



**MUISEF**  
**İslam Ekonomisi ve**  
**Finansı Enstitüsü**

T.C.  
MARMARA ÜNİVERSİTESİ  
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSİ ENSTİTÜSÜ  
İSLAMİ SİĞORTACILIK ANABİLİM DALI

## **BANKASÜRANS SİĞORTACILIĞI**

Dönem Projesi

MUHAMMET UÇAK

İSTANBUL, 2026

T.C.  
MARMARA ÜNİVERSİTESİ  
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSİ ENSTİTÜSÜ  
İSLAMİ SİGORTACILIK ANABİLİM DALI

## **BANKASÜRANS SİGORTACILIĞI**

Dönem Projesi

MUHAMMET UÇAK

0886624002

Proje Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Fatih ÖLMEZ

İSTANBUL, 2026

## ÖZET

### BANKASÜRANS SİGORTACILIĞI

Bankasürans sigortacılığı, bankalar ile sigorta şirketleri arasında kurulan stratejik iş birliği çerçevesinde sigorta ürün ve hizmetlerinin banka kanalları aracılığıyla müşterilere sunulmasını ifade eden önemli bir finansal dağıtım modelidir. Bu model, bankaların sahip olduğu geniş müşteri tabanı, yaygın şube ağı ve yüksek güven algısı sayesinde sigorta ürünlerinin daha hızlı, düşük maliyetli ve etkin bir biçimde pazarlanmasına olanak sağlamaktadır. Bankasürans uygulamaları, bankalar açısından ürün ve gelir çeşitliliğini artırarak çapraz satış imkânı sunarken; sigorta şirketleri açısından yeni müşteri segmentlerine erişim, operasyonel maliyetlerin azalması ve prim üretiminin artması gibi önemli avantajlar sağlamaktadır. Çalışma kapsamında, bankasüransın tarihsel gelişimi, farklı ülkelerdeki uygulama modelleri, bankalar, sigorta şirketleri ve müşteriler açısından ortaya çıkardığı avantaj ve dezavantajlar ayrıntılı biçimde ele alınmıştır. Özellikle Avrupa ülkelerinde bankasüransın güçlü bir dağıtım kanalı hâline geldiği, buna karşılık ABD ve bazı Asya ülkelerinde yasal ve yapısal sınırlamalar nedeniyle daha sınırlı kaldığı görülmektedir. Türkiye örneğinde ise bankasürans, hayat sigortaları ve bireysel emeklilik ürünlerinde etkili bir kanal olarak öne çıkmakta; hayat dışı sigortalarda ise acentelerin ağırlığını koruduğu bir yapı sergilemektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Bankasürans, Banka Sigortacılığı, Sigorta Sektörü

## ABSTRACT

### BANCASSURANCE INSURANCE

Bancassurance insurance refers to an important financial distribution model in which insurance products and services are offered to customers through bank channels within the framework of a strategic cooperation between banks and insurance companies. This model enables insurance products to be marketed more quickly, cost-effectively, and efficiently by leveraging banks' extensive customer base, widespread branch networks, and high level of public trust. Bancassurance practices provide banks with opportunities to increase product and income diversification through cross-selling, while offering insurance companies significant advantages such as access to new customer segments, reduced operational costs, and increased premium production. Within the scope of this study, the historical development of bancassurance, its application models in different countries, and the advantages and disadvantages it creates for banks, insurance companies, and customers are examined in detail. In particular, bancassurance has become a strong distribution channel in many European countries, whereas it has remained more limited in the United States and some Asian countries due to legal and structural constraints. In the case of Türkiye, bancassurance stands out as an effective channel in life insurance and private pension products, while a structure in which insurance agencies maintain their dominance persists in non-life insurance lines.

**Keywords:** Bancassurance, Bank Insurance, Insurance Sector

## ÖNSÖZ

Bu çalışma, bankasürans sigortacılığını kavramsal, tarihsel, hukuki ve uygulamaya yönelik boyutlarıyla ele almayı amaçlamaktadır. Çalışma kapsamında bankasüransın gelişim süreci, uluslararası uygulama örnekleri, Türkiye’deki mevzuat çerçevesi, bankalar, sigorta şirketleri ve müşteriler açısından ortaya çıkan avantajlar ve karşılaşılan sorunlar ayrıntılı biçimde incelenmiştir. Bu projenin hazırlanmasında, bilgi ve tecrübeleriyle her aşamada yol gösteren, eleştirel bakış açısı ve değerli katkılarıyla çalışmanın bilimsel niteliğinin güçlenmesini sağlayan Proje Danışmanım Dr. Öğr. Üyesi Fatih Ölmez’e içten teşekkürlerimi sunarım.

## İÇİNDEKİLER

|                                                                            |     |
|----------------------------------------------------------------------------|-----|
| ÖZET.....                                                                  | i   |
| ABSTRACT .....                                                             | ii  |
| ÖNSÖZ.....                                                                 | iii |
| İÇİNDEKİLER.....                                                           | iv  |
| GİRİŞ .....                                                                | 1   |
| BİRİNCİ BÖLÜM.....                                                         | 2   |
| SİGORTACILIK SEKTÖRÜ .....                                                 | 2   |
| 1.1. Sigortanın Tanımı ve Konusu.....                                      | 2   |
| 1.2. Sigortacılıkla İlgili Temel Kavramlar.....                            | 4   |
| 1.3. Sigortanın Önemi .....                                                | 6   |
| 1.4. Sigorta Türleri .....                                                 | 7   |
| 1.4.1. Sosyal sigortalar - özel sigortalar .....                           | 8   |
| 1.4.2. Can-mal-sorumluluk sigortaları .....                                | 10  |
| 1.4.3. Hayat sigortaları - hayat dışı sigortalar .....                     | 12  |
| İKİNCİ BÖLÜM .....                                                         | 15  |
| BANKA SİGORTACILIĞI .....                                                  | 15  |
| 2.1. Bankasürans Kavramı ve Tanımı .....                                   | 16  |
| 2.2. Bankasüransın Tarihi ve Ortaya Çıkışı.....                            | 19  |
| 2.3. Bankasüransın Önemi .....                                             | 21  |
| 2.4. Bankasürans Modelleri.....                                            | 24  |
| 2.5. Katılım Bankacılığında Bankasürans Uygulamaları .....                 | 27  |
| 2.6. Konvansiyonel Bankacılıkta Bankasürans Uygulamaları .....             | 30  |
| 2.7. Banka Sigortacılığının Avantajları ve Eksiklikleri.....               | 32  |
| 2.7.1. Sigorta şirketleri açısından avantaj ve dezavantajları .....        | 32  |
| 2.7.2. Bankalar açısından avantaj ve dezavantajları.....                   | 34  |
| 2.7.3. Müşteriler açısından avantaj ve dezavantajları .....                | 35  |
| 2.8. Bankasüransın Başarı Unsurları .....                                  | 36  |
| ÜÇÜNCÜ BÖLÜM.....                                                          | 38  |
| BANKASÜRANSIN HUKUKİ DAYANAKLARI, DÜNYA VE TÜRKİYE'DEKİ UYGULAMALARI ..... | 38  |
| 3.1. Türk Hukukunda Bankasüransın Yasal Dayanakları .....                  | 38  |
| 3.2. 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu ve İlgili Yönetmelikler.....          | 39  |

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| 3.3. Bankasürans Faaliyetlerinin Denetimi ve Mevzuat Sorunları..... | 41 |
| 3.4. Dijitalleşme Veri Paylaşımı ve KVKK Yönü.....                  | 43 |
| 3.5. Bazı Ülkelerde Sigortacılık ve Bankasürans Uygulamaları.....   | 45 |
| 3.6. Türkiye’de Bankasürans Uygulamaları.....                       | 47 |
| SONUÇ .....                                                         | 50 |
| KAYNAKÇA .....                                                      | 52 |

## GİRİŞ

Sigorta sektörü, Türkiye’de finansal sistemin önemli bir bileşeni hâline gelmiş ve son yıllarda gösterdiği hızlı gelişimle ekonomik yapının vazgeçilmez alanlarından biri olmuştur. Sigorta hizmetlerinin sürdürülebilir biçimde geniş kitlelere ulaştırılabilmesi, büyük ölçüde etkin ve çeşitlendirilmiş dağıtım kanallarının varlığına bağlıdır (Altun, 2007:15). Bu nedenle, sektörün büyümesine katkı sağlayacak şekilde dağıtım kanallarının güçlendirilmesi ve alternatif modellerle desteklenmesi kaçınılmaz bir gereklilik hâline gelmiştir. Dağıtım kanalları içerisinde acenteler ve bankalar, pazara erişim kapasitesi ve kurumsal yapılarıyla öne çıkan temel aktörlerdir (Çipil, 2013:22).

Bu çerçevede bankasürans, yani banka sigortacılığı, yalnızca sigorta şirketlerinin bankaları birer acente gibi kullanmasına dayanan bir model olmanın ötesinde, bankalar ile sigorta şirketleri arasında stratejik ve karşılıklı faydaya dayalı bir iş birliği alanı oluşturmaktadır. Bankasürans sisteminin uygulanması, hem sigorta şirketlerinin hem de bankaların gelir artışına katkıda bulunmakta, finansal hizmetlerin entegrasyonu sayesinde sektörel verimliliği yükseltmektedir (Kahya, 2017:28).

Bankaların halk nezdindeki yüksek güvenilirlik algısı, sigorta şirketleri açısından önemli bir avantaj yaratmakta; böylece sigorta ürünleri, bankaların geniş müşteri tabanına daha hızlı ve daha kolay ulaşabilmektedir. Bankalar, sigorta şirketlerine maliyet açısından etkin bir dağıtım kanalı sunmakta ve tek bir şirketin acentesi olabildikleri gibi birden fazla sigorta şirketiyle eş zamanlı çalışabilmektedir. Bu çok yönlü iş birliği yapısı, hem müşteri memnuniyetinin artmasına hem de sigorta ürünlerinin toplum genelinde daha yaygın bir şekilde benimsenmesine katkı sağlamaktadır.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### SİGORTACILIK SEKTÖRÜ

Sigorta olgusu, aynı türden risklerle karşı karşıya olan bireylerin belirli bir ödeme yaparak gelecekte ortaya çıkabilecek kayıplara karşı kendilerini koruma düşüncesine dayanmaktadır. Bu sistem, risk henüz ortaya çıkmadan önce alınan önlemlerle muhtemel zararların sonuçlarını hafifletmeyi amaçlayan bir yapı sunar. Günlük yaşamda tehlike ya da kaza olarak adlandırılan olaylar, sigortacılık alanında “riziko” kavramıyla ifade edilmektedir (Kasapoğlu, 2007: 2). Bu çerçevede sigorta, hem bireyler hem de işletmeler açısından koruyucu bir güvenlik mekanizması işlevi görmektedir.

Sigortanın temel işlevlerinden biri, kişi ve işletmelere koruma sunarken aynı zamanda ekonomide birikim yaratmasına olanak tanınmasıdır. Sigorta alanı, yatırımların finansmanı için gerekli kaynakların oluşmasına katkı sağlayan önemli bir finansal araçtır. Sigorta şirketleri, poliçe sahiplerinden aldıkları primleri ortak bir havuzda toplayarak bu kaynakları farklı yatırım alanlarına yönlendirmekte ve böylece ekonomiye fon aktarımı sağlamaktadır. Bu yönüyle sigorta sektörü, yalnızca riskleri hafifleten bir yapı olmanın ötesine geçerek ekonomik gelişimi destekleyen bir aktör hâline gelmektedir (Karan, 2010:12). Özellikle kalkınmakta olan ülkelerde sermaye ihtiyacının karşılanmasında sigorta fonlarının büyük bir öneme sahip olduğu bilinmektedir. Bu durum, sektörün ekonomik büyümeye ve toplumsal refahın artmasına doğrudan katkı sunmasını mümkün kılmaktadır. Dolayısıyla sigortacılık, sadece bir risk yönetimi yöntemi değil, aynı zamanda ekonomik istikrarı güçlendiren ve kalkınmaya ivme kazandıran stratejik bir mekanizma olarak değerlendirilmektedir. Bu yapının etkin biçimde işlemesi, hem bireylerin hem de kurumların faaliyetlerini güven ortamında sürdürebilmelerine imkân tanımaktadır (Altan, 2010: 188).

#### 1.1. Sigortanın Tanımı ve Konusu

Günümüzde hem bireylerin hem de kuruluşların maruz kalabileceği belirsizliklere karşı korunma ihtiyacı, sigortacılığı vazgeçilmez bir faaliyet alanı hâline getirmektedir. Sigortanın tanımına geçmeden önce, bu sistemin temelini oluşturan risk kavramının açıklanması yerinde olacaktır. Risk; kişinin istemediği, planında yer almayan ya da önceden öngörülemeyen bir

olayın ortaya çıkma ihtimalini ifade eder (Külekçi, 2018:15). Ekonomi bilimi açısından değerlendirildiğinde risk, beklenmeyen bir durum karşısında mali kayıp yaşama olasılığıyla ilişkilidir. Sigorta hukukunda ise risk yalnızca parasal olarak ölçülebilen çıkarları kapsar; dolayısıyla maddi kayıplar sigortanın konusuna girebilmektedir. İnsanlar yaşamları boyunca hem kendi güvenlikleri hem de sahip oldukları değerler bakımından çeşitli tehditlerle karşılaşmaktadır. Bu nedenle bireyler ve kurumlar, karşılaşabilecekleri olumsuzluklara karşı önceden önlem alma ve oluşabilecek zararları sınırlandırma eğilimindedir. Sigortacılık yazınında “riziko” adıyla anılan bu unsurların, yalnızca bireysel değil kurumsal düzeyde de ciddi bir tehdit oluşturduğu bilinmektedir (Saka, 2017: 4).

Sigorta, birey ya da kurumların karşılaşabileceği risklerin gerçekleşmesi hâlinde doğacak zararların, önceden belirlenen bir prim karşılığında sigortacı tarafından üstlenilmesini sağlayan özel bir anlaşma niteliğindedir. Bu anlaşma, biri teminat veren diğeri ise prim ödeyen iki taraf arasında kurulmaktadır. Sigortacı, belirlenen riskin ortaya çıkması durumunda zararı karşılamayı taahhüt eden taraf iken; sigorta ettiren, bu teminatın sağlanması için prim ödeme sorumluluğunu üstlenen kişidir (Muratoğlu, 2012:10). Sigorta sözleşmesi bazen sigorta ettiren ile sigortalı aynı kişi tarafından yapılabilir; ancak bir kişi başkası adına da sigorta yaptırabilir. Bu durumda sigortalı, teminat kapsamındaki bir olay meydana geldiğinde tazminat talep etme hakkı bulunan kişiyi ifade eder. Sigortacılık sistemi, benzer riskleri paylaşan birçok bireyden toplanan primlerin ortak bir fonda bir araya getirilmesi ve bu fondan, zarara uğrayan kişilerin kayıplarının karşılanması prensibi üzerine kuruludur (Horasan, 2013: 38).

Sigorta sektörü, yalnızca risklerin güvence altına alınmasını sağlayan bir yapı olmanın çok ötesine geçerek, aynı zamanda bu risklerin toplum genelinde dengeli bir biçimde paylaşılmasına aracılık eden önemli bir mekanizma olarak işlev görmektedir. Sigorta sistemi, karşılaşılmaması muhtemel tehlikelerin ekonomik sonuçlarını tek bir kişinin üzerinde bırakmak yerine, benzer risk grubunda yer alan çok sayıda birey arasında dağıtarak zararların etkisini hafifletmeyi amaçlar. Bununla birlikte sektör, tasarruf eğilimini destekleyen, finansal piyasaların likiditesini artıran ve ekonomik kaynakların daha verimli alanlara yönlendirilmesine katkı sunan bir finansal araç olarak da büyük önem taşımaktadır (Özbolat, 2014:32). Sigorta şirketleri tarafından toplanan primler, zamanla önemli büyüklüklere ulaşan fonlara dönüşmekte; bu fonlar, sermaye piyasalarından altyapı yatırımlarına kadar geniş bir çerçevede değerlendirilmektedir. Bu yatırımlar, özellikle sermaye birikiminin sınırlı olduğu gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik kalkınmanın hızlanmasına ve finansman açığının kapatılmasına kritik

bir destek sağlamaktadır. Böylece sigorta sektörü, yalnızca birey ve işletmelerin risklerini üstlenen bir yapı olarak değil, aynı zamanda ülke ekonomisinin istikrarını güçlendiren, sürdürülebilir büyümeyi destekleyen ve mali sistemi derinleştiren bir unsur olarak öne çıkmaktadır. Bu açıdan bakıldığında sigortacılık, günümüz ekonomilerinde hem bireysel hem kurumsal hem de ulusal düzeyde önemli etkileri bulunan stratejik bir sektör niteliği taşımaktadır. İnsanların ve işletmelerin kendilerini güvende hissetmelerini sağlarken, finansal piyasalara kaynak aktarmakta; ekonomik faaliyetlerin kesintiye uğramadan devam etmesine, toplumların refah düzeyinin artmasına ve uzun vadeli kalkınma hedeflerinin desteklenmesine katkıda bulunmaktadır. Dolayısıyla sigorta sektörü, modern ekonomik düzenin sürdürülebilirliğinde vazgeçilmez bir rol üstlenmektedir (Dağdaş, 2015: 22)

## 1.2. Sigortacılıkla İlgili Temel Kavramlar

Sigortacılık alanı, kendine özgü kavram ve terimlerle tanımlanan kapsamlı bir yapıya sahiptir. Bu terimler, hem sigorta işlemlerinin doğru şekilde yürütülmesi hem de sigorta süreçlerinin anlaşılabilir hâle gelmesi açısından kritik bir rol oynar. Çalışma kapsamında ele alınan temel kavramlar; riziko, kuvertür, tecditname, zeyilname, reasürans, koasürans, poliçe, sigorta bedeli, sigorta değeri, lehdar ve prim gibi sigortacılık uygulamalarının temelini oluşturan ifadelerdir. Bu kavramlar, hem sigorta sözleşmesinin tarafları hem de uygulamada görev alan uzmanlar için sigorta sürecinin nasıl işleyeceğine dair yol gösterici nitelik taşımaktadır. Sigorta sektöründe risk kavramını karşılayan “riziko”, gelecekte ortaya çıkması beklenen fakat gerçekleşip gerçekleşmeyeceği bilinmeyen bütün zarar ihtimallerini kapsamaktadır (Güleç, 2015: 6). Bir olayın riziko olarak kabul edilebilmesi için, hem gerçekleşme zamanının hem de gerçekten meydana gelip gelmeyeceğinin belirsiz olması gerekmektedir (Elbeyli, 2001: 29). Yani riziko, özü itibarıyla belirsizlik taşıyan ve kontrol edilemeyen durumları ifade eder. Bu belirsizlik unsuru, sigortacılık sisteminin çalışma mantığını şekillendiren en önemli faktörlerden biridir; çünkü sigorta mekanizması, belirsiz bir gelecekte ortaya çıkabilecek zararın yükünü, aynı riziko grubuna dâhil olan bireyler arasında paylaşırma esasına dayanır.

Dolayısıyla riziko kavramı, sadece bir zarar ihtimalini ifade etmekle kalmamakta, aynı zamanda sigorta yapısının neden gerekli olduğunu açıklayan temel dayanaklardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Sigorta literatüründe yer alan diğer kavramlar da bu temel anlayış etrafında şekillenmekte ve sigorta sözleşmesinin kapsamı, geçerliliği, yenilenmesi veya değiştirilmesi gibi süreçlerin nasıl işleyeceğini detaylandırmaktadır (Güleç, 2015: 6).

Sigortacılık terminolojisinde önemli bir yere sahip olan “kuvertür” kavramı, teminatın geçici bir versiyonu olarak değerlendirilmekte ve poliçe henüz düzenlenmeden önce sigortalıya sunulan koruma güvencesini ifade etmektedir. Başka bir deyişle kuvertür, sigortacı tarafından poliçe hazırlanma sürecinde verilen, tarafların karşılıklı mutabakatı ile oluşan bir ön güvence niteliğindedir (Ulaş, 2002: 52). Bu geçici teminat, sigorta sözleşmesinin resmi hâlini almasına kadar geçen dönemde sigortalının risklere karşı korunmasını sağlar ve sigortacılık ilişkisine duyulan güvenin sürekliliğini destekler (Özbolat, 2014:32).

Diğer yandan sigorta uygulamalarında sıkça karşılaşılan bir diğer kavram olan “tecditname”, süreli olarak düzenlenen poliçelerin sona erdiği tarihte, aynı sigorta şirketi tarafından sözleşmenin yenilenmesi işlemini ifade etmektedir. Tecditname ile poliçe bir yıl daha geçerlilik kazanır ve sigortalı mevcut teminatlardan faydalanmaya devam eder. Ancak sigortalı, poliçenin yenilenmesini istemeyebilir ya da farklı bir sigorta şirketi ile çalışma tercihinde bulunabilir. Bu durum, sigortalının kendi ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda seçim yapma özgürlüğüne sahip olduğunu göstermekte; sigorta piyasasındaki rekabetin ve alternatiflerin sigortalı lehine işlediğini ortaya koymaktadır (Uralcan, 2011: 24).

Sigortacılıkta merkezi bir konuma sahip olan poliçe, sigorta şirketi ile sigortalı arasındaki ilişkinin hukuki temelini oluşturan, tarafların tüm haklarını, sorumluluklarını ve sigorta kapsamını ayrıntılı biçimde ortaya koyan resmi bir belgedir (Uralcan, 2011: 93). Bu belge, sigortanın hangi riskleri güvence altına aldığı, teminatın sınırları, sigorta bedelinin tutarı, primlerin ödeme şekli ve zamanlaması gibi pek çok unsuru sistematik bir şekilde içerir. Dolayısıyla poliçe, hem sigortalının hangi koşullarda koruma altında olduğunu hem de sigortacının hangi yükümlülükleri üstlendiğini açıkça gösteren bir çerçeve sunar. Poliçenin bu denli ayrıntılı ve yazılı bir yapıya sahip olması, sigorta ilişkisinin sağlıklı işlemesi açısından büyük önem taşımaktadır. Taraflar arasında ortaya çıkabilecek anlaşmazlıkların önüne geçmek, yanlış anlamaları en aza indirmek ve sigorta sürecinde şeffaflığı sağlamak Poliçe’nin başlıca işlevleri arasındadır. Sigorta hukukunun temel kaidelerinden biri olarak kabul edilen “riziko gerçekleşmeden önce poliçenin düzenlenmesi” ilkesi de bu bağlamda önemli bir yer tutmaktadır. Çünkü bir poliçenin rizikodan sonra hazırlanması, hem sigortacının hem sigortalının sorumluluklarının muğlaklaşmasına ve sigorta korumasının sınırlarının belirsizleşmesine yol açabilir. Bu nedenle poliçenin riziko ortaya çıkmadan önce yürürlüğe girmesi, sözleşmenin geçerliliğini ve taraflar arasında güven ilişkisini güçlendiren temel bir şart olarak kabul edilmektedir (Pehlivan, 2013:32).

