

T.C.
İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**SİGORTACILIĞIN KOBİ'LERE TANITIMI VE
DEVAMLILIĞININ SAĞLANMASI**

İŞLETME ANABİLİM DALI YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Hazırlayan
Ceyhun ALPARSLAN**

**Tez Danışmanı
Yrd.Doç.Dr Alaattin FIRAT**

İSTANBUL-2014

TEZ TANITIM FORMU

YAZAR ADI SOYADI : Ceyhun ALPARSLAN

TEZİN DİLİ : Türkçe

TEZİN ADI : Sigortacılığın Kobi'lere Tanıtımı ve Devamlılığının sağlanması

ENSTİTÜ : İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

ANABİLİM DALI : İşletme

TEZİN TÜRÜ : Yüksek Lisans

TEZİN TARİHİ : 19.08.2014

SAYFA SAYISI : 102

TEZ DANIŞMANLARI : Yrd.Doç.Dr. Alaattin FIRAT

DİZİN TERİMLERİ : Sigorta,Kobi,Tanıtım,Reklam

TÜRKÇE ÖZET :

DAĞITIM LİSTESİ : 1. İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsüne

Ceyhun ALPARSLAN

T.C.
İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**SİGORTACILIĞIN KOBİ'LERE TANITIMI VE
DEVAMLILIĞIN SAĞLANMASI**

İŞLETME ANABİLİM DALI YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Hazırlayan
Ceyhun ALPARSLAN**

**Tez Danışmanı
Yrd.Doç.Dr Alaattin FIRAT**

İSTANBUL-2014

BEYAN

Bu projenin hazırlanmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğu kullanılan verilerde herhangi tahrifat yapılmadığını, projenin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir proje olarak sunulmadığını beyan ederim.

Ceyhun ALPARSLAN

19/08/2014

JÜRİ ÜYELERİNİN KABUL VE ONAY SAYFASI ÖRNEĞİ

İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Ceyhun ALPARSLAN'ın SİGORTACILIĞIN KOBİ'LERE TANITIMI VE DEVAMLILIĞININ SAĞLANMASI adlı tez çalışması, jürimiz tarafından İŞLETME anabilim dalında YÜKSEK LİSANS tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan _____
Yrd.Doç.Dr Alaattin
FIRAT
(Danışman)

Üye _____
Yrd.Doç.Dr Abdulnaim
TEMUR

Üye _____
Yrd.Doç.Dr. Erdal ŞEN

ONAY

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

... / ... / 2014

Doç.Dr.Ragıp Kutay KARACA
Enstitü Müdürü

ÖZET

Gelişmiş ülkelerde ekonomik ve sosyal kalkınmanın bir göstergesi olarak sigorta kişi ve kuruluşlara güven oluşturmanın yanı sıra bir fon oluşturarak ekonomiye ilave mali kaynak temin etmektedir.

Bu çalışmada sigortacılığın KOBİ'lere, doğal afetlerin olumsuz etkilerinin bertaraf edilmesinden KOBİ'lerin finansal yapılarına yaptığı katkının önemi ve sigorta sektörünün risk yönetiminin özelliklerinden ve KOBİ'lerde sigortanın öneminden bahsedilecektir.

Çalışmada başta Türkiye'de olmak üzere genel anlamda sigorta sisteminin nasıl anlaşıldığı, sigortanın nasıl tanımlandığı, sigorta sisteminin topluma ve iş dünyasına hangi faydaları sağladığı, ne tür işlevler üstlendiği, üstlendiği fonksiyonlarla nelerin elde edildiği tartışıldıktan sonra risk konusuna değinilmiştir. Risk transfer şekilleri ve sigortacılık bakış açısı ile riski tanımlayarak riskin bazı sınıflandırmaları ile ilgili bilgiler verilmiştir. KOBİ'lerin hangi durumlarda hangi risklerden kaçınmaları gerektiği, hangi durumlarda risklerini azaltma zorunluluğunda oldukları ve riski üstlenmenin getireceği tehlikelerin neler olduğu incelenmiştir.

Çalışmanın sonraki bölümü ise Türkiye'deki KOBİ'ler ve bunların özellikleri ile ilgili yapısal bilgileri içermektedir. Yapılan bu literatür çalışması ile ortaya çıkan hipotez sonucunda sigorta sisteminin KOBİ'lerde bilinmesi KOBİ'ler üzerindeki etkisi ve sağladığı yararların ve finansal katkının olumlu yönde etkisinin olduğunu ayrıca sigortanın faydalarının KOBİ'lerde etkili olabilmesi için sistemin tutundurulmasına yönelik konuların incelendiği bir bölüm oluşturulmuştur. Başta KOBİ'lerde sigorta satın almaya iten güdülerin neler olabileceği, hangi tanıtım ve tutundurma metotlarının uygulanabileceği ve sigortanın destek modüllerine alınmasının sigortacılığı tutundurma açısından önemini bu kısımda incelenmiştir. Ayrıca KOBİ'lere yönelik sigorta işlemleri için hangi tür desteklerin nasıl uygulanabileceği, destek modüllerine alınması konuları irdelenmiştir. Sonuç bölümünde bu çalışma kapsamında sigorta sektörüne yönelik çeşitli çözümler sıralanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sigorta, Sigorta sistemi, Sigortacılık, Destekleme politikaları, Risk, Risk azaltma yöntemleri, Destek programları, Devlet desteği, KOBİ.

ABSTRAC

In developed countries, the economic and social development as an indicator of insurance to individuals and corporations in addition to creating a trust fund by creating additional financial resources to the economy.

In this study, the insurer of the KOBİ, of natural disasters to be disposed of their adverse effects on KOBİ the importance of his contribution to the financial and insurance sector risk management of properties and describes the importance of insurance in KOBİ.

In the study, particularly in Turkey, including in a general sense, how the insurance system is understood, how you can insure the insurance system which provides benefits to society and the world of work, what type of functions undertaken, after discussing what has been achieved with the functions undertaken by the risk mentioned the topic. Risk transfer and insurance perspective with some risk, by identifying the risk classifications are given information about. KOBİ, which should avoid situations in which risks, situations in which an obligation to reduce the risks of some of the hazards and the risk they are undertaking what is explored.

The next part of the study is KOBİ in Turkey and their properties with structural information. This literature study as a result of the insurance system, the resulting hypothesis with KOBİ, the impact on KOBİ and know the benefits of the positive impact of the financial contribution is also to be effective in KOBİ of the benefits of the insurance system's tutundurulma was created a section for the issues examined. Especially KOBİ, propelling impulse buying of insurance on what might happen, what methods of publicity and promotion can be applied upon receipt of support modules of the insurer and insurance promotion are explored in this section assume the importance. In addition to insurance for KOBİ operations can be applied to which kind of support should be how the issues of the support modules is scrutinized. The conclusion section of this study are listed various solutions for the insurance industry

Keywords: insurance, insurance system, insurance, Risk, Risk reduction to support policies, methods, support programs, State support for KOBİ.

İÇİNDEKİLER

ÖZET	I
ABSTRAC	II
İÇİNDEKİLER	III
TABLolar	IV
ÖNSÖZ.....	V
GİRİŞ.....	1
BİRİNCİ BÖLÜM: SİGORTA İLE İLGİLİ KAVRAMSAL ÇERÇEVE	3
1.1. Sigorta Kavramı ve Sigortanın Özellikleri.....	3
1.2. Sigortaya İlişkin Kavramlar	4
1.2.1. Devlet Sigortası	4
1.2.2. Özel sigorta	4
1.2.3. Sigortalı	5
1.2.4. Sigortacı	5
1.2.5. Sigorta Konusu.....	6
1.2.6. Sigorta Poliçesi	6
1.2.7. Teminat	7
1.2.8. Sigorta Bedeli.....	7
1.2.9. Prim	7
1.2.10. Risk	8
1.3. Sigortanın Fonksiyonları	8
1.3.1. Tasarruf Kaynağı Olma Fonksiyonu.....	9
1.3.2. Sosyo-Ekonomik Kayıpları Azaltma Fonksiyonu.....	9
1.3.3. Vergi Kaynağı Olma Fonksiyonu.....	11
1.3.4. Toplumun Refah Düzeyini Yükseltme Fonksiyonu.....	11
1.3.5. Uluslararası Ekonomik İlişkilerle Ticareti Arttırma Fonksiyonu.....	12
1.4. Sigorta Türleri.....	12
1.4.1. Hayat Sigortaları	13
1.4.1.1. Süreli Hayat Sigortası	14
1.4.1.2. Hayat Boyu Sigortalar.....	15
1.4.1.3. Karma Sigortalar.....	15
1.4.1.4. Gelir Sigortası	16
1.4.2. Sağlık Sigortaları	16

1.4.3. Mal ve Yükümlülük Sigortaları.....	17
1.4.3.1. Yangın Sigortaları.....	17
1.4.3.2. Nakliyat Sigortaları.....	18
1.4.3.3. Mühendislik Sigortaları.....	18
1.4.3.4. Kaza Sigortaları.....	19
1.4.3.5. Tarım Sigortaları.....	19
1.4.3.6. Deprem Sigortaları.....	20
1.4.3.7. Hukuksal Koruma Sigortaları.....	20
1.4.3.8. Kredi Sigortaları.....	20
1.5. Sigortanın Temel Prensipleri.....	21
1.5.1. Azami İyi Niyet Prensibi.....	21
1.5.2. Sigortalanabilir Menfaat Prensibi.....	23
1.5.3. Tazminat Prensibi.....	23
1.5.4. Halefiyet Prensibi.....	25
1.5.5. Yakın Sebep Prensibi.....	25
1.5.6. Hasara Katılım Prensibi.....	26
1.6. Sigortanın Tarihsel Gelişimi.....	30
1.6.1. Dünyada Sigortacılığın Gelişimi.....	30
1.6.2. Türkiye’de Sigortacılığın Gelişimi.....	32
1.7. Sigorta Pazarlaması.....	37
1.7.1. Sigortada Pazarlama Karması.....	38
1.7.1.1. Sigortada Ürün.....	39
1.7.1.2. Sigortada Fiyatlandırma.....	40
1.7.1.3. Sigortada Tutundurma.....	40
1.7.1.4. Sigortada Dağıtım.....	43
1.7.1.5. Acenteler.....	44
1.7.1.6. Brokerler.....	45
1.7.1.7. Banka Sigortacılığı (Bancassurance).....	45
1.7.1.7. Elektronik Sigortacılık (e-insurance).....	46
1.7.1.8. Telefon Sigortacılığı.....	46

İKİNCİ BÖLÜM: GENEL ANLAMDA KOBİLER VE TÜRKİYE’DE KOBİLERİN DURUMU	47
2.1. KOBİ Kavramı.....	47
2.1.1. Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları.....	48

2.1.2. Avrupa Birliğinde Kullanılan KOBİ Tanımları.....	49
2.2. KOBİ'lerin Özellikleri	50
2.2.1. Niteliksel Özellikleri	50
2.2.2. KOBİ'lerin Nitel Özellikleri	51
2.2.3. KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları	52
2.3. KOBİ'ler ve Ülke Ekonomileri İçerisindeki Yeri.....	53
2.3.1. KOBİ'lerin Önemi	53
2.3.2. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisi İçerisindeki Yeri	56
2.4. Türkiye'deki KOBİ'ler ve Özellikleri	61
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: SİGORTACILIĞIN KOBİLERE TANITIM VE UYGULANMASI	64
3.1. Risk Yönetimi Olarak Sigorta	64
3.1.1. Riskten Kaçınma ve Riski Azaltma	69
3.1.2. Riski Sahiplenme	70
3.1.3. Riski Transfer Etme Veya Devretme	70
3.1.4 Sigorta Sistemi Riski Nasıl Yönetir.....	71
3.2. Sigortacılığı KOBİ'lerde Tanıtım ve Tutundurma	73
3.3. KOBİ'lerde Sigorta Satın Almaya Yönelten Etmenler	79
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM : KOBİ'LERİN SİGORTACILIĞIN DEVAMLILIĞI VE SİGORTA İŞLEMLERİ DESTEĞİ	82
4.1. Sigortanın Destek Modüllerine Alınmasının Sigortacılığı Tutundurma Açısından Önemi.....	82
4.2. KOBİ'lere Yönelik Sigorta Desteği	84
4.3. Sigorta Tercihi ve Devamlılığı	90
SONUÇ VE ÖNERİLER	92
KAYNAKÇA	96

TABLÖLAR

1. KOBİ Tanımı Yönetmeliğine göre İşletmelerin Sınıflandırılması.....49
2. Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı50
3. KOBİ'lerin Ülkelerin Ekonomilerinde Etkinlik Düzeyleri55

ÖNSÖZ

Sigortacılık, Milattan önceye dayanan geçmişi olan ve çağdaş Dünyamızın en temel unsurlarından biridir. Giderek hızlanan küreselleşme sürecinde istikrarlı ve güvenli bir uluslararası ve ulusal ekonomik ve sosyal aktivite, ancak güçlü bir sigorta güvencesi ile mümkün olabilecektir. Ayrıca KOBİ'lerin yaşayabileceği her türlü risk anında hayatta kalabilmelerinin yegane şartı sigorta bilinçlerinin oluşturulabilmesinden geçmektedir.

Öncelikle Tez yapmam konusunda beni her zaman yüreklendiren ve her aşamasında desteklerini gördüğüm Annem Nafiye ALPARSLAN'a ve kardeşlerime, tez yazım aşamasında her zaman desteklerini hissettiğim çalışma arkadaşlarıma ve araştırmanın her aşamasında beni yönlendiren, akademik ve manevi desteği ile fedakarlığını esirgemeyen, çok değerli tez danışman hocam Yrd. Doç.Dr Alaattin FIRAT'a teşekkürlerimi sunarım.

Ceyhun ALPARSLAN

GİRİŞ

Tehlikeleri paylaşma ve karşılıklı dayanışma ihtiyacından doğan sigortacılık insanların toplu halde yaşamaya başlamaları ile ortaya çıkmıştır. Sigortacılığın bugünkü anlamda teşkilatlanması ilk olarak 17 yüzyılda İngiltere'nin sigortacılığın merkezi olan Lloyds'da gerçekleşmiştir. Sigorta ve risk kavramı ise 20. Yüzyılın ikinci yarısında önem kazanmaya başlamıştır.

Sigorta, insan ve toplum için değişik zararlar doğurabilecek risklere karşı önlemler alma ve bu zararların ekonomik sonuçlarına karşı korunma ihtiyacından doğmuştur. Sigorta şirketleri, riski belirli bir prim karşılığında üstlenerek, felaket anlarında maddi ve manevi kayıpları telafi etmek, toplumun refah seviyesini artırmak ve mutluluğunun devam etmesini sağlamak gibi son derece önemli işlevlere sahiptir. Birey ve kurumları gelecekteki risk ve belirsizliklerden korumak amacı ile toplanan fonlar, sigortalıya sağladığı teminatın yanında, bazı sınırlamalarla mali sektöre aktarılabilmesiyle de; ekonomiye fon sağlamada ve mali piyasaların geliştirilmesinde kullanılabilir. Sigorta sektörü, bireysel ve kurumsal müşterilerin sigorta şirketlerine ait ürünlerin gerek bireysel gerekse kurumsal müşteriler tarafından satın alınması gerekmektedir.

Gelişmiş ülkelerde mali piyasalar içerisinde yer alan sigorta şirketlerinin bankalara göre daha gelişmiş faaliyetlere sahip oldukları ve büyük yatırımların gerçekleştirilmesine katkıda buldukları gözlemlenmektedir. Türkiye'de de sigorta sektörünün tüm bu işlevleri yerine getirebilmesi ve sektörün geliştirilmesi gerekliliği kaçınılmaz bir gerçektir. Bu işlevleri gerçekleştirebilmek için sigorta şirketlerine ait ürünlerin gerek bireysel gerekse kurumsal müşteriler tarafından satın alınması gerekmektedir.

Bireysel ve kurumsal müşteriler tüm satın alma kararlarında olduğu gibi sigorta hizmeti satın alacağı sigorta şirketinin seçiminde de çeşitli faktörlere bağlı olarak karar vermektedirler. Bu çalışma, kurumsal müşterilerin sigorta şirketi seçiminde çevresel, örgütsel, kişiler arası ve kişisel faktörlerin etkisinin ne yönde olduğu, bu faktörler ile sigorta şirketi seçme stratejisi arasındaki ilişkinin nasıl kurulacağı ve sigorta şirketinin seçimine karar verme sürecinde bu faktörlerin ne düzeyde etkili olduğu probleminden yola çıkılarak oluşturulmuştur.

Sigorta sektörü açısından durum incelendiğinde, özellikle 1980'li yıllardan sonra sigorta şirketlerinin mali aracı kurumlar arasında önemli bir yere sahip olmaya

başladığı görülmektedir. Sigorta şirketlerinin fon oluşturmalarında büyük önem taşıyan kurumsal müşterilerin fon sağlamadaki katkısı yadsınamaz bir gerçektir. Dolayısı ile kurumsal işletmelerin sigorta şirketi seçiminde hangi faktörlerden etkilendikleri gerek sigorta şirketleri gerekse sektör açısından önemlidir. Bu nedenle araştırmanın önemi; kurumsal işletmelere sigorta hizmeti sunacak şirketlerin, hangi faktörleri dikkate alarak poliçe satacaklarının belirlenmesi yönünden dikkatlerini çekmektir.

KOBİ'ler Türkiye ekonomisinde her zaman var olmakla birlikte KOBİ'lerin önem kazanması 1980'lerden itibaren. Geçmişe baktığımızda KOBİ'lerin 1950'li yıllara kadar genelde durağan bir yapıya sahip olduğu, tüketicin taleplerine ancak cevap verebildiği gözlenmektedir. Daha sonra, KOBİ'leri geliştirecek ve güçlendirilecek yeterlilikte politikaların olmadığı uzunca bir dönem yaşanmıştır. 1980'lerden sonra, özellikle de AB'ye uyum çalışmalarının başladığı son zamanlarda KOBİ'lerin küresel dünyada ve rekabet ekonomilerinde sahip oldukları önemin farkına varılmıştır.

Ayrıca sigorta sektörünün işlevleri arasında bulunan risk değerlendirme, risk yönetimi araçları, özel ihtiyaçlar ve pazarın beklentilerine yanıt verecek şekilde ortaya çıkmakta, sigorta ve finansal ürünlere yönelim devam etmektedir. Sigorta ve finansal ürünler KOBİ'lerin risk yönetimi araçları sayesinde daha geniş bir yapıya ulaşmıştır.

KOBİ'ler üzerlerinde tuttıkları riskleri üstlenmeyerek, riskin yönetilmesi ve çeşitli sigorta işletmeleri ile kuşatılan bu risklerin daha kontrol edilebilir bir şekilde gelmeleri sağlamaktadır. Devlet yardımı, sosyal sigortalar yada doğal afetlerde yapılan yardımlar da zaman ve kapsadığı alan, kişi sayısı bakımından sınırlıdır. İhracat kredilerinde olduğu gibi bazı sigortalarda devletin resmi garantörlüğü önemli rol oynar. Fakat diğer sigorta türlerinde devletin "denetleme" dışında aktif başka bir rolü yoktur. Bireyler gibi KOBİ'lerin de başlarına bir iş gelmeden yada zorunlu olmadıkça sigortaya yönelmedikleri konusunda pek çok telaffuz çeşitli otoriteler tarafından dile getirilmektedir. Son zamanlarda pek çok sigorta şirketi KOBİ'lere yönelik sigorta paket poliçeleri sunmaktadır. Peki bu KOBİ'ler sigortaya ihtiyaç duydukları zaman nasıl hareket ederler?, hangi sigorta şirketini nasıl tercih ederler?. Bütün bunları bilmek sigorta sektöründe faaliyet gösteren işletmeler açısından önem arz etmektedir.

BİRİNCİ BÖLÜM

SİGORTA İLE İLGİLİ KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Sigorta Kavramı ve Sigortanın Özellikleri

İnsanlar ve işletmeler yaşadıkları süre içerisinde önceden sezilemeyen, nerede, ne zaman ve hangi nedene bağlı olacağı bilinmeyen, meydana geldiğinde de genellikle zararlı sonuçlanan tehlikelerle karşı karşıyadır. Bu tehlikelerden doğacak zararları belli bir noktaya kadar kazançlarından yaptıkları tasarruflarla bireysel olarak karşılayan insanlar, belli bir noktadan sonra tek başına bu zararları karşılayamaz duruma gelmişlerdir. Zamanla insanlar zararı bireysel olarak karşılamak yerine tasarruflarını bir araya getirip zararı aralarında bölüşerek karşılama yoluna gitmişlerdir. Tehlike ile karşı karşıya olan insanların bir araya gelerek ödeyecekleri belli miktarlarla zararı paylaşmaları “Sigorta” kavramını ortaya çıkarmıştır. Literatürde birçok tanımı olan sigorta, bakış açısına göre farklı şekillerde tanımlanmaktadır.

Sigorta kelimesi İtalyanca “Sicurta” dan gelir, doğal ve sosyal olayların tesadüfi biçimde meydana getirdiği çeşitli riskler kapsayan bir kavramdır.

Sigortanın teknik tanımı ise şöyle yapılmıştır: “Sigorta, herhangi bir yangın, kaza, ölüm ve benzeri gibi doğal felaketler sonucunda hasara uğrayan bina, eşya, mal veya can'dan dolayı zarar gören sigortalının, zararının, sigortacı tarafından tazminini amaçlayan bir akittir.”¹ Sigorta ile ilgili çeşitli tanımlar yapılmıştır. “Sigorta insanların ileride olabilmesi muhtemel tehlikeden doğacak zararın giderilmesinin, önceden yapılan ödemeler karşılığında taahhüt edilmesidir.”²

Ayrıca sigorta, ortaya çıkması beklenir rizikolar sonucunda olacak hasarlara karşı önceden tedbir almaktır.³

¹ Cevat Yücesoy, **Sigorta İşletmeleri ve Muhasebesi**, Çağlayan Muhasebe Serisi No.8, Çağlayan Kitabevi, B.1, İstanbul, 1966, s.1.

² **Meydan Larousse Ansiklopedisi**, C.11, İstanbul, 1969. s.310.

³ M.Ali Altuğlu, **Sigorta İşletmeleri ve Muhasebesi**, Ege Üniversitesi İ.T.B.F. Yayını, Yayın No: 64/47, İzmir, 1975, s.1.

Sigortayı kısaca özetlersek; bir grup insanın bütün fertlerinin maruz kalabileceği belli ve para ile ölçülebilir ekonomik kayıplarını kısmen azaltmak veya ortadan kaldırmak için karşılıklı ve eşit anlaşmalarına esasına dayanan bir sosyal gelişmedir.⁴ Taraflar sigortacı ve sigorta ettiren olarak adlandırılır ve sigorta önceden saptanan muhtemel zararları karşılamayı taahhüt eder ve sigortacıya belirli aralıklarla prim adı altında bir ücret ödenir.

1.2. Sigortaya İlişkin Kavramlar

1.2.1. Devlet Sigortası

Sosyal sigorta, modern refah devletinde büyük halk kitlelerine sosyal güvenlik sağlamak amacını güder. Sosyal sigortalarla temin edilen rizikolar, kural olarak, özel sigortaların karşılaştığı rizikolardan farklıdır. Sosyal sigorta rizikoları, serveti bulunmayan sosyal kesimleri tehdit eder, onların çalışma kudretlerini azaltır veya yok eder. Sosyal sigortaların temin ettiği rizikolar, iş kazası, meslek hastalığı, maluliyet, ihtiyarlık vs. gibi hallerdir. Sosyal sigortanın genel menfaatleri teminat altına alması esastır. Sosyal sigorta, kural olarak mecburi olup, fertlerin isteğine bağlı değildir (İsteğe Bağlı Sigorta SSK.m.85); Topluluk Sigortası (SSK.md.86), Sosyal sigorta, sadece, belli bir gruba (ücretli, serbest meslek mensubu, esnaf) açıktır. Sosyal sigortada sigorta ilişkisi, bir sigorta akdinin kurulmasına ihtiyaç olmaksızın, doğrudan doğruya kanundan doğar. Belli bir statüye girmekle sosyal sigorta ilişkisi kendiliğinden ortaya çıkmış olur. Sosyal sigorta, kanunla kurulmuş, tüzel kişiliği olan devlet müesseseleri tarafından yapılır. Örnek: Sosyal Sigortalar Kurumu, Bağ-Kur gibi. Sosyal sigortada prim, gelir ve mesleğe göre belirlenir.⁵

1.2.2. Özel sigorta

Özel sigortada ise, gerçek veya tüzel kişinin maruz kaldığı kişisel rizikoların (yangın, hırsızlık,...vs. gibi) iktisadi sonuçlarının karşılanması esastır. Özel sigortalar sigorta teminatı satın almak isteyen herkese açıktır. Kural olarak ihtiyari yani isteğe bağlıdır. Prim, birçok faktörün yanı sıra özellikle , rizikonun gerçekleşme ihtimaline ve muhtemel zarar miktarına göre belirlenir. Özel sigortalar, sigortacılıkla uğraşan anonim şirketlerce veya kooperatif teşekküllerce yapılır. Özel sigortalarda sigorta

⁴ (Encyclopedia Britannica'nın 1963 baskısının 452 sayfasındaki sigorta hakkındaki yazı) Alaattin Büyükkaya, **Türkiye'de Sigortacılık Hizmetleri ve Ödemeler Dengesine Etkisi**, İstanbul, 1975, s.20.

⁵ Erden Kuntalp ve Merih Omağ, **Banka ve Sigorta Hukuku**, Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir, 2006, s.90-94. <http://notoku.com/sigortanın-ayrimi-ve-cesitleri> (Erişim Tarihi:11.04.2014).

ilişkisi, bir sigorta akdinin kurulması neticesinde doğar. Sigorta akdinin varlığı sigorta poliçesi ile ispat olunur. Poliçe , tarafların karşılıklı hak ve borçlarını gösteren ve sigortacı tarafından sigorta ettirene verilen yazılı bir belgedir. Poliçede, sigorta primi ve sigorta bedeli yer alır. Sigorta ettirenin sigortacıya ödemekle yükümlü olduğu ücrete sigorta primi denir. Rizikonun gerçekleşmesi ve hasarın ortaya çıkması halinde, sigortacının sigorta ettirene ödeyeceği meblağa da sigorta bedeli (tazminatı) denir.⁶ Bu tanımdan da anlaşıldığı üzere hastalık , kaza , malüliyet, işsizlik , analık gibi sigortalar dışında kalan bütün sigortalar özel sigorta olarak tariflendirilmektedir.

1.2.3. Sigortalı

Sigorta sözleşmesinde ortaya konulan risklere karşı sigorta güvencesinden yararlanan kimsedir. Sigorta sözleşmesinden doğan borçlar ve haklar sadece sigortalıya aittir.⁷ Çünkü sigorta sözleşmesi sigortalının ekonomik çıkarlarını güvence altına almaktadır. Sigorta sözleşmesinin başka bir kişi tarafından yapılmış olması durumu değiştirmez. Sadece bu durumda sigortadan doğan borçlar sigorta yaptırana, haklar ise sigortalıya ait olmaktadır.⁸ Sigortalı ile sigorta primini ödeyen kişinin aynı kişi olması zorunluluğu yoktur. Sözleşmede ileride uğrayacağı zararları güvence altına alınan ve poliçede ismi yazılı olan kişi sigortalıdır. Sigorta primini başkasının ödemesi ya da sözleşmenin başkası tarafından yaptırılmış olması durumu değiştirmez.

1.2.4. Sigortacı

Sigorta ettiren tarafından sigorta sözleşmesi gereğince ödenen belirli bir miktar prim karşılığında güvence veren ve tehlikenin gerçekleşmesi halinde sigortalıya tazminat ödemeyi taahhüt eden şirkettir.⁹ Dorfman'a göre sigortacı, kayıpları ödemeyi kabul eden şirkettir. Ülkemizdeki yasal düzenlemelere göre sigortacı (sigorta şirketi) anonim işletme ya da kooperatif olarak kurulabilmektedir.¹⁰

⁶ Kuntalp ve Omağ, 2006, s.90-94.

⁷ Alaattin Büyükkaya, "Sigortacılıkta Pazarlama Tekniği", **Pazarlama Dergisi**, Y.9, S.1.

⁸ Alper E. Güvel, ve Öndeş, A. Güvel, **Sigortacılık**, Genişletilmiş 3. Baskı, Seçkin Yayıncılık San. ve Tic. A.Ş., Ankara, 2006, s.58.

⁹ Güvel ve Güvel, 2006, s.53.

¹⁰ Mahir Çipil, **Risk Yönetimi ve Sigorta**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2008, s.48.

1.2.5. Sigorta Konusu

Üzerinde hak sahibi kişiler için kaybedilmesi halinde mali kayıplara neden olabilecek taşınır ve taşınmaz her türlü mal ya da tehlikenin oluşması durumunda bir hakkın kaybedilmesine ya da yasal bir sorumluluğun ortaya çıkmasına neden olabilecek herhangi bir olay, sigortanın konusu olabilmektedir.¹¹ Sigorta konusunda yapılan araştırmalar göstermiştir ki sigortanın gelişimine matematik, istatistik ve aktüeryadaki gelişmelerin büyük katkısı olmuştur.¹²

1.2.6. Sigorta Poliçesi

Yasal bağlayıcılığı olan, sigorta anlaşmasının koşullarının açıklandığı ve sigorta şirketi tarafından çıkartılan belgedir. Bu belge sağlanan sigortayı (koşulları veya kısıtlamaları) ve ödenecek primleri detaylandırmaktadır. Sigorta poliçesinde belirlenmesi öngörülen primler, net prim ve sigorta yükü olmak üzere iki kısımdan oluşmaktadır. Net prim, riskin ortaya çıkması durumunda sigortalanan mal ya da kıymette oluşacak hasarı karşılamak üzere, sigortalıya verilecek olan sigorta bedeli veya tazminatının, riskin gerçekleşme ihtimali ile de karşılığıdır. Sigorta yükü ise, sigorta ile güvence altına alınan menfaatin değeri ve sigorta TTK'nın1266. maddesine göre poliçenin üzerinde bulunması gereken bilgiler:¹³

- Sigortacı veya sigorta ettiren ile sigortadan faydalanan kişinin adı, soyadı veya ticaret unvanı ve ikametgâhı,
- Sigortanın mevzu,
- Sigortacının üstüne aldığı rizikolarla bunların başlangıç ve bitiş zamanları,
- Sigorta bedeli,
- Prim tutarı ile ödeme zamanı ve yeri,
- Sigortacının üstüne aldığı rizikoların gerçek mahiyetlerini tamamen tayine yarayacak bütün haller,
- Tanzim tarihi (TTK, Madde 1266).

¹¹ Kuntalp ve Omağ, 2006, s.90-94.

¹² Büyükaya, **Türkiye'de Sigortacılık Hizmetleri ve Ödemeler Dengesine Etkisi**, 1975, s.21.

¹³ Kuntalp ve Omağ, 2006, s.90-94.

1.2.7. Teminat

Sözleşme ile güvence altına alınan risklerin gerçekleşmesi durumunda, sigortacının genel ve sigorta poliçesi koşulları çerçevesinde sigortalıya ödemeyi taahhüt ettiği meblağdır. Poliçede, verilmesi zorunlu olunan teminatlar ana teminat, seçimlik olanlar ise ek teminat olarak tanımlanır.¹⁴

1.2.8. Sigorta Bedeli

İstisnai haller dışında sigorta sözleşmesinde sigorta eden ile ettiren tarafından kararlaştırılan ve riskin gerçekleşmesi durumunda sigortacının ödemesi gereken azami miktardır.¹⁵

Sigorta şirketi ile sigortalı arasında, oluşturulmuş olan sigorta sözleşmesi gereği, teminat altına alınmış bir tehlikenin gerçekleşmesi ya da sigortalının üçüncü şahıslara karşı sorumlu duruma gelmesi sonucunda sigorta şirketinin ödemekle yükümlü olduğu tazminata esas oluşturan bedeldir. Hayat sigortası gibi tazminat esaslı olmayan sigorta sözleşmelerinde, sigorta bedeli teorik olarak, tercih edilen herhangi bir miktarda tespit edilebilmekte ve risk gerçekleştiğinde poliçede belirtilen sigorta bedeli eksiksiz ödenmektedir.¹⁶

1.2.9. Prim

Sigorta şirketinin yüklendiği rizikoya karşılık olarak, sigorta şirketine veya teminatı veren kuruluşa para olarak ödenen bedeldir. Prim, mevcut istatistiklere göre hesaplanmış muhtemel hasar miktarı ve hasar masraflarını karşılamak üzere hesaplanmış net prim miktarı olan risk primine ek olarak, genel giderler, komisyonlar, bu faaliyetten dolayı katlanmak zorunda olduğu tüm maliyetler ve faaliyet kârından oluşmaktadır.¹⁷

¹⁴ Çipil, 2008, a.g.e, s.51.

¹⁵ Zihni, Metezade, "İnşaat Sigortalarında Sigorta Bedeli ve Uygulanmasında Sorunlar, Öneri", **Birlikten Dergisi**, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği Yayını, Ekim - Aralık, Sayı 6, 2006, ss.34-37.

¹⁶ Kuntalp ve Omağ, 2006, s.90-94.

¹⁷ Kuntalp ve Omağ, 2006, s.90-94.

1.2.10. Risk

Arzu edilmeyen bir olayın meydana gelmesi belirsizliğine risk denir. Riskin bu genel tanımının yanında sigorta ile birlikte anılan riskin kesin bir tanımı olmamakla beraber şu iki tanım pek çok kişi tarafından kabul görmektedir. İlk tanımlamaya göre risk, şansa bağlı bir olayın sonucunda kişilerin zarara uğraması ihtimalinin var olmasıdır. Bu olay sonucunda farklı sonuçların meydana gelme ihtimali ne kadar fazla ise risk o kadar fazladır. Tanıma farklı bir açıdan yaklaşacak olursak, beklenen zarardaki değişim ne kadar fazla ise risk o kadar yüksektir. Riskle ilgili bir diğer tanım, muhtemel bir zarara yönelik belirsizlik olarak tanımlanabilir. Sigortacılıkta ise risk daha çok para ile ifade edilebilen gerçekleşme olasılığı bulunan fakat kesin olmayan tehlikeleri ifade eder. Sigorta teminatı altına alınmış olan mal ya da sorumluluğun karşı karşıya bulunduğu tehlikelerdir. Hayat ve hayat dışı branşlardaki sigorta türüne bağlı olarak farklı tehlikeler bulunmaktadır. Ölüm, kaza, yangın, deprem bunlardan bir kaçıdır.¹⁸

Sigorta şirketi, bireylerin ve kuruluşların karşılaştıkları risklerden en az derecede etkilenmelerini sağlayabilmek için, riskin finansal bölümünü kendi kuruluşuna transfer etmektedir. Sigorta şirketi, zararın sigorta poliçesindeki tanımlamalara uyduğu ve sigorta miktarından fazla olmadığı sürece zararı ödemeyi taahhüt etmektedir.¹⁹

1.3. Sigortanın Fonksiyonları

Sigorta, insanlara sağladığı güvence fonksiyonunun yanı sıra makro ekonomi açısından da tasarrufların düzeyinde meydana getirdiği artışlar ve kaynakların değerlendirilmesi aşamasında finans piyasaları aracılığı ile biriken prim ödemelerinin yatırımlara yönlendirilmesinde önemli bir yer tutmaktadır.

Sigortalının gelecekte karşılaşacağı hasarlarının karşılanmasını sağlama amacıyla ödediği primler, eğer hasar gerçekleşmeyecek olursa yatırım olarak değerlendirilmektedir. Sigortalı açısından yatırım olacak birikimler, sigorta edenler tarafından yatırımların finansmanında kullanılmaktadır. Bu açıdan bakılınca sigorta genel ekonomi için bir finans kaynağı olarak değerlendirilebilir. Birey ve genel

¹⁸ Kuntalp ve Omağ, 2006, s.90-94.

¹⁹ Şebnem Akın, Acuner, "Risk Yönetimi Kavramı ve Riske Karşı Geliştirilebilecek Stratejiler", **Pazarlama Dünyası Dergisi**, Yıl: 19, Sayı: 3, 2005, s.21.

ekonomi için birikim sağlayan sosyal bir önlem, risk transferi ve zararın tazmin edilmesini sağlayan sigortanın temelde birincisi ekonomik ikincisi güvence ve risk yönetimi olmak üzere iki fonksiyonundan söz edilebilir.²⁰ Sigortanın fonksiyonları aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir.

