür.

2.7.2 Acentelerin Sektöre Yönelik Tutumları

Tablo: Acentelerin Sektöre Yönelik Tutumları

0.Fikrim yok 1.Kesinlikle Katılmıyorum 2.Katılmıyorum 3.Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum 4.Katılıyorum 5. Kesinlikle Katılıyorum						
Sorular	**0 %**	**1 %**	**2 %**	**3 %**	**4 %**	**5 %**
Fiziksel ortam ile getirilen yeniliklerin acenteleri olumlu etkilediğini düşünüyorum		4	12	8	40	36
Tarifelerin serbest bırakılmasının sektörde rekabeti arttırdığını düşünüyorum.		12	12	12	24	40
Tarifelerin serbest bırakılmasının firmamın karlılığını arttırdığını düşünüyorum.		56	40	0	0	4
Tam yetkili olmayan şubelerin rekabeti olumsuz etkilediğini düşünüyorum.		0	8	8	4	80
Acentelere verilen zorunlu eğitimleri yeterli buluyorum.		8	20	20	36	16
Zorunlu eğitimler dışında eğitim alınması gereklidir.		12	20	12	36	20
Acenteler en az ön lisans mezunu olmalıdır. (Aktüerya, Pazarlama, Risk Yönetimi ve Sigortacılık bölümleri)		8	8	8	28	48
Acenteler en az lisans mezunu olmalıdır.		12	20	12	20	36
Sigortacılık ön lisans bölümü mezunlarının staj yapmadan acentelik yapabilmesi uygundur. (ilgili bölümler)		40	44	4	8	4
Tüm lisans mezunlarının staj yapmadan acentelik yapabilmesi uygundur.		40	36	4	8	12
Sigorta konusunda halkı bilgilendirme yükümlülüğümü yerine getirdiğimi düşünüyorum.		0	0	20	48	32
5684 Sayılı Sigortacılık Kanununun ihtiyaçlarımı ve beklentilerimi karşıladığını düşünüyorum.		8	32	20	32	8
E- ticaret yoluyla poliçe düzenleyenlerin teknik personel olduğunu düşünüyorum.		36	44	8	12	0
Sektörün e- ticarete uygun olduğunu düşünüyorum.		32	32	8	24	4
Zorunlu olan sigortaların herkes tarafından yaptırıldığını düşünmüyorum.		12	16	12	36	24

Türkiye'deki zorunlu sigorta sayısının arttırılması gerektiğini düşünüyorum.		0	24	4	16	56
Sektörün sorunlarını finansal krizlerin tetiklediğini düşünüyorum.		0	24	16	28	32
Poliçe kapsamı dışında kalan istisnaları poliçe sahiplerine yeterli düzeyde anlatıyorum.		12	4	4	52	28
5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu'nun sektöre olan güveni arttırdığını düşünüyorum.		0	12	24	48	16
Teknik personelim nitelik/vasıf olarak yeterlidir.		0	8	24	24	44
Sigorta sektöründe eğitimli, deneyimli personel sıkıntısı yaşandığını düşünüyorum.		0	8	12	52	28
Fiziksel ortam ile ilgili olarak getirilen yeniliklerin acenteleri olumlu etkilediğini düşünüyorum.		4	12	8	40	36
Sigorta Acenteleri İcra Komitesi acentelerin işbirliğine katkı sağlamaktadır	4	16	32	24	16	8
Firma cirosunun yüksek olmasının Acentelik Sözleşmesinde firmaya avantaj sağladığını düşünüyorum.		8	16	20	24	32
TOBB'un teknik alt-yapısının yeterli olduğunu düşünüyorum.		16	24	32	24	4
Güvence hesabının fonksiyonunu yerine getirdiğini düşünüyorum.		12	12	24	48	4
SEGEM'in fonksiyonunu yerine getirdiğini düşünüyorum.		20	12	28	36	4
Sigorta tahkim komisyonunun fonksiyonunu yerine getirdiğini düşünüyorum.	12	8	12	32	28	8
AB ülkelerinde sigorta acenteliği yapabilecek yeterliliğe sahip olduğumu düşünüyorum.		4	44	20	20	12
Tahkim sisteminin müşterilerce bilindiğini düşünüyorum.	8	36	40	12	0	4

Fiziki koşulların sağlanması ile ilgili başka bir boyut da sigorta sektöründe bu durumun nasıl karşılandığı sorunudur. Acentelerin % 76'sı fiziki koşullar ile ilgili getirilen yeniliklerin sektörü olumlu etkilediği görüşündedir. Elbette tüm imkânlarını ve vaktini acentelik faaliyetine ayırmış acenteler bu işi gayet ciddiye almakta, sektörün gelişmesi için alınan tedbirleri olumlu karşılamaktadır. Fiziki koşullara uyum sağlanmaması diğer acenteler açısından imaj zedeleyici ve rahatsızlık veren bir durum olarak da nitelendirilmekte; sigortacılara olan güveni sarsan bir durum olarak algılanmaktadır. Diğer taraftan sigorta acenteliği haricinde başka bir işle uğraşanlar da yeterli geliri sağlayamadıklarından bu durumu sürdürmektedirler.

Tarifelerin serbest bırakılmasının sektörde rekabeti arttırması hususunda acentelerin % 40 ı kesinlikle katılıyorum, % 24 ü de katılıyorum şeklinde görüş bildirmiştir. Tarifelerin serbest bırakılması sonucunda sektörün canlanması ve hızlı bir büyüme beklentisi söz konusu olsa da acenteler artan rekabet ortamı ile fiyatların ve dolayısıyla kârların aşırı şekilde düşmesi sorunuyla karşılaşmışlardır. Acenteler tarifelerin serbest bırakılmasının kârlılıklarını arttırdığı konusunda %56 kesinlikle katılmıyorum, %40 katılmıyorum şeklindeki cevapları ile rekabet konusundaki görüşleri ile paralel görüş bildirirmiş olmaktadırlar. Tarifelerin serbest bırakılması sonucunda sektörde rekabet artışı ile acentelerin kârlılıklarındaki azalış arasındaki ters orantılı durum hem ekonomik kavramlarla hem de sektörün 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu öncesi ve sonrası sorunlarıyla örtüşmektedir.

Acentelik Sözleşmesi'nde acentelerin alacağı komisyonun serbestçe belirlenebilmesinin 'firma cirosunun yüksek olması' durumunda firmalara avantaj sağladığı görüşünde olanlar çoğunlukta olmakla birlikte yarıya yakını ise katılmama yönünde görüş bildirmektedir. Acenteler, sigorta şirketlerinin hala eskiden kalma alışkanlıkla ortalama bir komisyon oranı uygulamakta olduğunu, prim miktarı yüksek olan acentelere ise çok küçük oranlarda farklılık uygulandığını belirtmişlerdir.

Çankırı sigorta acenteleri sektörde eğitimli, deneyimli personel sıkıntısı yaşandığı görüşüne büyük bir çoğunlukla (%80) katılmaktadır. Ayrıca mevcut teknik personelin sektördeki dolaşım hızının yüksek oluşu da anket uygulama esnasında birebir görüşmeler neticesinde teyit edilen sorunlardan biridir. Alınan cevaplara göre anket katılımcılarının yarıdan fazlası zorunlu eğitimleri yeterli buldukları görüşünü belirtmişler buna rağmen özellikle teknik ve pazarlama-satış alanında eğitim eksikliğinin devam ettiği konusunda hemfikir olmuşlardır. Acenteler, teknik personel için başlangıçta verilen zorunlu eğitim dışında SEGEM'in fonksiyonunu yerine

getirmediği görüşünü paylaşmışlar, daha sık zorunlu eğitim verilmesi, eğitimlerde uygulamalara da yer verilmesi gerektiği fikrini savunmuşlardır.

Çok sayıda sigorta acentesinin birden fazla sigorta şirketi ile çalışmakta olduğu ve poliçe kapsamının çok çeşitlilik arz ettiği sektörde, farklı farklı fiyatlar ortaya çıkmaktadır. Sigorta konusunda toplumun bilgi eksikliği de göz önünde bulundurulduğunda sigorta ettiren için en belirleyici unsur fiyat olmaktadır. Acenteler poliçe kapsamı dışında kalan istisnaları poliçe sahiplerine yeterli düzeyde anlatacak fırsat bulamamakta ve bu konu ile ilgili kanun ve yönetmelikten beklenen sonuç elde edilememiş olmaktadır.

Çankırı sigorta acenteleri sektörün e-ticarete uygun olmadığı yönünde görüş bildirmişlerdir. Böylece ülke genelinde olduğu gibi araştırmada da e-ticarete henüz sıcak bakılmamakta olduğu ve bu durumun sektörde e-ticaretin gelişmesini engelleyen faktörler arasındaki yerini koruduğu sonucunu göstermektedr. Sigorta acenteleri e-ticaret yoluyla poliçe düzenleyenlerin teknik personel olmadığı görüşünde birleşmişlerdir. Sektörün dışarıdan maruz kaldığı güven sorunu tam bu noktada kendi içinde ortaya çıkmaktadır.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi acenteler için önemli bir yenilik olmasına ve Kanun'un çıkarılmasının üzerinden yıllar geçmesine rağmen Çankırı'daki acentelerin %4'ünün konu hakkında fikir sahibi olmadığı, birçoğunun da bu görüşe katılmadığı anlaşılmaktadır. Benzer şekilde anket çalışması kapsamındaki birçok acente TOBB'un teknik alt yapısının yeterli olmadığı ve alt yapının beklentilerine cevap verebilecek şekilde düzenlenmediği görüşündedir. Türk sigorta sektörü için tamamen yeni bir kavram olmayan fakat içeriği geliştirilmiş güvence hesabı, sigorta acenteleri tarafından sektörün gelişmesini destekleyen bir unsur olarak görülmeye devam etmektedir.

Anket uygulanan acentelerin büyük çoğunluğu (%76) tahkim sisteminin müşteriler tarafından bilinmediğini düşünmektedir. Burada önem arz eden bir husus da tahkim sistemine başvuru yapılabilmesinin tek şartı olan daha önce herhangi bir yargı yoluna gidilmemiş olması durumudur. Böyle bir sistemin varlığından haberdar olmayan müşteriler belki de sırf bilgi sahibi olmadıklarından sistemin avantajlarından yararlanamayacaklardır. Sigorta tahkim sistemi Türk sigorta sektörü için bir ilk olduğundan acente sahiplerinin %12'si tahkim komisyonun fonksiyonu konusunda hiçbir fikre sahip olmadıklarını belirtmişlerse de fikir sahibi olanların çoğunluğu ise komisyonun fonksiyonunu yerine getirdiği görüşündedir.

Türkiye ekonomisi son yıllarda pek çok gelişme kaydettiyse de finansal krizler sigorta sektörünün önemli unsurlarından biri olan acenteler için hala bir tehdit unsuru olarak görülmektedir. Buna rağmen sigortacılığın temelini oluşturan güven unsurunun, gelişmekte olan Türk sigorta sektöründe artış göstermesi beklenen bir durumdu ve 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu ve takibindeki diğer yasal düzenlemeler acenteler açısından güven sorununun önemini azaltmaya yetmiş görünmektedir.

Araştırma kapsamındaki sigorta acentelerinden, 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu'nun ihtiyaç ve beklentilerini karşıladığını düşünenler ile karşılamadığını düşünenlerin sayıları tam olarak birbirine eşit çıkmıştır. Kanun'un 2007 yılından beri yürürlükte olması, sonrasında birçok yönetmelik ve genelgeler ile desteklenmesi neticesinde memnuniyet oranının çok daha yüksek düzeylerde gerçekleşme beklentisini ortaya çıkarmaktadır. Bu konuya yakın önceki görüşlerle ve anketin tamamıyla birlikte değerlendirme yapılacak olursa, 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu beklenin aksine, sigorta acentelerin ihtiyaç ve beklentilerini karşılamada yetersiz kalmıştır.

3. Sonuç

Sigorta acenteliği faaliyetinin yürütüleceği mekânın sahip olması gereken asgari fiziki şartlar 5684 Sayılı Kanun sonrasında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan duyurularda düzenlenmiş fakat bu şartlara uyum sağlanamadığı anket çalışması ile saptanmıştır. Ayrıca Türk sigortacılığının sorunlarından bir diğeri olan sigortacılık haricinde başka bir faaliyette bulunma hususunda getirilen düzenlemelere de tam katılım sağlanmadığı saptanmıştır.

5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu sektöre Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, SEGEM ve tahkim gibi bazı yeni kurumlar kazandırmıştır. Fonksiyonları bakımında oldukça önemli olan bu kurumların henüz bazı sektör mensupları ve sigortalılarca bilinmemesi uygulama ile saptanan sorun ve sonuç olmaktadır.

Çankırı'da yapılan anket çalışması neticesinde; 5684 Sayılı Kanun'un yürürlüğe girmesinden sonra sektör yapısında önemli bir değişiklik olmadığı, Kanun öncesinde var olan sorunların önemini hala koruduğu, kanun ile getirilen yeniliklerin ise ne yazık ki beklentilerin gerisinde ve acentelerin ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kaldığı gözlenmiştir. 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu sektörün yeniden yapılandırılmasını sağlamış, mevzuattaki boşlukları doldurmuş, Türk sigorta sektörüne olan güveni arttırmış, denetim ile ilgili önemli yollar kat edilmesini sağlamış olsa da uygulamada beklenin altında bir başarı söz konusu olmuş ve sektörün istenen düzeye ulaşmasını tam olarak sağlayacak özelliklere sahip olamamıştır. Ayrıca Kanun ile denetim konusundaki boşlukların doldurulması amaçlanmış ve bu konuda önemli birçok değişiklik yapılmıştır. Tüm bu değişikliklere rağmen denetimle ilgili uygulamada bir boşluk oluştuğu sonucuna varılmıştır. Denetimler sonucunda acentelere

uygulanacak cezaların ağırlığı henüz gelişmekte olan ve oldukça yüksek oranda boş kapasiteyle çalışan sektöre faydadan çok zarar getirecek, birçok acentenin faaliyetinin sonlanmasıyla neticelenecektir. Sektörün gelişme ve büyüme döneminde denetim ve yasal yaptırımların uygulanmadığı değil geçici süreyle ve bir miktar göz yumulduğu kanaatine varılmıştır.

Kaynakça

Arseven, H. (1987). *Sigorta Hukuku*. İstanbul : Beta Basım Yayım.

Atabek, R. (1950). *Sigorta Hukuku*. İstanbul: Duygu Matbaası.

Can, M. (2009). *Türk Özel Sigorta Hukuku*. Ankara: İmaj Yayınevi.

Çeker, M. (2010). *Sigorta Hukuku*, Adana: Karahan Kitabevi.

Demirkan, B. (2006). "Sigorta Sektöründe Asimetrik Bilgi Problemi", *Sigorta Araştırmaları Dergisi*, sayı: 2. Temmuz. s.125.

Karayalçın, Y. (1968). *"Ticaret Hukuku I, Giriş-Ticarî İşletme"*. Ankara.

Kender, R. (2008). *Türkiye'de Hususi Sigorta Hukuku*. İstanbul: Arıkan Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti.

Kubilay, H. (2003). *Uygulamalı Özel Sigorta Hukuku*. İzmir : Fakülteler Kitabevi.

Kubilay, H. (2007). "Sigortacılık Mevzuatındaki Bazı Hükümlerle İlgili Değerlendirme", *Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi,* cilt: 9, Özel Sayı, s. 399-408.

Memiş, T., (1999). "Avrupa Birliği ve Türk Hukukunda Sigorta Aracıları", *Reasürör Dergisi*, 34, Ekim, 1-2

Oksay, S. (2008). "Sigortacılık Kanunu ve İlgili Yönetmeliklerin Sigorta Eğitimi Açısından Değerlendirilmesi", *2010 Yılında Türk Sigorta Sektörü-III. Ulusal Sigorta Sempozyumu,* Bildiri Kitabı,TSRŞB Yayını, İstanbul, 18 Ekim 2007

Özdamar, M. (2009). *Sigortacının Sözleşme Öncesi Aydınlatma Yükümlülüğü*. Ankara: Yetkin Yayınları.

Schauer, M. (2004). "Avusturya'nın Avrupa Birliği'ne Girişinden Beri Avusturya'da Sigorta Sözleşme Haklarının Gelişimi-Türkiye'ye Tavsiyeler", *Türkiye'de Sigorta Hukuku'nun Sorunları ve Geleceği Sempozyumu*, İstanbul. 19-20 Kasım.

Sigortacılık Kanunu (5684 S.K.), *T.C. Resmi Gazete*,26552, 03 Haziran 2007

Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmeliğin Uygulanması Hakkında Genelge, *T.C. Resmi Gazete*, 26684, 19.02.2008.

Ünan, S. (2007). "2010 Yılında Türk Sigorta Sektörü" "Sigortacılık Kanunu'nun Sigorta Sektörünün Gelişimi Açısından Değerlendirilmesi" *III. Ulusal Sigorta Sempozyumu,* İstanbul 18 Ekim.