Genel bir değerlendirme yapıldığında, sigorta alanında kullanılan bu temel kavramların, sigortacılık faaliyetlerinin sağlıklı biçimde yürütülmesi açısından vazgeçilmez bir nitelik taşıdığı görülmektedir. Riziko, kuvertür, tecditname ve poliçe gibi terimler, sigorta sisteminin yapısal temelini oluşturan ve uygulamaların hangi esaslar çerçevesinde gerçekleştirileceğini belirleyen kritik unsurlardır (Şeyranlıoğlu, 2015:22). Bu kavramlar olmadan sigorta sözleşmelerinin kapsamı, geçerliliği, yenilenmesi ya da uygulanması doğru biçimde açıklanamaz; taraflar arasındaki yükümlülüklerin sınırları da belirsiz hâle gelir. Bu terimlerin her biri, sigorta ettiren ile sigortacı arasındaki hukuki ilişkiyi somutlaştıran birer çerçeve işlevi görmektedir. Böylece tarafların haklarının korunması, sorumlulukların açıkça tanımlanması ve sigorta sürecinin şeffaf biçimde ilerlemesi mümkün olmaktadır. Aynı zamanda bu kavramlar, sigorta sektörünün hem teknik hem de hukuki boyutunun anlaşılabilir olmasını sağlayarak, sistemi güvenilir ve düzenli bir yapıya kavuşturmaktadır. Kısacası, sigorta terminolojisinin bu temel öğeleri, sigorta mekanizmasının sağlıklı işlemesi için gerekli olan bilgi altyapısını oluşturmakta ve sektörün tüm paydaşları için yol gösterici bir nitelik taşımaktadır (www.tsb.org.tr).

### 1.3. Sigortanın Önemi

Sigorta sektörü, gelecekte ortaya çıkma ihtimali bulunan belirsizliklerin etkilerini azaltarak toplumsal ve ekonomik yaşamda istikrar sağlayan bir güvenlik mekanizması olarak önemli bir rol üstlenmektedir. Bu sistem, hem bireylerin hem de kurumların karşılaşılabilecek çeşitli tehlikeler karşısında hazırlıklı olmasını sağlar; beklenmedik durumların yaratabileceği maddi kayıpları en aza indirerek ekonomik ve sosyal düzenin sürdürülebilirliğine katkıda bulunur. Sigortanın sunduğu bu koruyucu yapı sayesinde insanlar ve kuruluşlar, risklerin potansiyel etkilerinden çekinmeden faaliyetlerini sürdürebilmekte ve geleceğe yönelik daha sağlıklı planlamalar yapabilmektedir (Ayhan, 2017:16). Makroekonomik açıdan bakıldığında sigorta sektörü, yalnızca bireylere ve işletmelere güvence sunan bir mekanizma olmanın çok ötesine geçmektedir. Toplanan primlerin büyük fonlara dönüşmesi, bu fonların uzun vadeli yatırım projelerine yönlendirilmesi ve finansal piyasalara likidite sağlaması, sigortacılığı ekonomik kalkınmanın temel bileşenlerinden biri hâline getirmektedir. Sigorta şirketlerinin güçlü olduğu ülkelerde tasarruf oranlarının artması, sermaye birikiminin hızlanması ve yatırımların çeşitlenmesi ekonomik büyümenin daha sürdürülebilir bir zemine oturmasını sağlamaktadır. Özellikle altyapı projeleri, enerji yatırımları, konut finansmanı ve sermaye piyasaları gibi

alanlarda sigorta fonlarının kullanılması, ulusal ekonomilere uzun vadeli ve istikrarlı bir kaynak oluşturmaktadır (Uralcan, 2011: 24).

Gelişmiş ülkelerde sigorta sektörüne duyulan ilginin oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Bu ülkelerde sigorta, yalnızca bireylerin karşılaşılabileceği tehlikelere karşı bir koruma aracı olarak değil, aynı zamanda ekonomik yapının güçlenmesini sağlayan stratejik bir unsur olarak değerlendirilmektedir. Özellikle hayat sigortaları, bu ekonomilerde uzun yıllardır yaygın biçimde kullanılan finansal araçlardır ve topladıkları primler sayesinde uzun vadeli fonların birikmesine önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır. Bu fonların sermaye piyasalarına yönltilmesi ise yatırım hacmini artırarak ekonomik büyümenin sürekliliğini desteklemektedir. Dolayısıyla gelişmiş ekonomilerde sigorta sektörü, tasarrufu teşvik eden ve üretim kapasitesini artıran bir yapı olarak ekonominin merkezinde yer almaktadır (Babalıoğlu, 2019:17). Buna karşılık, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde sigorta sektörü henüz arzu edilen olgunluk düzeyine tam olarak erişmemiş olsa da, son yıllarda sürekli bir büyüme ivmesi yakalamış durumdadır. Sigorta bilincinin toplumda giderek artması, yeni sigorta ürünlerinin geliştirilmesi ve finansal altyapının güçlenmesi bu büyümenin temel dinamiklerini oluşturmaktadır. Sektörün genişleme süreci, ülke ekonomisine ek kaynak yaratarak yatırımların finansmanına katkı sağlamakta ve böylece ekonomik kalkınmanın hızlanmasına önemli bir zemin oluşturmaktadır. Sigorta faaliyetlerinin etkisi yalnızca ulusal sınırlarla sınırlı değildir. Sigorta sektörü, ülkeler arası ticaretin güven içinde yapılmasını sağlayan bir destek mekanizması görevi görür. Uluslararası nakliyat, yatırım, ihracat ve ithalat gibi ticari faaliyetler, sigorta güvencesi sayesinde çok daha güvenli ve öngörülebilir hâle gelir. Bu durum, dış ticaret hacminin artmasına, uluslararası ekonomik ilişkilerin güçlenmesine ve ülkelerin dünya ekonomisine entegrasyonunun kolaylaşmasına katkıda bulunmaktadır (Şener ve Behdioğlu, 2013: 524).

#### **1.4. Sigorta Türleri**

Sigorta uygulamaları, farklı ihtiyaçlara ve risk türlerine göre oldukça geniş bir yelpazeye yayıldığından, çeşitli sınıflandırma ölçütleri doğrultusunda gruplara ayrılmaktadır. Tarafların statüsüne dayalı ilk ayırmada sigortalar, sosyal sigortalar ve özel sigortalar olmak üzere iki ana kategori altında incelenir. Sosyal sigortalar, devlet tarafından organize edilen, belirli risklere karşı zorunlu nitelikte koruma sağlayan bir güvenlik sistemi iken; özel sigortalar bireylerin ya da işletmelerin kendi tercihleri doğrultusunda yaptırdığı ve serbest piyasa koşullarında sunulan sigorta ürünlerini kapsar. Bu ayırım, sigortanın hem kamu politikası aracı hem de serbest ekonomik bir faaliyet olarak iki farklı işlev üstlendiğini göstermektedir (Dağdaş, 2015:13).

Sigortaları sınıflandırmanın bir başka yolu da branş esasına göre yapılan ayırmadır. Bu çerçevede sigorta türleri, hayat sigortaları ve hayat dışı sigortalar olmak üzere iki temel gruba ayrılmaktadır. Hayat sigortaları, bireyin yaşam süresine ilişkin riskleri güvence altına alarak ölüm, yaşlılık ya da belirli sürelerde birikim sağlama gibi amaçlarla kullanılmaktadır. Buna karşılık hayat dışı sigortalar, oldukça geniş bir alanı kapsar; konuttan işyerine, araçlardan sağlığa kadar pek çok farklı risk grubunu içine almaktadır. Bu grup, günlük yaşamda karşılaşılabilecek pek çok zararın finansal etkilerini azaltmayı hedefleyen çeşitli poliçe türlerini barındırır (Altun, 2007:15). Bununla birlikte sigorta literatüründe en yaygın kabul gören sınıflandırma, sigortaların can sigortaları, mal sigortaları ve sorumluluk sigortaları şeklinde üç ana başlık altında toplanmasıdır. Can sigortaları; bireylerin yaşamı, sağlığı veya bedensel bütünlüğü ile ilgili risklere karşı koruma sağlar ve kişinin kendisi veya yakınları için finansal güvence oluşturur. Mal sigortaları ise taşınır ya da taşınmaz varlıklarda meydana gelebilecek hasar ya da kayıpları teminat altına alır; yangın, hırsızlık, doğal afetler veya kaza gibi durumlara karşı güvence sunar. Sorumluluk sigortaları ise bireylerin ya da tüzel kişilerin üçüncü kişilere verdikleri zararlardan doğabilecek hukuki ve mali yükümlülükleri üstlenerek, tarafların olası tazminat risklerine karşı koruma sağlar.

Bu üçlü sınıflandırma, sigorta sisteminin ne kadar geniş bir kapsama sahip olduğunu göstermesi bakımından önemlidir. Aynı zamanda sigortacılık sektörünün, her türlü ihtiyaca ve farklı risk profillerine yönelik çözümler geliştirebilen esnek bir yapıya sahip olduğunu da ortaya koymaktadır. Böylece sigorta sektörü, hem bireylerin hem de kurumların karşılaşılabileceği çeşitli belirsizliklere karşı önemli bir güvence mekanizması sunmaktadır (Çipil, 2013:22).

#### **1.4.1. Sosyal sigortalar - özel sigortalar**

Sigorta türleri, sözleşmenin taraflarının hukuki statüsüne göre değerlendirildiğinde iki temel kategori altında toplanmaktadır: sosyal sigortalar ve özel sigortalar. Bu ayırım, sigortacılık faaliyetlerinin hem kamu hukuku hem de özel hukuk çerçevesinde farklı amaçlara hizmet ettiğini göstermesi bakımından önemlidir. Sosyal sigortalar, toplumun büyük bir bölümünü etkileyebilecek ortak risklere karşı koruma sağlamayı hedefleyen, devlet tarafından yürütülen ve katılımın zorunlu olduğu bir güvence sistemidir (Kahya, 2017:28). Bu sigorta türü, kâr elde etme amacı taşımamakta; aksine, kamusal yararı gözeterek bireyleri hayatın çeşitli dönemlerinde karşılaşılabilecekleri ekonomik kayıplara karşı desteklemektedir. Sosyal sigorta uygulamalarında prim ödemesi belirli kurallara, sürelerle ve işleyiş esaslarına bağlı olup, sistem tamamen devletin gözetimi ve denetimi altında işlemektedir. Sosyal sigortaların kapsamına

giren riskler, bireylerin çalışma yaşamı boyunca karşılaşılabileceği önemli tehlikeleri içermektedir. İş kazaları, meslek hastalıkları, hastalık, analık, yaşlılık, malullük, ölüm ve işsizlik gibi bireyin gelir elde etme kapasitesini etkileyen durumlar, sosyal sigorta sistemi tarafından güvence altına alınmaktadır (Yılmaz, 2010: 12). Bu yönüyle sosyal sigortalar, bireyin yaşam standardını korumayı, gelir sürekliliğini sağlamayı ve toplumsal refah düzeyini güçlendirmeyi amaçlayan uzun soluklu bir koruma mekanizması olarak karşımıza çıkmaktadır. Aynı zamanda sosyal sigorta sistemi, toplumsal dayanışmayı destekleyerek geniş kitlelerin geleceğe güvenle bakabilmesini sağlayan önemli bir sosyal politika aracıdır (Karan, 2010:12).

Özel sigortalar, kişilerin kendi tercihleri doğrultusunda yaptırabildiği ve bireysel çıkarların korunmasını temel alan bir sigorta türüdür. Bu sigorta sistemi, özel hukuk hükümleri çerçevesinde yürütülmekte olup sosyal sigortalardan farklı olarak kâr amacı güder. Primlerin belirlenmesinde riskin olasılığı, büyüklüğü ve sigorta konusu mal veya kişinin özellikleri dikkate alınır. Genellikle bir yıllık sürelerle düzenlenen özel sigorta sözleşmeleri, sigortacı ile sigortalı arasında karşılıklı rızaya dayalı olarak imzalanmakta ve tarafların belirlediği koşullar doğrultusunda yürürlüğe girmektedir (Yılmaz, 2010: 12). Devlet tarafından zorunlu tutulmadığı için bireyler veya işletmeler, ihtiyaç ve beklentilerine göre özel sigorta yaptırıp yaptırmama konusunda özgürdür.

Özel sigorta türleri genel olarak iki ana başlık altında incelenmektedir: bedel sigortaları ve tazminat sigortaları. Bedel sigortalarında, poliçe düzenlenirken sigortalanan değer, tarafların anlaşmasıyla belirlenir ve risk gerçekleştiğinde bu önceden kararlaştırılmış tutar sigortalıya ödenir. Hayat sigortaları bu kategoriye en bilinen örnektir. Buna karşılık tazminat sigortaları, zararın gerçek boyutunun karşılanmasını hedeflemekte olup yangın, hırsızlık, doğal afetler veya kaza gibi maddi kayıplara yönelik teminatlar bu grupta yer alır. Tazminat sigortalarında amaç, sigortalının uğradığı zararın gerçek anlamda giderilmesi ve kişinin zarar öncesindeki mali durumuna mümkün olduğunca geri döndürülmesidir (Külekçi, 2018:15). Sosyal sigortalar toplumun geneline yönelik geniş ölçekli bir koruma sunarken, özel sigortalar birey veya kurumların daha özel, kişisel ve esnek ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik çözümler üretir. Bu yönüyle özel sigortalar, bireylerin kendi risklerini daha bilinçli biçimde yönetmelerine, yaşam kalitelerini güvence altına almalarına ve karşılaşılabilecekleri ekonomik kayıplara karşı daha sağlam bir duruş sergilemelerine yardımcı olur. Her iki sigorta türü de farklı amaç ve işleyiş özelliklerine sahip olsa da, risklerin azaltılması, belirsizliklerin yönetilmesi ve toplumun genel refahının korunması açısından tamamlayıcı bir nitelik taşımaktadır. Böylece sigorta sistemi,

bireylerin hem kişisel hem de toplumsal düzeyde daha güvenli bir yaşam sürdürebilmeleri için hayati bir işlev yerine getirmektedir (Muratoğlu, 2012:10).

#### **1.4.2. Can-mal-sorumluluk sigortaları**

Can sigortaları, bireyin yaşamı ve sağlık bütünlüğü üzerinde ortaya çıkabilecek olumsuzluklara karşı koruma sağlayan, genellikle uzun süreli olarak düzenlenen ve insan hayatına ilişkin riskleri güvence altına alan sigorta türleridir. Bu sigortalar, bireyin yaşamını tehdit eden ya da gelir kaybına yol açabilecek durumlarda maddi destek sunarak hem kişinin kendisini hem de ailesini ekonomik açıdan güvence altına almayı amaçlar. Ölüm, kalıcı ya da geçici sakatlık, ciddi hastalıklar, ileri yaşta gelir kaybı ve beklenmedik kazalar gibi bireyin hayat akışını doğrudan etkileyen riskler, can sigortalarının temel kapsamını oluşturmaktadır (Horasan, 2013: 60). Bu kapsamlı güvence yapısı sayesinde birey, karşılaştığı olumsuzluklar karşısında mali açıdan desteklenir ve yaşam standartlarını koruma imkânı elde eder (Özbolat, 2014:32).

İnsan hayatı soyut ve maddi bir karşılıkla ölçülemeyen bir değer olduğu için, bu sigorta türlerinde belirlenen teminat tutarları bireyin kendi yaşamına ilişkin tercih ve beklentilerine göre şekillenir. Bu nedenle can sigortaları; sigortalının hayatına, sağlığına ya da bedensel bütünlüğüne yönelik riskler için belirlenen sabit bir değer üzerinden ödeme yapmaları sebebiyle literatürde “meblağ sigortaları” olarak da adlandırılmaktadır. Can sigortalarının kapsamına giren başlıca alt türler arasında hayat sigortaları, ferdi kaza sigortaları ve sağlık sigortaları yer almaktadır. Hayat sigortaları, bireyin vefatı ya da belirli bir yaşa ulaşması durumunda ödeme yaparken; ferdi kaza sigortaları ani ve beklenmeyen kazalardan doğan bedensel zararları güvence altına alır. Sağlık sigortaları ise kişinin hastalık, tedavi ve sağlık hizmetlerine ilişkin giderlerini karşılayarak sağlık bakımına erişimi kolaylaştırır (Kırkbeşoğlu ve diğerleri, 2015: 54).

Mal sigortaları, bireylerin ya da işletmelerin sahip olduğu taşınır ve taşınmaz varlıkları tehdit eden, parasal olarak ölçülebilir nitelikteki risklere karşı koruma sağlayan sigorta türleridir (Şeyranlıoğlu, 2015: 26). Bu sigorta grubunun temel amacı, sigortalının malvarlığında meydana gelen maddi zararların giderilmesi ve kişinin zarar öncesindeki mali durumuna mümkün olduğunca döndürülmesidir. Yangın, hırsızlık, doğal afetler, sel, trafik kazaları, makine arızaları ya da iş yeri hasarları gibi pek çok farklı risk türü mal sigortalarının kapsamına girmektedir. Bu yönüyle mal sigortaları, günlük yaşamda ve ticari faaliyetlerde sıkça

karşılaşılabilecek maddi kayıplara karşı geniş bir güvence alanı sunmaktadır (Pehlivan, 2013:32).

Sigorta uygulamalarında önemli bir ilke olarak, sigortaya konu edilen malın gerçek piyasa değeri ile poliçede belirlenen sigorta bedelinin uyumlu olması beklenir. Eğer poliçede yer alan sigorta bedeli, malın gerçek değerinden yüksek bir tutar olarak belirlenirse, bu durum literatürde “aşkın sigorta” olarak tanımlanmaktadır. Aşkın sigorta hâllerinde tazminat hesabında sigorta bedeli değil, mutlaka malın gerçek piyasa değeri esas alınır; böylece sigortalının haksız kazanç elde etmesinin önüne geçilir (Horasan, 2013: 59). Sigorta sisteminin adil ve sürdürülebilir işleyebilmesi için bu ilke büyük önem taşımaktadır.

Mal sigortaları, sigortacılık sınıflandırmaları içerisinde hayat dışı sigortalar grubuna dahil olup, zarar ne kadar ise o tutarın karşılandığı “tazminat sigortaları” kategorisine girmektedir. Bu nedenle, mal sigortalarında ödenen tazminat miktarı hiçbir şekilde sigortalının zenginleşmesine değil, yalnızca uğradığı zararın giderilmesine yönelik olarak belirlenir. Söz konusu yapısıyla mal sigortaları, bireylerin ve kurumların ekonomik faaliyetlerini güvenli bir şekilde sürdürebilmesine katkı sağlayan temel sigorta türlerinden biridir (Dağdaş, 2015: 26).

Sorumluluk sigortaları, sigortalının kendi kusuru, ihmalî davranışı ya da işletme faaliyetleri sonucunda üçüncü kişilere veya onların malvarlıklarına verebileceği zararları karşılamayı amaçlayan bir sigorta türüdür (Kırkbeşoğlu ve diğerleri, 2015: 54). Bu sigorta kategorisi, doğrudan üçüncü kişiye yönelik bir tazminat ödemesi yapılsa da aslında sigortalının mali yükünü hafifleten ve onun hukuki sorumluluklarından kaynaklanabilecek ekonomik kayıpları üstlenen bir koruma mekanizması olarak işlev görür. Başka bir ifadeyle sorumluluk sigortaları, sigortalının üçüncü kişilere karşı doğacak olası tazminat borçlarını üstlenerek hem sigortalıyı hem de zarar gören tarafı güvence altına alan çift taraflı bir güvenlik sistemi niteliğindedir (Pehlivan, 2013:32).

Sorumluluk sigortalarının kapsamı oldukça geniş olup, hem bireysel hem de kurumsal faaliyetlerden kaynaklanabilecek çok çeşitli risk türlerini içine almaktadır. Örneğin ticari işletmelerin faaliyet alanlarında çalışan personele yönelik meydana gelebilecek iş kazaları nedeniyle işverenlerin karşı karşıya kalabileceği tazminat yükümlülükleri için yaptırılan işveren mali sorumluluk sigortası, en yaygın uygulamalardan biridir (Güleç, 2015: 25). Bunun yanında, üçüncü şahısların uğrayacağı zararları teminat altına alan üçüncü şahıslara karşı mali sorumluluk sigortası, üretim sürecinden kaynaklanabilecek hatalı ürünlerin tüketicilere zarar

vermesi durumunda devreye giren ürün sorumluluk sigortası, meslek mensuplarının yaptıkları hatalar sonucunda doğabilecek zararları karşılayan mesleki sorumluluk sigortası gibi birçok farklı sigorta türü bu kategori içinde değerlendirilir (Şeyranlıoğlu, 2015:22).

Ayrıca, yüksek risk barındıran sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler için hazırlanan tehlikeli maddeler zorunlu sorumluluk sigortası, çevresel risklere karşı işletmeleri güvence altına alan kıyı tesisleri deniz kirliliği zorunlu mali sorumluluk sigortası, inşaat sektöründe yapı güvenliğini artırmayı amaçlayan yapı denetim mali sorumluluk sigortası gibi hukuki zorunluluğa dayanan sigorta türleri de sorumluluk sigortalarının alt dalları arasında yer almaktadır. Bu çeşitlilik, sorumluluk sigortalarının modern ekonomik ve sosyal yaşamda ne derece geniş bir uygulama alanına sahip olduğunu göstermektedir (Yaslıdağ, 2014: 125).

### **1.4.3. Hayat sigortaları - hayat dışı sigortalar**

Sigortacılık uygulamaları, kapsam ve nitelik bakımından oldukça geniş bir yelpazeye sahip olmakla birlikte, temel olarak iki ana branş altında ele alınmaktadır: hayat sigortaları ve hayat dışı sigortalar. Bu ayrım, hem sigorta türlerinin hangi riskleri kapsadığını belirlemek hem de sigortacılık faaliyetlerinin düzenli bir çerçevede yürütülmesini sağlamak açısından büyük önem taşımaktadır. Hayat sigortaları, bireyin yaşam süresiyle ilgili riskleri konu alırken; hayat dışı sigortalar, mal varlığını, sorumlulukları ve çeşitli maddi zararları kapsayan geniş bir alanı içermektedir (Altun, 2007:15).

Hayat sigortaları, insanların yaşamına ilişkin riskleri güvence altına alan ve temel konusu insan hayatı olan sigorta türleridir. Bu sigortalar, başlangıçta sigortalının yaşamını sürdürdüğü dönemde karşılaşılabileceği risklere karşı koruma sağlamak ya da ölüm hâlinde geride kalan aile bireylerinin ekonomik olarak desteklenmesini amaçlayan bir yapı olarak ortaya çıkmıştır. Ancak zaman içerisinde bireylerin finansal ihtiyaçlarının çeşitlenmesi ve uzun vadeli güvence beklentilerinin artmasıyla birlikte hayat sigortaları yalnızca bir koruma aracı olmaktan çıkarak aynı zamanda tasarruf ve yatırım işlevi üstlenen bir modele dönüşmüştür (Oksay, 2005: 72).

