



Journal of Social Sciences of Mus Alparslan University

**anemon**

Derginin ana sayfası: <http://dergipark.gov.tr/anemon>



**Araştırma Makalesi • Research Article**

## **Davranışsal İktisat Politikaları Perspektifinden Türkiye’de Zorunlu Deprem Sigortası Sistemi**

### ***Compulsory Earthquake Insurance System in Turkey from the Perspective of Behavioral Economic Policies***

Mustafa Hakan ŞİMŞEK\*, Coşkun KARACA\*\*

**Öz:** İktisadi olayları matematiksel formüllerle çözümlenmeye çalışan ana akım iktisat teorisi, bireyi merkeze aldığı analizlerinde, ekonominin niceliksel yöntem ve aksiyomlarla çözümlenebileceği varsayımıyla hareket etmektedir. Bu tür bir yaklaşım analizleri basitleştirme noktasında literatüre katkı sunsa da psikoloji ve iktisat arasındaki etkileşimi göz ardı etmesi teorinin zayıflamasına neden olmaktadır. Bu eksikliği gidermeyi amaçlayan davranışsal iktisat, matematiksel ispatı reddetmemekle birlikte beşerî ilişkilerin yer aldığı tüm analizlerde sosyal, kültürel, kurumsal ve psikolojik faktörlerin de dikkate alınması gerektiğini savunmaktadır. Söz konusu gereklilikten hareketle hazırlanan bu makale tüketici davranışlarıyla şekillenen sigortacılık sektörünü ve doğal afet sigortalarını, davranışsal iktisat perspektifiyle irdelemekte ve bu bağlamda düşük talep sorununa yönelik politik ve çözümleyici öneriler getirmektedir. Çalışma bulguları; doğal afet sigortasına ilişkin düşük talep sorununun çözümü için bireylerin sigorta sözleşmelerinin zorunlu ve çok yılı kapsayacak şekilde yapılmasının, sigorta yaptırmayanların kamu hizmetlerine erişimlerinin engellenmesinin ve betimleyici sosyal normlar şeklinde paternalist liberal politikalarından yararlanarak davranışsal yanlılık sorunlarının azaltılmasının faydalı olacağını göstermiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Zorunlu afet sigortası, davranışsal ekonomi, davranışsal yanlılıklar

**Abstract:** Mainstream economic theory, which tries to analyze economic events with mathematical formulas, acts on the assumption that the economy can be analyzed with quantitative methods and axioms in its analyzes centered on the individual. Although such an approach contributes to the literature in terms of simplifying the analysis, ignoring the interaction between psychology and economics causes the theory to weaken. Behavioral economics, which aims to eliminate this deficiency, does not reject mathematical proof, but argues that social, cultural, institutional and psychological factors should be considered in all analyzes involving human relations. Based on the aforementioned requirement, this article examines the insurance sector and natural disaster insurance, which is shaped by consumer behavior, from the perspective of behavioral economics, and in this context, brings political and analytical suggestions for the problem of low demand. Study findings; It has been shown that in order to solve the low demand problem related to natural disaster insurance, it would be beneficial to make compulsory and multi-year insurance contracts of individuals, to prevent access to public services for those who do not have

\* Öğr. Gör., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, SBMYO, Maliye Bölümü,  
ORCID: 0000-0002-3488-0902, mhsimsekk@gmail.com (Sorumlu yazar)

\*\* Prof. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Hukuk Fakültesi, Kamu Hukuku Bölümü,  
ORCID: 0000-0003-4294-2365 karaca.coskun@gmail.com

**Cite as/ Atıf:** Şimşek, M. H. & Karaca, C. (2022). Davranışsal iktisat politikaları perspektifinden Türkiye’de zorunlu deprem sigortası sistemi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(3), 1207- 1220.  
<http://dx.doi.org/10.18506/anemon.1125938>

**Received/Geliş:** 03 Jun/Haziran 2022

**Accepted/Kabul:** 19 September/Eylül 2022

**Published/Yayın:** 30 December/Aralık 2022

insurance, and to reduce behavioral bias problems by making use of paternalist liberal policies in the form of descriptive social norms.