Vance, William R. (1911). *The History of The Development of The Warranty in Insurance Law*, The Yale Law Journal, Vol.XX, no.7, May, p.523-534

Aşağıdaki Soruları 0.Fikrim yok 1.Kesinlikle Katılmıyorum 2.Katılmıyorum 3.Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum 4.Katılıyorum 5. Kesinlikle Katılıyorum					
Tarifelerin serbest bırakılmasının sektörde rekabeti arttırdığını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Tarifelerin serbest bırakılmasının firmamın karlılığını arttırdığını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Teknik personelim nitelik/vasıf olarak yeterlidir.	1	2	3	4	5
Acentelere verilen zorunlu eğitimleri yeterli buluyorum.	1	2	3	4	5
Zorunlu eğitimler dışında eğitim alınması gereklidir.	1	2	3	4	5
Acenteler en az ön lisans mezunu olmalıdır. (Aktüerya, Pazarlama, Risk Yönetimi ve Sigortacılık bölümleri)	1	2	3	4	5
Acenteler en az lisans mezunu olmalıdır.	1	2	3	4	5
Sigortacılık ön lisans bölümü mezunlarının staj yapmadan acentelik yapabilmesi uygundur. (ilgili bölümler)	1	2	3	4	5

Tüm lisans mezunlarının staj yapmadan acentelik yapabilmesi uygundur.	1	2	3	4	5
Sigorta konusunda halkı bilgilendirme yükümlülüğümü yerine getirdiğimi düşünüyorum.	1	2	3	4	5
5684 Sayılı Sigortacılık Kanununun ihtiyaçlarımı ve beklentilerimi karşıladığını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
E- ticaret yoluyla poliçe kesenlerin teknik personel olduğunu düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Sektörün e- ticarete uygun olduğunu düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Zorunlu olan sigortaların herkes tarafından yaptırıldığını düşünmüyorum.	1	2	3	4	5
Türkiye'deki zorunlu sigorta sayısının arttırılması gerektiğini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Sektörün sorunlarını finansal krizlerin tetiklediğini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Poliçe kapsamı dışında kalan istisnaları poliçe sahiplerine yeterli düzeyde anlatıyorum.	1	2	3	4	5
5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu'nun sektöre olan güveni arttırdığını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Tam yetkili olmayan şubelerin rekabeti olumsuz etkilediğini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Sigorta sektöründe eğitimli, deneyimli personel sıkıntısı yaşandığını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Fiziksel ortam ile ilgili olarak getirilen yeniliklerin acenteleri olumlu etkilediğini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Acenteler Komitesi acentelerin işbirliğine katkı sağlamaktadır.	1	2	3	4	5
Firma cirosunun yüksek olmasının Acentelik Sözleşmesinde firmaya avantaj sağladığını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
TOBB'un teknik alt-yapısının yeterli olduğunu düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Güvence hesabının fonksiyonunu yerine getirdiğini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
SEGEM'in fonksiyonunu yerine getirdiğini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Sigorta tahkim komisyonunun fonksiyonunu yerine getirdiğini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
AB ülkelerinde sigorta acenteliği yapabilecek yeterliliğe sahip olduğumu düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Tahkim sisteminin müşterilerce bilindiğini düşünüyorum.	1	2	3	4	5

EK

İl □ **İlçe** □

Acente Sahibinin Eğitim Seviyesi:

1.İlk

2. Orta

3.Lise

4.Üniversite

5. Lisansüstü

En çok çalıştığınız branşlardan ilk 3 tanesini sıralayınız.

1.Zorunlu trafik sigortası

2.DASK (Doğal Afet Sigortası)

3.KASKO

4.BES (Bireysel Emeklilik Sigortası)

5.Hayat sigortası

6.İş yeri paket poliçesi

7.Diğer

Sektörde Kaç Yıldır Faaliyette Bulunuyorsunuz?

Kaç yıldır kendi işletmenizde faaliyette bulunuyorsunuz?

Tek bir işyerinde faaliyette bulunuyorum. Evet □ Hayır □

Acentenizde kaç tane personel çalıyor.

Şubenizde kaç tane personel çalıyor.

Acentenizde kaç tane teknik personel çalıyor.

Şubenizde kaç tane teknik personel çalıyor.

Mesleki sorumluluk sigortamı yaptırdım. Evet □ Hayır □

Kaç adet sigorta şirketi ile çalışıyorsunuz?

Sigortacılıkla Beraber Yürüttüğünüz Başka Bir İşiniz Var Mı? Evet □ Hayır □

SİGORTA ŞİRKETLERİNDEKİ MUALLAK HASAR VE TAZMİNAT KARŞILIKLARININ TFRS 4, TMS 37 VE SİGORTACILIK HESAP PLANI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Prof. Dr. Beyhan MARŞAP
Gazi Üniversitesi, Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi

Dr. Tuğba UÇMA
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

Öz

Sigorta şirketlerinin finansal tabloları, ticari ve sınai faaliyet gösteren şirketlerin finansal tablolarından farklılık göstermektedir. Bunun en önemli nedeni, sigorta şirketlerinde kesin olarak dönem kar veya zararının belirlenmesi mümkün olmamasıdır. Çünkü, görülen her hizmetin fiyatı bir takım olasılık hesaplarına dayanmaktadır. Bu olasılık hesapları, çoğunlukla büyük sayılar kanununa göre bir ortalama olasılığı içermektedir (Başpınar, 2005: 6). Bu olasılıkların finansal tablolardaki yansımalarını en açık biçimde bu şirketlerin teknik karşılık tutarlarında görmek mümkündür. Belirtilen neden sigorta şirketlerinin finansal tablolarında yer alan teknik karşılıkların, bu şirketlerin en önemli yükümlülük kalemlerini oluşturmasını açıklamaktadır. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı tarafından 2007 yılında yayınlanan Sigorta ve Reasürans İle Emeklilik Şirketlerinin Teknik Karşılıklarına ve Bu Karşılıkların Yatırılacağı Varlıklara İlişkin Yönetmelik'te yer alan teknik karşılıklar; kazanılmamış primler karşılığı, devam eden riskler karşılığı, muallak hasar ve tazminat karşılığı, matematik karşılıklar, dengeleme karşılığı ile ikramiye ve indirimler karşılığından meydana gelmektedir. Bilindiği gibi, karşılıkların gerçeğe uygun bir şekilde ayrılıp ayrılmaması finansal tabloların güvenilirliğini, dönem performansını ve şirketin değerini önemli derecede etkileyebilmektedir (Arslan, 2011). Bu çalışmada muallak hasar ve tazminat karşılıkları temel olarak alınmıştır. Bunun nedeni ise, ihbarı sonraki yıllarda yapılan bilanço tarihine kadar gerçekleşen hasarlara ek olarak bu karşılığın alt unsurlarından olan bilanço tarihi itibariyle sonuçlanmamış dava yoluyla gelen tazminat talepleri de doğası gereği önemli bir belirsizlik içermesidir. Zira, bu taleplerin ödenip ödenmeyeceği şirketin iradesi dışında, mahkemelerin vereceği kararlara bağlı olmakta ve sigortacılık mevzuatı gereği tamamı üzerinden muallak hasar ve tazminat karşılığı ayrılmaktadır (Arslan, 2011). Bu da muallak hasar ve tazminat karşılıkları kalemlerinin sigorta şirketlerinin finansal tabloları açısından en önemli ve belirsiz yükümlülük kalemlerinden biri olmasına yol açmaktadır. Özellikle sigorta şirketlerindeki finansal tabloların diğer şirketlerindekilerden farklı olduğu düşünüldüğünde çalışmanın önemi ortaya çıkabilecektir.

Vergi Usul Kanunu'nun 288. maddesine göre karşılık "Hasıl olan veya husulü beklenen, fakat miktarı katiyetle kestirilemeyen ve teşebbüs için bir borç mahiyetini arz eden belli bazı zararları karşılamak maksadıyla hesaben ayrılan meblağlar" olarak tanımlanmıştır. Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar" başlıklı Türkiye Muhasebe Standardı 37 (TMS 37)'nda, karşılıklara ilişkin şöyle bir tanım yapılmıştır. Karşılık, zamanı veya tutarı belli olmayan yükümlülüktür. Yükümlülük ise, geçmiş olaylardan kaynaklanan ve ifası halinde ekonomik fayda içeren kaynakların işletmeden çıkmasına neden olacak mevcut yükümlülük şeklinde ifade edilmiştir (TMS 37, Madde 10, www.kgk.gov.tr). Bununla birlikte TFRS 4 "Sigorta Sözleşmeleri" standardında ise muallak tazminat taleplerine ilişkin bir hüküm yer almamaktadır. Ancak IFRS 4'ün gerekçesinde rücu ve sovtaj gelirlerinin muhasebesinde Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulunun (IASB) görüşünün temelde değişmediğini ve IMS 37'de yer aldığını belirtmektedir (Arslan, 2011; www.kgk.gov.tr).

Belirtilen açıklamalar doğrultusunda çalışmada, sigorta şirketlerindeki karşılıkların TFRS 4, TMS 37 ve sigortacılık hesap planı açısından değerlendirilmesi yapılacaktır. Bununla birlikte sigorta şirketleri açısından Temmuz 2007 tarihinde Avrupa Komisyonu tarafından yayınlanan Solvency II direktif taslağı esas alınarak da muallak hasar ve tazminat karşılıklarına ilişkin ve bu karşılıkların denetimine ilişkin açıklamalar çalışmada yer alacaktır. Böylelikle özellikli bir faaliyet alanı olan sigorta şirketleri açısından en önemli yükümlülük kalemlerinden biri olan muallak hasar ve tazminat karşılıklarına ilişkin bütüncül bir karşılaştırma imkanı sunulmuş olacaktır.

Kaynakça

Arslan, Metin. 2011. Davalık Sigorta Tazminatları ve Karşılık, *Vergi Sorunları Dergisi,* Ocak, http://www.metinsariaslan.com/index.php/yaynlar/9-uncategorised/74-davalik-sigorta-tazminatlari-ve-karsilik

Başpınar, Ahmet. 2005. Finansal Analiz Tekniklerinin Sigorta Şirketi Mali Tablolarına Uygulanması, *Maliye Dergisi*, Sayı: 149, Mayıs- Aralık.

http://www.kgk.gov.tr

http://www.tsrsb.org.tr/sayfa/sigorta-ve-reasurans-ile-emeklilik-sirketlerinin-teknik-karsiliklarina-ve-bu-karsiliklarin-yat

OTURUM 16

SİGORTA İŞLETMECİLİĞİ

- Sigorta Sektöründe Hasar Yönetim Sisteminin Rolü: Otoanaliz Firması Üzerine Niteliksel Bir Analiz

  Hakan Erözer

- Kobi'lerin Sigorta Şirketi Tercihlerini Etkileyen Unsurlar Üzerine Bir Araştırma

  Öğr.Gör. İsmail Yıldırım

- Bireysel Emeklilik Sisteminin Yapısal Özellikleri Bakımından İyileştirme ve Pazarlanma Engelleri

  Yrd.Doç.Dr. Ongun Emgin, Öğr.Gör. Ali Naci Karabulut

SİGORTA SEKTÖRÜNDE HASAR YÖNETİM SİSTEMİNİN ROLÜ: OTOANALİZ FİRMASI ÜZERİNE NİTELİKSEL BİR ANALİZ

Hakan Erözer
[99]Genel Müdür
OTOANALİZ

Öz

Bu çalışmanın amacı Türkiye sigortacılık sektöründe hasar yönetim sisteminin önemine değinmek ve bu işi sürdüren OtoAnaliz firmasının niteliksel bir analizini yapmaktır. Çalışmada, ülkemizde faaliyet gösteren sigorta sektörünün rekabetçi bir ortamda hasar maliyetlerini izlemesine olanak sağlamak, tazminat ödeme kalemlerinde gerekli kontrol, denetim ve takip sistemlerinin oluşturulmasını sağlamak, hasar maliyetlerinin düşürülebilmesi için gerekli alt yapının kurulması, iş süreçlerine hız kazandırılarak müşteri ve tedarikçi memnuniyetinin yaratılması amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler

OtoAnaliz, Hasar Yönetimi, İnteraktif Sigorta Yazılım Sistemi (İSYS)

1. Giriş

2003 yılında yüzde yüz Türk sermayesiyle kurulan OtoAnaliz Bilgisayar Danışmanlık İletişim Hiz.Ltd.Şti., bugün ülkemizde faaliyet gösteren sigorta sektörünün yaklaşık %80'ine hizmet vermekte olan bir yazılım firmasıdır. OtoAnaliz, yurtdışında ''Claim Management Systems'' adıyla sigorta şirketlerinin oto hasar dosyalarında yönetim ve denetim amaçlı kullandıkları sistem yapısını, sektör ihtiyaç ve beklentilerine uygun olarak, ülkemiz gerçekleri ve koşullarına uygun hale getirmiş bulunmaktadır.

''Hasar Yönetim Sistemi'' adı altında verilen hizmetlere aşağıda daha detaylı bir şekilde yer verilmeye çalışılmıştır. On-line kullanıma imkan sağlayan web tabanlı esnek, aynı zamanda kullanıcı dostu olan sistem bütünü sayesinde, sigorta şirketleri,

- Güncel ve doğru bilgilere anlık ulaşabilmekte,
- Verimliliklerini ölçebilmekte,
- Analiz gerçekleştirebilmekte,
- İş yapış şeklini standart bir yapıya kavuşturabilmekte,
- Rekabet gücünü attırabilmekte,
- Süreçlerini ve akışlarını takip ve kontrol edebilmekte,
- Şeffaf bir yapı altında hizmet sağlayıcıları izleyebilmekte,
- Hasar yönetimini gerçekleştirebilmekte,
- Piyasa değişkenlerini sisteme yansıtarak tüm tedarikçilerine anında iletebilmekte,
- Süreçlerini hızlandırarak ve yöneterek müşteri memnuniyetini arttırabilmekte,
- Çok yönlü sistemsel tanımlamalara bağlı olarak kullanıcı hatalarını minimize edebilmektedir.

2. OtoAnaliz Öncesi Ve Sonrası

2.1.Oto Yedek Parça Fiyat Standardı

[99] OTOANALİZ Bilgisayar Danışmanlık İletişim Hizmetleri Ltd.Şti.
Tugay Yolu Caddesi Ofisim İstanbul İş Merkezi B/Blok No:20 Kat:12 Maltepe , İstanbul
Tel: +90 216 500 90 90 Faks: +90 216 500 90 99 Eposta : otoanaliz@otoanaliz.net Net: http://www.otoanaliz.net

Araç hasarlarında, sigorta şirketlerine yapılan hasar ihbarları sonrasında, hasarlı araçlar araç sahipleri tarafından tercih edilen onarım servislerine teslim edilmekte ve görevlendirilen eksperin tam, doğru ve eksiksiz olarak hasar onarım maliyetini hesaplaması beklenmekteydi. Ancak, bu aşamada, hasar kalemlerinin özellikle yoğun bölümünü oluşturan (%65) yedek parça konusunda eksperlere faydalanabilecekleri herhangi bir bilgi platformu sunulamamaktaydı. Değişmesi gereken oto yedek parçalarının fiyatları, hasar onarım servisleri tarafından eksperlere bildirilmekteydi. İşini sağlıklı yürütmek arzusunda olan eksperler, hatalı bir yedek parça fiyatının raporlarında yer almasını önlemek için ancak tek tek farklı onarım servislerinden fiyat araştırması yapmak zorunda kalmaktaydı.

Sigorta şirketleri ise, kendilerine ulaşan eksper raporlarında aynı özellikteki oto yedek parçalarının farklı fiyatlarla raporlarda yer aldığını gözlemlediklerinden, yüksek tutarlı yedek paçaların fiyatlarını bizzat araştırmak zorunda kalmaktaydı. Örneğin, bir araç modeline ait aynı kaputun İstanbul'daki fiyatıyla, İzmir'de ya da Van'daki fiyatları, hatta bir onarım servisi ile onun yanındaki diğer onarım servisinin yedek parça fiyatları farklı olabilmekteydi. Bu bağlamda, yedek parça fiyatları onarım servisleri tarafından belirlenip talep edildiğinden, otomotiv sektörünün vermiş olduğu indirim iskontoları da sigorta sektörü için bir anlam ifade etmemekteydi.

OtoAnaliz tarafından oluşturulan yedek parça kataloğu ile birlikte fiyat listesinin eksper kullanımına sunulmasıyla, yukarıda söz edilen tüm sorunlar tamamen ortadan kalkmış ve eksperler kendilerine sunulan standart fiyat listelerine bağlı raporlar oluşturmaya başlamıştır. Bu sayede, sigorta şirketleri, gerçek fiyatlar üzerinden talep edecekleri iskonto oranlarını belirleyebilmiş, hasar yönetimi uygulamalarını başlatmış, eksper ve sigorta şirketlerinin iş süreçleri iyileşmiş, yedek parça fiyatları doğru şekilde saptandığından müşteri memnuniyeti yaratılmış, haksız kazancın önüne geçilmiş, müşteri mağduriyetleri önlenmiştir.

40 markayı içeren sigorta kataloğu yanında, kuruluş tarihinden itibaren toplam 65 markanın fiyat güncellemeleri geniş bir uzman kadroyla gerçekleştirilmektedir.

2.2.Yedek Parça Uygunluğu

Hasarlı bir aracın değişmesi gereken yedek parçasının ne olması gerektiği eksperlere bir katalog ile sunulamamaktaydı. Örneğin onarım servisleri tarafından, x model bir aracın değişmesi gereken far yerine, y modelin farı talep edilebilmekteydi. Herhangi bir sistemsel alt yapıya dayanmayan talepler, fiyat hatalarını da beraberinde getirmekteydi.