1.3.1. Tasarruf Kaynağı Olma Fonksiyonu

Sigorta, bireyin birçok nedenle kendi kendine tasarruf ayıramadığı, gelecekteki oluşabilecek harcamalarına, belli aralıklarla ve düzenli bir şekilde birikim oluşturmasını sağlar. Sigortalı tarafından ödenen primler sigortalı için tasarruf olurken, sigorta eden için fon kaynağı olarak değerlendirilir.²¹

Sigorta sayesinde birey, aile ve işletmelerin karşı karşıya kalabilecekleri tehlikeleri düşünerek, paralarını ihtiyat fonu oluşturma amacı ile kullanmaları önlenir. Böylece küçük bir prim karşılığında, bu tür fonlara yatırılacak kaynaklar yatırıma yönlendirilebilecektir. Özellikle uzun vadeli hayat sigortalarından elde edilen fonların sınırlı da olsa para ve sermaye piyasasına aktarılması sermaye birikimi açısından ülke ekonomisine büyük katkılarda bulunarak yatırımların artmasını sağlar.²² Sigorta şirketleri büyük tutarlara ulaşan fonlarını yatırımcılara dağıtarak yatırımcıların fonlarını maksimum seviyeye çıkarmaya çalışır. Böylece küçük birikimcilerin ellerindeki fonlarının portföy planlaması, portföy seçimi, portföy değerlemesi ve portföy analizi gibi bilimsel çalışmalara dayalı portföy yönetimi uygulamalarını gerçekleştirmelerine imkan sağlar.²³

1.3.2. Sosyo-Ekonomik Kayıpları Azaltma Fonksiyonu

İşletmelerin karşı karşıya oldukları risklerin gerçekleşmesi durumunda değer kayıpları ortaya çıkacaktır. Bu değer kayıpları büyük emek ve tasarruflar sonucu oluşturulan varlıkları kapsadığından ekonomik çöküntülerin ortaya çıkması söz

²⁰ Serdar, Aybay, "Türk Sigorta Sektörünün Gelişimi, Sorunları ve Çözüm Önerileri: Güncelleştirilmiş Pazarlama Karması-7P Yaklaşımıyla Uygulamalı Bir Araştırma", **Reasürör Dergisi**, Milli Reasürans T.A.Ş., Sayı:44, 2002, s.21.

²¹ Mehmet, Kahya, "Sigorta Sektörünün Ekonomik Kalkınmadaki Yeri ve Önemi ile Fon Yaratma İşlevi ve Sermaye Piyasasındaki Etkinliği", **Reasürör Dergisi**, Milli Reasürans T.A.Ş., Sayı 37, 2000, ss. 22-35, s.22.

²² Cahit Nomer ve Hüseyin Yunak, **Sigortanın Genel Prensipleri**, Ceyma Matbaacılık, İstanbul, 2000, s.26.

²³ Meriç S. Ertekin, ve Feride H., Baştürk, (2005), "Türkiye'de 1990 Sonrası Yaşanan Ekonomik Krizlerin Sigorta Sektörünün Fon Yaratma Fonksiyonu Üzerine Etkileri", **Mevzuat Dergisi**, Yıl: 8, Sayı: 85, <http://www.mevzuat.dergisi.com> (Erişim Tarihi: 12.04.2014).

konusu olmaktadır. Çünkü oluşacak hasarlar sonucunda işletmenin ekonomik faaliyetinin durmasına bağlı olarak istihdam sorunu, üretimin durmasından dolayı da dar boğazlar meydana gelecektir. Bu dar boğazlara bağlı olarak ortaya çıkacak fiyat artışları ekonomik çöküntülere neden olacaktır. Sigortacılık faaliyetleri ile riskin gerçekleşmesinden sonra ortaya çıkacak tüm olumsuzlukların telafi edilmesi olanağı doğacaktır.²⁴

Sigorta işletmeleri, bir yandan ekonomik kalkınmanın vazgeçilmez unsurları olurken, diğer yandan sağladıkları güvence hizmeti ile toplumsal huzurun sağlanmasına katkıda bulunmaktadır.²⁵Bunun , işletmelerin ekonomik faaliyetlerinin güven içerisinde yapılmasına olanak sağlayarak ülke ekonomisinin gelişmesine katkıda bulunduğu yadsınamaz bir gerçektir. İşletmelerin karşı karşıya oldukları risklere bağlı olarak oluşabilecek hasarların gerçekleşmesi, işletmenin küçülmesi, kapanması veya düşük kapasite ile çalışmasına neden olacak iken, sigortanın devreye girmesi ile hasarlar karşılanacak ve işletmenin eski haline ulaşması sağlanabilecektir. Bu sayede girişimci garanti ve güvencesinin olduğunu bilerek güven içerisinde çalışacak, yatırım kararlarını güven içerisinde verecek ve ekonomik gelişmeyi artırıcı bir fonksiyon sağlayacaktır. Bir başka ifadeyle sigorta, girişimcilerin faaliyetlerini tehlikeye sokacak risklerin kontrol altına alınmasını sağlayarak, ekonomik kayıpların gerçekleşmesini önlemiş olacaktır.²⁶

Sigorta ile ayrıca bireylerin ferdi olarak karşılayamayacakları sosyal ve ekonomik kayıpların sigortalılar arasında dağıtılarak, zararların minimum seviyeye indirilmesi sağlanır. Böylelikle risklerin gerçekleşmesi durumunda üretimin azalması, tasarrufların azalması, işsizlik, yoksulluk ve ailelerin parçalanması gibi sosyo-ekonomik olumsuzlukların meydana gelmesi engellenmiş olur.

²⁴ Targan, Ünal, **Sigorta Sektörünün Ekonomik İşlevi ve Fon Yaratma Kapasitesi**, İstanbul Ticaret Odası Yayını, Yayın No:1994-04, İstanbul, s.41.

²⁵ Tuncer, Asunakutlu, "Sigorta İşletmelerinde Maliyet Unsurları ve Maliyet Oluşumu, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt 2, Sayı:3, 2000, s.32.

²⁶ Mehmet Kahya, "Sigorta Sektörünün Ekonomik Kalkınmadaki Yeri ve Önemi ile Fon Yaratma İşlevi ve Sermaye Piyasasındaki Etkinliği", **Reasürör Dergisi**, Milli Reasürans T.A.Ş., Sayı 37, 2000, ss. 22-35, s.23.

1.3.3. Vergi Kaynağı Olma Fonksiyonu

Sigorta işlemlerinin ülke ekonomisi açısından bir başka önemi, tasarruflara kaynak teşkil eden vergilere de büyük oranda katkıda bulunmasıdır.²⁷

Sigorta işletmelerinin TTK'ya göre anonim işletme veya kooperatif olarak kurulmaları şarta bağlanmıştır. Anonim şirket olarak kurulan sigorta şirketleri kurumlar vergisi ödemek mecburiyetindedirler.

1 TTK Madde 3-(1) Türkiye'de faaliyet gösterecek sigorta şirketleri ile reasürans şirketlerinin anonim şirket veya kooperatif şeklinde kurulması şarttır. Sigorta işletmeleri, sigortacılık faaliyetlerinden gelir elde etmektedirler. Elde ettikleri gelirlerden sigorta işletmelerinin genel giderleri düşüldüğünde, sigortacılık işlemlerinden elde edilen kâr/zarar ortaya çıkmaktadır. Faaliyetler sonucu sağlanan kazanç, menkul ve gayrimenkul yatırımlarında değerlendirilmektedir.²⁸ Sigorta şirketleri tarafından yatırımlarda değerlendirilen menkul ve gayrimenkuller için gelir ve emlak vergisi ödemektedir. Dolayısı ile sigorta işletmelerinin ödemiş olduğu bu vergiler devlet için gelir kaynağı oluşturmaktadır.

1.3.4. Toplumun Refah Düzeyini Yükseltme Fonksiyonu

Sigortacılık sosyal refah açısından da önemli sayılacak bir fonksiyona sahiptir. Bir taraftan ekonomik hayatta ayrı bir sektör olarak yer alıp istihdam yaratırken, diğer taraftan da risklerden kaynaklanan felaketlerin sebep olduğu iş yaşamındaki aksaklıkların azaltılmasını sağlamaktadır.²⁹ Sigortacılığın refah düzeyinin yükseltilmesine diğer bir katkısı, yatırımlara aktarılan fonlarla oluşan gelirler ve bu gelirlerin toplumun diğer kesimlerine yansımalarıyla ekonomide hareketlilik oluşturarak refah düzeyinin artırılmasını sağlamasıdır.

Sigortacılığın toplumun refah düzeyi açısından bir diğer fonksiyonu da, devletin sosyal güvenliğine, özel sağlık ve emeklilik sigortalarının sağladığı

²⁷ Ömür, Genç, **Sigortacılık Sektörü ve Türkiye'de Sigorta Sektörünün Fon Yaratma Kapasitesi**, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., SA-02-5-17, 2002, s.12.

²⁸ Asunakutlu, 1998, s.114.

²⁹ Nomer ve Yunak, 2000, s.17.

güvencelerle yaptığı katkıdır. Türkiye’de Sosyal Güvenlik Reformu’ndan sonra Özel Emeklilik ve Sağlık Sistemi’nin geliştirilmesi ile bu katkı daha da arttırılmıştır.³⁰

1.3.5. Uluslararası Ekonomik İlişkilerle Ticareti Arttırma Fonksiyonu

Sigortacılık, sahip olduğu özellikler nedeniyle uluslararası ticarete üretici veya ihracatçı firmaya ait olan taşımacılık risklerinin, belli bir prim karşılığında, sigortacılar tarafından devralınması ile üretici veya ihracatçı firmaya, malını rahatlıkla dış pazarlara taşımasını sağlayarak dış ticareti genişletici etkide bulunmaktadır.³¹

Sigorta uygulamaları ile uluslararası ekonomik ilişkileri arttırmada ihracat kredisi sigortasıyla, ihracatçının aşırı riskleri için sorumluluk yüklenmek suretiyle finansal dengelerini tehlikeye sokmaksızın, yurtdışına kredili ürün ve hizmet pazarlaması sağlanır.³² Büyük veya küçük işletmelerin ufuklarını genişletmelerini sağlamada finansal bir araç olan ihracat kredi sigortası, özellikle deniz aşırı ülkelere ihracat yapan işletmeler tarafından yararlanılan bir kaynaktır. İhracat kredi sigortası sayesinde firmaların uluslararası faaliyetlerindeki tüm ticari ve politik riskleri kapsama dahil edilir.

Kısacası sigortacılık faaliyetleri ile bir taraftan yatırıma kaynak olan fonlar arttırılırken, diğer taraftan girişimcinin riskleri üstlenilerek üretim güçleri arttırılıp, ticaretin uluslararası pazarlara taşıma fonksiyonları gerçekleştirilmektedir.³³

1.4. Sigorta Türleri

Sigortanın branşlar itibari ile sınıflandırılmasında, ülkeden ülkeye ve bakış açılarına göre farklı sınıflandırmalar yapılmaktadır. Bir sınıflandırmaya göre, özel ve kamu sigortası olarak ikiye ayrılmaktadır. Bu sınıflandırmada özel sigorta; hayat sigortası, sağlık sigortası ile mal ve yükümlülük sigortası olmak üzere üçe ayrılırken, kamu sigortası ise, sosyal sigorta ve diğer kamu sigortaları olarak ikiye ayrılmaktadır.³⁴

³⁰ Kahya, 2000, s.24.

³¹ Ömür, Genç, **Sigortacılık Sektörü ve Türkiye’de Sigorta Sektörünün Fon Yaratma Kapasitesi**, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., SA-02, 2002, ss.5-17

³² Genç, 2002, s.11.

³³ Genç, 2002, s.11.

³⁴ Ali İhsan Karacan, **Sigortacılık ve Sigorta Şirketleri**, Bağlam Yayınları, İstanbul, 2004, s.103.

Bir başka sınıflandırmaya göre sigortacılık faaliyetleri konusuna göre; mal sigortaları ve can sigortaları olmak üzere iki bölüm halinde incelenmektedir. Bu sınıflandırmada mal sigortalarında amaç sigortalının mali durumunu hasardan önceki duruma getirmek iken, can sigortalarında amaç ölüm, sağlık giderleri, iş göremezlik, işsizlik ve yaşlılık gibi risklere karşı sigortalıyı korumaktır. Yangın, kaza, nakliyat, mühendislik sigortaları gibi mal kaybı, kâr kaybı, ticari eşya veya sorumluluklardan doğan mali zararlara karşı piyasa ve para esasına dayanan işlemlerden kaynaklanan risklere teminat sağlayan sigortalar mal sigortaları kapsamında değerlendirilmektedir.

Can kaybı, sakatlık, kaza, hastane masrafları gibi insan bedeninin çeşitli risklere karşı teminat altına alınmasını sağlayan sigortalar da can sigortaları kapsamında değerlendirilmektedir.³⁵

Uluslararası istatistikî bilgileri toplayıp işleyerek yayınlayan kurumların geliştirdiği standarda göre olan sınıflandırmada ise sigortacılık, hayat ve hayat dışı branşlar olmak üzere iki ana başlık altında toplanmıştır. Bu sınıflandırmada süreli, yaşam boyu, karma ve birikimli sigortalar hayat sigortası kapsamında değerlendirilirken, yangın, nakliyat, kaza, trafik, kredi, hukuksal koruma, mühendislik, tarım ve sağlık sigortaları ise hayat dışı sigortalar olarak değerlendirilmektedir.³⁶

1.4.1. Hayat Sigortaları

Hayat sigortası, soyut, karmaşık ve gelecekte belli olmayan kazançlara odaklanan bir hizmettir. Bireyler tarafından iki tür riskten korunmak amacıyla satın alınan hayat sigortası, bireyin erken ölüm veya gelecekte gelir sağlamak için çalışamayacak duruma geldiğinde, emekli aylığı gibi bir gelir elde etmek ve böylece birey ile yakınlarını arzu edilmeyen erken ölümden kaynaklanan finansal sorunlara karşı korunmak için yapılır.³⁷

Hayat Sigortaları

- Süreli Hayat Sigortası
- Hayat Boyu Sigortalar

³⁵ Hilmi, Acınan, **Sigortanın Temel Prensipleri**, Güneş Sigorta, İstanbul, 2005, s.33.

³⁶ Çipil, 2008: 71

³⁷ Çipil, 2008: 72

- Karma Sigortalar
- Gelir Sigortası

Sağlık Sigortaları Mal ve Yükümlülük Sigortaları

- Yangın Sigortaları
- Nakliyat Sigortaları
- Mühendislik Sigortaları
- Kaza Sigortaları
- Tarım Sigortaları
- Deprem Sigortaları
- Hukuksal Koruma Sigortaları
- Kredi Sigortaları

Birçok insan için geleceğe yönelik finansal planlamada kritik özelliğe sahip olan hayat sigortasından sağlanan en temel fayda, ölüm sonrasında geliri ortadan kalkacak olan bireyin, hayatta kalan ailesi veya yükümlülüğü altındaki diğer kişilerin gelirlerinin devamlılığını sağlamasıdır. Daha kapsamlı bir tanımlamaya göre hayat sigortaları, insan hayatına yönelik risklere karşı güvence sunan ve genellikle uzun vadeli olan sigortalardır.

1.4.1.1. Süreli Hayat Sigortası

Süreli sigorta, en basit hali ile belli bir süreyi kapsayan sigorta olarak tanımlanabilir. Bu süre içerisinde sigortalı primlerini öder ve sigortalanan belirtilen süre içerisinde öldüğünde sigorta şirketi teminatı öder.

Sigortalananın ödeyeceği primlere olan itirazları azaltmak hatta ortadan kaldırmak için süreli hayat sigortaları beş, on, yirmi hatta otuz yıllık olarak düzenlenebilir. Sigorta şirketi her dönem ödenecek prim miktarını süreye bölerek ödenecek faiz oranlarının düşürülmesini sağlayıp belirlenen miktarda primlerin ödenmesini sağlar. Ancak sözleşmede belirtilen süre içerisinde sigortalı ölmezse sigorta şirketi tarafından herhangi bir ödeme yapılmaz.

1.4.1.2. Hayat Boyu Sigortalar

Hayat boyu sigorta primleri hayat boyunca ödenen ve sigortalının bütün hayatını kapsayan sigorta türü olarak tanımlanır. Hayat boyu sigortada primler hayat boyu ödenebileceği gibi, prim ödemeleri sigortalanan tarafından belli bir yaşa gelince durdurulup, poliçenin yürürlükte kalması ve sigortalı öldüğünde teminatın ödenmesi sağlanabilir. Uygulamada genellikle belirli yılları kapsayan bir takvim içerisinde ödenen primler şeklinde yapılan hayat boyu sigortanın iki biçimde yapıldığı görülmektedir. Tek primli hayat boyu sigortada poliçenin yürürlüğe girdiği andan itibaren bütün sigorta priminin tek seferde ödenmesi söz konusu iken, limitli ödemeli hayat boyu sigortada 10 veya 20 yıl gibi bir periyot içerisinde çok seferli ödenen primler söz konusudur.

Hayat boyu sigorta süreli hayat sigortası ile kıyaslandığında bazı önemli avantajlar ve dezavantajlar sunmaktadır.³⁸

Avantajları;

- Poliçenin ömrü boyunca sabit bir prim ödenir,
- Poliçe sahibi için otomatik tasarruf olanağı sağlar,
- Nakit değerden borçlanma olanağı sağlar,
- Nakit değerden poliçenin primlerini ödemek için faydalanmanıza olanak tanır.
- Emeklilikte nakit değeri taksite çevirme olanağı sağlar.

Dezavantajları;

- Başlangıç primi yüksektir,
- Sigortalananı uzun vadeli bir ödeme akımı içine sokar,
- Ödeme esnekliğini kaybettirir.

1.4.1.3. Karma Sigortalar

Karma sigorta, sigortalının ölmesi veya hayatta kalması durumunda sözleşmenin sona erdiği tarihte sözleşmede belirtilen sigorta bedelinin tamamının ödendiği sigorta türüdür. Sigortacının , sigortalanın ölmesi veya hayatta kalmasına bakmaksızın sigorta bedelini ödemesi sebebiyle yüksek primler ödemeyi gerekli

³⁸ Çipil, 2008: 72

kılması açısından bakıldığında karma sigortanın bir tasarruf hesabı olma özelliği de mevcuttur. Ölümle ilgili olarak sigortalının poliçede belirtilen yaşa gelmeden ölüm olayının gerçekleşmesi halinde sigorta tutarı varislerine ödenir. Süreli ve hayat boyu sigortada sigortalının sigorta tazminatından bizzat yararlanma olanağı yokken, karma sigortada sigortalanan belirli bir süre sonunda hayatta kalmış ise, sigortacının ödeyeceği tazminattan kendisi de yararlanabilir. Genellikle sabit vadelerle hazırlanan karma sigorta yoluyla tasarruf planına sahip sigortalı ile sigortacı bir araya getirilir. En çok uygulanan vadeler on, on beş veya yirmi yıllık sürelerdir.³⁹ Süreli sigortada sigortalının belirtilen sürede ölmesi halinde sigortacı tazminat ödemesi yapmakla yükümlü, ancak sigortalının belirtilen sürede ölmemesi halinde ödeme yükümlülüğü yok iken, karma sigorta da yaşam boyu sigortalar gibi sigortacının tazminat ödeme yükümlülüğünden kurtulma olanağı yoktur. Bu nedenle ödenecek prim oranı diğer sigortalara göre daha yüksektir.⁴⁰

1.4.1.4. Gelir Sigortası

Gelir sigortası, bireyler tarafından sigorta şirketine belli bir miktar prim karşılığında yapılan ödemeleri esas alan bir yatırım çeşididir. Bu prim oranı kişi öldüğünde ortadan kalkar ve sigorta şirketinin bu durumda ölüm tazminatı dışında bir yükümlülüğü kalmaz. Sigortalanan kişi veya kişilerin ödedikleri primler karşılığında belirli bir süre ya da sigortalananın hayatı boyunca aylık, üç aylık ya da yıllık gibi önceden belirlenen düzenli periyotlarda sigorta şirketleri tarafından gelir ödeyen sigorta çeşidine birikimli ya da gelir sigortası denir. Bu tür sigorta ile sigortalananana esnek bir gelir sağlama imkânı oluşturulabilir. Bunun için toplanan fonların kısmi sigortalama ile sigortanın tamamının kısmen ertelenmesi yoluna başvurulur.⁴¹

1.4.2. Sağlık Sigortaları

Sağlık sigortası tıbbi müdahale ve sağlık korumasına göre tanımlanmaktadır. Tıbbi müdahale, sağlık ekipleri tarafından hasta veya yaralıların sağlık durumlarına yönelik her türlü teşhis ve tedaviyi kapsar. Sağlık koruması ise tıbbi korumanın tanımını genişleterek koruyucu hizmetleri de içine alır. Bu hizmetler bireyin sağlığının korunmasına yardımcı olan hizmetleri kapsar. Koruyucu önlemler

³⁹ <http://www.encyclopedia.thefreedictionary.com>. (Erişim Tarihi: 12.04.2014.)

⁴⁰ Güvel ve Güvel, 2006, s.143.

⁴¹ Güvel ve Güvel, 2006, s.141.

problemlerin erken teşhisini ve böylece tedavinin daha ucuz olmasını da sağlar. Tıbbi koruma ve sağlık korumasının her ikisi de bireylerin fiziksel ve zihinsel sağlığının en iyi şekilde devamını sağlamak amacıyla güder. Bu çerçevede sağlık sigortası, sigortalanan ve sigortacı veya devlet arasında imzalanan, hastalıktan kaynaklanan kayıp veya bir kaza sonucu meydana gelen fiziksel yaralanmalara karşı koruyucu müdahaleleri ve tıbbi olarak gerekli müdahalelerin maliyetlerini karşılamayı öngören bir sözleşmedir. Burada sözü edilen kayıp; hastalık veya kaza nedeniyle uğranan ücret kaybı veya hastane, ilaç ve uzun dönemli tedaviden kaynaklanabilecek her türlü harcamalar olabilir.⁴²

1.4.3. Mal ve Yükümlülük Sigortaları

Mal sigortaları, sigortalının mal varlığı ile ilgili doğrudan veya dolaylı olarak meydana gelecek kayıpları güvence altına alan sigortalardır. Bu sigortalarda güvence altına alınan mal varlığı, taşınır veya taşınmaz mallar ile maddi olmayan malları kapsar.⁴³

Bir malın hasara uğraması veya yasal yükümlülüklerden kaynaklanan kayıplara karşı düzenlenmesi amacıyla yönelik olan mal ve yükümlülük sigortaları; yangın sigortaları, nakliyat sigortaları, mühendislik sigortaları, kaza sigortaları, tarım sigortaları, deprem sigortaları, hukuksal koruma sigortaları ve kredi veya ticaret kredisi sigortaları olarak sınıflandırılır.

1.4.3.1. Yangın Sigortaları

Yangın sigortasının (fire insurance) neleri koruma kapsamına aldığı yerel hukuk düzenlemelerine bağlıdır. Türkiye'deki uygulamalarda yangın sigortasının kapsamına yangın, infilak ve yıldırım riskleri girmektedir.⁴⁴ Türk Ticaret Kanunu'nun 1304–1310. maddelerinde düzenlenen yangın dolayısı ile mesuliyet sigortası dahil yangın sigortası, özel veya ticari amaçlar için kullanılan bir yapıyı yangın, yıldırım, infilak veya yangın ve infilak sonucu meydana gelen duman, buhar ve hararetin sigortalı yapı ve içerisindeki mallarda doğrudan neden olacağı maddi zararlara karşı teminat altına alan sigorta türüdür.⁴⁵

⁴² Çipil, 2008, s.91–92

⁴³ Işıl, Ulaş, **Uygulamalı Sigorta Hukuku**, Turhan Kitabevi, Ankara, 1992, s.7.

⁴⁴ Karacan, 1994, s.94.

⁴⁵ Çipil, 2008, s.78.

TTK'nın 1305. maddesine göre sözleşmede aksine bir hüküm yoksa aşağıda belirtilenler yangından doğan zararlar hükmünde sayılmıştır.

- Yangını söndürmek veya durdurmak için kullanılan her çeşit araç ve eylemden kaynaklanan hasarlar,
- Sigortalanan eşyanın kurtarılma amacı ile taşınması sırasında doğan hasarlar,
- Sigortalı eşyanın kaybolmasından doğan hasarlar,
- Yangının genişlemesini engellemek amacı ile memurun emri ile binanın tamamen veya kısmen yıkılmasından doğan hasarlar,
- Sigorta ettirilen binanın kusurunun sigorta ettiren tarafından bilinmemesi koşulu ile bu kusurdan kaynaklanan hasarlar,
- Yangının ortaya çıkmasına sebebiyet vermemiş olsa dahi, yıldırım, infilak veya buna benzer olaylardan meydana gelen hasarlar.⁴⁶

1.4.3.2. Nakliyat Sigortaları

Türk Ticaret Kanunu'nun 1311-1315. maddeleri arasında "Karada ve İç Sularda Taşıma Rizikolarına Karşı Sigorta" (TTK, Üçüncü Kısım) başlığı ile düzenlenen nakliyat sigortası, (transportation insurance) çeşitli yollarla bir yerden diğer bir yere yapılan taşımalar sırasında gerek taşınan mal gerekse taşıma aracının taşınmaları sırasında meydana gelebilecek hasar için söz konusu olabilecek zarar ve ziyarı teminat altına alan sigorta türüdür.⁴⁷

1.4.3.3. Mühendislik Sigortaları

Başlangıçta makine - montaj sigortaları olarak adlandırılan sigortalar, 1 Ocak 2006 tarihinde Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlanan bir tebliğ ile isim değişikliğine uğrayarak "Mühendislik Sigortaları" adını almıştır.⁴⁸ Mühendislik sigortaları; Makine Kırılması Sigortası, Montaj Sigortası, İnşaat Sigortası, Elektronik Cihaz Sigortası olarak dört ana bölümde toplanmaktadır. İnşaat sigortaları, poliçede yer alan istisnalar haricinde inşaat sırasında meydana gelebilecek bütün riskleri kapsayan sigortalardır. İnşaat sigortaları nihai bedel sigortası olduğu için poliçe

⁴⁶ Ali, Bozer, **Sigorta Hukuku Genel Hükümler - Bazı Sigorta Türleri**, İkinci Baskı, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, (T. İş Bankası A.Ş. Vakfı), Ankara, 2007,

⁴⁷ Güvel ve Güvel, 2006, s.113-114

⁴⁸ Özbolat, 2006, s.265.

üzerine ihale bedeli yazılır.⁴⁹ İnşaat sigortalarının süresi, inşaat arsasının kazılması ile başlayıp anahtar teslimine kadar devam eder.⁵⁰

1.4.3.4. Kaza Sigortaları

Türk Ticaret Kanunu'nun 1334-1338 maddeleri arasında "*Kazaya Karşı Sigorta*" (TTK, İkinci Kısım) başlığı ile düzenlenen kaza sigortalarının (accident insurance) konusunu kaza niteliğinde olan ve beklenmedik anda gerçekleşebilecek olaylardan kaynaklanacak hasarları kapsayan riskler oluşturmaktadır.⁵¹

Türk Ticaret Kanunu'nun 1334. maddesine göre kaza sigortası "*Kazaya karşı sigorta; sigorta ettirenin maruz kalacağı her hangi bir kaza, hastalık, maddi menfaatlerini haleldar edecek her hangi bir olay, iş kazaları yahut nevi ve mahiyeti muayyen başka bir kaza sebebiyle ölümü veyahut muvakkat veya daimi surette çalışma kudretinden veya imkânından mahrumiyet halinde gerek sigorta ettirene, gerek mirasçılara veya yerine geçmiş olanlara ve gerek muayyen veya müteaddit hak sahiplerine muayyen sermaye tediyesini veyahut irat tahsisini bir prim karşılığında sigortacıya yükleyen mukaveledir.*" şeklinde ifade edilmektedir (TTK md. 1334).

Bu tür sigortalarda takdir veya tahmin yöntemi değil, taraflar arasında önceden hazırlanan sigorta poliçesinde yer alan miktar geçerlidir.⁵²

1.4.3.5. Tarım Sigortaları

Türk Ticaret Kanunu'nun 1316-1319. maddeleri arasında "*Zirai Sigorta*" başlığı adı altında düzenlenen tarım sigortası (agricultural insurance), biçilmiş veya biçilmemiş her çeşit mahsullerin, zirai ve ehil hayvanların her çeşit hastalık ve kazaya karşı teminat altına alınmasını sağlayan sigortadır.⁵³ Türkiye'de tarım sigortaları, "Tarım Ürünleri Dolu Sigortası", "Sera Sigortası", "Hayvan Hayat Sigortası" ve "Kümes Hayvanları Hayat Sigortası" kapsamında teminatlar verilmektedir.

⁴⁹ Acınan, 2005, s.93.

⁵⁰ Güvel ve Güvel, 2006, s.125.

⁵¹ Özbolet, 2006, s.234.

⁵² Acınan, 2005,s.78.

⁵³ Bozer, 2007, s.127.

1.4.3.6. Deprem Sigortaları

Deprem sigortası (Earthquake insurance), 17 Ağustos 1999 tarihinde Marmara Bölgesinde meydana gelen deprem ile 12 Kasım 1999 tarihinde Düzce ve civarında meydana gelen depremlerde büyük mal ve can kayıpları meydana geldikten sonra Türkiye'nin gündemine girmiştir. 27 Eylül 2000 tarihinden itibaren de 587 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile zorunlu sigorta olarak uygulanmaya başlanmıştır.⁵⁴

27 Ağustos 1999 tarih ve 4452 sayılı Doğal Afetlere Karşı Alınacak Önlemler ve Doğal Afetler Nedeniyle Doğan Zararların Giderilmesi İçin Yapılacak Düzenlemeler Hakkında Kanunun verdiği yetkiye dayanılarak hazırlanan ve 27 Eylül 2000 tarihinden itibaren kapsamındaki meskenler için deprem sigortası yaptırma zorunlu hale getirilmiş olup bu sigortayı sunmak üzere kamu tüzel kişiliğine haiz Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) kurulmuştur. Türkiye'de oluşturulan bu sistem uluslararası kuruluşlar tarafından pek çok ülke için örnek uygulama olarak gösterilmektedir.⁵⁵

1.4.3.7. Hukuksal Koruma Sigortaları

Hukuksal koruma sigortaları (legal protection insurance), sigortalananın üçüncü şahıslara ya da üçüncü şahısların sigortalananına karşı açtıkları davalarda, sigorta sözleşmesi ile teminat altına alınan haller doğrultusunda, sigortalananın dava sürecindeki harcamalarının karşılanmasını güvence altına alan sigortalardır.⁵⁶

1.4.3.8. Kredi Sigortaları

Kredi sigortası (credit insurance), kredili satış işlemlerinde kötü alacaklardan kaynaklanan risklerden korunmak amacıyla geliştirilen ve uzmanlaşmış bir sigorta dalıdır.⁵⁷

1 Şubat 2009 tarihinde yürürlüğe giren "Kredi Sigortası Genel Şartları"na göre; sigorta sözleşmesi ile kararlaştırılan kredili satış ve kredili hizmet işlemlerinde alıcının; iflas etmesi, tüzel kişilerin borçlarını ödeyememesi nedeniyle hakkında

⁵⁴ Bozer, 2007, s.114-120.

⁵⁵ <http://www.dask.gov.tr> (Erişim Tarihi. 14.04.2014).

⁵⁶ Çipil, 2008: 89.

⁵⁷ Yıldırım B., Önal, "Kredi Sigortası; Bazı Özellikleri, Uygulaması ve Ülkemiz Bağlamında Geleceğinin Değerlendirilmesi " **Reasürör Dergisi**, Milli Reasürans T.A.Ş., Sayı 32,1999, ss. 6-14, s.6.

tasfiye kararı alınması, borçlarının ödenmesi ile ilgili olarak mahkeme veya yetkili resmi merci tarafından tüm alacaklıları bağlayan kısıtlayıcı karar alınması, borç ödemedede acze düşüldüğünden belgelenmesi veya bu durumun sigortacı tarafından kabul edilecek başka bir şekilde kanıtlanması suretiyle yapılan icra takibinin sonuçsuz kalması, borçları ile ilgili iflâs anlaşması ilan etmesi sonucu, satıcı konumundaki sigortalının Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde yaptığı satışların bedelini kısmen veya tamamen alamaması nedeniyle uğrayacağı maddi zararlar, ayrıca sözleşme olması koşulu ile yukarıda sayılan hallerin dışında alıcının sözleşmede kararlaştırılan şartlarla mal veya hizmet bedelini ödememesi hali teminat altına alınmıştır (Kredi Sigortası Genel Şartları, md. A.1) Kredi sigortaları ile ilgili olarak “Yurt İçi Kredi Sigortaları” ve “İhracat Kredi Sigortası” olmak üzere iki çeşit sigorta yapılmaktadır.⁵⁸ Yurt İçi Kredi Sigortaları, yurt içerisinde mal mukabili yapılan vadeli satış işlemlerinde satıcı işletmenin çeşitli risklere bağlı olarak uğrayacağı zararları teminat altına alan sigortalardır. İhracat Kredi Sigortası ise mal mukabili yapılan vadeli satış işlemleri yolu ile yapılan ihracatlar da satıcı işletmenin çeşitli risklere bağlı olarak uğrayacağı maddi zararları teminat altına alan sigortalardır.

1.5. Sigortanın Temel Prensipleri

Sigortacılığın Temel Prensipleri 6 ana başlık altında toplamak mümkündür.⁵⁹

1.5.1. Azami İyi Niyet Prensipleri

Bu prensip tarafların birbirlerine karşı mutlak iyi niyetle davranmak zorunluluğunu ortaya koymaktadır. Sigorta sözleşmesinde sigortalının beyanının doğru olması, bu prensip gereği esastır. Eğer beyan doğru değilse, gerçeğe aykırı veya eksik ise, sigortalı bu prensibe aykırı davranmış sayılır. Sigortalının bir kastı varsa, sigortacının poliçeyi iptal etme ya da hasarı ödememe hakkı bulunmaktadır.

Bu prensibin diğer bir sonucu ise, sigortalının hasarın meydana gelmesinden sonra sigortalı değilmişçesine hareket ederek zararın azaltılmasında yardımcı olması ve hasarın tespitinde sigorta şirketine her türlü kolaylığı göstermesidir.

⁵⁸ Çipil, 2008, s.88–89.

⁵⁹ Türkiye’de Sigortacılık ve Aktüerya Eğitimi Çalıştayı, <http://www.segem.org.tr>.

Sigorta şirketi yönünde de, hasarın gerçekleşmesi halinde sigortalının maddi ve manevi kayıplara uğramasını önlemek bağlamında, saptanan hasarı kısa sürede ödemek bu prensibin bir gereğidir.

Sigorta şirketi, sigorta edilecek olan mal, hayat veya sorumluluk konusu olan şey ile ilgili hiçbir bilgiye sahip değildir ve karşı tarafın vermiş olduğu bilgiye güvenmek durumundadır. Diğer taraftan, menfaatini sigorta ettirmek üzere teklif formunu doldurmakta olan kişi de, kendi ihtiyaçlarına yönelik ürünü belirlemede sigortacının vermiş olduğu teknik bilgiye güvenmek durumundadır. Dolayısıyla, sigorta sözleşmesinin oluşturulması aşamasında her iki taraf için de söz konusu olan ortak nokta, tamamen karşı tarafın vermiş olduğu bilgiye güvenmek durumunda olmalarıdır. Taraflardan birinin iyi niyetli olmaması nedeniyle karşı tarafa gerçek olmayan bilgi vermesi, karşı tarafı yanıltmak ve istemediği bir sözleşmeye girmesini sağlamaktır ve iyi niyet prensibinin ihlali karşı tarafa sözleşmenin feshi hakkını vermektedir.

Bu kapsamda, teklifname özel bir önem taşımaktadır. Teklifname, sigortalının doldurarak sigortacıya verdiği ve sigorta konusu ve poliçe şartları ile ilgili gerekli tüm bilgileri taşıyan bir formdur. Teklifnamelerin ileride ortaya çıkacak uyuşmazlıkların önlenmesini teminen tarafların imzasını taşıması gerekir. Teklifnameler genelde, sigortalının adını, adresini, sigortanın konusunu, istenen rizikoların ayrı ayrı ismini, sigorta bedelini ve de sigorta süresi ile tanzim tarihini ihtiva eder. Azami iyi niyet prensibine göre, sigortalının esasla ilgili tüm bilgileri eksiksiz beyan etmek suretiyle sigortacının prim tespitine yardımcı olması gerekmektedir. Sigortacının sigortalanması talep olunan rizikoyu kabulüne esas teşkil edecek bilgilerin, teklifnamede yer alması gerekir. Sigortacı teklifnamede yer alan bilgileri kullanarak primi saptar.

TTK'da sigorta teminatı verilecek rizikonun tayin ve takdiri açısından önem taşıması sebebiyle, sigortacının sözleşme yapıp yapmayacağı, yapacaksa hangi koşullarla yapacağı konusundaki kararına etkili olabilecek tüm hususları sigorta ettirenin sigortacıya bildirmekle yükümlü olduğu öngörülmüştür.

Özet olarak, sigortacı, dürüstlük ilkeleri çerçevesinde; sözleşmenin müzakeresi, kurulması ve devamı sırasında sigorta ettirene, sigortayla ilgili teknik konularda yardımcı olmak, yapılacak veya yapılmış sigortacılık işleminin özellikleri

ve sözleşmeye konu sigorta teminatı ile sigortanın işleyişi hakkında gerekli her türlü bilgiyi sözlü ve yazılı olarak sağlamak ve sigorta ettireni yanıltıcı her türlü hâl ve davranıştan kaçınmak zorundadır.

