

TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNDE HAYAT DIŞI BRANŞLARDA FAALİYET GÖSTEREN ŞİRKETLERİN PERFORMANSLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

A PERFORMANCE EVALUATIONS OF THENON-LIFE INSURANCE COMPANIES IN THE TURKISH INSURANCE SECTOR

Ali KÖSE* 
Bahar DİKME** 

Öz

Rekabetin yoğun olduğu sektörlerde şİşletmelerin var olabilmek ve sürdürülebilirliğini sağlayabilmek için gelişen teknoloji ve değişen hedef kitleye ayak uydurmaları gerekmektedir. Bu nedenle şİşletmeler genellikle dönem sonlarında bazen de dönem aralarında çalışmalarını gözden geçirerek hem belirlenen hedeflerin gerçekleştirilme oranlarına hem de kârlılık durumlarına dikkat etmelidirler. Bu eksende faaliyetlerini ve kârlılıklarını etkileyen finansal değişiklikleri dönemsel olarak değerlendirmeleri gerekmektedir. Çalışmada hayat dışı branşta faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin sektördeki performans değerlemesi çok kriterli karar verme yöntemleri arasından TOPSIS ile yapılarak yıllar bazında değerlendirilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, özkaynakları, sabit varlıkları, toplam giderlerine ve tazminata ilişkin ödemeleri, acente, broker ve banka acente sayıları ile kârlılık değerleri yüksek olan şirketlerin performans sıralamasında üst sıralarda yer aldığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sigorta, Performans, TOPSIS Yöntemi, Hayat Dışı

JEL Sınıflandırması: G22, C39, L10

* Prof. Dr., Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu, Aktüerya Bölümü, akose@marmara.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6114-1550

** Doktora Öğrencisi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Sigortacılık Anabilim Dalı, bahar.dikme@marmara.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3324-2263

*** Bu alışma, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Sigortacılık Anabilim Dalı'nda, ikinci yazarın birinci yazar danışmanlığında tamamlamış olduğu "Türk Sigorta Sektöründe Hayat Dışı Branşlarda Faaliyet Gösteren Şirketlerin Performanslarının TOPSIS Yöntemi ile Değerlendirilmesi" başlıklı yayınlanmamış yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

Abstract

In sectors where competition is intense, enterprises should keep up with developing technologies and changing targetmass in order to continue their existence and their maintainability. For that reason, enterprises should review the activities and should pay attention to the realization rates and profitability of determined targets at the end of the period or sometimes between periods. In this axis, they need to evaluate the financial changes which effects their activities and profitability periodically. In this study, performance evaluation of insurance companies operating in non-life branch was evaluated by TOPSIS which is among the multi-criteria decision making methods during years. According to the results of the analysis, it is established that companies that have high rates of share holders' equity, fixedassets, total expenses and compensation payments, agencies, brokers and bank agencies and profitability values, are ranked on higher parts of the list.

Key Words: Insurance, Performance, TOPSIS Method, Non Life.

JEL Classifications: G22, C39, L10

Giriş

İşletmelerin özellikle rekabetin yoğun olduğu pazarlarda var olabilmesi ve sürdürülebilirliğini sağlaması için gelişen teknoloji ve değişen hedef kitleye ayak uydurmaları gerekmektedir. Kendilerini sürekli revize etmeleri gereken işletmeler dönem sonlarında ya da dönem aralarında çalışmalarını gözden geçirerek hem belirlenen hedeflerin gerçekleşme oranına hem de bu hedefler gerçekleştirilirken ne kadar kâr elde ettiklerine dikkat etmelidirler. Bu doğrultuda sigorta şirketleri de diğer işletmeler gibi prim üretimi ya da tazminat ödemelerine benzer yani gelir ve giderler kalemlerini takip etmeli ve kendilerini değerlendirmelidir.

Çalışmada sigorta sektörüne ait genel bilgiler ve performans yönetimine ait süreçler anlatıldıktan sonra uygulamada hayat dışı branşta faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin sektördeki performans değerlendirilmesi, bulguların değerlendirilmesinde, pek çok değişken ekseninde objektif bir mukayeseye imkân sağlaması nedeniyle çok kriterli karar verme yöntemlerinden birisi olan TOPSIS yöntemi ile yıllar bazında değerlendirilmiştir.

Çalışmanın amacı, elementer branşta faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin yıllara göre performanslarını finansal değişkenler ekseninde belirleyerek şirketleri sıralamak, bu sıralama ile performans değerlendirilmesi kapsamında olumlu veya olumsuz performanslara sahip şirketleri ortaya koymak, şirketlerin performanslarını artırmaları için uygulamaları gereken stratejileri tespit etmektir. Bununla birlikte yapılan literatür araştırmaları neticesinde TOPSIS yöntemi ile incelenen çalışma sayısının az olduğu gözlenmiş ve bu nedenle hayat dışı branşlar ele alınarak incelenen bu çalışmada kullanılan TOPSIS yöntemi ile de literatüre katkı sağlanması amaçlanmıştır.

Çalışmanın önemi, hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin, belirlenen değişkenler ekseninde performanslarının incelenmesi ile hem yıllar bazında hem rekabet ettikleri şirketler bazında karşılaştırmalı olarak analiz edilmelerini sağlamak olup bu şirketlerin performanslarını artırmaya yönelik stratejilerinin, uygulamada kullanılan girdi çıktı değişkenleri ekseninde belirlenmesine yardımcı olmaktadır.

1. Türk Sigorta Sektörü

Finans sektörünün önemli bileşenlerinden biri olan sigorta sektörünün Türkiye özelinde sahip olduğu veriler2013-2017 dönemi için incelenmiş ve aşağıdaki değerlendirmelere ulaşılmıştır.

1.1. Branşlara Göre şirket Sayıları

Türk sigorta sektörünün son beş yılına ait verileri değerlendirildiğinde hayat dışı sigorta şirketlerinin daha fazla sayıya sahip olduğu tespit edilmiştir. Genel olarak bu branşa ait şirket sayısı yaklaşık 38 civarındadır. Genel olarak şirket sayıları açısından yıllar arasında büyük değişimlerin olmadığı ve bazı branşlarda bir iki tane artış görülürken, bazı branşlarda ise azalış olduğu gözlenmektedir.

Tablo 1:Branşlara Göre şirket Sayıları

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Hayat Dışı Sigorta şirketi | 36 | 38 | 38 | 37 | 38 |
| Hayat Sigorta şirketleri | 6 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| Emeklilik şirketleri | 18 | 19 | 19 | 17 | 17 |
| Reasürans şirketleri | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Toplam | 61 | 63 | 62 | 60 | 61 |

Kaynak: Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Raporları,<https://www.hazine.gov.tr/sigortacilik-ve-ozel-emeklilik-raporlari>, (27.10.2018)

1.2. Hayat Dışı Sigorta şirketlerinin Prim retimi, Tazminat demeleri ve Kr Değerleri

Aşağıdaki tabloda son beş yıla ait branş bazında prim üretimi verilmiştir. Tablo 2'de görüldüğü üzere hayat dışı sigorta şirketlerinin diğer branşlara göre en fazla faaliyet gösteren şirket sayısına sahip olması ile birlikte en fazla prim retimide bu alanda gerçekleşmiştir. Hayat dışı sigorta şirketlerinde 2013 yılında 20.304.435TL olan prim retiminin2017 yılında iki katına yaklaşarak38.297.766 TL ye varması yıllar arasındaki değişimin düzenli bir prim üretimi artışı olduğunu göstermektedir.

Hayat dışı sigorta şirketlerinde prim üretimine paralel şekilde tazminat ödemelerinin de arttığı görülmektedir. 2013 yılında 20.304.435 TL olan prim üretimine karşılık 10.890.026 TL tazminat ödemesi gerçekleşmiştir ve geçen yıllarla beraber 2017 yılında 38.297.766 TL olan prim üretimine karşılık 20.778.297 TL tazminat ödemesi gerçekleşmiştir. Hayat dışı branşlarda prim üretimi ile tazminat demelerine ilişkin seyrin paralel olduğu görülmektedir.