**Keywords:** Compulsory disaster insurance, behavioral economy, behavioral biases

## Giriş

Önceden tahmin edilmesi mümkün olmayan afetler; çevreye, mallara ve zirai mahsullere zarar vermekte, insanların ve hayvanların yaralanmasına ve yaşamlarını kaybetmesine neden olmakta, insan hayatı ve çevre üzerinde büyük hasarlar meydana getirmektedir (Çekici, 2011:53-54). Günümüzde bu hasarların küresel ölçekte ve yıllık bazda 190 milyar dolar ekonomik kayba neden olduğu tahmin edilmektedir. İsviçre merkezli reasürans şirketi Swiss Re firması bu kayıpların %47'sinin sigorta kapsamında gerçekleştiğini ve sigortalı kayıpların %91'inin doğal afetlerden, %9'unun ise insan kaynaklı faaliyetlerden meydana geldiğini ifade etmiştir (Swissre, 2021). Türkiye'de ise konutların %53'ü dünya ortalamasının üzerinde sigortalılık oranına sahip olup ülkemizdeki 20 milyon konutun 10,5 milyonu sigorta kapsamında yer almaktadır (DASK, 2022).

Neden olduğu zararların büyüklüğü dikkate alındığında doğal afetlerin ve sonucunda ortaya çıkan kayıpların çözüm aranması gereken önemli bir konu olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle hükümetler, doğabilecek risklerin büyüklüğü ile orantılı olarak sigortacılık sektörüne yönelik bazı yaptırımlar uygulamaktadır. Bu tür yaptırımlar, sonuçları itibariyle toplumun genelini ilgilendiren durumlarda daha kapsayıcı olmakta ve ortaya çıkan dışsal zararın büyüklüğü oranında ödüllendirme ve cezalandırmaya gidilerek dışsal zarar telafi edilmektedir. Söz konusu yaptırımlar içerisinde kısıtlama, yasal zorunluluk, para ve vergi cezaları gibi kamusal politikalar yer alırken, ödüller içerisinde teşvik araçları, sübvansiyon uygulamaları, burs ve krediler gibi kamusal araçlar yer almaktadır.

Neoklasik iktisat penceresinden bakıldığında bireylerin rasyonel davranışının gereği olarak ekonomik, fizyolojik veya mesleki bütünlüklerini zarara uğratabilecek tehlikelere karşı önceden önlem alarak faydasını ençoklaştıracağı varsayılmaktadır. Nitekim sigorta yaptırma bu varsayımına uymakta ve bireyin fayda kaybına yol açabilecek hastalık, sakatlık, ölüm, yangın, kaza ve doğal afet gibi durumlara karşı bireyin kişisel çıkarını koruyan önemli bir enstrüman olmaktadır. Ancak ülkelere ait sigortalı istatistikleri insanların sürekli mantıklı davrandığını ifade eden rasyonalite görüşünün geçerli olmadığını ve başta doğal afet sigortalı olmak üzere birçok sigortanın hükümet müdahalesi olmadan talep edilmediğini göstermektedir. Bu noktada davranışsal iktisat, bireylerin sigorta yaptırma konusunda motivasyonlarını artırmayı hedefleyen ve onları rasyonel davranmaktan alıkoyan bilişsel kısıtları uyarmayı amaçlayan birtakım çözümler üretmektedir. Bu tür çözümler psikoloji ve ekonomi alanında ortaya çıkan gelişmelerle birlikte çoğalmış ve çerçeveleme etkisi, sosyal normlar, anımsatıcılar, yatışma süreleri ve tercihlerin kısıtlanması gibi psikolojik bazı yöntemlerle bireyin daha rasyonel kararlar almasına yönelik müdahaleler geliştirilmiştir.