1.5.2. Sigortalanabilir Menfaat Prensibi

Sigorta menfaati, sigorta hukukunda, bir kimse ile bir şey arasında bulunan iktisadi ilişkiyi tanımlamak için kullanılır. Sigorta konusu değer korunmasında sigortalının yasal bir menfaatinin olması gerekir. TTK'nın 1269 uncu maddesine göre, rizikonun gerçekleşmesi hususunda hiçbir menfaati bulunmayan kimse, tazminat yani zarar sigortası yaptıramaz. Sigorta sözleşmesi sigortalı mal üzerindeki parasal menfaat ilişkisini teminat altına aldığından, sigortalanabilir menfaatten söz edilebilmesi için sigortalının, sigortalı kıymetin hasara uğramasından ötürü yasal olarak geçerli parasal bir kaybının olması gerekir. Bu menfaat ilişkisinin sigorta sözleşmesinin yapıldığı anda, sözleşmenin devamı sırasında ve rizikonun gerçekleştiği anda var olması gerekir.

Can sigortalarında ise, bir kimsenin kendi hayatı üzerinde sınırsız bir mali menfaati olduğu kabul edilir. Bu nedenle kişi, hayatını istediği meblağa kadar sigorta ettirebilir. Mal sigortalarında ise malik (sahip) olmakla sigortalanabilir bir menfaate sahip olunmaktadır. Ancak malik olmaksızın da sigortalanabilir menfaatten söz edilebilir durumlar vardır. Bunlar şöyle sıralanabilir:

- a) Emanetçi ve yedd-i emin
- b) İntifa hakkı sahibi
- c) İpotek ve rehin hakkı sahibi
- d) Kiracı

1.5.3. Tazminat Prensibi

Tazminat prensibi, sigortalı malı hasardan önceki değerine getirecek meblağın hesaplanarak ödenmesini gerektirir. Diğer bir deyişle, sigorta sözleşmesinin amacı, zarar görenin ekonomik durumunu zarardan önceki düzeyine getirmektir.

Bu ilkenin, hem sigortacı hem de toplumun bütünü açısından önemi vardır. Sigortalı, zararında haksız bir kazanç sağlıyorsa (TTK'nın sebepsiz zenginleşme ile

ilgili maddesi) sigorta şirketlerinin kaynaklarını tükettiği gibi, diğer sigortalıların ödedikleri primleri de kötü niyetle elde ediyor demektir. Sigorta şirketleri bu tür talepleri dikkatli izlemeli, ancak zarar görenlerin zararlarını da kısa sürede tespit ederek ödemelidir. Tazmin edilecek meblağ, hiçbir zaman poliçenin azami limitinin üzerinde olamaz. (Mahkeme kararları ile ödenmesi kararlaştırılan ve ödeme rakamının içerisinde faiz, avukatlık masrafları ve mahkeme giderlerinin bulunduğu tazminatlar bundan hariçtir).

Can sigortalarında ise, bir zararın tazmininden ziyade sigortalıya belirli bir olayın olması halinde önceden saptanmış bir meblağın ödenmesi söz konusudur. Bir hayat sigortalısının lehtarı, herhangi bir zararı kanıtlamak zorunda değildir. Bu nedenle, tazminat bir zararla sınırlı değildir.

Tazminat prensibi uygulamasında, aşkın ve eksik sigorta kavramlarına dikkat çekilmesinde fayda bulunmaktadır.

Aşkın sigorta terimi, tazminat poliçelerinde söz konusu olan bir kavramdır. Poliçedeki sigorta bedelinin, sigorta konusunun gerçek ve makul değerinin üzerinde olması halidir. Tazminat prensibiyle amaçlanan sigorta bedelinin sigorta değerine eşitliği olmakla birlikte, uygulamada sıkça görülen, bu eşitliğin her zaman sağlanmadığıdır. Çeşitli nedenlerle sigorta bedeli sigortalı malın gerçek ve makul değer üzerinde olabilmektedir. Aşkın sigorta durumunda, sigorta bedelinin sigorta değerini aşan kısmı geçersizdir. Sigorta değerini aşan kısma isabet eden primin sigorta ettirene iadesi gerekir. Rizikonun gerçekleşmesi anında da söz konusu eşitsizlik mevcut ise sigortacının azami sorumluluğu sigorta değeri ile sınırlıdır. Dolayısıyla, sigorta şirketi, bir tam hasar durumunda, o malın gerçek değerini ödemek veya ikame etmek durumundadır.

Eksik sigorta, poliçede yazılı sigorta bedelinin, sigortaya konu olan malın gerçek ve makul değerinin altında olması durumudur. Sigortalı, bilmeyerek veya daha az prim ödemek amacıyla malın gerçek değerinin altında bir beyanda bulunabilmektedir. Eksik sigorta halinde sigortalı, uğranılan maddi kayıpların bütünüyle giderilmesinden yeterince yararlanamamaktadır. Örneğin, tam hasar halinde, sigorta şirketinin ödeyeceği en fazla miktar, poliçede beyan edilmiş sigorta bedeli kadar olacaktır. Kısmi hasarlarda ise sigorta şirketinin ödeyeceği tazminat; gerçekleşen zarar tutarı sigorta bedelinin sigorta değerine oranı kadar indirilecektir.

TTK'nın 1288 inci maddesine göre, aksine sözleşme yapılarak eksik sigorta halinde yukarıda belirtilen oran kuralının uygulanmayacağı kararlaştırılabilir. Bu durumda, sigorta bedelini aşmamak kaydıyla zararın tamamı ödenecektir.

1.5.4. Halefiyet Prensibi

Sigortacı halefiyet ilkesi gereğince, ödediği tazminat kadar bir meblağ için sigortalının yerine geçer. Böylelikle sigortacı, ödediği tazminat kadar meblağı hasara sebep olanlara rücu ederek geri ister. Mal ve sorumluluk sigortalarında, sigortalının hem sigorta şirketinden, hem de hasara sebep olan (özel ya da tüzel) kişilerden çifte tazminat alması da bu şekilde önlenmiş olur.

Sigorta ettiren kimse sigortacıya devir olunan haklarını ihlal edici bir hal ve harekette bulunursa sigortacıya karşı sorumlu olur. Sigortacı zararı kısmen tazmin etmiş ise, sigorta ettiren kimse tazmin edilen miktarın dışında kalan kısımdan dolayı üçüncü şahıslara karşı haiz olduğu haklarını saklı tutar.

1.5.5. Yakın Sebep Prensibi

Yakın sebep prensibi, prim hangi teminatın karşılığında alınmış ise tazminatın da o rizikonun gerçekleşmesi halinde ödeneceğini ifade eder. Örneğin, ferdi kaza poliçesi yaptırmış bir kişinin merdivenden inerken ayağı takılır ve düşer ölürse tazminat ödenir; ancak kalp krizi nedeniyle öldükten sonra düşerse veya kriz sebebiyle düşme veya ölüm olursa ferdi kaza poliçesi kapsamında tazminat ödenmez.

Diğer bir örnek olarak, yangın poliçesine deprem teminatı almamış bir sigortalının işyerinde deprem sonucunda yangın çıkmışsa, oluşan zarar tazmin edilemez. Çünkü yangının yakın sebebi olan deprem teminatı poliçede mevcut değildir. Maruz kalınan zarar nedeniyle sigortalının sigortacısından bir talepte bulunabilmesi için, meydana gelen hasarın poliçede teminat altına alınmış olan bir tehlikeden ileri geldiğinin saptanması gerekmektedir.

Sigortacılık uygulamasında yakın sebep, bir hasarın meydana gelmesine neden olan en etkili ve hâkim sebeptir. Yakın sebebi diğer sebeplerden ayıran en önemli özellik, hasarın oluşumuna etki ya da katkıda bulunmasının ötesinde tek

başına belirleyici olmasıdır. Bazı hasarların meydana gelmesine tek bir olay neden olabilmektedir ve bu olay doğal olarak hasarın yakın sebebidir. Ancak, bazı durumlarda hasarlar, zincirleme olayların sonucunda meydana gelebildiği gibi birden fazla olayın katkısıyla da oluşabilmektedir. Böyle bir durumda, hasarın yakın sebebinin tespit edilmesinde zorluklarla karşılaşılabilir.

Zincirleme olaylar sonucunda meydana gelen bir hasarın yakın sebebinin açıklanmasına şöyle bir örnek verilebilir:

- Fırtına, ahşap binanın çatı duvarını yıkmakta,
- Çöken duvar, binanın elektrik kablolarını koparmakta,
- Kopan elektrik kabloları, kısa devre nedeniyle kıvılcım çıkarmakta,
- Kıvılcımlar, ahşap binada yangına neden olmakta,
- İtfaiyenin yangını söndürmek ve komşu binaların yanmasını önlemek amacıyla sıktığı su, evdeki yanmış eşya ve komşu binalarda zarara neden olmaktadır.

Bu zincirleme olaylar sonucunda yanmış eşya ve komşu binalarda meydana gelen su hasarının yakın sebebi (hakim ve belirleyici sebep) fırtınadır.

1.5.6. Hasara Katılım Prensibi

Tazminat prensibinde, sigortalının gerçek zararından fazlasını sigorta yoluyla elde etmemesi ve sigortayı bir kâr aracı olarak kullanmamasının esas olduğu belirtilmişti. Bu çerçevede, sigorta konusunun birden çok sigortacıya sigorta ettirilmiş olması halinde zarar, bu sigortacılar tarafından belli esaslar çerçevesinde karşılanacaktır.

Hasara katılım prensibi ise, poliçe koşullarına göre hasarı ödemiş olan bir sigortalının, aynı hasardan dolayı herhangi bir şekilde sorumlu olan diğer sigortacıları hasarı paylaşmaya davet hakkıdır. Hasara katılımın söz konusu olabilmesi için aşağıdaki koşulların varlığı gereklidir:

- İki ya da daha çok sayıda tazminat sigortası poliçesi bulunmalıdır.
- Bütün poliçeler, aynı sigorta konusu ile ilgili olmalıdır.

- Söz konusu poliçelerin hepsi, hasara yol açan tehlikeyi temin etmiş olmalıdır.
- Hasar anında bütün poliçeler yürürlükte olmalıdır.
- Poliçeler, aynı sigortalının aynı menfaat ilişkisini temin etmiş olmalıdır.
- Söz konusu poliçeler, hasara katılımdan alıkoyacak bir hüküm içermemelidir.

Hasara katılımda genel kural, sigortalının tazminatı sigortacıların herhangi birinden talep etmesi, bu sigortacının da ödemeyi yaptıktan sonra, diğer sigortacılara rücu etmesi yönündedir.

Sigorta sözleşmesinin uygun bir şekilde işleyebilmesi ve arzu edilen faydaları sağlayabilmesi için aşağıda belirtilen koşulları taşıması gereklidir.⁶⁰

- Gerçek riskin var olması,
- Sigorta maliyetinin çok yüksek olmaması,
- Benzer riske tabi çok sayıda birimin olması,
- Meydana gelen hasarın para ile ölçülebilir olması,
- Sözleşmeye konu olan varlığın sigortalanabilir olması gereklidir.

Gerçek Riskin Var Olması: Sigortacılıkta önemli olan nokta sigortacının katlanacağı riskler ile bu risklerin tesadüfî olmasıdır. Ayrıca bu risklerin hiçbirinin sigortanın taraflarınca meydana getirilmemesi veya en azından taraflarca ortaya çıkma ihtimalinin arttırılmaması da gereklidir. Burada önemli olan bir diğer nokta hasarın meydana çıkma zamanının sigorta eden ve ettiren tarafından kesin olarak bilinmemesidir. Çünkü hasarın risk kapsamında değerlendirilebilmesi için, hasarın tesadüfen meydana gelmesi gerekir. Bireylerin kontrolünde, basit ihmal veya hatalardan dolayı meydana gelen hasarların da sigorta kapsamına alınması önemli derecede ahlaki problemlerin sözleşmeyi etkilemesine neden olabilir.⁶¹

Uygulamada sigortalamayı gerekli kılacak riskin sigorta ettirmeye değer düzeyde olması istenmektedir. Bu sebeple birçok sigorta poliçesi önemsiz sayılabilecek zararlardan kaynaklanan kayıpları sigorta kapsamına almaz.

⁶⁰ F. Asuman Yalçın, ve Mert, Uydacı, "Sigorta Pazarlaması ve Sağlık Sigortaları Öneri", **Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Haziran, Cilt 5, Sayı 18, ss. 29-35,2002, s.30.

⁶¹ Yalçın, ve Uydacı, 2002, s.30.

Sigorta Maliyetinin Yüksek Olmaması: Sigorta şirketlerinin mümkün olduğunca çok kişi veya işletmeyi sigortalı yapabilmeleri için sigorta primlerini mümkün olduğunca düşük tutmaları gerekmektedir. Aksi halde sadece belli bir grup elit tabakanın sigortadan faydalandığını görürüz. Benzer şekilde sigorta priminin büyüklüğünü belirleyen sigortalamanın maliyetinin de göz önünde tutulması gerekir. Sigortanın maliyetinin hesaplanmasında dikkate alınacak temel ölçütler hasarın gerçekleşme olasılığı ve parasal değeridir. Eğer hasarın gerçekleşme olasılığı yüksek ise buna bağlı olarak talep edilecek prim de yüksek olacaktır. Benzer şekilde meydana gelecek hasarın parasal değeri ve gerçekleşme olasılığı da çok yüksekse sunulan teminata kıyasla bu riskin sigorta primi de yüksek olacaktır. Her iki durumda da sigorta şirketi tarafından sunulan teminata rağmen, primlerin yüksek olmasından dolayı sigorta sözleşmesini satın alacak kişi bulunmayabilir.

Benzer Riskte Çok Sayıda Birimin Olması: Bir sigortacının güvenli bir şekilde faaliyette bulunabilmesi için, benzer riski taşıyan çok sayıda birimin mevcudiyetini kabul etmesi gerekir. Sigortacı çok sayıda birimi bir araya getirerek belirsiz olan riskleri tahmin edilebilir hale getirebilir.⁶² Bir araya getirilip gruplandırılan risklerin istatistikî olarak hesaplanması, hasar tespitinin yapılması ve hasar oranının belirlenmesi kolaylaşmakta bunlara bağlı olarak primlerin alınması ve sigortacılık faaliyetlerinin yürütülmesi daha olanaklı hale gelmektedir.⁶³

Kısaca sigorta sözleşmesine konu olan riskler homojen bir yapıya sahip olmayacak olursa, sigorta şirketinin riskleri bir araya getirip yönetme avantajı ortadan kalkacaktır.

Meydana Gelen Hasarın Para İle Ölçülebilir Olması: Sigortacılıkta sadece maddi zarar ve kayıplar karşılanmakta, manevi değerlerin sigortalanması söz konusu olmamaktadır.⁶⁴ Hasar sonucu ödenecek kayıp aynı zamanda maddi olarak hesaplanabilir olmalıdır. Sigortacılığın temel amacı sözleşmeye konu risklerin gerçekleşmesine bağlı olarak ortaya çıkan para ile ölçülebilir kayıpların telafisidir. Bu

⁶² Karacan, 1994, s.41.

⁶³ Yalçın ve Uydacı, 2002, s.30.

⁶⁴ Yalçın ve Uydacı, 2002, s.30.

sistemin çalışabilmesi için hasarın mutlaka hesaplanabilir ve bu hesaplamanın da para ile ifade edilebilir olması gereklidir.⁶⁵

Sigortacının geleceğe yönelik hasarlara ilişkin yaptığı tahmin ile gerçekleşen hasarlar arasında fark olması normaldir. Önemli olan bu farkın, riskin olası değerinden küçük veya ona eşit olmasıdır. Ancak farkın beklenen değerden büyük olması durumunda sigorta şirketi primlerden elde edip hazırda bulundurduğu ödentiler ile gerçekleşen kayıpları karşılayamaz. Bu durum, sigorta işletmesini "sigortacılık riski" denilen bir risk ile karşı karşıya bırakır. Sigortacı bu riskin şiddetini azaltmak amacı ile yeterli sayıda sigorta işlemi yapmaya çalışır. Böylece tahmin edilen değerle, gerçekleşen değer arasındaki belirsizliği azaltmayı amaçlar.⁶⁶

Sözleşmeye Konu Olan Varlığın Sigortalabilir Olması: Sigortalanacak kişinin maruz kalacağı risk, gelecekte kaybolma ihtimali olan kazanç veya mallarla ilgili olabileceği gibi hali hazırdaki kazanç ve mallar için de olabilir. Önemli olan husus sigorta yaptıran kişinin sigorta edilebilir varlığının olması gerekliliğidir. Buna sigortalabilir bir varlığın gerekliliği denir. Zarara uğrayan bu varlıklar gözle görülür olabileceği gibi, yasal haklar gibi soyut bir şey de olabilir Sigorta şirketleri para ile ölçülebilir ekonomik kayıpları karşıladığından, manevi hasarlar sigorta kapsamında değerlendirilmez. Manevi unsurlar sadece sigortalama, prim tespiti ve hasarın ödenmesi açısından değil, bilgileri toplayıp geleceğe ilişkin tahminlerin yapılması açısından da önemlidir.⁶⁷

Son olarak, kanunlara, adaba aykırı işlemler sonucu doğacak hasarlar sigorta edilemez. Örneğin yasal olmayan yollarla yapılan ticari faaliyetlerde faaliyete konu ürüne devletçe el konması sigortalanamaz. Kamu idaresince kesilen cezalardan doğacak zararlar da sigorta konusu olamazlar.⁶⁸

⁶⁵ Çipil, 2008, s.54-55.

⁶⁶ Asunakutlu, 2001, s.52.

⁶⁷ Karacan, 1994, s.42-43.

⁶⁸ Nomar ve Yunak, 2000, s.13.

1.6. Sigortanın Tarihsel Gelişimi

1.6.1. Dünyada Sigortacılığın Gelişimi

Dünyada sigortacılığın başlangıcının oldukça eskilere dayandığı yapılan araştırmalardan anlaşılmaktadır. Yapılan araştırmaların çoğunda dünyada sigortacılığın başlangıcı ile ilgili farklı tespitler yapılmıştır. Oksay' a göre, dünyada ilk sigorta benzeri uygulamaların M.Ö. 4500 yılında Mısır'da başladığı tahmin edilmekte ve M.Ö 2250 yılında Babilliler'de de benzer uygulamalar görülmektedir.⁶⁹

Sigortacılığa benzer ilk uygulamalara günümüzden yaklaşık 4000 yıl önce Babilliler'de rastlanmaktadır. Babil'de o dönemde kervan ticareti yapanlarla sermayedarlar arasındaki borç ilişkisi sigortaya benzer bir uygulama olarak değerlendirilmektedir. Sermayedarlar, kervanların soyulması veya fidye ödeme zorunda kaldıkları durumlarda tüccarların borçlarını silmiş, buna karşılık borcu tüccarlardan geri aldıklarında üzerlerine aldıkları riskin karşılığında ana borç üzerinden bir miktar para almışlardır. Babilli tüccarların geliştirmiş oldukları bu güvence sistemi sigortacılığın başlangıcı olarak değerlendirilmiştir. Günümüzdeki düzenlemelerden farklı olsa da, Babil'deki bu uygulamalar daha sonra Hammurabi Kanunlarında yasallaştırılmış ve sigorta ile ilgili ilk yasal düzenlemeleri kapsayan maddelere yer verilmiştir.⁷⁰

M.Ö. 600 yıllarında Hindular'da sigorta özelliğine sahip kredi anlaşmaları yapılmaya başlanmıştır. İçeriklerinin basit olmasına rağmen bu anlaşmalar, toplumlardaki sigorta düşüncesini geliştirerek sigortacılıktaki ilk adımların ortaya çıkmasında öncülük eden anlaşmalar olarak önem kazanmışlardır. Bu tür anlaşmalar Orta Çağ'da gelişerek deniz ödöncü ve nakliyat sigortalarının temelini oluşturmuşlardır.⁷¹

Sigortacılıkla ilgili yukarıda belirtilen uygulamalar tam olarak sigortacılık olmasa da sigortaya benzer uygulamalar olarak değerlendirilebilmektedir. Prim esaslı bulunmayıp ikili anlaşmalara göre yapılan bu uygulamaların aksine prim alarak sigorta etme tarzındaki uygulamalar ilk olarak M.S. 1250 yıllarında Venedik,

⁶⁹ Suna, Oksay, **Avrasya Sigortacılar Toplantısı - 2004**, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Yayın No:1, Ankara, 2005, s.143.

⁷⁰ Oksay, 2005, s.143.

⁷¹ Güvel ve Güvel, 2006, s.49.

Floransa ve Cenova sahillerinde başlamıştır. Ancak prim esaslı ilk uygulama şekli faiz nedeniyle kilise tarafından tefecilik olarak yasaklanmış, sonrasında günümüzdeki uygulamalara daha çok benzeyen sigorta türleri başlamıştır.⁷² Sonraki yıllarda ise sigortaya daha yakın uygulamalar özellikle deniz ticaretinin geliştiği yerlerde görülmüştür.

Bugün anladığımız şekli ile sigorta uygulamaları ise 14. yüzyıldan itibaren yeni keşifler ve deniz aşırı ticaretin gelişmesi ile birlikte ortaya çıkmıştır. Cenevizli tüccarların deniz yolu ile yaptıkları ticarete malların ve gemilerin kazaya ve saldırıya uğrama ihtimaline karşı prim esasına göre çalışan bir dayanışma içerisine girmeleri ile günümüz sigortacılığının temelleri atılmıştır.⁷³ O devirde denizcilikte önde bulunan İtalya'da sigortaya ihtiyaç duyulmuş ve ilk defa deniz sigortası kavramı ortaya çıkmıştır.⁷⁴ Yer olarak Cenova Limanı'nda bölgesel olarak ise Akdeniz ülkelerinde kendini gösteren ilk denizcilik sigortası sözleşmesi niteliğinde olan ve "Mukavele" adı verilen belge 23 Ekim 1347 tarihinde İtalya'nın Cenova Limanı'nda Mayorka'ya Santa Clara adlı geminin yükünün güvenliğini sağlamak amacıyla düzenlenmiştir.⁷⁵ Tarihi süreç içerisinde ilk sigorta şirketi 1424 yılında Cenova'da kurulmuş, sigortaya ilişkin ilk yasal düzenleme ise 1435 yılında Barcelona Fermanı adı ile yayınlanan deniz sigortalarına ilişkin kararname ile gerçekleştirilmiştir.⁷⁶

Denizcilikte başlayıp gelişen sigortacılık daha sonra hayat sigortası fikrinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Günümüzde geçerli olan hayat ve sağlık sigortalarının ilk uygulamaları Eski Yunan ve Roma'da görülmesine rağmen esas anlamda hayat sigortası fikri 15. yüzyılda ortaya çıkmaya başlamıştır. İlk hayat sigortası poliçesi 18 Haziran 1583 tarihinde Londra'da Williama Gibbons'un 12 aylık dönemi kapsayan hayat poliçesidir.⁷⁷ Bu poliçeyi düzenleyen bir sigorta şirketi değil, bir grup tüccardan oluşan ve aynı zamanda dünya gemicilik istihbaratı konumunda bir kurumdur.

Sigortacılıkla ilgili iki önemli olay 17'inci yüzyılın ikinci yarısında gerçekleşmiştir. Bunlardan ilki sigortacılıkta istatistiksel yöntem ve tekniklerin

⁷² Oksay, 2005, s.144.

⁷³ M. Necdet, Timur, **Banka ve Sigorta Pazarlaması**, Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Yayını, Yayın No: 885, Editör: Y. Odabaşı, Eskişehir, 2006, s.35.

⁷⁴ Güvel ve Güvel, 2006, s.50.

⁷⁵ Oksay, 2005: 144; Ezerdi, 1998, s.8.

⁷⁶ Elbeyli, 201, s.14.

⁷⁷ Elbeyli, 2001, s.14.

kullanılması ikincisi ise Londra'da 1666 yılında gerçekleşen ve kara sigortasının doğmasına neden olan büyük yangındır.⁷⁸

Devam eden yıllarda İngiltere'de ticaretteki hızlı gelişmeler sigortacılığı da etkilemiş ve sigortacılık bir ticaret çeşidi olmuştur. 1835 Londra yangınında sigortacılık faaliyetini yürüten birçok sigortacı fonlarının yetersiz olması nedeniyle hasarları ödeyememişlerdir. Bunun sonucunda 1837 yılında Massacuhesets eyaletinde çıkarılan bir kanunla yeterli rezerv tutulması zorunluluğu getirilmiştir. Buna rağmen zamanla çoğalan poliçeler ve hasarlar sonrası yaşanan anlaşmazlıklar artınca Londra'da 1906 yılında, günümüze kadar devam eden benzer olayların çözümünde başvuru olan, Nakliyat Sigortası Kanunu çıkarılmıştır. 18. yüzyılda Almanya, İtalya, Amerika Birleşik Devletleri gibi ülkelerde çeşitlenen risklere uygun olarak sigortacılığa ait hukuki esaslar belirlenmiş, sigortalının haklarını korumak için denetim esasları konulmuş ve sigortacılık devletin tam ilgi alanına girmiştir.⁷⁹

Modern sigortacılığın doğuşuna deniz, kara sigortacılığına yangın, kaza sigortacılığına tren kazaları ile ilişkin bireysel kazalar öncülük ederken, sanayinin gelişmesiyle yaşanan büyük teknik hasarlar, mühendislik sigortalarının gelişimine yol açmıştır.⁸⁰

1.6.2. Türkiye'de Sigortacılığın Gelişimi

Sigortacılığın Türkiye'deki tarihi incelendiğinde, dünyadaki sigortacılık faaliyetlerine nazaran geç tarihlerde başladığı görülmektedir. Evliya Çelebi'nin Seyahatnamesi'nde ölüm ve hastalık olaylarının gerçekleşmesinde üyelerine yardımlar yapan birliklerin (Ahi teşkilatı vs.) faaliyetleri Türkiye'deki sigortacılık faaliyetlerini daha eski tarihlere götürmesine rağmen, modern anlamdaki sigortacılık faaliyetleri oldukça yeni sayılır.⁸¹

İngiltere'de 1666 tarihli Londra yangınından sonra gelişen sigortacılığa karşılık; Türkiye'de sigortacılığa ilgisiz kalınmasının nedeni Osmanlı devrine kadar uzanan ve yüz yıllık bir geçmişe sahip olmasına rağmen, sigortacılık faaliyetlerinin

⁷⁸ Güvel ve Güvel, 2006, s.50–51.

⁷⁹ Erdoğan, Sergici, **Türklerin Tarihi ve Sigortacılık**, Latin Basım Yayın ve Org. Hiz. Tic. Ltd. Şti. İstanbul, 2001, s.111–112.

⁸⁰ Güvel ve Güvel, 2006, s.51.

⁸¹ Genç, Ahmet, "Sigorta İşletmelerinin Mali Analizi Erken Uyarı Sistemi ve Derecelendirme" **Sigorta Araştırma ve İnceleme Yayınları 6**, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Yayın no:15, Ankara, 2006, s.35.

dini esaslara aykırı sayılmasıdır. 19. yüzyılın ortalarında meydana gelen yangınlardan sonra ortaya çıkan büyük hasarlar, Osmanlı döneminde sigortacılık hakkındaki olumsuz düşüncelerin kısmen de olsa değişmesini sağlayarak, sigortanın doğmasına neden olmuştur. 1870 yılında İstanbul Beyoğlu Peradaki yangından sonra özellikle yabancılara ait işyerleri, evler ve kiliselerin yanması ile yabancıların Türkiye'ye ilgileri artmış, bu olay sigortacılığı gelişme sürecini hızlandırmıştır.⁸² Türkiye'de ilk olarak 1872 yılında İngiliz sigorta şirketleri açtıkları temsilciliklerle sigortacılık faaliyetlerini başlatmışlardır. Sonraki süreçte Fransa, Almanya, İtalya, İsviçre ve diğer yabancı ülkelere ait işletmeler temsilcilikler açmaya devam etmişler ve yabancı sigorta işletmelerinin sayısı çok kısa bir sürede 18'e yükselmiştir.⁸³

1892 yılında Tütün Rejisi, Düyun-i Umumiye İdaresi, Osmanlı Bankası ve Osmanlı Sigorta Şirket-i Umumiyesi tarafından Türk Mevzuatına uygun ilk sigorta şirketi kurulmuştur.⁸⁴

Çok sayıdaki sigorta işletmesinin faaliyetlerinin denetlenememesi, poliçelerin Türkçe dışında hazırlanması ve yaşanan anlaşmazlıklarda sigorta şirketleri tarafından poliçenin iptal edilmesi gibi sorunları ortadan kaldırmak için 1906 yılında Ticareti Bahriye Kanunu'na ek olarak yayınlanan ve 25 maddeden oluşan "Sigorta Muamalatına Dair Kanun"la sigortacılığa ilk kez esaslı olarak temas edilmiş ve sigortacılıkla ilgili davaların "Deniz Ticaret Kanunu" hükümlerine tabi olacağı belirtilmiştir.⁸⁵

1908 ve 1914 yıllarında kanunda yapılan değişikliklerle yabancı şirketler kontrol altına alınmaya çalışılmıştır. 1914 yılında çıkarılan kanunla yabancı şirketler teminat göstermeye ve vergi vermeye zorunlu tutulmuşlardır. Birliğin adı ise " Türkiye' de Çalışan Sigorta Şirketleri " olarak değiştirilmiştir.⁸⁶

Cumhuriyetin ilanını izleyen yıllarda sigorta alanında gerek yasal, gerekse kurumlaşma açısından büyük adımlar atılmaya başlanmıştır. 1924 yılında Türkçeyi kullanma zorunluluğu getiren yasa ile poliçelerin İngilizce ve Fransızca düzenlenmesine son verilmiş ve aynı yıl Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri

⁸² Kazgan, 1999, s.13

⁸³ Oksay, 2005, s.147.

⁸⁴ Genç, 2006, s.36

⁸⁵ İktisadi Araştırmalar Vakfı, **Türkiye Sigortacılığında Liberalleşme**, İstanbul,1994, s.21-22.

⁸⁶ Çipil, 2008,s.42

Birliği (TSRŞB)'nin temelini oluşturan "Sigortacılar Kulübü" kurulmuştur.⁸⁷ 1927 yılında Sigortacılığın ve Sigorta İşletmelerinin Teftiş ve Murakabesi hakkındaki kanun yürürlüğe girmiş ve yerli, yabancı sigorta işletmelerinin denetlenmesi ve döviz çıkışının önlenmesi amacını taşıyan bu kanunun çıkışıyla sigortacılık gelişmeye ve yerli sermaye ile kurulan işletmelerin sayısı artmaya başlamıştır. 1929 yılında Türkiye İş Bankası ile Milli Sigorta ortaklık kurarak Milli Reasürans A.ř'yi kurmuş ve bu tarihten itibaren Türkiye' de reasürans tekeli başlamıştır. Ülkedeki yerli - yabancı bütün sigorta şirketleri topladıkları primlerin bir kısmını Milli Reasürans'a devretmeye zorunlu tutulmuştur.⁸⁸ Hemen hemen dünyada kurulan ilk reasürans tekeli olan Milli Reasürans başlangıçta gördüğu çeşitli tepkilere rağmen suiistimallerin önlenmesini, haksız rekabetin ortadan kalkmasını ve ödemelerin zamanında yapılmasını sağlamasının yanında Türk sigortacılığının gelişmesi ve halkın sigortaya olan güveninin artmasında da önemli rol oynamıştır.

1950'li yıllarda sektörde önemli gelişmeler yaşanmaya devam etmiştir. Sigorta sektörü açısından önemli gelişmelerin başında 1959'yılında '7397 Sayılı Sigorta İşletmelerinin Murakabesi Hakkında Kanun'un yürürlüğe girmesi sayılabilir. Bu kanun ile getirilen önemli değişikliklerden biri sektörün kamu otoritesi tarafından denetlenmesini sağlayan "Sigorta Murakabe Kurulu"nun kurulmasıdır.⁸⁹

1990'lı yıllarda hareketlilik kazanan sektörde aracılar ile sigorta şirketleri arasındaki ilişkilerde kanuni düzenlemeler yapılmıştır. Sigorta ile ilgili organlar ve faaliyetlerini düzenleyen yönetmeliklerin çıkarılmasını öngören 7397 sayılı kanunda yapılan değişikliklerle serbest tarife rejimine geçiş sağlanmıştır. Sigorta şirketleri Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na bağlanarak mali yapının bir parçası olarak kabul edilmiş ve 1 Mayıs 1990 tarihinden itibaren zorunlu sigortalar haricindeki Kaza Sigortaları, Mühendislik Sigortaları ile Zirai Sigortalarda; 1 Ekim 1990 tarihinden itibaren de Yangın ve Nakliyat sigortalarında Serbest Tarife Sistemine geçilmiştir.⁹⁰

Böylece sigorta risklerini asgari düzeyde karşılayan kamu sigorta programlarının bütün nüfusu kapsayacak şekilde genişletilmesi amaçlanmıştır.

⁸⁷ Elbeyli, 2001, s.18

⁸⁸ Oksay, 2005, s.150.

⁸⁹ Çipil, 2008, s.43.

⁹⁰ Timur, 2006, s.115.

Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planında (2007–2013) AB'ye uyum çalışmaları çerçevesinde düzenlemelere yer verilmiştir.⁹¹

- 2008 yılı Haziran ayı itibariyle Türk sigorta sektöründe 9 tane Hayat ve Emeklilik, 12 tane Hayat ve 31 tane Hayat Dışı olmak üzere 52 tane sigorta şirketi faaliyet göstermektedir.⁹²
- Tarih 1839 Tanzimat-ı Hayriye'nin açtığı yenilik hareketi içinde sigorta özel bir sözleşme olarak kabul edildi.
- 1860 Ticaret Kanunname-i Hümayun'un 29. maddesinde sigorta ile ilgili hukuksal düzenleme gerçekleştirildi.
- 1864 Ticaret-i Bahriye kanununda sigortacılıkla ilgili bir hüküm yer aldı.
- 1872 İngilizler tarafından Sun, Northern ve North British adlı sigorta şirketleri kuruldu.
- 1878 La Fonciere adlı Fransız sigorta şirketi İstanbul'da acenteliğini kurdu.
- 1893 Düyun-u Umumiye idarelerine bağlı sermayedarlar tarafından "Osmanlı Umum Sigorta Şirketi" kuruldu.
- 1914 "Yabancı Sigorta Şirketleri ile Anonim ve Sermayesi Eshama Münkesam Şirketler Kanunu" ile ilk ulusal sigorta şirketi kurma adımı atıldı. Birinci Dünya savaşının başlaması ile yerli sigorta işletmelerinin kurulması Cumhuriyet'e kadar gecikmiştir.
- 1923 İtalyan "Riunione" şirketi tarafından "Şark Sigorta" kuruldu.
- 1924 Sigorta işletmelerinin her türlü yazışmalarında Türkçeyi kullanma zorunluluğu getirildi.
- Günümüzdeki Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nin temelini oluşturan "Sigortacılar Kulübü" kuruldu.
- Atatürk'ün emri ile "Milli Sigorta Şirketi" kuruldu. 1925 İtimad-ı Milli Sigorta Şirketi ve Türkiye İş Bankası tarafından Anadolu Sigorta T.A.Ş. kuruldu.
- "Sigortacılar Kulübü" yerine "Sigortacılar Daire-i Merkeziyesi" kuruldu.
- 14.03.1925 Güneş Sigorta T.A.Ş. kuruldu.
- 19.10.1926 Bozkurt Türkiye Umum Sigorta Şirketi kuruldu.

⁹¹ Ahmet Apan, "Türkiye'de Kalkınma Planları ve Sosyal Güvenlik Reformu", **Türk İdare Dergisi**, Sayı: 456, 2007, ss.209-212.

⁹² Emre Gözlemen, , (2008), **Türk Sigorta Sektöründeki Doğrudan / Dolaylı Yatırımlar**, Yapı Kredi Sigorta, s.3.

- 26.06.1927 Sigorta İşletmelerinin Teftiş ve Murakabesi hakkındaki 1149 sayılı kanun ve eki 1173 sayılı kanun ile Mükerrer Sigorta İnhisarı hakkındaki
- 1160 sayılı kanun çıkarılarak yürürlüğe girdi.
- 1929 Türkiye İş Bankası, Milli Sigorta file Compañie Suisse de Reassurance ortaklığı olarak “Milli Reasürans T.A.Ş.” kuruldu.
- 1935 Sümerbank tarafından “Güven Sigorta” kuruldu.
- 1936 Türkiye İş Bankası tarafından “Ankara Türk Sigorta Şirketi” kuruldu.
- 1938 Hayat branşı üzerine çalışan şirketler hakkında 3392 sayılı kanun çıkarıldı.
- 1942 İlk özel sermayeli Türk sigorta şirketi olan “Doğan Sigorta” kuruldu.
- 1944 Halk Sigorta Şirketi kuruldu.
- 1945 Destek Reasürans Şirketi kuruldu.
- 1947 Türkiye Genel Sigorta Şirketi kuruldu.
- 1950 İnan Sigorta Şirketi kuruldu.
- 07.1952 Anadolu Sigorta ve Destek Reasürans İşletmelerinin katılımıyla “Türkiye Sigorta Şirketleri Birliği” adıyla tüzel kişiliğe sahip bir meslek birliği kuruldu.
- 1953 6085 sayılı “Karayolları Trafik Kanunu” ile Trafik Sigortası zorunluluğu getirildi.
- 1955 Şeker Sigorta Şirketi kuruldu.
- 1958 Birlik Sigorta ve Ray Sigorta Şirketleri kuruldu.
- 1959 Başak Sigorta ve Cihan Sigorta Şirketleri hizmete girdi.
- 30.12.1959 Sigorta Şirketleri Murakabesi hakkındaki 7397 sayılı kanun yürürlüğe girdi.
- 11.06.1987 3379 sayılı kanunla 7397 sayılı sigorta Şirketleri Murakabesi kanununda bazı değişiklikler yapılarak kanunun adı “Sigorta Murakabe Kanunu” oldu.
- 30.01.1989 TSRŞB’nin Çalışma Usulleri Hakkında Yönetmelik yürürlüğe girdi.
- 01.05.1990 Tarifeli sistemden serbest tarife sistemine geçildi.
- 27.10.2000 587 sayılı KHK ile zorunlu deprem sigortası sunmak üzere Doğal Afet Sigortaları Kurumu faaliyete başladı.