Günümüzde uygulanan hayat sigortası modelleri, bireylerin belirli aralıklarla ödedikleri primlerin zaman içinde önemli bir fon birikimine dönüşmesini sağlayan bir finansal yapı içermektedir. Bu primler, sigorta şirketleri tarafından büyük fon havuzları hâlinde toplanmakta ve daha sonra çeşitli finansal araçlara yatırım yapılarak değerlendirilmekte, böylece hem sigorta sektörüne hem de ülke ekonomisine önemli ölçüde kaynak aktarımı gerçekleştirilmektedir. Bu

işleyiş, hayat sigortalarının yalnızca bir güvenlik mekanizması olmakla sınırlı kalmadığını; aynı zamanda ekonomiye uzun vadeli sermaye kazandıran bir yatırım aracı olarak işlev gördüğünü açıkça ortaya koymaktadır (Karaca ve Taş, 2018:573).

Hayat sigortalarının bu çok yönlü yapısı, bireylerin küçük tasarruflarının zaman içinde büyük hacimli fonlara dönüşmesine imkân tanımakta ve bu fonlar, ekonomide stratejik öneme sahip pek çok alanın finansmanında kullanılmaktadır (Çipil, 2013:22). Uzun vadeli yatırım ihtiyacı duyan sektörlerde, özellikle enerji, ulaştırma ve altyapı projeleri gibi büyük ölçekli yatırımlarda hayat sigortası fonlarının önemli bir payı bulunmaktadır. Sigorta şirketlerinin fonları, tahvil, hisse senedi, gayrimenkul projeleri veya kamu yatırımları gibi çeşitli finansal araçlara yönlendirilerek hem sermaye piyasalarını derinleştirmekte hem de ekonomik büyümeye destek olmaktadır. Bu sermaye birikimi mekanizması sayesinde hayat sigortaları, finansal sistemin istikrarını güçlendiren, yatırımların sürdürülebilirliğini artıran ve uzun vadeli kalkınma hedeflerine katkıda bulunan temel bir unsur hâline gelmiştir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde hayat sigortası fonlarının büyüklüğü, ekonomik gelişimin hızlanmasında kritik bir belirleyici olarak görülmekte ve bu fonlar, geleceğin stratejik projelerinin hayata geçirilmesinde önemli bir finansman kaynağı olarak değerlendirilmektedir (Işık, 2019:543).

Hayat sigortalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi özellikle gelişmekte olan ülkelerde belirgin bir şekilde hissedilmektedir. Hayat sigortası fonlarının finansal sisteme kazandırdığı likidite, yatırım alanlarının genişlemesine, yeni iş fırsatlarının ortaya çıkmasına ve istihdamın artmasına katkı sağlamaktadır (Dağdaş, 2015: 26). Bu nedenle hayat sigortalarının güçlü olduğu ekonomilerde, sürdürülebilir kalkınmanın ve ekonomik istikrarın sağlanması daha kolay olmaktadır. Tasarruf düzeyinin yüksek olduğu ülkelerde hayat sigortası fonlarının büyüklüğü arttıkça, ekonomik gelişmenin de aynı ölçüde hızlandığı görülmektedir (Kahya, 2017:28).

Hayat dışı sigortalar, bireylerin veya işletmelerin sahip olduğu para ile ölçülebilir nitelikteki malvarlıklarını çeşitli tehlikelere karşı koruma altına alan sigorta grubudur. Bu sigortalar, sigortalının maddi varlıklarında meydana gelebilecek hasar ya da kayıp durumlarında, poliçede belirlenen koşullar doğrultusunda tazminat ödenmesini sağlayarak zararların finansal etkilerini azaltmayı amaçlar. Temel olarak bireylerin ya da kuruluşların mülkiyetine ilişkin riskleri güvence altına alan hayat dışı sigortalar, fiziki hasarlardan kaynaklanan ekonomik kayıpların telafi edilmesinde kritik bir rol oynar (Budak ve Alkan, 2022:219).

Bu tür sigortalarda riskin gerçekleşme ihtimali ve oluşacak zararın büyüklüğü belirsizlik içerdiğinden, prim hesaplamaları hayat sigortalarına göre daha değişken bir yapı sergiler. Hayat dışı sigortaların en belirgin özelliklerinden biri, poliçe sürelerinin genellikle kısa vadeli olmasıdır. Çoğu hayat dışı sigorta türü bir yıllık sürelerle düzenlenir ve sürenin sonunda yenilemeye tabi tutulur. Yenileme aşamasında sigorta şirketleri, poliçe döneminde gerçekleşen hasar sayısını, hasarın şiddetini ve risk faktörlerindeki değişiklikleri dikkate alarak primlerde artış veya azalış yapabilmektedir (Çetiner, 2010: 51). Bu nedenle hayat dışı sigortalar dinamik bir yapıya sahiptir ve her sözleşme dönemi risk durumuna göre yeniden şekillendirilebilir.

Hayat dışı sigortaların önemli bir başka özelliği, poliçe süresi boyunca meydana gelen hasarların tazmin edilmesinin poliçenin geçerliliğini sona erdirmemesidir. Yani sigorta şirketi, poliçe süresi devam ettiği müddetçe birden fazla hasarı karşılayabilir ve sözleşme yalnızca sürenin sonunda yenileme aşamasında son bulur. Bu yönüyle hayat dışı sigortalar, sigortalıya sürekli ve kapsamlı bir güvence sunmaktadır (Karan, 2010:12). Bu sigorta branşı; yangın, kaza, nakliyat, mühendislik, tarım ve sağlık sigortaları gibi geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Yangın sigortası binaları ve içindeki eşyaları korurken; kaza sigortaları araç veya iş kazalarından doğan zararları karşılar. Nakliyat sigortaları taşımacılık faaliyetlerindeki risklere karşı güvence sağlar; mühendislik sigortaları büyük ölçekli projelerde ortaya çıkabilecek teknik ve yapısal hasarları kapsar. Tarım sigortaları doğal afetler veya hastalıklar nedeniyle oluşabilecek ürün kayıplarını teminat altına alırken, sağlık sigortaları bireylerin tedavi masraflarını karşılayarak önemli bir sosyal güvence işlevi görür (Külekçi, 2018:15).

## İKİNCİ BÖLÜM

### BANKA SİGORTACILIĞI

Finansal sistemde faaliyet gösteren kuruluşlar, çoğu zaman birbirleriyle etkileşim hâlinde çalışmakta ve çeşitli iş birlikleri geliştirmektedir. Bu iş birliklerinin en dikkat çekici olanlarından biri, bankalar ile sigorta şirketleri arasında kurulan acentelik temelli ortaklıktır. Bankaların sigorta ürünlerinin satışında aktif bir aracı olarak görev alması ve sigortacılık hizmetlerinin bankacılık ağı üzerinden sunulması, literatürde “banka sigortacılığı” ya da daha yaygın bilinen adıyla “bankasürans” olarak ifade edilmektedir (Muratoğlu, 2012:10). Bankasürans modeli, bankaların hizmet portföyünü genişletmesine, sigorta ürünlerini kendi finansal çözümleriyle entegre ederek müşterilerine daha kapsamlı hizmet sunmasına olanak tanımaktadır. Finans sektöründe bankalar ve sigorta şirketleri farklı işlevlere sahip olmakla birlikte, birbirini tamamlayan önemli roller üstlenmektedir. Sigorta şirketleri, bireyler ve işletmelerin karşılaşılabileceği çeşitli risklere karşı güvence sağlamakta ve bu risklerin gerçekleşmesi hâlinde tazmin görevini yerine getirmektedir. Bankalar ise, ekonomide tasarruf sahipleri ile fon ihtiyacı bulunan kesimler arasında aracılık yaparak finansal kaynakların etkin bir şekilde ekonomiye aktarılmasını sağlamaktadır. Bu iki sektörün temel faaliyet alanları birbirinden farklı olsa da, rekabetin yoğunlaştığı günümüz finans piyasalarında kârlılık artışı, müşteri memnuniyeti ve yenilikçi hizmetler sunma gibi ortak hedefleri paylaşmaktadırlar (Sezal, 2018:51).

Değişen müşteri beklentileri, dijitalleşmenin hız kazanması ve finansal hizmet çeşitliliğinin öneminin artmasıyla birlikte bankalar ve sigorta şirketleri karşılıklı avantaj sağlayacak yeni iş modellerine yönelme ihtiyacı duymuştur. Bu doğrultuda bankasürans, her iki sektörün de güçlü yönlerinden yararlanarak ortak bir değer üretme imkânı sunmuştur. Bankalar, geniş müşteri portföyleri ve yaygın şube ağları sayesinde sigorta ürünlerinin daha hızlı ve düşük maliyetle dağıtılmasını sağlarken; sigorta şirketleri, bankaların aktif müşteri ilişkileri yönetimi becerilerinden ve operasyonel gücünden fayda elde etmektedir (Oksay, 2005: 72).

Bankasürans uygulamaları, sigorta şirketlerine bankaların geniş müşteri tabanına erişme olanağı sunarak pazar paylarını büyütme imkânı sağlarken, bankalar açısından da mevcut

hizmet portföyüne sigorta ürünlerini ekleyerek gelir kaynaklarını çeşitlendirme fırsatı yaratmaktadır. Bankalar, müşterileriyle uzun yıllara dayanan güven ilişkileri kurdukları için, bu ilişkinin doğal bir uzantısı olarak sigorta ürünlerinin pazarlanmasında önemli bir avantaja sahiptir. Uluslararası literatürde yer alan araştırmalar da bankasüransın müşteri güveni temeli üzerine inşa edilen bir model olduğunu açıkça ortaya koymaktadır (Özbolat, 2014:32). Nitekim 2012 yılında 24.000 katılımcıyla gerçekleştirilen Küresel Sigorta Tüketici Anketi, sigorta müşterilerinin ürün satın alırken en çok güven duydukları kurumlara yöneldiğini göstermiştir. Ankete göre müşteriler, kendilerine değer veren, ihtiyaçlarını anlayan ve kolay erişilebilir hizmet sunan finansal kuruluşlardan sigorta ürünü almayı tercih etmektedir. Araştırma sonuçları ayrıca, tüketicilerin sadeleştirilmiş, kolay anlaşılır ve şeffaf sigorta ürünlerine yöneldiğini ortaya koymaktadır. Bu noktada bankalar, sundukları düzenli hizmet akışı, güçlü müşteri ilişkileri ve yaygın dağıtım kanalları sayesinde sigorta ürünlerini müşterilere sunma konusunda ideal bir yapı oluşturmaktadır. Bu bağlamda bankasürans, hem müşterilerin beklentilerine uygun çözümler sunması hem de sigorta şirketlerinin ürünlerini daha geniş kitlelere ulaştırması açısından çift yönlü bir avantaj sağlamaktadır (Tunay, 2014: 36).

Günümüz finansal piyasalarında bankasürans, yalnızca sigorta şirketleri ile bankalar arasında ekonomik sinerji yaratan bir iş modeli olmanın ötesine geçmiş, müşteri deneyimini geliştiren, finansal hizmetlerin bütünleşik bir yapıya kavuşmasını sağlayan stratejik bir araç hâline gelmiştir. Gelişen teknolojiler, dijital bankacılık uygulamaları ve artan müşteri beklentileri göz önüne alındığında, bankasüransın gelecekte daha da önem kazanacağı öngörülmektedir. Bankalar ve sigorta şirketleri arasındaki iş birliğinin güçlenmesi, finansal hizmetlerin daha bütüncül bir anlayışla sunulmasını sağlayacak; böylece müşteriler tek bir noktadan hem bankacılık hem sigortacılık hizmetlerine erişebilecektir (Sezal, 2018:50).

## **2.1. Bankasürans Kavramı ve Tanımı**

Bankasürans, bankaların sigorta şirketleriyle çeşitli iş birliği modelleri geliştirerek sigorta ürün ve hizmetlerini kendi müşterilerine sunmalarını sağlayan, günümüz finansal piyasalarında önemli bir rekabet avantajı yaratan bir dağıtım stratejisidir. Fransızca kökenli olan bu terim, ilk kez Fransa’da ortaya çıkmış ve bankaların sigortacılık faaliyetlerine aracılık ederek finansal hizmet yelpazesini genişletmesini ifade etmek için kullanılmaya başlanmıştır (Nurhan, 2005: 14). Bu yaklaşım, hem bankaların sahip olduğu geniş müşteri tabanından hem de sigorta şirketlerinin teknik uzmanlığından faydalanarak iki sektör arasında güçlü bir sinerji yaratmaktadır (Pehlivan, 2013:32).

Bankasürans ilişkisinin kurulması farklı yöntemler üzerinden gerçekleşebilmektedir. Bankalar, sigorta şirketleriyle stratejik ortaklıklar kurarak ya da bu şirketleri tamamen devralarak bankacılık ve sigortacılık hizmetlerini tek bir çatı altında bütünleştirebilmektedir. Bunun yanı sıra, bazı bankalar doğrudan kendi sermayeleriyle sigorta şirketi kurarak sigorta ürünlerinin tasarımı ve pazarlanmasına kadar tüm süreci bünyelerinde yönetmeyi tercih edebilirler. Daha yaygın bir diğer yöntem ise bankaların bir ya da birden fazla sigorta şirketinin acentesi sıfatıyla faaliyet göstermesidir. Bu modelde banka, sigorta şirketlerinin ürünlerini müşterilerine sunar, satış işlemlerine aracılık eder ve sigorta şirketi ile müşteri arasındaki iletişimi sağlar (Bahadır, 2025:725).

Bankasürans çoğunlukla sigorta şirketlerinin dağıtım ağlarını genişletmek için banka şubelerinden yararlanması şeklinde basit bir acentelik ilişkisi olarak algılsa da, gerçekte iki sektör arasında çok daha kapsamlı ve stratejik bir iş birliği modelini ifade etmektedir. Bu modelde bankalar, sigorta şirketlerinin ürün ve hizmetlerini müşterilerine sunarak önemli bir aracılık görevi üstlenir (Şeyranlıoğlu, 2015:22). Sigorta satışına aracılık eden bankalar, bu süreçten komisyon ve prim gelirleri elde ederek kendi finansal performanslarını da çeşitlendirme fırsatı bulurlar. Böylece bankalar hem müşteri ilişkilerini güçlendirmekte hem de geniş bir ürün yelpazesi sunarak finansal hizmet portföylerini daha cazip hale getirmektedir (Dilmaç ve Korkmaz, 2018:180).

Sigorta şirketleri açısından bakıldığında ise bankasürans, pazarlama maliyetlerinin azaltılması ve ürünlerin daha hızlı biçimde geniş kitlelere ulaştırılması açısından önemli avantajlar sağlar. Bankaların sahip olduğu yaygın şube ağı, müşteri güveni ve güçlü operasyonel altyapı, sigorta ürünlerinin pazarlanmasını kolaylaştıran unsurlardır (Ayhan, 2017:16). Bu sayede sigorta şirketleri, hem hayat hem hayat dışı sigortalar ile bireysel emeklilik ürünlerini daha düşük maliyetle müşterilere sunabilmekte, hem de dağıtım hızını artırarak pazar paylarını genişletebilmektedir. Ek olarak, bankaların müşteri bilgilerine ve finansal davranış verilerine hâkim olması, doğru sigorta ürününün doğru müşteriyle buluşturulmasını kolaylaştırarak operasyonel etkinliği artırmaktadır (Gümüş ve Uzun, 2012: 78).

Bankasürans uygulamalarının hayata geçirilmesi sürecinde, bankalar ile sigorta şirketleri arasında iş birliğinin sağlanması her zaman kolay olmayabilmektedir. Her iki sektörün çalışma prensipleri, organizasyon yapıları ve hizmet sunma biçimleri birbirinden farklı olduğundan, entegrasyon sürecinde çeşitli uyumsuzluklar ortaya çıkabilmektedir. Nitekim satış teknikleri, maliyet ve gelir paylaşım modelleri, müşteriyle iletişim yöntemleri, kurumsal kimlik anlayışı,

hizmet standartları ve çalışma saatleri gibi unsurlar, taraflar arasında kültürel farklılıkların yaşanmasına neden olabilmektedir (Oksay, 2005: 72). Bankalar daha çok operasyonel verimliliğe ve hızlı hizmet sunumuna odaklanırken, sigorta şirketleri risk değerlendirmesi, ürün çeşitlendirme ve poliçe yönetimi gibi süreçlere daha fazla önem vermektedir. Bu farklılıklar doğal olarak iş birliğinin bazı aşamalarında uyum sorunlarına yol açabilmektedir. Bununla birlikte, bu tür uyumsuzlukların bankasürans modelinin etkin bir şekilde yönetilmesi, taraflar arasında açık iletişim kurulması ve iş süreçlerinin uyumlaştırılması yoluyla aşılması mümkündür (Babalıoğlu, 2019:17). Banka ve sigorta şirketlerinin stratejik hedeflerini ortak bir noktada buluşturmaları, görev paylaşımının netleştirilmesi, eğitim programlarıyla çalışanların bilgi ve becerilerinin geliştirilmesi ve karşılıklı güvenin tesis edilmesi, uyum sorunlarını en aza indirmekte önemli bir rol oynamaktadır. Böylece kültürel farklılıklara rağmen operasyonel süreçler etkin biçimde birleşebilir ve hem bankaların hem sigorta şirketlerinin yararına olan, müşterilere daha bütünleşik ve kaliteli hizmet sunan sürdürülebilir bir bankasürans sistemi oluşturulabilir (Özcan, 2019:329).

Bankasürans modeli, bankaların sunduğu finansal ürünlerin çeşitliliğini artırmasına olanak tanıdığı gibi, özellikle kredi işlemlerinde hayati bir rol oynamaktadır. Bankalar, kredi tahsis süreçlerinde müşterilerden hayat sigortası yaptırmalarını talep ederek hem kredi güvenliğini güçlendirmekte hem de sigorta ürünlerini kredi hizmetiyle entegre ederek çapraz satış imkânı elde etmektedir. Bu uygulama sayesinde bankalar, müşteriye yalnızca kredi sunmakla kalmamakta, aynı zamanda kredi sürecine bağlı ek ürünler aracılığıyla gelir çeşitliliğini artırmaktadır (Dağdaş, 2015:13). Bununla birlikte, hayat sigortasının kredi paketine dâhil edilmesi, bankaların kredi geri ödeme riskini belirli ölçüde sigorta ve reasürans şirketlerine devretmesine olanak tanımakta; böylece bankalar olası vefat durumunda ortaya çıkabilecek kredi kayıplarından korunmaktadır. Bu risk transferi mekanizması, finansal istikrar açısından bankalara önemli avantajlar sağlamaktadır. Kredi kaynaklı zararların azalması, bankaların bilançolarındaki risk ağırlıklı varlık seviyelerini düşürmekte ve sermaye yeterliliğini güçlendirmektedir. Sigorta şirketleri açısından bakıldığında ise bu uygulama, bankaların geniş müşteri tabanına erişim sağladığı için önemli bir satış kanalı oluşturmaktadır. Bankalar aracılığıyla sunulan hayat sigortası poliçeleri, sigorta şirketlerinin pazarda daha görünür olmasına, prim üretimlerinin artmasına ve müşteri portföylerinin genişlemesine katkı sağlamaktadır (Gümüş ve Uzun, 2012: 78).

## 2.2. Bankasüransın Tarihi ve Ortaya Çıkışı

Banka sigortacılığı uygulamalarının tarihsel gelişimi, sunulan ürünlerin niteliği ve çeşitliliği dikkate alındığında üç temel dönemde incelenebilmektedir. İlk dönem, genellikle 1980 öncesi dönem olarak kabul edilmektedir. Bu yıllarda bankaların sigorta faaliyetleri oldukça sınırlı olup, müşteri portföyüne sunulan ürünler doğrudan sigortacılık tekniklerinin uygulandığı poliçelerden ziyade, bankaların kendi finansal işlemlerini güvence altına almayı hedefleyen ürünlerden oluşmaktaydı (Yaslıdağ, 2014: 125). Bankalar, özellikle kredi geri dönüş riskini azaltmak amacıyla kredi sigortaları, tasarruf ürünlerini güvence altına almak için ise vadeli mevduat teminatları gibi koruma amaçlı uygulamalara yönelmişlerdir. Dolayısıyla bu dönemde bankaların temel hedefi, müşterilere sigorta hizmeti sunmaktan çok kendi risklerini azaltmak ve bankacılık faaliyetlerini güvence altına almak olmuştur (Cesur ve Yılmaz, 2021:1714).

İkinci aşama ise 1980–1990 yılları arasını kapsamaktadır. 1980’li yıllar, Avrupa ülkelerinde hayat sigortalarına yönelik çeşitli vergi teşviklerinin yürürlüğe girdiği bir dönem olarak literatürde önemli bir kırılma noktasıdır. Söz konusu vergi indirimleri, sigorta ürünlerinin talep edilmesini artırmış ve bankacılık sektörünün sigortacılık alanına daha aktif şekilde yönelmesini teşvik etmiştir (Saka, 2017: 54). Bu dönemde bankalar, özellikle birikimli hayat sigortaları aracılığıyla sigortacılık faaliyetlerine daha sistematik bir biçimde dahil olmaya başlamışlardır. Ancak bu ürünlerin içinde sigortacılık unsurları bulunsa da, temel amaç tasarruf sağlamak olduğundan tam anlamıyla sigortacılık faaliyeti olarak nitelendirilmesi zordur. Birikimli hayat sigortalarında koruma unsurundan ziyade tasarruf ve yatırım amaçları ön planda yer almıştır. Buna rağmen 1980’li yıllar, banka sigortacılığının bugünkü anlamda şekillenmeye başladığı bir dönem olarak kabul edilmektedir. Bankalar bu süreçte hem finansal ürün çeşitliliğini artırmış hem de sigorta şirketleriyle daha yakın iş birlikleri geliştirmiştir. Bu yıllar, bankaların geleneksel bankacılık hizmetlerinden uzaklaşarak çok daha geniş bir finansal ürün yelpazesi sunmaya yöneldiği bir geçiş evresi niteliğindedir. Dolayısıyla bu dönem, modern bankasürans uygulamalarının temellerinin atıldığı, bankaların sigortacılık sektöründe aktif bir oyuncu hâline geldiği kritik bir gelişim sürecini temsil etmektedir (Kahya, 2017:28).

Bankasüransın tarihsel gelişimine bakıldığında, bu uygulamanın temellerinin 1960’lı yıllara kadar uzandığı görülmektedir. İlk denemelerden biri İngiltere’de Barclays Life tarafından gerçekleştirilmiş olsa da, modelin o dönem yeterince olgunlaşmamış olması nedeniyle sürdürülebilir bir başarı elde edilememiş ve uygulama devam ettirilememiştir. Buna karşın, literatürde resmi anlamda ilk bankasürans faaliyetini hayata geçiren kurumun Fransa kökenli

ACM (Assurances du Crédit Mutuel) olduğu kabul edilmektedir. ACM'nin oluşturduğu bu model, kısa sürede bankacılık ve sigortacılık sektörleri arasında yeni bir iş birliği anlayışının gelişmesine zemin hazırlamıştır (Dağdaş, 2015:10).