OtoAnaliz'ın oluşturduğu sigorta kataloğu sayesinde, hasarlı araçların değişmesi gereken yedek parçalarının uygunluğu sistem tarafından denetlenmeye başlanmış ve kullanıcıların (eksperlerin – sigorta şirketlerinin) doğru yedek parça seçimlerini gerçekleştirmesi sağlanmıştır.

Bu sayede, doğru yedek parça, doğru fiyat bilgisi oluşturularak, sigorta şirketleri tarafından hasar yönetilebilir hale getirilmiştir.

2.3.On-line Eksper Rapor Yazımı

OtoAnaliz sistemi öncesinde, eksperler tarafından raporlar manuel olarak PC ve daktilo aracılığıyla düzenlenmekteydi. Bu nedenle, bir standarttan uzak, hatalara açık, parça ve işçilik liste fiyat toplamlarında dahi gerekli kontrollerin sağlanamadığı, sigorta şirketleri tarafından sistem üzerinden izlenemeyen, sigortalılara bilgi alışveriş imkanı sağlamayan, sigorta şirketlerine istatistiki bilgi imkanı vermeyen bir yapı söz konusuydu.

Eksperler tarafından web tabanlı bir bilgi platformu üzerinden, parça uygunluğu ve fiyat kontrolü ile yapılmaya başlanan ekspertiz çalışmalarının, tek düzen formatında on-line olarak rapor haline dönüştürülmesi ve hasar belgelerinin elektronik ortama yüklenmesi sayesinde yukarıda bahsedilen tüm sorunlar ortadan kaldırılmış bulunmaktadır.

2.4.İşçilik Uygunluğu

''Yedek Parça ve Standart İşçilik Referans Modülü'', sigorta kataloğundan değişim kararı verilen yedek parçaların, standart sökme & takma ve boya maliyetlerini hesaplayan bir modüldür. Bu modül yedek parçalar arasındaki ilişkileri hesaplayarak bir çok kontrolün yanında mükerrer işçiliğin verilmesini engellemektedir. Eksperler ve sigorta şirketleri açısından kullanım kolaylığı yanında güncel ve doğru verilerin elde edilmesine olanak sağlamaktadır.

Araç hasarlarında değişmesi gereken yedek parçalara bağlı olarak, sistem tarafından kullanıcılara hangi işçilik kalemlerinin ödenmesi gerektiği bildirilmekte, mükerrerlik oluşturacak işçilik kalemleri kullanıma otomatik olarak kapatılmaktadır.

2.5.Tedarik Uygulaması

Geçmiş dönemde, eksperler tarafından oluşturulan raporlarda değişimine onay verilen yedek parçalar yerine, bir takım onarım servislerince daha düşük kalitede yedek parçaların araçlar üzerine monte edildiği müşteri şikayetleriyle izlenmekteydi. Bu durumda sigorta şirketinin kaliteli yedek parça fiyatını ödemesine karşın, araçlar üzerine çıkma olarak tabir edilen ya da daha düşük kalitede yedek parçaların, eksper ve sigortacı bilgisi dışından monte edilmesini önlemek amacıyla denetim çalışmaları başlatılmıştı. Ancak, büyük adetler karşısında sigortacıların yeterli denetimi de yapabilme imkanı bulunamamıştır.

Web tabanlı uygunluk kataloğunun ve fiyat listelerinin kullanıma sunulmasına bağlı olarak, sigorta şirketleri adına eksperlerin değişmesi gereken yedek parçaları sisteme tanımlı tedarikçilerden direkt sipariş etme olanağı sağlanmıştır. Bu sayede tedarikçiye, on-line olarak eksperin sipariş geçtiği yedek parça bilgisi ulaşmakta, tedarikçi ilgili yedek parçanın stok durumuna göre anında ekspere onay/red bilgisini iletebilmektedir. Ayrıca, yedek parçanın hangi tarihte talep edildiği, tedarikçi tarafından hangi tarihte onarım servisine gönderildiği ile ilgili tarih/saat kayıtları tutulabilmektedir.

Bu yapı sayesinde, eksperler tarafından onaylanan ve bedeli sigortacılar tarafından ödenen doğru yedek parçaların araçlara monte edilmesi sağlanmış, otomotiv sektörünün en büyük müşterisi konumunda bulunan sigorta şirketlerinin, büyük adetlerde yedek parça alımlarına bağlı olarak farklı iskontolar elde etmesi sağlanarak hasar maliyetleri düşürülmüş, tedarikçi performansı ölçülerek süreçlerin kontrol altında tutulması sağlanmış ve böylelikle hem hizmet kalitesi hem maliyet açısından müşteri memnuniyeti yaratılmıştır.

2.6. Kısa Süreli Küçük Onarımlar

1 ila 2 gün içerisinde onarımı gerçekleşen küçük boyutlu hasarlar için, mevcut hasar proseslerinin uygulanması, küçük hasarlarda sigorta sektörünün müşteri şikayetlerine maruz kalmasına yol açmaktaydı. Servise giren araçların birkaç saat içerisinde tüm onarım işlemlerinin tamamlanması nedeniyle, araç sahipleri tarafından da, araçların hemen teslim alınma talebi doğmaktaydı. Ancak, sigorta şirketlerince araç onarımından sonra gerekli incelemelerin gerçekleştirilerek araçların onarım servisleri tarafından araç sahiplerine teslim edilebileceği ve tespit edilen onarım tutarının onarım servislerine ödeneceği kabulünün iletilmesi gerekmekteydi.

Sigorta şirketi cephesinde , ihbar, eksper görevlendirme, düzenlenen eksper raporunun kapanmasını bekleme, dosya inceleme vb... işlemlere bağlı olarak sigortalıların hızlı hizmet taleplerine olumlu dönüş yapılamamaktaydı.

Sigorta şirketlerinin ihtiyaç ve taleplerinden yola çıkılarak oluşturulan ek modül sayesinde, anlaşmalı onarım servislerinin, küçük boyutlu hasar belgelerini ve fotoğrafları sisteme yüklemesi, işçilik ve varsa değişmesi gereken yedek parça taleplerini yedek parça kataloğu yardımıyla sistem üzerinden oluşturarak sigorta şirketlerine on-line iletmeleri sağlanmıştır. Bu yapıya kavuşan sigorta şirketleri, dijital ortamda tüm bilgi ve belgeleri anında inceleyerek sigortalılarının hızlı hizmet talebini yerine getirebilmiştir.

2.7.Yardımcı Onarım Hizmetleri

Son yıllarda hasar maliyetlerinin kontrol altına alınması ve kaliteli hizmet sağlanması amacıyla, bazı konularda (radyatör onarımı, mini onarım vb…) özel uzmanlık gerektiren işçilikleri sergileyen firmalar, eksperler ve sigortacılar tarafından tercih edilmeye başlanmıştır. OtoAnaliz tarafından oluşturulan ek modüller sayesinde, eksper tarafından özel uzmanlık sergileyen firmalara, sistem üzerinden sipariş ve görev iletilmesi, fiyatlandırma yapılması ve tüm süreçlerin sigortacılar tarafından izlenebilmesi sağlamıştır. Bu yapı sayesinde, süreç ve maliyetler kontrol altına alınmıştır.

2.8.Denetim Hizmetleri

Eksperler tarafından onarım yöntemi belirlenen araç hasarlarının, onarım servislerinde ilgili yöntemlere uygun olarak onarılıp onarılmadığına ilişkin ortaya çıkan denetim ihtiyacı üzerine ‘’Uzman’’ modülü oluşturulmuştur. ‘’Uzman’’ modülü sayesinde, sigorta şirketlerinin oluşturdukları kriterlere göre belirlenen onarımlar, yine sigorta şirketlerinin saha denetim uzman/ekipleri tarafından tetkik ve takip edilmekte, olumsuzluklar kayıt altına alınabilmektedir.

2.9.Oto Dışı Raporlama

Ortaya çıkan ihtiyaç üzerine, oto dışı branş hasarlarının da, tek tip formatta, on-line bir yapı altında düzenlenmesine yönelik olarak ‘’Yangın Yönetim Sistemi Modülü’’ uygulamaya alınmıştır.

2.10. Diğer Ek Hizmetler

Tahkikatçı, pert araç satış, akıllı tablet – telefon ve entegrasyon uygulamalarıyla da, sigorta şirketi ve eksperlere hizmet sunulmaktadır.

2.11.Sigorta Yazılımı (ISYS)

Kuruluşundan itibaren tamamen Hasar Yönetimine odaklanan OtoAnaliz, ilk defa sigorta şirketlerinin talebiyle sigorta yazılımını ele almıştır. 10 yıldır hizmet verilen sigorta sektörü ile güvene dayalı kurulan güçlü ilişkiler ve sunulan hizmetler dolayısıyla yaratıldığı düşünülen memnuniyete bağlı olarak, sektörün sorun ve gereksinimlerini karşılayacak bir sigorta yazılımının OtoAnaliz tarafından oluşturulması talep edilmiştir.

''İnteraktif Sigortacılık Yönetim Sistemi'' İSYS adı verilen sigorta yazılımının, diğer yabancı yazılımlardan farkı, ülkemizdeki sigortacıların talep ve ihtiyaçları çerçevesinde oluşturulması, pazar dinamiklerine hızla uyum sağlaması, operasyonun parametrik yapıda yürütülmesi, her geçen gün değişen ve gelişen ihtiyaçlara hızla yanıt vermesi, tüm süreçleri otomatik olarak yönetmesi, sektöre maliyet avantajı yaratmasıdır. İSYS, merkezi yönetim yapısı ve lokal serbestlik bölgeleriyle tüm hasar süreçlerini takip etmekte ve yönetmektedir.

Ayrıca Hasar Yönetim sistemiyle entegre çalışan sistem, kullanıcılara tek ekrandan gereken bilgiyi ulaştırmakta, modül kullanıcılarının karşılıklı iletişim kurmalarını kolaylaştırarak işlemlerin daha hızla ilerlemesini sağlamaktadır.

3.Sonuç

Sigorta sektörü gelişiminin büyük oranda, doğru hasar yönetimi ve yüksek müşteri memnuniyetiyle mümkün olabileceği düşüncesinden yola çıkılmış ve ülkemizdeki sigortacılığın gelişimine katkıda bulunmak amacıyla, çalışma öncesi tüm yurtdışı hasar yönetim sistemleri tek tek incelenmiştir. Ancak, yabancı hiçbir uygulamanın, ülkemizdeki sigorta sektörünün talep ve ihtiyaçlarına çözüm sağlayamayacağı görülmüştür. Bu nedenle, sistem kurgusunda tamamen ülkemiz gerçeklerine ve ihtiyaçlarına uygun bir platform oluşturulmuştur. Sistemin en büyük avantajı, her türlü gelişime ve değişime anında uyarlanabilmesidir. Sektörün bir takım genel ilke ve kurallara bağlı ancak bağımsız ve rekabetçi bir platformda çalışabilmesine olanak sağlayarak sektöre hizmet etmekte olan tüm özel kuruluşlar, gerek yarattıkları fayda ve üstlendikleri görevler itibarıyla, gerekse sundukları hizmetlerin (ARGE dahil) maliyetini sektöre bölüştürmek suretiyle her bir sigorta şirketine hizmet maliyet avantajı yarattıklarından büyük önem taşımaktadır.

KOBİ'LERİN SİGORTA ŞİRKETİ TERCİHLERİNİ ETKİLEYEN UNSURLAR ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Öğr. Gör. İsmail Yıldırım[100]
Hitit Üniversitesi

Öz

Ülkemizde üretim ve istihdamın önemli bir kısmından sorumlu olan KOBİ'lerin, taşıdıkları riskler dolayısıyla sigortaya en çok ihtiyacı olan kesim olarak görülmektedir. Sigortasız çalışan işyerlerinin uğradığı hasarlar ve meydana gelen üzücü olaylar sigorta yaptırmanın önemini her defasında hatırlatmaktadır. Özellikle ihracat gerçekleştiren KOBİ'lerin Avrupa Birliği standartları nedeniyle sigorta ürünlerine olan ihtiyaçlarının hızla artması ve KOBİ'lerin gelişimleri için en önemli gereksinimlerden olan banka kredilerindeki artışın, söz konusu sigorta ürünlerinin artışındaki etkenlerin başında gelenler olarak sıralanmaktadır. Bazı araştırmalar, KOBİ'lerin uzun süre aynı sigorta şirketleri ile çalıştıklarını ve sadakat seviyelerinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Çok daha bilinçli bir sigorta müşterisi olan KOBİ'lerin çok daha fazla ürün aldıklarını ve çok daha olumlu sigorta tüketimi yaptıklarını görülmektedir. KOBİ'lerin sigortaya olan ihtiyacının artması ise sigorta şirketlerini harekete geçirmiştir. Günümüzde birçok sigorta şirketi KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu pek çok teminat ve branşı bir araya getiren poliçeleri uygun limitler ve ekonomik fırsatlarla sigortalılarına sunma konusunda yarışmaktadırlar.

Bu çalışmada; KOBİ'lerin sigorta şirketi seçimini etkileyen unsurlar Anket yoluyla araştırılmıştır. Anket çalışması online olarak Türkiye genelinde faaliyette bulunan KOBİ'lere uygulanmış ve KOBİ'lerden sigorta şirketlerini tercih ederken neleri gözönünde bulundurduklarını belirtmeleri istenmiştir.

Anahtar Kelimeler

Kobi, Sigorta Şirketleri, Sigorta Tercihleri

1. Giriş

Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlerin yaklaşık yüzde 90'ını küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) oluşturuyor. KOBİ niteliğindeki bu işletmelerde sigortalılık oranının kaç olduğu konusunda net bir bilgiye sahip değiliz. Bireyler gibi KOBİ'lerinde başlarına bir iş gelmeden yada zorunlu olmadıkça sigortaya yönelmedikleri konusunda pek çok telaffuz çeşitli otoriteler tarafından dile getirilmektedir. Son zamanlarda pek çok sigorta şirketi KOBİ'lere yönelik sigorta paket poliçeleri sunmaktadır. Peki bu KOBİ'ler sigortaya ihtiyaç duydukları zaman nasıl hareket ederler?, hangi sigorta şirketini nasıl tercih ederler?. Bütün bunları bilmek sigorta sektöründe faaliyet gösteren işletmeler açısından önem arz etmektedir.

1.1. Problem

Bu bağlamda çalışma, KOBİ'lerin sigorta şirketi seçiminde hangi unsurların etkisinin ne yönde olduğu, bu unsurlar ile sigorta şirketi seçme stratejisi arasındaki ilişkinin nasıl kurulacağı ve sigorta şirketinin seçimine karar verme sürecinde bu unsurların ne düzeyde etkili olduğu probleminden yola çıkılarak oluşturulmuştur.

1.2. Amaç

Bu çalışma, KOBİ'lerin özel sigortaya yönelik görüş ve eğilimlerinin belirlenmesi, sigorta şirketi tercihlerini etkileyen unsurların tespit edilmesi amacıyla yapılmıştır.

1.3. Önem

Araştırma sonuçlarının KOBİ'lerin fikir ve görüşleri doğrultusunda özel sigorta şirketlerinin yeni yaklaşımlar geliştirmesine ışık tutması beklenmektedir

[100] Hitit Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü. İletişim: ismailyildirim@hitit.edu.tr Tel: +90364 223 08 00-3378; Faks: +90364 223 08 06

1.4. Sınırlıklar

Bu araştırmanın sonuçları ankette yer alan sorularla sınırlıdır. Marmara Bölgesinden; İstanbul, Bursa, Kocaeli

Ege Bölgesinden; İzmir, Manisa, Denizli İç Anadolu Bölgesinden; Ankara, Konya, Kayseri, Çorum, Karadeniz Bölgesinden; Samsun, Trabzon, Akdeniz Bölgesinden; Antalya, Mersin, Adana, Doğu ve Güneydoğu Bölgesinden; Malatya, Gaziantep, Şanlıurfa, Erzurum ve Van illerindeki Organize Sanayi Bölgelerinde faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerle sınırlıdır.

1.5. Sayıltılar

Araştırmanın aracı olan anketi yanıtlayan; İşletme sahibi, işletme ortağı, profesyonel yöneticiler, muhasebe ve finans müdürlerinin verdiği yanıtların doğru ve samimi olduğu ve işletmenin durumunu yansıttığı varsayılmaktadır. Örneklem, evreni temsil etmektedir. Araştırma KOBİ'lere özel sigorta ve sigorta şirketleri hakkındaki görüş ve eğilimlerini yansıtma olanağı sağlamıştır.

1.6.Tanımlar

Bu araştırmanın iki tarafı vardır; birinci taraf özel sigorta şirketleri, ikinci taraf ise KOBİ'lerdir.