Bu çalışmada davranışsal iktisadın sınırlı rasyonalite yaklaşımından hareket edilerek Türkiye'de doğa afet sigortalarına ilişkin bireylerin karar verme süreçlerindeki bilişsel önyargıları analiz edilmeye çalışılmış ve doğal afet sigortalarında eksik talep sorununa yönelik bazı çözüm önerileri getirilmiştir. Çalışmanın amacı Neoklasik iktisat teorisince tercih ve kararlarında rasyonel olduğu kabul edilen bireylerin davranışsal bazı nedenlerle her zaman rasyonel davranmadığını ortaya koymak ve bireylerin irrasyonel kararlarını önlemek adına gerçekleştirilmesi gereken politikaların neler olduğunu tartışmaktır. Bu kapsamda çalışmanın üç kısım halinde tamamlanması düşünülmektedir. İlk kısımda doğal afet riski ve zorunlu deprem sigortasına ilişkin kavramsal çerçeve açıklanmış ve sonrasında zorunlu deprem sigortasının Türkiye'deki uygulama sonuçları tartışılmıştır. İkinci bölümde çalışmanın esasını oluşturan davranışsal yanlılıklar ile zorunlu deprem sigortası arasındaki ilişkiler tartışılmış ve son bölümde hükümetlerin davranışsal yanlılıkları önlemek ve zorunlu deprem sigortasına ilişkin poliçe üretim sorununu gidermek adına uygulamaya koyduğu paternalist politikalara değinilmiştir.

## 1. Türkiye’de Doğal Afet Riski ve Zorunlu Deprem Sigortası Sistemi

### 1.1. Türkiye’de Doğal Afet Riski

Türkiye arazi yapısı, yer şekilleri ve olumsuz meteorolojik koşulları nedeniyle sık sık doğal afetlerle karşılaşmaktadır. Bu afetlerin neden olduğu yıkıcı etkinin ülkenin ekonomik ve sosyal yapısında ciddi bozulmalara neden olduğu ülkenin yaşadığı çok sayıda deneyimle kanıtlanmıştır. Türkiye’de 1990-2018 döneminde meydana gelen afetlerde toplam 27 bin kişi hayatını kaybetmiş ve en fazla ölüm 24 bin kişi ile deprem kaynaklı afetlerden olmuştur. Tablo 1, afet türlerine göre Türkiye’de 1990-2018 döneminde meydana gelen afetleri ve ölü sayısını göstermektedir.

**Tablo 1:** 1990-2018 Yılları Arasındaki Afet Türlerine Göre Türkiye’de Afetler ve Ölü Sayısı

Afet Türü	Afet Sayısı	Ölüm Sayısı	Ölümcüllük Oranı
Deprem	1871	24348	13,01
Terör	441	202	0,46
Patlama	570	261	0,46
Diğer	8114	1518	0,19
Kış Koşulları	843	143	0,17
Sel	1839	221	0,12
Fırtına	1733	202	0,12
Çığ	1317	117	0,09
Yangın	2705	79	0,03
Heyelan	7616	28	0,004

**Kaynak:** CSB, 2022.

Tablo 1’e dikkat edilirse afet başına ölüm oranı en yüksek türün deprem olduğu görülmektedir. Ülkede terör ve patlama olaylarındaki afet başına ölüm sayısı 0,46 iken en düşük ölümcüllük oranı 0,004 ile heyelanlara aittir. Türkiye’de deprem kaynaklı ölüm oranının yüksek olmasının nedeni ülkenin, dünyadaki depremlerin yaklaşık %20’sini oluşturan yüksek riskli deprem kuşağında yer almasıdır.

Küresel olarak ülkelerin doğal afet risklerini ölçen çok sayıda kurum bulunmaktadır. Bunlardan biri olan ve Bochum Enstitüsü tarafından hesaplanan dünya risk endeksine göre Türkiye 5,06 endeks skoru ile düşük risk sınıfındaki ülkeler arasında yer almaktadır. Ancak endeksin üst sınırının 5,49 olduğu düşünüldüğünde Türkiye’nin orta risk grubuna yaklaştığı söylenebilir. Avrupa Komisyonu Ortak Araştırma Merkezi tarafından oluşturulan ve Birleşmiş Milletler’in birçok ajansının da (UNICEF, UNDP, WFP gibi) ortak olarak yer aldığı küresel risk yönetimi endeksi (INFORM) verileri ise Türkiye’nin 5,0 endeks puanı ile yüksek risk grubunda yer aldığını ve son üç yıl verilerine göre riskin artma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Bu bakımdan Türkiye; Kamerun, Kongo, Gine, Ruanda ve Sierra Leone ile birlikte yüksek riskli ve riskin artma eğiliminde olduğu ülkeler sınıfında yer almaktadır.