1980'li yıllar bankasüransın dünyada yaygınlaşması açısından kritik bir dönem olarak öne çıkmaktadır. Bu dönemde İspanya'da finans sektörü hızlı bir dönüşüm sürecine girmiş; Banco de Bilbao Group'un Euroseguros şirketini satın almasıyla birlikte bankasürans faaliyetleri daha kurumsal bir zemine oturmuştur. Böylece İspanya, Fransa'dan sonra bankasürans modelinin Avrupa'da yaygınlaşmasına katkı sağlayan ikinci öncü ülke konumuna gelmiştir. Fransa ve İspanya'nın öncülüğünü takiben bankasürans uygulamaları Almanya, İtalya, İngiltere ve diğer Avrupa ülkelerine doğru hızla yayılmıştır. Her ülke, kendi finansal sisteminin yapısına ve düzenleyici çerçevesine uygun olarak bankasürans modelini uyarlamış; böylece Avrupa genelinde farklı uygulama çeşitleri ortaya çıkmıştır. Bunun sonucunda banka sigortacılığı, Avrupa finans piyasalarının önemli bir bileşeni hâline gelmiştir (Umut, 2020:117).

Günümüzde özellikle Fransa ve Belçika gibi bankasürans konusunda güçlü bir konum elde etmiş ülkeler, yalnızca kendi iç piyasalarında değil, uluslararası arenada da aktif rol oynamaktadır. Bu ülkelerdeki büyük bankalar ve sigorta grupları, başka ülkelerde faaliyet göstermek, pazardaki etkinliklerini genişletmek ve kârlılıklarını artırmak amacıyla çeşitli sınır ötesi satın alma, birleşme ve ortaklık anlaşmalarına yönelmektedir. Böylece bankasürans, yalnızca ulusal finans sistemlerinin değil, küresel finans piyasalarının da önemli bir stratejik yapı taşlarından biri hâline gelmiştir (Chevalier ve Launay, 2012: 4).

Bankasüransın tarihsel gelişiminde 1990 yılı, genellikle üçüncü evrenin başlangıcı olarak kabul edilmektedir. Bu dönem, bankaların sigortacılık alanındaki rollerini daha da genişlettiği, sundukları ürün portföyünü çeşitlendirdiği ve sigorta sektörüne çok daha aktif bir şekilde entegre olduğu bir dönüşüm sürecini ifade eder. 1980'lerde ağırlıklı olarak birikimli hayat sigortası ürünlerine aracılık eden bankalar, 1990 sonrasında yalnızca bu ürünlerle yetinmemiş; hayat dışı sigorta branşlarında da faaliyet göstermeye başlamış ve böylece çok daha geniş bir sigorta ürün gamını müşterilerine sunabilir hâle gelmiştir. Bu dönemin en belirgin yeniliklerinden biri, bankaların ilk kez birikimli sigortaların dışına çıkarak, tasarruf niteliği taşımayan, tamamen risk transferine dayanan klasik hayat sigortası poliçelerini ürün portföylerine dahil etmeleri olmuştur. Bu sigorta türleri, saf sigortacılık unsurlarını barındırdığı için bankaların sigortacılık sektörüne gerçek anlamda dâhil oldukları aşama olarak değerlendirilmektedir. Bankalar bu süreçte müşterilerinin ihtiyaçlarını daha iyi analiz ederek,

ürünleri daha esnek, daha erişilebilir ve daha fonksiyonel hâle getirmeye yönelmiştir (Külekçi, 2018:17).

1990 sonrası dönemde bankasüransın güçlenmesinde Avrupa'daki makro düzeydeki gelişmeler belirleyici olmuştur. Finans sektöründe yoğunlaşan rekabet, nüfusun giderek yaşlanması ve dijital teknolojilerin hızla yayılması, bankaların sigorta şirketleriyle iş birliği yapma gerekliliğini artırmıştır. Yaşlanan nüfusun uzun vadeli finansal güvence arayışı, birikimli ve risk temelli sigortalara olan talebi yükseltirken, teknolojik gelişmeler sigorta ürünlerinin bankalar aracılığıyla daha hızlı ve verimli bir şekilde dağıtılmasını mümkün kılmıştır (Cifp Knowledge Series, 2015: 3).

### 2.3. Bankasüransın Önemi

Bireyler ve işletmeler; konut, araç, işyeri gibi temel ihtiyaçlarını karşılamak ya da üretim süreçlerinde kullanacakları makine, ekipman ve diğer sermaye mallarını temin edebilmek için sıklıkla bankalardan kredi kullanma yoluna gitmektedir. Bankalar ise kredi taleplerini değerlendirirken, müşterilerin geri ödeme gücünü dikkatle analiz etmekte ve kendi risklerini azaltmak amacıyla çeşitli güvenceler talep etmektedir. Bu durumun temelinde, bankaların kullandığı kredilerin büyük ölçüde kendi öz kaynaklarından değil, toplumdan topladıkları mevduatlardan oluşması gerçeği yatmaktadır (Muratoğlu, 2012:10). Bankacılık sistemi, tasarruf sahiplerinin biriktirdiği fonları toplayarak bunları krediye dönüştürmek üzerine kuruludur. Dolayısıyla bankaların kredilendirme faaliyetlerinde taşıdığı risk yalnızca kendi mali yapıları ile sınırlı olmayıp, aynı zamanda tasarruf sahiplerine karşı sorumluluklarını da içermektedir. Kredi olarak dağıtılan bu fonların belirli bir vade sonunda ana parası ve faizi ile birlikte geri ödenmesi gerekmektedir. Bu nedenle bankalar, kredi taleplerini değerlendirirken borçlunun ödeme kapasitesini, gelir durumunu, çalışma koşullarını, mevcut borçluluk düzeyini ve ekonomik istikrarını titizlikle incelemektedir (Sezal, 2018: 47).

Kredi geri ödemelerinde yaşanan aksaklıklar, bankalar için ciddi mali kayıplara yol açabilecek önemli risk unsurları arasında yer almaktadır. Bu nedenle bankalar, kredi tahsis sürecinde borcun geri ödenmeme olasılığını azaltmak için çeşitli güvence mekanizmalarını devreye sokmaktadır. Kefil talebi, taşınmazlar üzerine ipotek tesis edilmesi veya kredi borcunu güvence altına alan farklı sigorta türlerinin uygulanması, bankaların en sık başvurduğu teminat yöntemlerindendir (Özbolat, 2014:32). Bu çerçevede bankasürans modeli, kredi risk yönetiminin ayrılmaz bir parçası hâline gelmiş ve bankaların risklerini transfer etmelerinde

kritik bir işlev üstlenmiştir. Bankasüransın en yaygın kullanım alanlarından biri, kredi kullandırılırken müşterilere zorunlu tutulan ölüme bağlı hayat sigortalarıdır. Bu sigorta türü, kredi borcunun sigortalının vefatı hâlinde sigorta şirketi tarafından karşılanmasını sağlayarak bankanın kredi geri ödenmeme riskini ortadan kaldırır. Bu durum yalnızca bankanın finansal güvenliğini artırmakla kalmaz, aynı zamanda borçlunun ölümü hâlinde ailesinin kredi borcuyla karşı karşıya kalmasını önleyerek sosyal açıdan da koruyucu bir işlev görür. Böylece sigorta, hem finansal kurumun hem de müşterinin yakın çevresinin çıkarlarını güvence altına alan iki yönlü bir koruma mekanizması sunar (Gümüş ve Uzun, 2012: 78).

Bankalar, kullandıkları kredi türlerine göre farklı sigorta uygulamalarını zorunlu tutarak hem kendi risk yapılarını güvence altına almakta hem de müşterilerin olası zararlar karşısında korunmasını sağlamaktadır. Her kredi türü, niteliğine bağlı olarak belirli bir sigorta ile desteklenmektedir. Örneğin, konut kredilerinde bankalar mutlaka konutun fiziksel varlığını güvence altına alan konut sigortası yapılmasını istemekte; böylece yangın, deprem, su baskını gibi riskler karşısında hem kredi teminatı hem de müşteri korunmuş olmaktadır. Benzer şekilde, taşıt kredilerinde ise aracın hasar görmesi veya çalınması durumlarında zararı karşılamak amacıyla kasko sigortası zorunlu tutulmaktadır. Ticari kredilerde uygulanan sigorta türleri ise daha farklıdır. Özellikle ithalat ve ihracat gibi uluslararası ticari işlemlerde kullanılan kredilerde, malların taşıma sürecinde karşılaşılabileceği riskleri gidermek amacıyla nakliyat sigortası yapılması gerekmektedir. Bu sigorta türü, malların deniz, hava veya kara taşımacılığı sırasında karşılaşılabileceği kayıp, hasar veya gecikme gibi risklere karşı güvence sağlayarak hem bankayı hem de işletmeleri koruma altına almaktadır (Umut, 2020:117).

Bankalar yalnızca kredi ürünleri için değil, aynı zamanda günlük finansal işlemlerle ilişkili riskleri azaltmak amacıyla da çeşitli sigorta türlerini müşterilere sunmaktadır. Örneğin, kredi kartı sahiplerine yönelik kayıp/çalıntı sigortası, kartın kötüye kullanımı durumunda müşteri mağduriyetini azaltmaktadır (Şeyranlıoğlu, 2015:22). Bireysel kaza sigortası ise beklenmedik kazalar karşısında maddi güvence sağlayarak hem bireyin hem de ailesinin finansal açıdan korunmasına katkıda bulunmaktadır. Bu sigorta uygulamaları, bankaların yalnızca finansal risklerini sınırlamakla kalmamakta; aynı zamanda toplumsal refaha da önemli bir katkı sunmaktadır. Krediler kapsamında sunulan sigortalar, beklenmedik olayların yol açabileceği ekonomik kayıpları azaltarak bireylerin ve ailelerin mali açıdan çökmesini engellemekte; böylece sosyal istikrarı güçlendirmektedir (Gümüş ve Uzun, 2012: 76).

Bankasürans, bireylerin güvenliğini artıran, toplumun ekonomik dayanıklılığını güçlendiren, finansal kaynakların daha verimli kullanılmasına olanak tanıyan çok yönlü bir uygulama hâline gelmiştir. Banka ve sigorta şirketleri arasındaki bu iş birliği modeli, hem finansal sektörün sürdürülebilirliğine katkıda bulunmakta hem de toplumun risklere karşı daha dayanıklı bir yapıya kavuşmasını sağlamaktadır. (Saka, 2017: 61).

Bankasürans, çoğu zaman sigorta şirketlerinin banka şubelerini birer satış noktası olarak kullanması şeklinde algılansa da, aslında iki sektör arasında oluşturulan kapsamlı bir stratejik ortaklığın dışı yansımasıdır. Bankalar, geniş müşteri tabanları ve ülke geneline yayılmış şube ağları sayesinde sigorta şirketlerine önemli ölçüde erişim kolaylığı sunmakta; bu durum da sigorta ürünlerinin pazarlanmasında maliyetlerin düşmesine ve dağıtım verimliliğinin artmasına katkıda bulunmaktadır. Bankacılık sektörünün sahip olduğu kurumsal yapı, güçlü insan kaynağı ve gelişmiş operasyonel süreçler, sigorta şirketleri için tek başına oluşturulması zor olan bir altyapının etkin biçimde kullanılmasını mümkün kılmaktadır (Boztosun, Koç ve Aksoy, 2019:215).

Günümüzde teknolojiye yaşanan hızlı dönüşüm, finansal hizmetlerde dijitalleşmeyi zorunlu hâle getirmiştir. Mobil bankacılık, internet bankacılığı, dijital müşteri hizmetleri ve yapay zekâ tabanlı uygulamalar, sigorta ürünlerinin hem çeşitlendirilmesini hem de daha yenilikçi kanallar üzerinden sunulmasını gerektirmektedir. Bankasürans, bu teknolojik yenilikleri sigorta sektörüyle entegre ederek hem dağıtım süreçlerini hızlandırmakta hem de müşteri deneyimini daha etkili hâle getirmektedir (Özbolat, 2014:32). Dijital platformlar aracılığıyla sigorta tekliflerinin alınması, poliçelerin düzenlenmesi ve hasar süreçlerinin yönetilmesi gibi işlemler, bankasürans modelinin doğal bir uzantısı olarak giderek daha yaygın kullanılmaktadır. Bu avantajlar sayesinde bankasürans, hem bankaların hem de sigorta şirketlerinin kârlılık oranlarını artırmalarına ve rekabet güçlerini geliştirmelerine katkı sağlayan stratejik bir araç niteliği kazanmıştır. Bankalar sigorta ürünleri üzerinden ek gelir elde ederken, sigorta şirketleri de dağıtım maliyetlerini azaltarak daha geniş bir pazara erişme imkânı bulmaktadır. Bunun yanında, bankasürans uygulamaları bireylerin ve ailelerin risklere karşı daha güçlü korunmasını sağladığı için, toplumun genel ekonomik istikrarının güçlenmesine de önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır (Saka, 2017: 34).

## 2.4. Bankasürans Modelleri

Bankasürans sistemleri, ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyi, finansal piyasalarının yapısı, tüketici profili ve sigorta sektörünün olgunluk derecesi gibi pek çok faktöre bağlı olarak farklı modeller üzerinden uygulanmaktadır. Her ülke, kendi bankacılık ve sigortacılık düzenlemeleri doğrultusunda bankasürans faaliyetlerini şekillendirmekte; yerel koşullar bu iş birliğinin kapsamını, ürün çeşitliliğini ve dağıtım yöntemlerini doğrudan etkilemektedir. Bu nedenle bankasüransın işleyişi, ülkeden ülkeye önemli ölçüde farklılık gösterebilen dinamik bir yapıya sahiptir (Pehlivan, 2013:32).

Bazı ülkelerde bankasürans ağırlıklı olarak hayat sigortası ürünlerinin satışına odaklanmış durumdadır. Bunun temel nedeni, hayat sigortası poliçelerinin banka müşterileri tarafından daha kolay anlaşılabilir olması ve bankacılık ürünleriyle doğal bir uyum göstermesidir. Örneğin uzun vadeli tasarruf amaçlı hayat sigortaları, mevduat ve yatırım ürünleriyle birlikte sunulup müşterilere bütünsel finansal çözümler sağlanabilmektedir (Şeyranlıoğlu, 2015:22). Diğer bazı ülkelerde ise bankasürans modeli daha kapsamlı bir şekilde uygulanmakta; sağlık, kasko, konut, tarım ve ticari riskler gibi geniş yelpazede hayat dışı sigorta ürünleri de banka şubeleri üzerinden pazarlanabilmektedir. Bu farklılıkların arka planında, bankacılık personelinin teknik bilgi düzeyi önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Araştırmalar, bankaların bankasürans faaliyetlerine ilk başladıkları dönemlerde hayat sigortası ürünlerinin, hayat dışı sigortalara kıyasla çok daha başarılı bir şekilde satıldığını ortaya koymaktadır. Hayat dışı poliçelerin daha karmaşık olması, teknik bilgi gerektirmesi ve risk hesaplamalarının daha ayrıntılı yapılmasını zorunlu kılması, banka çalışanları açısından başlangıçta bir engel oluşturmaktadır. Buna karşılık hayat sigortası ürünleri, daha kolay anlaşılır yapıları ve müşterilerin bu ürünlere yönelik yüksek ilgisi nedeniyle bankacılık ortamında daha hızlı yaygınlık kazanmıştır (Şener, 2010: 34).

Bankasürans uygulamaları genel çerçevede iki temel model altında sınıflandırılmaktadır: geleneksel bankasürans modeli ve geliştirilmiş bankasürans modeli. Geleneksel model, bankaların bir sigorta şirketi ile sınırlı bir iş birliği kurduğu, bu şirketin ürünlerini adeta bir acente gibi müşterilere sunduğu klasik yapıyı ifade etmektedir. Bu modelde bankalar, genellikle uzun süreli ve münhasır bir anlaşmayla yalnızca tek bir sigorta şirketinin temsilcisi gibi hareket etmekte; düzenli olarak aynı ürün portföyünü müşterilere sunmaktadır. Dolayısıyla ürün çeşitliliği ve rekabet avantajı görece sınırlı kalmaktadır (Ayhan, 2017:17). Ancak zaman içerisinde finansal piyasaların gelişmesi, müşteri beklentilerinin artması ve bankaların gelir

çeşitlendirme stratejileri doğrultusunda daha esnek bir yapılanmaya ihtiyaç duyulmuştur. Bu durum bankaların birden fazla sigorta şirketi ile çalıştığı, farklı branşlara yönelik çok daha geniş bir ürün yelpazesini müşterilere sunabildiği geliştirilmiş bankasürans modellerinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır (Saka, 2017: 64). Böylece bankalar, hem hayat hem hayat dışı sigorta ürünlerinde alternatif çözümler üretebilmiş; müşterilerin ihtiyaçlarına daha spesifik ve çok yönlü poliçeler sunarak rekabet gücünü artırmıştır.

Müşteri kitlesi açısından da önemli bir ayrışma söz konusudur. Geleneksel modelde bankasürans yalnızca bankanın mevcut müşterilerini hedeflemekteydi. Dolayısıyla ürün satışı bankanın kendi müşteri portföyü ile sınırlı kalıyor, dışarıdan müşteri kazanımı oldukça sınırlı oluyordu. Buna karşılık geliştirilmiş modelde, bankalar yalnızca mevcut müşterilerine değil, banka dışı müşterilere de sigorta hizmeti sunmaya başlamış; bu durum hem müşteri tabanının genişlemesine hem de farklı pazar segmentlerine ulaşılmasına olanak sağlamıştır. Böylelikle bankasürans, geleneksel sınırlarının dışına çıkarak daha dinamik ve rekabetçi bir iş modeli hâline gelmiştir (Babalıoğlu, 2019:17).

Bankasürans kapsamında uygulanan modellerden biri olan dağıtım anlaşmaları, bankaların bir veya birden fazla sigorta şirketiyle yaptığı sözleşmeler doğrultusunda, bu şirketlerin sigorta ürünlerini kendi dağıtım kanalları üzerinden müşterilere sunmasını esas alır (Sezal, 2018: 46). Bu modelde banka, sigorta ürünlerinin pazarlanmasında aracı konumunda olup, müşterilerle kurduğu güçlü ilişkiler sayesinde sigorta şirketinin geniş kitlelere ulaşmasını kolaylaştırır. Dağıtım anlaşmaları, operasyonel altyapının ve pazarlama maliyetlerinin düşük olması nedeniyle özellikle tercih edilen bir bankasürans yöntemidir. Bu nedenle İngiltere, Almanya, Japonya, ABD ve Güney Kore gibi gelişmiş finansal piyasalara sahip ülkelerde oldukça yaygın bir şekilde uygulanmaktadır. Bu ülkelerde bankalar, sigorta şirketlerinin ürünlerini kendi şube ağları, dijital platformları ve müşteri temsilcileri üzerinden sunarak sigorta şirketlerine önemli ölçüde erişim avantajı sağlamaktadır. Bankasüransın bir diğer önemli modeli ise ortak girişim (joint venture) olarak adlandırılmaktadır. Bu modelde banka ile sigorta şirketi belirli oranlarda ortak bir sermaye yapısı oluşturarak yeni bir şirket kurmakta veya var olan bir sigorta şirketinde ortaklık ilişkisine girmektedir. Ortak girişim modeli, her iki tarafın da kendi uzmanlık alanlarını bir araya getirmesine imkân tanıyan, sinerji oluşturan bir yapıya sahiptir. Bankalar güçlü dağıtım kanalları, müşteri bilgisi ve finansal altyapı; sigorta şirketleri ise teknik uzmanlık, risk yönetimi deneyimi ve ürün geliştirme kapasitesi sağladığından bu model karşılıklı bir tamamlayıcılık yaratmaktadır (Şeyranlıoğlu, 2015: 107).

Bankasürans sistemi, ülkelerin finansal yapıları ve bankacılık–sigortacılık ilişkilerinin derinliğine bağlı olarak farklı biçimlerde hayata geçirilebilmektedir. Bankalar bazı durumlarda sigorta şirketlerinin ürünlerini bir acente gibi pazarlayarak sadece dağıtım fonksiyonunu üstlenmekte; bazı durumlarda ise birden fazla sigorta şirketiyle çalışarak müşterilerine daha geniş bir ürün yelpazesi sunmaktadır. Bu yaklaşım bankalara ürün çeşitliliği kazandırırken, sigorta şirketlerine de geniş müşteri segmentlerine erişim olanağı sağlamaktadır. Ayrıca, bankalar yalnızca aracılık yapmakla yetinmeyip, doğrudan kendi sigorta şirketlerini kurarak sigortacılık sektöründe üretici konuma geçmeyi de tercih edebilmektedir. Böylece bankalar hem ürün tasarımı hem de dağıtım süreçlerini kontrol ederek sigortacılık faaliyetlerinde daha fazla söz sahibi olabilmektedir (Boztosun, Koç ve Aksoy, 2019:215).

Türkiye'de bankasüransın işleyişine bakıldığında, bankaların genellikle birden fazla sigorta şirketinin acentesi olarak faaliyet yürüttüğü görülmektedir. Bununla birlikte, bazı büyük bankalar kendi bünyelerinde sigorta şirketleri kurarak finansal ekosistemlerini genişletmiş ve sigortacılık piyasasında önemli aktörler hâline gelmiştir. Daha da önemlisi, Türkiye'deki bazı büyük holdingler hem bankacılık hem sigortacılık sektöründe faaliyet göstererek entegre bir finansal yapı oluşturmuştur. Bu entegre yapılar, sigorta ürünlerinin bankacılık ürünleriyle uyumlu bir şekilde geliştirilmesini ve müşterilere çok kanallı hizmet verilmesini kolaylaştırmaktadır. Ancak bir sigorta şirketi kurmanın yüksek sermaye gerektirmesi nedeniyle bu tür girişimler daha çok finansal açıdan güçlü, sektör lideri konumundaki bankalar tarafından gerçekleştirilebilmektedir (Sezal, 2018:51).

Bankasürans modelleri, uygulandıkları ülke ve piyasa koşullarına göre farklı avantajlar sunmaktadır. Bu modeller, müşterilerin ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş sigorta ürünlerinin geliştirilmesine zemin hazırlamakta; bankalar ile sigorta şirketleri arasındaki sektörel iş birliğini güçlendirmekte ve finansal hizmetlerin daha bütünleşik bir yapıda sunulmasını mümkün kılmaktadır. Aynı zamanda bankasürans, finansal sistemde etkinliğin artırılması, dağıtım maliyetlerinin azaltılması, müşteri memnuniyetinin yükseltilmesi ve sigorta penetrasyonunun artırılması açısından kritik bir rol üstlenmektedir. Dolayısıyla her bir bankasürans modeli, ekonomik yapı ve sektörel ihtiyaçlara bağlı olarak farklı düzeylerde faydalar sağlamaktadır ve genel olarak finansal piyasaların gelişimine katkı sunan stratejik bir araç olarak değerlendirilmektedir (Dağdaş, 2015: 38).