Sigorta Şirketi: Sigorta ettiren tarafından sigorta sözleşmesi gereğince ödenen belirli bir miktar prim karşılığında güvence veren ve tehlikenin gerçekleşmesi halinde sigortalanana tazminat ödemeyi taahhüt eden şirkettir (Güvel & Güvel, 2006:53)

KOBİ: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirası'nı aşmayan ekonomik birimler veya girişimlerdir. (http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf)

Tablo 1: KOBİ Sınıflandırması

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	‹ 10	‹ 50	‹ 250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 1 Milyon TL	≤ 8 Milyon TL	≤ 40 Milyon TL
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 1 Milyon TL	≤ 8 Milyon TL	≤ 40 Milyon TL

2. Yöntem

2.1. Örneklem

Anket basit tesadüfi örnekleme yöntemine göre Türkiye genelinde faaliyette bulunan 7 coğrafi bölgenin farklı illerindeki organize sanayi bölgelerinde faaliyette bulunan 362 KOBİ niteliğindeki işletmeye online olarak uygulanmıştır. Örneklemin ana kütleyi temsil etmesi açısından 7 coğrafi bölge çalışmaya dâhil edilmiştir. Aşağıda online olarak anket yollanan KOBİ'lerin faaliyet gösterdiği bölgeler ve iller ayrıntılı olarak verilmiştir.

Marmara Bölgesi: İstanbul, Bursa, Kocaeli

Ege Bölgesi: İzmir, Manisa, Denizli

İç Anadolu Bölgesi: Ankara, Konya, Kayseri, Çorum

Karadeniz Bölgesi: Samsun, Trabzon

Akdeniz Bölgesi: Antalya, Mersin, Adana

Doğu ve Güneydoğu Bölgesi: Malatya, Gaziantep, Şanlıurfa, Erzurum, Van

Ankete alınan yanıtlar tasnif edilirken coğrafi bölge adlarına göre istatistiki veriler oluşturulmuştur.

2.2. Veri Toplama Araçları

Araştırma, anket yoluyla verilerin toplanması ve değerlendirilmesi olmak üzere iki aşamadan oluşmaktadır. Anket formu, ankete katılan KOBİ'lerin bilgilerini içeren bölüm ile konu hakkında düşünceleri araştıran beşli likert ölçeğiyle hazırlanmış iki bölümden oluşturulmuştur. Bunlara ek olarak KOBİ'lerin özel sigorta ve sigorta şirketleri ile ilgili görüşlerini serbestçe ifade edebilecekleri açık uçlu sorularda sorulmuştur.

Esas alınan aritmetik ortalama aralıkları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir.

5	4,20-5,00	Kesinlikle Katılıyorum
4	3,40-4,19	Katılıyorum
3	2,60-3,39	Fikrim Yok
2	1,80-2,59	Katılmıyorum
1	1,00-1,79	Kesinlikle Katılmıyorum

Araştırmada kullanılan anket, KOBİ'lerin görüşlerini ölçme bakımından 10 sorudan oluşmuştur. İşletmelerin anket verileri SPSS 13.0 paket programı ile analiz edilmiştir.

2.3. Verilerin Toplanması

Anketler Türkiye genelinde faaliyette bulunan işletmelerin elektronik posta adreslerine gönderilmiştir. 12.382 işletmenin elektronik posta adreslerine anketler yollanmış; bunlardan sadece 362 işletmeden yanıt alınmıştır. Anketler elektronik ortamda online-anket.gen.tr adresinden işletmelere gönderilmiş ve yanıtlar yine online olarak toplanmıştır.

3. Bulgular

Anket sonuçları için güvenilirlik analizi (Reliability Analysis) uygulanmıştır. Güvenilirlik analizi, ölçmede kullanılan testlerin, anketlerin yada ölçeklerin özelliklerini ve güvenilirliklerini değerlendirmek üzere geliştirilmiş bir yöntemdir (Kalaycı,2006:404). Anketin bir bütün olarak kendi içinde güvenilirliğini gösteren Cronbach Alpha değeri %85,5 olarak bulunmuştur (Tablo 2). Bu değer anketin yüksek derecede güvenilir bir anket olduğunu göstermektedir.

Tablo 2: Anketin Güvenilirlik Katsayısı

Reliability Coefficients			
N of Cases =	362,0	N of Items = 10	Alpha = ,8558

İşletmelerde ankete yanıt verenlerin dağılımları incelendiğinde (Tablo 3); 87 (%24.37)'si İşletme sahibi, 127 (%35,57)'si İşletme ortağı, 35 (%9,8)'i Profesyonel yönetici, 105 (29,41)'i Muhasebe-finans müdürü olarak kendini nitelendirmişlerdir (Tablo 3).

Tablo 3: Anketi Yanıtlayanların İşletmedeki Konumlarının Dağılımı

Seçenekler	Sayı	Yüzde
İşletme Sahibi	87	**%24.37**
İşletme Ortağı	127	**%35.57**
Profesyonel Yönetici	35	**%09.80**
Muhasebe/Finans Müdürü	105	**%29.41**
Diğer	3	**%0.85**
Toplam	357	**%100.00**

İşletmelerin faaliyet gösterdiği coğrafi bölgelerin dağılımları incelendiğinde (Tablo 4); 112 (%30,94)'ü Marmara bölgesinde, 84 (%23,20)'si İç Anadolu bölgesinde, 60 (%16,57)'si Karadeniz bölgesinde, 50 (%13,82)'si Ege bölgesinde, diğerleri ise Akdeniz, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesinde faaliyet göstermektedir.

Tablo4: İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği Coğrafi Bölgelerin Dağılımı

Seçenekler	Sayı	Yüzde
İç Anadolu Bölgesi	84	**%23.20**
Marmara Bölgesi	112	**%30.94**
Karadeniz Bölgesi	60	**%16.57**
Akdeniz Bölgesi	36	**%09.94**
Ege Bölgesi	50	**%13.82**
Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi	20	**%05.53**
Toplam	362	**%100.00**

İşletmelerin faaliyet sürelerinin dağılımları incelendiğinde (Tablo 5); 123 (%33,99)'u 11-15 yıl arası, 90 (%24,85)'i 16 yıl ve üzeri, 87 (%24,03)'ü 6-10 yıl arası, 62 (%17,13)'ü 0-5 yıl arasında faaliyet gösteren işletmelerden oluşmaktadır.

Tablo 5: İşletmelerin Faaliyet Sürelerinin Dağılımı

Seçenekler	Sayı	Yüzde
0-5 yıl	62	**%17.13**
6-10 yıl	87	**%24.03**
11-15 yıl	123	**%33.99**
16 yıl ve üzeri	90	**%24.85**
Diğer	0	**%0.00**
Toplam	362	**%100.00**

İşletmelerde çalışan sayılarının dağılımları incelendiğinde (Tablo 6); 177 (%48,90)'ı 50-249 arasında işçi çalıştırmakta, 125 (%34,53)'ü 10-49 arasında işçi çalıştırmakta, 60 (%16,57)'si 0-9 kişi arasında işçi çalıştırmaktadır. Ankete katılan 362 işletmenin tamamı çalışan sayısı bakımından Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ) niteliğindedir. Ankete katılan 177 (%48,90)'ı Orta Ölçekli KOBİ niteliğindedir. 125 (%34,53)'ü Küçük Ölçekli KOBİ, 60 (%16,57)'si Mikro Ölçekli KOBİ niteliğindedir.

Tablo 6: Çalışan Sayılarının Dağılımı

Seçenekler	Sayı	Yüzde
0-9 kişi	60	**%16.57**
10-49 kişi	125	**%34.53**
50-249 kişi	177	**%48.90**
250 ve üstü	0	**%0.00**
Toplam	362	**%100.00**

Ankete katılan işletmelerin yıllık net satış hasılatı dağılımları incelendiğinde (Tablo 7); 198 (%54.70)'i 8.000.000 (dâhil değil) – 40.000.000 TL arasında bir satış hasılatına sahipken, 164 (%45,30)'u 1.000.000 (dâhil değil) – 8.000.000 TL arasında bir satış hasılatına sahiptir. Ankete katılan işletmelerin yıllık satış hasılatları toplamı 40.000.000 TL altında olduğu için KOBİ niteliğindedir.

Tablo 7: Yıllık Net Satış Hasılatı Dağılımı

Seçenekler	Sayı	Yüzde
0-1.000.000 TL arasında	0	**%0.00**
1.000.000 TL (dâhil değil) - 8.000.000 TL arasında	164	**%45,30**
8.000.000 TL (dâhil değil) - 40.000.000 TL arasında	198	**%54.70**
40.000.000 TL üstü	0	**%0.00**
Toplam	362	**%100.00**

İşletmede özel sigorta satın almada karar vericilerin dağılımı incelendiğinde (Tablo 8); 202 (%55,80)'i işletme sahibi karar verir derken, 105 (%29,00)'ı yönetim olarak ortak karar veririz diye yanıtlamıştır. Diğer işletmelerde ise 30 (%8,29)'u muhasebe-finans müdürü araştırır karar verir, 25 (%6,91)'i işletme müdürü araştırır ve karar verir diye yanıtlamıştır.

Tablo 8: İşletmede Özel Sigorta Satın Almada Karar Vericilerin Dağılımı

Seçenekler	Sayı	Yüzde
İşletme sahibi karar verir	202	**%55.80**
Yönetim olarak ortak karar veririz	105	**%29.00**
Muhasebe/Finans müdürü araştırır ve karar verir	30	**%08.29**
İşletme müdürü araştırır ve karar verir	25	**%06.91**
Diğer	0	**%0.00**
Toplam	362	**%100.00**

İşletmelerin yaptırmış oldukları özel sigorta türlerinin dağılımları incelendiğinde (Tablo 9); ankete katılan işletmelerin tamamı kara araçları sigortası ile nakliyat sigortalarına sahiptirler. İşletmelerden 320 (%88,39)'u yangın ve doğal afet sigortalarına sahip, 305 (%84,25)'i kaza sigortası sahibi, 245 (%67,68)'i genel zararlar sigortasına ile hastalık ve sağlık sigortasına sahip, 201 (%55,52)'si hayat sigortasına sahip, 208 (%57,46)'sı kara araçları sorumluluk sigortasına sahip iken, hiç sigorta yaptırmadım diyen işletme çıkmamıştır. Raylı araçlar, hava araçları, emniyeti suiistimal, hava araçları sorumluluk, su araçları sorumluluk sigorta türleri ise hiçbir işletme tarafından sahip olunmayan sigorta türleridir. Bu soruda işletmelere birden fazla seçenek işaretleme serbestisi sağlanmıştır.

Tablo 9: İşletmelerin Yaptırmış Olduğu Özel Sigorta Türlerinin Dağılımı

Seçenekler	Sayı	Yüzde
Özel Sigorta Yaptırmadım	0	**%0.00**
Yangın ve Doğal Afetler Sigortaları (Yangın, Dask vb..)	320	**%88.39**
Kara Araçları Sigortaları (Kasko)	362	**%100.00**
Raylı Araçlar Sigortaları	0	**%0.00**
Hava Araçları Sigortaları	0	**%0.00**
Nakliyat Sigortaları	362	**%100.00**
Genel Zararlar Sigortaları (Cam Kırılması, Hırsızlık vb..)	245	**%67.68**
Kredi Sigortaları	121	**%33.43**
Emniyeti Suistimal Sigortaları	0	**%0.00**
Finansal Kayıplar Sigortaları	32	**%08.84**
Hukuksal Koruma Sigortaları	15	**%04.14**
Hayat Sigortası	201	**%55.52**
Kaza Sigortası	305	**%84.25**
Hastalık/Sağlık Sigortası	245	**%67.68**
Kara Araçları Sorumluluk Sigortaları	208	**%57.46**
Hava Araçları Sorumluluk Sigortaları	0	**%0.00**
Su Araçları Sorumluluk Sigortaları	0	**%0.00**
Genel Sorumluluk Sigortaları	95	**%26.24**
Diğer	0	**%0.00**

İşletmelerin sigorta şirketi seçiminde gözönünde bulundurdukları unsurların dağılımları incelendiğinde (Tablo 10); 321 (%88,67)'si şirketin güvenilirliğine ve hasarları ödeme yeteneğine bakarken, 205 (%56,63)'ü şirketin sigorta sektöründeki başarısına, üretim ve teknik karlılığına, 185 (%51,10)'u şirketin tanınırlığına, 105 (%29,00)'ı şirket temsilcisinin tanıdık olması gibi unsurları gözönünde bulundurmaktadırlar. Bu soruda işletmelere birden fazla seçenek işaretleme serbestisi sağlanmıştır.

Tablo 10: İşletmelerin Sigorta Şirketi Seçim Unsurlarının Dağılımı

Seçenekler	Sayı	Yüzde
Arkadaş tavsiyesine göre seçerim	12	**%03.31**
Şirket temsilcisinin tanıdık olması	105	**%29.00**
Şirketin tanınırlığına bakarım	185	**%51.10**
Şirketin sermaye yapısına bakarım (milli şirket mi - yabancı şirket mi?)	30	**%08.29**
En uygun ve en ucuz poliçe sunan şirketi tercih ederim	95	**%26.24**
Şirketin güvenilirliğine ve hasarları ödeme yeteneğine bakarım	321	**%88.67**
Şirketin sigorta sektöründeki başarısına, üretim ve teknik karlılığına bakarım	205	**%56.63**
Diğer	0	**%0.00**

İşletmelerin sigorta poliçesini yenileme davranışlarının dağılımları incelendiğinde (Tablo 11); 170 (%46,96)'sı uzun süredir çalışmakta olduğum sigorta şirketine pahalıda olsa yenilettiririm, 95 (%26,24)'ü özel sigortayı zorunlu olarak yaptırdım zorunluluk kalkarsa yeniletmem, 65 (%17,96)'sı daha uygun ve ucuz

poliçe bulursam sigorta şirketimi değiştiririm, 32 (%8,84)'ü sigorta şirketimden memnun değilim, poliçe yeniletme yapmam seçeneğini işaretlemiştir.

Tablo 11: İşletmelerin Sigorta Poliçesi Yenileme Davranışlarının Dağılımı

Seçenekler	Sayı	Yüzde
Uzun süredir çalışmakta olduğum sigorta şirketine pahalıda olsa yenilettiririm	170	**%46.96**
Sigorta şirketimden memnun değilim, poliçe yeniletme yapmam	32	**%08.84**
Daha uygun ve ucuz poliçe bulursam sigorta şirketimi değiştiririm	65	**%17.96**
Özel sigortayı zorunlu olarak yaptırdım zorunluluk kalkarsa yeniletmem	95	**%26.24**
Toplam	362	**%100.00**

KOBİ'lerin özel sigorta ve sigorta şirketlerine yönelik görüş ve eğilimleri Tablo 12'de sunulmuştur. Sorulara verilen cevapların sayısı ve frekansları tabloda ayrıntılı olarak verildiğinden, sadece dikkat çekici sonuçlar ele alınacaktır.

Tablo 12: Frekans Dağılımları

Sıra No	Sorular	Kesinlikle Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum		Ortalama
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	x
1	Zorunlu olmazsa işletmeye özel sigorta yaptırmayı düşünmeyiz	20	**5,5**	83	**22,9**	30	**8,3**	105	**29,1**	124	**34,2**	*2.36*
2	Sigorta şirketleri sigortalının çıkarlarını gözetir	15	**4,1**	142	**39,3**	124	**34,2**	51	**14,0**	30	**8,4**	*3,17*
3	Sigorta şirketlerine güven duyarız.	30	**8,3**	205	**56,6**	45	**12,4**	40	**11,1**	42	**11,6**	*3,39*
4	Sigorta şirketi seçerken ödeyeceğimiz primlerin en uygun ve en ucuz olmasına dikkat ederiz	95	**26,3**	35	**9,6**	102	**28,1**	83	**23,0**	47	**13,0**	*3,13*
5	Sigorta şirketinin yerli yada yabancı sermayeli olması şirket seçimimizi etkiler	31	**8,6**	59	**16,3**	145	**40,0**	102	**28,2**	25	**6,9**	*2,91*
6	Sigorta şirketlerinin reklam filmleri şirket seçimimizi etkiler	30	**8,3**	62	**17,1**	102	**28,1**	100	**27,6**	68	**18,9**	*2,68*
7	Sigorta şirketi seçerken yakın çevrenin tavsiyelerini dikkate alırız	15	**4,2**	32	**8,8**	154	**42,5**	99	**27,3**	62	**17,2**	*2,58*
8	Sigorta şirket temsilcilerinin tavrı şirket seçimimizi etkiler	145	**40,0**	85	**23,5**	41	**11,3**	39	**10,7**	52	**14,5**	*3,64*
9	Sigorta primleri ucuz olsun yeterli, ismi duyulmamış sigorta şirketini de tercih edebiliriz	15	**4,2**	10	**2,8**	102	**28,1**	145	**40,0**	90	**24,9**	*2,21*
10	Sigorta şirketlerinin faaliyet sürelerinin uzunluğu şirket seçimimizi etkiler	102	**28,2**	62	**17,1**	95	**26,2**	32	**8,8**	71	**19,7**	*3,25*

KOBİ'lerin özel sigorta ve sigorta şirketleri ile ilgili görüş ve eğilimlerini tespit etmek amacıyla sorulan sorulardan en çok kabul gören 3,64 ortalamayla (Katılıyorum) sigorta şirket temsilcilerinin tavrı şirket seçimimizi etkiler ibaresi KOBİ'lerin büyük çoğunluğu tarafından kabul görmektedir. En az kabul gören ise 2,21 ortalamayla (Katılmıyorum) sigorta primleri ucuz olsun yeterli, ismi duyulmamış sigorta şirketini de tercih ibaresi KOBİ'lerin büyük çoğunluğu tarafından reddedilmektedir.