### 1.2. Türkiye’de Doğal Afetlerle Mücadelede Sigorta Sistemi

Türkiye’de doğal afetler ve neden olduğu zararlar için kurulan sigorta sisteminin yeni olduğu söylenebilir. Bu sistemi yöneten ve 2000 yılında kurulmuş olan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), “Zorunlu Deprem Sigortası” edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu kurumdur.

DASK, Zorunlu Deprem Sigortası kapsamında deprem ve deprem sonucu meydana gelen veya tsunami, yangın, infilak ve yer kaymasının neden olduğu maddi zararları, poliçe şartları dâhilinde karşılayan önemli bir güvence kuruluşudur. Söz konusu güvence sisteminin temeli 6305 sayılı Afet Sigortaları Kanunu ile atılmış ve Kanunla doğal afetler sonucunda oluşan maddi zararların karşılanması için sigorta ve reasürans işlemlerinin düzenlenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda Zorunlu Deprem Sigortası’na ilişkin teminatlar DASK tarafından verilmekte; Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından uygun görülmesi ve kamu yararı açısından zaruri olması durumunda deprem, sel, yer kayması, fırtına,

dolu, don, çığ düşmesi ve benzeri doğal afetler ile diğer özellik arz eden riskler için DASK tarafından sigorta ve reasürans teminatı verilmektedir.

Kanuna göre kamu tüzel kişiliğine haiz DASK ile özel sigorta şirketleri birlikte sigorta yapabilmekte, DASK'ın üstleneceği riskler için devlet tarafından taahhüt sağlanabilmekte ve DASK'ın ödemekte zorlandığı tazminatlar için belirli oranlarda borçlanılabilmektedir. Zorunlu Deprem Sigortası, ödenen poliçe primleri ile ülkemiz açısından bir teminat havuzu oluştururken, bireyler açısından ise mesken güvencesi sunmakta; böylece özellikle herhangi bir deprem sonrası ortaya çıkan yıkımın yaralarının sarılması ve ihtiyaç sahiplerine etkin ve hızlı olarak maddi destek sağlanması amaçlanmaktadır.

### 1.3. Zorunlu Deprem Sigortası Uygulama Sonuçları ve Davranışsal Araçlara Uygunluğu

Her ne kadar yarım yüzyılı aşkın bir süredir Türkiye'de deprem sigortası uygulansa da zorunlu deprem sigortası sistemine geçilmesi 17 Ağustos 1999 Marmara ve 12 Kasım 1999 Bolu-Düzce depremi sonrasında 587 sayılı Kanun Hükmünde Kararname" ile olmuştur. Kararname ile 27 Eylül 2000 tarihinde Türkiye'deki tüm bina sahiplerinin deprem sigortası yaptırılmaları zorunlu hale getirilmiştir. Böyle bir zorunluluğa başvurulmasındaki temel neden 17 Ağustos depremi öncesinde yaşanan ağır kayıplar ve bu kayıpların telafisi için gerekli finansmanın hükümet bütçesinden zor şartlarda sağlanmış olmasıdır. Nitekim deprem öncesinde ülke genelindeki sigortalı mesken sayısı yaklaşık 500 bin iken, depremde hasar gören mesken sayısı 213 bin olmuş ve bu konutların yalnızca 14 bininin sigorta kapsamında olduğu görülmüştür (Alkan, 2000:4). Tablo 2 deprem sonrasında yıllar bazında poliçe üretim sayılarını göstermektedir.

**Tablo 2:** Yıllar Bazında Poliçe Üretim Sayıları

Tarih	Poliçe Adedi	Artış Oranı %	Tarih	Poliçe Adedi	Artış Oranı %
09-12/2000	159.000	-	2011	3.725.000	12,3
2001	2.428.000	-	2012	4.786.000	28,5
2002	2.128.000	-12,4	2013	6.029.000	26
2003	2.022.000	-5	2014	6.808.000	12,9
2004	2.090.000	3,4	2015	7.230.000	6,2
2005	2.417.000	15,6	2016	7.628.000	5,5
2006	2.555.000	5,7	2017	8.284.000	8,6
2007	2.618.000	2,5	2018	8.846.000	6,8
2008	2.844.000	8,6	2019	9.490.000	7,3
2009	3.435.000	20,8	2020	9.992.000	5,3
2010	3.316.000	-3,5	2021	10.532.000	5,4