## 2.5. Katılım Bankacılığında Bankasürans Uygulamaları

Tekafül kavramı, Arapça kökenli olup “kefalet” sözcüğünden türemiştir ve sözlük anlamı itibarıyla “karşılıklı dayanışma” ya da “birbirini güvence altına alma” anlamına gelmektedir. İslami finans literatüründe ise tekafül, geleneksel sigortacılıktan farklı olarak, katılımcıların karşılıklı yardımlaşma ve risk paylaşımı esasına dayanan bir sigorta modelini ifade etmektedir. Bu sistem, sigortacılık faaliyetlerinin faiz, belirsizlik (garar) ve kumar (maysir) gibi İslam hukukunca sakıncalı görülen unsurlardan arındırılarak yürütülmesini amaçlamaktadır. Tekafül, özellikle Müslüman nüfusun yoğun olduğu ülkelerde hem bireysel hem kurumsal düzeyde yaygınlaşan alternatif bir sigortacılık modeli hâline gelmiştir. Tekafül sisteminin uygulama biçimleri ülkeden ülkeye değişmekle birlikte, sistemin temel prensipleri İslami finansın genel ilkelerine uygun olarak şekillenmektedir. Yıldırım’ın (2014) belirttiği üzere, herhangi bir İslam ülkesinde yürütülen tekafül uygulamalarının aşağıda sıralanan esasların tamamını ya da en azından önemli bir bölümünü karşılaması gerekmektedir:

- Katılımcıların kâr amacı gütmemesi: Tekafül modeline katılan bireyler ya da kurumlar, prim öderken kâr elde etmeyi amaçlamaz; bunun yerine topluluk içindeki dayanışma ilkesine katkıda bulunur.
- Toplanan fonların faiz içermeyen yatırım araçlarında değerlendirilmesi: Biriken katkı payları, yalnızca İslami finans ilkelerine uygun yatırım kanallarında değerlendirilmekte; faiz geliri sağlayan araçlar kesinlikle kullanılmamaktadır.
- Hasarların katılımcılar arasında paylaşıldığı kolektif bir fon sistemi olması: Tekafül, katılımcıların oluşturduğu ortak bir havuz aracılığıyla işler. Hasar meydana geldiğinde ödeme, bu havuzdan yapılarak risk tüm katılımcılar arasında paylaştırılır. Bu yönüyle tekafül, toplumsal dayanışmayı merkeze alan bir sosyal sigorta yapısı olarak değerlendirilebilir.

Bu ilkeler doğrultusunda tekafül, yalnızca bir sigorta yöntemi değil; aynı zamanda risk paylaşımına dayalı etik, katılımcı odaklı ve faizsiz bir finansal sistem yaklaşımı sunmaktadır. Sistem, modern sigortacılık tekniklerinin İslami ekonomi ilkeleri ile uyumlu hâle getirilmiş bir versiyonu olarak kabul edilmektedir (Yıldırım, 2014:51).

İslami sigortacılık anlayışı olan tekafülün temelinde, tüm taraflar arasında adalet, eşitlik ve karşılıklı yardımlaşma ilkeleri yer almaktadır. Bu sistemde amaç, geleneksel sigortacılık modelinde olduğu gibi kâr elde etmek değil; aksine poliçe sahiplerinin karşılaşılabileceği olası zararların paylaşılması ve ihtiyaç hâlinde birbirlerine destek olmalarının sağlanmasıdır. İslami

hukuk açısından değerlendirildiğinde, tekafülün ana ruhunu oluşturan unsur, katılımcıların zarar gördüklerinde topluluk tarafından desteklenmesi, zarar oluşmadığında ise elde edilen meşru kazançların paylaşımına konu edilebilmesidir (Kwon ve Maysami, 1999:110). Böylece sistem hem dayanışmayı teşvik etmekte hem de katılımcıların risklere karşı toplu bir güvence oluşturmaya zemin hazırlamaktadır.

Tekafül uygulamasının işleyişinde teberrü (karşılıksız bağış) ilkesi merkezi bir rol oynamaktadır. Bu ilkeye göre her katılımcı, ödediği primin belirli bir kısmını gönüllü olarak havuza aktarır ve bu tutarın, zarar gören diğer katılımcıların ihtiyaçlarını karşılamak üzere kullanılmasını kabul eder (Babalıoğlu, 2019:17). Buradaki temel motivasyon, topluluk içindeki bireylerin birbirine destek olması ve toplumsal dayanışmanın finansal bir mekanizma üzerinden somutlaşmasıdır. Katılımcılar, ödedikleri primin bir bölümünün kendi şahsi menfaatlerinden çok diğer bireylerin ihtiyaçları için kullanılmasına rıza göstererek tekafül sisteminin etik ve sosyal boyutunu güçlendirmektedir. Bununla birlikte, havuzdan yardım alan poliçe sahiplerinin, elde ettikleri bu desteğin diğer katılımcılar tarafından sağlandığının bilincinde olması gerekmektedir. Bu farkındalık, tekafül sisteminin ahlaki temelini oluşturan en önemli unsurlardan biridir. Yardım alan kişi, kendisine sağlanan maddi katkının diğer poliçe sahiplerinin özverisiyle mümkün olduğunu bilmeli; bu nedenle topluluğun çıkarlarını zedeleyici davranışlardan kaçınmalı ve bireysel kazanç amacına dayalı hareketlerle sistemi suistimal etmemelidir. Aksi hâlde hem adalet ilkesi zarar görmekte hem de sistemin özünü oluşturan yardımlaşma ve güven unsuru zayıflamaktadır (Maysami ve Williams, 2006:231).

Tekafül kavramı her ne kadar modern dönemde İslami finans literatüründe sıkça tartışılmaya başlanmış olsa da, özünde oldukça köklü bir geçmişe sahiptir. Yaklaşık 1400 yılı aşkın bir süredir farklı biçimlerde uygulanan bu dayanışma temelli sigorta anlayışı, erken dönem Arap toplumlarında görülen geleneksel sosyal güvence mekanizmalarıyla benzerlik göstermektedir. Bu mekanizmalardan en çok bilineni, Arapça’da “bağlayan, engelleyen” anlamlarına gelen ‘akile’ kelimesinden türetilen akile sistemidir. Akile sistemi, kabile toplumlarında karşılıklı sorumluluk ve yardımlaşma esasına dayalı bir uygulama olup, özellikle istemeden bir kişinin ölümüne sebebiyet verilmesi durumlarında devreye giren bir toplumsal dayanışma türü olarak ortaya çıkmıştır. Bu uygulamaya göre, kazara bir ölüme neden olan kişi tek başına sorumluluk üstlenmez; failin akrabaları, mağdurun ailesine diyet (kan bedeli) ödeyerek meydana gelen zararı telafi etmeye katkıda bulunur. Dolayısıyla akile, bireyin hatasının ve doğan maddi yükümlülüğün kabile üyeleri arasında bölüşülmesi esasına dayanan, kolektif bir risk paylaşım sistemidir. Bu yönüyle modern tekafülün temelini oluşturan ortak sorumluluk, dayanışma ve

karşılıklı yardımlaşma ilkeleri, İslam öncesi döneme kadar uzanan tarihsel bir arka plana sahiptir (Dağdaş, 2015:10).

İslam'ın kabulüyle birlikte bu tür yardımlaşma esaslı uygulamalar yalnızca kazara ölümlele sınırlı kalmamış; dönemin ihtiyaçlarına bağlı olarak farklı alanları kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Örneğin, ticaretin gelişmesiyle birlikte özellikle deniz yolculuklarında karşılaşılan risklere karşı da benzer dayanışma mekanizmaları oluşturulmuş; yolculuk sırasında malları zarar gören veya kayıplara uğrayan kişilerin bu zararlarının topluluk tarafından karşılanması yönünde uygulamalar ortaya çıkmıştır. Bu tür örnekler, tekafülün günümüzdeki yapısının tarihsel temellerinin çok daha eski dayanışma pratiklerine uzandığını ve İslam toplumlarında risk paylaşımının sosyo-kültürel bir gereklilik olarak görüldüğünü göstermektedir (Coolen-Maturi, 2013:89).

Türkiye'de finansal piyasaların yapısına bakıldığında, sigortacılık faaliyetlerinin uzun yıllar boyunca ağırlıklı olarak bankalar tarafından yönlendirildiği görülmektedir. Bankaların neredeyse tamamının bir sigorta şirketi ile doğrudan ortaklık kurması ya da bu şirketlerde önemli paylara sahip olması, sektörün işleyişi açısından ticari bir zorunluluk hâline gelmiştir. Bunun temel nedeni, bankacılık sektörünün uyguladığı çapraz satış stratejileridir. Kredi kullandıran bankalar, risk yönetimini güçlendirmek ve ek gelir yaratmak için müşterilerine sigorta ürünlerini de sunmakta; bu sayede bankasürans yoluyla hem komisyon ve hizmet gelirlerini artırmakta hem de sigorta şirketlerinin prim üretimlerine önemli katkı sağlamaktadır. Böylece bankalar ve sigorta şirketleri arasında çift yönlü bir kazanç ilişkisi oluşmaktadır. Benzer şekilde, Türkiye'de 1985 yılından itibaren faaliyet gösteren katılım bankaları da sigorta ihtiyacına yönelik olarak uzun yıllar geleneksel sigorta şirketlerinin acenteliğini üstlenmiştir. Katılım bankacılığı prensiplerinin sigortacılıkla uyumlu bir modele dönüştürülmesi ise daha geç bir tarihte mümkün olmuştur. Türkiye'de kurulan ilk tekafül sigorta şirketi olan Neova Sigorta A.Ş., 2009 yılında faaliyete geçmiş olsa da, katılım sigortacılığı sektörünün gerçek anlamda ivme kazanması 2015 yılı sonrasında gerçekleşmiştir (Altun, 2007:10).

2015 yılından itibaren kamu bankalarının sigorta iştirakleri de tekafül alanına yönelmeye başlamıştır. T.C. Ziraat Bankası A.Ş. ile T. Vakıflar Bankası A.Ş.'nin sigorta şirketleri, konvansiyonel sigortacılık faaliyetlerinin yanında tekafül ürünlerini pencere modeli (window system) aracılığıyla pazarlayarak sektörde önemli bir çeşitlilik oluşturmuştur. Bu model sayesinde geleneksel sigorta şirketleri, ayrı bir tekafül şirketi kurmadan katılım esaslı ürünler sunabilme imkânı elde etmiştir. Diğer yandan başlangıçta bir kooperatif sigorta şirketi olarak

kurulan Doğa Sigorta ise şirket türünü anonim şirkete dönüştürerek katılım sigortacılığı alanına girmiş ve tekafül ürünleri sunan önemli oyunculardan biri hâline gelmiştir.

## 2.6. Konvansiyonel Bankacılıkta Bankasürans Uygulamaları

İslam hukukçularının önemli bir bölümü, geleneksel sigortacılık uygulamalarının yapısında faiz (ribâ), kumar niteliği taşıyan belirsizlik (maysir) ve aşırı risk içeren unsur (garar) bulunduğunu belirterek konvansiyonel sigortanın dinen uygun olmadığını ifade etmektedir. Bu nedenle, klasik sigorta sistemi İslami prensipler açısından sakıncalı görülmektedir. Buna karşın, faizsiz finans ilkelerine uygun şekilde tasarlanmış olan tekafül sistemi, birçok İslam âlimi tarafından helal sigortacılık modeli olarak kabul edilmekte ve faizsiz bankacılık prensipleriyle uyumlu görülmektedir (Gülbüz, 2017: 10).

Tekafülün İslami açıdan meşru kabul edilebilmesi belirli şartların yerine getirilmesine bağlıdır. Bu şartlardan ilki, sigorta fonlarının faizsiz yatırım araçlarında değerlendirilmesi gerekliliğidir. Yani katılımcılardan toplanan katkı payları, ribâyâ bulaşmayacak şekilde yalnızca helal yatırım alanlarında kullanılmalıdır. İkinci olarak, sigorta uygulamalarının zaruret veya toplumsal ihtiyaç kapsamında değerlendirilmesi önem taşımaktadır. Risklerin yaygın olduğu modern ekonomik yaşamda sigortacılık hizmetlerine duyulan ihtiyaç, İslam alimleri tarafından zarurete dayalı bir gerekçe olarak kabul edilmektedir. Üçüncü önemli ilke ise, tekafül kapsamında katılımcılar tarafından ödenen primlerin hibe (teberrü) niteliği taşımasıdır. Yani katılımcı, ödediği primin karşılığında doğrudan bir hak iddiasında bulunmak yerine, havuza yaptığı katkıyı gönüllü bir bağış olarak kabul etmektedir. Bu yaklaşım, karşılıklı yardımlaşmayı esas almakta ve sistemin ticari bir faaliyet olmaktan ziyade kolektif dayanışma modeli şeklinde işlemesini mümkün kılmaktadır (Döndüren, 2005: 168).

Faizsiz finans alanında uluslararası standartlar belirleyen en önemli kurumlardan biri olan İslami Finansal Kurumlar için Muhasebe ve Denetim Organizasyonu (AAOIFI), yayımladığı 26 numaralı standartta tekafül sisteminin çerçevesini ayrıntılı biçimde tanımlamıştır. AAOIFI'ye göre tekafül; benzer risklere maruz kalan bireylerin, bu risklerin gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkacak zararların ortak bir havuzdan karşılanması hususunda uzlaştıkları, karşılıklı dayanışma esasına dayalı bir modeldir. Bu sistemde katılımcılar, geleneksel sigortacılıkta olduğu gibi prim ödemezler; bunun yerine teberrü yani gönüllü bağış niteliği taşıyan katkı payları öderler. Katılımcıların bu katkıları, hem hukuki hem de mali bakımdan bağımsız bir yapıya sahip olan tekafül fonu içinde toplanır ve ilgili fonun tüm hak ve yükümlülükleri bu tüzel kişilik tarafından taşınır. Tekafül fonunun yönetimi ise iki şekilde

yürütülebilmektedir: Fon ya katılımcılar arasından seçilen bir yönetim kurulu tarafından idare edilir ya da sigortacılık faaliyetlerini yürütmek üzere yetkilendirilmiş bir şirket tarafından vekâlet veya mudârebe sözleşmesi kapsamında yönetilir. Bu yapı, fonun şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkelerine uygun bir şekilde işletilmesini, katılımcıların haklarının korunmasını ve İslami finans prensiplerine bağlı kalınmasını sağlamaktadır (TKBB, 2018, İlke 26).

Tekafül uygulamalarının giderek yaygınlaşması ve faizsiz finans sektörünün küresel ölçekte büyümesi, sadece AAOIFI'nin değil, diğer uluslararası düzenleyici kurumların da bu alanda standartlar geliştirmesine yol açmıştır. Son yıllarda Basel Bankacılık Denetim Komitesi ile Uluslararası Mevduat Sigortası Kuruluşu (IADI) da faizsiz bankacılık ve mevduat sigortacılığına ilişkin temel ilkeleri tanımlayan önemli düzenlemeler yayımlamıştır. Özellikle 2014 yılında hazırlanan bu rehberler, faizsiz finans kurumlarının risk yönetimi, fon koruma mekanizmaları ve sigorta uygulamalarının uluslararası düzeyde daha uyumlu ve güvenilir bir yapıya kavuşmasını amaçlamaktadır.

Faizsiz finans sektöründe sağlam ve sürdürülebilir bir mevduat sigortacılığı sistemi oluşturulabilmesi için, uluslararası mevduat sigortacılığı uygulamalarından yararlanmakla birlikte, yerel dinamikler ve İslami finans prensipleri dikkate alınarak özgün bir model geliştirilmesi gerekmektedir. Konvansiyonel bankacılık sistemi üzerine inşa edilen mevcut mevduat sigortacılığı yapıları, faiz, belirsizlik (garar) ve kumar niteliği taşıyan unsurlar içerdiği için İslami finans danışma kurulları tarafından uygun bulunmamaktadır. Bu nedenle, faizsiz bankacılık alanında uygulanacak mevduat sigortacılığı mekanizmasının tekafül temelli bir yapıya dayanması zorunlu görülmektedir. Bu yeni modelde katılımcılardan toplanacak fonların, geleneksel prim mantığıyla değil; teberrü yani gönüllü bağış anlayışıyla oluşturulması esastır. Katılımcıların katkı payları, risklerin paylaşılması ve oluşabilecek zararların topluluk tarafından karşılanması amacıyla ortak bir havuzda biriktirilmelidir. Bununla birlikte, sistemin “yardımlaşma” anlamına gelen ta'avun prensibi üzerine kurulması, fonların sadece zarar gören katılımcılara destek sağlamak amacıyla kullanılması gerektiğini ortaya koymaktadır. Bu yaklaşım, hem İslami finansın etik ilkeleriyle uyumlu bir çerçeve sunmakta hem de katılımcıların kolektif sorumluluk bilinci içinde hareket etmelerini sağlamaktadır. Tasarlanacak faizsiz mevduat sigortacılığı modelinde bir diğer önemli unsur, yüksek belirsizliklerin (garar) ortadan kaldırılması ve riskin mümkün olan en düşük seviyeye indirilmesidir. Bunun için fon yönetiminin şeffaf, hesap verebilir ve faizsiz yatırım ilkelerine uygun araçlar üzerinden yürütülmesi gerekmektedir. Böylelikle hem katılımcı mevduat sahiplerinin korunması hem de

sistemin İslami finans ilkelerine tam uyumlu bir yapıda işlemesi mümkün hale gelecektir (Abdelhady, 2015: 99-102).

## **2.7. Banka Sigortacılığının Avantajları ve Eksiklikleri**

Bankasürans modeli, hem bankalar hem de sigorta şirketleri için önemli fırsatlar sunan stratejik bir iş birliği yapısı olmakla birlikte, uygulama sürecinde çeşitli sınırlılıklar ve zorluklar da doğurabilmektedir. Modelin en belirgin avantajı, ölçek ekonomisi yaratması ve sigorta ürünlerinin çok daha geniş bir müşteri kitlesine düşük maliyetle ulaştırılmasını mümkün kılmasıdır. Bankaların yaygın şube ağları ve güçlü operasyonel altyapıları sayesinde sigorta şirketleri, dağıtım maliyetlerini önemli ölçüde azaltmakta ve daha verimli bir pazarlama stratejisi geliştirebilmektedir. Bu durum, hem finansal kurumların hem de müşterilerin elde ettiği değeri artıran bir sinerji yaratmaktadır (Tunay, 2014: 39).

Bankasürans uygulamaları, müşteri ilişkileri bakımından da önemli avantajlar sağlamaktadır. Banka ile sigorta şirketi arasındaki entegrasyon sayesinde müşteriler, ihtiyaç duydukları sigorta ürünlerine tek bir noktadan ulaşabilmekte; bankanın sunduğu diğer finansal hizmetlerle birlikte sigorta çözümlerini de aynı kanal üzerinden temin edebilmektedir. Bu yapı, müşteri memnuniyetinin yükselmesine, markaya duyulan güvenin artmasına ve müşterilerle uzun vadeli ilişkilerin kurulmasına katkıda bulunmaktadır. Müşteri açısından en önemli faydalardan biri ise, geniş ve çeşitlendirilmiş bir ürün setine erişim sağlayarak kendi bütçesine ve ihtiyaçlarına en uygun poliçeyi seçebilme fırsatına sahip olmasıdır (Kahya, 2017:28). Bununla birlikte bankasürans, farklı amaçlarla faaliyet gösteren iki ayrı sektörün iş birliğine dayanması nedeniyle bazı dezavantajlar da içermektedir. Bankalar temel olarak finansal aracılık faaliyetleri yürütürken, sigorta şirketleri risk üstlenme ve risk yönetimi üzerine odaklanmaktadır. Bu yapısal farklılıklar, operasyonel süreçlerde, ürün bilgisi düzeyinde, satış stratejilerinde ve kurum kültürlerinde çeşitli uyumsuzlukların ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Ayrıca banka çalışanlarının sigorta ürünleri konusunda yeterli uzmanlığa sahip olmaması, ürünlerin doğru tanıtılamaması ve satış sonrası hizmetlerde aksaklık yaşanması gibi problemler, bankasüransın verimliliğini düşürebilmektedir (Çipil, 2013:22).

### **2.7.1. Sigorta şirketleri açısından avantaj ve dezavantajları**

Sigorta şirketleri, ürün ve hizmetlerini müşterilere ulaştırırken merkez teşkilatları, acenteler, brokerlar ve banka kanalları gibi çeşitli dağıtım yollarından yararlanmaktadır. Bu dağıtım

yöntemleri içinde bankasürans, özellikle son yıllarda sigorta şirketlerinin en fazla verim elde ettiği kanallardan biri hâline gelmiştir. Bankalarla iş birliği yapan sigorta şirketleri, bankaların sahip olduğu geniş müşteri ağı sayesinde son derece etkin bir pazarlama imkânına kavuşmaktadır. Bankaların uzun yıllar boyunca oluşturduğu kapsamlı müşteri veri tabanı, sigorta şirketlerine farklı gelir, yaş, meslek ve ihtiyaç gruplarına hızlı, hedefli ve düşük maliyetli bir şekilde ulaşma fırsatı sunmaktadır (Şeyranlıoğlu, 2015: 126). Bu durum sigorta şirketlerinin hem müşteri tabanını çeşitlendirmesine hem de farklı segmentlerin taleplerine uygun ürünler geliştirmesine olanak sağlamaktadır. Aynı zamanda bankaların yüksek güven unsuruna dayalı kurumsal itibarı, sigorta ürünlerinin müşteriler tarafından daha kolay benimsenmesini sağlayarak sigorta şirketlerine önemli bir pazarlama avantajı kazandırmaktadır (Tunay, 2014: 40).

Bankasüransın sağladığı bir diğer önemli kazanım, bankaların geniş coğrafyaya yayılan şube yapısıdır. Ülke geneline yayılmış olan bu şube ağı, sigorta şirketlerinin çok daha geniş bir alanda hizmet sunmasına imkân tanırken, acentelere duyulan bağımlılığı da önemli ölçüde azaltmaktadır (Sezal, 2018: 59). Dağıtım ağındaki bu çeşitlilik operasyonel esneklik sağlamakta ve sigorta şirketlerinin satış süreçlerini daha etkin yönetmelerine yardımcı olmaktadır. Ayrıca banka şubeleri üzerinden gerçekleştirilen ödeme, tahsilat ve poliçe işlemleri, süreçlerin hızlanmasına ve şirketlerin nakit akışlarının düzenli şekilde yürütülmesine katkıda bulunmaktadır. Bu durum, sigorta şirketlerinin idari yüklerini azaltmakta ve mali açıdan daha verimli bir yapı oluşturmalarına yardımcı olmaktadır (Şeyranlıoğlu, 2015: 120).