4. Tartışma

KOBİ niteliğindeki işletmelerde, işletmeye yönelik sigorta ile ilgili her türlü kararı işletme sahibi olarak nitelendirdiğimiz kişiler vermektedir. İşletme adına tek bir kişinin bu tür kararlar alması ne derecede doğru ve

yerinde olduğu tartışılan bir konudur. KOBİ niteliğindeki işletmelerin sigortalılık oranları üzerinde çeşitli tahminler bulunulmakta ve araştırılmaktadır. Bu çalışmada işletmeye yönelik özel sigorta yaptırmadım diyen KOBİ yoktur. En yüksek sigortalılık oranı Kasko ve Nakliyat sigortalarındadır. Bu tür sigortaların zorunlu olmasının etkisi sigortalılık oranına da yansımıştır. Hava, Su ve Raylı araçlar sigortalılık oranı ise %0'dır. Ankete katılan KOBİ'lerin hava, su ve raylı araçlara sahip olmadıkları sonucuna varılabilir.

KOBİ'lerin %88 gibi büyük bir kısmı sigorta şirketi tercih ederken şirketin güvenilirliğine ve hasarları ödeme yeteneğine bakmaktadır. KOBİ'ler için öncelik poliçe fiyatları değil, hasar meydana geldiğinde zararın karşılanmasıdır. Sigorta konusun dada esas olanın hasarları karşılama gücüne sahip sigorta şirketleri ile çalışmaktır. Sigorta poliçelerini yeniletme ihtiyacı hisseden KOBİ'lerin %46'sı halen çalışmakta olduğu sigorta şirketlerine poliçe yenilettirmektedir. Sigorta şirketlerine güven duyarız ibaresi de büyük oranda KOBİ'ler tarafından kabul görmüştür. KOBİ'ler sigorta şirketlerine güven duymaktadır. Buda sigorta şirketlerinin özveriyle çalıştıklarına müşterilerin çıkarlarını gözettiklerine işarettir.

5. Sonuç ve Öneriler

KOBİ'lerin sigortalılık oranlarının artırılması ve sektöre kazandırılması, hem KOBİ'lere katkısı hem de sigorta sektöründe yaratacağı büyüme ile ülke ekonomisine katkısı olacaktır. KOBİ'lerin sigortalılık oranlarının artırılması için kanunla bazı düzenlemeler yapılması ve hayata geçirilmesi etkili sonuçlar doğurabilir. Örneğin vergi indirimi ile sigortalanmanın teşvik edilmesi sağlanabilir. Bu indirim KOBİ'lerin Doğal afet hasarları ile karşılaştıklarında devletin yüklenmek zorunda kalacağı faturayla karşılaştırılamayacak kadar küçük bir bedeldir. Bireyler elektrik ve su aboneliğine başvurduklarında doğal afet sigortası zorunluluğu getirilmesi bu konuda çok önemli bir adımsa, en azından bugünden itibaren yeni açılacak işyerlerine sigorta yaptırma zorunluluğu getirilebilmelidir.

KOBİ'lerin sigorta kavramı ile tanışmaları çok yakın bir geçmişe dayandığından sigorta ihtiyacı konusunda ikna edilmeleri gerekmektedir. Bu da özverili bir çalışmayla olabilir. Sigorta bilincinin henüz yeterince gelişmemiş olması ve yetersiz sermayeleri nedeniyle bu tür işletmeler poliçenin teminatları ve özel şartlarını iyi irdelemeden, ödeyecekleri prim konusunda dikkat etmemeleri nedeniyle yaşadıkları hasarlarda sorunlara neden olmaktadır. Daha çok tanıtım ve daha çok kanuni düzenlemeler ile hem bilinç artırılmalı hem de sigortalılık oranı artırılmalıdır. Bu hem devletin ekonomik çıkarlarını hem de KOBİ'lerin menfaatlerini koruyacaktır.

Sigorta şirketleri için esas olan ucuz poliçe satmak değil, hasar meydana geldiğinde sigortalının hasarını zamanında karşılayarak güvenilirliğini artırmaktır. Sunulan iyi hizmetler sigorta şirketlerinin piyasada tutunmalarına yardımcı olacak ve müşterilerini kaybetmeyeceklerdir.

Kaynakça

Demireli, C., & Timur, M.N. (2011). Kurumsal Müşterilerde Sigorta Şirketi Seçimi Üzerine Bir Araştırma. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 30.

Güvel, E. Alper & Güvel, A. Öndeş, (2006), Sigortacılık, Genişletilmiş 3. Baskı, Seçkin Yayıncılık San. ve Tic. A.Ş., Ankara

http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf

http://www.online-anket.gen.tr/anketistatistik.php

http://www.tsrsb.org.tr/haber/turkiye-sigorta-tutum-ve-davranis-arastirmasi-kantitatif-arastirma-raporu
Yararlanma Tarihi: 01.03.2013

Kalaycı Ş., (2006). SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri. 2.cilt, Asil Yayın Dağıtım, Ankara.

Türkiye Sigorta Birliği (2012). Türkiye Sigorta Tutum ve Davranış Araştırması Kantitatif Araştırma Raporu.

BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ BAKIMINDAN İYİLEŞTİRME VE PAZARLANMA ENGELLERİ

Yrd. Doç. Dr. Ongun Emgin
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü
Öğr. Gör. Ali Naci KARABULUT
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Milas Sıtkı Koçman MYO

Öz

Hizmet sektörü içinde çok önemli bir yere sahip olan sigorta sektörü, ulusal kaynakların ve varlıkların uğrayacakları zararları en aza çekme işlevini yerine getirmektedir (Evren, 2007: 7). Bu sektör içerisindeki Bireysel Emeklilik Sistemi, 2001 yılında kabul edilen "Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu" ile kurularak, 27 Ekim 2003 yılında faaliyete geçmiştir. Bugün Türk Sigortacılık Sektörü'nde faaliyet gösteren, 11 adet bireysel emeklilik şirketi bulunmaktadır (Öztürk, 2007: 18).

Bireysel emeklilik sektörü, bireyler açısından gelecek güvencesi sağlayan ve ülkeler açısından finansal birikimlerin miktar ve niteliğini geliştiren özelliği ile bütün dünyada önemi her gün artan bir sektördür (Bayraktutan ve Şahin, 2007: 106). Bu sistem; mevcut kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak ve bireylerin gelir elde ettikleri dönemlerde düzenli tasarrufta bulunmalarını sağlayarak; sahip olunan refah seviyesinin emeklilik döneminde de devamını sağlamak ve ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratarak istihdamı arttırmak hedefleri üzerine kurulmuş bir sistemdir. Katılımcılar, mevcut gelir düzeyleri ve emeklilik dönemine ait beklentilerini göz önünde bulundurarak; katkı payı tutarlarını belirleyip ve emeklilik sözleşmesini imzalamak suretiyle sisteme tamamen gönüllü olarak katılırlar (Doğu ve Özgürel, 2008: 37). Bu sistemde şirketler iflas dahi etse, fonlar güvence altında olduğundan dolayı müşterilerin herhangi bir zararı söz konusu olmamaktadır (Rüzgar ve Sevinç, 2007: 651).

Doğu ve Özgürel (2008: 38) bireysel emeklilik şirketlerinin müşterilerine aşağıdaki hizmetleri sunmakla sorumlu olduklarını belirtmiştir;

• Emeklilik sözleşmesi çerçevesinde tahsil edilen katkıların fona yönlendirilmesini sağlamak ve bireysel emeklilik hesaplarının ve ilgili diğer kayıtların güncelleştirilmesi işlemlerini gerçekleştirmek,

• Portföy yöneticilerinin, şirketin genel fon yönetim stratejisine ve kararlarına göre fon portföyünü yönetmesini sağlamak,

• Katılımcılarının bireysel emeklilik hesaplarına ait günlük bilgilere erişimine olanak sağlamak,

• Fon portföyünde yer alan varlıklar, fonun performansı, mali tabloları gibi konularda katılımcılara düzenli bilgi verilmesini sağlamak,

• Müsteşarlığın belirleyeceği esas ve usuller çerçevesinde şirketin, kurulun belirleyeceği esas ve usuller çerçevesinde de fonun iç denetimini sağlamak,

• Bireysel emeklilik hesaplarının ve emeklilik faaliyetlerinin sürekliliğini ve fon varlıklarının korunmasını sağlamak üzere, kayıtların ve varlıkların saklanması konusunda gerekli tedbirleri almak,

• Katılımcıya ve fon portföyüne ilişkin bilgilerin saklama hesaplarına yansıtılabilmesi için gerekli bilgileri saklayıcıya zamanında ve doğru bir şekilde iletmek,

• Kanun ve mevzuatla belirlenen esaslar ile fon içtüzüğünde yer alan ilkeler çerçevesinde fon portföyünün değerlemesini ve birim pay fiyatının doğru olarak hesaplanmasını sağlamak,

• Fon portföyünün, kanun ve mevzuat ile fon içtüzüğünde yer alan sınırlamalara uygun olarak yönetilmesini sağlamak,

• Fonun yaptığı iş ve işlemlerin mevzuata uygun olmasını sağlamak.

Müşterilerin bu sistemi sunan firmaları değerlendirmede kullandığı en önemli ilk üç özelliğin ise; "satış sonrası hizmetlerin sağlanması", "firmanın marka imajı" ve "emeklilik planları çeşitliliği" olduğu görülmüştür. Bunları takiben; "firmanın güvenilirliği" ve "ödemeye ara verme hakkı" konularının da müşterilerin firma seçimlerinde etkili olduğu görülmüştür (Doğu ve Özgürel, 2008: 40). Pazar paylarını korumak ve genişletmek isteyen bireysel emeklilik firmalarının, mutlaka bu konularda üstünlükler geliştirmeleri ve bu üstünlüklerini vurgulayıcı satış sunumları yapılandırmaları gerekmektedir.

Bu sektörde, bugün ve gelecekte faaliyet gösterebilmek amacıyla yapılacak olan bu tür iyileştirmeler, akılcı yatırımlar olacaktır. Çünkü bireysel emeklilik henüz çok genç ve büyüme potansiyeline sahip olan bir sektördür. Öztürk (2007: 21), 2006-2007 dönemi için yapılan bir araştırmaya göre; sektörde genel olarak iyimser bir havanın hâkim olduğunu, en azından mevcut trendin devam edeceğinin öngörüldüğünü ancak artan rekabetin gelecek dönemde bireysel emeklilik şirketlerini olumsuz etkileyecek faktörlerin başında olduğunu belirtmiştir. Sigorta sektörünün mevcut durumunu ortaya koyan bu araştırmada, bireysel emeklilik ve hayat şirketlerinin satış kanalı olarak ağırlıkla stratejik ortakları olan banka şubelerini ve direkt satışı kullandığı da belirtilmektedir.

Sektördeki firmaların, bu rekabet ortamında ayakta kalabilmek ve büyüme sağlayabilmek için hizmet kalitelerini arttırma ve satış kanallarını etkin kullanma gibi konularda başarılı olmaları gerekmektedir. Günümüzde hizmet kalitesini arttırmanın başlıca yollarından birisi de teknoloji yatırımlarıdır.

Emeklilik şirketleri, teknoloji yatırımlarını yaparken müşteri odaklı düşünmek zorunda olduklarından, müşteriye en hızlı ve en sağlıklı hizmeti sağlama konusunda, internet şubesi, SMS ve e-mail ile bilgilendirme, sesli yanıt sistemi gibi konularda teknolojik yatırımlar yapmaktadırlar (Bayraktutan ve Şahin, 2007: 106).

Ancak hizmet üretiminin kalitesini arttırmak, hizmetin bir takım yapısal özellikleri bakımından mamul üretimine göre farklılıklar göstermektedir. Sayım ve Aydın (2011: 246) hizmet kavramını; insanların ya da insan gruplarının, ihtiyaçlarını gidermek amacıyla belirli bir fiyattan satışa sunulan, elle tutulamayan, koklanamayan, kolay heba olabilen, standartlaştırılamayan, yarar ve doyum oluşturan soyut faaliyetler bütünü olarak tanımlamışlardır. Hizmetlerin yapısal özellikleri aşağıdaki maddeler ile özetlenebilir (Sayım ve Aydın, 2011: 246):

- Hizmetler ***ölçülemezler*** *(istisnalar dışında)*: Hizmetler fiziksel ürünler ya da fiziksel objelerin boyutları anlamında ölçülemez. Bu sebeple hizmet statik değil, dinamiktir.

- Hizmetler ***stoklanamazlar***: Hizmet sunulduğu an tüketilir. Tekrarlanabilir ancak aynı hizmet yeniden sunulamaz.

- Hizmetler ***tetkik edilemez ya da incelenemezler***: Hizmetlerin gözlenmesi sonucunda bazı sonuçlara ulaşılabilir. Hizmetlerde bütünleştirilen fiziksel koşullar ve fiziksel ürünler belirli performans standartları ya da çevre standartlarıyla incelenir.

- Hizmet ***sunulmadan kalite değerlendirilemez***: Müşteri hizmeti bir kez satın almadan tatmin edici olup olmadığı hakkında herhangi bir sonuca ulaşamaz.

- Hizmetlerin ***yaşam süresi yoktur***: Yalnızca hizmetlerin oluşturulması ve sunulması süresi vardır.

- Hizmetlerin ***zaman boyutu vardır***: Bir hizmet zamanla ilgili faaliyetler dizisinden oluşur. Belli bir saatte başlar ve belli bir saatte biter.

- Hizmetler ***nesne değil, performanstır***: Hizmet insan davranışı ile yönlendirilen bir dizi etkinlikten oluşur. Verilen hizmetin üzerinde insan unsuru çok fazladır ve çoğu hizmet sunan kişilerin uzman olmasını gerektirir.

- Hizmetler ***talebe göre sunulur***: İki türlü talepten söz edilebilir; sürekli talep (su, elektrik, telefon hizmetleri… vb.) ve programlanmış talepler (perakende hizmetler, doktor muayeneleri, bankalar, ulaşım vb.)

Hizmet kavramının yukarıda bahsedilen özellikleri bakımından düşünüldüğünde; "bireysel emeklilik sistemi sunma hizmeti" veren firmalar açısından da hizmet kalitesinin arttırılması ve sunumunun yapılması ihtiyaçlarının önünde; ölçememe, stoklayamama, incelenememe, kalite değerlendirmesi yapılamama, uzmanlaşma ve talebe bağlı olma gibi engeller olduğu düşünülebilir.

Kaynaklar

BAYRAKTUTAN, Y., ŞAHİN, M. (2007) Bireysel Emeklilik Sektörünün Gelişimi ve Bilgi - Bilişim Teknolojilerinin Kullanımı, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi:* 2 (2), ss. 96 – 109.

DOĞU, E., ÖZGÜREL, B. (2008) Kalite Fonksiyon Göçerimi ile Bireysel Emeklilik Sistemleri Pazarlayan Sigorta Şirketlerinin Teknik Özellilerinin İncelenmesi Üzerine Bir Çalışma, *İşletme Fakültesi Dergisi:* 9 (1), ss. 33 – 45.

EVREN, G. N. (2007) *Türkiye'de Sigorta Sektörünün Pazarlama Karması Açısından İncelenmesi*, T.C. Adnan Menderes Üniversitesi – Sosyal Bilimler Enstitüsü – İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Aydın.

ÖZTÜRK, G. (2007) *Sigorta Sektöründe Müşteri Sadakati ve Nedenleri,* T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi – Sosyal Bilimler Enstitüsü – İşletme Anabilim Dalı – Pazarlama Programı Yüksek Lisans Tezi, İzmir.

RÜZGAR, B., SEVİNÇ, A. (2007) Bireysel Emeklilik Şirketlerinin Web Sayfalarının E-Ticaret Yaklaşımı ile İncelenmesi, *9. Akademik Bilişim Konferansı Bildirileri,* 31 Ocak – 2 Şubat / 2007, Dumlupınar Üniversitesi / Kütahya, ss. 647 – 656.

SAYIM, F., AYDIN, V. (2011) Hizmet Sektörü Özellikleri Ve Sistematik Olmayan Risklerin Sektör Menkul Kıymetleri İle Etkileşimine Dair Teorik Bir Çalışma*, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*: 29, ss. 245 – 262.

POSTERLER

SİGORTA ARACILARININ KURUMSALLAŞMA DÜZEYLERİ VE KARLILIĞA ETKİSİ

Altay ERTUĞRUL
Başkent Üniversitesi Lisans Öğrencisi

Burak YILDIRIM
Başkent Üniversitesi Lisans Öğrencisi

Öz

Günümüzde işletmeler kuruluş, gelişim ve oturmuşluk aşamalarını tamamladıktan sonra esas kimliğine kavuşmak üzere kurumsallaşma yolunda adımlar atarlar. Bu adımların işletmelere getirisi ise; meşrulaşma, tahmin edilebilirlik kazanma, istikrar kazanma, işletme kaynaklarını artırma ve uyumlu olmak olarak özetlenebilir. Sigorta sektörü ele alındığında ise sigorta şirketleri ve broker aracıları zaten kurumsallaşmış bir yapı içindedir ve bu şirketler meşrulaşma, tahmin edilebilirlik kazanma, istikrar kazanma, işletme kaynaklarını artırma ve uyumlu olmanın yanı sıra, formalleşmeyi, profesyonelleşmeyi, şirket içi kültürel güç oluşturmayı, şeffaf olmayı ve tutarlı olmayı da yapısına sindirebilmişlerdir. Sigorta acenteleri ve diğer aracı kurumlarda bu yönde adım atmaları halinde kendilerine avantaj sağlayacaklardır. Bu çalışma, sigorta aracılarının kurumsal yapıya ulaşmasının karlılıklarına etkisini ölçmeyi amaçlamaktadır. Bu çalışma kapsamında acente ve broker personeli ile 21 sorudan oluşan bir anket yapılmıştır. Anketin amacı, sigorta aracılarında çalışan personelin fikrini alarak kurumsal yapılar arasındaki farkı, eksiklikleri ve pozitif yönleri ortaya çıkarmaktır.