Tablo 2'de verilen toplam kr değerleri teknik kr ve mali krın toplamından oluşmaktadır. Sektördeki prim üretimi ve tazminat ödemeleri yıllar boyunca artış gösterirken kârlılık değerlerinin dalgalı bir seyir izlediği görülmektedir.

Tablo 2: Hayat Dışı Sigorta Şirketlerinin Prim Üretimi, Tazminat Ödemeleri ve Kâr Değerleri

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Prim Üretimi | 20.304.435 | 22.016.880 | 26.422.280 | 34.322.311 | 38.297.766 |
| Tazminat Ödemeleri | 10.890.026 | 12.605.046 | 15.204.063 | 17.353.209 | 20.778.297 |
| Toplam Kâr | 905.997 | 881.645 | -758.629 | 1.407.076 | 2.269.191 |

Kaynak: Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Raporları, <https://www.hazine.gov.tr/sigortacilik-ve-ozel-emeklilik-raporlari>, (27.10.2018)

1.3. Hayat Dışı Sigorta Sektöründe Şube ve Çalışan Sayıları

Hayat dışı sigorta şirketlerinin son beş yılda banka şubesi sayıları, acente sayıları, broker sayıları, çalışan sayıları ve pazarlama elemanları sayıları aşağıdaki tabloda verilmiştir. Tabloya bakıldığında banka ve şube sayılarının 2013 yılından 2014 yılına kadar arttığı, 2015 ve 2016 yıllarında azaldığı, 2017 yılında tekrar arttığı görülmektedir. Hayat dışı sigorta şirketleri bazında acente sayısının her yıl arttığı ve bunun yanında çalışan broker sayısının da acente artışına paralel bir şekilde çoğaldığı görülmektedir. Çalışan ve pazarlama elemanı sayılarında da bir artış olduğu ve buna bağlı genel olarak bir gelişmenin olduğu değerlendirilebilir.

Tablo 3: Hayat Dışı Sigorta Sektörünün Şube ve Çalışan Sayıları

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Hayat Dışı Sigorta Şirketlerinin Acenteliğini Yapan Banka ve Şube Sayısı | 22.768 | 31.558 | 27.783 | 23.559 | 24.552 |
| Hayat Dışı Sigorta Şirketleri Bazında Çalışan Acente Sayısı | 31.191 | 31.664 | 34.144 | 35.663 | 36.713 |
| Hayat Dışı Sigorta Şirketleri Bazında Çalışan Broker Sayısı | 1410 | 1600 | 1805 | 2078 | 2138 |
| Çalışan Sayısı | 8358 | 8407 | 8434 | 8622 | 8264 |
| Pazarlama Elemanı | 1508 | 1828 | 1762 | 1842 | 2428 |

Kaynak: Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Raporları, <https://www.hazine.gov.tr/sigortacilik-ve-ozel-emeklilik-raporlari>, (27.10.2018)

2. Performans

Performans; kamu kurumlarında veya özel işletme alanlarında çalışan bireyin ya da grubun, bu yapı içerisinde yaptığı işin örgütün hedeflerine ne ölçüde ulaştığı, hangi ölçüde bunu sağladığının nitel ve nitel olarak ortaya çıkan nihai sonucu şeklinde tanımlanabilir. Örgüt yapısına göre bireysel ya da grup olarak ölçülebilen performans, işletmelerin veya kurumların hedeflerinin gerçekleşme durumunun göstergesidir. Bireysel ya da grup olarak ölçülebilen performans sonuçları örgütün toplam performansını da ortaya çıkaracaktır. Örgütün gelecek hedeflerine ulaşma ve çalışanın kapasitesini

ölçmek için en önemli araçlardan olan performans değerleme işletme ya da kurumlar açısından oldukça önemlidir.(Bilgin, Taşcı, & Kağnıcıoğlu, 2004, s. 141)

2.1. İşletmelerde Performans

İşletmeler hedefledikleri amaaları gerçekleştirmek için kurulmaktadırlar. Bu amaalara ulaşmak için örgüt yapılarındaki yöneticilerin temel görevi en iyi başarıyı sağlamak üzere çalışmalarıdır. İşletmelerde performans; girdiler, sonuçlar, iş süreçleri ve verimlilikle, planlamayla, gözden geçirme ve ölçme süreçleriyle, iletişimle, sürekli gelişmeyle, paydaşlarla ve etik değerlerle ilişkilidir.(Öztürk, 2006, s. 14-15)

2.2. Performans Yönetimi

Performans değerlendirme önceden yapılanlara, performans geliştirme mevcut zaman diliminde yapılanlara göre değerlendirilirken, performans yönetimi bu iki unsur göz önünde tutulup bunlara ek olarak geleceği de kapsamaktadır. İşletmelerde üretim ve pazarlamaya ek olarak insan kaynakları yönetimi de performans yönetimine dâhil olmuştur.

İşletmelerde alışanların bireysel performanslarının değerlendirilmesi ve gerekli iyileştirmenin yapılmasının yanı sıra bütününe incelenip değerlendirilmesi ve sürecin işleyişinin tamamını kapsayan bir disiplin haline gelen performans yönetimi önemli bir yere sahiptir. Değerlendirme ve geliştirme ile ilgili yapılacakların planlanması, faaliyetlerin koordine edilerek yürütölüp denetlenmesi gibi işlemlerinin tamamı performans yönetimi ile yapılmaktadır. Performans yönetimi sadece çalışanların değerlendirilmesi ile ilgili ölçümler yaparak gerekli iyileştirmeyi yapan bir disiplin değildir. Aynı zamanda çalışanların uzun vadede performanslarındaki gelişimin sağlanması için neler yapılması gerektiğini de belirleyerek insan kaynakları yönetiminin işlevlerine de katkı sağlar.(Benligiray (Ed.), 2009, s. 7)

Performans yönetiminin işletmelerde hangi amaçlarla işlev kazandığı ve işletmelerdeki beklentilere göre farklılık göstermesi iki başlık altında toplanabilir. Bunlar; performans değerlemeye ilişkin amaçlar ve performans geliştirmeye ilişkin amaçlardır.(Uyargil, 1994, s. 10)

2.2.1. Performans Değerlemeye İlişkin Amaçlar

İşletmelerde performans değerleme yapılırken gözetilen temel unsurlardan bazıları şunlardır. İşletmelerin verimlilik kapasitesinin arttırılmasını sağlamak, işletme çalışanlarının performanslarını geliştirmeye ve iyileştirmeye yönelik çalışmalar yapmak, ürün ve hizmet kalitesini arttırmak, işletme içinde alınan idari kararların etkinliğine katkı sağlamak, işletme çalışanına geri dönüş yapmak, çalışanların eğitim ve kariyer planlamasının etkinliğini arttırmak, işletmelerde organizasyon düzenlemek, işin çalışana uyumun göz önünde bulundurmak ve performansa dayalı ödüllendirmeler yapmaktır.(Benligiray (Ed.), 2009, s. 12-14)

2.2.2. Performans Yönetimine İlişkin Amaçlar

Performans yönetiminde; çalışanların işletme potansiyeline uygunluğunu ölçmek, kurum içi iletişimi ve o kurumun kültürüne göre gereken değişimi sağlamak, diğer insan kaynakları uygulamalarının başarı oranını test etmek ve insan kaynakları planlaması, işe alım, ücretlendirme, kariyer yönetimi ile ödüllendirme gibi uygulamalarıyla beraber sürece katkı sağlamak amaçlanmaktadır. (Benligiray (Ed.), 2009, s. 16)

İşletmelerde planlanarak uygulanan bir performans değerlendirmenin çalışanlara ve yöneticilere sağlayacağı faydalar şu şekilde özetlenebilir;(Barutçugil, 2002, s. 181)