Bankasürans modeli sigorta şirketlerine geniş müşteri kitlesine ulaşma, maliyetleri düşürme ve operasyonel süreçleri hızlandırma gibi önemli katkılar sağlasa da, uygulamada bazı önemli sorunları da beraberinde getirmektedir. Öncelikle, bankaların günlük işlem hacminin yüksek olması ve şube çalışanlarının yoğun bir çalışma temposuna sahip olması, sigorta ürünlerinin müşterilere sağlıklı biçimde tanıtılmasını güçleştirmektedir (Karan, 2010:12). Banka personelinin çoğu, sigortacılık alanında yeterli teknik bilgiye ve satış becerisine sahip olmadığından, ürünlerin kapsamı, teminat yapısı, poliçe şartları ve müşteriye sağlayacağı faydalar çoğu zaman doğru ve ayrıntılı şekilde aktarılamamaktadır. Bu durum, müşterinin bilinçli bir seçim yapmasını engellediği gibi sigorta ürünlerine yönelik güvenin zayıflamasına da yol açmaktadır. Öte yandan, kredi işlemleri sırasında müşterilere sigorta yaptırma zorunluluğunun getirilmesi ve poliçelerin çoğu zaman baskın veya yönlendirici satış yöntemleriyle sunulması, tüketicilerin sigorta ürünlerine karşı olumsuz bir algı geliştirmesine

neden olabilmektedir. Krediyle ilişkilendirilen bu zorunlu sigorta uygulamaları, müşterilerin sigortayı bir ihtiyaç olarak değil, bir yükümlülük ya da ek maliyet unsuru olarak görmesine yol açmaktadır. Bu durum yalnızca müşteri memnuniyetini düşürmekle kalmayıp, hem banka hem de sigorta şirketi açısından kurum imajını zedelemektedir (Tunay, 2014: 40).

Yanlış veya eksik bilgilendirme sonucunda müşterilerin poliçelerinden bekledikleri korumayı elde edememesi, tazminat süreçlerinin sorunlu ilerlemesi ya da ürünlerin gerçek kapsamının anlaşılmaması gibi durumlar, sigortacılık sistemine duyulan genel güveni ciddi biçimde azaltabilmektedir. Güven kaybı ise sigorta penetrasyonunun düşmesine, sektör büyümesinin yavaşlamasına ve bankasürans kanalının etkinliğinin azalmasına neden olmaktadır (Sezal, 2018: 59).

### **2.7.2. Bankalar açısından avantaj ve dezavantajları**

Bankasürans, bankaların sunduğu hizmet yelpazesini genişleterek hem ürün çeşitliliğini artıran hem de çapraz satış stratejilerini güçlendiren bir model olarak dikkat çekmektedir. Bu yapı, bankaların müşterilerine yalnızca klasik bankacılık işlemleri değil, aynı zamanda sigorta çözümleri de sunmasına imkân tanıyarak kurumun faaliyet alanını genişletmektedir (Kasapoğlu, 2007: 13). Ürün çeşitliliğinin artması, bankaların farklı müşteri grupları için daha cazip bir seçenek hâline gelmesini sağlamakta ve buna bağlı olarak hem bireysel hem de kurumsal müşteri portföyünün büyümesine katkı sunmaktadır. Aynı zamanda bankalar, sigorta ürünlerinin satışından elde ettikleri komisyon gelirleri sayesinde ek likidite yaratmakta; bu da operasyonel giderlerin azalmasına ve şube maliyetlerinde önemli ölçüde tasarruf sağlanmasına olanak vermektedir. Dolayısıyla bankasürans, bankaların finansal verimliliğini artıran güçlü bir gelir modeli niteliği taşımaktadır (Külekçi, 2018:15).

Bankasüransın bankalara sağladığı bir diğer önemli fayda ise kredi süreçlerinde ortaya çıkmaktadır. Bankalar, kullandırdıkları kredilerde geri ödeme riskini azaltmak için belirli sigorta ürünlerini zorunlu tutabilmekte ve bu sayede hem kredi portföylerini güvence altına almakta hem de faiz gelirine ek olarak sigorta komisyonu elde ederek kârlılıklarını yükseltmektedir. Ancak kredi süreçlerine entegre edilen bu sigorta zorunluluğu, sektörde tartışmalara neden olmakta; özellikle bağımsız sigorta acenteleri bu durumu haksız rekabet olarak değerlendirmektedir (Şeyranlıoğlu, 2015: 128). Ayrıca banka personelinin bazı durumlarda müşterileri zorlayıcı satış yöntemlerine başvurması, etik açıdan sorunlara yol açmakta ve müşteri memnuniyeti üzerinde olumsuz etkiler bırakabilmektedir.

Bankasüransın bankacılık sektörüne önemli katkılar sağladığı bilinmekle birlikte, bu modelin uygulanması bazı yapısal sorunları da beraberinde getirmektedir. Bankalar genellikle sigorta satışlarını gerçekleştirmek için ek personel istihdam etmek yerine mevcut çalışanlarını görevlendirmekte, böylece ek dağıtım maliyetlerinden kaçınmaktadır. Ancak bu yaklaşım, çalışanların sigorta ürünlerine ilişkin teknik bilgi düzeylerinin sınırlı olması nedeniyle çeşitli aksaklıkların ortaya çıkmasına yol açmaktadır (Muratoğlu, 2012:10). Sigorta ürünlerinin kapsamı, teminat yapısı, istisnalar veya poliçe süreçleri hakkında yetersiz bilgiyle yapılan açıklamalar, müşterilerin doğru ve eksiksiz bilgilendirilmesini güçleştirmekte; bu da sigorta ürünlerine duyulan güvenin zayıflamasına neden olabilmektedir. Bu durum yalnızca müşteri kaybına yol açmakla kalmayıp, aynı zamanda bankacılık personelinin performansının hedeflenen seviyeye ulaşmasını da engellemektedir. Öte yandan, bankaların müşteri ile uzun vadeli sigortacılık ilişkisi kurmakta yeterince başarılı olamadığı da görülmektedir. Sigorta ürünlerinin süreklilik gerektiren yapısı, müşteriyle düzenli iletişimi ve danışmanlık desteğini zorunlu kılmaktadır; ancak bankalar, yoğun işlem temposu ve farklı öncelikler nedeniyle bu sürekliliği sağlamakta zaman zaman güçlük yaşamaktadır. Bu da poliçe yenileme oranlarının düşmesine, müşteri sadakatinin zayıflamasına ve sigorta satışlarının sürdürülebilirliğinin azalmasına yol açabilmektedir (Kasapoğlu, 2007: 15).

### 2.7.3. Müşteriler açısından avantaj ve dezavantajları

Bankasürans modeli, müşterilere finansal işlemlerini tek bir kurum üzerinden gerçekleştirme olanağı sunarak önemli bir kolaylık sağlamaktadır. Bankacılık hizmetlerinin yanı sıra sigorta ihtiyaçları da bulunan müşteriler, farklı kurumlara gitmek zorunda kalmadan hem bankacılık hem de sigortacılık işlemlerini aynı noktada tamamlayabilmektedir (Özbolat, 2014:32). Bu bütünleşik hizmet anlayışı, özellikle yoğun yaşam temposuna sahip bireyler için zaman tasarrufu sunmakta; süreçlerin daha hızlı, pratik ve düzenli bir şekilde yürütülmesine imkân tanımaktadır. Ayrıca bankaların sigorta ürünlerini diğer dağıtım kanallarına kıyasla daha düşük maliyetle sunabilmesi, müşteriler açısından önemli bir ekonomik avantaj ortaya çıkarmaktadır. Dağıtım maliyetlerinin düşük olması, ürün fiyatlarına da yansiyarak müşterilerin daha uygun primlerle sigorta hizmetlerine erişebilmesini mümkün kılmaktadır (Tunay, 2014: 42).

Banka-müşteri ilişkilerinin yıllar içinde güçlenmiş olması, bankaların müşterilerini daha yakından tanımasını ve onların ihtiyaçlarına uygun çözümler geliştirmesini kolaylaştırmaktadır. Bu kapsamda bankalar, müşterilerinin finansal geçmişlerini, gelir düzeylerini, harcama alışkanlıklarını ve risk profillerini dikkate alarak daha kişisel ve hedefe

yönelik sigorta ürünleri önerebilmektedir (Şeyranlıoğlu, 2015: 127). Kişiselleştirilmiş hizmet anlayışı, müşteri memnuniyetinin artmasına ve bankaya duyulan güvenin güçlenmesine katkıda bulunmaktadır (Pehlivan, 2013:32).

Bankasürans sistemi, müşterilerin tüm finansal ihtiyaçlarını aynı kurum aracılığıyla karşılayabilmesine olanak tanıdığı için önemli bir kolaylık sunmaktadır. Müşteriler, hem bankacılık işlemlerini hem de sigorta gereksinimlerini tek bir noktadan karşılayabildikleri için zaman açısından büyük bir avantaj elde etmektedir. Bunun yanında, bankaların sigorta ürünlerini diğer geleneksel dağıtım kanallarına göre daha düşük maliyetle sunabilmesi, müşterilerin daha uygun fiyatlı sigorta poliçelerine erişimini mümkün kılmaktadır. Prim ödemelerinin doğrudan banka hesapları üzerinden yapılabilmesi ise ödeme sürecini basitleştirmekte, gecikme riskini azaltmakta ve poliçelerin kesintisiz şekilde devam etmesini sağlamaktadır. Banka ile müşteri arasındaki uzun soluklu ve güvene dayalı ilişki, bankaların müşterilerin ihtiyaçlarını daha doğru analiz etmesini ve kişiye özel çözümler geliştirmesini kolaylaştırmaktadır (Kirui, 2012:47). Bununla birlikte, bankasüransın müşteriler açısından bazı olumsuz yönleri de bulunmaktadır. Bankalar, özellikle kredi işlemlerinde, çeşitli sigorta ürünlerinin satın alınmasını kredi kullandırmanın bir şartı olarak öne sürebilmektedir. Örneğin, konut kredilerinde konut sigortası, taşıt kredilerinde kasko sigortası ya da bireysel kredilerde hayat sigortası yaptırılması zorunlu tutulabilmektedir. Bu tür uygulamalar, müşterilerde baskı altında karar verdikleri algısı yaratmakta ve sigorta ürünlerine yönelik memnuniyetsizliğe yol açmaktadır. Bazı müşteriler sigorta poliçelerinin kapsamı, teminat yapısı ya da işleyişi konusunda yeterli bilgiye sahip olmadığından, önerilen ürünü anlamadan kabul etmek zorunda kalmaktadır. Bu durum, sigorta ürünlerine yönelik olumsuz bir bakış açısının oluşmasına ve güven problemlerinin ortaya çıkmasına neden olabilmektedir (Şeyranlıoğlu, 2015:22).

## **2.8. Bankasüransın Başarı Unsurları**

Bankasürans uygulamalarının başarısı, ülkeden ülkeye değişen ekonomik, kültürel ve yapısal faktörlere bağlı olarak farklılık gösterebilmektedir. Kullanılan modelin niteliği, sektörün gelişmişlik düzeyi ve müşteri davranışları bu başarı üzerinde belirleyici olmaktadır. Örneğin Fransa, İtalya ve İspanya gibi ülkelerde bankasürans sistemi güçlü bir şekilde benimsenmiş ve etkili sonuçlar ortaya koymuştur. Buna karşılık Amerika Birleşik Devletleri ve Almanya gibi bazı ekonomilerde aynı düzeyde bir başarı elde edilememiştir. Bu farklılığın temel sebeplerinden biri, başarılı ülkelerin bankasürans stratejilerini tüketiciyi merkeze alan, ihtiyaç ve beklentileri esas alan bir anlayışla şekillendirmeleridir. Müşteriyi odak noktasına alan bu

yaklaşımlar, uygulamanın sürdürülebilirliğini ve etkinliğini önemli ölçüde artırmıştır (Ayhan, 2017:16).

Literatürde bankasürans modelinin başarıya ulaşmasında dört temel unsurun öne çıktığı belirtilmektedir. Bunların ilki, düzenleyici çerçeve ve vergi politikalarının uygunluğudur; ikinci unsur ise bankaların sahip olduğu şube ağı ve bu ağın etkin kullanımıdır. Üçüncü başarı faktörü, tüketici davranışlarının doğru analiz edilmesi ve tüketicilerin bankaya erişim alışkanlıklarıdır. Dördüncü unsur ise teknolojik altyapının güçlü bir şekilde yönetilmesidir (Artikis, Mutenga & Staikouras, 2008:108). Günümüzde bankalar kurumsal yapılarını dijitalleşme olanaklarıyla güçlendirmekte, geniş müşteri portföyleri sayesinde sigorta ürünlerini geniş kitlelere ulaştırabilmektedir (Gökşin, 2019:1). Bankalar, ölçek ekonomisinden yararlanarak rekabetçi ürün fiyatları sunmakta ve düzenledikleri kampanyalarla müşteri ilgisini artırabilmektedir.

Bankasüransın gelişiminde en önemli unsurlardan biri, bankaların sigorta ürünlerini pazarlamasını kolaylaştıran hukuki düzenlemelerin yapılması ve mevcut kısıtlamaların kaldırılmasıdır. Özellikle vergi teşvikleri dâhil olmak üzere sektörün önünü açan liberal politikaların uygulanması, bankasürans faaliyetlerinin yaygınlaşmasına önemli ölçüde ivme kazandırmaktadır. Uluslararası örneklerde de görüldüğü üzere, yasal çerçevenin esnetilmesi ve bankaların sigorta satışındaki yasal engellerin ortadan kaldırılması modelin başarısını doğrudan etkilemektedir. Bu kapsamda, Avrupa’da İtalya’nın; Asya’da ise Hindistan, Çin, Japonya ve Güney Kore’nin uygulamaları dikkat çekici örnekler arasında yer almakta ve akademik literatürde sıkça referans gösterilmektedir (Chevalier vd., 2005:15).

Bankasüransın başarılı olmasını etkileyen faktörler yalnızca kültürel ve toplumsal özelliklerle sınırlı değildir. Ülkedeki sigortacılık sektöründe yabancı sermayenin rolü, tüketicinin finansal okuryazarlık düzeyi ve sigorta bilinci gibi unsurlar da uygulamanın performansını şekillendiren etkenler arasında yer almaktadır. Bununla birlikte başarının esas itibarıyla iki temel noktada toplandığı söylenebilir (Dağdaş, 2015:13). Bunlardan ilki, benimsenen bankasürans modelinin niteliği ve uygulamadaki etkinliğidir. İkincisi ise mevzuatta yapılan düzenlemeler ve hukuki altyapının bankasüransa ne ölçüde imkân tanıdığıdır. Uygulanan model ile yasal çerçevenin birbirini desteklemesi durumunda, bankaların sigorta ürünlerinin dağıtımındaki payının giderek artacağı ve bankasürans kanalının sigortacılık sektöründe daha güçlü bir konum elde edeceği açıktır (Babalıoğlu, 2019:17).

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### BANKASÜRANSIN HUKUKİ DAYANAKLARI, DÜNYA VE TÜRKİYE'DEKİ UYGULAMALARI

#### 3.1. Türk Hukukunda Bankasüransın Yasal Dayanakları

Sigorta ürünlerinin bankalar aracılığıyla sunulmasında genellikle sade, anlaşılır ve standart yapıya sahip poliçelerin tercih edilmesi hem müşteriler hem de banka çalışanları açısından önemli bir kolaylık yaratmaktadır. Müşteriler, bankaya rutin finansal işlemleri için geldiklerinde ek bir zaman harcamadan sigorta ihtiyaçlarını da aynı anda karşılayabilmekte; böylece süreç daha hızlı, pratik ve erişilebilir bir hâl almaktadır. Bu nedenle krediyle ilişkilendirilen sigorta türleri hem Türkiye’de hem de uluslararası alanda bankasürans portföyünün en büyük kısmını oluşturmaktadır (Işık, 2008). Bununla birlikte, emeklilik planları gibi yapısal ve teknik açıdan daha karmaşık ürünlerin pazarlanması bazı ülkelerde, özellikle de İngiltere örneğinde görüldüğü üzere, banka personelinin teknik bilgi eksikliği nedeniyle güçlük yaratabilmektedir. Bu nedenle bankasüransın etkin işlemesi açısından, banka çalışanlarının sigortacılık alanında kapsamlı eğitim programlarına katılması, sertifikasyon süreçlerinden geçmesi ve ürünlerin teknik özellikleri konusunda uzmanlaşması kritik bir gereklilik olarak ortaya çıkmaktadır (Yaslıdağ, 2014: 125).

Bankaların pazarladığı sigorta ürünlerinin büyük bölümü kredi işlemleri ile bağlantılıdır. Konut ve taşıt kredileriyle birlikte sunulan hayat sigortası, zorunlu trafik sigortası, kasko sigortası, konut sigortası ve zorunlu deprem sigortası gibi poliçeler, bankaların aracılık ettiği sigorta ürünleri arasında önemli bir yer tutmaktadır. Özellikle 1999 Marmara Depremi sonrasında deprem sigortasının zorunlu hâle gelmesi ve bankaların bu ürünün satışında aktif rol üstlenmesi, hem sigorta yaptırma oranlarını artırmış hem de bankaların diğer dağıtım kanallarına göre baskın bir konuma yükselmesini sağlamıştır. Bankalar tarafından sunulan bir diğer önemli ürün ise işsizlik sigortasıdır. 2007 yılında yürürlüğe giren 5582 sayılı Konut Finansmanı Kanunu ile birlikte kredi bağlantılı sigorta uygulamaları yaygınlaşmış ve bankaların sigorta pazarındaki payı belirgin biçimde artmıştır. Aynı dönem içerisinde yabancı yatırımcıların Türkiye sigorta sektörüne artan ilgisi de bankasüransın gelişimini destekleyen faktörlerden biri olmuştur. Bununla birlikte, Türkiye’de bankasüransın güçlenmesini en fazla etkileyen unsurun,

sigortacılık alanında yapılan birincil ve ikincil mevzuat düzenlemeleri olduğu görülmektedir. Bu düzenlemeler hem bankaların sigorta aracılığı faaliyetlerini kolaylaştırmış hem de sektörün genel çerçevesini daha sağlam ve işlevsel bir yapıya kavuşturmuştur.

### 3.2. 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu ve İlgili Yönetmelikler

5684 sayılı Sigortacılık Kanunu, tekafül (katılım) sigortacılığı alanında faaliyet gösterecek şirketlerin kurulmasına herhangi bir engel oluşturmada da, bu sistemin uygulama detaylarının, işleyiş mekanizmasının ve sektör genelinde birlik sağlayacak kuralların açık bir şekilde belirlenmesine duyulan ihtiyaç giderek artmıştır. Bu gereklilikten hareketle, katılım sigortacılığına ilişkin hukuki altyapının güçlendirilmesi amacıyla Hazine Müsteşarlığı tarafından 20 Eylül 2017 tarihli ve 30186 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik, Türkiye’de katılım sigortacılığına ilişkin ilk kapsamlı ikincil mevzuat düzenlemesi olma niteliğini taşımaktadır (Öner, 2018: 61). Ancak söz konusu Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik, ilerleyen süreçte yürürlükten kaldırılmıştır. Mevzuatın güncellenmesi ve faizsiz finans sistemine uyumun daha bütüncül bir yaklaşımla ele alınması amacıyla, Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik yürürlüğe konulmuştur. Hâlen yürürlükte bulunan bu yönetmelik, yalnızca katılım sigortacılığını değil, aynı zamanda katılım esaslarına dayalı bireysel emeklilik faaliyetlerini de kapsayacak şekilde daha geniş bir düzenleme alanı oluşturmuştur (Resmî Gazete Tarihi: 19.12.2020 Resmî Gazete Sayısı: 31339).

Katılım sigortacılığı ürünlerinin pazarlanması ve satışına aracılık edecek kişilere yönelik düzenlemeler de bu süreçte önemli bir adım olmuştur. Yönetmeliğin 6. maddesinin 4. fıkrasında yer alan, “Teknik personel unvanına sahip kişilerin katılım sigortacılığı ürünlerinin satışını yapabilmeleri, usul ve içeriği Müsteşarlıkça belirlenecek ve münhasıran katılım sigortacılığına yönelik SEGEM tarafından yapılacak eğitime katılmaları ile mümkündür.” hükmü doğrultusunda Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından çevrim içi eğitim programı hazırlanmış ve kamuoyuna duyurulmuştur. Bu kapsamda E-öğrenme yöntemiyle oluşturulan “Katılım Sigortacılığı Eğitimi”, katılım sigortası ürünlerini satış yetkisiyle pazarlayacak tüm teknik personel için zorunlu hale getirilmiştir. Böylece hem tekafül esaslarına uygun nitelikli insan kaynağı yetiştirilmesi hem de sektör genelinde bilgi birliği sağlanması amaçlanmıştır (Yörübulut, 2023:29).

Katılım sigortacılığı alanında pencere modeliyle faaliyet göstermeyi sürdürecektir sigorta şirketleri için belirli bir uyum süreci öngörülmüştür. Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik'in yürürlüğe girdiği tarih esas alınarak bu işletmelere üç yıllık bir geçiş dönemi tanınmış, ayrıca ihtiyaç duyulması hâlinde Hazine Müsteşarlığı tarafından bu sürenin iki yıl daha uzatılabileceği hükme bağlanmıştır. Böylece katılım esaslı yapıya geçişin kontrollü, planlı ve sektörün işleyişine uygun şekilde gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. Ancak söz konusu yönetmeliğin yürürlükten kaldırılmasının ardından, hâlihazırda yürürlükte bulunan Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik ile pencere modeline ilişkin geçiş hükümleri yeniden düzenlenmiştir. Bu kapsamda Yönetmeliğin Geçici Madde 1 hükmü ile önemli bir sınırlama getirilmiştir. Geçici Madde 1 – (1) *Hâlihazırda pencere usulüyle faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin faaliyet süresi 31/12/2021 tarihine kadardır. Bu tarihten itibaren, sahip olunan portföy sigortalıların onayı dahilinde katılım sigortacılığı faaliyetinde bulunan diğer sigorta şirketlerine devredilir.* Bu düzenleme ile birlikte, katılım sigortacılığının pencere modeli yerine, bağımsız ve müstakil katılım sigorta şirketleri eliyle yürütülmesi hedeflenmiş; böylece sistemin kurumsal yapısının güçlendirilmesi, şeffaflığın artırılması ve katılım esaslarına uygunluğun daha etkin şekilde sağlanması amaçlanmıştır. Geçici madde hükmü, katılım sigortacılığı mevzuatında önemli bir dönüşüm noktasını temsil etmekte olup, pencere modelinin aşamalı olarak sona erdirilmesini ve sektörün daha net bir yapıya kavuşturulmasını sağlamıştır. Öte yandan, sektörün büyüme potansiyeli ve özellikle katılım sigortacılığı ile ilgili mevzuatın daha kapsamlı bir çerçeveye kavuşturulması gereği, sigortacılık alanında güçlü bir düzenleme ve denetim otoritesine duyulan ihtiyacı artırmıştır. Bu doğrultuda sigorta sektörünün tüm bileşenlerini daha etkin şekilde denetlemek, mevcut yapıyı geliştirmek ve sektörün sağlıklı büyümesini sağlamak amacıyla Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Ekim 2019 itibarıyla kurulmuş ve Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyet göstermeye başlamıştır (Öner, 2018:61).