Anahtar Kelimeler
Kurumsallaşma, karlılık, sigorta

ZAMAN SERİLERİNDE BENZERLİK ARAŞTIRMASI: TÜRKİYE TRAFİK SİGORTASI İÇİN BİR UYGULAMA

Arş. Gör. Aslıhan ŞENTÜRK ACAR
Hacettepe Üniversitesi

Doç.Dr. Meral SUCU
Hacettepe Üniversitesi

Öz

Zaman serileri benzerliği, veri madenciliği araştırmacıları tarafından yoğun ilgi gösterilen konular arasındadır. Benzerliğin araştırılması için çeşitli zaman serisi gösterimleri ve uzaklık ölçütleri kullanılmaktadır. Literatürde kullanılan bazı yaklaşımlar kısa zaman serileri için anlamlı sonuçlar verirken, uzun zaman serileri için istenen sonuçları vermeyebilir. Bu nedenle, kullanılan veri setine göre yöntemler belirlenmektedir.

Kümeleme analizinin amacı, etiketlenmemiş veri setinin yapısını, veriyi homojen gruplara ayırarak belirlemektir. Bu analizde, aynı gruptaki nesneler arasındaki benzerlik yüksek iken, farklı gruplar arasındaki benzerlik düşüktür.

Bu çalışmada Türkiye trafik sigortasına ilişkin bir veri seti kullanılarak, iller arasındaki benzerlik araştırılmış, illerin kümeleme analizi yapılmıştır. Farklı uzaklık ölçütleri kullanılarak elde edilen kümeleme sonuçları karşılaştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler
Zaman serilerinde benzerlik, Kümeleme analizi

TRAFİK SİGORTASINDA SORUMLULUK ANALİZİ

Ayhan YILDIZ
Ata Yıldız Sigorta

Öz

Çalışmada trafik sigortalarında yaşanmakta olan sektörel sorunların çözümüne ilişkin yeni yönergelerin geliştirilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada trafik sigortasında zararın önlenerek yeniden kârlı döneme geçilmesi, zararı oluşturan unsurlarla oluşturmayanlar arasında adil ayrımı sağlanması, adil ölçümün suiistimalini önleyerek işleyişi sağlıklı hale getirmesi için çözüm önerileri geliştirilmiştir. Trafik sigortaları, sorumluluk kavramı üzerinden incelenerek istatistiki verilerden de yararlanılarak ülkemizde son yıllarda yaşanmakta olan sorunların nasıl çözülebileceğine ilişkin örnekler verilerek, sonuç aşamasında, oluşturulması muhtemel çalışma gruplarına kılavuzluk etmesi beklenen taslak bir model sunulacaktır.

Anahtar Kelimeler
Sorumluluk, Karayolları Trafik Kanunu, KTT

UÇ DEĞER KURAMI VE RİSK ANALİZİ: GELİŞMEKTE OLAN FİNANSAL PİYASALAR İÇİN BİR UYGULAMA

Arş.Gör. Ayşe ARIK
Hacettepe Üniversitesi

Arş.Gör. Ezgi NEVRUZ
Hacettepe Üniversitesi

Dr. Uğur KARABEY
Hacettepe Üniversitesi

Öz

Risk ölçümü, finansal piyasalarda potansiyel risklerin ve bu risklerin etkilerinin değerlendirilmesine olanak tanımaktadır. Bu çalışmada amacımız; Türkiye'nin de içinde bulunduğu, finansal piyasası gelişmekte olan dört farklı ülkeye ilişkin hisse senedi endekslerini uç değer kuramına göre modelleyip, finansal riskleri riske maruz değer (value at risk, VaR) ve beklenen açık (expected shortfall, ES) gibi risk ölçütleri ile analiz etmektir. Elde edilen sonuçlar yardımıyla performans değerlendirmesi yapılıp Türkiye piyasasının bu sektördeki yeri detaylı olarak incelenecektir.

RASGELELEŞTİRİLMİŞ CEVAP MODELLERİ

Doç.Dr. Sevil BACANLI
Hacettepe Üniversitesi

Tuğce TUNCEL
Sosyal Güvenlik Kurumu

Öz

Anket; belli konular hakkındaki sorulara, ilgili kitleden seçilen örneklemden elde edilecek cevapları almayı sağlayan bir araçtır. Başarılı bir görüşme için gereken, katılımcının soruyu doğru olarak cevaplandırmasıdır. Bu durum, katılımcının ilk olarak görüşmeye katılma kararına daha sonrada soru kağıdında yer alan soruların içeriğine göre kişinin görüşmeye devam etme kararına bağlıdır. Bu nedenle araştırmacı bir anket çalışması yapmaya karar verdiğinde soruların hassasiyeti ve cevapların gizliliği problemi ortaya çıkar. Bir sorunun "hassaslığını" tanımlamak oldukça güçtür. Rastgeleleştirilmiş cevap modeli (RC modeli), cevap verenin kimliğini açığa çıkarmadan hassas konular hakkında bilgi toplamak için kullanılmaktadır (Ryu vd., 2005-2006). RC modeli; uyuşturucu kullanımı, aile içi şiddet, yasadışı kazanç gibi hassas konuları içeren araştırmalarda cevap hatalarını azaltmak için kullanılan yararlı bir metottur. Hassas sorular içeren araştırmalarda ortaya çıkan bu tür korkuları engelleyen ilk model, Warner (1965) tarafından önerilmiştir.

Bu çalışmada literatürde yer alan tabakalı rastgeleleştirilmiş cevap modelleri Hong K. vd.(1994), Kim ve Warde (2004), Kim ve Elam (2005) ,Kim ve Elam (2007) cevap modelleri incelenmiş ve göreli etkinlikleri yönünden karşılaştırılmıştır. Ayrıca Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması; doğurganlık düzeyi ve değişimi, bebek ve çocuk ölümlülüğü, aile planlaması anne ve çocuk sağlığı konularında bilgi sağlamak üzere tasarlanmış ulusal düzeyde bir örneklem araştırması (TNSA, 2008) bilgilerinden yararlanılmıştır. Kadınlarda düşük yapma hassas özellik olarak alınmışve R.C modellerinin Tabakalı rasgele örneklemede uygulaması verilmiştir

SİGORTA ACENTELERİ İLE YERLİ-YABANCI SİGORTA ŞİRKETLERİ ARASINDAKİ İLETİŞİM DÜZEYİ

Çiğdem MAVİLİ
Başkent Üniversitesi Lisans Öğrencisi

Seda ERDOĞAN
Başkent Üniversitesi Lisans Öğrencisi

Öz

Örgütler, bireyler arası ilişkiler ve grup dinamiklerini içeren, bir taraftan da kendine özgü değerler üreten bir topluluk olarak, gruplar arası ve kişilerarası ilişkilerin yaşandığı sosyal yaşam alanlarıdır. Bu sosyal yaşam alanlarında ortak kurallar, prosedürler ve yetkiler örgütsel yaşama şekil verdiği gibi yazılı olmayan bazı değerler de etkili olabilmektedir. Bu değerlerden en başta geleni güven olgusudur. Örgütsel güven olgusu, sosyal yaşam alanı olan örgütlerde kişilerarasında oluşan ilişki çeşitleri ile farklı bir deyişle ise sosyal ilişkiler ile şekil kazanmaktadır. Bu çalışmanın amacı sigorta acentelerinin işleri gereği iletişim halinde oldukları sigorta şirketlerine yönelik güven ve iletişim memnuniyetlerini sınamaktır. Son yıllarda sigortacılık sektöründe yabancı sermayeli sigorta şirketlerinin girişiyle sektörel iletişimin niteliğinde değişmeler yaşanmaktadır. Bu kapsamda yerli ve yabancı sigorta şirketleriyle acenteler arasındaki iletişimin ve güven ilişkilerinin niteliğindeki farklılıkların sınanması amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler
Örgütsel güven, iletişim düzeyi

SİGORTA SAHTEKÂRLIKLARI VE SIZINTILAR

Altuğ TEZGEL
Hedef Sigorta

Prof.Dr. K. Tunca ÇALIYURT
Trakya Üniversitesi

Duygu TUNALIOĞLU TEZGEL
SMMM

Öz

Gerçeğe aykırı beyan ve işlemlerle yahut mevcut belgelerin çarpıtılması ile haksız kazanç veya menfaat sağlamak anlamında kullanılan sahtekârlık özellikle kriz dönemlerinde sigorta sektörünün en önemli sorunlarındandır. Kaza, yangın ve sağlık sigortaları başta olmak üzere tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de sahtekârlık ciddi bir sorundur. Sigorta sahteciliği diğer iyi niyetli sigortalıların daha yüksek bedellerle poliçe almalarının en önemli sebeplerindendir. Gerçek dışı beyanlarla, sahte fotoğraflarla, bilerek yanlış hazırlanan raporlarla, düzenlenen tutanaklarla ve benzeri yöntemlerle sahtecilik yapılmaktadır. Sigorta sektöründeki tüm aktörler bazen bilerek bazen ise istekleri dışında bu sahteciliğin bir parçası olabilirler. Türk Ceza Yasası'nda sigorta dolandırıcılığı nitelikli dolandırıcılık kapsamında değerlendirilmekte ve iki yıldan yedi yıla varan ağır hapis cezası ile yargılanmaktadır. Ancak bu cezalandırma caydırıcı olmamakta ve sigorta sahtekârlığı yapılmaya devam etmektedir. Bununla ilgili olarak yasadaki ceza oranının arttırılması ve yeni yaptırımlar getirilmesi yasanın etkisini arttıracaktır.

Bu çalışmada sigortacılık faaliyetlerinin daha etkin ve daha işlevli yapılması açısından sigorta sahtekârlığının önlenmesi gerektiği üzerinde durulmaktadır. Bu bağlamda incelendiğinde teknik altyapının mevcut yasa ve yönetmeliklerle uyumlu çalışması gerekliliği sonucuna varılmaktadır. Ayrıca sigorta sahteciliğinin önlenmesinin ülke ekonomisine olumlu katkıları olacağı da yadsınamaz bir gerçektir.

Çalışmamızda, sigorta sahtekârlığı üzerine yapılan araştırmalardan, yazılan makalelerden, sigorta dergileri ve çeşitli yayınlardan incelemeler yapılmıştır. Aynı zamanda kamu kurumlarının resmi internet sitelerindeki bilgilerden de yararlanılmıştır.

.

Anahtar kelimeler:
Sigorta Sahtecilikleri, Yanlış Beyan, Sızıntı

ÇOK BOYUTLU İLİŞKİ ANALİZİ YÖNTEMLERİ İLE 1980–2010 YILLARI ARASI TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNE GENEL BİR BAKIŞ

Arş.Gör. Duygu İÇEN
Hacettepe Üniversitesi

Prof.Dr. Hüseyin TATLIDİL
Hacettepe Üniversitesi

Öz

Bu çalışmada 1980-2010 yılları arası Türk sigortacılık sektörüne ilişkin bazı önemli sayısal göstergeler kullanılarak, sektörün mevcut durumu ve göstergeler arasındaki ilişkinin yapısı çeşitli istatistiksel analiz yöntemleri yardımıyla ortaya konmaya çalışılmıştır. Sigorta şirketlerine ait değişkenlerin aralarında olduğu düşünülen çok boyutlu ilişkiyi ortaya koymak amacıyla Kanonik Korelasyon Analizi ve Kısmi Kanonik Korelasyon Analizinden yararlanılmıştır.

HAVA DURUMU TÜREVLERİNİN TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ ÜZERİNE ETKİLERİ/ POTANSİYELİ

Arş.Gör. Işıl GÜRBÜZER
Gazi Üniversitesi

Arş.Gör. Eşref KULOĞLU
Gazi Üniversitesi

Öz

İklim değişikliği tarım, turizm, sigorta, enerji ve eğlence gibi birçok farklı sektörü artan bir şekilde etkilemektedir. İşletmeler iklim değişikliği ile ilgili yıllar boyunca farklı önlemler almaya çalışmışlardır. Bu anlamda hava durumuna dayalı türev araçlar son yıllarda kullanılmaya başlanmıştır. İlk çıktığı yıllarda özellikle tezgahüstü piyasada işlem gören hava türevleri, 90'lı yılların sonunda A.B.D.'deki organize piyasalarda opsiyon, futures, swap ve tahvil şeklinde standartlaştırılmış olarak işlem görmeye başlamıştır. Bu bağlamda çalışmanın temel amacı; sigorta sektöründe risk transferi için kullanılan geleneksel yöntemler ile son dönemde gündemde olan alternatif risk transfer yöntemlerinden hava durumu türevlerinin karşılaştırılarak tartışılmasıdır.

Anahtar Sözcükler

Sigorta sektörü, Hava Durumu Türevleri, İklim Değişikliği

SİGORTACILIKTA ALTERNATİF RİSK TRANSFER YÖNTEMLERİ

Gözde YÜCEL
Başkent Üniversitesi Lisans Öğrencisi

Öz

Değişen ve gelişen Dünya'da artık geçmişte kalan sigortacılık uygulamaların günümüzü yakalamadığı ve yetersiz kaldığı görülmektedir. Çağımızı temsil edecek teknoloji ile faydalanabilecek uygulamalar hem şirketlerin hem de sigorta primi ödeyerek hak talep eden kişilerin tatmin edilmesi gerekmektedir. Tüm Dünya'da uygulanan sigortacılığın, yüksek maddi kayıplarda yetersiz kalması, farklı finansman araçlarına yönelme ihtiyacını doğurmuştur. İlk olarak Amerika'da uygulanmaya başlanan ve uygulanmaya başlanan tarihi 1970'li yıllara dayandığı "Alternatif Risk Transfer (ART)" yöntemleri ile ortaya çıkmıştır. ART uygulamalarında temel amaç, riski Dünya'nın en büyük piyasası olan sermaye piyasasına yaymak, böylece kayıp oranını en aza indirmektir. Bu çalışmanın amacı, ART kavramı, ART kavramını ortaya çıkartan etmenler, ART piyasasının gelişimi, ART yöntemleri üzerinde ki kavramları detaylıca açıklayıp Türkiye'ye uygulanabilirliği boyutunu tartışmaktır.

Anahtar Kelimeler
Alternatif risk transferi, risk yönetimi

BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNDE KALMA SÜRESİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN YAŞAM ÇÖZÜMLEMESİ İLE İNCELENMESİ

Arş.Gör. Güven ŞİMŞEK
Hacettepe Üniversitesi

Doç.Dr. Durdu KARASOY
Hacettepe Üniversitesi

Öz

Türkiye'de 1990'lı yılların sonunda sosyal güvenlik alanında ortaya çıkan, gelir-gider dengesinin bozulması, aktif pasif oranının düşmesi gibi sıkıntılar, sosyal güvenlik sisteminde reform çalışmalarının yapılması ihtiyacını gündeme getirmiştir. Bu reform çalışmalarının bir sonucu olarak mevcut sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı özelliğinde olan bireysel emeklilik sistemi uygulamaya konulmuştur. Bireysel emeklilik sistemiyle birlikte bireylerin emekliliğe yönelik tasarruflarının artırılması ve emeklilik dönemlerinde refah düzeylerinin yükseltilmesi amaçlanmaktadır. Sisteme katılım zorunlu olmayıp, kişinin kendi isteğine bağlıdır. Bu çalışmada, bireylerin bireysel emeklilik sisteminde kalma süresini etkileyen faktörlerin, yaşam çözümlemesinde kullanılan regresyon modelleri ile incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla, Emeklilik Gözetim Merkezi'ne ait gerçek bireysel emeklilik verileri kullanılarak uygulama yapılmış ve elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

Anahtar Kelimeler
Sosyal Güvenlik, Bireysel Emeklilik Sistemi, Yaşam Çözümlemesi

2009-2010 YILI VEFAT VERİLERİNE GÖRE TÜRKİYE İÇİN MORTALİTE TABLOSU

Arş.Gör. Hanife TAYLAN
Dokuz Eylül Üniversitesi

Doç.Dr. Güçkan YAPAR
Dokuz Eylül Üniversitesi

Öz

Yaşam tablosu aktüerya ve demografi bilimi için temel teşkil eden istatistikî bir araçtır. Yaşam tabloları bir nüfusa ait belirli bir zaman aralığında yaşam ve ölüm verileri kullanılarak o nüfusa ait yaşama ve ölüm olasılıklarının gösterildiği tablolardır. Her nüfusun kendine özgü sosyo-ekonomik yapısı kendi demografik yapısını yansıtan yaşam tablolarının oluşturulması ihtiyacını doğurur. Bu çalışmada Türkiye geneli ölüm ve yaşam verileri kullanılarak ülkemizin kendi demografik yapısını yansıtan yaşam tabloları literatürde geliştirilen demografik yaklaşımlar yardımıyla cinsiyet ve yaş grupları bazında oluşturulmuştur.