- 27.10.2003 28 Mart 2001 tarihinde kabul edilen Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ile kurulan Bireysel Emeklilik Sistemi faaliyete geçti.
- 16.12.2003 16.12.2003 tarihli ve 25318 sayılı resmi gazetede yayımlanan Trafik Sigortası Bilgi Merkezleri yönetmeliği ile Trafik Sigortaları Bilgi Merkezleri oluşturuldu.
- 14.06.2005 14.06.2005 tarihli ve 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu ile Tarım Havuzu kuruldu.
- 03.06.2007 Sigortacılık Kanunu kabul edildi ve yürürlüğe girdi.
- 14.06.2007 5587 sayılı sigortacılık kanunu uyarınca Türkiye Sigorta ve Reasürans şirketleri bünyesinde "Güvence Hesabı" kuruldu.
- 01.06.2008 5684 sayılı sigortacılık kanunu ile Türkiye Sigorta ve Reasürans şirketleri bünyesinde "Sigortacılık Eğitim Merkezi" kuruldu.

1.7. Sigorta Pazarlaması

Sigorta şirketleri gibi hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmeler için başarılı pazarlama çalışmalarının gerçekleştirilmesi büyük öneme sahiptir. Genel olarak hizmetlerin pazarlaması için varlığı her zaman söz konusu olan pazarlama faaliyetlerindeki zorluk, sigorta sektöründe diğer sektörlerle göre daha zordur. Çünkü satıcı görünmeyen bir şey satmaktadır. Sigorta satıcısı ancak sigorta ihtiyacı olanlarla temas ederse satışı gerçekleştirebilecektir. Bu nedenle bir sigorta satıcısının işi hiçbir zaman kolay değildir.

Günümüzde tüm pazarlama faaliyetleri müşteri odaklı olmaya doğru gitmektedir. Bu nedenle sigorta şirketlerinin hem pazarlama hem satış konularında "müşteriye odaklı" bir politika izlemeleri gerekmektedir. Yani sigorta şirketleri artık pek çok kişiden oluşan tek pazar olduğunu değil, "bire" kişiden oluşan milyonlarca pazar olduğunu düşünmek zorundadırlar.⁹³

Çağdaş pazarlama anlayışında pazarlanan ister mal ister hizmet olsun, hedeflenen şey müşterinin sorununun çözümüdür. Sorun ve çözüm birlikte ele alındığında ilk aşamada yapılacak olan şey sorunun tespitidir. Bu tespite göre geliştirilecek olan pazarlama programı, sorunun çözümü olmalıdır. Bu duruma göre

⁹³ Aynur, Yongalık, "21. Yüzyılda Sigorta Sektöründe Klâsik ve Modern Satış Yollarının Maliyet Etkinliği Açısından Karşılaştırılması ve Değerlendirilmesi" **Reasürör Dergisi**, Milli Reasürans T.A.Ş., Sayı 38, 2000, ss.11-22

sigorta pazarlamasında amaç, hedef sigortalının gelecekteki olası risklerini ve bu risklerin seviyelerini belirtmek ve buna uygun pazarlama programı geliştirmek olmalıdır.⁹⁴ Diğer bir deyiş sigorta pazarlamasının özünde müşteri ve tüketicinin doğal dengesinin bozulması ihtimaline karşılık ona yeniden işini kuracak veya ikamesini sağlayacak bir ödülün sağlanması ve bu sayede sunulacak mutluluğun pazarlanması yatmaktadır.⁹⁵

İşletmeler, son yıllarda teknolojik gelişmeler ve ekonomik koşulların değişmesi ve bunlara bağlı olarak artan rekabetten dolayı müşteri odaklı politikalar üretmeye daha fazla önem vermektedirler. Özünde, güvenin satılması olan sigortacılık sektöründe de bu hizmetin pazarlanmasında müşteriye odaklanma ilk sırayı almaktadır. Bu açıdan bakıldığında, sigorta pazarlaması, sigorta şirketlerinin başarılarında önemli bir yere sahip bir organizasyon faaliyeti olarak, sigortalanabilir tüm değerleri sigorta koruması altına almak amacı ile yapılan faaliyetler olarak tanımlanır. Şu halde pazarlama yöneticisi, hedef tüketiciye sunulacak en uygun sigorta ürününü üretmek; bu ürünü en uygun dağıtımla müşteriye iletmek, en uygun tanıtım yolu ile tanıtmak ve en uygun fiyatlandırma politikası ile en uygun fiyatı saptayarak optimal pazarlama karmasını oluşturabilir.⁹⁶

Sigorta şirketleri müşterilerine belirsizliklerle dolu risk altındaki geleceği ve bunun önemini kavratarak, bu risklerden kaynaklanan ihtiyaçlarının çözümünü pazarlamaktadırlar. Dolayısı ile sigorta şirketi yöneticilerinin müşteri ihtiyaçlarından yola çıkarak toplumun genel refahını da gözetecek şekilde sigorta pazarlama faaliyetlerine yön vermeleri gerekmektedir.⁹⁷

1.7.1. Sigortada Pazarlama Karması

Sigorta sektöründe yer alan kuruluşlar için pazarlama pek çok değişkeni olan karmaşık bir fonksiyon olmakla beraber, pazarlama kavramının diğer fonksiyonlar içerisinde oldukça önemli bir yere sahip olduğu ifade edilebilir. Sigorta sektöründe; ürün (product), fiyat (price), tutundurma (promotion) ve dağıtım (placement) olarak

⁹⁴ Yalçın, ve Uydacı,2002, s. 31.

⁹⁵ Muhittin, Karabulut, **Sigorta Pazarlaması**, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını Yayın No: 196, İstanbul, 1998, s.2.

⁹⁶ Yalçın ve Uydacı, 2002, s.31.

⁹⁷ Sezer Korkmaz, (1997), "Sigorta Pazarlaması ve Sigorta Hizmetine Tüketici Duyarlılığı", **Pazarlama Dünyası**, Kasım- Aralık, Yıl 11, Sayı 66, 1997, ss.10-15

dört ana kısımda incelenen pazarlama karmasının (4P) sektör tabanlı analizi, sigorta dünyasındaki pazarlama sorunlarına ışık tutabilecektir.

1.7.1.1. Sigortada Ürün

Sigorta şirketleri, sundukları ürünlerle değişik müşteri ihtiyaçlarını tatmin edebilmelidirler. Toplumun değişik kesimlerinde değişik sigorta ürünlerine farklı boyutlarda ihtiyaç duyulmaktadır. Kişilerin, kamu kuruluşlarının, KOBİ'lerin kısacası hayatın ve iş dünyasının farklı kesimlerinin değişik sigorta ihtiyaçlarını tatmin edebilmek için sigorta ürünlerinin farklılaştırması kaçınılmaz bir hal almıştır. Sigortanın genel tanımlarına göre sigorta sektöründeki ürün yelpazesinin çok çeşitli olduğunu, sektördeki ve kültürlerdeki değişikliğe bağlı olarak ürün yelpazesinin sürekli genişlediğini söyleyebiliriz. Çünkü sigorta sektörü ülke kültürlerindeki değişikliklerden kaynaklanan ihtiyaçlara cevap verdikçe ürünler de çeşitlenmekte ve daha karmaşık hale gelmektedir. Sigorta ürünlerinin riskten korunmak ve yatırım yapmak amacıyla olan kişi veya kuruluşların ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak hazırlandığı dikkate alındığında sigorta şirketlerinin sigortalanabilir tüm riskler ve yatırım alanlarına göre yeni ürünler pazara sunma fırsatlarının sürekli var olduğu akıllardan çıkarılmamalıdır.⁹⁸

Pazara sunulan sigorta ürünleri nitelik ve nicelik olarak ne kadar çok olursa, sektörün ekonomik yapı içerisindeki derinliğinin artması da o oranda kolay olacaktır. Bir tarafta mevcut ürünlerle müşterilerin ihtiyaçları karşılanırken, diğer taraftan da sürekli değişen ihtiyaçların karşılanmasına yönelik yeni ürünlerin geliştirilmesi gerekmektedir.⁹⁹ Sigorta şirketlerinin pazara arz ettiği ürünler ve bu ürünlerin özellikleri ile ilgili bilgilerin yeterli olması, o ürünleri satın alacak kişi veya kurumların alacakları kararlarda kolaylıklar sağlayacaktır. Uygulamada sigorta ürünleri denildiğinde ilk akla gelen şeyin prim üretimi olduğu, alınan kararların, yapılan kıyaslamaların ve değerlendirmelerin çoğunun da bu primlere göre yapıldığı görülmektedir.

Günümüzdeki sigorta uygulamalarına baktığımızda çok sayıda tür ile karşılaşırız. Yangına karşı sigorta, su baskınına karşı koruma, taşınan malların sigortalanması, trafik kazalarına karşı sigorta, hırsızlığa karşı sigorta ve deniz

⁹⁸ Karabulut, 1988, s.16

⁹⁹ Çipil, 2003,s.8

taşımacılığındaki risklere karşı sigortadan bir meslek grubu veya bir işletmede çalışanların sigortalanması, can sigortası, hayvan sigortası'na kadar çok değişik alanlarda sigorta ürünlerinin pazara arz edildiğini görmekteyiz. Bu ürünler gün geçtikçe de çeşitlenmektedir. Kısacası nerede risk varsa orada sigorta olabilir. Burada önemli olan risklerin ortak vasıflarını tespit ederek sınıflandırmasını yapıp uygulama esaslarını belirlemektir. Kısacası artık neredeyse insanın çevresinde sigortalananmış değer kalmamıştır. Sektörün başlangıcındaki sigorta türlerinin yerini daha karmaşık gruplandırmalar içerisine alınan ürünlerin aldığı ve almaya devam edeceği açıktır.¹⁰⁰

1.7.1.2. Sigortada Fiyatlandırma

Kendine özgü fiyatlandırma özellikleri olan sigorta sektöründe özellikle hayat ve hayat dışı sigortaların fiyatlandırılmasında farklılıklar vardır. Gerek hayat gerekse hayat dışı sigortaların fiyatlandırılmasında, potansiyel müşterilerin rolü ve hizmetin kalitesi fiyatlandırma konusunda sigorta şirketleri için bir belirsizlik oluşturmaktadır.

Sigortacılıkta fiyatlama politikalarının, birbirinden ayrılabilir özellikler taşıyan, maliyetleme ve fiyatlama olmak üzere iki yönü vardır. Maliyetleme fonksiyonel standartlara göre yapılırken fiyatlama şirket amaçlarına ulaşmak için en optimum pazar fiyatının belirlenmesini kapsayan karar almayı içermektedir.¹⁰¹

Son olarak unutulmaması gereken, fiyatlandırmanın dinamik bir süreç olduğudur. Sigorta şirketleri, sektörde şimdiki ve gelecekteki pozisyonlarını, katlanmak zorunda oldukları maliyetleri, mevcut ve potansiyel müşterileri ile rakiplerinin durumlarını da dikkate alarak ürünlerini fiyatlandırmalıdır. Bu sayılan aktörlerin hepsi sürekli değişim içerisinde olduğundan sigorta şirketleri sektörde faaliyetlerini sürdürebilmek için fiyatlandırma çalışmalarını dinamik kılmalıdır.¹⁰²

1.7.1.3. Sigortada Tutundurma

Tutundurma, imalatçı tarafından kontrol edilen ve bir malın veya hizmetin varlığının tüketicilere duyurulmasına yönelik olan ve kısa dönemde ekstra satın alma teşviki sağlayarak satışların artırılması amacı güden faaliyetler olarak tanımlanabilir.

¹⁰⁰ Murat, Özbolat, **Temel Sigortacılık**, Seçkin Yayınları, Ankara, 2006, s.25.

¹⁰¹ Karacan, 1994, s.71

¹⁰² Çipil, 2003, s.11.

Tutundurmanın etkili olabilmesi için, müşteriye ikna etmeye yönelik, bilinçli, programlanmış ve eşgüdümlü faaliyetlerden oluşmasına dikkat edilmelidir.¹⁰³

İşletmeler, bireyler gruplar veya organizasyonlarla iletişim kurmak için çeşitli tutundurma yöntemleri kullanabilirler. Belirli bir ürün için kullanılan çeşitli tutundurma yöntemlerinin bileşimine tutundurma karması denir. Bir işletmenin pazarlama iletişim programı olarak ifade edilebilecek olan tutundurma karması, reklam, kişisel satış, satış geliştirme ve halkla ilişkiler olmak üzere dört temel unsura dayanmaktadır.¹⁰⁴

Sigorta işletmeleri hedef pazarlarına girebilmek ve olumlu bir imaj oluşturabilmek için tutundurma karmasının seçimini çok iyi yapmak zorundadırlar. Diğer işletmeler gibi sigorta işletmeleri de ancak reklam, kişisel satış, satış geliştirme ve halkla ilişkilerden oluşan tutundurma araçlarını etkin kullandığı sürece başarıya ulaşabilirler.¹⁰⁵

Sigorta pazarlamasında tutundurma stratejilerinin uygulanmasında, ihtiyaçların tespiti, müşterinin dikkatini çekme, müşterinin ilgi ve arzusunu uyandırma, satın almayı sağlama ve tatmin dikkate alınmalıdır. Çünkü sigorta pazarlamasında tüketicinin ihtiyacı, ihtiyacın büyüklüğü, tatmindeki önceliği ve şiddeti dikkate alınması gereken önemli noktalardır.¹⁰⁶

Sigorta şirketlerinin geniş kitlelere hitap edebilmesi ve ürünlerini tanıtabilmesi için tutundurma araçlarının başında reklam çalışmaları gelmektedir. Reklam, bir mal ya da hizmetin, bir organizasyonun veya onun ürünlerinin belirli bir hedef kitleye kitle iletişim araçları kullanılarak belirli bir ücret karşılığında tanıtılmasını sağlayan bir iletişim şeklidir. Sigortacılıkta yanıltıcı olabilecek reklamların önüne geçilebilmesi amacıyla Sigorta ve Reasürans Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Yönetmeliği'nin 34. Maddesi ile yayımlanacak reklamların Hazine Müsteşarlığı'na gönderilmesi yükümlülüğü getirilmiştir.¹⁰⁷

Sigorta pazarlamasında esas olan tüketicinin işletmeye (acenteye) gitmesi değil de hizmetin tüketicinin ayağına götürülmesidir. Bu nedenle sigortacılıkta hazırlanacak reklamların ana fikri risk, çıkar, hasarın karşılanması, emniyet duygusu

¹⁰³ Çoroğlu, 2002, s.158.

¹⁰⁴ Mucuk, 1993, s.233.

¹⁰⁵ Yalçın ve Uydacı, 2002, s.32.

¹⁰⁶ Korkmaz, 1997, s.12

¹⁰⁷ Çipil, 2003,s.13

yaratması, koruma vb. konularında müşterinin bilgilendirilmesine dayanmaktadır. Reklam mesajlarında mevcut ve potansiyel müşterilerin sosyo demografik özellikleri (eğitim, bilgi düzeyi vb.) göz önünde tutularak reklam aracının çok iyi seçilmesi verilecek mesajın hedef kitleye ulaşması açısından önemlidir.¹⁰⁸

Sigorta sektöründe yoğun olarak kullanılan tutundurma stratejilerinden biri de tüketicileri kişisel iletişim aracılığıyla belli bir mal hakkında bilgilendirme ve bu malı almaya ikna etme sürecini içeren kişisel satıştır. Reklamın aksine kaynaktan hedefe ve hedeften kaynağa olmak üzere iki yönlü iletişimi içeren kişisel satış, müşteri ile yüz yüze ilişkiyi ifade eder.

Sigortacılıkta reklam, kişisel satış ve tanıtma faaliyetleri dışında kalan ve sürekli olarak devam ettirilmeyen sergiler, teşhirler vb. gibi devamlılığı olmayan diğer satış çabaları satış geliştirme kapsamında değerlendirilmektedir. Bir malın satıcılarına veya tüketicilerine yönelik bir teşvik öneren doğrudan bir teşvik rolü üstlenen aktivite veya materyaller olarak tanımlanan satış geliştirme satışı artırmaya yönelik kısa vadeli pek çok davranışı içermektedir. Hitap edilen kesime göre satış geliştirme üç temel boyutta incelenebilir. Tüketicilere yönelik olanında kupon, eşantyon ürün, fiyat indirim ile müşterinin ürünü o an almasını sağlayacak bir istek yaratılmaya çalışılır. Aracılara yönelik satış geliştirme yöntemleri ise, teşvik primi, özel indirim vb. olabilir. Ancak aracılara yönelik satış geliştirme yöntemleri mevzuat ile yasaklanmıştır. Satışçılara yönelik olanında ise işletme içerisindeki satış elemanlarının motivasyonlarının artırılması amaçlanmaktadır. Primler, ödüller, tatiller gibi formatlarda olmaktadır.¹⁰⁹

Tutundurma karmasının bir diğer elemanı olarak değerlendirilen halkla ilişkiler, işletme ile çevresi arasında olumlu ilişkiler kurulması, işletmenin kamuoyunda saygınlık ve itibar kazanmasını sağlayacak strateji ve politikaların izlenmesini kapsar. Sigortacılık sektörünün toplum üzerindeki olumsuz izlenimlerini ortadan kaldırmaya yönelik halkla ilişkiler çalışmaları, hasar durumlarında mutlak müşteri memnuniyeti ilkesi ile tüketicinin yanında olduğu imajının sağlanması ve riskin, belli bir prim karşılığında sigorta şirketlerine transfer edilebilecek bir kavram olduğunun toplumun tüm katmanlarına anlatılması olmak üzere iki ana amaç etrafında toplanır. Reklam çalışmalarına göre daha tarafsız görünen halkla ilişkilere, sigortanın ne

¹⁰⁸ Karabulut, 1988, s.54-55

¹⁰⁹ Mucuk, 2003, s.238

olduğu daha da önemlisi ne olmadığı konusunda topluma bilgi vermek adına daha fazla kaynak ayrılması sağlanarak bu çerçevede, spor takımları, eğlence organizasyonları, konserler gibi sosyal etkinliklere sigorta şirketlerince daha fazla sponsorluk bütçeleri ayrılabilir. Böylelikle, değişik kanallar aracılığıyla toplumun farklı kesimlerine hitap edilmesi sağlanabilir.¹¹⁰

1.7.1.4. Sigortada Dağıtım

Dağıtım, bir ürünün tedarik zinciri içerisinde üreticiden tüketiciye ulaşmaya kadar olan bütün süreçleri ifade eder. Dağıtım kanalı, fikir, ürün ve hizmetler gibi, değeri olan şeylerin doğuş, çıkarım veya üretim noktalarına ya da üretim noktalarından son kullanım noktalarına kadar götürülmesiyle uğraşan, birbirine bağımlı bir dizi kurum ve kuruluşun oluşturduğu örgütsel bir sistemdir.¹¹¹

Tanımda yer alan dağıtım kanalı kavramı içinde, mal ve hizmetlerin üreticiden tüketiciye ulaştırılması için üretici ile tüketici arasında yer alan pazarlama kurumları yer almaktadır. Sigorta sektörü açısından bakacak olursak sigorta şirketlerinin ürünlerini müşteriye nasıl ulaştıracaktır? sorusuna cevap aranması gerekmektedir

İşletmelerin piyasaya açılırken etkili bir dağıtım kanalının seçimi gerçek anlamda sigorta işletmesinin hedef pazarlarının da seçimi anlamına geleceğinden, dağıtım kanalı ile belirli amaçlara ulaşmak isteyen sigorta işletmeleri en uygun dağıtım kanallarını kullanarak en uygun hizmeti en düşük maliyetle tüketiciye sunmak isterler.

Sigorta şirketlerinin ofisleri veya acenteleri aracılığı ile sigorta satışında bir gazete veya dergiyi okuyan kişi sigorta reklamını görür ve telefonla fiyat öğrenir. Sigorta şirketinin sigortalama kriterine uyan potansiyel müşterilere fiyat gönderilir ve bu potansiyel müşterilerin bilgileri veri tabanına aktarılır. Sözleşme koşullarını kabul edenlerle poliçe imzalanır. Daha sonra bir yıl geçince poliçelerini yenilemeleri için davet edilirler. Bu on iki aylık süre içerisinde seçilen bireylere farklı sigorta ürünlerinin satışı için çaba harcanır. Fiyat alan fakat olumlu şekilde cevap vermeyen

¹¹⁰ Çipil, 2003, s.15.

¹¹¹ Ömer Baybars, Tek, **Pazarlama İlkeleri Türkiye Uygulamaları Global Yönetimsel Yaklaşım**, Sekizinci Baskı, Beta Yayınları, İstanbul, 1999, s.32.

yani sigorta yaptırmayanları, mail yoluyla ikna etmek için uzunca bir süre çaba harcanır.¹¹²

Sigorta işletmeleri kendi dağıtım işletmeleri ile doğrudan doğruya satış gerçekleştirerek direkt dağıtımı veya aracı kuruluşlar olan acenteler, prodüktörler ve brokerler vasıtasıyla endirekt dağıtım kanalını seçebilirler. Doğrudan sigorta şirketinin bünyesinde yer alan dağıtım unsurlarınca pazarlamanın gerçekleştirildiği direkt dağıtımda en önemli nokta, eğitim seviyesi yüksek ve tüketiciye ne sunduğunu bilen satış elemanlarının kullanılmasıdır. Sadece satış gerçekleştirmiş olma mantığının dışına çıkılarak, tüketicinin nasıl bir ürün satın aldığı, hangi risklere karşı, hangi durumlarda teminat sunulduğu net bir şekilde ifade edilerek olası bir hasar durumunda şirketin ve sektörün imajı korunabilir.¹¹³

Dolaylı dağıtım kanalları ise acenteler, brokerler, prodüktör, banka sigortacılığı (bancassurance), elektronik sigortacılık (e-insurance) ve telefon sigortacılığı gibi şirket dışındaki dağıtım kanalları kullanılmaktadır.¹¹⁴

1.7.1.5. Acenteler

Sigorta acenteleri, işletmelerin, ailelerin ve bireylerin kendi hayatları, sağlık durumları ve malları için en iyi korumayı sağlayan sigorta poliçelerini seçmelerine yardımcı olan, sigorta şirketi adına müşterilerle ilk teması kuran birimlerdir . Sigortacılıkta kişisel satış önemli olduğu için, özellikle eğitilmiş acente satış personelinin hizmetin tanımında ve reklamının yapılmasında çok etkin oldukları saptanmış bulunmaktadır. Sigorta hizmeti hakkında bilgi sahibi olmadığı için sigortayı ihtiyaç listesine almayan potansiyel sigortalının ayağına giderek, tüketicinin zevk ve tercihlerini belirleyip etkileyen kurumlar olarak karşımıza acenteler ve bunlarda çalışan personel çıkmaktadır.¹¹⁵

Sigortacılıkta acentelerin görevi sadece sigorta ürünlerinin tüketiciye ulaştırılması ile sınırlı kalmamakta, aynı zamanda sigorta yaptırmak isteyen kişilere en uygun ürünün tespit edilmesinin yanında, poliçenin en uygun koşullarda

¹¹² Yalçın ve Uydacı, 2002, s.32.

¹¹³ Çipil, 2003, s.16.

¹¹⁴ Ceylantepe, 2006, s.18

¹¹⁵ Korkmaz, 1998, s.27

satılması, müşterilerle sürekli iletişim halinde bulunmanın sonucu olarak yeni sigorta alanlarının tespitine katkıda bulunmak gibi geniş bir alana yayılmaktadır.¹¹⁶

Müşterilerle ilk teması kurmalarına bağlı olarak acentelerin performansı sigorta şirketinin karlılığını da etkilemektedir. Gün geçtikçe ihtiyaçların çeşitlenmesi ile acenteler daha karmaşık sigorta ve finansal planlama hizmetleri de sunmaya başlamışlardır.

1.7.1.6. Brokerler

Broker, risklerini güvence almak amacıyla sigorta veya reasürans yaptırmak isteyen kişilere, ürün ve hizmet seçimi yapımında tarafsız davranarak, müşterilerine uygun ürünler sunmak amacı ile çalışmalar yapan, bu müşterilerin hak ve menfaatlerini koruyarak sözleşme akdinden önceki hazırlık çalışmalarını yürütmeyi ve gerektiğinde sözleşmenin uygulanarak tazminatın tahsilinde yardımcı olmayı meslek edinen gerçek veya tüzel kişilere denir.¹¹⁷ Brokerler pek çok sigorta şirketini temsil ederek müşterileri için en uygun imkânı sağlayan şirketin ürününü müşterilerine sunarlar. Türkiye’de ise brokerlik, 1994 yılında çıkarılan bir yönetmelik ile yeni bir düzenlemeye kavuşturulmuştur. Henüz brokerlerin prim üretimindeki katkıları istenilen seviyelerde olmasa da, gelecek yıllarda sektöre önemli katkıları olabilir.

1.7.1.7. Banka Sigortacılığı (Bancassurance)

Banka sigortacılığı, sigorta ürünlerinin bankalar kanalıyla dağıtımı olarak tanımlanmaktadır. İlk banka sigortacılığı örneği 1970’lerde Fransa’da görülmüş, 1980’lerin ortalarında yaygınlaşmıştır. Türkiye’de sigortacılıktaki dağıtım kanallarında acenteler ilk sırayı almasına rağmen, bancassurance adına çeşitli gelişmeler yaşanmaktadır. Bancassurance uygulamasına yönelik aynı gruba ait bir banka ile sigorta şirketi arasında oluşturulan emeklilik uygulaması bulunmaktadır.¹¹⁸ Bancassuranceler Avrupa’da uzun yıllar olmasına rağmen ABD’ de bazı yasal kısıtlamalar nedeniyle bankacılık sisteminin bir parçası olamamışlardır.

¹¹⁶ Çipil, 2003, s.17.

¹¹⁷ Suna Oksay, ve Berna, Özşar, **Avrupa Birliğinde Sigorta Aracıları Sigorta Aracılarına ilişkin 2002/92/EC Sayılı Avrupa Parlamentosu ve Konsey Direktifi**, Sigorta Araştırma ve İnceleme Yayınları -8, İstanbul, 2006, s.23.

¹¹⁸ Çipil, 2003, s.21

Bancassurancenin sigortacılıkta dağıtım kanalı olarak kullanımı hala Avrupa ülkelerinin gerisindedir.

1.7.1.7. Elektronik Sigortacılık (e-insurance)

E-sigorta internet ve benzeri bilgi teknolojilerinin sigorta hizmetlerinin üretimi ve dağıtımına uyarlanması olarak tanımlanır. E-sigortada prim ödemeleri, poliçenin teslimi ve yükümlülük süreçlerinin tamamı online olarak gerçekleştirilir. Bilgisayar ve internet alt yapısı yaygınlaşıp geliştikçe internet, sigortacılıkta daha etkin kullanılır hale gelmiştir. İnternet bugün büyük ölçüde tutundurma ve dağıtım ağı olarak kullanılmaktadır. Sigorta ürünleri internet üzerinden tanıtılıp, sunulmakta ve kişiye özel mesajlar oluşturularak daha etkili sonuçlar alınmaya çalışılmaktadır.¹¹⁹

1.7.1.8. Telefon Sigortacılığı

Telefon ile pazarlama uygulaması, genellikle; dükkân, satış veya üretim birimi gibi bir satış noktasından veya sigorta şirketinin doğrudan pazarlama biriminden müşterinin aranması şeklinde gerçekleşmektedir.

¹¹⁹ Altunışık vd., 2006, s.167.

İKİNCİ BÖLÜM

GENEL ANLAMDA KOBİLER VE TÜRKİYE'DE KOBİLERİN DURUMU

2.1. KOBİ Kavramı

Küçük ve orta ölçekli işletme olarak bilinen KOBİ'ler geçmişten günümüze her dönemde ekonomide etkin bir role sahip olmakta ve ekonomik gelişmenin temel taşlarından birini oluşturmaktadır. Türkiye'de KOBİ'lerin tarihine bakacak olursak Osmanlı döneminde 13. yüzyılda kurulan Ahilik sistemine kadar uzanmaktadır.¹²⁰

Ahilik sistemi ile teşkilatlanan KOBİ'ler daha sonra farklı sistem adı altında hayatlarını devam ettirmektedir. Cumhuriyetin ilanından sonra KOBİ'lerle ilgili yasalar konmakta ve kooperatifleşmeye başlanmaktadır. KOBİ'lerin kredi gereksinimlerini gidermek için 1933 yılında Halk Bankası kurulmuştur. 1963 yılından itibaren devam eden Beş Yıllık Kalkınma Planının hepsinde sürekli olarak bulunmakta fakat yeterince yer verilmemektedir.¹²¹

Küreselleşen dünyada ulusal sınırlar ülke ekonomilerine dar gelmekte ve insanların refah seviyelerinin artması için ekonomik sınırların ülke sınırlarını aşması gerekmektedir. Bu nedenle KOBİ'ler ekonomik yapılarındaki farklılıklara rağmen hem gelişmekte olan ülkelerde hem de gelişmiş ülkelerde büyük önem taşımaktadır.¹²²

Genel olarak KOBİ'ler, az sermaye kullanıp daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar veren, düşük seviyede yönetim gideri ile çalışan ve ucuz üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak ifade edilmektedir.

Ancak KOBİ'ler tüm dünyada ekonominin temel taşlarından birini oluşturmasına rağmen ülkelerin ekonomi, sanayi ve ticaret yönüyle farklı gelişmişlik

¹²⁰ Selman Karayılmazlar, Aysin Aşkın ve Yıldız Çabuk, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tarihsel Gelişimi ve Tanımlama Kriterleri", Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 2(1), 2007, s. 152.

¹²¹ Ertan Oktay ve Güney Alptekin, "Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman sorunu ve Çözüm Önerileri", **21. yy'da KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu**, Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C. 03-04 Ocak 2002, s. 2.

¹²² Nurullah Uçkun, "KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir mi?", **Muhasebe ve Finansman Dergisi (MUFAD)**, Sayı: 41, Eskişehir 2009, s. 121.

düzeylelerine sahip olması nedeniyle evrensel bir tanımının yapılmasını engellemektedir.¹²³

Bu konuda her ülke ekonomik özellikleri itibariyle farklı nitel ve nicel ölçütler kullanmaktadır. Nitel ölçütler, girişimcinin işletmede fiilen çalışması, iş bölümü ve uzmanlaşma derecesi, piyasa payının sınırlı olması, yönetim tekniklerinin uygulanmaması veya yetersizliği, sermayenin sınırlı oluşu, finansal yetersizlik ve piyasalardaki etkinlik gücünün yetersizliği gibi ölçütler ile sınıflandırılmaktadır. Nicel ölçütler ise; işçi sayısı, sermaye, aktif toplamı, enerji kullanımı, ciro, makine parkı ve kapasite gibi ölçütler ile sınıflandırılmaktadır. Türkiye’de KOBİ’ler için; ağırlıklı olarak nicel ölçütler dikkate alınarak ilgili kişi ve kuruluşlar tarafından farklı tanımlamalar yapılmaktadır.

2.1.1. Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları

18 Kasım 2005 tarih 25997 sayılı Resmi Gazete’ye göre “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” yürürlüğe girmiş olup, bu Yönetmelik ile küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin tanımına, niteliklerine ve sınıflandırılmasına ilişkin esasların belirlenmesi ve bu tanım ve esasların tüm kurum ve kuruluşların uygulamalarında esas alınmasını sağlamak amaçlanmıştır. Buna göre küçük ve orta büyüklükteki işletme (KOBİ) 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25.000.000 TL’yi aşmayan işletmeler olarak tanımlanır. Ayrıca bu Yönetmelik’te mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükte işletme olarak sınıflandırmalara yer verilmiştir. Bunlar ise:¹²⁴

· Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 1.000.000 TL’yi aşmayan çok küçük ölçekli işletmelerdir.

· Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 5.000.000 TL’yi aşmayan işletmelerdir.

¹²³ F. Serkan Özdemir, “Kobiler İçin Finansal Raporlama Standardı ve Mali Müşavirlerin Uygulama Öncesi İlgi Düzeylerine Yönelik Ampirik Bir Araştırma”, **Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi**, Sayı: 38, 2012, s. 60.

¹²⁴ Resmi Gazete, “KOBİ’lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik”, 18 Kasım 2005, sayı 25997, Çevrimiçi <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Baskanligimiz.aspx?ref=2>, Erişim Tarihi: 20.04.2014

Orta büyüklükteki işletme: İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25.000.000 TL'yi aşmayan işletmelerdir.¹²⁵

Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımları İşletme Türü Tanım

Orta Büyüklükteki İşletmeler: 250 kişiden az işçi çalıştıran, Bilanço Değeri < 43 milyon Euro - 'Bağımsızlık' kriterine uygun olan işletmeler

Küçük İşletmeler: 50 kişiden az işçi çalıştıran, Bilanço Değeri < 10 milyon Euro - 'Bağımsızlık' kriterine uygun olan işletmeler

Mikro İşletmeler: 10 kişiden az işçi çalıştıran. Bilanço Değeri < 2 milyon Euro

KOBİ Tanımı Yönetmeliğine Göre İşletmelerin Sınıflandırılması

ÇALIŞAN SAYISI	SINIF	YILLIK NET SATIŞ HASILATI TL
0 -9	Mikro	1.000.000
10 – 49	Küçük	5.000.000
50 - 249	Orta	25.000.000

Kaynak: KOBİ Tanımı Yönetmeliği

Avrupa'daki işletmelerin yüzde 99,8'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır. Büyük işletmeler ise, yalnızca yüzde 0,2'lik bir paya sahiptir. Yüzde 99,8'lik KOBİ oranı içinde, Avrupa ekonomisinin gerçek devleri olan mikro ölçekli işletmelerin payı yüzde 91,5'tir. Mikro işletmeler, tüm işletmelerin yüzde 90'ından fazlasını oluşturan finans dışındaki ekonomide işgücünün yaklaşık yüzde 30'unu istihdam eden, iktisadi katma değerinin yüzde 20 'den fazlasını üreten işletmelerdir.¹²⁶

2.1.2. Avrupa Birliğinde Kullanılan KOBİ Tanımları

Mikro işletmeler ve KOBİ'ler Avrupa ekonomisinde merkezi bir rol oynamaktadırlar. Söz konusu işletmeler, yenilik ve istihdam için önemli bir kaynak durumundadırlar. Bu nedenle de, mikro işletmelerin ve KOBİ'lerin birçok mekanizmayla her açıdan güçlendirilmesini hedefleyen AB'de, 1996 yılında belirlenen KOBİ tanımı, 6 Mayıs 2003'te yapılan yeni tanımın 1 Ocak 2005 'ten itibaren yürürlüğe girmesiyle değişmiştir. Dolayısıyla, tüm üye ülkeler ve aday

¹²⁵ Seyhun Doğan, Avrupa Birliği Araştırmaları, İ.T.O. Yayınları, 2010, s.77.

¹²⁶ Doğan, 2010, s.77.

ülkelerin, KOBİ tanımlarının AB'nin KOBİ tanımlarına uyumlaştırmaları gerekmektedir. Yeni düzenleme kapsamında AB'de mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, çalışan sayısı ile yıllık ciroları ya da mali bilançoları esasına göre tanımlanmıştır.¹²⁷

Tablo:2 Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı

İŞLETME	ÇALIŞAN SAYISI	CİRO	BİLANÇO TOPLAMI
Orta ölçekli	<250	≤50 milyon Euro	≤43 milyon Euro
Küçük ölçekli	<50	≤10 milyon Euro	≤10 milyon Euro
Mikro ölçekli	<10	≤2 milyon Euro	≤2 milyon Euro

Kaynak: "The New SME Definition User Guide and Model Declaration", Enterprise and industry publications European Commission

2.2. KOBİ'lerin Özellikleri

2.2.1. Niteliksel Özellikleri

KOBİ'lerin tanımında, sağlıklı bir ölçüt olması, objektif ifade gücü ve uygulanabilirliği yönleriyle en çok başvurulan yol nicel ölçütlerdir. KOBİ'lerin nicel tanımı, devlet tarafından bu işletmelere yönelik çeşitli teşvik politikalarının uygulanmasında idari veya bürokratik bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Nicel ölçütlerle KOBİ'lerin kesin çizgiler ile sınırlandırması mümkün olmaktadır.¹²⁸

Türkiye'de KOBİ'lerin güçlü ve zayıf yönlerini de belirleyen ortak özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür:¹²⁹

- Yeniliğe açık, dinamik bir yapı mevcuttur.
- Sahiplik ile yöneticiliğin genellikle aynı kişide toplanmış olması, büyük işletmelerde olduğu gibi yönetici üzerinde bir baskı oluşturmadığından, yönetim faaliyeti daha bağımsız kararlar ile gerçekleştirilmiştir.