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, kurumun kuruluşuna ilişkin yaptığı açıklamada, sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörlerinin ekonomide üstlendiği kritik role dikkat çekmiş; buna rağmen sektörün mevcut büyüklüğünün potansiyeli yansıtmadığını ifade etmiştir. Benli, Türkiye'de 62 sigorta ve emeklilik şirketinin faaliyet gösterdiğini, sektörün toplam aktif büyüklüğünün 200 milyar TL'ye ulaştığını ve Gayrisafi Millî Hasıla'nın 35 katına denk gelen teminat sağlandığını vurgulamıştır. Ayrıca, sektörün yalnızca bir yıl içinde 36 milyar TL tazminat ödeyerek ekonomik ve sosyal güvenliğe ciddi katkı sunduğunu belirtmiştir. Benli'ye

göre, banka dışı finansal sistemin güçlendirilmesi hükümetin öncelikleri arasında yer almakta olup, SEDDK'nın kurulması bu kapsamda atılmış en önemli adımlardan biridir. Yeni kurumun sektöre denge kazandıracağı, mevcut sorunların çözümünü hızlandıracağı ve sigorta ile emeklilik alanlarının daha sağlam bir yapıda büyümesine ivme kazandıracağı görüşü öne çıkmaktadır (Türkiye Sigortalar Birliği, 2019).

### 3.3. Bankasürans Faaliyetlerinin Denetimi ve Mevzuat Sorunları

Türkiye’de yürürlükte olan mevzuat incelendiğinde, bankaların sigorta ürünlerinin dağıtımında üstlendikleri rol için “bağlı sigorta acentesi” şeklinde ayrı bir kategori oluşturulmadığı, bankaların diğer sigorta aracılardan farklı bir statüye sahip olmadığı görülmektedir. Bankaların sigorta aracılığı faaliyetlerine ilişkin hükümler, mevcut düzenlemelerde diğer araçlarla benzer şekilde ele alınmakta ve bu alanda özel bir sınıflandırmaya gidilmemektedir. Bu yaklaşım Sigortacılık Kanunu’nun 23. maddesinin 10. fıkrasında şu şekilde ifade edilmiştir: “Bankalar ile özel kanunla kurulmuş ve kendisine sigorta acenteliği yapma yetkisi tanınan kurumlar hariç olmak üzere, sigorta acenteleri, bireysel emeklilik işlemleriyle ilgili aracılık ile Müsteşarlığın uygun göreceği sigortacılıkla bağlantılı diğer aracılık faaliyetleri dışında başka bir ticari faaliyette bulunamaz.” Bu hüküm, Türk bankalarının kendi asli bankacılık faaliyetlerini yürütürken sigorta dağıtım faaliyetlerinde de bulunabileceklerini, yani sigortacılık alanında ek bir engelle karşılaşmadıklarını açıkça ortaya koymaktadır (Algantürk Light, 2016:3).

Avrupa Birliği ülkelerindeki uygulamalarla karşılaştırıldığında dikkat çeken bir diğer fark, Avrupa’da bankaların sigorta aracılığı yapabilmeleri için ilgili sicil kayıtlarına (levha kayıtları) yaptırımlarının zorunlu olmasıdır. Oysa Türkiye’de bankalar bu yükümlülüğün muaf tutulmuş olup, sigorta acenteliğine ilişkin levha kaydı zorunluluğu bankalar için uygulanmamaktadır. Bu hüküm, Sigortacılık Kanunu’nun 23. maddesinin 3. fıkrasında açıkça belirtilmiştir: “Bankalar ile özel kanunla kurulmuş ve kendisine sigorta acenteliği yapma yetkisi tanınan kurumlar hakkında bu maddenin birinci fıkrasında yer alan Levhaya kayıt zorunluluğu ile Müsteşarlıktan belge almaya ilişkin ikinci fıkrası hükmü uygulanmaz.” Böylece bankalar, sigorta dağıtımına ilişkin birçok bürokratik süreçten muaf tutulmuş, dağıtım faaliyetlerini daha kolay yürütme imkânı elde etmiştir.

Bilgilendirme yükümlülükleri ve denetim mekanizmaları açısından ise Türkiye’de bankalar ile diğer sigorta aracılarının aynı kurallara tabi olduğu görülmektedir. İlgili yönetmeliklerde bankalara özel ayrıcalık veya istisna tanıyan herhangi bir düzenlemeye yer verilmemiştir.

Dolayısıyla bankaların da tıpkı acenteler ve brokerlar gibi sigortacılık faaliyetlerine ilişkin denetim süreçlerine tabi olduğu, bilgilendirme yükümlülüklerini aynı şartlarda yerine getirmek zorunda oldukları anlaşılmaktadır.

Türkiye’de bankacılık faaliyetleri içerisinde önemli bir yer edinen bankasürans uygulamaları, zaman zaman hem sigorta acentelerinin hem de müşterilerin eleştirilerine konu olmaktadır. Banka şubelerinde sigorta ürünlerinin yanlış tanıtılması, baskı ile satış yapılması ya da sürecin şeffaf yürütülmemesi gibi hatalı uygulamalar, hem bankaların hem de sigorta şirketlerinin kurumsal imajını zedelemekte ve sigorta sektörüne duyulan güveni olumsuz etkilemektedir. Bu tür olumsuz deneyimler, bireylerin ve işletmelerin banka sigortacılığına karşı daha temkinli davranmasına ve bankasürans kanalına mesafeli yaklaşmasına yol açmaktadır. Banka ve sigorta acenteleri arasındaki gerginliğin en önemli sebeplerinden biri, kredi başvurusu yapan müşterilere bankaların kendi sigorta poliçelerini zorunlu tutuluyormuş gibi sunmasıdır. Bu durum piyasa koşullarını bozmakta, rekabetin eşit şartlarda gerçekleşmesini engellemekte ve bankaların özellikle hayat sigortalarında yüksek satış oranlarına ulaşmasının temel nedeni olarak gösterilmektedir (Pehlivan, 2013a: 61).

Haksız rekabeti azaltmak ve müşteri haklarını korumak amacıyla 2015 yılında yapılan düzenlemelerle bankaların, kredi kullanımı sırasında sigorta talep etseler bile, müşterilere kendi sigorta ürünlerini dayatma yetkileri ortadan kaldırılmıştır. Ancak uygulamada bu düzenlemenin tam anlamıyla hayata geçmediği görülmektedir. Pek çok banka, yönetmelik değişikliğinden haberi olmayan müşterilere güncel bilgiler vermemekte; sigorta poliçelerini eski mevzuattaki zorunluluk varmış gibi tanıtarak kredi müşterilerine satmaktadır. Nitekim Resmî Gazete’de yayımlanan “Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği”ne (Sayı: 29294) rağmen, satış süreçlerinde hâlâ şeffaflık sorunları yaşandığı anlaşılmaktadır (Oğuz, 2016:52).

Uygulamada karşılaşılan bir diğer önemli sorun ise ipotekli kredilerde yapılan hatalardır. Bankalar, ipoteğe konu olan taşınmazın sigorta bedelini belirlerken, bina değerinin yanı sıra arsa değerini de poliçe kapsamına dahil etmekte ve bu durum prim tutarının gereksiz şekilde yükselmesine neden olmaktadır. Oysa arsa, hiçbir sigorta türünde teminat konusu olamayacağı için poliçeye dahil edilmesi mevzuata ve sigortacılık esaslarına aykırıdır. Bu tür uygulamalar sonucunda bankalar yüksek prim ve komisyon geliri elde ederken, sigorta ettirenler hem gereğinden fazla prim ödemekte hem de hasar anında poliçe bedelinin tamamını alabileceği yanılgısına düşerek mağdur olabilmektedir. Bu durum “aşkın sigorta” olarak tanımlanmakta ve sigortalılar açısından ciddi hak kayıplarına yol açmaktadır (Küçük, 2023:244).

Bankasürans uygulamalarına yönelik olumsuz yaklaşımların bir diğer önemli nedeni, banka çalışanlarının sigorta ürünleri hakkında yeterli düzeyde bilgi ve deneyime sahip olmamasıdır. Sigorta teknik bilgisi gerektiren konuların banka personeli tarafından tam olarak kavranamaması, satış süreçlerinde ciddi aksaklıklara yol açmaktadır. Bu durum, sektörde uzun süredir dile getirilen teknik personel eksikliğinin yanı sıra, bankacılık çalışanlarının performans hedefleri doğrultusunda yoğun bir satış baskısıyla karşı karşıya kalmasıyla daha da belirgin hâle gelmektedir. Yetersiz bilgi birikimi ile satış baskısının birleşmesi, yanlış poliçe düzenlemeleri, eksik bilgilendirme, müşterinin ihtiyacına uygun olmayan ürünlerin önerilmesi gibi pek çok hatayı beraberinde getirmektedir. Müşterinin gerçek ihtiyaçlarını karşılamayan ya da hiç ilgisi olmayan sigorta ürünlerinin zorlayıcı yöntemlerle satılması yalnızca etik dışı bir uygulama olmakla kalmamakta, aynı zamanda bankacılık ve sigortacılık sektörlerine duyulan güveni ciddi biçimde sarsmaktadır. Hatalı bilgilendirme sonucunda mağduriyet yaşayan müşteriler, hem banka hem de sigorta şirketi nezdinde olumsuz bir algı geliştirmekte; bu durum bankasürans kanalının itibarını zayıflatmakta ve sektörün uzun vadeli sürdürülebilirliğini olumsuz etkilemektedir. Dolayısıyla, personelin yetersiz teknik donanımı bankasürans faaliyetlerinde hem müşteri memnuniyetini düşüren hem de sektörel güveni zedeleyen temel sorunlar arasında yer almaktadır (Pehlivan, 2013a:61)

### 3.4. Dijitalleşme Veri Paylaşımı ve KVKK Yönü

Sigortacılık faaliyetlerinde kullanılan kişisel veriler yalnızca temel kimlik bilgileriyle sınırlı değildir; özellikle birçok sigorta dalında süreçlerin sağlıklı yürütülebilmesi için ihtiyaç duyulan sağlık verileri, 6698 sayılı Kanun kapsamında “özel nitelikli kişisel veri” olarak tanımlandığı için çok daha yüksek bir koruma standardı gerektirmektedir. Sağlık bilgileri, yalnızca sağlık sigortalarında değil; hayat, ferdi kaza, hastalık ve mesleki sorumluluk sigortaları gibi farklı branşlarda da sigorta ilişkisini başlatmak, sözleşme kapsamını belirlemek, risk değerlendirmesi yapmak ve tazminat süreçlerini yönetmek açısından zorunlu bir nitelik taşımaktadır. Örneğin, ferdi kaza sigortası kapsamında bir kişinin kalıcı sakatlığa uğraması hâlinde, bu sakatlığın poliçe teminatına girip girmediğini tespit etmek ve ödenecek tazminatın hangi hesaplama kriterlerine göre belirleneceğini ortaya koymak için sağlık bilgisine ihtiyaç duyulmaktadır. Benzer şekilde, kritik hastalıklar sigortasında hastalığın teşhis edildiği tarih, hastalığın türü, poliçede belirtilen bekleme sürelerinin karşılanıp karşılanmadığı gibi hususların aydınlatılması ancak sağlık verilerinin işlenmesiyle mümkündür. Hekim mesleki sorumluluk sigortalarında ise ölüm, bedensel zarar ya da ihmal iddialarının doğru şekilde değerlendirilmesi, tıbbi kayıtlar

olmadan gerçekleştirilemeyeceğinden sağlık verileri bu branşın merkezinde yer almaktadır. Dolayısıyla, risk analizi yapabilmek, sözleşme koşullarını belirleyebilmek ve tazminat süreçlerini adil biçimde yönetebilmek için sağlık verilerinin işlenmesi sigorta sektörünün ayrılmaz bir parçasıdır (Çetin ve Alpay, 2020:83).

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu’nun uyum sürecinin 2018 yılında sona ermesiyle birlikte, veri ihlallerine karşı uygulanan yaptırımlar hem maddi hem de idari açıdan ağırlaşmıştır. Son yıllarda pek çok kurumun veri kaybı veya mahremiyet ihlali nedeniyle yüksek para cezalarıyla karşılaştığı, bunun da finansal zararların yanında ciddi bir itibar kaybına yol açtığı görülmektedir. Sigortacılık sektörü ise doğası gereği büyük ölçüde güven ilişkisine dayandığı için, müşteri veya paydaş güveninin zedelenmesi şirketlerin uzun vadeli sürdürülebilirliğini tehdit eden kritik bir unsur hâline gelmiştir (Yücedağ, 2019:48).

Sigorta sektöründe yer alan aktörlerin büyük çoğunluğu, sigorta şirketlerinin hukuken “veri sorumlusu” olarak değerlendirildiği konusunda genel bir farkındalık geliştirmiştir. Bununla birlikte, sektörde faaliyet gösteren dağıtım kanalları, acente, broker veya banka gibi, yürüttükleri işleme faaliyetinin niteliğine bağlı olarak kimi zaman veri sorumlusu, kimi zaman ise veri işleyen sıfatıyla hareket edebilmektedir. Örneğin; bir acentenin, çalışanlarına ait özlük bilgilerini ya da müşterilerinin iletişim verilerini kendi veri tabanında tutması ve bu verileri sigorta şirketinin talimatları dışında, kendi amaçları doğrultusunda işlemesi durumunda, söz konusu acente artık veri işleyen değil, doğrudan veri sorumlusu olarak kabul edilmektedir (Kişisel Verileri Koruma Kurulu, 2019). Bu durumda acente, sigorta şirketiyle aynı sorumlulukları üstlenmekte; müşteriye bilgilendirme, gerekli hâllerde açık rıza alma, işleme amacı sona erdiğinde verileri silme veya yok etme gibi yükümlülüklerle karşı karşıya kalmaktadır. Ayrıca mevzuat gereğince, veri sorumlusu olarak nitelendirilen dağıtım kanallarından yıllık bilanço toplamı 25 milyon TL’yi aşanlar veya çalışan sayısı 50’nin üzerinde olanların, Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi’ne (VERBİS) kayıt yaptırması zorunlu tutulmuştur. Ancak Türkiye’deki acente ve brokerlerin bu yükümlülüklerle ilişkin farkındalık düzeylerinin hâlâ arzu edilen seviyeye ulaşmadığı ve sektörde uyum sürecinin beklenen hızda ilerlemediği görülmektedir.

Sigorta sektöründe teknolojik yeniliklerin kullanımıyla ilgili güncel çalışmalar da dikkat çekmektedir. Ezgin (2021) blok zinciri uygulamalarının finans ve bankacılık alanında verimliliği önemli ölçüde artırdığını ortaya koymuştur. Benzer şekilde, Tunca ve Sezen (2020) sigortacılık işlemlerinde blockchain kullanımını incelemiş ve bu teknolojinin sektörde karşılaşılan pek çok soruna çözüm üretebilecek potansiyele sahip olduğunu belirtmiştir. Zhao

(2020), blok zincirinin özellikle evrak süreçlerini azaltarak operasyonel tasarruf sağlayabileceğini, güvenli kayıt mekanizması sayesinde insan hatalarını minimize edebileceğini vurgulamıştır. Yıldırım ve Şahin (2018) ise blockchain teknolojisinin sigorta süreçlerinde etkinliği artıracığını, daha doğru fiyatlama yapılmasına katkı sağlayarak risk yönetimini güçlendireceğini ifade etmiştir.

### 3.5. Bazı Ülkelerde Sigortacılık ve Bankasürans Uygulamaları

Bankasürans, 1970'lerin sonlarına doğru ortaya çıkmış ve 1980'li yılların başında özellikle Avrupa'da, daha belirgin olarak da Fransa'da hızla gelişim gösteren bir finansal entegrasyon modeli haline gelmiştir (Genetay & Molyneux, 1998:32). Bu dönemin ardından, bankasüransın farklı coğrafyalarda benzer bir seyir izlemediği görülmektedir. Fransa, İspanya, Portekiz ve Benelüks ülkelerinde oldukça güçlü bir yapı kazanan bu model, Almanya, İngiltere, İsviçre ve Yunanistan gibi ülkelerde daha sınırlı bir gelişim göstermiştir (Swiss Re, 2007:3). Aynı şekilde, Amerika ve Asya kıtalarında da bankasüransın yaygınlık düzeyi görece düşük kalmıştır (Yasuoka, 2005:26). 1980'lerden itibaren küresel piyasalarda yaşanan liberalleşme, rekabetin artması, giriş engellerinin azalması ve finansal sistemlerde esnekliğin yaygınlaşmasıyla birlikte bankasürans önemli bir büyüme ivmesi yakalamış; 2000'li yıllarla birlikte dünya sigortacılık sektörünün en etkili dağıtım mekanizmalarından biri haline gelmiştir. İlk geniş ölçekli başarı örnekleri Güney Avrupa'da görülmüş, ardından gelişmekte olan ülkelere yayılmaya başlamıştır (Swiss Re, 2007:3).

Bankasüransın uygulanma biçimleri ülkelerin ekonomik yapıları, müşteri profilleri ve düzenleyici kurumların politikalarına göre farklılaşmaktadır. Bu iş modelinin temelleri Fransa'da atılmış olup, hayat sigortalarında sunulan vergi avantajları sayesinde kısa sürede büyük bir ivme kazanmıştır. Günümüzde Fransa'da sigorta ürünlerinin en önemli dağıtım kanallarını bankalar oluşturmaktadır; bu durum bankaların sigorta pazarındaki ağırlığını belirgin biçimde artırmıştır (Şener, 2010: 43). Ayrıca Fransa'da sigorta satışını gerçekleştirecek banka çalışanlarının lisans alma zorunluluğu, hem hizmet kalitesini yükseltmiş hem de satış performansını olumlu etkilemiştir. Böylece daha bilinçli, teknik açıdan yetkin personel tarafından yürütülen satış süreçleri bankasüransın ülke genelindeki başarısını pekiştirmiştir.

Fransa'dan sonra bankasüransın hızlı bir şekilde yaygınlaştığı ülkelerin başında İspanya gelmektedir. İspanyol bankaları, sigorta ürünlerini kendi şube ağları üzerinden sunarken aynı zamanda birden fazla sigorta şirketiyle çalışarak geniş bir ürün çeşitliliği sağlayabilmektedir.

Ülkede ayrıca bankalar ile sigorta şirketlerinin ortaklık kurduğu iştirak modeli oldukça önemlidir ve bu yapı, bankasüransın gelişiminde stratejik bir mekanizma olarak kabul edilmektedir (Saka, 2017: 86).

İngiltere’de bankasüransın büyümesinin temel nedenlerinden biri, bankaların sunduğu dağıtım kanallarının geleneksel sigorta kanallarına kıyasla daha düşük maliyetli olmasıdır. Ülkede finansal kuruluşların tek bir otorite tarafından denetlenmesi, bankacılık ve sigortacılık sektörlerinin bütünleşmesini kolaylaştırmış ve iş birliğini hızlandırmıştır. Kurumsal müşteriler çoğunlukla sigorta ihtiyaçlarını broker firmalar aracılığıyla karşılarken, bireyler ve küçük ölçekli işletmeler daha sade sigorta ürünleri sunan bankaları tercih etmektedir (Sezal, 2018: 50).

Almanya’da ise banka–sigorta iş birliği “allfinanz” adı verilen entegrasyon modeli çerçevesinde yürütülmekte ve bu model oldukça yaygın olarak uygulanmaktadır. Bununla birlikte, Alman sigorta sektörünün geleneksel ve temkinli yapısı, bankasüransın diğer Avrupa ülkelerine kıyasla daha sınırlı bir hızda gelişmesine yol açmıştır. Vergi avantajı sağlayan basit hayat sigortası türlerinin bulunmaması bankasüransın büyümesini yavaşlatan unsurlardan biridir. Ancak konut kredisi sistemine bağlı çapraz satışların artması, özellikle son yıllarda bankasürans açısından yeni fırsatlar yaratmaktadır (Saka, 2017: 79). Hollanda’da da benzer şekilde allfinanz yaklaşımının benimsendiği ve finansal sistemi destekleyen düzenlemelerin bankasürans modelini güçlendirdiği görülmektedir (Erdoğan, 2018: 48).

İtalya’da bankasüransın gelişimi, 1990 yılında yürürlüğe giren Amato Law ile önemli bir ivme kazanmıştır. Bu yasa bankaların sigorta şirketlerine yatırım yapabilmesine imkân tanımış ve sektörler arası iş birliğini hızlandırmıştır. Bununla birlikte, devlet tarafından sunulan kapsamlı emeklilik sistemlerinin varlığı, ülkede hayat sigortalarının büyümesini sınırlayan bir etken olarak dikkat çekmektedir (Saka, 2017: 83).

Amerika Birleşik Devletleri, küresel sigorta sektöründe prim üretimi açısından lider bir ülke olmasına rağmen, bankasürans faaliyetleri söz konusu olduğunda Avrupa’nın oldukça gerisinde kalmıştır. Bunun temel nedeni, ülke genelinde tek bir düzenlemenin bulunmayıp her eyaletin bankasürans için ayrı lisans talep etmesi ve bu durumun süreci oldukça karmaşık hale getirmesidir. Benzer bir durum Kanada’da da görülmektedir; burada yürürlükte olan yasal çerçeve, bankaların geniş şube ağlarını sigorta ürünlerinin dağıtımında aktif bir şekilde kullanmasını engelleyerek bankasüransın gelişimini sınırlandırmaktadır (Saka, 2017: 92). Japonya’da da uzun yıllar bankasürans uygulamalarının önünde çeşitli kısıtlamalar bulunmuş,

ancak zaman içinde yapılan düzenlemelerle bankalar sigorta dağıtım kanalları içerisinde daha görünür bir rol üstlenmeye başlamıştır.

Asya kıtasında ise bankasüransın çok daha hızlı bir ivme kazandığı ülkeler dikkat çekmektedir. Tayland, Malezya, Güney Kore, Çin, Endonezya ve Hindistan gibi ekonomilerde bankasürans, sigorta sektörünün en önemli satış kanallarından biri haline gelmiştir. Özellikle Hindistan’da sanayi üretimindeki artışla birlikte sigorta ihtiyacının yükselmesi, bankaların sigorta ürünlerini sunan kritik aracı kurumlar olarak konumlanmasına yol açmıştır. Bu ülkelerde sigorta ürünlerinin bankalar üzerinden dağıtılması genellikle sigorta şirketleri ile bankalar arasında yapılan ikili anlaşmalar çerçevesinde yürütülmektedir. Ancak Çin’de yasal düzenlemeler gereği, bankacılık ve aracılık faaliyetlerinin birbirinden ayrılması zorunludur. Bu nedenle bankalar, sigorta şirketlerinden oldukça yüksek komisyon taleplerinde bulunabilmekte; ayrıca bankaların sigorta ürünlerini satma serbestisi tam anlamıyla tanınmamaktadır (Turan, 2019). Hindistan’da ise özellikle 2006 sonrasında yapılan düzenlemeler, bankasüransın öneminin artmasını sağlamış ve bu tarihten itibaren banka kanalı üzerinden sigorta ürünlerinin dağıtımı hızla yaygınlık kazanmıştır (IRDA, 2011).

Genel olarak değerlendirildiğinde, bankasüransın gelişim düzeyi ülkeden ülkeye büyük farklılıklar göstermektedir. Bazı ülkelerde uygun yasal düzenlemeler, rekabetçi piyasa yapısı ve güçlü finansal altyapı bankasüransın büyümesini desteklerken; bazı ülkelerde hukuki engeller, organizasyonel sorunlar veya piyasa daralması modelin yaygınlaşmasını sınırlandırmaktadır. Buna rağmen, bankasürans günümüzde pek çok ülkede finansal hizmetlerin çeşitlendirilmesine katkı sağlayan, müşteri ihtiyaçlarını tek bir noktadan karşılamaya imkân veren ve sigorta sektörünün büyümesinde önemli rol oynayan stratejik bir dağıtım kanalı haline gelmiştir (Özbolet, 2014:32).