Faaliyeti yürütülen iş ve o işi yürüten çalışanlar ile ilgili yöneticilere bilgi aktarımını kolaylaştırır,

İşletme içerisinde oluşturulan iş beklentileri ve o işin sonuçları ile çalışan ve yönetici arasındaki iletişimin kuvvetli olmasına yardımcı olur. Bu durum iş yerinde yeni fikirlere olanak verir,

Doğru değerlendirilen performans ile iş yerinde çalışan personel yaptığı işin gerekliliklerini daha iyi anlayabilir ve eksikliklerini gidermesine yardımcı olabilir,

İşgörenler zamanında aldıkları geribildirim ile motivasyonlarını ve verimliliklerini arttırabilirler,

Performans değerlendirmesi doğru yapılan çalışanlarda bu durum gerekli uygulamalarla pekiştirildiğinde bir öncekine göre daha iyi verimlilik sağlanabilir,

Çalışanlar ile doğru kurulan iletişimle işletmenin amaçları daha net ve daha açık anlaşıldığından çalışanın odaklanması daha başarılı olabilir,

İşletmelerde düzenli yapılacak performans değerlendirme ile işe dair olası kötü sürprizlerin riski de azaltılabilir,

Çalışanlar arasında ücret standartlarını belirlemeye ve verimliliğin artışında ödüllendirme yoluna gitmeye kolaylık sağlar.

2.3. Performans Yönetimi Kriterleri

Örgütsel sistem içerisinde performans tanımlaması yapılırken hepsi birbiri ile ilişkili olan yedi adet performans yönetimi kriterleri bulunmaktadır. İşletmelerin veya kurumların performans yönetimi ve değerlendirmesi yaparken ele aldıkları bu kriterler aşağıdaki gibidir.

Etkenlik: İşletmelerin belirlenmiş hedeflerini gerçekleştirmek amacıyla yaptıkları tüm etkinliklerin sonunda hedefe ulaşmada yardımcı unsurlardan biridir. Amaçların gerçekleşme durumu ile ilgili olan etkenlik işletmelerin performansını yansıtan önemli boyutlardandır. Örgüt içerisinde uzun vadede belirlenen amaçları kapsayan etkenlik aynı zamanda örgütün büyüyerek sürdürülebilirliğinin artmasını hedeflemektedir.(Akal, 2005, s. 34)

Verimlilik: Verimliliğin performans ile benzer anlamlı olarak incelenmesi neticesinde yapılan tanımlamalara dayanarak verimlilikle ilgili şundan bahsedilebilir; işletme çıktılarının girdilere oranı ve işletmedeki kaynakların ne denli etken kullanıldığının bir ölçüsüdür. Diğer bir tanımla verimlilik; bir örgütün üretim aşamasında girdi olarak fiziksel büyüklükleri ile ölçülebilen kaynakların sonuçta oluşturdukları ürün ve hizmet çıktılarının bütünüdür.(Baş & Artar, 1991, s. 36)

Çalışma Yaşamının Kalitesi: Gelişen teknoloji ile işletmelerde; mekanik aletler yerini elektronik aletlere, iletişim ve ulaşımdaki sorunlar yerini bilgi işlem akışının kolay sağlandığı teknolojik yapılara, geçen her gün bilimsel araştırmanın yerini uygulama alanları ile araştırılan yeni ürünlere, (tekno parklar vb) ve fiziksel insan gücü yerini zihinsel güç ve yaratıcılığa bırakmıştır. Bu etkenler ve hızlı değişimler ile beraber işletmeler hem ürünlerinin hem de çalışanlarının kalitesini attırmak için birçok girişimde bulunmaktadır. İşletmeler alışanlarının iş güvenliğini ve işçi sağlığını eskiye oranla çok daha fazla önemsenmektedir ve ücret ödemeleri artışını yeterli düzeye ulaştırılarak hem yapılan işe verilen özverinin hem de yapılan işin kalitesinin artmasını sağlamaktadırlar.(Baş & Artar, 1991, s. 19-20)

Verim ve Girdilerden Yararlanma: Verimliliğe ilişkin analizler yapılırken nitel verilerden ziyade nicel veriler kullanılmaktadır. Çünkü işletmenin fiziksel kaynaklarının en düşük düzeyde kullanılarak elde edilmesi istenen en yüksek verimlilik gerekliliği esas alınmaktadır. Girdilerden yararlanmaya ilişkin oranlar belirlenirken işletmenin potansiyel kullanılabilir tüm kaynaklarının miktarı esas alınarak karşılaştırma yapılmaktadır.(Akal, 2005, s. 41)

Yenilik: Performans yönetiminde yenilik farklı uygulama alanlarını kapsarken aynı zamanda işletmelerin uygulayabildiği yaratıcılıklar olarak da ortaya çıkmaktadır. Diğer bir ifade ile ihtiyaç duyanlara cevap verebilme durumu olarak da tanımlanabilmektedir. Bu kavramda değişim, gelişim, riske girme, esneklik ve girişimci olma durumları temel unsurlardandır. Yenilik; örgütlerde hem etkilenme hem de gösterilen tepki sonucunda oluşabilmektedir, sadece teknolojik olarak değil aynı zamanda işletmelerin bir değer olarak gördüğü beklentilerin tümüdür, işletmelerde salt büyümeyi değil büyürken aynı zamanda gelişmeyi de gerektirir, yapılan her yenilik işletmeye kâr getirmeyebilir ve riski arttırabilir.(Akal, 2005, s. 54-55)

Kalite: Performansın iyileştirilmesi aşamasında öncelikle kalite yönetiminin uygulandığı göz önüne alındığında pek çok işletmenin ürün ve hizmet kalitesini attırma yoluna gitmekte olduğu gözlemlenmiştir. Ürün ve hizmet kalitesini arttırma yoluna gidilmesinin başlıca sebebi müşteri memnuniyetini daha da ileriye taşıma hedefidir. Bu yolla işletmeler hem pazarlama alanını genişletebilir hem de performans ölçümünde bu verileri analiz edebilir. İş verimliliği ve kalitenin paralel ilerlemesi üzerine hizmet güvenilirliği ve beklentilerin yönetiminin de performansa fayda sağladığı sonucuna varılabilir. İşletmelerin kalite yönetimi ile rekabet gücünü, pazar payını ve verimliliğini arttırdığı görülmektedir. İşletmelerde kalite artışının önemsenmesi ile beraber örgütün de performansına katkı sağladığı görülmektedir.(Naktiyok & Küçük, 2003)

Bütçeye Uygunluk ve Kârlılık: İşletmelerin hedeflenen performansa ulaşabilmeleri için faaliyetlerindeki kontrol sürecinin hem işlemler öncesi hem işlemler sonrası hem de gelecek dönem planlanması olarak yapılması gereklidir. Bütçeye uygunluk ve bununla beraber gelen kârlılık bu işlemlerin

analizinde ve standartların oluşmasında etkilidir. İşletmeler bütçelerini özellikle kontrol mekanizması ile ilişkilendirdikleri için gerçekleşen verimliliğin ve kârlılığın hedeflenen ile arasındaki farklılıkları ve bu farklılıkların giderilmesi için yapılacak planları bu yolla izlemektedirler.(Baş & Artar, 1991, s. 59)

3. Literatür Araştırması

TOPSİS yöntemi, birçok sektörde yer alan karar birimlerine yönelik ideal seçimin belirlenmesinde veya performanslarının değerlendirilmesi çalışmalarında sıklıkla kullanılan bir yöntemdir. Literatür araştırmasında sigorta sektörüne ilişkin performans değerlendirmesini dikkate alan ve çok kriterli karar verme yöntemlerini kullanan bazı çalışmalara yer verilmiştir.