¹²⁷ Doğan, 2010,s.77.

¹²⁸ M.T. Müftüoğlu, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar Ve Öneriler**. Sevinç Yayınevi, Ankara, 1991, s.77.

¹²⁹ Doğan, 2010,.s.96.

- Genellikle bireysel veya şahıs ortaklığı hukuki yapısı söz konusudur. Faaliyetler iş bölümü olmadan ya da basit bir iş bölümünün geçerli olduğu bir organizasyonla gerçekleştirilmekte ve uzmanlık sınırlı boyutlarda kalmaktadır.
- İşçi-işveren ile işletme-müşteri arasında daha yakın bir ilişki söz konusudur.
- Sermayeleri sınırlı olup finansmanlarını genellikle öz kaynaklardan sağlamaktadırlar.
- Pazar payları sınırlı olup, genellikle lokal seviyededir.
- Yatırım güçleri zayıf, mal ve hizmet üretim kapasiteleri sınırlı düzeydedir

KOBİ'lerin belirlenmesine esas alınan nicel ölçütler fiziki ve parasal değerlere dayandırılmaktadır. Nicel ölçütler, işletme büyüklüğünü rakamsal olarak en iyi ifade edebilen ve ölçmeye esas alınacak verileri kolayca sağlayabilen ölçütler olmalıdır.

2.2.2. KOBİ'lerin Nitel Özellikleri

Ölçütler, aynı ülkede, aynı anda, örgütsel yapılarca amaçlarına göre değişiklik gösterebilirken, zamanla değişikliğe uğrayabilmektedir. Bu sebeple nicel ölçütler küçük işletme tanımının yapılmasını olanaksız hale getirir. Bu sıkıntının giderilebilmesi için.¹³⁰ KOBİ'lerin tanımlanmasında sadece nicel ölçütler değil bunun yanı sıra sayısal olarak ifade edilmeyen nitel ölçütlerde kullanılmaktadır.

Nitel tanımlamadaki ölçütler şöyledir.¹³¹

- Yönetim şekli,
- Pazar durumu,
- Kuruluş alanı,
- İşletme sahibinin sermaye payı,
- İşbölümü ve uzmanlaşma derecesi,
- Yönetim teknikler,
- Mali bağımsızlık,
- Pazarlık gücü,
- İşveren ve işçi ilişkisi

olarak sıralanabilir.

¹³⁰ M. Yurttadur, **KOBİ Yönetimi ve Büyüme**. Beta Basım. İstanbul, 2011, s.9.

¹³¹ N. Bilici, Erzurum Alt Bölgesindeki KOBİ'lerin Mevcut Durumları, Sorunları ve Çözüm Önerileri. **Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 10(2):383-398. 2007, s.385.

2.2.3. KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları

KOBİ'ler büyük işletmeler olmadıkları için daha az yatırımla daha çok kişiye istihdam imkânı vermektedir. Çalışan sayısı az olduğu ve iş gücü devir hızı yüksek olduğu için bir tür okul görevi görmekte ve birçok kişiye mesleki ve teknik eğitim vermektedir. Sanayi alanında hizmet veren KOBİ'lerin çoğu diğer işletmelerin kullandığı hammadde malzeme, ara mal ya da hizmet ürettikleri için ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedir.¹³²

Bir bölgede bir alanda yoğunlaşmış ya da yoğunlaşmamış çok sayıda küçük işletme kurulabilmektedir. Bu tür KOBİ'ler arasında yöresel olarak faaliyet gösteren işletmeler olabileceği gibi ulusal ya da uluslararası faaliyet gösteren işletmeler de bulunabilmektedir. Bu da ülkedeki bölgeler arası adil gelir dağılımına katkı sağlamaktadır. Bu işletmelerin kurulması daha az sermaye gerektirdiği için ülkenin birçok bölgesine yayılabilirler. Böylece sanayi nispeten geri kalmış bölgelere de kayabilmekte, oralarda iş ve istihdam imkanları artmaktadır. Gelir kaynaklarının ve sanayicilerin ülke çapında yayılmaları sağlandığı için sağlam bir orta sınıf oluşturmaktadır. Ülkede güçlü bir orta sınıfın bulunuşu ise toplumu gerek ekonomik gerekse toplumsal yönden dengeli kılacaktır.¹³³

Ülkede yapılan bazı üretimler sadece talep miktarına bağlı olduğunda, ilgili üretim Kobi'ler tarafından gerçekleştirilebilmektedir. Ayrıca büyük işletmeler maliyetlerini düşürmek amacıyla bazı üretim kısımlarını KOBİ'lere yaptırmaktadır. KOBİ'lerde çalışan sayısının az olması, çalışanlar arasındaki ilişkiyi kuvvetlendirmekte ve daha samimi bir çalışma ortamının yaratılmasında etkili olmaktadır. Türkiye'deki KOBİ'lerin önemli finansal sorunları olduğu gibi, bu KOBİ'lerin bilgiye ulaşım, kalite altyapısı, ekonomik istikrar ve vasıflı işgücüne sahip olma, hukuki ve kurumsal faktörler açısından da olumsuz bir ortamda çalışmak zorunda olduğu görülmektedir.

Özellikle, nitelikli işgücü eksikliği, teknoloji üretimi ve modern teknoloji kullanımında yetersizlik, yüksek katma değerli ürünlerde kısıtlı üretim kabiliyeti, pazarlama fonksiyonundan kaynaklanan yetersizlikler, bilgiye ulaşmada karşılaşılan güçlükler, kayıt dışılık, maliyet avantajına sahip ülkelerin ihracat yapan sanayi

¹³² M. Kemalettin Çonkar, Şuayip Özdemir, **Kobi Girişimcileri İçin Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi**, İ.T.O.Yayınları, İstanbul, 2009, s.24

¹³³ Çonkar ve Özdemir, 2012, s.25

işletmelerinin piyasada önemli pay sağlamaları vb. sorunlar, imalat sanayi KOBİ'lerinin gelişiminde önemli engelleri teşkil etmektedir. Rekabet gücü, verimlilik ve katma değer kriterlerine göre KOBİ'lerin gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'lerden daha üst düzeye ulaşabilmeleri için öncelikle ele alınması gereken sorunları ise şu şekilde sıralamak mümkündür:¹³⁴

- Girişimcilik
- Nitelikli insan kaynağı
- Teknoloji, Ar-ge ve yenilikçilik
- Bilgi ve iletişim teknolojileri
- Kalite ve standardizasyon
- Pazarlama ve ihracat
- Çevre
- Finansman

2.3. KOBİ'ler ve Ülke Ekonomileri İçerisindeki Yeri

2.3.1. KOBİ'lerin Önemi

Bugün dünyamız hızlı bir değişim ve yeniden yapılanma süreci içindedir. Bu sürecin dinamikleri "Küreselleşme, Bilgi Toplumu ve Teknoloji" kavramlarıdır. Dünyada yaşanmakta olan globalleşmede KOBİ'lerin önemi daha da artmıştır. Günümüzde bu işletmeler sahip oldukları esnek üretim yapılarıyla, değişen şartlara hızla uyum sağlayabilen, dinamik, , bürokratik olmayan, yaratıcı, yenilikçi, talep değişikliklerini hızla yakalayıp, fırsatları zamanında değerlendirebilen işletmeler olarak algılanmaktadır. Çünkü KOBİ'ler ekonomilerin en dinamik kuruluşları olarak, gelişmenin ve sürdürülebilir kalkınmanın temel taşlarıdır.

II. Dünya savaşının sonundan 1970'li yılların ortalarına kadar 30 yıl boyunca, gelişmiş ülkelerin hepsinde, yüksek ücretli işler vasıfsız beden islerinde yoğunlaşmıştı. Günümüzde yüksek ücretli işlerin çoğunluğu bilgi işlerindedir. Sanayi devrimi ve sanayi toplumunun insanlığa getirdiği köklü değişim ve dönüşümlere benzer bir süreçte günümüzde yaşanmaktadır. 20. yy'ın son çeyreği, bu dönüşümün başladığı dönem olmuştur. Ancak yeni teknolojilerin, sanayi devrimine göre çok hızlı üretiminin yapılması ve yaşam biçimimizi etkilemesi, bilgi toplumuna dönüşümün

¹³⁴ Doğan, 2010, s.97

çok daha kısa sürede gerçekleşmesi yönünde bir sonuç doğurmuştur. Şimdiye kadar elli yıldır, bilgi teknolojisi, toplanması, saklanması, iletimi, sunumu ile VERİ' de yoğunlaşmıştır ve BT (Bilgi Teknolojisi)'nin T'si üzerinde odaklanmıştır. Yeni bilgi devrimleri "B" üzerinde odaklanmaktadır. Bu nedenle, bilgi toplumuna dönüşüm sürecinin irdelenmesi ve bu dönüşüm sürecine uyum sağlanması, gelişmiş ülkeler seviyesine çıkarak saygın bir yer elde edebilmek adına zorunludur. Küreselleşme ile pazar kavramı yöresel ve ulusal anlamının üzerinde uluslararası pazar kavramına doğru değişim göstermiştir. İşletmeler artık yöresel tüketici istek ve tercihlerinden öte evrensel tüketici profiline göre ve uluslararası kalite normlarında yeni mamuller üretmek zorundadır. Dünya, 21. yüzyılın ikinci yarısından itibaren bilgisayar ve iletişim teknolojilerinin hızla gelişmesi ve birbiriyle bütünleşmesiyle birlikte, sonuçları şimdiden tahmin edilemeyen yeni bir döneme girmiştir. Bu dönemle iş dünyası yapısal değişime zorlanmış, yaşanan dönüşüme ayak uyduramayan sektör ve şirketler yok olmuşlardır. Uluslararası alanda yaşanan bu gelişmelerin yorumlanması "Yeni Ekonomi" denilen kavramın ortaya çıkmasına neden olmuştur.¹³⁵

Küresel rekabet olarak ifade edilen bu yeni ekonomik ortamda yerel ölçekte faaliyet gösteren işletmeler, hem yerel rakipler ile hem de küresel ölçekte faaliyet gösteren işletmelerle rekabet etmek zorunda kalmışlardır. Dünya, bu yeni duruma uyum sağlamak için yeniden yapılanmaya gitmektedir. Üretimde, rekabette, yeni iş yaratma ve toplumsal bütünleşmenin sağlanmasında önemi olan KOBİ'lerin büyük işletmeler gibi yeni ekonomik ve sosyal ortama uyum sağlamak, rekabet güçlerini artırmak amacıyla yeniden yapılanmaları gerekir. Bu enformasyon otoyolu veya internet ekonomisinin özellikle KOBİ'ler ve yeni kurulan şirketlere büyüklerle rekabet edebilme fırsatlarını sunacağı muhtemeldir.

19. yüzyılla birlikte KOBİ'lerin önemi artmaya başlamıştır. 1973 yılında yaşanan Petrol Krizi ile dünya ekonomilerinde enerji ve hammaddede büyük darboğazlar yaşanmıştır. Petrol ve hammaddede görülen fiyat artışları ile talep daralması oluşmuş ve özellikle ABD ve Batı Avrupa ülkelerinde büyük işletmeler ağır sıkıntılar yasarken, küçük ve orta ölçekli işletmeler esnek yapıları nedeniyle bu krizi daha kolay atlattımlardır.¹³⁶ Petrol Krizi'nden sonra sanayideki çalışan kaybı en çok

¹³⁵ Hakkı Çiftçi, **İktisadi Gelişmede Uluslararası Rekabet ve Ulusal Kurumlar Dinamiği**, Ankara, Seçkin Yay., 2004, s.24

¹³⁶ Halil Sariaslan, **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, TOBB Yay. Ankara, 1994, s.23.

büyük işletmelerde görülmüştür. Bu oran büyük işletmelerde %10, küçük işletmelerde ise %5 olarak gerçekleşmiştir.

Küçük işletmelerin, istihdam sorunları karşısındaki dirençlilik düzeyleri büyük işletmelerden daha iyi durumdadır. 1980'li yıllarla birlikte dünyadaki endüstriyel şirketler, pazardaki hızlı değişiklikler, ürün ve üretim teknolojisindeki değişiklikler ve ağırlaşan rekabet koşullarından önemli ölçüde etkilenmeye başlamışlardır. Özellikle pazarların doyuma ulaşması, müşterileri daha seçici kılmış, bu da ürün çeşitliliğinin artmasına sebep olmuştur. Ayrıca artan rekabet koşulları ve teknolojik gelişmeler ürünlerin yaşam döngülerini etkilemiştir. Firmalar stok düzeylerini en aza indirgeyen, kaliteli ve düşük maliyetli üretim yapan, ürün ve talep değişikliklerine daha esnek cevap verebilen üretim yöntem ve teknolojilerini kullanmak ve geliştirmek durumunda kalmışlardır.¹³⁷

Tablo 2.1. Ülkelerin Ekonomide Etkinlik Düzeyleri ¹³⁸

Sıra	Ülke	Etkinlik
1	ABD	8,1
2	Almanya	7,45
3	İtalya	6,63
4	İsrail	6,06
5	Fransa	5,91
6	Türkiye	5,35
7	Japonya	4,68
8	Romanya	4,50
9	Çin	4,44
10	Yunanistan	4,42

Kaynak: Ramazan Aktaş, "KOBİ'lerin Ülke Ekonomisi Açısından Taşıdığı Önem, Sorunları ve Çözüm Önerileri", (Çevrimiçi) <http://www.sbe.yildiz.edu.tr/Kobi.pdf>, (Erişim Tarihi: 05.04.2014)

Tabloda, KOBİ'lerin ülke ekonomileri içerisinde etkinlik düzeylerinin karşılaştırılması yapıldığında ABD ve Almanya'daki KOBİ'lerin ilk sıraları aldıkları görülmektedir. Bu ülkelerdeki KOBİ'lerin ekonomi için taşıdığı önem diğer ülkelerden daha fazladır. KOBİ'ler tarafından ekonomik gelişmeye yapılan katkılar aşağıdaki şekilde sıralanabilir: ¹³⁹

¹³⁷ Çiftçi, 2004, s.24.

¹³⁸ Ramazan Aktaş, "KOBİ'lerin Ülke Ekonomisi Açısından Taşıdığı Önem, Sorunları ve Çözüm Önerileri", <http://www.sbe.yildiz.edu.tr/Kobi.pdf>, Erişim Tarihi: 05.04.2014

¹³⁹ Çiftçi, 2004, s.25.

- Girişimciliğin geliştirilmesi,
- Verimlilik artışı,
- Yeniliklerin artırılması,
- Rekabetçi bir ekonomik yapının oluşması,
- Büyük işletmelerle olan tamamlayıcılık ilişkisi,
- Tüketici taleplerinin karşılanması,
- Ekonomik krizlerin etkisinin azaltılması,
- Gelir dağılımının oluşumuna yapılan olumlu katkısı,

2.3.2. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisi İçerisindeki Yeri

20. yüzyılın ilk yarısında ülkemizin sanayi yapısı çoğunlukla devlet egemenliği altındadır. Özel sektör sadece bir kısım tekstil ve gıda sanayisine ait işletmeler haricinde tüketicilerin siparişleri üzerine üretim yapan küçük işletmelerden oluşmaktadır.¹⁴⁰

Gümrük Birliği anlaşmasıyla fonların ve gümrüklerin kaldırılmasından sonra ülkemizde özellikle sanayi sektöründeki KOBİ'ler açısından yoğun bir rekabet ortamı oluşmuştur. Ülkemizdeki KOBİ'lerin yapısal durumları ve sermaye yeterlilikleri düşünüldüğünde son teknolojileri bünyesinde barındıran AB işletmeleriyle rekabet etmeleri oldukça güç gözükmetedir ve devlet tarafından desteklenmesi gerekmektedir.¹⁴¹

Türkiye'nin Avrupa'ya yönelik bütünleşme sürecini başlatması, ekonomideki önemli yerinden dolayı KOBİ'leri doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyen çeşitli ekonomik politikalar ile orta ve uzun vadeli ekonomik stratejilerin oluşturulmasını sağlamıştır. Bu süreç 1960'lı yıllarda başlamış ve özellikle 1980'li yıllarda hızlanmıştır. Bu süreçte özel bir KOBİ politikası geliştirilmiş ve bu politikanın uygulamasını gerçekleştirmek üzere önemli bir araç olarak SEGEM (Sigorta Eğitim ve Geliştirme Merkezi) ve KÜSGET (Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı) kurulmuştur.

¹⁴⁰ Tamer Müftüoğlu, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri Sorunlar Öneriler**, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi, Ankara, 1989, ss.123-124.

¹⁴¹ DPT, "KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (2007-2009)", <http://www.dpt.gov.tr/DYS/DokumanAra.aspx?Enc=9311D34D022EB51F8F965FAB6D24991113CAC673450E38F7>, Erişim Tarihi: 20.04.2014, s.7.

Bu kuruluşlar daha sonra KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Destekleme ve Geliştirme İdaresi Başkanlığı) adı altında birleşmişlerdir.¹⁴²

Devletin Ar-Ge araştırmalarına başlaması da 1983 yılında gerçekleşmiştir. Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu (BTYK) kurulmuştur. Bilim ve teknoloji politikalarının temel yönelimleri 1990'larda bir dizi belgelerle tanımlanmıştır. Bu politikalar farklı içeriklerinin dışında ulusal yenilik sisteminin yürütülmesine, bilim ve teknoloji alanında ihtiyaç duyulan kaynak ve kurumların geliştirilmesine, elde edilenlerin ekonomide kullanılmasına etken olmuştur. 1997 yılında BTYK, ulusal yenilikçilik sisteminin önemine, yaygınlaştırılmasının gerekliliğine, yenilikçilik faaliyetlerine hız verilmesi ihtiyacına ve sonuç olarak KOBİ'lerin yenilikçilik faaliyetlerine destek verilmesinin gerekliliğine dikkat çekmiştir.¹⁴³

Ülkemizde 1963 den itibaren her beş yılda bir beş Yıllık Kalkınma Planı (BYKP) hazırlanmaktadır. Bu planlarda küçük sanayi konusu çeşitli nedenlerle ve değişik açılardan ele alınmıştır. Türkiye'nin kalkınma sürecinin beş yıllık planlar vasıtasıyla gerçekleştirilmesinin hedeflendiği bu çalışmalarda, küçük sanayi ile ilgili politikaların kapsamlı ve tutarlı bir şekilde ele alındığı söylenemez. Bunun başlıca nedeni, ülkemizdeki geleneksel esnaf, sanatkar, el sanatları ve tacir gibi sınıflandırmalarda küçük sanayinin yerinin tam bir belirginlik kazanamamasıdır. 1970 yılında çıkartılan yeni Merkez Bankası Yasası ile vadesine en çok 5 yıl kalan senetlerin reeskontu kabul edilmesi Orta Vadeli Krediler (OVK) mekanizmasının alt yapısını oluşturmuştur. Ekonomik kalkınmada orta vadeli kredilerin ne kadar önem taşıdığını bilen yetkililer Merkez Bankası'nın 1972'de aldığı kararla "ticaret bankalarının toplam plasmanlarının %10'unu OVK (işletme ve yatırım kredisi) ve tahsis etmesini öngörmüşlerdir. Bankalar bu karara 1974'ten itibaren uyum göstermişler, 1976'da ise bu oran yetkililerce %20'ye çıkartılmıştır. Böylece bankaların sanayi işletmelerinin özellikle KOBİ'lere karşı daha olumlu katkılarda bulunmaları sağlanmış olmaktadır.¹⁴⁴

İhracata yönelik devlet yardımlarını düzenlemek amacıyla 11.01.1995 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan karara göre Kalkınma Planları ve yıllık programlardaki toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesini teminen

¹⁴² OECD, "Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Mevcut Durum ve Politikalar", 2004, s.42.

¹⁴³ OECD, 2004, s.43.

¹⁴⁴ Müftüoğlu, 1989, s.168.

yapılacak faaliyetlerin, Avrupa Birliği'ne olan yükümlülüklerle ters düşmeyecek yöntemlerle desteklenmesi amaçlanmaktadır.

18.01.2001 tarih ve 24291 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Devlet Yardımları Hakkında 21.12.2000 tarihli ve 2000/1822 sayılı Karar ve 18.02.2001 tarih ve 24322 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Kararın Uygulanmasına ilişkin 2001/1 sayılı Tebliğ ile yardım programları yasal dayanağını sağlamıştır.¹⁴⁵ Ülkemizde KOBİ'ler sayıları ve sağladıkları işgücü nedeniyle ekonomide önemli bir rol üstlendiklerinden devlet kurum ve kuruluşları aracılığı ile desteklenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda Türkiye 1 Ocak 1996 tarihinde Avrupa Birliği ile imzaladığı Gümrük Birliği anlaşmasının ardından KOBİ destek programları tasarım ve uygulanmasına verilen önem artmıştır.¹⁴⁶

Türkiye, 2002 yılında Avrupa Küçük İşletmeler Şartını imzalamış ve KOBİ'lere yönelik politika ve programların geliştirilmesi için daha somut adımlar atılmıştır. Aynı zamanda Türkiye, İşletme ve Girişimcilik Çok Yıllı Programı'na (MAP) ve BEST (İs Ortamı Basitleştirme çalımsa Kolu) Programı'na da katılmaktadır. Bu çerçevede ülkemiz küresel KOBİ ortaklıklarının güçlendirilmesi için ikili ve çok taraflı faaliyetlerin desteklenmesi amacıyla 2000 yılında OECD üyesi ülkeler ve OECD dışındaki ekonomilerle birlikte Bolanya Deklarasyonu'nu imzalamıştır.

Türkiye'de uygulanan devlet yardımlarının genel çerçevesi; genel nitelikli düzenlemeler (vergi avantajları, sanayi altyapısının kurulması ile ilgili düzenlemeler, Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca uygulanan destek programları, serbest bölgeler), yatırımlara yönelik destek programları (Genel teşvik mevzuatı, KOBİ'lere yönelik yardım programları), işletme dönemi destekleri (DTM destekleri, KOSGEB destekleri, EXİMBANK uygulamaları), AR-GE destekleri, bölgesel yardım programları şeklindedir.

Avrupa Birliği ile olan ilişkilerin kuvvetlenmesiyle özellikle özelleştirmeye bağlı olarak devletin ekonomideki rolünün küçültülmesi programları uygulanmaya başlanmıştır. Bu durum ülkemizde rekabeti teşvik edici politikaların uygulanmasını

¹⁴⁵ DPT, **Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Devlet Yardımları**, DPT Yayın No:2730, Ankara, 2007-a, s.18.

¹⁴⁶ 20 DTM, "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Nelerdir?", <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/DevletYardimlariDb/devyardnot.doc>, Erişim Tarihi: 20.04.2014.

zorunlu hale getirmiştir. Avrupa Birliği Antlaşması hükümlerine uygun olarak hazırlanan Rekabetin Korunması Kanunu 1994 yılında kabul edilmiş olup, 1997 yılında Rekabet Kurumu kurulmuştur. Dünyanın birçok ülkesinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin korunması ve geliştirilmesi için bu kesimin gereksinimi olan finansal ve teknolojik destekler veren kuruluşların mevcut olduğu ve KOBİ'lerin yasal düzenlemelerle korunduğu bilinmektedir. Özellikle son yıllarda KOBİ'lere Halk Bankası'ndan başka kurumlar da finansman dışı desteklerin yanında, kredi desteği de sunmaktadır. Böylece, KOBİ'lere olan destek ekonomik kaynakların gelişimine göre her geçen gün artmaktadır.

Ülkemizde KOBİ'lerin en çok karşılaştığı sorunların başında, pazarlama, planlama ve finansman sorunları gelir. Bu sorunlarla karşılaşılmasında en önemli etkenin KOBİ'lerin bilimsel olmayan çalışma yöntemleri ve eğitim eksikliğidir. Böylece, KOBİ'ler bu anlamda büyük işletmelere karşın diğer alanlarda oluşan üstünlüklerinden istenilen biçimde yararlanamamaktadırlar. KOBİ'lerin sayısal üstünlüklere rağmen yarattıkları katma değer düşük kaldığı gözlenmiştir. İstihdamın yarıdan fazlasını oluşturan KOBİ'lerin, yarattıkları katma değer sadece % 30'lar düzeyinde kalmıştır.¹⁴⁷ KOBİ'lerin oluşturdukları istihdama karşın yeterli katma değer yaratamamalarının temel nedeni emek yoğun çalışmaları, teknolojilerini yenileyememeleridir. AB ile Gümrük Birliğine girilmesinden sonra Türk KOBİ'leri, Avrupalı rakipleriyle rekabet edebilmek ve ulusal pazardaki fırsatlardan istifade edebilmek için, teknik seviyelerini yükseltmek, know-how edinmek ihtiyacı ile karşı karşıya kalmışlardır. Her ne kadar son yıllarda hızlı bir ilerleme kaydetmiş ise de, bilgi ve iletişim teknolojilerine olan yatırım miktarı Türkiye'de hâlâ düşük kalmıştır.¹⁴⁸

Kaynak yetersizliği, küçük ölçekli olmaları, kendi ihtiyaçlarını anlamakta yaşadıkları güçlükler ve kötü işleyen bir piyasa sebebiyle işletmelerin teknoloji ihtiyaçları otomatik olarak bir talep doğurmamış, teknolojik gelişme için gerekli olabilecek destek politikaları, yine kamusal finansman eksikliği sebebiyle yeterli olamamıştır. Bu nedenle Türkiye'deki KOBİ'lerin teknolojik gelişimi oldukça yavaş kalmıştır. Giderek daha fazla sayıda Türk KOBİ'si teknolojik kapasiteleri arttırmak ve tesis ekipmanlarını modernize etmek istese de gerekli finansman ve kredi elde edilmesinde yaşanan zorluklardan dolayı istediklerini gerçekleştirmeleri zor

¹⁴⁷ DİE, 1997 Sanayi İş Yeri Sayımı <http://www.oecd.org/dataoecd/60/58/38369169.pdf>, Erişim Tarihi: 20.04.2014.

¹⁴⁸ <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/Beytullah.doc>, Erişim Tarihi: 20.04.2014.

olacaktır. Şöyle ki; KOBİ'ler sanayi kesiminde faaliyet gösteren işletmelerin %99,5'ine tekabül etmesine rağmen banka kredilerinin ancak %5'inden az bir bölümü KOBİ'lere verilmektedir.¹⁴⁹

KOBİ'ler finansman yetersizlikleri nedeniyle gelişmiş teknolojilere sahip olamamakta, eski teknoloji ile emek yoğun çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Bu da ürünlerin kalitesine olumsuz yansımaktadır. Kalitesiz üretim, KOBİ'lerin satış gücünü ve büyük işletmelerle rekabet gücünü engellemektedir. Eski teknolojilerle yapılan üretim ile ihracat yapılması ve uluslararası pazarlarda rekabet edilmesi güç gözükmemektedir. Bununla birlikte, son yıllarda yaşanan büyük bütçe açıkları ile 2000 ve 2001 ekonomik krizleri bankacılık sektörünü oldukça zayıflatmıştır. Bankaların birçoğu KOBİ'lere kredi vermeme yoluna gitmiş ve bu tür kredileri kullandıran bankaların çoğu ise gerçekte bu derece küçük miktarlı kredilerin nasıl verildiği ve bunları destekleyecek olan fonların neler olduğu hakkında bilgi sahibi olamamıştır.

KOBİ'lerin ülkemizde de işletmelerin hemen hemen hepsini (% 99,89), istihdamın %45,6'sını ve katma değerini %26,5'ini oluşturan KOBİ sektörünün KOBİ'lerin Ahilik kültürüne dayanan geçmişi, Türk insanının girişimci ruhu ve risk alabilme becerisinin günümüzün teknolojisi ve yeni yaklaşımlarıyla sentezlenerek ortaya çıkacak sinerjiden küçük işletmelerin dış ticaretimizin %70'ini oluşturan AB'deki 18 milyon KOBİ ile rekabet edebilecek güce kavuşması hedeflenmektedir. KOBİ'lerin performansını etkileyici faktörler arasında girişimcinin demografik, psikolojik ve davranışsal özellikleri ile yönetim becerileri ve teknik bilgisinin daha yüksek etkiye sahip olduğunu vurgulamaktadır. OECD ise KOBİ'lerde genel stratejileri etkileyen kararlar genellikle işletmenin sahibi ya da yöneticisi tarafından verildiğinden baştaki kişinin firmanın başarısındaki rolünün büyüklüğünden bahsedilmektedir.¹⁵⁰

KOBİ'lerin Türk ekonomik yapısı içerisindeki yerini ve önemini sayısal anlamda ifade etmek gerekirse; "1992 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı" sonucuna göre Türkiye'de 1.070.990 adet işyeri, bu işyerlerinde ise 3.539.744 kişi istihdam edilmektedir. Yani toplam istihdamın %76'sını oluşturan KOBİ'ler Türkiye ekonomisi için "orta"dan ziyade "küçük işletme" ağırlıklı bir ekonomidir.¹⁵¹

¹⁴⁹ <http://www.oecd.org/dataoecd/60/58/38369169.pdf>, Erişim Tarihi: 20.04.2014.

¹⁵⁰ KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2004

¹⁵¹ Yurttadur, 2011, s.28.

KOBİ'lerin gelip geçici dönemsel veya mevsimsel krizlerden en az etkilenme özellikleri, toplumsal barışın korunmasına ve bunalımların aşılmasına da katkıları söz konusudur. Gerek Türkiye'de gerekse dünya ekonomilerinde KOBİ'lerin toplum ihtiyaçlarını hızlı ve kaliteli bir şekilde yerine getirmeleri, sıcak müşteri ilişkileri, istihdam olanağı, esnek yapıları, arzu edilen ürünlerde yenilikleri hemen yapabilme ve değişikliklere uyum sağlama özellikleri sosyal ve ekonomik hayattaki önemini ortaya koymaktadır.

Yukarıda bahsedilen açıklamalardan hareketle KOBİ'lerin Türkiye ekonomisine katkıları şu şekilde sıralanabiliriz ¹⁵² :

- İstihdamın yaratılması,
- Esneklikleri sayesinde yeniliklere hızlı uyum,
- Girişimciliği teşvik,
- Butik üretim sayesinde ürün farklılaşması,
- Büyük işletmelere ara mal temini.

2.4. Türkiye'deki KOBİ'ler ve Özellikleri

Cumhuriyetin kurulduğu yıllarda ekonomik kalkınmanın sağlanması için gerekli yatırımları özel teşebbüs sermaye birikimini oluşturamadığı için devlet üstlenmek zorunda kalmıştı. 1930'larda benimsenen devletçilik ilkesi çerçevesinde iktisadi devlet teşekkülleri kurularak devlet eliyle kalkınma modeli benimsenmiş, beş yıllık kalkınma planları yapılarak planlı bir kalkınma süreci başlatılmıştır. Büyük ölçekli işletme ve ölçek ekonomileri anlayışı o dönemde Türkiye'de de kabul gören üretim anlayışıydı. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin üretebileceği mal ve hizmetler devlet eliyle yapılır hale gelmişti. Bu koşullarda KOBİ'ler yeterince gelişme ve yaygınlaşma imkanı bulamamıştır.

Türkiye'de, 1980 sonrası dönem dışı açılma ve ihracata dayalı büyüme anlayışının benimsendiği dönemdir. KOBİ'lerle ilgili tartışmalar da bu dönemde başlamış ve desteklenmeleri ve geliştirilmeleri siyasi ve bilimsel ortamlarda konuşulmaya başlanmıştır. Türkiye'de halen faaliyetlerini sürdüren KOSGEB

¹⁵² E. Oktay, ve A.Güney, Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri, 21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumunda sunuldu, 03-04 Ocak 2002, Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C., s.12.

KOBİ'lerin desteklenmesi amacıyla kurulmuş ve bir takım teşvik politikaları uygulamaya konmuştur.¹⁵³

Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği anlaşmasıyla birlikte KOBİ'lerin geliştirilmesine yönelik programlara verilen önem artmış ve bu konuda uluslararası işbirliğine gidilmiştir. Türkiye OECD'nin Haziran 2000 tarihinde Bolonya kentinde OECD'nin düzenlediği KOBİ'lerden Sorumlu Bakanlar Konferansına katılarak KOBİ Politikalarına Dair Bolonya Deklarasyonunu kabul etmiştir.¹⁵⁴ Ayrıca Nisan 2002 tarihinde Avrupa KOBİ Şartını onaylamış ve 2001-2005 yıllarını kapsayan İşletme ve Girişimcilik Çok Yıllı Programına (MAP) katılmıştır.¹⁵⁵ Türkiye 6 Ocak 2003'ten itibaren 4. Çok Yıllı Program'a katılmıştır.¹⁵⁶ Çok Yıllı Program'da KOBİ Genel Politikaları şu şekilde belirlenmiştir:

- KOBİ'lerde istihdam geliştirici önlemlerin alınması,
- Bürokratik, mali ve sosyal engellerin azaltılması, basitleştirilmesi, çalışma ortamlarının iyileştirilmesi, yeni işletme kurmanın teşvik edilmesi,
- İş yönetimi kalitesinin yükseltilmesi,
- Ar-Ge (İnnovasyon) çalışmalarının desteklenmesi,
- Finans/kredi kaynaklarının geliştirilmesi,
- KOBİ'lerin iç pazara entegrasyonu ve uluslararası pazarlama açılımının desteklenmesi,

Diğer önlemler:

- Bilgi çağına uyum sağlanması,
- Kamu ihalelerine katılımın desteklenmesi,
- İşletme kültürünün geliştirilmesi.
- Çok Yıllı Program'ın öncelikli hedefleri şöyledir:¹⁵⁷
- KOBİ'lere yönelik yasal ve bürokratik düzenlemelerin sadeleştirilmesi,

¹⁵³ Yılmaz Beytullah, Kobi'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: "Risk Sermayesi Finansman Modeli" <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/Ekimdergi2004/Beytullah.htm> Erişim Tarihi: 17.04.2014.

¹⁵⁴ Baktır Elif, İnternet Teknolojilerinin Sağladığı Olanaklar:KOBİ'lerde Yenilikçilik Yönetimi, s.3, <http://inet-tr.org.tr/inetconf10/bildiri/31.pdf> Erişim Tarihi: 10.04.2014.

¹⁵⁵ Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Mevcut Durum ve Politikalar s.9, <http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf>

s.6, http://www.koniks.com/data/pdf/Kobilerin_Ozellikleri.pdf Erişim Tarihi: 13.04.2014.

¹⁵⁶ Mustafa H., Çolakoğlu KobiRehberi,

http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/BilgiBankasi/5/Kobi_Rehberi.pdf.

¹⁵⁷ Yılmaz, s.3-4

- Enformasyon şebekeleri ile KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılımının teşvik edilmesi, KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılması, AR-GE, inovasyon ve eğitim olanaklarının geliştirilmesi,
- Girişimci ruhunun teşviki ve özel hedef kitlelerin belirlenerek desteklenmesi.
- KOBİ'lerin Avrupa Birliği sürecinde rekabet gücünün korunması amacıyla
- KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı hazırlanmıştır.¹⁵⁸ Bu konu Avrupa Komisyonunun 2002 yılı İlerleme Raporunda ve 2003 yılı Katılım Ortaklığı Belgesinde kısa vadede gerçekleştirilmesi beklenen hususlar arasında yer almıştır. KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı” metni, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığınca Acil Eylem Planı ve 2003 Yılı Programı ile uyumlu hale getirilmiştir. Böylelikle, Türkiye'nin KOBİ'lere yönelik temel strateji dokümanlarında belirtilen hedef, ilke ve politikalar ile AB'nin KOBİ'lere yönelik temel strateji belgeleri arasında birliktelik sağlanmıştır.¹⁵⁹

4-5 Haziran 2004 tarihlerinde “Küresel Ekonomide Girişimciliğin Geliştirilmesi ve Yenilikçi KOBİ'ler” konulu II. OECD KOBİ'lerden Sorumlu Bakanlar Konferansı Türkiye’de yapılmıştır. Burada; Girişimcilik ve KOBİ Yeniliklerine Yönelik Politikalar, Araçlar, KOBİ'lerin Uluslararası Pazarlara Erişimin Kolaylaştırılması, Rekabet Güçlerinin Arttırılması, konuları görüşülmüş ve uluslararası işbirliğini güçlendirmek için “en iyi uygulamalar” belirlenerek politika tavsiyeleri geliştirilmiştir. Konferans sonunda OECD tarafından ilk olarak bir üye ülke için hazırlanan Türkiye KOBİ Taslak Ülke Raporu yayınlanmış ve Türkiye'nin girişimiyle “Yükselen Bölgesel Pazarlar Teknoloji Transfer Ağı (REMTECH)” Projesi başlatılmıştır. KOBİ'ler günümüzde üretim ve milli gelire katkıları bakımından önemli bir yere sahiptir. Türkiye'deki üretici firmaların büyük çoğunluğunu KOBİ'ler oluşturmakta olup her geçen gün sayıları artmaktadır. 2003 yılı Türkiye'nin toplam ihracatı 47.253 milyon \$ ve sanayi sektörünün payı %83,4' dür.

¹⁵⁸ KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, s. 8 <http://ekutup.dpt.gov.tr/esnaf/kobi/strateji.pdf> Erişim Tarihi: 13.04.2014.