Anahtar kelimeler

Yaşam tablosu, Beklenen yaşam ömrü, Yaşa özgü ölüm olasılığı, Özetlenmiş dönem yaşam tablosu.

KLASİK KREDİBİLİTE MODELLERİNDE KREDİBİLİTE FAKTÖNÜN İNCELENMESİ

Abdurrahman ERDAL
Türkiye Çalışma ve İş Kurumu

Yrd.Doç.Dr. Meral EBEGİL
Gazi Üniversitesi

Öz

Poliçelerin fiyatlandırılması amacıyla, bir riske ilişkin geçmişe ait bilgi ve tecrübelerin miktarını *"kredibilite"* olarak tanımlanabilir. Kredibilite kelimesi, aktüerin prim belirlemesi için bir kısım sigortalının tecrübelerini hangi ölçüde değerlendirmeye alması olarak tanımlanmıştır. Diğer bir deyişle, aktüeryal bilimde güvenin ölçüsü olarak adlandırılır. Kredibilite, ağırlıklı tahmin değerinin hesaplanması için kullanılan bir yöntemdir. Ağırlıklandırma işlemi *Z* kredibilite faktörü ile yapılmaktadır. *Z* değerini belirlemek için çeşitli yöntemler bulunmaktadır. Bu yöntemler, kredibilite modelleri olarak isimlendirilir. Kredibilite modelleri sınırlı dalgalanmalı kredibilite ve klasik kredibilite modelleri olmak üzere iki ana başlıkta incelenebilir. Bu çalışmada klasik kredibilite modellerinden olan Bühlmann ve Bühlmann-Straub kredibilite modelleri incelenecektir. Bu amaçla, uygulamamızda Türkiye Sigorta Birliğinden aldığımız 2010, 2011 ve 2012 verileri, klasik kredibilite modellerinden olan Bühlamnn-Straub Modeli kullanılarak hasar tutarları modellemesi yapılarak 2013 yılı için prim tahmin değerleri hesaplanmıştır. Simülasyon çalışmasında ise, Z kredibilite faktörünü incelemek amacıyla, Matlab programında Monte Carlo yöntemi kullanılarak, kredibilite faktörünün aralık tahmini yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler

Bayesci İstatistik, Kredibilite Modelleri, Bühlmann Modeli, Bühlmann-Straub Modeli, Kredibilite Faktörü

İLERİ YAŞ ÖLÜMLÜLÜĞÜ RİSKİNİN MODELLENMESİ: EŞİK DEĞER HAYAT TABLOSU

Uzm. Furkan YILDIRIM
Hacettepe Üniversitesi

Arş.Gör. Ezgi NEVRUZ
Hacettepe Üniversitesi

Yrd.Doç.Dr. Erengül ÖZKÖK DODD
Hacettepe Üniversitesi

Öz

İleri yaş ölümlülüğünün hızla azalmakta olması, bu yaşlarda hayatta kalan nüfusun artmasına yol açmıştır. Bireylerin yaşamasına dayalı teminat sağlayan sigorta sistemlerinin sürdürülebilirliğinin güvence altına alınabilmesi için tutarlı yaşlı nüfus öngörülerinde bulunma gerekliliği doğmuştur. İleri yaşlardaki nüfus verisinin yetersiz ve tutarsız olması, ölümlülük modellemesinde hatalı öngörüde bulunulmasına yol açtığından, orta yaşlardaki nüfus verisi kullanılarak ekstrapolasyon yöntemi yardımı ile yaşlı nüfusa ilişkin tutarlı tahmin sonuçlarına ulaşılabilir. Eşik değer (threshold) hayat tablosu ise diğer ekstrapolasyon yöntemlerine alternatif olarak önerilen ve uç değer yöntemine dayalı bir yaklaşımdır.

Bu çalışmada, uç değer teoremi ile parametrik ölümlülük modellemesi yapılmasına imkan sağlayan eşik değer hayat tabloları ile Türkiye'nin ölümlülüğü incelenecektir. Eşik değer hayat tablosu yaklaşımı, eşik değer olarak belirlenen yaşa kadar yapılacak modelleme ile ileri yaşlara ilişkin tahminlerde bulunulmasına olanak sağlar. İki bölümden oluşan bu çalışmanın ilk bölümü, ölümlülüğün modellenmesi için varsayılan istatistiksel dağılımlar kullanılarak en çok olabilirlik yöntemiyle optimal model parametreleri ve optimal eşik yaşı belirlenmesini içerirken, ikinci bölüm hayat tablolarında kullanılan son yaş (ulaşılabilecek en yüksek yaş) olan *w*'nun tahmininin ve güven aralığının hesaplanmasını kapsamaktadır.

Anahtar Kelimeler

Eşik değer hayat tablosu, Optimal eşik yaşı, Son yaş, Uç değer kuramı, İleri yaş ölümlülüğü.

GENELLEŞTİRİLMİŞ TOPLAMSAL MODELLER İLE TÜRKİYE SİGORTALI ÖLÜMLÜLÜĞÜNÜN MODELLENMESİ

Arş.Gör. Sema TÜZEL
Hacettepe Üniversitesi

Yrd.Doç.Dr. Erengül ÖZKÖK DODD
Hacettepe Üniversitesi

Öz

Yaşam çözümlemesi alanında kullanılan klasik düzeltme yöntemleri, parametrik ve parametrik olmayan düzeltme yöntemleri olarak ikiye ayrılabilir. Parametrik olmayan düzeltme yöntemlerini parametrik düzeltme yöntemlerinden ayıran en önemli özellik, yaşa bağlı bir fonksiyonun varlığı varsayımının gerekli olmamasıdır. Parametrik düzeltme yöntemlerindeki temel sorun, model hakkında yeteri kadar bilgi edinilemediği durumda yanlış ölümlülük modelinin seçilebilmesidir. Parametrik olmayan düzeltme yöntemleri kullanıldığında ise modelin yanlış belirlenmesi sorunu ortadan kalkmaktadır.

Ölümlülük verisinin parametrik olmayan yöntemlerle düzeltilmesindeki temel amaç, yaşa göre düzgün artan ölüm oranlarının tahmin edilmesidir. Özellikle son yıllarda genelleştirilmiş toplamsal modellerde yerel olarak ağırlıklandırılmış regresyon (GAMs with locally weighted regression) veya spline fonksiyonları (GAMs with splines) yaygın olarak kullanılan parametrik olmayan düzeltme yöntemleri olarak gösterilebilir.

Bu çalışmada Türkiye Sigorta Bilgi Merkezi'nden temin edilen ve 2004-2008 yıllarında 25-65 yaş aralığındaki sigortalı bireylerin yaş ve cinsiyet bazındaki ham (kaba) ölüm oranlarının, genelleştirilmiş toplamsal modeller yardımıyla düzeltilmesi ve veriye en uygun modelin belirlenmesi amaçlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler
Yaşam çözümlemesi, Genelleştirilmiş Toplamsal Modeller, Parametrik Olmayan Düzeltme Yöntemleri

SİGORTADA BANKA-ACENTE TERCİHİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN DEMOGRAFİK AÇIDAN İNCELENMESİ

Şule GÜLEÇ
Başkent Üniversitesi Lisans Öğrencisi

Halil DİNÇER
Başkent Üniversitesi Lisans Öğrencisi

Yrd.Doç.Dr. Şeref HOŞGÖR
Başkent Üniversitesi

Öz

Sigorta sektörü 2011 yıl sonunda %10 reel büyüme sağlamıştır.Prim üretimi açısından yaşanan bu olumlu gelişme teknik sonuçlara yansımamıştır.Prim üretimin de ciddi bir reel büyüme oranı yakalayan sigorta sektörü aynı başarıyı karlılıkla gösterememiştir.Bu durum 2012'de de sektörün yıkıcı rekabeti değişmediği sürece pek farklı olmayacaktır.Fiyat rekabetinin aşılamaması durumunda 2012 yılında bazı sektörlerde ve branşlarda teknik zararın devam edeceği öngörülmektedir.

Sigorta pazarlaması kim tarafından yapılırsa yapılsın önemli olan faktör müşteri profilidir.Profilin bilinmesi ve demografik değişkenler ayrımında müşteri isteklerinin bilinmesi,pazarlama faaliyetinde en önemli unsurdur.

Bu çalışmanın amacı Ankara'da sigorta hizmeti alan , sigorta müşterilerinin , demografik profilleri ile beraber,sigorta yaptırmada önemli faktörlerin ne olduğu ve neye göre banka-acente tercihi yaptıklarının tespit edilmesidir. Bu çalışma alana çıkılarak yaklaşık 500 kişiyle gerçekleştirilmiştir.

TEMERRÜT RİSKİNİ AZALTMAK İÇİN KREDİ KULLANICILARININ SKORLANMASINDA KULLANILACAK DEĞİŞKENLERİN BELİRLENMESİ

Hakkı AYDOĞDU
Türkiye İstatistik Kurumu

Deniz SEÇİLMİŞ

Merve MENETLİOĞLU

Deniz ÜNAL
Çukurova Üniversitesi

Öz

Son yıllarda hızla artan kredi talepleri bu taleplerin getireceği risklerin doğru bir şekilde yönetilmesi gerekliliğini doğurmaktadır. Bu doğrultuda bankaların verdikleri kredilerin takibi ve tahsilatı hususunda bir çok tedbir alması gerekmektedir. Bu nedenle de kredi kullandırırken gelir, geçmiş kredi kayıt bilgileri, yaş, cinsiyet, eğitim ve meslek grubu gibi bazı temel değişkenleri değerlendirmektedirler. Kredi ihtiyacının tüketim ile doğrudan ilişkili olması nedeniyle, TÜİK tarafından yapılan Hanehalkı Bütçe Anketi kullanılarak, bu çalışmada hanelerin tüketimini etkileyecek değişkenler belirlenerek, bankaların kredi uygunluk değerlendirmesinde ve/veya temerrüt riskinin ölçülmesinde gerekli olan ve hali hazırda göz önüne alınmayan bilgilerin bankalar tarafından kredi kullanıcılarından alınması önerilecektir.

Anahtar Kelimeler
Risk, Finansal Risk, Lojistik Regresyon Analizi

TÜRKİYE ÖLÜMLÜLÜK VERİSİNİN MODELLENMESİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Arş.Gör. Ayşe ARIK
Hacettepe Üniversitesi

Arş.Gör. Başak Bulut KARAGEYİK
Hacettepe Üniversitesi

Yrd.Doç.Dr. Erengül ÖZKÖK DODD
Hacettepe Üniversitesi

Doç.Dr. Meral SUCU
Hacettepe Üniversitesi

Öz

Ölümlülük modellemesi, aktüerya literatüründe yer alan en önemli konulardan biridir. En çok kullanılan yöntemlerin başında ise ölümlülük modellerinin olasılıksal bir süreç olarak ifade edilmesini sağlayan Lee-Carter (LC) modeli gelmektedir. Uygulamada sunduğu kolaylığa rağmen, varsayımlarından kaynaklanan birtakım kısıtlamalar nedeniyle LC yöntemi geliştirilerek yeni yöntemler oluşturulmuştur. Bu yöntemlerden biri de Poisson-log bilinear modelidir. Literatürde Türkiye ölümlülük modellemesi üzerine yapılan sınırlı sayıda çalışma bulunduğundan, bu çalışma kapsamında Türkiye ölümlülük verisinin LC ve Poisson log-bilinear modelleri yardımıyla modellenmesi amaçlanmıştır. Her iki model varsayımı altında parametre tahminleri elde edilmiş, bu tahminler kullanılarak öngörülerde bulunulmuştur. Son olarak her iki modelden elde edilen öngörüler çeşitli testler yardımıyla karşılaştırılmış ve Türkiye ölümlülük modellemesinde hangi yöntemin daha iyi olduğu tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler

Lee-Carter yöntemi, Poisson log-bilinear modeli, Ölümlülük oranları, Öngörü

SİBER SALDIRILARA KARŞI VERİ KORUMA SİGORTASI ve SİBER SALDIRI MALİ SORUMLULUK SİGORTASININ TÜRKİYE'DEKİ YERİ VE UYGULAMASI

Sevilay Açıkalın
Başkent Üniversitesi Yüksek Lisans Öğrencisi

Özlem Kuyucuoğlu
Başkent Üniversitesi Yüksek Lisans Öğrencisi

Arş Gör. Sezgin Çiftçi
Başkent Üniversitesi

Öz

Globalleşen dünyada hem özel hem de kamu kuruluşları bilgilerini ve veri kaynaklarını bilgisayar tabanlı tutmakta ve faaliyetlerini internet ortamında sürdürmektedir. Bu veri kaynakları siber saldırı olarak adlandırılan internet terörü riski ile karşı karşıyadır. Dünyada giderek artan siber saldırıları için şirketlerin güvenlik ağlarını ve internet sistemlerinin en üst düzeyde koruma sağlamaları şarttır. Ancak gelişen teknoloji koşulları rekabet ortamı ve kötü niyetli internet kullanıcıları da giderek artmıştır. Saldırılara karşı etkili çözümler aranmış tam anlamıyla yeterli koruma sağlanamamıştır. Firmaların aldığı tedbirler yetersiz kalmaya başlamasıyla siber risklerin neden olduğu şirketlerin itibar ve mali kayıplar da giderek artmıştır. Bu kayıplar yalnızca şirketleri değil şirketlere bağlı çalışan kurumları, kişileri ve kendi personelini dahi etkilemiştir. Yaşanan zararın boyutlarından dolayı saldırılara karşı yeni virüs koruma programları, ağ güvenliğine dayalı yazılımlar gibi koruma önlemleri geliştirilmeye başlamıştır.

Siber saldırılarının verdiği zararlar bu riske karşı önlem almanın yeterli olmadığını buna karşı bir sigortanın geliştirilme ihtiyacının arttığını göstermiştir. 3.şahıslara karşı verilen zararlar sigortayla teminat altına alınması durumunda hem riske maruz kalan şirket hem de bilgileri çalınan 3. şahıs mağdur olmamaktadır. Türkiye'de de bu ihtiyaca karşılık çalışmalar yürütülmektedir. Ancak ihtiyaca tam cevap verecek sigortanın teminatlarının şekillenmesi için yaşanılan siber saldırı olaylarının iyi araştırılması gerekmektedir.

Saldırılara gelişmiş Avrupa ülkeleri, Rusya, Ortadoğu ve Afrika ülkeleri maruz kaldığı gibi Türkiye de ciddi anlamda etkilenmiştir. Türkiye'deki saldırılar yalnızca özel firmalarla kalmamış kamu kuruluşlarının internet sitelerini ve bilgisayar ağlarını da tehdit etmiştir. Türkiye'de siber saldırılara maruz kalarak veri kaybına ve dolayısıyla finansal kayba uğrayan sektörlerin başında milli savunma sanayi, adalet sistemi, eğitim ve finans sektörü gelmektedir. Oluşan kayıplara yönelik çeşitli koruyucu önlemler geliştirilmiş ancak tam anlamıyla saldırıların önüne geçilememiştir. Son yıllarda yaşanan bu olaylardan sonra Türkiye'de de bir sigortanın oluşturulması ihtiyacı doğmuştur. Sigortaya olan ihtiyacın ne boyutta olduğunun saptanması ve iyi bir risk yönetimi süreci ile Siber Saldırılara karşı veri koruma sigortası ve Siber Saldırı Sorumluluk Sigortası Türkiye'deki ihtiyacı karşılamış olur. Bu çalışmada Türkiye'de son yıllarda yaşanan siber saldırıların sektörler üzerindeki mali kayıp boyutlarının analizi ve bu analizin sonucuna göre kayıpları önlemek adına sigorta ve 3. şahıslara yönelik mali sorumluluk sigortasının gerekliliği saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler
Siber Saldırı, Veri Kaybı, Sigorta, Mali Sorumluluk Sigortası

BAĞIMLI YAŞAM SÜRELERİNİN MODELLENMESİ VE ANNÜİTE DEĞERLEMESİ

Arş. Gör. Emine Selin Sarıdaş
Marmara Üniversitesi

Doç. Dr. Meral Sucu
Hacettepe Üniversitesi

Öz

Çoklu hayat sigortası ve annüite ürünlerinde genel olarak hesaplama kolaylığı sağladığından dolayı, kişilerin gelecek yaşam sürelerinin karşılıklı bağımsız olduğu kabul edilmektedir. Bu çalışmada gelecek yaşam sürelerinin bağımlı olması durumu incelenmiştir.

Çalışmada öncelikle gelecek yaşam süreleri arasındaki bağımlılık çeşitleri araştırılmıştır. Bağımlılığın modellenmesinde kopula modelleri temel alınmış, birleşik ve marjinal yaşam olasılıkları kopula fonksiyonları ile ifade edilmiştir.

Bağımlı yaşamları içeren bir portföye ait parametre değerleri kullanılarak çeşitli hayat annüitelerine ilişkin net tek primler hesaplanmıştır. Bağımlılık ve bağımsızlık varsayımı altında hesaplanan net tek prim (NTP) değerleri karşılaştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler
Bağımlılık, Bağımlılık çeşitleri, Kopula fonksiyonları, Yaşam fonksiyonu.