Kayalı çalışmasında, 2000-2006 yılları arasında Türk sigorta sektöründeki şirketlerin etkinlik değerlemesini Veri Zarflama Analizini Malmquist TFV endeksi uygulayarak ölçüm yapmıştır. Sonuç olarak teknik kâr ve mali kârı VZA ile yorumlayıp, şirketlerin teknik etkinliğinde büyüme olduğunu tespit etmiştir. (Kayalı, 2007)

Yao ve Feng tarafından Çin'de yapılan çalışmada hayat ve hayat dışı sigorta şirketlerinin girdi olarak; emek, özkaynaklar, ödeme ve yardım değişkenlerini, çıktı olarak ise; toplam prim üretimi ve yatırım geliri değişkenleri alınmış ve 2000-2005 yılları arasındaki performans değerlemesi analizi yapılmıştır. (Y.A.O., H., & F.E.N.G., 2007)

Barros, Carlos ve Milton tarafından yapılan çalışmada, Yunanistan' da 1994-2003 yılları arasında faaliyet gösteren 71 hayat ve hayat dışı sigorta şirketlerinin işçilik giderleri, işçilik dışı giderler ve özkaynaklar değişkenlerini girdi olarak kullanıp VZA yöntemi ile değerlendirme yapmıştır. Belirlenen dönemler arasında Yunanistan' da sektörün aktif olmadığını ve 1997 yılından sonra 2003 yılına kadar etkinlik değerinin azalma eğilimi gösterdiğini gözlemlemiştir. (Barros, Carlos, & Milton, 2010)

Köse çalışmasında, VZA ile girdi olarak; üretim elemanı, toplam özkaynak ve toplam giderler değişkenlerini kullanarak 2004-2008 yılları aralığında Türkiye' de faaliyette bulunan 18 hayat ve hayat/emeklilik şirketinin etkinliğini ölçmüştür. 2004-2008 yılları arasında şirketlerin teknik etkinliğinde yükselme olduğunu gözlemlemiştir. (Köse, 2010)

Altan'ın çalışmasında ise 2005-2007 yılları arasında Türkiye'de hayat dışı branşta faaliyet gösteren 25 sigorta şirketinin etkinliğini VZA yöntemi ile değerlendirmiştir. Sektörün genel durumunun belirlenmesi amacı ile yapılan bu çalışmada şirketlerin büyük bir bölümünün etkinlik sınırına erişemediği tespit edilmiştir. (Salimi Altan, 2010)

Özcan, Türkiye'de elementer branşta faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin 2002-2009 yılları arasındaki teknik etkinliğini VZA ile ölçmüştür. Ölçümde girdi olarak; acente sayıları, çalışan sayıları ve sabit varlıkları kullanmış ve çıktı olarak ise; toplam primler, bilanço kârı ve teknik kârı kullanmıştır. 2003, 2005 ve 2006 yıllarında sektördeki sigorta şirketlerinin etkin olmadığını bulmuş ve potansiyel etkinliği güçlendirmek için tablo hazırlamıştır. (Özcan, 2011)

Dalkılıç alışmasında, Türkiye’ de faaliyette bulunan 27 hayat dışı sigorta şirketinin 2008 e 2010 yılları arasındaki etkinliklerini VZA yöntemi ile getiri payı değişken olan BCC modeli ve Malmquist toplam faktör endeksini kullanmıştır. Ortalama lek etkinliği ile değerlendirme yapıldığında 2008 yılına kıyasla 2009 yılında sigorta şirketlerinin etkinlik alanı çoğalırken, 2010 yılında ise 2009 yılına göre sigorta şirketlerinin etkinliğinde düşüş gözlemlenmiştir. (Dalkılıç, 2012)

Akyüz ve Kaya’nın çalışmasında, Türkiye’ de hayat dışı ve hayat/emeklilik branşlarında faaliyet gösteren şirketlerin 2007-2011 yılları arasındaki performans değerlemesini TOPSIS yöntemini kullanarak llmştir. Ölçümlerden elde edilen sonuca göre hayat dışı sigorta sektöründe en başarılı sene 2007, en başarısız sene 2008 olarak tespit edilmiş ve hayat/emeklilik şirketlerinin en başarılı senesi 2007 iken en başarısız senesinin 2009 olduğu tespit edilmiştir. (Akyüz & Kaya, 2013)

Akın ve Ece alışmalarında, İMKB’ de aktif olarak işlem yapılan 7 sigorta şirketinin 2006-2010 yılları arasındaki finansal tabloları kullanılmış olup oran analizi ve karşılaştırmalı finansal tablolar analizi yöntemi ile finansal boyutlar göstergelerle yorumlanmıştır. Analiz sürecinde sektörde kârlılığın azaldığı ve sigorta şirketlerinin hisse başı kazanç oranlarının 2008 yılı hariç diğer yıllarda giderek azaldığı gözlemlenmiştir. (Akın & Ece, 2013)

ağlar ve ztaş alışmalarında, Türkiye’ de aktif olarak faaliyette bulunan 8 hayat dışı sigorta şirketinin 2014 yılındaki performanslarını karşılaştırma matrisine dayandırarak yaptıkları analizde, Ziraat Sigorta ve Liberty Sigorta şirketlerini en etkin şirketler olarak tespit etmişlerdir. (ağlar & ztaş, 2016)

Ayhan ve zcan’ın çalışmasında, Türkiye’ de faaliyet gösteren 32 hayat ve hayat dışı sigorta şirketinin analizleri VZA yöntemi ile araştırmıştır. Araştırma sonucunda hayat dışı branşta faaliyet gösteren 22 sigorta şirketinden 14 tanesinin bazı senelerde etkin olmadığını kalanlarının ise analiz yapılan dönemlerde hiç etkin olmadıklarını öte yandan hayat ve emeklilik branşlarında faaliyet gösteren 10 sigorta şirketinden 6 tanesinin etkin kalan 4 tanesinin etkin olmadığını belirlemişlerdir. (Ayhan & zcan, 2018)

Tezergil, son üç yıl içerisinde Türk Sigorta Sektöründe elementer branşta faaliyet gösteren şirketlerin etkinliklerini VZA yöntemi ile incelerken Girdi Yönlü BBC Süper Etkinlik modelini kullanmıştır. Araştırma sonucunda hayat dışı branşlarda 2014 yılında sigorta şirketlerinin %41’i, 2015 yılında %48’i ve 2016 yılında ise %19’unun etkin olduğu tespit edilmiştir. (Tezergil, 2018)

4. Veri Seti ve Yöntem

Çalışmada çok kriterli karar verme yöntemleri arasından TOPSIS yöntemi kullanılmıştır. Literatür araştırması sonucu uygulanan teknikte kullanılması düşünülen girdi/çıktı değişkenlerin (kriterlerin), sigorta sektörü performans değerlemelerinde farklı kombinasyonları ile oldukça sık tercih edilen değişkenler arasında olduğunun gözlenmesi nedeniyle tercih edilmişlerdir. Kriterlere ilişkin veriler hayat dışı sigorta şirketlerine ait 2013-2017 dönemi arasındaki verileri kapsamaktadır.