¹⁵⁹ Çolakoğlu KOBİ Rehberi, s.21-22

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SİGORTACILIĞIN KOBİLERE TANITIM VE UYGULANMASI

3.1. Risk Yönetimi Olarak Sigorta

Sigortanın bu bağlamdaki amacı büyüyen sigorta sektöründe uluslar arası sigortacılık prensiplerinin ışığı altında, sektörün sağlayacağı toplumsal faydalardan uzak ve sigortacılığa şüpheyile bakan KOBİ'lerin sigortadan faydalanmalarını sağlayarak, sigorta işlevini toplumunun ekonomik ve sosyal yapısına bütünleştirmektir.¹⁶⁰

Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yapılarını etkileyen, hatta siyasal yapılarını şekillendiren gelişmelerin nedeni, küresel kapitalizmin bugüne kadar pek kullanmadığı enstrümanların eşliğinde şekil değiştiriyor olmasıdır. Gelişmekte olan ülkelerde, küresel kapitalizm büyük riskler olarak; stratejik kuruluşları, bankaları, sigorta şirketlerini, madenleri, limanları vb... satın alınması bu durumun en açık göstergesidir. Gelişmiş ülke ekonomilerinde sigortacılık sektörü ciddi olarak yer tutmakta, bu toplumlar sigortanın işlevinden faydalanmaktadır. Bu tür ülkelerde sigorta sektörünün Gayri Safi Milli Hâsıla (GSMH) içerisindeki payının %5–6'lara vardığı göz önüne alınacak olursa, Türk ekonomisinin bu alanda oldukça geri kaldığı açıkça görülecektir. Ülkemiz ekonomisinde sigortacılık sektörünün GSMH içindeki yeri ancak %0.82 mertebesinde dir.¹⁶¹

Sigortacılık açısından risk ileriye dönüktür. Yani , sözleşme yapılırken gerçekleşmemiş ve oluşması bir olasılıktır. Gerçekleşeceği belli olan olaylara bağlı olarak oluşan hasarlar sigorta ettirenin iradesiyle gerçekleşen hasar riskleri sigortaya konu olamaz. Riskin meşru olması, kanuna ve ahlaka aykırı olmaması diğer bir önemli konudur. Risk oluşumu açısından fiziki ve moral olmak üzere ikiye ayrılır. Fiziki risk yapı ile ilgilidir. Ahşap bir binanın riski fizikseldir. Ancak moral risk iyi niyetiyle ilgilidir. Kötü niyetle sigorta işinden fayda sağlamaya çalışmak veya malları imha yoluna giderek sigorta sistemini zarara uğratmak moral riskin olumsuz sonuçlarındandır.

¹⁶⁰ Yakup Kepenek ve Nurhan Yentürk, **Türkiye Ekonomisi**, İstanbul: Remzi Kitabevi, 21. baskı, 2008, s. 101.

¹⁶¹ Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, **Sigorta Faaliyetleri Hakkında Rapor**, Ankara: Sigorta Denetleme Kurulu, 1994.

Risk yönetimi olarak sigorta, "Tesadüfî risklere maruz bireyleri bir araya getirerek risklerin daha belirli hale getirilmesi ve bu risklerden doğacak hasarları karşılamak için küçük, periyodik katkılarla bir fon oluşturma esasına dayanan bir sosyal çözüm" olarak tanımlanır. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere risk yönetimi olarak ele alındığında sigorta, riskin büyük sayılara paylaştırılarak dağıtılmasıdır. Böylece hem felaketin zarar verici etkilerinin hafifletilmesi, hem de telafi mekanizmasının çalışmasıyla (hasarın ödenmesiyle) riskin gerçekleşmesiyle doğan kayıpların giderilmesi amaçlanmaktadır. Üzerinde çalışılan bir sigorta poliçesi sonuçlandırılmamışsa poliçesinin maliyetine geri ödemesi olmayan giderler ve müşteriyi kaybetmeden dolayı oluşan kar kayıpları eklenecektir. Bu masraflar çoğu zaman dışarıdan alınan uzmanlık hizmetleri olduğu düşünülürse çabaların karşılığı maalesef alınmamış olacak ve oluşan maliyet artımlı olarak sigortacının üzerine kalacaktır. Bu miktar sigortayı yapan firmanın durum tespiti yapması için harcadığı çabadır. Poliçenin imzalanmaması durumunda sigorta şartlarını tespit etmeye çalışan acente veya sigorta şirketi riski azaltacak veya riski paylaşacak herhangi bir işlem yapmadığından maliyetleri kendi başına karşılamak durumundadır. Poliçe imzalanması durumunda bu poliçe için yapılan harcamaların geri alınacağı gibi risk analizi masrafları da tazmin edilmiş olur.¹⁶²

Sigorta, üstleneceği riskleri büyük bir titizlikle inceleyerek hangi riski kapsama alacağını belirler. Sigortalanabilir olma tesadüfî hasar, büyük sayılar kanununa ulaşma, ölçülebilme ve parasal değerlendirilme gibi normlara sahip olması gerekmektedir. Riskin sigortalanabilir olması için aranan ilk koşul (özellik), gerçekleşecek hasarın (riskin) tesadüfî olarak gerçekleşmesidir. İntihar, tazminat almak için yangın çıkarmak ya da hırsızlık olaylarında olduğu gibi kasten veya bilerek gerçekleştirilen hasarlar sigorta kapsamına alınmaz. Doğa gücünden başlayarak, tesadüflerin, insan doğasındaki ihmallerin hatta ağır ihmallerin bir kısmını içine alan "tesadüfî alan" sigortalanabilir riskleri kapsamaktadır. Ancak ağır ihmaller ve kasti edimler sigortalanabilirlik alanı dışında kalmaktadır.

Sigortalanabilirlik normlarından bir diğeri, ayrı riske maruz kalabilecek çok sayıda ve benzer ünitelerin bir araya getirilmesi, başka bir deyişle, büyük sayılar kanununun uygulanabileceği bir grup oluşturulmasıdır. Böylelikle bir uzay içindeki her olay veya kişi için belirsiz olan hasar oranı, belirli ve tahmin edilebilir hasarlar oranı haline getirilir. Bu durum güven için gerekli olan önlem almaya yönelik

¹⁶² Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, 1994.

tehlikeleri için denge unsurudur. Esasen gerekli büyük sayılara ulaşıldığında risk sigortalı grup içinde dağılarak kendiliğinden yok olacağından sigorta şirketlerinin hiçbir riski yoktur. Sigorta tanımına göre de sigorta tek bir objeyi ilgilendiren bir hasarın belirsizliğidir. Tek objeler bir araya geldiğinde, belirsizlik bir oran halinde belirlenmiş ve risk dağıtılmış demektir. Büyük sayılar kanununun uygulanırlığının söz konusu olmadığı risk yönetiminde sigortadan bahsedilemez. Riskin paylaşılması, devredilmesi gibi risk yönetim türleri söz konusudur. Sigorta para birimi ile ölçülebilen riskleri kapsar. Para ile değerlendirilmeyen hasarlar sigorta edilemez. Bu değer, mal cinsinden sigorta konularında malın gerçek değeri ile sınırlıdır. Gerçek değerinin altında bir değerle yapılan anlaşmada sigortacı, prim kaybına uğradığı oranda hasar tazmininden kaçınabilir. Hayat sigortalarında ise hayatın değeri sonsuz olduğu noktadan hareketle kişiler hayatlarını diledikleri değere sigorta ettirirler. Sigorta konusu olan riskin ölçülebilir olması olayların istatistiksel analizinin yapılarak aktüerya ve prim hesapları ile hasar maliyetlerinin belirlenmesi için gereklidir. Mal ve cana yönelik ekonomik zararların önlenmesi veya olumsuz sonuçlarının azaltılması yönünde bir önlem olarak karşımıza çıkan sigorta ile aynı risklerle muhatap kişiler arasında riskin dağıtılarak paylaşılması ve vukuunda hasarın süratle telafi edilmesi sigorta kuruluşları tarafından gerçekleştirilir. Temelinde büyük sayılar kanunu olan sigorta işleri Türkiye’de geniş kitlelere ulaşmadığından sigortalanabilecek konuların birçoğu sigorta dışı kalmaktadır.¹⁶³

Birçok sigorta temelinde kötü yönetim ya da riskler arasında korelasyon sorunundan kaynaklanan problemleri taşır. Büyük olaylar veya felaketlere karşı korumak için kullanılan reasürans işlemlerinden çok daha önemlisi risklerin kendi aralarındaki korelasyon ilişkilerini kurmaktır. Maalesef bugüne kadar risk yönetim uygulamaları temel riskleri yönetmek için kullanılmış olup riskler arasındaki korelasyon ilişkisi hesaba katılmamıştır. Risk yönetiminde korelasyon yönetimi özellikle portföy yönetimi ve reasürans işlemleri için en önemli temel konudur. Sigorta ve reasürans endüstrisinin özellikle mali sorunlarının temelinde korelasyon yönetiminin yapılmamış olmasıdır. Dünya çapında gerçekleşen büyük hasarlı olayların tümü önceden sezilemeyen sonuçları iş hayatını doğrudan olumsuz etkilemektedir. Bağımsız risk olarak düşünülen birçok konu iş hayatını; mülkiyet ve sorumluluk sigortası, işçi tazminatları, kaza sonucu ölüm ve parçalanma, kilit eleman ve hayat sigortası gibi birden fazla branşla ortaya çıkmaktadır. Bugüne kadar korelasyon çalışmaları riskler arasındaki doğrusal ilişkileri incelemiştir. Ancak farklı

¹⁶³ Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, 1994.

çizgilerin bağımsızlığını analiz için verinin zaman içinde oluşma durumu bu konuda yapılan çalışmaları geciktirmiş, ülkemiz için durum yeni değerlendirilmeye başlanmıştır. Varlık yönetiminde risklerin ölçümü farklı yapılmaktadır. Bunların asında risk-değeri (value-at-risk - VAR) ölçme bugüne kadar yapılan fiyatlandırmalar göz önünde bulundurularak yapılmaktadır. Sigorta şirketleri risk yelpazesini oluştururken birçok gerçek riski bir havuzda birleştirirler. Toplanan primler hasarları ödemde kullanılır. Ancak, sigortacı büyük olaylar nedeniyle risklerin diğer olaylarla korelasyonu nedeniyle kendisini de sigorta altına almak zorundadır. Birikim riskini aynı anda aynı yerde veya aynı riskte birden fazla kayıp olması diye tanımlarsak reasüransın da tekrar sigortalanarak (retrocessionaires) riski dağıtması gerekir.¹⁶⁴

Belirsizliklerin yoğun olduğu ortamlarda girişimcinin karar vermesi oldukça zordur. Sigorta belirli ve küçük primler karşılığında büyük ve belirsiz riskleri teminat altına alarak girişimcilerin yatırımların dolmalarını sağlamaktadır. Belirsizliğinin ortadan kalkması işadamlarına daha fazla yoğunlaşma sağlamaktadır.

Girişimciler , olası zararları kendileri karşılayacaklarsa yatırımlarını kısmak zorunda kalarak muhtemel riskler için pay ayırmaları girişimcinin hayatini devam ettirmesi için bir gerekliliktir. Sigorta ile bu gereklilik ödenecek küçük bir miktar primle yerine getireleceği gibi ayrılmış olan ihtiyat sermayesi de çok küçük meblağlara hapsedilmiş olur. Kredi günümüzde iş hayatının önemli konularından biri olmuştur. Ancak mal ve emtiaların sigortasız oluşu kredi karşılığı kullanılmasını sınırlar. Sigorta ile güvence altına alınan gayrimenkul ve değerlerin kolaylıkla kredi imkânı sağlanır. Yatırımcılar ürünlerinin fiyatlarını oluştururken herhangi bir zarar karşısında uğrayacakları zararı fiyatlara yansıtır. Eğer sigorta olmasa idi; olası felaketlerden oluşabilecek zararların tahminleri sübjektif olacak ve fiyatlar artacaktır. Oysa şirketlerin sigorta maliyetlerinin fiyatlara yansması yukarıda sayılan tahminlerden çok daha az olacaktır. Bir işletmede riskleri şu şekilde de sınıflandırabiliriz. Kurumsal riskler arasında yönetim riskleri işletmelerin kararları, uygulamaları, süreçleri ve yetkilerle ilgili risklerdir. Strateji ve yürütme riskleri ise kurumsal stratejinin doğru olması ve doğru işletilmesi, işletmenin gelecekteki girişimleri ile ilgili riskleri anlatmaktadır. Bu riskler “yeni” ile başlayan başlıkları içermektedir. Yeni Pazar, yeni sermaye, yeni ortak, yeni ürün v.b. gibi. Operasyonel riskler ise stratejik büyüme, kaynak sağlama, üretim, dağıtım ve lojistik gibi

¹⁶⁴ Şenol Babuşcu. **Bankacılıkta Risk Derecelendirmesi (Rating) ve Türk Bankacılık Sektörüne Uygulanması**, Ankara: SPK Yayını, Yayın No: 94, 1997, s. 13.

işletmenin mevcudu ve gelecekteki fonksiyonları icra etmede kendini ve çevreyi ilgilendir konuları içerir. Altyapı riskleri işletmenin fonksiyonlarını yerine getirirken ihtiyaç duyduğu kaynaklar, süreçler ve sistemlerle risklerdir. Dış riskler olarak ise işletmenin kontrol edemediği ancak işleyişini etkileyen kanun ve düzenlemeler, ekonomi, iklim ve doğal olaylar, terör, savaş veya toplumsal diğer olaylar gibi risklerdir. Bir sigorta şirketinin karşılaşacağı riskler şirket, sektör (sistemik) ve ekonomi (sistemik) düzeylerinde olmak üzere genelde üç kaynaktan oluşmaktadır.¹⁶⁵ Sigorta Şirketinde riskin kaynağı çeşitli olmakla birlikte, fiyatlandırma, portföy yapısı, ihtiyatlar, reasürans, yatırımlar gibi seçimlerin uygun olmaması şirketlerin taahhütlerini yerine getirememesine ve zamanla sermayeye ve iflas riskine etkisi olacaktır.¹⁶⁶

Bankacılık ve sigortacılık sistemi uluslararası boyutta olduğu gibi ülkemizde de finansal krizlerden en olumsuz etkilenen kesim olmuştur. Bu gelişmeler risk yönetiminin önemini artıran başlıca unsurlardandır. Konu ile ilgili ilk düzenleme 8 Şubat 2001 tarihinde yayımlanan yönetmelik ile çağdaş risk yönetimi sistemleri ülkemizde kurulmaya başlanmıştır. Bu düzenlemeler iç denetim, iç kontrol ve risk yönetiminin bağımsız hale gelmesiyle başlar. Risk yönetimi; risklerin tespiti, ölçümlü, yönetilmesi ve raporlanması şeklinde özetlenebilir. Risklerin raporlanması süreci, risk yönetimi fonksiyonunu icra etmekte olan birimlerin üst düzey yönetime raporlarla birlikte yapılan yasal raporlamalardır. Finansal Risklerin belirlenmesi ve ölçülmesi çalışmaları Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) "Bank for International Settlements (BIS)" nezdindeki Basel Komitesi tarafından yayımlanan yeni sermaye düzenlemelerinin (Basel II) yürütücüsüdür. Basel II'ye uyum çerçevesinde risklerin daha duyarlı hesaplanmasına yönelik faaliyetler halen devam etmektedir. İyi yönetim ortamının tesisi, etkili bir risk yönetimi örgütlenmesi ve etkin iletişim, şeffaflık ve hesap verilebilirliğin sağlandığı yapının oluşturulmasıyla olanaklıdır.¹⁶⁷ Bankacılık ve sigortacılık sistemimin dikkat çekici özelliklerinden biri pasiflerinin kısa vadeli kaynaklardan, aktifinin ise uzun vadeli varlıklardan oluşması nedeniyle likidite özel önem taşımaktadır.

¹⁶⁵ <http://ec.europa.eu> adresinden alıntı, 2002, <http://ec.europa.eu> (Erişim tarihi 12.04.2014).

¹⁶⁶ Ramazan Aktaş. **Mali başarısızlık (İşletme Riski) Tahmin Modelleri** 2. Baskı, Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1997, s. 25.

¹⁶⁷ Özer Özdiç **Derecelendirme Sürecinde Ekonometrik Bir Değerlendirme**, Yayın No: 130, Ankara: SPK Yayını, 1999, s. 21-24.

Kredi riski, risk ölçme, izleme ve raporlama süreçleri konusunda en çok hassasiyet gösterdikleri risk kategorisidir.¹⁶⁸ Sigortanın bireylere sağlamış olduğu güvence işlevinin yanı sıra makro ekonomi açısından da tasarruf seviyesinde meydana gelen artışlar, kaynakların değerlendirilmesi aşamasında finans piyasaları aracılığı ile yatırımlara yönlendirilmesi, kaynak maliyetlerinde meydana gelen ucuzlama, bu sürecin yarattığı istihdam ve üretim artışı önemli bir yer tutmaktadır.¹⁶⁹

Risk değerlendirme açısından uluslararası Sigorta Denetçiler Birliğinin (IAIS) ve uluslararası Aktüerler Birliğinin (IAA) ayrı sınıflandırmalara sahiptir. Birincisi karşılaşılan riskler açısından, ikincisi ise mali yetersizlik ve aktüerya unsurlarını inceler. Risk ticareti olan sigortacılığın teorik altyapısı Aktüerya Bilimi vasıtasıyla şekillenirken, Risk Teorisi de Aktüerya Biliminin önemli bir alanı olmuştur. Risk Teorisinin önemli konularından olan “Ruin (İflas) Teorisi” faaliyet süresince maruz kalınan risklerin yaratacağı zararı karşılayacak varlık sermaye ihtiyacını belirlemeyi amaçlamıştır. Risk, sermaye, kâr ve mali yetersizlik arasındaki irtibat ölçülerek özellikle kaza aktüerlerinin risk teori çalışma grubu, dinamik finansal analiz çalışma grubu gibi grupların yapmış oldukları teorik düzeydeki tartışmalar, risk, sigorta ve aktüerya alanındaki en kapsamlı kaynaklardandır. Finansal yeterliliği ölçmek için hazırlanan modellerle sigorta şirketlerinin üstlendikleri riski taşıyıp taşıyamayacaklarına dair geleceğe dönük tahminler geliştirilmekte, risk ile varlıkları arasında irtibat kurulmaktadır. Hangi model kullanılırsa kullanılsın sigorta denetiminin başlangıç noktası, risklerin tanımlanmasını, sınıflandırılmasını; bu sınıflandırmanın bir standart içinde olması gerekmektedir.

3.1.1. Riskten Kaçınma ve Riski Azaltma

Risk yönetiminde riskin uzak tutulması, riskten sakınmak, riske yanaşmamak, önlemek veya engel olmak riskten korunmanın en temel unsurudur. Bu yöntem diğer risk yönetim tekniklerinin uygulanamadığı durumlarda da uygulanır. Riskin olasılığını azaltma yoluyla riski yönetebilir ve zararlı sonuçlarını azaltabiliriz. Bazı KOBİ'ler menkul kıymet kazançlarını risk sermayesi olarak kullanırlar. Finansal sermayeyi yatırım sermayesi olarak düşünürler, fakat firmaların hepsi risk sermayesine ihtiyaçları vardır. Bununla birlikte, risk sermayesi (oda bir sermayedir) yatırımın

¹⁶⁸ Ramazan Aktaş. **Mali başarısızlık (İşletme Riski) Tahmin Modelleri** 2. Baskı, Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1997, s. 27.

¹⁶⁹ Aktaş, 1997, s. 25.

finansmanında ihtiyaten elde tutulan kaynaktır. Merton and Perold (1993) risk sermayesini işletmenin net varlıklarını korumak için minimum düzeyde elinde bulundurması gereken kaynak miktarı olarak tanımlamıştır. Risk sermayesi iki şekilde sağlanır. Birincisi riskin sigorta ve reasürans yoluyla transfer edilmesidir. İkinci yol ise finans kaynağının riski karşılamasıdır. Risk sermayesi KOBİ'lerin finansal tehlikeler (maliyet çarpı tehliken olasılığı) karşısındaki maliyetlerini düşürmeyi hedeflemektedir. Elde olmayan nedenlerle olağan veya olağandışı olaylarla birleşince, ele alınacak en önemli konular; yönetim odağının yönü değişecek, yatırım fırsatları kaçacak ve finansal sorunlardan etkilenen potansiyel işbirlikçilerin (müşteriler, tedarikçiler ve çalışanlar) sinerjileri kaybolacaktır. Tehlikenin büyümesi ve artması halinde ise firma ödeme güçlüğü içine girdikçe finansal sermayeyi maruz kalınan felaketin maliyetinde tampon olarak kullanmak zorunda olacaktır.

3.1.2. Riski Sahiplenme

Riski sahiplenme riski transfer etmeyerek kendi üzerinde tutma, kayıpların meydana çıkışında ise zararın kurum dışından değil de öz kaynaklarla karşılanması stratejisini ifade eder. Riskin belli bir kısmını da muafiyetlerle gönüllü olarak firma üzerinde tutulabilir.

Bazı durumlarda bu işlem zorunlu olarak yapılmaktadır. Özellikle riski üzerine alacak sigorta edecek kurum kuruluş bulunamadığı hallerde zorunlu olarak riske sahiplenmek gerekir.

3.1.3. Riski Transfer Etme Veya Devretme

Riski transfer etme veya devretme riskin kısmen veya tamamen başa bir kanala aktarmaktır. Risk transferinin en yaygın formu önceden belirlenmiş bir prim ödemesi ile bir sigorta şirketinin riski üstlenerek sigorta mekanizmasının KOBİ üzerinde olan riski absorbe etmesidir. Sermayenin risk olasılıklarına karşı alternatif olarak riskin transfer edileceği düşünüldüğünden (ART – alternatif risk transfer) bu şirketlerde, her zaman zarar göz önünde bulundurulacağından, kayıp finansmanı, yeni borç sermayesi ile ilgili bilançoya özel yükler getirecektir. Sermayeyi risk için kullanılması bir sigorta şirketinden direkt risk sermayesi temin etme ile aynı şekilde de düşünülür. Düşük maliyetli bilanço dışı alternatifler ödenmiş bu sermaye ile firmalar kurumsal finansman ve risk yönetimi kararlarını entegre edilir. Bu ise klasik

şekilde sigorta teminatı almaktır. Firma , kurumsal sermayesini risk yönetim sistemi ile finanse etmiştir. Şirketlerin finansman ve risk yönetimi kararları arasındaki ilişki akademisyenler tarafından bilinse de, bunun yöneticilerce kabulü şimdilerde gerçekleşmektedir. “Sermaye” ekonomi ve finansta birden fazla anlama gelmektedir. “Gerçek (temel) sermaye” firmanın temel yetkinliğini ortaya koyması ve yatırımlarını yapması için gerekli olan sermayedir. “Finansal sermaye” ise yatırımlarının sürmesi ve sorumluluklarının yerine getirilmesinde kullandığı veya kullanacağı fonlardır. Finansal sermaye tamamıyla firmanın iş ve operasyonlarında kullanacağı topladığı ve harcadığı arasındaki nakit ihtiyacından başkası değildir. Bir işi yürütürken toplanan para sadece çalışanlara ve yatırımların harcamaları ile bitmez. Risk ve belirsizliklerle dolu iş dünyasında yürütülen işin etkin ve verimli bir şekilde devamı sağlanmaktadır. Sigorta şirketleri risk taşıma kapasitelerine göre kayıpları mümkün olduğunca fazla poliçeye dağıtır. Olabildiğince farklı sözleşme satarak kayıplar ne kadar birbiri ile ilişkisiz poliçeler haline getirilirse risk o denli dağıtılmış ve azaltılmış olacaktır. Sigortacı riskini sadece sattığı kontrat miktarının fazlalığı ile azaltamaz. Bu riskleri büyük bir havuzda absorbe etmek için ayırdığı toplam kaynak miktarını artırmalı yada uluslararası reasürans pazarına açılarak riski transfer etmelidir.

3.1.4 Sigorta Sistemi Riski Nasıl Yönetir

Sigorta şirketi için önemli olan karşılaşılabilecek muhtemel risklerin sınıflanması, algılanması ve onlardan korunmak için gerekli önlemlerin alınıp alınmadığının kontrolüdür. Bankacılık sektörü ile güçlü sermaye bağları , sigortacılık sektörünün kırılganlığını arttırmakta, ancak; sektörün bankacılığın yaratacağı sinerjiden yeterince yararlanamaması büyüme hızını sınırlandırmaktadır. Sektörün düşük payı yasa koyucunun sektöre karşı kayıtsız kalmasının nedenini de açıklamakta, fiyat rekabetinin şiddetini arttırmakta ve reasürörün Türkiye’ye ilgilerini ve pazarlık gücünü sınırlandırmaktadır. Bugüne kadar ki yapısı itibarıyla, payının küçük olmasının da etkisi ile yurt içi döviz kaynaklarının yurt dışına transferine aracılık eden bir sektör konumunda olduğu anlaşılan sigortacılık sektörünün bu olumsuzluğu minimize edebilmek için yurt içi reasürans piyasasının gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Finansal yapısı güçlü bir reasürans piyasası risk yönetimine önemli katkı sağlamaktadır. Uygulamalarda sorumluluk ve dayanışmanın dengelenmesi son derece önemli bir konudur. Ayrıca, sigorta çözümlerinin ve piyasa gelişmelerinin mümkün olduğunca güçlendirilmesi, özellikle hükümetler arası bir bakış açısı kazandırılması, Avrupa Sigorta Birliği Federasyonunun (CEA - Comite Europeen

Des Assurance) başlattığı bir ağ girişiminin ve “think tankler”in bütün dünyanın yararına olacak şekilde katkıda bulunacağı açıktır.¹⁷⁰

Bir sigortacı için her bir riskin ve her bir durumun birbirinden farklı yönleri vardır ve bunlara bağlı olarak yapılan aktüerya ile risk değerlendirme yöntemleri değişecektir. Bunu belirleyen durumu ortaya koyabilecek veri ve bu bilgilerin geleceğe dönük olasılıkları hesaplamada etkinliği önemlidir. Analitik tekniklerin kullanılması, oluşan hasar ile ilgili öngörü yapılabilmesi aktüeryanın önemini bir kat daha artırmıştır. Kayıpların oluştuğu olaylarda miktar ve oluş şekli ile ilgili aktüerya veya kayıp simülasyonları çalışmasa ekspertiz analizi devreye girer.¹⁷¹

Sigorta şirketleri ve reasürör varlıklarının sorumluluklarını birlikte yüklenecek olurlarsa sigortanın sağlamış olduğu güven işlemlerin daha rahat yapılmasına imkân tanıyacaktır. Sigorta poliçesinin yapısal ve mali faydaları sayesinde üçüncü taraflar da mali olarak çeşitli risklere karşı güvence altında olacaklarından kendilerini rahat hissedeceklerdir. Sigortalılar üçüncü taraflarla ilgili riskleri üstlenmede tereddüt geçirmeyecekleri gibi sigortacılar üçüncü şahıslara verilen zararlardan dolayı çokça etkilenmeyeceklerdir. Rahat hareket etmek iş dünyasında doğru karar vermenin en temel şartıdır. Ayrıca sigortacı hasar nedeniyle cirolarındaki azalma veya zararlarını önleyecek makul ve yeterli önlemlerin maliyetini karşılamak durumundadır.¹⁷²

Bazı durumlarda oluşacak tüm risklere karşı oluşacak hasar ile ilgili sigortacılar tüm riskleri üstlenmeye zorlanırlar. Sigortacının ileriye dönük özellikle mali konularda kendini teminat altına alması ve beklenmedik kayıplardan korunması yani riski tamamen bertaraf etmesi alacağı sigortaya bağlıdır. Sigorta poliçesinin sağlamış olduğu koruma sayesinde sigortacı satışı sonlandırır. Sigortacı sorumluluklar ile ilgili konulara daha duyarlı davranma durumundadır ve sigorta ile satışın ekonomisini sağlayacaktır. Sigortanın maliyeti ise satış öncesi hazırlık sahasının maliyetlerde poliçenin satışı için gerekli bir masraf olarak ele alınmaktadır.

Büyük sayılar kanununa göre bağımsız olarak bir kazaya maruz kalan her bir olayın kaybı çok farklı olasılıklara sahip olsa da; kazanın da içinde olduğu homojen

¹⁷⁰ Ronald Nussbaum, "Avrupa'da Doğal Afet Sigortasını Geliştirmek için Kamu-Özel Sektör İşbirliğinin Geliştirilmesi", **Doğal Afet Riskleri için Sigorta ve Reasürans**, İstanbul: Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, 2005, ss.406-407.

¹⁷¹ Meryem Fıkrkoca. **Bütünsel Risk Yönetimi**, Ankara: KalDer, 2002, s. 173.

¹⁷² TSEV, **İş Durması Sigortaları**, Çev. Ergin Gediz, İstanbul: Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Yayınları 1995, s.11.

toplam topluluğun kayıpları ile ilgili olasılık tahmin edilen olasılıktan çok farklı oranda olmayacaktır. Belli büyüklükteki grupların maruz kalacakları kazalarda oluşan kayıpların oranı yaklaşık olarak değişmeyecektir. Ancak grup içindeki herhangi bir küçük kümenin karşılaşacakları kayıpların miktarı tamamen belirsizdir. Homojen maruz topluluğun toplam sayısını maksimuma çıkarma sigorta şirketinin kayıp dağılımlarında olasılıklarını tahmin ettiği oralara daha fazla yaklaştıracağından sigorta şirketinin konumunu güçlendirecek ve güvenilirliğini artıracaktır. Hasarların durumu ile hasar olasılıkları, fark kriterleri ve istenen güven düzeyi arasındaki etkileşim risk yönetimi açısından önemlidir. Aynı tür kazalara maruz kalan homojen grupların hasar miktarları ile sigorta şirketi verilerinin birbirlerine yakın olması beklenir. Oluşan kayıp ve olasılığı arasındaki etkileşimleri anlayan, kayıp dağılımını beklenen seviyelerde veya minimumda tutabilen bir sigorta şirketi sağlam risk yönetimi sistemi kurmuş demektir.¹⁷³

3.2. Sigortacılığı KOBİ'lerde Tanıtım ve Tutundurma

Sigorta pazarlamada başarı ürün ve hizmetlerin tüketicilere tanıtılarak bir talep oluşturulması ile ürün imajının zihinlerde pozitif bir olgu oluşturmasına bağlıdır. Günümüz modern işletmecilik anlayışında ve özellikle hizmet sektöründe tanıtım; pazarlama karmasının her aşamasında gerçekleşmektedir. Özellikle sigorta sektöründe poliçenin satılması ile başlayan riski üstlenme süreci hasar ödemeleri işlemleri ile kendini gösterir. Tanıtımı sadece ürün veya hizmetlerin teknik özelliklerini sıralamak diye algılamak hatalı olabilecektir. İyi bir tanıtım hedef kitlenin özelliklerini iyi bilmekle ve bu kitleyi iyi tanımakla mümkün olabilmektedir. Özellikle kişisel satışlarda bu çok daha ön plana çıkmaktadır.

KOBİ'lerin ürün veya hizmetleri satın almaları ancak bu ürün ve hizmetlerin kendilerine bir gereksinim olduğunu düşündüklerinde gerçekleşir. Pazarlama politikası amaçlara ulaşmak için izlenen yol, genel plandır. Etkili bir pazarlama politikası için amaçlar açık ve seçik bir şekilde ifade edilir. Amaç işletmenin hangi yöne gideceğini gösterir. Stratejiler, planlar, çeşitli öncelikler, amaçlara göre belirlenir.

¹⁷³ Yakup Kepenek ve Nurhan Yentürk, **Türkiye Ekonomisi**, İstanbul: Remzi Kitabevi, 21. baskı, 2008, s. 174.

Amaçlar, misyon, kısa vadeli amaçlar ve uzun vadeli amaçlar olmak üzere üçe ayrılır. İşletmenin en temel amacı karıdır, orta ve uzun vadeli olarak çeşitli tanımları yapılır. İşletme uzun vadede kar elde etme yanında sosyal amaçları da güder. Kısa vadeli amaçlarda bütün çabalar o andaki üretilen ürünlere ve hizmet verilen pazarlara yöneliktir. Fakat uzun vadede şirketin karlı kalabilmesi için kendini yenilemesi, verimliliğini artırması, yeni ürünlere ve pazarlara yönelmesi, araştırma ve geliştirme faaliyetlerine önem vermesi gerekir.¹⁷⁴

Sigorta şirketlerinde misyon, muhtemel sigortalının muhtemel riskinin yönetilmesi sonucu refah ve mutluluğunun devam ettirilmesidir. Amaç: sigorta verimini ve kalitesini artırmak ve neticede kar sağlamak, belli bir pazar payı elde etmek, şirkete güç ve prestij kazandırmaktır.¹⁷⁵

Sigorta sektörü, rekabet gereği her şirketin kendi ürününü tanıtmayı ve bu piyasalarda pazar payını alabilmesi için mücadele vermesi gereken bir sektördür. Sektörün gerek ürünler konusunda gerek insanlarımızın güvence ihtiyacını hissetmeleri konusunda farklı bir tanıtım programına ihtiyacı bulunmaktadır. Pazarlama stratejisi, işletme yönetiminde çeşitli fonksiyonlar arasındaki karışıklıkları açıklığa kavuşturarak, istenilen amaçlara nasıl ulaşılabileceğini gösterir. Stratejide ileriye görme, sezme ve tasarlama vardır. Amaçlara ulaşmak için eldeki güçlerin veya kaynakların dağıtım planıdır.¹⁷⁶

Sigorta şirketlerinin pazarlama politikalarını tayin eden temel nokta çeşitli risklere muhatap olan kişilere nasıl ulaşılabileceği ve onlara hangi riskler için ihtiyaç uyandıracaklarıdır. Çünkü sigorta şirketlerinin çalışma alanları belirli risklere göre belirlenmiş ve sınıflandırılmıştır. Örneğin, hayat sigorta şirketi için pazarlama politikası, ölüm ve tasarruf üzerine kurulurken, yangın, nakliyat, kaza gibi mal sigortalı üzerinde çalışan sigorta şirketleri için pazarlama politikası daha değişiktir. Sigorta pazarlama politikası, dolaylı dağıtımda acenteler servisi, acenteler ve taliler işbirliği yapılarak hazırlanmaktadır. Bu politikanın paralelinde de satış tekniklerinin seçimi yapılmaktadır. Tanıtım, işletmenin ürettiği mal veya hizmetin varlığını tüketicilere duyuran ve işletmenin yaşamasını, gelişmesini sağlayan bir pazarlama

¹⁷⁴ Philip Kotler. **Pazarlama Yönetimi** Cilt II, Çev. Yaman Erdal, İstanbul: İstanbul Bilimsel Yayınlar Derneği, 1984, s. 15.

¹⁷⁵ Muhittin Karabulut. **Sigorta Pazarlaması**, İstanbul: İşletme İktisadi Enstitüsü Yayını, Yayın No: 95, 1988, s. 58-61.

¹⁷⁶ Erol Eren. **İşletmelerde Stratejik Planlama** İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yönetim ve Organizasyon Enstitüsü Yayını, No.2, 1979, s. 13-18.

aracıdır. Sigorta pazarlamasının temeli sigortanın tanıtılması ve öneminin benimsenmesidir. Sigorta bilinmeyen bir hizmetin önce tanıtılıp, sonra pazarlamasının gerektiği bazı basamakları çıkarak sonuca erişmeyi gerektiren bir konudur. Sigortanın gelişmesi ve sigortalının sigortasını devam ettirmesi için bu en alt basamak kesinlikle gözardı edilmemelidir.

Hızlı bir kalkınma süreci içinde olan ülkemizde, ekonomik sektörlerin çoğu başarıyla büyüyüp gelişmiş olduğu halde sigorta sektörünün gereği gibi gelişmemiş olduğu ve kapasitenin çok azına ulaşılabilirdiği görülmektedir. Sigorta portföyünde eski yıllara oranla artış görülmekte ise de bunun, enflasyon oranıyla karşılaştırıldığında ilerleme sayılmamaktadır. Şimdiye kadar sigortacılığın istenen düzeye gelememesinin nedenlerinden biri sigortanın topluma ve KOBİ'lere tanıtılmamasıdır. Sigortayı ve sigortanın sağladığı yararları tam anlamıyla tanıtamayan sektör, bu yüzden sigorta bilincini oluşturamamış ve sigortalanma eğilimini yaygınlaştıramamıştır.