GÜVEN: a.1. Korku, çekinme ve kuşku duymadan inanma ve bağlanma duygusu, itimat.

50 yılı aşkın süredir, milyonlarca insan Aksigorta'ya güven duyuyor.

AKSigorta

SA

%25 DEVLET KATKISI AVANTAJIYLA **AVIVASA** BİREYSEL EMEKLİLİĞİN ŞİMDİ TAM ZAMANI!

Avantajlarla dolu
yeni dönemde
%25 devlet katkısından
yararlanın, AvivaSA'yla
siz de geleceğinizi
rahat rahat biriktirin.

AVIVASA
Emeklilik ve Hayat

Geleceğini biriktirir

444 11 11 www.avivasa.com.tr

facebook.com/AvivaSA | twitter.com/AvivaSAEH

AVIVASA ÜRÜNLERİ AKBANK ŞUBELERİNDE DE SATILMAKTADIR.

BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ

www.baskent.edu.tr

SİGORTACILIK BİLİNÇLENDİRME VE TANITIM STRATEJİ KOMİSYONU

TÜRMOB

TÜRKİYE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLER VE YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLER ODALARI BİRLİĞİ

www.turmob.org.tr

DORAGLASS

OTO CAMLARI

www.doraglass.com

More hands. More knowledge.

Our unrivalled insurance expertise and software will help your business succeed.

Towers Watson is uniquely positioned to ensure insurers compete successfully in an increasingly challenging environment. As Europe's largest insurance consultancy backed by the widest portfolio of software, we can mobilise highly experienced multidisciplinary teams on your behalf. And dedicate broader skillsets and deeper industry know-how to solve business issues.

To find out more visit **towerswatson.com**

Towers Watson. A global company with a singular focus on our clients.

Benefits
Risk and Financial Services
Talent and Rewards

towerswatson.com

Copyright © 2013 Towers Watson. All rights reserved.
TW-EU-2013-31904. May 2013.

Towers Watson is represented in Turkey by Towers Watson Danismanlik Limited Sirketi Registered No 769857.

TOWERS WATSON

HDI

SİGORTA

www.hdisigorta.com.tr

IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş.

IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. (UIB Türkiye) 1997 yılında kurulmuş; sigorta, reasürans ve risk yönetimikonularında lider bir danışmanlık ve brokerlik şirketidir. IBS, Lloyd's brokeri hissedarı olmasının yanı sıra varlığını bağımsız olarak sürdürebilen tek Türk sigorta ve reasürans brokerliğidir.

Merkez ofisi İstanbul'da olan ve Ankara ve Mersin'de şubeleri bulunan IBS, her türlü ticari sigorta branşında dünya standartlarında sigorta ve reasürans hizmeti sunmaktadır. IBS'in global erişimi, uluslararası büro ağı, UNIBA Partners ve Euribron üyelikleri sayesinde, müşterilerine, 120'den fazla ülkede, sigorta ve risk yönetimine ilişkin deneyim ve bilgi birikimi sağlamaktadır. IBS, müşterilerinin ihtiyaçlarına odaklanan ve bölgesel ve yerel konulara da hassasiyet gösteren global bir oyuncudur.

IBS, önemli iş kollarında en geniş teminatları ve en rekabetçi şartları sağlamakla tanınmaktadır. Aşağıdakilerle sınırlı olmamak üzere başlıca uzmanlık alanları şunlardır;

- Havacılık Sigortaları
- Kaza ve Sorumluluk Sigortaları
- İnşaat & Mühendislik Sigortaları
- Enerji Sigortaları
- Finansal Sigortalar
- Nakliyat Sigortaları
- Malvarlığı Sigortaları
- Trete Reasüransı
- Çalışan Sigortaları

IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş.
Büyükdere Cad. No: 126 Özsesen İş Merkezi C-Blok,
Kat: 4 34394 Esentepe-Şişli / İstanbul
www.ibsbroker.com

Oto | Analiz

"Referans Noktanız"

OTOANALİZ HAKKINDA

OtoAnaliz Bilgisayar Danışmanlık İletişim Hizm. Ltd. Şti., 'Hasar Yönetim Sistemi' adıyla Sigorta şirketlerinin ihtiyaç ve beklentilerine uygun olarak geliştirmiş olduğu ürünleri, sigorta sektörüne sunmakta ve sigorta sektörünün değişen ihtiyaçlarına göre ürünlerini sürekli olarak geliştirilmeye, yeni ürün yaratmaya devam etmektedir.

OtoAnaliz Bilgisayar Danışmanlık İletişim Hizm. Ltd. Şti. 2003 yılında kurulmuştur. Sigorta, Otomotiv ve Bilgi İşlem sektöründe farklı kulvarlarda görev üstlenmiş, 50 kişilik profesyonel ekibi ile geliştirdiği 'Hasar Yönetim Sistemi' projesi kapsamında bir ilke imza atmıştır.

Vizyonumuz;

Güncel teknolojiyle birlikte, sahip olduğu bilgi ve tecrübeyi kullanarak, Sigorta ve Otomotiv sektörünün yurt içinde ve yurt dışında ihtiyaçlarını karşılayacak yeni ürünler tasarlayan, sunan, değişimi yönlendiren bir dünya şirketi olmak.

Misyonumuz;

Samimi, dürüst, güvenilir kimliğimizi daima ön planda tutarak, genç ve dinamik bir ekiple beraber teknolojiyi ve teknolojik gelişmeleri takip ederek, yenilikçi fikirler ve müşteri odaklı bir yaklaşımla, Sigorta ve Otomotiv sektörünün ihtiyaçlarını karşılayarak kaliteli ve güvenilir yeni ürünler oluşturmak, müşterilerimize sınırsız destek vermek, müşteri taleplerine ivedi çözümler yaratarak marka değerimizi arttırmak...

KALİTE POLİTİKAMIZ

OtoAnaliz'in amacı, Sigorta sektörüne maliyet kontrolü ve önemli tasarruflar ile verimlilik sağlarken, otomotiv sektörünün de sigorta sektörüyle işbirliğini güçlendirmektir.

Faaliyetlerimiz sahip olduğumuz "Kalite Yönetim Sistemi" çerçevesinde aşağıdaki temel prensipler doğrultusunda gerçekleştirilmektedir.

- Müşterilerimizi dinleyerek ve sektörü inceleyerek, müşterilerimize fayda yaratacak ürünlerin oluşturulması,
- Müşterilerimizin taleplerinin hızlı ve kaliteli bir şekilde yerine getirilmesi,
- İleri teknolojik altyapıya sahip olan ve dünya standartlarına uygun yenilikçi ürünler oluşturulması
- Müşterilerimize satış öncesi ve sonrası destek sağlanması,
- Tüm ilişkilerimizin güven odaklı bir tutumda sürdürülmesi

Değerlerimiz;

- Yenilikçilik
- Güvenilirlik
- Deneyim
- Kalite bilinci
- Sürekli gelişim inancı

ÜRÜNLERİMİZ

1.Hasar Yönetim Sistemi
2.On-Line Yedek Parça Gönderim Modülü
3.Multicat On-Line Katalog
4.Yedek Parça Standart İşçilik ve Referans Modülü
5.Anlaşmalı Servis Yazılım Modülü
6.Onarım Modülü
7.Yedek Parça Satış Sistemi
8.Uzman Yönetim Sistem Modülü
9.Poliçe Fiyatlandırma Modülü
10. Tahkikatçı Modülü
11. Dosya İnceleme Modülü
12. Web Tabanlı On-Line Mini Onarım Modülü
13. Web Tabanlı On-Line Mini Onarım Parça Değişimsiz Midi Onarım Onay Modülü
14. On-Line Pert Araç Satış Modülü
15. Otopark Modülü
16.Rücu Modülü
17. Sistem Entegrasyonu
18. Smartphone & Tablet Bilgisayar Uyumlu
19. Yangın Yönetim Sistemi
20.İnteraktif Sigortacılık Yönetim Sistemi
21. On-Line Kalite Yönetim Sistemi

Yenilikçi, tarafsız, kurumsal danışmanınız...

OtoAnaliz Bilgisayar Danışmanlık İletişim Hiz. Ltd. Şti.
Cevizli Mah. Tugay Yolu Cad. Ofisim İstanbul İş Merkezi B/20 Kat:12/ 71 Maltepe /İstanbul / Türkiye
Tel: 0216 500 90 90 **Fax:** 0216 500 90 99 **Email:** info@otoanaliz.net **Web:** www.otoanaliz.net

aracınızda uzun ömürlü enerji için

hangi akü?

YİĞİT AKÜ A.Ş.
www.yigitaku.com
www.akilliaku.com
"ALO AKÜ" HATTI: 444 1 457
O.S.B Oğuz Caddesi No:2
Sincan-ANKARA / TÜRKİYE
Tel: +90 312 267 02 80 (pbx)
pazarlama@yigitaku.com

YİĞİTAKÜ
İleriye Götürür

SİZİN İÇİN ARAŞTIRIYOR | RESEARCHING FOR YOU

CZ TURK

Araç sigortası kapsamında maddi hasarın yönetimi, kontrolü, zararların önlenmesi ve yol emniyetine yönelik araştırmalar yapar. *Hizmetleriyle sektörü destekler…*

CZ, 25 yıl önce 19 sigorta şirketi tarafından oto sigorta branşında hasar maliyetlerinin düşürülebilmesi için araştırma yapmak üzere teknik merkez olarak kuruldu. İspanya'nın Zaragoza şehrinde 40.772 m2 alanda Pedrola ve Alcañiz (Teruel) bölgesinde iki adet laboratuvar ile hizmet veriyor.

CZTURK Hizmetleri;

Eşdeğer Yedek Parça Sertifikasyonu; Yedek parça olarak kullanılan araç gövde bileşenlerine yönelik standartlara uyumun belgelendirilmesi hususundaki başvuru, onay, teşhis ve takip genel prosedürlerini tanımlar.

Tedarikçi Sertifikasyonu; Sigorta şirketlerine parça tedariği yapan firmalara yönelik standartlara uyumun belgelendirilmesi hususundaki başvuru, onay, teşhis ve takip genel prosedürlerini tanımlar.

Oto Servis Sertifikasyon, Oto Cam Servis Sertifikasyonu, Motosiklet Servis Sertifikasyonu; Onarımların, montajların veya bakımların gerçekleştirilmesindeki yeterliliğe yönelik genel gereksinimleri ortaya koyar, Oto Servislere (Atölye) yönelik standartlara uyumun belgelendirilmesi hususundaki başvuru, onay, teşhis ve takip genel prosedürlerini tanımlar.

Kaza Canlandırma Raporları; Oto trafik kazalarının yeniden canlandırılmasına yönelik ve kusurun tespitine ilişkin süreci kısaltacak, özel bilgisayar programlarının da kullanıldığı fizik kurallarına dayalı kararsal sonucun kalitesini arttıracak bilimsel bir çalışmanın raporlanmasıdır. Animasyon ve simülasyon teknolojisi ile trafik kazalarının yeniden canlandırılmasıdır.

Eğitimler; Sigorta şirketi oto hasar uzmanı, sigorta eksperi, sertifikalı oto servisin teknik personeline verilen teknik eğitimlerlerdir.

CZ, RCAR Research Council for Automobile Repairs/Otomobil Onarımları Araştırma Konseyinde etkin çalışmalar yapıyor.

20 yıllık araştırma çalışmalarının ardından, olgunluk halindeki CZ potansiyelinin kullanımını Türk pazarında sergileyerek CZ tarafından geliştirilen ürün ve hizmetleri ilgililere sunmaktır.Bu çerçevede yüzde yüz yerli sermaye ile, CZ TURK A.Ş. 28 Nisan 2011'de Centro Zaragoza'nın kardeş şirketi olarak İstanbul'da kurulmuş olup 2011 yılından beri aynı hizmetleri ülkemiz sigorta Sektörüne ve otomotiv sektörüne sunmaktadır.

CZTURK, hizmetleriyle sigorta sektörü oto branşında müşteri memnuniyeti için destek olur.

CZ TURK

Cevizli Mah. Tugay Yolu Cad. Ofisim İstanbul İş Merkezi B/20 Kat:12/70 Maltepe / İstanbul / Türkiye **Tel:** 0216 371 65 65 **Faks:** 0216 371 56 65 **Email:** info@czturk.com **Web:** www.czturk.com

DİMES
Limonata
DİMES
Limonata
250 ml
DİMES
Limonata
1L limonlu içecek
Taze sıkılmış limondan
ev usulü limonata

‘Kalite kimliğimizdir’

Kurulduğumuz günden bu yana,
benimsediğimiz hizmet ve kalite anlayışı ile
değerli müşterilerimiz için büyüyoruz, gelişiyoruz.

1983 2012

altunbilekler.com.tr

altunbilekler

BAŞVURU KOŞULLARI

1. Programlara başvuru için en az 55 ALES puanı alınmış olması gerekmektedir.
2. Adayların lisansüstü programlara kabul edilebilmeleri için en az 50 KPDS puanı almış olmaları gerekmektedir.
3. Yabancı dil belgesi olmayan adayların ise Başkent Üniversitesi İngilizce Hazırlık Bölümünce yapılacak olan İngilizce sınavını başarmaları zorunludur.
4. Lisansüstü programlarımıza giriş koşullarını sağlayan öğrenciler yanında "özel öğrenci" statüsünde öğrenciler de kabul edilmektedir. "Özel öğrenci" diploma adayı olmayan, sadece ilgili programdaki bazı dersleri takip etmek isteyen öğrencilerdir. Özel öğrencilerde ALES şartı aranmaz.
5. Başkent Üniversitesi mezunlarına %30 burs imkanı bulunmaktadır.

Yüksek lisans programlarında eğitim 18:30-21:15 saatleri arasında yapılmaktadır.

http://tbf.baskent.edu.tr

Başvuru formu ve bilgi için:

Sosyal Bilimler Enstitüsü
Bağlıca Kampüsü Eskişehir Yolu 20. Km
Bağlıca 06810 ANKARA Hukuk Binası 2. Kat
Tel:(312) 246 67 12 - 67 11 • Faks: (312) 246 67 13
http://sbe.baskent.edu.tr
e-posta:sbe@baskent.edu.tr

BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Değişime hazır mısınız?

Alacağınız yüksek lisans eğitimi ile fark yaratın.

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ

Yeni

SİGORTACILIK VE RİSK YÖNETİMİ

Yeni

BANKACILIK VE FİNANS

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ

Bizimle uzmanlaşın…

İşletmelerde beşeri sermayenin her geçen gün artan önemi "insan kaynakları bölümlerinin" her zamankinden daha stratejik bir rol oynamasına neden olmuştur.

Bu sene açılan program, insan kaynakları yöneticilerine, yöneticilere ve çalışanlara gerekli olan insan kaynakları yönetimi uygulamalarıyla ilgili becerilerin kazandırılmasını amaçlamaktadır.

- ***Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi***
- ***İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku***
- ***İş Analizi, Etüdü ve Tasarımı***
- ***İş Değerleme ve Ücret Yönetimi***
- ***Performans Yönetimi***

SİGORTACILIK VE RİSK YÖNETİMİ

Sigortacılık ve Risk Yönetiminde uzmanlaşmak sektör için ayrıcalıktır.

Hızla gelişen sektörler içerisinde dikkat çeken sigortacılık ve risk yönetiminin, kişi ve kurumların hayatında giderek önem kazandığı görülmektedir.

Bu sene açılan program, konusunda söz sahibi olan öğretim kadrosu ile sigortacılık ve risk yönetimi alanında yeterli bilgi birikimine sahip uzman elemanların yetiştirilmesini amaçlamaktadır

- ***Sigorta Hukuku***
- ***Sigorta İstatistiği***
- ***Risk Yönetimi ve Analizi***
- ***Sigorta Muhasebesi***
- ***Hayat Sigortası Matematiği***
- ***Sigorta Sektöründe Örgütlenme ve Davranış Geliştirme***

BANKACILIK VE FİNANS

Bankacılık sektöründe kariyer için…

Programının amacı, başta bankacılık olmak üzere finans sektöründe kariyer yapmak isteyenleri veya kariyer yapmakta olan çalışanları, ihtiyacı olan güncel bilgiler ile desteklemektir.

Derslerde öğrencilerle birlikte yaratılan tartışma ortamları ile bankacılık ve finans sektörü yakından takip edilmektedir.

- ***Finansal Piyasalar ve Kurumlar***
- ***Finansal Tablolar Analizi***
- ***Bankacılıkta Aktif-Pasif Yönetimi***
- ***Türev Piyasalar***
- ***Bankacılıkta Risk Yönetimi***
- ***Bankacılık Etik İlkeleri***

BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ

%25 DEVLET KATKISI AVANTAJIYLA **AVIVASA** BİREYSEL EMEKLİLİĞİN ŞİMDİ TAM ZAMANI!

Avantajlarla dolu
yeni dönemde
%25 devlet katkısından
yararlanın, AvivaSA'yla
siz de geleceğinizi
rahat rahat biriktirin.

AVIVASA
Emeklilik ve Hayat

Geleceğini biriktirir

444 11 11 www.avivasa.com.tr

facebook.com/AvivaSA | twitter.com/AvivaSAEH

AVIVASA ÜRÜNLERİ AKBANK ŞUBELERİNDE DE SATILMAKTADIR.