Tablo 4: Çalışmada Kullanılan Girdi/Çıktı Değişkenleri

| Girdi Değişkenleri | Çıktı Değişkenleri |
|-------------------------|---------------------------|
| Özkaynaklar | Dönem Kâr Zararı |
| Toplam Gider | Toplam Prim Üretimi |
| Acente ve Broker Sayısı | Toplam Tazminat Ödemeleri |
| Banka Acente Sayısı | |
| Sabit Varlıklar | |

5. Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri

Global dünyanın getirdiği bireysellik ve buna bağlı olarak alınan küçük ya da büyük niteliklere dayanan karar verme aşaması beraberinde birden fazla kriteri gözetme gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Örneğin; bir ürünün satın alınma aşamasında sadece fiyat dikkate alınarak değil fiyatla beraber kalitesi ve kullanılabilirlik süresi de göz önünde bulundurularak karar verilmektedir. Karar verme aşaması tüketici için bunun gibi niteliklere dayanırken üretici için zaman esaslı planlanabilmektedir. (Turan, Yıldırım (Ed.), & Önder (Ed.), 2015, s. 15)

Çok kriterli karar verme, karar vericinin birçok seçenek arasından en az iki kriteri esas alarak yaptığı seçim ve değerlendirme işlemidir. Karar alıcıya birçok boyutta değerlendirip seçim yapma olanağı sağlamaktadır. Bu süreçte karar alıcı mevcut seçenekleri, tespit edilen karşılaştırmalı durumların varlığı ile beraber değerlendirip aşamalı karar verme sürecini tamamlamaktadır. Birinci aşamada, süreçte uygulanması beklenen kriterler belirlenip önem sırasına göre sıralanmaktadır. İkinci aşamada da sıralanan kriterlerin alternatifler içindeki payının saptanması ve ne oranda karşıladığı belirlenmektedir. Üçüncü yani son aşamada ise, nihai sonucun yapılan sıralamasına göre en yüksek orana ait alternatif seçilmektedir. (Ersöz & Kabak, 2010, s. 100)

5.1. TOPSIS Yöntemi

Günlük hayatımızda karşılaştığımız durumlar arasında karar verirken bizler için en iyi olanını seçme eğiliminde bulunuruz. Karşılaştığımız durumlar arasında bize en uygun ve faydası en yüksek olanını tercih etmemiz gibi işletmelerde kendi hedefleri doğrultusunda kararlar verirken şirketleri için doğru ve kârlılığı en yüksek olanı tercih etmektedirler.

Çok kriterli karar verme sürecinde kullanılan yöntemlerden TOPSIS, yukarıda bahsedildiği gibi birçok seçenek arasından en iyi tercihin yapılmasına imkân sağlayan bir metottur. 1981 yılında Hwang ve Yoon'un geliştirdiği TOPSIS yöntemi, çok nitelikli karar verme yöntemlerinden biridir. Mühendislik, tedarikçi seçimi, işletme ve pazarlama işlemleri, lojistik ve daha birçok alanda kullanılan TOPSIS yöntemi problemlerin çözümlenmesinde de fayda sağlamaktadır. TOPSIS yönteminde karar aşamasında tercih edilen alternatifin ideal çözüme eşdeğer ve ideal olmayan çözüme uzak olması gerekir. Burada ideal çözüm, erişilebilen bütün en iyi kriterler olarak tanımlanırken ideal olmayan çözüm ise erişilebilen bütün en kötü kriter ölçütleri olarak açıklanmıştır. (Özdemir, 2015, s. 134)

5.2. TOPSIS Yönteminin Aşamaları

TOPSIS yöntemi ile seçenekler belli ölçütlere göre sıralama yapılarak tamamlanmaktadır. Bu sıralamada ilk adım karar matrisinin oluşturulmasını, ikinci adım normalize matrisin elde edilmesini, üçüncü adım ağırlıklandırılmış normalize matrisin elde edilmesini, dördüncü adım ideal ve negatif ideal çözüm değerlerinin elde edilmesini, beşinci adım ideal ve negatif ideal noktalara olan uzaklık değerlerinin elde edilmesini ve son olarak altıncı adım ideal çözüme göreli yakınlığın hesaplanmasını kapsamaktadır.(Özdemir, 2015, s. 135)

Adım 1:Karar Matrisinin Oluşturulması

Karar matrisinde sütunlarda karar alım aşamasında etkili olacak faktörler yer alırken, satırlarda ise tercih edilecek karar alternatifleri yer almaktadır. Bu yöntem karar alıcı tarafından oluşturulmalı ve çözüm alternatifleri tüm kıstaslar göz önünde bulundurularak puanlandırılmalıdır.(Karabıçak ve diğeri, 2016, s. 113)

Karar matrisi aşağıdaki gibi gösterilebilir;

$$A_{ij} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix}$$

Adım 2:Normalize Matrisinin Elde Edilmesi

Karar matrisi hazırlandıktan sonra N_{ij} ölçümlerinin kareleri hesaplanarak bu ölçümlerin toplamlarından oluşan sütun toplamları elde edilir ve N_{ij} değeri ait olduğı sütunun toplamının kareköküne bölünerek işlem tamamlanır.(Özdemir, 2015, s. 136)

Normalize matris ise aşağıda gösterilen adımlarla oluşturulur;

$$N_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m a_{ij}^2}} \quad i = 1, 2, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, \dots, n$$

$$N = \begin{bmatrix} n_{11} & n_{12} & \dots & n_{1p} \\ n_{21} & n_{22} & \dots & n_{2p} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ n_{m1} & n_{m2} & \dots & n_{mp} \end{bmatrix}$$

Adım 3:Ağırlıklandırılmış Normalize Matrisin Elde Edilmesi

Normalize edilen matrisle ilişkin değerler w_i gibi bir değerle ağırlandırıldıktan sonra kriterler içindeki önem sıralarına göre hesaplama yapılır. Formül olarak şu şekildedir;

$$\sum_{i=1}^n w_i = 1$$

Daha sonra n_{ij} değerleri w_i ağırlıkları ile çarpılarak V matrisi yani ağırlıklandırılmış normalize matris elde edilir. (Yılmaz, 2018, s. 26)

Bu adımın formülü de aşağıda gösterildiği gibidir;

$$V = \begin{bmatrix} w_1 n_{11} & w_2 n_{12} & \dots & w_n n_{1p} \\ w_1 n_{21} & w_2 n_{22} & \dots & w_n n_{2p} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ w_1 n_{m1} & w_2 n_{m2} & \dots & w_n n_{mp} \end{bmatrix} \Rightarrow \begin{bmatrix} V_{11} & V_{12} & \dots & V_{1p} \\ V_{21} & V_{22} & \dots & V_{2p} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ V_{m1} & V_{m2} & \dots & V_{mp} \end{bmatrix}$$

Adım 4: İdeal ve Negatif İdeal Çözüm Değerlerinin Elde Edilmesi

Ağırlıklandırılmış normalize matris hesaplandıktan sonra ideal çözüm verilerinin hazırlanması için V matrisindeki sütun değerlerindeki en yüksek değer seçilir. Negatif ideal çözüm değerinde ise, V matrisindeki sütun değerlerindeki en düşük değer seçilir. (Orçun & Eren, 2017, s. 146)

İdeal çözüm ile negatif ideal çözüm değerleri için aşağıdaki formüller verilmektedir;

- İdeal Çözüm Değeri;

$$A^+ = \left\{ \max_i v_{ij} \text{ olmak üzere} \right\}$$

$$A^+ = \{v_1^+, v_2^+, \dots, v_n^+\} \text{ her bir sütuna ait en büyük değerler}$$

- Negatif İdeal Çözüm Değeri;

$$A^- = \left\{ \min_i v_{ij} \text{ olmak üzere} \right\}$$

$$A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-\} \text{ her bir sütuna ait en küçük değerler}$$

Adım 5: İdeal ve Negatif İdeal Noktalara Olan Uzaklık Değerlerinin Elde Edilmesi

İdeal ve ideal olmayan (negatif ideal noktaları) noktalara uzaklığın hesaplanması Öklidyen uzaklık değerinin hesaplanması ile bulunmaktadır. Uzaklığın tespit edilmesi sonucu çıkan değerler ise ideal uzaklık (S_i^+) ve negatif ideal uzaklık (S_i^-) ölçüsü olarak tanımlanmaktadır. (Özdemir, 2015, s. 138)

Bunlara ilişkin formüller aşağıdaki gibidir;

$$\text{İdeal uzaklık; } S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^+)^2} \quad \text{Negatif ideal uzaklık; } S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2}$$

Burada karar nokta sayısı değerinde S_i^+ ve S_i^- olmalıdır.