Sigorta şirketleri stratejileri, firma misyon amaçları yanı sıra pazarlama amaçları, firma kaynak ve kapasitesiyle pazarlama fırsatları dâhilinde değerlendirilir. Bir sigorta şirketi stratejisi, doğrudan doğruya şirketle çevresi arasında ilişkiyi düzenlemeye dönüktür. Pazarlama açısından sigorta şirketi ürünlerini kısaca değişik sigorta poliçe ve tarifelerini ve diğer taraftan değişken biçimde teminat türlerine ihtiyacı olabilecek piyasayı temsil etmektedir. Şu halde sigorta şirketi bünyesinde bu sahada alınacak stratejik kararları etkileyecek faktörler, ürünlerin ve çevrenin oluşturduğu pazarlardır. Bir sigorta şirketinin bütün çalışmaları kaynağını piyasanın gereksinmelerinde, talep ve tercihlerinde bulmalı, bunun da üzerinde piyasanın gelecekteki talep ve gereksinmelerini önceden sağlayabilir. İyi bir tanıtım her şeyden önce fiziki çevrenin iyi tanımlanmasıyla mümkündür. Piyasa tanımı için toplumsal ve kültürel yapı, ideolojik akımlar, ekonomik, politik ve coğrafi çevre ile yakın çevre iyi incelenir. Tutundurma stratejilerinin başında hedef kitle belirlenerek KOBİ'lerin yer, hacim, personel yapısı, kapasite, makine parkuru vb... konuların yanında personelinin yaş, kültür düzeyi, ekonomik ve sosyal yaşam şekilleri, beklentiler gibi karakteristik özellikleri tespit edilir. Kuruluşun hedef aldığı pazarda hangi satış artırıcı unsurun kullanılacağı önceden belli olur. Önemli kararlarından birisi de bütçe

belirlemedir. Bir sigorta şirketi tutundurma için maksimum miktarı tespit ederek gücünün yettiği en son noktayı bu iş için kullanmaktadır.¹⁷⁷

Tutundurma, ürün ve hizmetlerin KOBİ'lere yönelik yapılandırılması, ihtiyaçlara cevap vermesinin yanında tanıtımlarının yapılarak bir talep oluşturulması sonucunda ürün ve hizmet bilgisini KOBİ'lere ulaştırarak satışın gerçekleşmesini sağlamaktır. Tanıtım ise sadece ürün veya hizmetlerin teknik özelliklerini sıralamak değildir. KOBİ'lerin özelliklerinin iyi bilinmesi ve bu kitleye yönelik pazarlama faaliyet ve politikalarının net belirlenmesi gerekmektedir. Ulaşılmak istenen amaçlar ve bu amaçlara ulaşmak için kullanılacak yol ve yöntemler açık ve seçik bir şekilde ifade edilir. Amaçlar, kısa, orta ve uzun vadeli amaçlar olmak üzere üçe ayrılır. İşletmenin en temel amacı kardır, orta ve uzun vadeli olarak çeşitli tanımları yapılır. İşletme uzun vadede kar elde etme yanında sosyal amaçları da güder. Kısa vadeli amaçlarda bütün çabalar o andaki üretilen ürünlere ve hizmet verilen pazarlara yöneliktir. Fakat uzun vadede şirketin karlı kalabilmesi için kendini yenilemesi, verimliliğini artırması, yeni ürünlere ve pazarlara yönelmesi, araştırma ve geliştirme faaliyetlerine önem vermesi gerekir.¹⁷⁸

Tanıtımda amaç önce sigortayı daha sonra sigorta branşlarını tanıtmaktır. Bir yerde sigorta branşlarını tanıtmak yeni bir piyasaya yeni bir mal sürmek gibi olduğu için zaman uygulanması önemli bir husustur. Sigortanın tanıtımında, sigortalının, ürün nitelikleri açısından kesinlikle bilgilendirilmesi, kişiyi sigorta alma konusunda harekete geçirici, ikna edici olması şarttır.

Tanıtım kavramı, genel anlamda tanıma ve hatırlatmaya nispet daha fazla çabayı gerektiren bir fonksiyona sahiptir. Dolayısıyla da tanıtım, hedef kitlenin eğitim seviyesini yeteneğini ve hafızasını dikkate alarak yapılmaktadır. Tanıtım da, eğitimde olduğu üzere psikoloji ve öğrenim teorisine dayanmaktadır. Tanıtım, tanıma metodunun en önemli ve ayrıntılı biçimde ele alınmasıyla şekillenmektedir. Tanıtım ve tutundurma metotlarının başında gelen reklam ekonominin vazgeçilmez unsurları arasındadır. Büyük kitlelere malın, kuruluşun tanıtımı yaparak herhangi bir malın satışını artırmak amacıyla kullanılan çeşitli yolların genel ismidir. Reklam, rekabetin artmasıyla ekonomik hayatın belkemiği hükmüne geçmiştir. Sigorta şirketlerinde reklam KOBİ'lerin sigorta ihtiyacı hakkında bilgi vermek, ürün ve

¹⁷⁷ Karabulut, 1988, s. 58-61.

¹⁷⁸ Zeyyat Hatipoğlu. **İşletmelerde Stratejik Yönetim**, No.4, İstanbul: Temel Araştırma A.Ş. Yayınları, 1986, s. 67-81.

hizmetlerini tanıtmak, sigortanın bilinçaltına yerleştirmesiyle kamu yasallığını artırarak olumlu bir imaj yaratmak gibi hedefleri vardır.

Reklamın internet ve medya başta olmak üzere açık hava araçları (afiş, işaret, balon v.b.) posta, promosyonlar, çeşitli programlar ve davetler, genelgeler ve çeşitli sponsorluklar şeklinde yapılır. Reklam aynı zamanda verilen hizmete kamu yasallığı kazandırmaktadır. Yapılan reklam son derece halka dönük, sürekli tekrarlanan, toplumun genel ahlakına uygun, rekabet koşulları içinde ve halkın güven duygularını zedelemeyecek nitelikte olmasına dikkat edilir. Reklamın olabildiğince geniş bir kitleye yönelik olması için, pazarın tüm boyutları ile incelenmeli, bilinç ve sabırla sanat değeri olan çalışmalar yapılmaktadır. Reklamın etkisini tam olarak gösterme imkanı olmayan alanlarda kişisel görüşmeler etkin ve tamamlayıcı bir tutundurma yöntemidir. İyi bir sonucu iyi bir başlangıç hazırlar. Tanıtım sunuşlarında gerekli titizliği ve ilgiyi göstermediğinde, hedef kitlenizin sizi yeniden değerlendirmesine yol açacaktır.¹⁷⁹

Tanıtım; KOBİ'lerle temas halinde bulunulan bir faaliyettir. Tanıtımı yapan kişi kurumunu iyi temsil etmeli ve kendisini de sevdirmelidir. Bir insanın kendisini etrafa sevdirebilmesi için onun etrafını sevmesi şarttır. İçtenlik şarttır; fakat tüketicinin işine onun istediğinden fazla karışmak şarttır. İlişkilerde terbiye ve nezaket hudutları içinde kalmak hedefe ulaşmada çok tesirli bir anahtardır.

Halkla ilişkiler; imajı yükseltmek için yapılan iç ve dış haberleşmeler bütünü olup, daha iyi bir anlaşma ortamı yaratmak amacıyla düşünce ve gerçekleri kamuoyuna mal edebilme sanatıdır. Bütün büyük firmalarda halkla ilişkiler bölümü, basın, basınla ilişkiler, toplum psikolojisi ekonomi ve işletmecilik konusunda ihtisas yapmış kuvvetli bir kadrodan oluşmaktadır. Bu kadro firma politikaları ile gelişme seyirlerini KOBİ'lerin ihtiyaçları ve eğilimleri açısından ele alarak bu iki alanı birbirlerine yaklaştırma, her iki taraf için iletişim kurma ve bilgi ulaştırma işlevini yerine getirir. İşçiyi, hissedarları, müşterileri, kredi kuruluşlarını, öğretim personelini ve genel olarak da kitleyi hedef tutan topluma dönük, sürekli bir eğitim programı uygulayarak sigortanın menfaatlere paralel bir yol izlediğine inandırmaya çalışırlar.

Bir sigorta şirketinin pazarlama stratejisinde bir bütün olarak başarılı olup hedeflerine ulaşabilmesi, öncelikle sigorta şirketi arasında karşılıklı anlayış, güven

¹⁷⁹ Hatipoğlu, 1986, s. 67-81.

ve iyi niyeti gerektirmekle mümkündür. Bu da ancak sigorta şirketinin sattığı poliçelere, sunduğu hizmete ve şirket personeline güven ve iyi niyet duygularını yaratmaya çalışacak olan halkla ilişkiler bölümünün şirket bünyesinde kullanılmasıyla sağlanır. Sigortacılık konunun soyutluğu dolayısıyla hizmet endüstrileri arasında tanıtılmaya en çok gereksinim duyulan bir iş koludur. Halkla ilişkilerde kullanılan en etkin araçlar gazete ve dergilerde firma hakkında yazılan yazılar, verilen haberler, radyo ve televizyonda aynı amaçla yer alan röportajlar, radyo ve televizyonda şirketin sponsor olduğu ve şirketi haber niteliğinde değil de sosyal olay niteliğinde anlatan sunumlardır. Bu yazı ve programlarda; sigortanın toplumsal ve sosyal faydalarını, yeni bir ürün veya hizmetin sigortalı veya sigorta alıcılarına sunulması, vurgulanmaya çalışılır. Halkla ilişkileri güçlendirmeyi hedef alan bu çalışmalarda sözüne güvenilen, tecrübesine inanılan seçkin kişilerden yararlanılabilirse etkileri çok daha kuvvetli ve sürekli olur.

Halkla ilişkileri sağlayan yazı ve röportajlar çoğu zaman bir ücret ödemeyi gerektirmediği için diğer tutundurma vasıtalarına göre daha ekonomiktir. Ayrıca halk bu haberden daha inandırıcı ve güvenilir bulduğundan reklamdan daha etkilidir.

Bütün sigorta şirketlerinin satışlarının dolayısıyla istihallerinin artırılmasında, iyi programlanmış bir halkla ilişkiler önemli yer tutar. Bu itibarla sigorta şirketleri bu konuya da reklam kadar önem verirler.

Halkla dostane ilişkilerin ve kitle tarafından teşebbüs amaç ve niyetlerinin anlaşılması ve takdir edilmesi sigorta şirketinin geleceği bakımından son derece büyük bir önem taşımaktadır. Bu nedenle birçok, şirket günümüzde yanlış anlamları ortadan kaldırmak, kamuoyunu olumlu yönde etkilemek, bir iyi niyet havası yaratmak ve karşılıklı bir güven atmosferi meydana getirebilmek için profesyonel halkla ilişkiler kuruluşlarından yararlanmaktadır.

Sigorta şirketinin halkla ilişkiler programı, şirketin amaçlarının ve bu amaçlara erişmek için kullanılan yolların doğruluğunu kitleye inandırmak amacıyla düzenlenmiş bir plan niteliğindedir. Personelle olan temas şirket, dergisi ya da gazetesi aracılığıyla geliştirilebilir. Personelin şirket hakkındaki, düşünceleri, yapılacak nabız yoklamaları ile öğrenilir. Sigortalıların ilgisini artırmanın en iyi yolu da çekici, basitleştirilmiş ve kolay anlaşılır hale geliştirilmiş yıllık raporlardır. Basına verilecek bildirimler, radyo ve televizyon programları da kamuoyunun ilgisini canlı tutma gibi

önemli bir yarar sağlar. Reklam, kişisel satış ve halkla ilişkiler dışında satışı artırıcı çeşitli unsurlar satış geliştirme olarak nitelendirilir. Çeşitli hediyeler, kuponlar, çıkartmalar, afişler, takvimler, geziler, organizasyonlar gibi araçlarla satış geliştirme yöntemi günümüzde daha çok kullanılmaktadır ve her geçen gün çeşitlilik kazanmaktadır. Bunun en önemli iki nedeni reklamcılığın yüksek maliyeti ve bu metodun etkinliğinin kolay ölçülebilir olmasıdır. Satış geliştirme etkileri, çoğu kez, reklaminkinden daha kısa sürede görülür ve kolay ölçülebilir. Ne var ki, büyük harcamalara katlanılmasına karşın, satış geliştirme alanında çok az araştırma, kuram ve model kurma göze çarpmaktadır.¹⁸⁰

Fuar ve sergilerin sigorta şirketlerine sağladığı en büyük fayda ise çok sayıda KOBİ ile karşılaşma olanağıdır. Fuar ve sergilerin bir diğer yararı da, KOBİ'lerin tüm şirket ve hizmetleri aynı ortamda tanıma ve seçim yapma imkânına sahip olmalarıdır. Şimdi konuyu mevcut durumu anlayarak kimlere nasıl fayda sağlayacağı açısından inceleyelim.

3.3. KOBİ'lerde Sigorta Satın Almaya Yönelten Etmenler

İnsanların ihtiyaçları sonsuzdur ilkesinden KOBİ'lerin ihtiyaçları sonsuzdur diyebiliriz. Satın alma sebeplerini irdelediğimizde satma nedenleri de otomatik ortaya çıkmaktadır. Satma nedenlerinin ortaya çıkışı tanıma-tutundurma fonksiyonunun yerine getirilmesinde hangi noktaların ön planda tutulacağını ortaya çıkarır. KOBİ'lerin sigorta ürünlerini satın almada ihtiyaçların sonsuz olduğu ve temel gereksinimlerden sonra yaşam kalitesinin yükselmesiyle ihtiyaçlar ve satın alma sebeplerinin değiştiği görülecektir. Bu da doğal olarak satışla ilgili tüm unsurların yeniden yapılandırılması anlamına gelmektedir. Kişi ve kuruluşlar başta emniyet ve güvenlik sebepleri olmak üzere çeşitli dürtülerini tatmine uğraşırlar. Rahatlık, yenilik, kazanç elde etme, gurur gibi konular bunlardan bazılarıdır. Mal ve hizmetlerin tanıtımı bu konuların ışığındaki stratejilerle yapılandırılması gerekmektedir.¹⁸¹

Yapılan işlerin sürekliliğini sağlama ve kesintiye uğramasını engelleme girişimcilerin uzun vadeli karar vermelerine etki eden en önemli etmenler arasındadır. İş dünyası sonuçlarını kestirdiği durumlarda ilerleyecek ve belirsizliklerin ortadan kalkma halinde yatırımlara hız verecektir. Sigortanın bu

¹⁸⁰ Hatipoğlu, 1986, s. 67-81.

¹⁸¹ Muzaffer Aktaş. **Sigorta İstihsalcılığı**, Londra: Çeltüt Matbaacılık, 1992, s. 131.

yöndeki riski hasar anında tazmin prensibi KOBİ'lerin yeni yatırımlara ve yeni işlere karar vermelerine olumlu katkı sağlayacağı aşikârdır. KOBİ'ler işlerinde katma değer sağlayacak mal ve hizmetleri kullanmaları firmalarının daha sağlıklı ve daha uzun faaliyet göstereceğini bildiklerinden sigorta hizmeti almayı tercih ederler. Yani sigorta hizmeti alma bilinçli bir davranış şeklidir. Sigorta riskleri önlemenin ve risklerin kötü sonuçlarını minimize etmek için kullanılan en iyi yoldur.

Türkiye, prim toplama ve sigortacılık açısından, nüfusu 350 bin olan Lüksemburg'dan geri ise, sektörde sigorta şirketleri ve halkımızın belli konularda bir atılım içerisine girmeleri gerekmektedir. KOBİ'lerin sigortacılık konusundaki bilinç eksikliği, poliçede yazılı olan teminatların ve eklerin neye karşılık geldiğinin anlaşılabilmesi, Türk Sigorta Sektöründe en büyük handikaptır. Sigorta denilince akla ilk gelen konunun ödenecek prim olması ve sigortalıların hizmet kalitesini ön planda tutmaması hasar durumunda hesap edilmeyen neticelerle karşılaşılmasına sebep olur. Sigortacılık sektöründe fiyat indirimleri rekabetin esas unsuru olmamalıdır. Fiyat indirimleri, hizmet kalitesi ile desteklenmedikçe tek başına hiç bir anlam taşımamaktadır. Tek başına fiyat kırmak hasar oluştuğunda, zararın gereği gibi, zamanında ödenmesini engelleyeceğinden yarar yerine zarar vermektedir. Fiyat indirimleri, üretim maliyetlerin düşürülmesiyle oluşturulmaktadır. Sektörde üretim maliyeti, birim maliyetlerin düşürülmesiyle veya verimli ve ergonomik bir yapıyla, şirket içi insan ve mali kaynakların iyi organize edilmesiyle ve bunların geliştirilmesiyle mümkün olur. Sigortacılığın yaygınlaştırılarak, aynı tip riskleri daha çok sayıda sigortalı tarafından daha düşük primlerle dağıtmak optimal büyüklüğe ulaşmak, üretim maliyetini aşağıya çekmek demektir.¹⁸²

Bir takım varlıklara sahip olmakla, sigortanın söz konusu olacağı, yani mal ve paranız varsa sigortaya gereksinim var demektir. Buradan sigortalanma oranının Milli Gelir ile yakından ilişkisi olduğu doğru bir sonuçtur ancak gelir seviyesi belli bir düzeyin üzerinde olanlar sigortalanacak, diğerleri sigortanın toplumsal ve ekonomik faydalarından yararlanamayacak anlamına gelmez. Çünkü her seviyede ve herkesin karşı karşıya kaldığı risk türleri ve oluşabilecek hasarlar mevcuttur. Topluma sigortanın bir ihtiyaç olduğunun hissettirilmesi şarttır.

Her şeyden önce sektörün güçlenmesi satış örgütlerinin iyi bir eğitimden geçirilerek konu ile ilgili bilgi düzeylerinin artırılması gerekir. Sektörde ürün

¹⁸² Aktaş, 1992, s. 131.

pazarlayacak acentelerin hukuki ehliyetlerinin belirlenmesi ve bunu resmi lisanla zorunlu hale getirilmesi gerekmektedir. Tüm temel risk alanlarının ele alınarak riskin zararlı sonuçları ile ilgili teminatların sağlanması sigortanın en başta gelen amaçlarındandır. Yapılan her bir poliçe limitleri, zamanı, zararın tazmini gibi konuları içerir. İleride oluşabilecek büyük bir zararın tazminini hak etmek için sigorta poliçesine ödenecek küçük bir primi kabullenmek gerekir.

Enflasyon, dış ödeme güçlükleri, üretim azalması, işsizlik gibi büyük sorunlarla boğuşmak zorunda olan ülkemiz, ekonominin fonksiyonlarını yerine getirmek için gereken nakit sıkıntısını her seferinde piyasalara para sürerek gidermeğe çalışarak enflasyondan kurtulma imkânı bulamamıştır. Bir devlet politikası olarak benimsenmesi gerekli olan sigorta ile ekonominin zarar görecü etkileri bertaraf edileceği gibi, toplanan primler ile de ekonominin fonksiyonlarını daha rahat ifa edebilmesi için bir kaynak oluşturacaktır. İşte bu anlamda özellikle gelişmekte olan ülkelerde mali kurumların geri planda tutulmaması gereği önem taşımaktadır. Sigorta mali kurumlar içinde yer alan bir kuruluştur.

KOBİ'lerde çeşitli riskler ile oluşan felaketin niteliğiyle bağlı olarak, kurulu düzenin bozulması veya zararın ortaya çıkması, hatta mali çöküş söz konusu olabilir. KOBİ'lerin kar kaybı, üçüncü şahıslara karşı sorumluluklar, büyük dava veya savunma maliyetleri, çalışanların ve iş sahiplerinin sağlık sorunları, uzun vadeli sakatlık ve bunlara bağlı uzun süreli bakım ihtiyacı gibi nedenlerle büyük hasarlar oluşabilir. Üretim yapan firmalar başta olmak üzere KOBİ'ler çevreye verdikleri zarar ve çere kirliliği ile ilgili konularda kirlenmeye karşı önlemler almak ve üçüncü taraflara verdikleri zararlar için sorumluluklarını yerine getirme zorundadırlar. Bu yükümlülükler şu an tanımlanmış olan veya gelecekte oluşabilecek zararların tazmininde kullanılmak üzere saptanmaktadır. KOBİ'ler son kullanıcılara ürün ve hizmetleri ile ilgili olarak garanti vermek sorumluluklarını yerine getirme hususunda bir rezerv ayırmak durumundadırlar. Burada akıllı bir yönetimle sigortayı rezerv olarak kullanılacaksa, mali yedek alma açısından sigortalı sigortacı arasında değerlendirme farklılıkları olacaktır.¹⁸³

¹⁸³ Aktaş, 1992, s. 131.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

KOBİ'LERİN SİGORTACILIĞIN DEVAMLILIĞI VE SİGORTA İŞLEMLERİ DESTEĞİ

4.1. Sigortanın Destek Modüllerine Alınmasının Sigortacılığı Tutundurma Açısından Önemi

Bu bölümde KOBİ'ler yapılan literatür araştırmasında işletmelere yönelik sigorta destek modülleri nelerdir ve özelliklerinin KOBİ'ler üzerinde devamlılığı sağlamada etkisi aktarılmıştır.

Yapılan araştırmalar göstermiştir ki, KOBİ'lerin sigorta hakkındaki bilgi ve yönelimin yetersizliği ve sigorta kavramının eksikliğinin temel nedeni; sigorta kavramının, kapsamının, anlamı ve gereğinin, bilinmemesidir. Sigorta reel bir iktisadi düşünüşün ürünüdür. Buna göre sigorta gerek kişilerin mal, can, sağlık güvenliğini ve işletmelerin ana mal varlıklarını muhtemel risklere karşı korumak ve hasar oluşumunda bunları karşılamaktır. Sigorta sistemi ile risk topluma dağıtılır ve yayılır, bireyler ve işletmeler riske karşı korunmuş olurlar. Bir toplumda sigorta bilinci doğmamış ve yerleşmemiş ise, bu rasyonel düşünüş topluma yerleşmemiş demektir ki o ülkede sigortacılığın gelişmesine olanak yoktur. GSMH'nin düşüklüğü ve dolayısıyla bu sektörün birçok KOBİ için uygulanması kaynak ayırmayı gerektiren bir konu oluşu sektörün büyümesine başka bir engel teşkil etmektedir. Sigorta faaliyetlerinin genişlemesi toplanan primlerin çokluğu ile ölçülür.¹⁸⁴

KOBİ'lerde stratejik ve uzun vadeli düşünme öngörüsünün yerleşmemiş oluşu, kısa ve yakın zamanı düşünerek ona göre hareket etme sigortanın işletmeye olan stratejik katkılarını engellemektedir. Fiyatların ve maliyetlerin devamlı yükseldiği, hasar oranlarının günlük değiştiği günümüz Türkiye'sinde sigorta fiyatlandırmasında istikrarı yakalayamayan sektörün büyümesine engel olan bir etmendir. KOBİ'ler açısından primler gün geçtikçe arttığı ve hasar vukuunda ise, sigortacının tazminat bedellerini ödemede zorlandığı, geciktirdiği ve gerçek kaybı karşılayamadığı sistemin işleyişi sektörün gelişmesine başka bir engeldir. Bu durum çift yönlüdür ve işletme giderlerinin de her geçen gün arttığını düşünecek olursak sigorta şirketlerinin

¹⁸⁴<http://www.tsrbs.org.tr/haber/turkiye-sigorta-tutum-ve-davranis-arastirmasi-kantitatif-arastirma-raporu>
Erişim Tarihi: 11.04.2014

mali yapıları her geçen gün zayıflamaktan kurtulamamaktadır. Sigortacılık, bankacılığa göre çok daha teknik, karmaşık ve uzmanlık isteyen bir saha olduğundan bu sahadaki çalışacak personelin sektöre yönelik eğitilmeleri ülkemizde sigortacılığın gelişmesine olumlu etkisi olacaktır. Sigortanın fonksiyonu hasar meydana geldiğinde ortaya çıkmaktadır. Özellikle büyük hasarların ödemesinde yaşanan zorluklar, avans veya peşin ödemelerin yapılamaması sigortacılığa karşı kuşkulu yaklaşımın artmasına neden olur. Sigortaya karşı oluşan bu kuşku ve güvensizliğin giderilebilmesi için, hizmetlerin gerektiği gibi yerine getirilmesi şarttır.¹⁸⁵

Türk sigorta sektörü reklam dışında aydınlatıcı ve inandırıcı tanıtım faaliyetlerinde bulunması ve sigortayı tabana yaymada sigortacılığın temelini geniş kitlelere aktarmaya çalışmalıdır. Sigorta tabana yayılmadığı için prim istihali düşük ve sigorta şirketlerinin hizmetleri yetersiz kalmaktadır. Sigorta hizmetleri belli başlı bir kaç konunun dışına çıkamamakta yeni ürünlere yönelimler olmamakta, olursa da ürünün tutma şansı fazla bulunmamaktadır. Örneğin tarım sigortaları topraktan önemli bir gelir elde eden ülkemizde olması gerekenden çok geridedir.

Sorumluluk, kar kaybı, bilgisayar riskleri, hukuksal koruma sigortaları gibi konularda ülkemizde az sayıda yapılan sigorta türlerinin yaygınlaştırılıp, daha çok devlet tekelinde bulunan sağlık ve emeklilik sigortalarının da özel sektörün katkısını artırıcı çıkışların bulunması ve uzun süreli bakım gerektiren hastalıklara karşı ürünlerin geliştirilmesi hedefler arasında olmalıdır.

Ülkemizde sigortacılığın genel durumu ve gelişimi diğer sektörlerden çok farklı bir şekilde gelişim göstermemektedir. Sanayi, ticaret, Ar-Ge gibi dallardaki genel eğilim bu sektörde de aynı durumdadır. Ancak sigortacılığın nispi bir geriliği de söz konusu olabilir. Sigortacılığın temel anlamına hizmet etmesi ve sektörün sermaye piyasası ile olması gereken organik bağın sağlanması şarttır. Türkiye’de gerek bürokrasi, gerek politik karar organları, gerek KOBİ’ler ve halk kesiminde, sigortacılığın önemi anlaşılmalı değildir. Bir hizmet dalı güçlülüğünü, vazgeçilmezliğini ve yararını kamuoyuna kabul ettirmeden hiçbir sorunu çözemez.

¹⁸⁵<http://www.tsrbsb.org.tr/haber/turkiye-sigorta-tutum-ve-davranis-arastirmasi-kantitatif-arastirma-raporu>
Erişim Tarihi: 11.04.2014

Sigorta sektörünün bankacılığın bir alt dalı gibi görülmesi ve uygulamanın bu yönde gelişmesi sektörü dar bir alana sıkıştırırken sigorta şirketlerini durağan bir yapıya itmektedir. Kalkınma hamlesindeki ülkemiz sanayi ve ticaret sektörü sigortacılık hizmetlerinden gereği gibi faydalanamadığından sektör ekonomimize asli görevlerini ifa edememektedir. Sigortanın KOBİ'lerde en son ihtiyaçlar arasında algılanması ve ona paralel olarak sigorta priminin ödenmesinin fazladan bir masraf olarak görülmesi şirketlerin devamlı sıkıntı içerisinde bulunmasına nedendir. Yukarıda sayılan konuların da etkisiyle ülkemizde Sigorta sektörü kapsamı, tür ve uygulama açısından desteklenmemekte ve dar tutulmaktadır. Özellikle kamu ile iş yapan KOBİ'lere yönelik, işin devamlılığının sağlanması ve sorumluluğunu yerine getirememesi durumunda sigortanın devreye girdiği bir mekanizmanın geliştirilerek, ihale teknik şartnamelerine bu hususun altının çizilerek konulması kamu zararını önleyici bir unsur olarak kullanılmaktadır. Devletin sigorta şirketlerinin ekonomik fonksiyonunu göz ardı ederek, sigorta şirketlerini sadece vergi ödeyerek gelir getiren kaynaklar olarak görmüş olması sektörü olumsuz etkilenmektedir.¹⁸⁶

4.2. KOBİ'lere Yönelik Sigorta Desteği

Sigorta bir işletmede temel yetkinliğe yönelik işletmenin temel risk alanlarını teminat altına alır. Bir KOBİ tüm riskleri kendi başına taşıyamaz. Bunu temel yetkinlik anlamında düşünerek, iş hayatında temel yetkinlik ile ilgili olmayan diğer konular dış kaynak kullanımı ile outsource (dış kaynak kullanımı) edilir.¹⁸⁷

Sorumluluk; iş hayatında başka bir kişi veya kurumlarla oluşan ilişki sırası da maddi ve manevi yükümlülüklerin yerine getirilememesi, bu ilişkiler sonucu da oluşabilecek kayıpların ödeme limitleri olarak düşünülür. İş hayatında genelde başkalarına karşı alınan sorumluluklar kazancın çok daha üzerindedir. Bu nedenle herhangi bir beklenmedik kaza halinde KOBİ'yi mali olarak çok zorlu durumlara sokacak risklerin KOBİ'ce üzerinde tutulması günümüz koşullarında kabul edilebilir değildir. Toplanan primlerin ülke ekonomisi üzerine iki önemli fonksiyonu vardır. Bunlardan ilki; primlerin bir tasarruf kaynağı olarak uzun vadeli sanayi yatırımlarına yönlendirilmesidir.

¹⁸⁶ Aktaş, 1992, s. 120.

¹⁸⁷ Hasan Kürşat Güleş ve Hasan Bülbül, **Yenilikçilik, İşletmeler İçin Stratejik Rekabet Aracı** Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 2004, s. 81.

Ancak toplanan bu kaynak Türkiye’de kısa vadeli yatırımlara kaydırılmış, sanayi bu fonlardan yararlanmaktadır. İkincisi ise; primlerin amacına uygun kullanılması sonucu anti-enflasyonist bir etki yapar. Türkiye’de sigortacılığın bu etkisi göz ardı edilmektedir. Banka ve sigorta şirketlerinin farklı işleyiş şekilleri ve öncelikleri vardır. Sigorta şirketleri azami iyi niyet prensibi unsurunu göz önünde bulundururken bankalar risklerini minimize etmek ve sigortalının her türlü riski bildiği ve kabul ettiği mantık çerçevesinde işlem yapmaktadırlar. Bu nedenle sigortalı ve sigortacı açık olmalı ve risklerle ilgili tüm gerçeği bildirerek poliçeye yazılması en önemli görevdir. Bu görevin yerine getirilmemesi veya yanlış beyan, ihmalkârlık, sahtekârlık gibi konular sözleşmenin geçersiz olmasına ve prim iadesini gerektirir. Kredi işlemlerinde risk konusunda tesadüfe yer bırakılmayarak kredinin güveni en üst düzeyde tutulmaya dikkat edilir. Sigorta ise kötü talihin önüne geçme ve sonuçların KOBİ’leri etkilememesi hedeflemektedir. Bir anlamda sigorta riskleri ucuz ve felaket vuku bulduğunda kendine maliyeti yüksek oranlarda karşılarken bankalar; riskleri çok daha yüksek fiyatlarla ve kendilerini temin edecek şekilde sitemlerini tasarlarlar.¹⁸⁸

Sigortacı KOBİ’nin üzerindeki riski alırken bankacı üzerindeki riski KOBİ’ye yükler. Sigorta, ekonomide ve iş hayatında çöküntüleri ve kayıpları önlerken, özellik ve prensipleri ile de sigorta aracılığıyla elde edilebilecek haksız kazançların önüne geçmektedir. Böylelikle sigorta işlemleri, keyfi, uygulamaya göre değişen, haksız kazançlar sağlayan, istikrarsız işlemler değil, tam tersine ekonomi ve iş hayatı açısından düzen ve istikrar getiren ve matematiksel hesaplamalara dayanan risk yönetimi işlemleridir. Bu da sigorta ve sigortacılığın ciddi bir kuruluş olarak süratle gelişmesinin, sürekliliğinin ve öneminin korunması esasıdır. Bu özellik bir risk yönetim türü olarak sigortacılığı diğer risk yönetim türlerine göre üstün kılan nitelik ve prensiplerdir. Risk olasılığının çok düşük veya olmadığı durumlarda sigorta kullanmanın bir manası olmayacağı gibi, risk söz konusu olduğunda bertaraf etme yoluna gidilir. Gerekli önlem ve tedbirlerden sonra büyük boyuttaki risklerin cüzi miktarla sigorta ettirmek en akılcı yoldur.¹⁸⁹

Başta KOSGEB olmak üzere KOBİ’leri destekleyen devlet kurumlarının işletmelerin sigortalanmaları konularında yapacakları destekler sonucunda KOBİ’lerde sigortalanma oranlarının yükselmesi yukarıda sayılan nedenlerle ülke

¹⁸⁸ Güleş ve Bülbül, 2004, s. 81.

¹⁸⁹ Güleş ve Bülbül, 2004, s. 81.

ekonomisine önemli katkılar sağlayacaktır. Ülkemizde sigorta sektörünün KOBİ'lerde kullanımının artmasına yönelik bir destek modülü geliştirme çabası bugüne kadar olmamıştır. Destekleme istihdamı ve kayıt dışılığı engelleyici fonksiyonu ile de önemlidir. Bu başlık altında KOBİ'lerin yaptıracakları sigortanın direkt desteklenmesi, bu konuda faiz desteği sağlanması ve sigorta kredisi için faiz desteği sağlanması olmak üzere üç farklı mod gerçekleştirilebilir. Şimdi bunların nasıl uygulanacağı ile ilgili konuyu tartışalım. Türkiye'de bulunan KOBİ'lerin, finansman ve sigorta ile ilgili sorunlarının çözümüne ilişkin olarak sigortalama işlerinde kullanılacak destek ve kredilerin faiz/kar payı, komisyon vb. giderlerinin devlet yardımı olarak karşılanmasını yukarıda sayılan birçok konu için son derece faydalı olacaktır. Burada sunulan destek üç başlık altında değerlendirilebilir. KOBİ'lerin sigorta işlerinde kullanmalarına yönelik doğrudan parasal destek, Sigorta İşlemleri Desteği.

KOBİ'lerin sigorta işlerinde kullanmak üzere devlet desteği çerçevesinde kendilerine verilen geri dönüşümlü kredi, yani Geri Dönüşümlü Sigorta Kredisi Desteği.

Sigorta işlerinde kullanılmak üzere kredi faiz desteği, Geri Dönüşümsüz Sigorta İşleri Kredi Faizi Desteği.

KOBİ'lerin sigorta işlerinde kullanacakları giderlerinin bir bölümü sigorta iş ve işlemlerinin cazip hale getirilmesi ve sigorta ile KOBİ'lerin hangi avantajları elde edeceklerini daha iyi anlamaları açısından doğrudan geri dönüşümsüz parasal yardımlar şeklinde destek programında bulunan veya bu tür programlara müracaat eden işletmelere verilmesi şeklinde kullanılır. Bu sayede KOBİ'ler sigortanın iş dünyasına katkısını anlama imkânı bulacak, sigortanın getirdiği dinamizm ve güvencenin karar verme mekanizmalarına nasıl etkidiğini görecektir. gelecekte sigorta yaptırmak ile ilgili endişelerini gidermiş olacaklardır.

İşletmelerin ve girişimcilerin sigorta ihtiyaçları göz önünde bulundurularak, günün şartlarına uygun olarak hazırlanan kredi programları kapsamında, bankalar ile yapılan protokoller çerçevesinde kullanılır. Bu kapsamda bankalarla yapılan protokollerde; taraflar ve protokoldeki sorumlulukları, kredinin vadesi, limiti, faiz/kar payı tutarı, ödeme şekli, masraf ve ipotek tesis giderleri, kredinin işleyiş ve uygulama süreci imza altına alınır. Bu destek, anapara riski bankaya ait olmak

kaydıyla, işletmelerin sigorta yaptırmalarına yönelik nakdi ya da gayri nakdi kredilerin, faiz/kar payı, komisyon vb tutarlarının kısmen veya tamamının devlet yardımı olarak verilmesi ve diğer masrafların (vergi yükümlülükleri, dosya masrafları vb) işletme tarafından karşılanır.¹⁹⁰

Geri dönüşümlü sigorta kredisi desteği ve sigorta kredi faiz destekle ilgili vade, işletme başına üst limit, desteğe ilişkin başvuru, değerlendirme ve yararlanma koşulları ile iş ve işlem akışı oluşturulacak komisyon marifetiyle belirlenir. Aykırı kullanımın tespiti halinde destek iptal edilir ve komisyonun belirlediği şartlar uygulanır. Sigorta poliçesi ile banka ile yapılan sözleşmeler arasında bazı farklar vardır. Banka kredisi “belirli bir süre sonra ödeme vaadi ile mal, para ve hizmet cinsinden satın alma gücünün sağlanması veya var olan satın alma gücünün belirli bir zaman sonra geri alınmak üzere başka bir kimseye devredilmesi” şeklinde yapabiliriz. Bankacılıktaki tanımını da “bir bankanın yapacağı araştırma sonucunda, yasalar, iç politikalar ve kendi kaynaklarını da göz önünde bulundurarak, gerçek veya tüzel kişilere, teminatlı veya teminatsız olarak para, kefalet veya teminat vermesi şeklinde tanıdığı limit” şeklinde yapmak mümkündür. Kredi kavramını oluşturan unsurlar; zaman, risk, güven ve gelir olmak üzere dört tanedir. Bankalar tarafından verilen ödünç paranın belirli bir süre sonra ödenmesi gereğinden dolayı kredide zaman unsuru çok önemlidir ki bunu kredinin tanımının “belli bir süre sonra ödeme vaadi ile” şeklinde başlamasından anlıyoruz. Vadenin süresi riski etkilemekte, süre uzadıkça belirsizlik artmaktadır.¹⁹¹

Bankacılıkta riski, kredinin tahsiline ve taahhüdün yerine getirilmesine kadar ortaya çıkabilecek kredinin zamanında ve eksiksiz ödenmemesi, sözleşmedeki koşulların yerine getirilmemesi gibi tehlikelerin hepsi olarak tanımlamak mümkündür. Krediler belirli bir süre sonunda geri alınma koşulu taşıması nedeniyle kredi alanın krediyi alabilmesi için banka nezdinde bir saygınlık ve güven uyandırması şarttır. Krediler faiz ve komisyon gelirleriyle bankanın en önemli gelir kaynağıdır. Faiz; parasının alternatif gelirinden yararlanamayan alacaklı bankanın bunun karşılığı olarak daha önceden belirlenmiş olan tutar ve süreye bağlı olarak borçlanılan paranın yüzdesi olarak ifade edilen bir çeşit teminat niteliğindedir. Komisyon, hukuken ilke olarak kredi verenin kredi açılışı dolayısıyla giriştiği bazı teşebbüslerin

¹⁹⁰ Güleş ve Bülbül, 2004, s. 81.