### 3.6. Türkiye’de Bankasürans Uygulamaları

Türkiye’nin finansal sistemi değerlendirildiğinde, bankacılık sektörünün sigortacılık alanına kıyasla çok daha baskın bir konuma sahip olduğu görülmektedir. Avrupa ülkelerinde sigorta sektörü ekonomik yapının güçlü bir bileşeni olarak öne çıkarken, Türkiye’de sigortacılık faaliyetleri uzun yıllar boyunca geri planda kalmıştır. Bu nedenle, sigorta sektörünün büyümesini hızlandırmak ve daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlamak için bankalar, doğal bir dağıtım kanalı olarak önemli bir işlev üstlenmiştir (Şener, 2010: 54). Bununla birlikte, banka sigortacılığının Türkiye’de beklenen seviyeye ulaşamamasının en temel nedenlerinden biri, sigorta bilincinin toplum genelinde yeterince yerleşmemiş olmasıdır. Sigortaya yönelik

farkındalığın düşük olması, sektörün gelişim hızını önemli ölçüde sınırlandırmaktadır. Buna karşın, ihtiyaç, taşıt ve konut kredileri gibi kredi ürünlerine sigorta yaptıрма zorunluluğu getirilmesi, özellikle kredi kullanımının arttığı dönemlerde bankasüransın gelişimine ivme kazandıran bir unsur olmuştur (Turan, 2019:1).

Türkiye’de büyük sermaye gruplarının finansman ve yatırım faaliyetlerini yürütmek amacıyla kendi bankalarını kurmaları, bu bankaların zamanla sigorta şirketleri oluşturarak banka sigortacılığına yönelmelerine neden olmuştur (Sezal, 2018: 53). Ancak bu yapı, sigorta sektörünün bağımsız büyümesini engelleyen bir mekanizma da yaratmıştır. Zira sigorta şirketleri aracılığıyla toplanan fonların önemli bir kısmı, sigortacılık faaliyetlerinden ziyade holdinglerin ve bankaların finansal ihtiyaçlarını karşılamak için yönlendirilmiş; bu da sektörde sağlıklı bir sermaye birikimi oluşmasını zorlaştırmıştır (Genç, 2002: 58). Dolayısıyla sigortacılık piyasasında sürdürülebilir bir gelişim modelinin oluşması gecikmiş, sektör uzun vadeli yapısal güçlenme fırsatlarını değerlendirmekte zorlanmıştır (Şeyranlıoğlu, 2015:22).

2005 yılında yürürlüğe giren yeni Bankacılık Kanunu ile 2007’de uygulamaya alınan Sigortacılık Kanunu, Türkiye’de finans sektöründe önemli bir dönüşümün kapısını açmıştır. Bu düzenlemeler, bankaların ve sigorta şirketlerinin uluslararası sermayeyle ortaklık kurmasına veya doğrudan yabancı yatırımcılar tarafından satın alınmasına imkân tanımış; böylece finansal piyasalarda hem şeffaflık hem de esneklik artmıştır (Saka, 2017: 99). Gelişen hukuki altyapı ile birlikte bankasürans uygulamaları ülke genelinde çok daha hızlı yayılmış ve bankalar sigorta ürünlerinin temel dağıtım noktalarından biri hâline gelmiştir (Şener, 2010: 51). Bu gelişmeler neticesinde, 2019 yılı verileri banka kanalının sigorta sektöründeki belirleyici rolünü açıkça ortaya koymaktadır. Hayat sigortası prim üretiminin %83,43’ü banka şubeleri aracılığıyla gerçekleştirilmiş, bu da bankasüransın hayat branşında neredeyse ana dağıtım kanalı haline geldiğini göstermiştir. Ancak hayat dışı sigortalarda tablo oldukça farklıdır; bu alanda bankaların payı %15,15 düzeyinde kalmış, sektörün ağırlığını hâlâ acenteler taşımaya devam etmiştir. Nitekim acenteler, 2015-2019 yılları arasında hayat dışı prim üretiminde ortalama %64’lük bir pay ile lider konumlarını korumuşlardır. 2015’te %66,08 olan bu payın 2019’da %60,18’e düşmesine rağmen acenteler hâlâ sektörün en güçlü kanalını oluşturmaktadır. Hayat dışı sigortalarda merkez kanallarının payı %5-7 bandında seyrederken, diğer aracılar %1-4 seviyesinde kalmıştır. Brokerların payı ise aynı dönemde %11 ile %13 arasında değişim göstermiştir (TSB, 2022).

Türkiye’de faaliyet gösteren bankalar incelendiğinde, büyük çoğunluğunun bir sigorta şirketi adına acentelik yetkisiyle poliçe satışı yaptığı görülmektedir. Hem hayat ve bireysel emeklilik şirketleri hem de hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren sigorta şirketleri, banka şubelerini aktif bir satış kanalı olarak kullanmaktadır (Şeyranlıoğlu, 2015: 119). Her ne kadar bankacılık sektörü ülke genelinde oldukça yaygın bir şube ağına sahip olsa da, banka kanalı toplam sigorta prim üretiminde hâlâ acentelerin gerisinde kalmaktadır. Buna karşın hayat sigortaları ve bireysel emeklilik ürünlerinin dağıtımında bankaların tartışmasız bir üstünlüğü bulunmaktadır. Özellikle kredi bağlantılı sigortalar, bankaların bu alandaki payını belirgin şekilde artırmıştır (Ayhan, 2017:16).

## SONUÇ

Bankasürans sigortacılığı, finansal hizmetlerin bütünleşme eğilimi gösterdiği modern ekonomi ortamında hem bankacılık hem de sigortacılık sektörleri açısından stratejik bir önem kazanmıştır. Geniş müşteri erişimi, düşük maliyetli dağıtım imkânı ve yüksek satış potansiyeli sunması nedeniyle bankalar, sigorta ürünlerinin pazarlanmasında etkili bir dağıtım kanalı hâline gelmiştir. Sigorta şirketleri ise bankaların sahip olduğu yaygın şube ağı, güçlü finansal altyapı ve müşteri veri tabanı sayesinde hem operasyonel maliyetlerini düşürmekte hem de ürünlerini daha hızlı ve etkin şekilde nihai kullanıcıya ulaştırabilmektedir. Bu karşılıklı etkileşim, bankasürans modelini günümüz sigorta pazarlarının ayrılmaz bir bileşeni hâline getirmiştir.

Uluslararası deneyimler incelendiğinde, bankasüransın başarı düzeyinin ülkelere göre farklılık gösterdiği, bu farklılıkların ekonomik yapı, düzenleyici çerçeve, müşteri davranışları ve finansal okuryazarlık gibi unsurlarla şekillendiği görülmektedir. Fransa, İspanya, Belçika ve İtalya gibi ülkelerde uygulamanın güçlü bir şekilde gelişmesi; yasal esneklikler, vergi teşvikleri ve finansal piyasalardaki bütünleşme politikalarıyla yakından ilişkilidir. Buna karşılık Almanya, İngiltere, ABD ve Kanada gibi piyasalarda yasal sınırlamalar veya geleneksel dağıtım kanallarının baskınlığı nedeniyle bankasüransın gelişimi nispeten daha yavaş ilerlemiştir. Asya ülkelerinde ise özellikle Hindistan, Malezya, Çin ve Güney Kore’de artan sigorta ihtiyacı ve bankacılığın yoğun kullanımı, bankasüransı hızla büyüyen bir kanal hâline getirmiştir.

Türkiye örneğine bakıldığında, bankasüransın özellikle hayat sigortaları ve kredi bağlantılı ürünlerde dominant bir yapı sergilediği görülmektedir. Buna karşın, sigorta bilincinin yeterince gelişmemiş olması, müşteri tarafında baskı algısının oluşması, personelin teknik bilgi eksikliği ve satış odaklı yaklaşımlar gibi sorunlar uygulamada önemli kısıtlar yaratmaktadır. Bankaların sigorta ürünlerini zorunlu bir kredi şartı gibi sunması, sektörde haksız rekabet tartışmalarına yol açmakta ve müşteri güvenini zayıflatmaktadır. Son yıllarda yapılan düzenlemeler, özellikle Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Yönetmeliği, Katılım Sigortacılığı düzenlemeleri ve SEDDK’nın kurulması, bankasürans faaliyetlerinin daha şeffaf, denetlenebilir ve standart bir yapıya kavuşturulmasına katkı sağlamıştır.

Tüm bu gelişmeler ışığında bankasürans, Türkiye’de sigorta sektörünün büyümesini destekleyen önemli bir araç olmayı sürdürmektedir. Ancak modelin sürdürülebilir ve sağlıklı bir yapıya kavuşabilmesi için müşteri odaklı satış anlayışının güçlendirilmesi, banka

personelinin teknik sigortacılık eğitimlerinin artırılması, sigorta bilincinin toplum genelinde yaygınlaştırılması ve bankaların sigorta ürünlerini kredi zorunluluğu dışında şeffaf biçimde sunması gerekmektedir. Bunun yanında sektörün dijital dönüşüme uyum sağlaması, yapay zekâ, blockchain gibi teknolojilerin süreçlere entegre edilmesi ve katılım sigortacılığı gibi alternatif modellerin geliştirilmesi, bankasüransın gelecekte daha etkin ve kapsayıcı bir sistem hâline gelmesine katkı sunacaktır.

Sonuç olarak bankasürans, doğru stratejiler, güçlü yasal düzenlemeler ve müşteri güvenine dayalı uygulamalarla hem bankalar hem sigorta şirketleri hem de tüketiciler açısından önemli ekonomik değer üreten bir modeldir. Türkiye’de bu modelin daha da güçlenmesi, sigorta sektörünün büyümesine, finansal sistemin derinleşmesine ve toplumun risk yönetimi kapasitesinin yükselmesine doğrudan katkı sağlayacaktır.

## KAYNAKÇA

- Abdelhady, H. (2015). Deposit insurance frameworks for Islamic banks: Design and policy considerations. *Journal of International Banking and Financial Law*, 99–102.
- Algantürk Light, D. (2016). Sigorta acenteleri yönetmeliği'ne ilişkin değişiklikler hakkında değerlendirmeler. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(30), 1–15.
- Altan, M. S. (2010). Türk sigortacılık sektöründe etkinlik: Veri zarflama analizi yöntemi ile bir uygulama. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(1), 185–204.
- Altun, A. (2007). *Sigortacılık sektöründe acentelerin önemi* [Yüksek Lisans Tezi]. Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- 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, 106–124.
- Ayhan, C. (2017). *Türkiye'deki sigortacılık sektörünün etkinlik analizi ve AB ülkeleri ile karşılaştırılması* [Yüksek Lisans Tezi]. Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Babalıoğlu, H. E. (2019). *Banka sigortacılığının önemi ve sektördeki müşterilerin memnuniyet düzeyleri* [Yüksek Lisans Tezi]. Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bahadır, B. E. (2025). Türkiye'de banka sigortacılığı kavramının SERVQUAL analizi yöntemiyle incelenmesi. *International Journal of Social and Humanities Sciences Research (JSHSR)*, 12(118), 724–733.
- Berkdemir, S. ve Altun, N. (2018). Sigorta sektöründe oran analizi ve puanlama yöntemi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 7(1), 70–91.
- Boztosun, D., Koç, S. ve Aksoy, B. (2019). Türkiye'de banka ve sigorta işlemlerinden kaynaklanan uyuşmazlıkların çözümünde tahkim uygulaması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (83), 213–230.
- Budak, S. ve Alkan, A. M. (2022). Hayat dışı sigortacılık ve ekonomik büyüme ilişkisi: 1985–2018 Türkiye örneği. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(1), 218–229.
- Cesur, E. ve Yılmaz, T. (2021). Banka, kredi, sigorta ve risk kavramlarına ilişkin bankacılık ve sigortacılık öğrencilerinin metaforik algılarının değerlendirilmesi (Sakarya ili örneği). *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(2), 1712–1736.

- Chevalier, M. ve Launay, C. (2012). *Bancassurance: Analysis of bancassurance and its status around the world*. SCOR VIE.
- Chevalier, M., Launay, C. ve Mainguy, B. (2005). *Bancassurance: Analysis of bancassurance and its status around the world*. Focus, 1-39.
- CIFP Knowledge Series. (2015). *Bancassurance: Convergence of banking and insurance*.
- Coolen-Maturi, T. (2013). Islamic insurance (takaful): Demand and supply in the UK. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 6(2), 87–104.
- Çetin, A. ve Alpay, S. (2020). Türk sigorta sektöründe kişisel veriler. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 4(8), 81–94.
- Çetiner, Ç. (2010). *Türkiye’deki hayat dışı sigorta şirketlerinin mali performansı üzerine bir analiz* [Yüksek Lisans Tezi]. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çipil, M. (2013). *Risk yönetimi ve sigortacılık*. Nobel Yayıncılık.
- Dağdaş, E. (2015). *Banka sigortacılığının müşteri tatmini açısından değerlendirilmesi: İstanbul ili Avcılar ilçesi örneği* [Yüksek Lisans Tezi]. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Dilmaç, M. ve Korkmaz, Ö. (2018). Firma piyasa değerini etkileyen finansal faktörler: Banka ve sigorta işletmeleri üzerine bir uygulama. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16(2), 179–201.
- Döndüren, H. (2005). *Delilleriyle ticaret ve iktisat ilmihali*. Erkam Yayınları.
- Elbeyli, M. Ü. (2001). *Sigorta ve sigorta pazarlaması* (2. bs.). İstanbul.
- Erşan, G. G. ve Şenel, S. A. (2023). Borsa İstanbul’da işlem gören sigorta şirketlerinin sermaye yeterliliklerinin rasyo yöntemiyle analizi. *Journal of Business and Communication Studies*, 2(1), 33–69.
- Ezgin, B. (2021). *Blockchain teknolojisinin bankacılık ve finans sektöründeki kullanım alanları* [Yüksek Lisans Tezi]. Bahçeşehir Üniversitesi.
- Genç, A. (2002). *Hayat dışı sigorta şirketlerinde mali yeterliliğin ölçülmesi ve model önerisi* [Doktora Tezi]. Ankara.
- Genetay, N. ve Molyneux, P. (1998). *Bancassurance*. Macmillan.

- Gökşin, O. (2019, 18 Haziran). Kavga ederek değil, TSB ile kol kola Hazine'ye gidip sorunları çözeceğiz. *Sigortacı*. <https://www.sigortacigazetesi.com.tr/kavga-ederek-degil-tsb-ile-kol-kola-hazineye-gidipsorunlari-cozecegiz/>
- Güleç, C. (2015). *Türkiye sigorta sektöründe finansal ve teknik rasyo analizi* [Yüksek Lisans Tezi]. İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gümüş, S. ve Uzun, M. S. (2012). *Türk sigorta sektörünün analizi ve banka kaynaklı sigorta pazarlaması*. Hiperlink Yayınları.
- Gürbüz, Y. E. (2017). *Tekafül (katılım) sigorta sistemi ve teorisi*. Ensar Neşriyat.
- Horasan, E. (2013). *Türkiye'de sigorta şirketlerinin kurumsal yatırımcı olarak finansal piyasalardaki etkinliğinin veri zarflama analizi ile ölçümü* [Yüksek Lisans Tezi]. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Insurance Regulatory and Development Authority of India. (2011, Mayıs). *IRDA*. <http://www.irda.gov.in/Defaulthome.aspx?page=H1>
- Işık, Ö. (2019). Türkiye'de hayat dışı sigorta sektörünün finansal performansının CRITIC tabanlı TOPSIS ve MULTIMOORA yöntemiyle değerlendirilmesi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(1), 542–562.
- Kahya, F. ve Kahya, M. (2017). *Sigorta ve sigortacılık*. Beta Yayınları.
- Karaca, F. ve Taş, N. (2018). Hayat ve hayat dışı sigortalar için karar verme problemi. *Balıkesir Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 20(1), 572–588.
- Karahan, M. ve İğde, M. (2017). Muhasebe hata ve hileleri üzerinde iç kontrolün rolü. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(İktisat Özel Sayısı), 143–158.
- Karan, B. (2010). Banka sigortacılığı: Bir SWOT analizi. *Reasürör Dergisi*, 80, 11–20.
- Kasapoğlu, Z. (2007). *Bankalarda sigortacılık işlevleri* [Yüksek Lisans Tezi]. Marmara Üniversitesi Bankacılık Sigortacılık Enstitüsü.
- Kırkbeşoğlu, E. ve diğ. (2015). *Risk yönetimi ve sigortacılık* (Genişletilmiş 2. bs.). Gazi Kitabevi.
- Kirui, D. K. (2012). *Bancassurance: A perspective*. East Africa Re.
- Küçük, D. (2023). Tüketicie yönelik haksız uygulamaların önlenmesi için bireysel kredilerle bağlantılı sigortalar uygulama esasları yönetmeliğiyle getirilen düzenlemelerin karşılaştırmalı bir değerlendirmesi. *Anadolu Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 9(2), 243–267.

- Külekçi, İ. (2018). *Türk sigortacılık sektöründe hayat dışı sigorta şirketlerinin etkinlik analizi* [Yüksek Lisans Tezi]. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kwon, W. J. ve Maysami, R. (1999). An analysis of Islamic takaful insurance: A cooperative insurance mechanism. *Journal of Insurance Regulation*, 17(Winter), 109–132.
- Maysami, R. C. ve Williams, J. J. (2006). Evidence on the relationship between takaful insurance and fundamental perception of Islamic principles. *Applied Financial Economics Letters*, 2(4), 229–232.
- Muratoğlu, M. (2012). *Türk sigorta sektöründe dağıtım kanalları yapısı ve şirket ile acenteler arasındaki ilişki memnuniyeti üzerine bir araştırma* [Yüksek Lisans Tezi]. Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Nurhan, E. (2005). *Finansal bütünleşme*. Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Raporu.
- Oğuz, S. (2016). Bireysel kredilerle bağlantılı sigortalar uygulama esasları yönetmeliğindeki son gelişmelerin değerlendirilmesi. *Terazi Hukuk Dergisi*, 11(124), 51–59.
- Oksay, S. (2005). Türk sigorta sektörünün tarihsel gelişiminin değerlendirilmesi. *Avrasya Sigortacılar Toplantısı–2004 Bildirileri*. Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği.
- Öner, M. H. (2018). Katılım sigortacılığı yönetmeliği perspektifinde İslami sigortacılığın gelişimi. *JOEEP: Journal of Emerging Economies and Policy*, 3(1), 59–71.
- Özbolat, M. (2014). *Temel sigortacılık*. Seçkin Yayıncılık.
- Özcan, H. (2019). Türk sigortacılık sistemindeki banka kaynaklı prim üretimine banka şube sayılarının etkisi üzerine bir araştırma. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(15), 327–342.
- Pehlivan, P. (2013a). Türkiye’de banka sigortacılığı uygulamaları. *TSEV Sigorta Araştırmaları Dergisi*, 10, 63–64.
- Pehlivan, P. (2013). Türkiye’de banka sigortacılığının önemi. *I. Uluslararası Sigorta ve Aktüerya Kongresi Bildiriler Kitabı*, 31–39.
- Saka, E. (2017). *Dünyada ve Türkiye’de bankaların sigortacılık uygulamaları* [Yüksek Lisans Tezi]. Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.
- Sezal, L. (2018). Dünyada ve Türkiye’de banka sigortacılığı (bankasürans) uygulamaları. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, (641), 41–66.

Swiss Re. (2007). *Bancassurance: Emerging trends, opportunities and challenges* (Sigma No. 5). Swiss Reinsurance Company.

Şener, H. Y. (2010). *Banka sigortacılığında müşteri değerinin artırılmasına yönelik bir model önerisi* [Doktora Tezi]. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şener, H. Y. ve Behdioğlu, S. (2013). Türkiye sigorta pazarının gelişimindeki ana unsurların belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (EYİ Özel Sayısı), 523–534.

Şeyranlıoğlu, O. (2015). *Banka sigortacılığının (bankasürans) yapısal analizi ve bir etkinlik araştırması* [Yüksek Lisans Tezi]. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Türkiye Katılım Bankaları Birliği. (2018). *Faizsiz finans standartları* (M. Odabaşı ve İ. E. Aktepe, Çev.). TKBB Yayınları (Yayın No. 10).

TSB (2022). Sektör Raporu 2022. [https://www.tsb.org.tr/content/Broadcasts/TSB\\_SEKTOR\\_raporu\\_final.pdf](https://www.tsb.org.tr/content/Broadcasts/TSB_SEKTOR_raporu_final.pdf)

Tunay, N. (2014). Türkiye’de bankasürans uygulamaları ve Türk banka ve sigorta sektörlerine dinamik etkileri. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 8(1), 36–42.

Tunca, S. ve Sezen, B. (2020). Sigorta işlemlerinde blokzincir (blockchain) teknolojisi uygulamaları. *Bankacılık ve Sigortacılık Araştırmaları Dergisi (BSAD)*, (14).

Turan, Z. (2019). Bankasüransın önemi. *Sigorta Gündem*. <http://www.sigortagundem.com/yazarlar/bankasuransin-onemi-yazisi/1041398>

Ulaş, I. (2002). *Uygulamalı sigorta hukuku: Mal ve sorumluluk sigortaları*. Ankara.

Umut, M. (2020). Sigortacılar açısından bir pazarlama aracı olarak bankaların rolü: Bankasürans. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 16(1), 115–129.

Uralcan, G. Ş. (2011). *Temel sigorta bilgileri ve sigorta sektörünün yapısal analizi* (3. bs.). Hiperlink Yayınları.

Yaslıdağ, B. (2014). *Sigortacılık* (2. bs.). Seçkin Yayıncılık.

Yasuoka, A. (2005). *Prospects for bancassurance: Trends towards integration of banking services and insurance sales* (No. 85). Nomura Research Institute.

Yıldırım, İ. (2014). Tekafül (İslami) sigortacılık sisteminin dünyadaki gelişimi ve Türkiye’de uygulanabilirliği. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(2), 49–58.

- Yıldırım, İ. ve Şahin, E. E. (2018). Insurance technologies (InsurTech): Blockchain and its possible impact on Turkish insurance sector. *Journal of International Management Educational and Economics Perspectives*, 6(3), 13–22.
- Yılmaz, T. (2010). *Sigorta sektöründe rasyo analizi yöntemi ile finansal yapının değerlendirilmesi ve İMKB’de işlem gören sigorta şirketleri üzerine bir uygulama* [Yüksek Lisans Tezi]. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yörübulut, S. (2023). Türkiye’de sigorta sektöründe sigortacılık/aktüerya mezunlarının istihdam edilme durumlarının incelenmesi. *Biruni Sağlık ve Eğitim Bilimleri Dergisi*, 6(1), 28–38.
- Yücedağ, N. (2019). Kişisel verilerin korunması kanunu kapsamında genel ilkeler. *Kişisel Verileri Koruma Dergisi*, 1(1), 47–63.
- Zhao, L. (2020). *The analysis of application, key issues and the future development trend of blockchain technology in the insurance industry*. Bishop Allen Academy.