Adım 6: İdeal özüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

Karar noktalarının her biri ideal çözüme göreli yakınlığının hesaplanmasında ideal ve negatif ideal noktalara uzaklıklardan faydalanılır. İdeal çözüme göreli yakınlık C_i^* ile tanımlanmaktadır. Burada C_i^* değeri $0 \leq C_i^* \leq 1$ aralığında değer alır ve $C_i^* = 1$ karar noktasının ideal çözüme mutlak çözüm yakınlığını belirtirken $C_i^* = 0$ karar noktasının negatif ideal çözüme mutlak yakınlığını belirtir. (Özdemir, 2015, s. 139)

Bu hesaplama için formül aşağıda verilen şekildeki gibidir,

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+}$$

6. Bulgular

Hayat dışı branşta faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin, yıllar bazında girdi ve çıktı değişkenleri ekseninde, her yılı diğer yıllardan bağımsız bir şekilde olmak üzere oluşturulan karar matrisine göre normalize matris değerleri elde edilmiş, ilgili matris ağırlıklandırılarak ağırlıklandırılmış normalize matrise ulaşılmış sonraki aşamada ideal ve negatif ideal çözüm değerleri belirlenmiş ve ideal ve negatif ideal noktalara olan uzaklık değerleri elde edilerek ideal çözüme göreli yakınlık değerleri hesaplanmıştır. Hesaplanan bu yakınlık değerlerine göre performans sonuçları elde edilmiştir. Çalışmada TOPSIS yöntemi 2013-2017 dönemi için uygulanmış olup ilgili yıllara ilişkin performans sonuçları ve sıralamaları Tablo 5'de belirtilmiştir.

Tablo 5: 2013 – 2017 Hayat Dışı Branşta Faaliyet Gösteren Sigorta şirketleri Sıralamaları

| | C^* | 2017 SIRA- RALAMA | C^* | 2016 SIRA- RALAMA | C^* | 2015 SIRA- RALAMA | C^* | 2014 SIRA- LAMA | C^* | 2013 SIRA- RALAMA |
|---|---------|----------------------|---------|----------------------|---------|----------------------|---------|--------------------|---------|----------------------|
| 1 | 0,62457 | ALLIANZ | 0,60498 | ALLIANZ | 0,58162 | ALLIANZ | 0,56558 | ALLIANZ | 0,57085 | AXA |
| 2 | 0,54220 | MAPFRE | 0,53632 | AXA | 0,50587 | MAPFRE | 0,53503 | AXA | 0,51357 | ALLIANZ |
| 3 | 0,50100 | SOMPO JAPAN | 0,50904 | MAPFRE | 0,48512 | ANA- DOLU | 0,46398 | GUNES | 0,48681 | GUNES |
| 4 | 0,50062 | ANA- DOLU | 0,46269 | ANA- DOLU | 0,47334 | GENE- RALI | 0,43977 | GENE- RALI | 0,46706 | AKSI- GORTA |
| 5 | 0,49801 | GUNES | 0,44126 | GUNES | 0,43702 | EUREKO | 0,38315 | ANA- DOLU | 0,44931 | ANA- DOLU |
| 6 | 0,48884 | ZIRAAT | 0,43582 | SOMPO JAPAN | 0,43381 | ZIRAAT | 0,36927 | HDI | 0,44039 | HDI |
| 7 | 0,47461 | AKSI- GORTA | 0,43139 | ZIRAAT | 0,42530 | HDI | 0,36698 | ZIRAAT | 0,42334 | MAPFRE GENEL |

| | | | | | | | | | | |
|----|---------|--------------------|---------|--------------------|----------|--------------------|---------|---------------------|---------|--------------------|
| 8 | 0,43915 | ETHICA | 0,41840 | EUREKO | 0,42226 | GUNES | 0,36346 | GROU-PAMA | 0,42182 | GROU-PAMA |
| 9 | 0,43813 | NEOVA | 0,41732 | NEOVA | 0,417482 | ZURICH | 0,35713 | ZURICH | 0,41997 | EUREKO |
| 10 | 0,43675 | GROU-PAMA | 0,41152 | GROU-PAMA | 0,41430 | EULER HERMES | 0,35136 | EUREKO | 0,41663 | ZIRAAT |
| 11 | 0,43611 | HDI | 0,40919 | AKSI-GORTA | 0,40894 | AXA | 0,34891 | ERGO | 0,40179 | ZURICH |
| 12 | 0,43346 | RAY | 0,40826 | HDI | 0,40847 | SOMPO JAPAN | 0,34819 | MAPFRE GENEL | 0,39592 | YAPI KREDI |
| 13 | 0,43100 | ZURICH | 0,40048 | RAY | 0,40806 | RAY | 0,34745 | EULER HERMES | 0,39452 | EULER HERMES |
| 14 | 0,42531 | EUREKO | 0,38975 | EULER HERMES | 0,40592 | NEOVA | 0,34672 | RAY | 0,39347 | RAY |
| 15 | 0,41845 | EULER HERMES | 0,38783 | ANKARA | 0,40591 | SBN | 0,34125 | HALK | 0,38815 | HALK |
| 16 | 0,41528 | GULF | 0,38730 | SBN | 0,40308 | ANKARA | 0,33901 | NEOVA | 0,38689 | NEOVA |
| 17 | 0,41474 | SBN | 0,38661 | AIG | 0,40267 | UNICO | 0,33861 | SOMPO JAPAN | 0,38687 | ISIK |
| 18 | 0,41466 | DOGA | 0,38295 | ZURICH | 0,39959 | ISIK | 0,33701 | SBN | 0,38325 | SOMPO JAPAN |
| 19 | 0,41402 | QUICK | 0,38170 | DOGA | 0,39860 | HALK | 0,33328 | ANKARA | 0,38138 | SBN |
| 20 | 0,41305 | ERGO | 0,38049 | ISIK | 0,39730 | AIG | 0,33252 | BNP PARI-BAS CARDIF | 0,37611 | ANKARA |
| 21 | 0,41206 | GENERALI | 0,37873 | GENERALI | 0,39479 | ERGO | 0,32901 | AKSI-GORTA | 0,37483 | EGE |
| 22 | 0,41140 | ANKARA | 0,37618 | TURK NIPPON | 0,39447 | BNP PARIBAS CARDIF | 0,32803 | ISIK | 0,37345 | BNP PARIBAS CARDIF |
| 23 | 0,41032 | BEREKET | 0,37288 | BNP PARIBAS CARDIF | 0,39382 | DUBAI STARR | 0,32744 | TURINS | 0,37156 | AIG |
| 24 | 0,40934 | UNICO | 0,37111 | DUBAI S. | 0,39225 | DOGA | 0,32721 | DEMIR | 0,36875 | ATRA-DIUS |
| 25 | 0,40900 | HALK | 0,37073 | ACE | 0,39197 | ACE | 0,32708 | ORIENT | 0,36872 | LIBERTY |
| 26 | 0,40579 | BNP PARIBAS CARDIF | 0,36988 | HALK | 0,38989 | ORIENT | 0,32685 | TURK P&I | 0,36771 | TURINS |
| 27 | 0,40515 | LIBERTY | 0,36932 | ETHICA | 0,38939 | TURK NIPPON | 0,32643 | ACE | 0,36743 | DEMIR |
| 28 | 0,40462 | TURK NIPPON | 0,36929 | LIBERTY | 0,38911 | TURINS | 0,32628 | TURK NIPPON | 0,36707 | AVIVA |
| 29 | 0,40318 | CHUBB | 0,36728 | ORIENT | 0,38862 | TURK P&I | 0,32626 | ATRADIUS | 0,36581 | ACE |
| 30 | 0,40078 | AXA | 0,36704 | TURK P&I | 0,38383 | ATRA-DIUS | 0,32608 | DUBAI STARR | 0,36388 | TURK NIPPON |
| 31 | 0,39953 | ATRA-DIUS | 0,36687 | GULF | 0,38375 | DEMIR | 0,32600 | DOGA | 0,36379 | GENERALI |

| | | | | | | | | | | |
|----|---------|------------|---------|-----------|---------|------------|---------|---------|---------|-------------|
| 32 | 0,39935 | KORU | 0,36577 | KORU | 0,38308 | COFACE | 0,32205 | COFACE | 0,36339 | KORU |
| 33 | 0,39844 | ATLAS | 0,36575 | COFACE | 0,38114 | LIBERTY | 0,32188 | EGE | 0,36339 | COFACE |
| 34 | 0,39836 | COFACE | 0,36406 | TURK-LAND | 0,37649 | HUR | 0,32167 | AIG | 0,36186 | DUBAI STARR |
| 35 | 0,39831 | TURK P&I | 0,36197 | UNICO | 0,37484 | KORU | 0,32115 | KORU | 0,35254 | HUR |
| 36 | 0,39819 | ORIENT | 0,35602 | ATRA-DIUS | 0,35835 | GROU-PAMA | 0,31900 | HUR | 0,31988 | ERGO |
| 37 | 0,39778 | DUBAI STAR | 0,33814 | ERGO | 0,33900 | AKSI-GORTA | 0,31826 | LIBERTY | | |
| 38 | 0,39571 | TURK-LAND | | | 0,29535 | EGE | 0,29919 | AVIVA | | |