¹⁹¹ Güleş ve Bülbül, 2004, s. 81.

neden olduğu masrafların veya üstlenmiş olduğu zarar ya da riskin karşılığını oluşturmakta ve kredinin kullanımıyla doğrudan ilişkisi bulunmamaktadır.¹⁹²

Ülkelerde ekonomik kalkınmanın sağlanması açısından krediler vazgeçilmez finansal kaynaklardır. İşletmeler büyüebilmek ve gelişmelere çabuk ayak uydurabilmek için bankalardan aldıkları kredilerle fon ihtiyaçlarını karşılarlar. Krediler tedavül aracı olmaları sayesinde nakit para taşınmasını azaltmakta ve ticari işlemleri hızlandırmaktadırlar. Kredi sistemi aracılığıyla kullanılmayan fonlar, kredi olarak paraya ihtiyaç duyanlara aktarılır ve fon sahiplerine gelir sağlanırken, ekonomide arz talep hareketliliği sağlanır. Yatırımcılar ve girişimciler sermayelerini kredi yoluyla sağlayarak sermaye birikimi sağlarlar. Farklı vadelerde, farklı amaçlar yönelik, farklı özelliklerde birçok kredi çeşidi vardır. Kredileri türlerine ayırırken vade, kullanım amacı, kullanım alanı, kullanıldığı sektör gibi kriterlere bakılır. Krediler niteliklerine göre; Nakit krediler-Gayri Nakdi krediler şeklinde ikiye ayrılır. Ayrıca teminatlı-Teminatsız krediler, kısa, orta ve uzun vadeli kredilerle yatırım, yenileme, işletme ve tüketim kredileri diye de sınıflandırılır. Sektörlere göre krediler ise özel sektör-kamu sektörü kredileridir.¹⁹³

Tablo 4.1: Sigorta ve Banka sözleşmelerinin elemanları

Sigorta Poliçesi	Banka Sözleşmeleri
Tesadüfî	Emniyet
Sigortalanabilir emtia, hizmet	Garantili olma, yatırım imkânına sahip olma
Azami iyi niyet prensibi	Riskin bilinip kabul edilmesi
Açıklık	Önlem ve koruma
Tazminat talebi	Otomatik ödeme

Kaynak: http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf

Bir sigorta şirketi ülkede veya başka bir yerde sigorta dışında herhangi bir ticari ve faaliyetlerine doğrudan veya dolaylı olarak devam etmez. Sigorta sözleşmeleri son derece iyi niyete (azami iyi niyet prensibi, uberrimae fides) bağlıdır. Bu nedenle sigortalı veya sigorta yaptıracak tüm gerçeği anlatmak sözleşme için bir görev niteliğindedir. Bu görevin yerine getirilmemesi veya yanlış beyan, ihmalkârlık, sahtekârlık gibi konular sözleşmenin geçersiz olmasına ve prim iadesini gerektirir.

¹⁹² Güleş ve Bülbül, 2004, s. 81.

¹⁹³ http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf Erişim Tarihi: 14.04.2014.

İşbirliği yapılacak kurum/kuruluşlar ve diğer ana hususlar belirlendikten sonra bankalar başta olmak üzere ilgili kurumlar işletmelerin azami faydalanması sağlar. Belirlenen faiz oranı, tutarı ve diğer şartları kabul eden kurumlar ile yapılan protokol taraf olabilecek kuruluşlar arasında imzalanarak yürürlüğe sokulur. Protokollerde; faiz oranları, vade, geri dönüş, sorumluluklar ve diğer hususlar açıkça belirtilir. Takibi ve tahsil ile ilgili işlemler söz konusu protokolde belirtilerek sonuçların izlendiği ve ekonomiye katkısı ile ilgili bir mekanizma kurulur.¹⁹⁴

Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, işletmelerin ve girişimcilerin varlıklarının teminat altına alınmasına yönelik sigorta işlemlerini daha kolay yaptırmalarına yönelik, kamu bankaları, özel bankalar, katılım bankaları ile diğer finans kuruluşlarından uygun koşullarda nakdî veya gayri nakdî kredi temin edebilmeleri için faiz, komisyon ve diğer masraflarını geri ödemeli veya geri ödemesiz destekler sağlanması sistemin daha iyi işlemesine neden olacaktır.

Sigorta işlemleri için verilecek devlet yardımlarında ilgili kurum ve kuruluşlar arasında KOSGEB, BANKA, KGF, DTM, İGEME ve TESKOMB olabilir. KOSGEB'in oluşturduğu Veri Tabanına kayıtlı işletmelere uygun koşullarda finansal destek sağlanarak; işletme sermayesi ile rekabet gücünün artırılması ve mevcut yapılarının daha iyi şartlarda devam ettirilmesi, üretim maliyetlerindeki finansman yüklerinin azaltılması, yeni yatırım, üretim ve istihdam oluşturulmasını sağlamak amacı güdülmektedir. Bankaca kredi değerliliği bulunan işletmelere, faiz/kar payının belli bir oranının KOSGEB tarafından peşin, kalan kısmının ise kredi kullanan işletme tarafından ödeme planına bağlı olarak karşılandığı finansal destek sağlanmasını temin etmektir. Banka ise ilgili hesabı açarak belirlenen esaslar dâhilinde kredi başvurularını eski-yeni müşteri ayrımı yapmaksızın kabul ederek değerlendirir ve belgeleri ilgili kurum ve kuruluşlara iletir. Banka kredi talepleri KOSGEB tarafından onaylanmış İşletmelerin, krediden yararlanmak üzere KGF ve TESKOMB gibi kurumlardan kefalet talebinde bulunabilir. Ancak talep edilen kefaletin kredi tutarının belli bir oranını geçmemelidir. Bu işlemlerin icrasında açıkça gizli olduğu

¹⁹⁴ http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf Erişim Tarihi: 14.04.2014.

bildirilsin veya bildirilmesin tarafların her türlü bilgi ve belge “gizli bilgiler” olarak değerlendirilir.¹⁹⁵

4.3. Sigorta Tercihi ve Devamlılığı

Ülkemizde üretim ve istihdamın önemli bir kısmından sorumlu olan KOBİ'lerin, taşıdıkları riskler dolayısıyla sigortaya en çok ihtiyacı olan kesim olarak görülmektedir. Sigortasız çalışan işyerlerinin uğradığı hasarlar ve meydana gelen üzücü olaylar sigorta yaptırmanın önemini her defasında vurgulamaktadır. Özellikle ihracat gerçekleştiren KOBİ'lerin Avrupa Birliği standartları nedeniyle sigorta ürünlerine olan ihtiyaçlarının hızla artması ve KOBİ'lerin gelişimleri için en önemli gereksinimlerden olan banka kredilerindeki artışın, söz konusu sigorta ürünlerinin artışıdaki etkenlerin başında gelenler olarak sıralanmaktadır. Bazı araştırmalar, KOBİ'lerin uzun süre aynı sigorta şirketleri ile çalıştıklarını ve sadakat seviyelerinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Çok daha bilinçli bir sigorta müşterisi olan KOBİ'lerin çok daha fazla ürün aldıklarını ve çok daha olumlu sigorta tüketimi yaptıklarını görülmektedir. KOBİ'lerin sigortaya olan ihtiyacının artması ise sigorta şirketlerini harekete geçirmiştir. Günümüzde birçok sigorta şirketi KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu pek çok teminat ve branşı bir araya getiren poliçeleri uygun limitler ve ekonomik fırsatlarla sigortalılarına sunma konusunda yarışmaktadırlar.¹⁹⁶

Bu Bölümde, KOBİ'lerin sigorta şirketi seçiminde nelere dikkat etmesi gerektiği ve sigorta şirketi seçme stratejisi arasındaki ilişkinin nasıl kurulacağı ve sigorta şirketinin seçimine karar verme sürecinde bu unsurların ne düzeyde etkili olduğu probleminden yola çıkılarak oluşturulmuştur. Ayrıca KOBİ'lerin özel sigortaya yönelik görüş ve eğilimlerinin belirlenmesi, sigorta şirketi tercihlerini etkileyen unsurların tespit edilmesi amacıyla yapılmıştır. Araştırma sonuçlarının KOBİ'lerin fikir ve görüşleri doğrultusunda özel sigorta şirketlerinin yeni yaklaşımlar geliştirmesine ışık tutması beklenmektedir. KOBİ'lerde, işletmeye yönelik sigorta ile ilgili her türlü kararı işletme sahibi olarak nitelendirdiğimiz kişiler vermektedir. KOBİ niteliğindeki işletmelerin sigortalılık oranları üzerinde çeşitli tahminler bulunmakta ve araştırılmaktadır. Bu çalışma yapılırken yapılan literatür araştırmalarında en yüksek sigortalılık oranı Kasko ve Nakliyat sigortalarındadır. Bu tür sigortaların zorunlu olmasının etkisi sigortalılık oranına da yansımıştır. Hava, Su ve Raylı araçlar

¹⁹⁵ http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf Erişim Tarihi: 14.04.2014.

¹⁹⁶ http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf Erişim Tarihi: 14.04.2014.

sigortasının ise hiç yaptırılmadığı görülmüştür. Ayrıca KOBİ'lerin büyük bir kısmı sigorta şirketi tercih ederken şirketin güvenilirliğine ve hasarları ödeme yeteneğine bakmaktadır. KOBİ'ler için öncelik poliçe fiyatları değil, hasar meydana geldiğinde zararın karşılanmasıdır. Sigorta konusunda da esas olanın hasarları karşılama gücüne sahip sigorta şirketleri ile çalışmaktır. Sigorta poliçelerini yenileme ihtiyacı hisseden KOBİ'lerin halen çalışmakta olduğu sigorta şirketlerine poliçe yenilettirmektedir. Sigorta şirketlerine güven büyük oranda KOBİ'ler tarafından kabul görmüştür. KOBİ'ler sigorta şirketlerine güven duymaktadır. Buda sigorta şirketlerinin özveriyle çalıştıklarına müşterilerin çıkarlarını gözettiklerine işarettir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Alım satım ve diğer stratejik işlerde ortaya çıkan sorumluluk her ne kadar geleneksel sigorta poliçelerinin içinde sorumluluklar şeklinde gözükse de, sigorta sözleşmesinin yenileme değil de kurumsal bir işlemin kapsamı olarak düşünülüğünde aslında sıra dışı bir yapıda gelişmektedir. Bu sorumluluğun meydana geliş şekline göre incelendiğinde konu geleceğe dönüklükten çok geçmişe dönük verilerle hareket edilmesi, kaybın tahmin edilemez oluşu ve en büyük zararın (pert) oluşabileceği olasılığı ise tamamen öngörülemez bir durumdur. KOBİ'ler iş hayatlarındaki belirsizlikleri ve bu belirsizliklerin oluşturacağı olumsuz etkileri en aza indirme ve olumsuz sonuçlarını bertaraf etmeyi hedefler.

Sigorta sistemi kota paylaşımı veya riske ait teminatların bir prim karşılığında dağıtımı şeklinde olmasına karşın alternatif risk transfer teknikleri uygulanarak riski prim karşılığında transfer edip veya sorumluluklardan doğacak kayıplar için rezerv edilen miktarın bir kısmının sigorta primi olarak ödenmesi şeklinde yapılır. Bu tür poliçeler her bir durumun tabiatına göre farklı teminatları geçmişe dönük veya geleceği göz önünde bulundurarak sağlayabilir. Sigorta poliçesinin yapısını düşünmeksizin riskin ele alınması ve sigorta teminatının sağlanmasında ortaya çıkacak sorun ve konular bir fizibilite ile meydana çıkartılır, sigorta sisteminin çözümü ortaya konulur ve en uygun değer oluşturulur.¹⁹⁷

Sigortacılık, gelişmiş ülkelerin en önemli faaliyet dallarından biri ve bu faaliyetin ulaştığı düzey ekonomik gelişmişliğin bir göstergesi olduğu kabul edilmektedir. Hızlı bir gelişme sürecinde olan ülkemizde sigortacılığımızın istenilen düzeyde geliştiğini söyleyemeyiz. Sigorta bilincinin sigorta tabana yayılamaması bunun önde gelen nedenlerindedir. Ayrıca, ticari, sınaî ve sosyal yaşamımızda da değişik tür risklerle karşı karşıya kalınabilmektedir. Sigortanın temel işlevi ise riski dağıtmak, zararı paylaşmak ve riski yönetmektir. Riski yönetmede de şirketler mali yapılarını sağlamlaştırarak; ürünler geliştirmektedir. Sigortanın bu işlevinin yanında soysa-ekonomik krizleri yumuşatmak veya önlemek, topladığı birikimleri yatırımlara aktararak ekonomiye uzun vadeli kaynak sağlamak ve gelir seviyesinin yükselmesine katkıda bulunmak gibi işlevleri de bulunmaktadır. Bugün gelişmiş ülkelerde sigortanın fon yaratma fonksiyonu büyük ölçüde işlerlik göstermektedir.

¹⁹⁷ Devrim A. Erişkon. **Sigortacılıkta Alternatif Risk Finansman Yöntemleri**, İstanbul: Milli Reasurans, 2006, s. 3.

Ancak Türk Sigortacılığının ekonomimize kaynak sağladığını söylemek mümkün değildir. Bunun en büyük nedeni de sigorta işlemlerinin sermaye piyasası kapsamı dışında olmasıdır. Sigortacılıkta prim gelirlerinin yetersiz oluşunun yanı sıra ulaşılan fonların rasyonel kullanılmaması ve kısa vadeli yatırımlarda değerlendirme, yatırım sahalarının yasayla kısıtlama diğer önemli engellerdir. Sigortacılıkta son dönemlerde firmaların teknik karlılığı da azalmıştır. Çünkü serbest tarife uygulaması piyasada şirketler tarafından fiyat kırma şekline dönüştürülmüştür. Diğer taraftan bu sektörde şirket sayısının hızla artması sebebiyle mevcut piyasanın paylaşım rekabeti ağırlaşmış ve ortalama verimlilik seviyesi gerilemiştir.

Türkiye'de sigortacılık sektöründe yaşanan diğer önemli problem ise devlet yetkililerinin sigorta müessesesine bakış açısından kaynaklanmaktadır. Çünkü Türkiye'de yaşanan doğal afetlerde (deprem, sel, yangın vb.) siyasiler nedenle zararın devlet tarafından karşılanması gerektiği anlayışıyla hareket edilmektedir. Bu tutum da sigortaya yönelişe bir engeldir.

Ülkemizde sigortacılık türleri çeşitli nedenlerle yaygınlaşmadan işlevi zayıf kalmaktadır. Örneğin hayat sigortası alanında Avrupa Birliğinde kişi başına yıllık 400 dolar olan prim üretimi, ülkemizde sadece 3-4 dolar düzeyindedir. Oysa hayat sigortası uygulamasının gelişmiş ülkelerde ki düzeye ulaşması halinde, devlet spot piyasalardan kısa borçlanma yerine hayat sigortası fonlarından uzun borçlanmayı gerçekleştirir. Ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, işletmelerin ve girişimcilerin varlıklarının teminat altına alınmasına yönelik sigorta işlemlerini daha kolay yaptırmalarına yönelik, kamu bankaları, özel bankalar, katılım bankaları ile diğer finans kuruluşlarından uygun koşullarda nakdî veya gayri nakdî kredi temin edebilmeleri için faiz, komisyon ve diğer masraflarını geri ödemeli veya geri ödemesiz destekler sağlanması sistemin daha iyi işlemesine neden olacaktır.¹⁹⁸

Fiyatların ve maliyetlerin devamlı yükseldiği, hasar oranlarının günlük değiştiği ülkemiz sigorta sektöründe, fiyatlandırmada istikrarı yakalayamamak sektörün büyümesine engel olan bir etmendir. KOBİ'ler açısından primler gün geçtikçe

¹⁹⁸ Selim Yazıcı ve Serhat Yanık , **Elektronik Ticaretin Sigorta Sektörüne Etkileri**, İstanbul: DER Yayınları, 2002, s. 75.

artmakta, hasar gerekleŖtiėinde, Ŗirketlerin tazminat bedellerini ödemede zorlandığı, geciktirdiği ve gerçek kaybı karŖılayamadığı sistemin iŖleyiŖi sektörün geliŖmesine engel oluŖturmaktadır. Bu durum çift yönlü olup, iŖletme giderlerinin artmasından ötürü sigorta Ŗirketlerinin mali yapıları zayıflamaktan kurtulamamaktadır.

Türkiye'de sigorta deyince akla hep kasko ya da trafik sigortası geliyor. Oysa sigorta ile her türlü riski teminat altına alma fikri küçük ve orta boy iŖletmelerin (KOBİ) sigortaya olan ihtiyaının artması ile mümkün olmuŖtur.

Kesin veriler olmamasına karŖın KOBİ'lerin yüzde 15'inin sigorta ürünlerinden yararlandığı, yüzde 85'inin henüz sigorta ile tanıŖmadığı anlaŖılmaktadır. Üretimde kullanılan makineler, ofiste bulunan elektronik cihazlar, depoda bulunan emtia gibi pek çok kıymet eŖitli risklere maruz kalabilmektedir. Bu risklerin farkında olan ve baŖladıėı noktaya geri dönmek istemeyen iŖyeri sahipleri, sigortalarını her yıl düzenli olarak yaptırılmaktadırlar. KOBİ'ler yaŖanabilecek kötü olaylarda zararlarının telafisi için sigortalamanın faydasına inanmaya baŖlamıŖlar bu da sigortaya olan ilgilerini arttırmıŖtır.

KOBİ'lerin sigortalılık oranlarının artırılması ve sektöre kazandırılması, hem KOBİ'lere katkısı hem de sigorta sektöründe yaratacağı büyüme ile ülke ekonomisine katkısı olacaktır. KOBİ'lerin sigortalılık oranlarının artırılması için kanunla bazı düzenlemeler yapılması ve hayata geçirilmesi etkili sonuçlar doğurabilir. Örneğin vergi indirimi ile sigortalananın teŖvik edilmesi sağlanabilir. Bu indirim KOBİ'lerin Doğal afet hasarları ile karŖılaŖtıklarında devletin yüklenmek zorunda kalacağı faturayla karŖılaŖtılamayacak kadar küçük bir bedeldir. Bireyler elektrik ve su aboneliğine baŖvurduklarında doğal afet sigortası zorunluluğu getirilmesi bu konuda çok önemli bir adımsa, en azından bugünden itibaren yeni açılacak iŖyerlerine sigorta yaptırma zorunluluğu getirilebilmelidir.

KOBİ'lerin sigorta kavramı ile tanıŖmaları çok yakın bir gemiŖe dayandığından sigorta ihtiyaı konusunda ikna edilmeleri gerekmektedir. Bu da özverili bir alıŖmayla olabilir. Sigorta bilincinin henüz yeterince geliŖmemiŖ olması ve yetersiz sermayeleri nedeniyle bu tür iŖletmeler poliçenin teminatları ve zel Ŗartlarını iyi irdelemeden, ödeyecekleri prim konusunda dikkat etmemeleri nedeniyle yaŖadıkları hasarlarda sorunlara neden olmaktadır. Daha çok tanıtım ve daha çok

kanuni düzenlemeler ile hem bilinç artırılmalı hem de sigortalılık oranı artırılmalıdır. Bu hem devletin ekonomik çıkarlarını hem de KOBİ'lerin menfaatlerini koruyacaktır. Sigorta şirketleri için esas olan ucuz poliçe satmak değil, hasar meydana geldiğinde sigortalının hasarını zamanında karşılayarak güvenilirliğini artırmaktır. Sunulan iyi hizmetler sigorta şirketlerinin piyasada tutunmalarına yardımcı olacak ve müşterilerini kaybetmeyeceklerdir.¹⁹⁹

Ayrıca ülkemizde sigortacılığının geliştirilmesini sağlamak, sigorta kapsamında yer alan kişilerin hak ve menfaatlerini korumak ve sigortacılık sektörünün güvenli ve istikrarlı bir ortamda etkin bir şekilde çalışmasını temin etmek, eksik kalan kanunsal boşlukların doldurulması, konunun hukuksal zemininin oluşturularak devlet denetimlerinin sigorta şirketleri için artırılması, sigorta sözleşmesinden doğan uyuşmazlıkların çözümlenmesi, sigorta şirketlerinin hasar ödemiyorlar algısının değiştirilmesine yönelik yapılan faaliyetler sigortalılar nezdinde olumlu etki sağlayacağı ve sigortaya güvenin artmasına sebep olacağı kanaatindeyim..

Kanaatimce; Türk Özel Sigortacılığı Tanıtım ve Reklamını giderek daha da arttırması gerekir. Bugün karşı karşıya bulunduğumuz durum aslında Özel Sigorta Şirketlerinin pazarlama faaliyetlerinin KOBİ'ler üzerinde yeterince yaygın olmadığı izlenimi yaratmaktadır.

KOBİ'lere yapılan açılımın finansal sektörde büyük bir rahatlamaya yol açabileceği gibi toplanan fonların Milli Tasarrufu arttıracak önemli bir potansiyel de oluşturabilecektir.

Sonuç olarak; KOBİ'ler nezdinde sigortacılığın yaygın hale gelebilmesi için sektörel bazda ve risk oluşturan Kaza ve Yangın sigortaları gibi sigortaların branşa uygun olarak mecburi hale getirilmesi için yasal düzenlemelerin yapılması gereklidir.

¹⁹⁹ C., Demireli, & M.N. Timur, (2011). Kurumsal Müşterilerde Sigorta Şirketi Seçimi Üzerine Bir Araştırma. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 30, 2011, s.23.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

- ACINAN Hilmi, *Sigortanın Temel Prensipleri*, Güneş Sigorta, İstanbul, 2005.
- AKTAŞ Muzaffer, *Sigorta İstihsalcılığı*, Londra: Çeltüt Matbaacılık, 1992.
- AKTAŞ Ramazan, *Mali başarısızlık (İşletme Riski) Tahmin Modelleri 2. Baskı*, Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1997.
- ALTUĞLU M.Ali, *Sigorta İşletmeleri ve Muhasebesi*, Ege Üniversitesi İ.T.B.F. Yayını, Yayın No: 64/47, İzmir, 1975.
- BABUŞCU Şenol, *Bankacılıkta Risk Derecelendirmesi (Rating) ve Türk Bankacılık Sektörüne Uygulanması*, Ankara: SPK Yayını, Yayın No: 94, 1997.
- Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, 1994.
- Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, *Sigorta Faaliyetleri Hakkında Rapor*, Ankara: Sigorta Denetleme Kurulu, 1994.
- BAYBARS Tek, Ömer *Pazarlama İlkeleri Türkiye Uygulamaları Global Yönetmelik Yaklaşım*, Sekizinci Baskı, Beta Yayınları, İstanbul, 1999.
- BOZER Ali, *Sigorta Hukuku Genel Hükümler - Bazı Sigorta Türleri*, İkinci Baskı, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, (T. İş Bankası A.Ş. Vakfı), Ankara, 2007.
- BÜYÜKAYA Alaattin, *Türkiye’de Sigortacılık Hizmetleri ve Ödemeler Dengesine Etkisi*, İstanbul, 1975.
- ÇİFTÇİ Hakkı, *İktisadi Gelişmede Uluslararası Rekabet ve Ulusal Kurumlar Dinamiği*, Ankara, Seçkin Yay., 2004.
- ÇİPİL Mahir, *Risk Yönetimi ve Sigorta*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2008.
- ÇONKAR M. Kemalettin, Şuayip Özdemir, *KOBİ Girişimcileri İçin Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi*, İ.T.O.Yayınları, İstanbul, 2009.
- DOĞAN Seyhun, *Avrupa Birliği Araştırmaları*, İ.T.O. Yayınları, 2010.
- DPT, “*KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (2007-2009)*”, DPT Yayın No:2730, Ankara, 2007a.
- DPT, *Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Devlet Yardımları*, DPT Yayın No:2730, Ankara, 2007a.

EREN Erol, *İşletmelerde Stratejik Planlama* İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yönetim ve Organizasyon Enstitüsü Yayını, No.2, 1979.

ERİŞKON Devrim A., *Sigortacılıkta Alternatif Risk Finansman Yöntemleri*, İstanbul: Milli Reasürans, 2006.

FIRAT Alaattin, *Türkiye'nin Ekonomik Politikasının Işığında Özel Sigorta Sistemi ve Başlıca Sorunları*, 1982

FIKIRKOCA Meryem, *Bütünsel Risk Yönetimi*, Ankara: KalDer, 2002.

GENÇ Ahmet, "Sigorta İşletmelerinin Mali Analizi Erken Uyarı Sistemi ve Derecelendirme" *Sigorta Araştırma ve İnceleme Yayınları* 6, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Yayın no:15, Ankara, 2006.

GENÇ Ömür, *Sigortacılık Sektörü ve Türkiye'de Sigorta Sektörünün Fon Yaratma Kapasitesi*, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., SA-02-5-17, 2002.

GÖZLEMEN Emre, *Türk Sigorta Sektöründeki Doğrudan / Dolaylı Yatırımlar*, Yapı Kredi Sigorta, 2008.

GÜLEŞ Hasan Kürşat ve BÜLBÜL Hasan, *Yenilikçilik, İşletmeler İçin Stratejik Rekabet Aracı* Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 2004.

GÜVEL Alper E., ve Öndeş, A. Güvel, *Sigortacılık*, Genişletilmiş 3. Baskı, Seçkin Yayıncılık San. ve Tic. A.Ş., Ankara, 2006.

HATİPOĞLU Zeyyat, *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, No.4, İstanbul: Temel Araştırma A.Ş. Yayınları, 1986.

İktisadi Araştırmalar Vakfı, *Türkiye Sigortacılığında Liberalleşme*, 1994, İstanbul.

KARABULUT Muhittin, *Sigorta Pazarlaması*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını Yayın No: 196, İstanbul, 1998.

KARACAN Ali İhsan, *Sigortacılık ve Sigorta Şirketleri*, Bağlam Yayınları, İstanbul, 2004.

KEPENEK Yakup ve YENTÜRK, Nurhan, *Türkiye Ekonomisi*, Remzi Kitabevi, 21. baskı, İstanbul, 2008.

KOTLER Philip, *Pazarlama Yönetimi*, Cilt II, Çev. Yaman Erdal, İstanbul: İstanbul Bilimsel Yayınlar Derneği, 1984.

METEZADE, Zihni, "İnşaat Sigortalarında Sigorta Bedeli ve Uygulanmasında Sorunlar, Öneri", *Birlikten Dergisi*, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği

Yayını, Ekim-Aralık, Sayı 6, 2006, ss.34-37. *Meydan Larousse Ansiklopedisi*, C.11, İstanbul, 1969.

MÜFTÜOĞLU M.T., *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar ve Öneriler*. Sevinç Yayınevi, Ankara, 1991.

MÜFTÜOĞLU Tamer, *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri Sorunlar Öneriler*, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi, Ankara, 1989, ss.123-124.

NOMER Cahit ve YUNAK, Hüseyin, *Sigortanın Genel Prensipleri*, Ceyma Matbaacılık, İstanbul, 2000.

NUSSBAUM Ronald, "Avrupa’da Doğal Afet Sigortasını Geliştirmek için Kamu-Özel Sektör İşbirliğinin Geliştirilmesi", *Doğal Afet Riskleri için Sigorta ve Reasürans*, İstanbul: Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, 2005, ss.406-407.

OECD, “*Türkiye’deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Mevcut Durum ve Politikalar*”, 2004.

OKSAY, Suna ve ÖZŞAR, Berna, *Avrupa Birliğinde Sigorta Aracıları Sigorta Aracılarına ilişkin 2002/92/EC Sayılı Avrupa Parlamentosu ve Konsey Direktifi*, Sigorta Araştırma ve İnceleme Yayınları, İstanbul, 2006.

OKSAY, Suna, *Avrasya Sigortacılar Toplantısı - 2004*, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Yayın No:1, Ankara, 2005.

ÖZBOLAT, Murat, *Temel Sigortacılık*, Seçkin Yayınları, Ankara, 2006.

ÖZDİNÇ Özer, *Derecelendirme Sürecinde Ekonometrik Bir Değerlendirme*, Yayın No: 130, Ankara: SPK Yayını, 1999.

SARIASLAN, Halil, *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi*, TOBB Yay. Ankara, 1994.

SERĞİCİ, Erdoğan, *Türklerin Tarihi ve Sigortacılık*, Latin Basım Yayın ve Org. Hiz. Tic. Ltd. Şti. İstanbul, 2001.

TARGAN, Ünal, *Sigorta Sektörünün Ekonomik İşlevi ve Fon Yaratma Kapasitesi*, İstanbul Ticaret Odası Yayını, Yayın No:1994-04, İstanbul.

TİMUR, M. Necdet, *Banka ve Sigorta Pazarlaması*, Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Yayını, Yayın No: 885, Editör: Y. Odabaşı, Eskişehir, 2006.

TSEV, *İş Durması Sigortaları*, Çev. Ergin Gediz, İstanbul: Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Yayınları 1995.

ULAŞ, Işıl, *Uygulamalı Sigorta Hukuku*, Turhan Kitabevi, Ankara, 1992.

YAZICI Selim ve YANIK Serhat, *Elektronik Ticaretin Sigorta Sektörüne Etkileri*, DER Yayınları, İstanbul, 2002.

YURTTADUR M. *KOBİ Yönetimi ve Büyüme* Beta Basım, İstanbul, 2011.

YÜCESOY Cevat, *Sigorta İşletmeleri ve Muhasebesi*, Çağlayan Muhasebe Serisi No.8, Çağlayan Kitabevi, B.1, İstanbul, 1966.

DERGİLER

ACUNER, Şebnem Akın, "Risk Yönetimi Kavramı ve Riske Karşı Geliştirilebilecek Stratejiler", *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Yıl: 19, Sayı: 3, 2005.

APAN, Ahmet "Türkiye'de Kalkınma Planları ve Sosyal Güvenlik Reformu", *Türk İdare Dergisi*, Sayı: 456, 2007, ss.209-212.

ASUNAKUTLU, Tuncer, "Sigorta İşletmelerinde Maliyet Unsurları ve Maliyet Oluşumu", *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 2, Sayı:3, 2000.

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

BİLİCİ, N. Erzurum Alt Bölgesindeki KOBİ'lerin Mevcut Durumları, Sorunları ve Çözüm Önerileri, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2):383-398. 2007.

BÜYÜKKAYA Alaattin, "Sigortacılıkta Pazarlama Tekniği", *Pazarlama Dergisi*, Y.9, S.1.

DEMİRELİ, C., & TİMUR, M.N. (2011). Kurumsal Müşterilerde Sigorta Şirketi Seçimi Üzerine Bir Araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı 30, 2011.

KAHYA, Mehmet, "Sigorta Sektörünün Ekonomik Kalkınmadaki Yeri ve Önemi ile Fon Yaratma İşlevi ve Sermaye Piyasasındaki Etkinliği", *Reasürör Dergisi*, Milli Reasürans T.A.Ş., Sayı 37, 2000, ss. 22-35.

KORKMAZ, Sezer, "Sigorta Pazarlaması ve Sigorta Hizmetine Tüketici Duyarlılığı", *Pazarlama Dünyası*, Kasım- Aralık, Yıl 11, Sayı 66, 1997, ss.10-15

ÖNAL, Yıldırım B., "Kredi Sigortası; Bazı Özellikleri, Uygulaması ve Ülkemiz Bağlamında Geleceğinin Değerlendirilmesi", *Reasürör Dergisi*, Milli Reasürans T.A.Ş., Sayı 32, 1999, ss. 6-14.

ÖZDEMİR, F. Serkan, "Kobiler İçin Finansal Raporlama Standardı ve Mali Müşavirlerin Uygulama Öncesi İlgi Düzeylerine Yönelik Ampirik Bir Araştırma", *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, Sayı: 38, 2012.

UÇKUN, Nurullah, "KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir mi?", *Muhasebe ve Finansman Dergisi (MUFAD)*, Sayı: 41, Eskişehir 2009.

İNTERNET KAYNAKLARI

AKTAŞ, Ramazan, "KOBİ'lerin Ülke Ekonomisi Açısından Taşıdığı Önem, Sorunları ve Çözüm Önerileri", <http://www.sbe.yildiz.edu.tr/Kobi.pdf>, Erişim Tarihi: 05.04.2014

BAKTIR Elif, *İnternet Teknolojilerinin Sağladığı Olanaklar:KOBİ'lerde Yenilikçilik Yönetimi*, s.3, <http://inet-tr.org.tr/inetconf10/bildiri/31.pdf> Erişim Tarihi: 10.04.2014.

BEYTULLAH, Yılmaz, *Kobi'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: "Risk Sermayesi Finansman Modeli*
<http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/Ekimdergi2004/Beytullah.htm> (Erişim Tarihi: 17.04.2014.)

ÇOLAKOĞLU Mustafa H., *KobiRehberi*,
http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/BilgiBankasi/5/Kobi_Rehberi.pdf. (Erişim Tarihi: 14.04.2014.)

DİE, 1997 Sanayi İş Yeri Sayımı <http://www.oecd.org/dataoecd/60/58/38369169.pdf>, (Erişim Tarihi: 20.04.2014.)

DTM, "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Nelerdir?",
<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/DevletYardimlariDb/devyardnot.doc>, (Erişim Tarihi: 14.04.2014.)

ERTEKİN, Meriç S. ve Feride H., Baştürk, (2005), "Türkiye'de 1990 Sonrası Yaşanan Ekonomik Krizlerin Sigorta Sektörünün Fon Yaratma Fonksiyonu Üzerine

Etkileri", Mevzuat Dergisi, Yıl: 8, Sayı: 85, <http://www.mevzuat.dergisi.com>. (Erişim Tarihi: 12.04.2014.)

<http://ec.europa.eu> adresinden alıntı, 2002, <http://ec.europa.eu> (Erişim tarihi 12.04.2014.)

<http://www.dask.gov.tr> (Erişim Tarihi.14.04.2014.)

<http://www.dpt.gov.tr/DYS/DokumanAra.aspx?Enc=9311D34D022EB51F8F965FAB6D24991113CAC673450E38F7>, (Erişim Tarihi: 20.04.2014.)

<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/Beytulh.doc>, (Erişim Tarihi: 20.04.2014.)

<http://www.encyclopedia.thefreedictionary.com>. (Erişim Tarihi: 12.04.2014.)

http://www.koniks.com/data/pdf/Kobilerin_Ozellikleri.pdf (Erişim Tarihi: 13.04.2014.)

http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf (Erişim Tarihi: 20.04.2014.)

http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf (Erişim Tarihi: 14.04.2014.)

http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf (Erişim Tarihi: 14.04.2014.)

http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/kobi_tanimi.pdf Erişim Tarihi: 14.04.2014.)

<http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/335673.pdf>.6, (Erişim Tarihi: 13.04.2014.)

<http://www.oecd.org/dataoecd/60/58/38369169.pdf>, (Erişim Tarihi: 20.04.2014.)

<http://www.tsrbsb.org.tr/haber/turkiye-sigorta-tutum-ve-davranis-arastirmasi-kantitatif-arastirma-raporu> (Erişim Tarihi: 11.04.2014)

KARAYILMAZLAR, Selman, AŞKIN Aysin ve ÇABUK, Yıldız, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tarihsel Gelişimi ve Tanımlaman Kriterleri",

<http://www.arastirmax.com/system/files/dergiler/114522/makaleler/2/1/arastirmax-kucuk-orta-olcekli-isletmelerin-tarihsel-gelisimi-tanimlama-kriterleri.pdf> (Erişim Tarihi: 05.05.2014.)

KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, s. 8. <http://ekutup.dpt.gov.tr/esnaf/kobi/strateji.pdf> (Erişim Tarihi: 13.04.2014.)

KUNTALP Erden ve Merih Omağ, *Banka ve Sigorta Hukuku*, Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir, 2006, s.90-94. <http://notoku.com/sigortanin-ayrimi-ve-cesitleri> (Erişim Tarihi:11.04.2014.)

Resmi Gazete, "KOBİ'lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik", 18 Kasım 2005, sayı 25997,

<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Baskanligimiz.aspx?ref=2>, (Erişim Tarihi: 20.04.2014)

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf, The New SME Definition User Guide and Model Declaration”, Enterprise and industry publications European Commission. Details and explanations of the new SME definition which took effect on 1/1/2005.

<http://www.segem.org.tr>.Türkiye’de Sigortacılık ve Aktüerya Eğitimi Çalıştayı,

BİLDİRİLER

OKTAY Ertan ve ALPTEKİN, Güney “Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman sorunu ve Çözüm Önerileri”, *21. yy’da KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu*, Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C. 03-04 Ocak 2002.

OKTAY, E. ve GÜNEY, A. Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri, 21. Yüzyılda KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumunda sunuldu, 03-04 Ocak 2002, Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C.