Performans sıralaması en yüksek ilk beş şirket 2017 yılında sırasıyla Allianz, Mapfre, Sompo Japan, Anadolu ve Güneş sigorta şirketleri olmuştur. 2016 yılındaki ilk beş şirket sırasıyla Allianz, Axa, Mapfre, Anadolu ve Güneş sigorta şirketleri olmuştur. 2015 yılındaki ilk beş şirket sırasıyla Allianz, Mapfre, Anadolu, Generali ve Eureka şirketleri olmuştur. 2014 yılındaki ilk beş şirket sırasıyla Allianz, Axa, Güneş, Generali ve Anadolu sigorta şirketleri olmuştur. 2013 yılında ise Axa, Allianz, Güneş, Aksigorta ve Anadolu sigorta şirketleri yer almıştır. Belirtilen dönemde Allianz Sigorta şirketinin ilk sırada yer alması (2013 yılında ikinci sırada yer almıştır.) sektörde ilgili değişkenler açısından en yüksek performansa sahip şirket olarak dikkat çekmektedir. Performansa yönelik olarak Mapfre, Anadolu ve Güneş sigorta şirketleri ilgili dönem itibariyle ilk sıralarda yer almışlardır.

Performans sıralaması en düşük son beş şirket 2017 yılında sırasıyla Türklend, Dubai Star, Orient, Türk P&I ve Coface sigorta şirketleri yer almıştır. 2016 yılındaki son beş şirket sırasıyla Ergo, Atradius, Unico, Türklend ve Coface sigorta şirketleri olmuştur. 2015 yılındaki son beş şirket sırasıyla Ege, Aksigorta, Groupama, Kuru ve Hür sigorta şirketleri olmuştur. 2014 yılındaki son beş şirket sırasıyla Aviva, Liberty, Hür, Kuru ve AIG sigorta şirketleri olmuştur. 2013 yılında ise Ergo, Hür, Dubai Star, Coface ve Kuru sigorta şirketleri yer almıştır. İlgili dönem itibariyle sıralamada son sıralarda yer alan şirketler değişkenlik göstermektedir.

Sonuç

Gelişen dünya ekonomisi ve her geçen gün artan rekabet piyasası, işletmeleri daha iyi ve öncelikli olmak için sürekli kendilerini yenilemeye mecbur kılmıştır. İşletmeleri rakiplerinden ayırarak daha başarılı kılan unsurlar arasında kalitesi, ekonomikliği ve hedef pazar payının doğru seçimi gibi etkenler vardır. Bu ve benzeri etkenler işletmeleri başarılı yapmak için gerekli olmakla birlikte tek başına yeterli değildir. Bir işletmede başarının en önemli araçlarından biri de performans yönetimi sürecinin ve değerlemesinin yapılıp, yapılan analiz sonuçlarına dayanarak önlem alınması veya revize edilmesi gereken unsurları doğru yönetmesi gerekliliğidir.

Türk Sigorta Sektöründe 2013 ile 2017 yılları arasında hayat dışı branşta faaliyet gösteren şirketlerin performans değerlemesi, çok kriterli karar verme yöntemlerinden TOPSIS yöntemi kullanılarak yapılmıştır. Bu yöntemle yapılan incelemede şirketlerin performansları, sadece bir kriter esas

alınarak değil birden fazla kriterle değerlendirildiği için yapılan mukayesenin de daha objektif ve gerçekçi olduğu düşünülmektedir.

2013-2017 yılları arasında hayat dışı sigorta branşlarında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin sayıları farklıdır ve yıllar arasında yeni eklenen, kapanan, birleşen veya isim değişikliğine uğrayan şirketler mevcuttur. Uygulama yapılırken bu şirketler analizden çıkarılmamıştır ve her yılın kendi içerisinde yer alan şirketler arasında değerlendirilmiştir. Bu bağlamda çalışmada bazı yıllarda yer alan şirket veya şirketler başka bir yılda yer almayabilir.

Türk Sigorta Sektörü'nde hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren şirketlerin, Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyeti Raporları'ndan alınan 2013-2017 dönemlerine ait 5 yıllık veriler doğrultusunda, 2013 yılında 36, 2014 ve 2015 yıllarında 38, 2016 yılında 37 son olarak 2017 yılında ise 38 şirket incelenmiştir. Analiz sonuçları değerlendirildiğinde, belirlenen yıllar aralığında genel olarak etkin olmayı sürdüren sigorta şirketlerinin Allianz, Anadolu, Mapfre Genel, Güneş ve Axa olduğu görülmektedir. Etkin olmayan sigorta şirketlerin ise Kuru, Coface ve Hür olduğu görülmüştür.

Uygulamada girdi değişkeni olarak; özkaynak, toplam gider, acente/broker ve banka acente sayısı ve sabit varlıklar, çıktı değişkeni olarak ise; dönem net kâr/zararı, toplam prim üretimi ve toplam tazminat ödemeleri kullanılmıştır.

2017 yılında en etkin sigorta şirketi son dört yıl boyunca Allianz olmuş ve sonra sırasıyla Mapfre Genel, Sompo Japan, Anadolu ve Güneş sigorta şirketleri yer almıştır. Performans sıralaması en sonda kalan şirket ise Türklend olmuştur. 2017 yılı performans değerlemesi sıralamasında ikinci olan Mapfre Genel sigorta şirketinin dönem kârlılığını bir önceki yıla göre yaklaşık iki kat arttırdığı görülmüştür. Aynı şekilde sıralamada üçüncü olan Sompo Japan sigorta şirketi de 2016 yılına kıyasla 2017 yılında dönem kârını yaklaşık iki kat arttırmıştır. 2017 yılı performans sıralaması oldukça düşük olan Axa sigorta şirketinin toplam prim üretiminde düşüşlerin olduğu ve bir önceki yıl kârlılık durumu söz konusu iken bu dönem sonunda ciddi zarara uğradığı görülmüştür.

2016 yılında Allianz sigorta şirketini takip eden şirketler sırasıyla Axa, Mapfre Genel, Anadolu ve Güneş sigorta şirketleri olmuştur. Performans sıralaması en sonda kalan şirket ise Ergo olmuştur. 2016 yılında 37 adet hayat dışı sigorta şirketinden % 19'unun etkin olması yapılan trafik sigortaları düzenlemelerinden sigorta şirketlerinin ve dolayısıyla performanslarının olumsuz etkilenmiş olabileceğini göstermektedir. 2015 yılında Allianz sigorta şirketini takip eden şirketler sırasıyla Mapfre Genel, Anadolu, Generali ve Eureka olmuştur. 2015 yılında performans sıralaması en sonda kalan şirket ise Ege olmuştur. 2014 yılında Allianz sigorta şirketini takip eden şirketler sırasıyla Axa, Güneş, Generali ve Anadolu olurken performans sıralaması en sonda kalan şirket ise Aviva olmuştur. 2013 yılında en etkin şirket Axa olmuş ve sonra sırasıyla Allianz, Güneş, Aksigorta ve Anadolu sigorta şirketleri yer almış performans sıralamasında en sonda kalan şirket ise Ergo olmuştur.

Uygulanan analizde, belirli değişkenler kullanılarak yapılan sıralamalarda şirketlerin performans değerlemesinin sonuçlarına ve sektördeki etkinliklerine dikkat çekilmek istenmektedir. Analiz sonuçlarına göre üst sıralarda yer alan şirketlerin genel olarak özkaynaklar ile sabit varlıkları güçlü olanların performanslarının da güçlü olduğu, zayıf olan şirketlerin ise performans değerlerinin de

düşük olduğu gözlenmiştir. Bu genel sonucuna göre sigorta şirketlerinin performanslarını arttırmalarında özkaynaklarını ve sabit varlıklarını güçlendirmeleri gerekmektedir.

Performans sıralamalarında üst sıralarda yer alan şirketlerin toplam giderler ve tazminat değişkenine ait değerlerinin yüksek olduğu gözlenmiştir. Bu sonuca göre toplam gider değişkeninde etkili olan acente, broker ve banka acente komisyon ödemeleri ile tazminat ödemelerinin etkili olduğu düşünülmektedir. Tazminat ödemelerinin yüksek olması müşteri memnuniyetini olumlu etkileyerek şirketlerin performanslarına olumlu katkı sağlamıştır. Bu sonuca göre şirketlerin tazminat ödemelerini hızlı ve doğru gerçekleştirmeleri performans etkinliğinde bir başka strateji olarak önerilebilir.

Acente, broker ve banka acente sayıları açısından performans sıralamaları dikkate alındığında, bu değişkene ait verileri yüksek olan şirketlerin performanslarını arttırdıkları gözlenmiştir. Düşük performansa sahip sigorta şirketleri, en önemli girdi değişkeni olan acente, broker ve banka acente sayılarını arttırarak performans değerlerini yükseltebilirler.

Sigorta şirketlerinin performanslarının belirlenmesinde önemli değişkenlerden biri olan kârlılık değişkenine göre sıralamalar değerlendirildiğinde en alt sıralarda yer alan şirketlerin genellikle zarar durumunda oldukları gözlenmiştir. Bu sonuca göre sigorta şirketlerinin yatırım olanaklarını daha dikkatli kullanmalarının performanslarını etkinleştirmede önemli olacağı düşünülmektedir. Kârlılık değişkeninde olduğu gibi prim üretiminde de artışın sağlanması sektör içerisinde şirketlerin performansına da olumlu katkı sunacaktır. Bu nedenle gerek kârlılık gerekse prim üretiminde artışın sağlanabilmesi için daha farklı ürünler piyasaya sunarak prim üretiminin arttırılması bir başka strateji olarak uygulanabilir.

Kaynakça

- Akal, Z. (2005). İşletmelerde Performans Ölçümü ve Denetimi. Ankara: Bizim Büro Basımevi Yayıncılık.
- Akın, F., & Ece, N. (2013). IMKB'de İşlem Gören Sigorta Şirketlerinin 2006-2010 Dönemi Finansal Performanslarının Analizi. Muhasebe ve Finansman Dergisi (57).
- Akyüz, Y., & Kaya, Z. (2013). Türkiye'de Hayat Dışı ve Hayat/Emeklilik Sigorta Sektörünün Finansal Performans Analiz ve Değerlendirilmesi. Selçuk Üniversitesi IIBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi (26).
- Ayhan, C., & Özcan, A. (2018). Türkiye' de Sigortacılık Sektöründe Etkinlik Analizi (2010-2016). Journal of Social and Humanities Sciences Research , 5 (16).
- Barros, Carlos, P. N., & Milton, A. (2010). Efficiency in the Greek Insurance Industry . European Journal of Operational Research , 25 (2).
- Barutçugil, İ. (2002). Performans Yönetimi (2. b.). İstanbul: Kariyer Yayıncılık.
- Baş, M. İ., & Artar, A. (1991). İşletmelerde Verimlilik Denetimi. Ankara: Milli Produktivite Merkezi Yayınları.
- Benligiray (Ed.), S. (2009). Performans Yönetimi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını.
- Bilgin, L., Taşcı, D., & Kağıncıoğlu, D. (2004). İnsan Kaynakları Yönetimi (1. b.). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Çağlar, A., & Öztaş, G. Z. (2016). Veri Zarflama Analizi ve Analitik Hiyerarşi Süreci ile Sigorta Şirketlerinin Finansal Oran Analizi. Çankırı Karatekin Üniversitesi IIBF Dergisi , 6 (2).
- Dalkılıç, N. (2012). Türkiye'de Hayat Dışı Sigortacılık Sektöründe Etkinlik Analizi. Muhasebe ve Finansman Dergisi (55).

- Ersöz, F., & Kabak, M. (2010). Savunma Sanayi Uygulamalarında Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinin Literatür Araştırması. *Savunma Bilimleri Dergisi* , 9 (1), 100.
- Karabıçak ve diğer., Ç. (2016). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ve Karayolu Şantiye Yeri Seçimine İlişkin Bir Uygulama. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (13).
- Kayalı, C. A. (2007). 2000-2006 Döneminde Türkiye' de Faaliyet Gösteren Sigorta Şirketlerinin Etkinlik Değerlemesi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi* , 14 (2).
- Köse, A. (2010). Türk Sigorta Sektörü Hayat ve Emeklilik Şirketlerinin Etkinlik Analizi. *Akademik Araştırmalar Dergisi* (44).
- Naktiyok, A., & Küçük, O. (2003). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde (Kobi) Toplam Kalite Yönetimi Kritik Faktörlerinin Örgütsel Performans Üzerine Etkileri. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (21).
- Orçun, Ç., & Eren, B. (2017). TOPSIS Yöntemi ile Finansal Performans Değerlendirmesi: XUTEK Üzerinde Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi* (75).
- Özcan, A. İ. (2011). Türkiye'de Hayat Dışı Sigorta Sektörünün 2002-2009 Dönemi İtibariyle Etkinlik Analizi . *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , 9 (1).
- Özdemir, M. (2015). Topsis. B. Yıldırım (Ed.), & E. Önder (Ed.) içinde, *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri*. Bursa: Dora Basım-Yayın.
- Öztürk, Ü. (2006). *Organizasyonlarda Performans Yönetimi* (1. b.). İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Salimi Altan, M. (2010). Türk Sigortacılık Sektöründe Etkinlik Analizi: Veri Zarflama Analizi Yöntemi ile Bir Uygulama. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* , 12 (1).
- Tezergil, S. (2018). Veri Zarflama Analizi ile Türk Sigorta Sektörünün Elementer Branşlarda Değerlendirilmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi* , 9 (4).
- Turan, G., Yıldırım (Ed.), B., & Önder (Ed.), E. (2015). *Çok Kriterli Karar Verme* (2. b.). Bursa: Dora Basım-Yayın.
- Uyargil, C. (1994). *İşletmelerde Performans Yönetimi* (1. b.). İstanbul: Şahinkaya Matbaacılık.
- Y.A.O., S., H., Z., & F.E.N.G., G. (2007). On Technical Efficiency of China's Insurance Industry After WTO Accession. *China Economic Review* , 1 (18).
- Yılmaz, G. (2018). Kurumsal Sürdürülebilirlik Ölçümünde Dengeli Performans Karnesi Yaklaşımı ve Bir Model Önerisi: TOPSIS Yöntemi İle Şirketlerin Değerlendirilmesi.

İnternet Kaynakları

- Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Raporları, <https://www.hazine.gov.tr/sigortacilik-ve-ozel-emeklilik-raporlari>, 27.10.2018 tarihinde erişildi.