**Kaynak:** DASK, 2022.

Toplam konut sayısının 20 milyonu bulunduğu günümüzde ise Türkiye'deki sigortalı konut oranı 10,5 milyon ile %53'e ulaşmıştır. Geçmişte yaşanan ağır kayıpların da etkisiyle Marmara Bölgesi %62 ile en yüksek sigortalılık oranına sahip bölgedir (DASK, 2022). Bu veriler Türkiye'de sigorta bilincinin gelişmekte olduğunu ancak yüzde yüz sigortalılık seviyesi için halen yoğun kamusal çalışmaya ihtiyaç duyulduğunu göstermektedir.

Bu ihtiyaç çerçevesinde Türkiye'de sigorta yaptırmayanlara cezai müeyyide uygulamak yerine kamu hizmetlerinden dışlanma şeklinde caydırıcılık içeren bazı politikalar uygulanmaktadır. Bu kapsamda tapuya tescil, su, doğalgaz ve elektrik aboneliği işlemleri sırasında ve kredili satışlarda ilgili kurumlar geçerli bir poliçenin yaptırılmış olmasını şart koşmaktadır. Ancak DASK kurumu ile tapu müdürlükleri arasında herhangi bir entegrasyon olmayışı düşük prim ödeme amacı taşıyan mükelleflerin meskenin metrekaresini olduğundan düşük göstermelerine neden olmaktadır. Bu bakımdan bireylerin tümünün afet sigortası yaptırmasını garanti altına almak ve düşük prim ödeme gayesiyle daha düşük

metrekare beyanını önlemek için davranışsal iktisadın önermiş olduğu bazı psikolojik dürtülere başvurulması gerekliliği doğmaktadır.

Nitekim uygulamalı çalışmalardan elde edilen bulgular, bireylerin sigorta yaptırmama şeklindeki irrasyonel davranışlarını önlemek adına davranışsal iktisadın önerdiği yaptırım veya teşvik gibi bazı dürtülere başvurulması gerektiğini ifade etmektedir. Böylece insanoğlu gönüllü ya da gönülsüz biçimde bu tür bir dürtü ile kendisi için doğru ve rasyonel olan kararı seçebilecektir. Nitekim Tablo 2'den görüleceği üzere geçmişte davranışsal yanlışlıklar nedeniyle düşük sayıda üretilen polişe sayısı hükümet tarafından alınan önlemlerin de etkisiyle son 20 yılda 5 kata yakın artış göstermiştir.

## **2. Davranışsal İktisadın Neoklasik İktisat Yaklaşımına Yönelik Eleştirileri ve Afet Sigortalarında Görülen Bazı Davranışsal Yanlılıklar**

Günümüzde, standart karar verme süreçlerindeki sapmaların, doğru olmayan algıların ve sistematik yanlışlıkların düzeltilmesi amacıyla davranışsal iktisat önermelerine sıkça başvurulmaktadır. Davranışsal iktisadın temel varsayımı bireylerin daima akılcı davranmayacakları ve onları karar aşamasında daha rasyonel seçimlere yönlendirmek için bilinçaltı bazı dürtülerle desteklenmesi gerektiğidir. Nitekim uygulama sonuçları bireyin tutarsız seçimleri olabileceğini göz ardı eden politikaların etkinlikten uzak sonuçlara yol açtığını göstermiştir (Shogren ve Taylor, 2020:13).

Bu kapsamda davranışsal iktisat teorisi ekonomik aksaklıklara karşı kamusal yönlendirme politikaları uygulanmasını önerirken; ana akım iktisat teorisi rasyonel birey yaklaşımından hareketle söz konusu yönlendirmeye şiddetle karşı çıkmaktadır. Zira 2017 Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Thaler ile Cass R. Sunstein'in yazdığı "dürtme" adlı eserde insan davranışlarının ölçülüp modelleme yapılamayacak kadar gizemli ve öngörülemez olduğu ifade edilmiş ve ana akım iktisatçılar tarafından rasyonel insanın, Albert Einstein gibi düşünebilen, çok derin ve çevik bir hafızaya sahip, son derece sabırlı ve iradeli bir birey olarak betimlenmesine karşı çıkmıştır. Nitekim onlara göre günümüz insanı hesap makinesi olmadan bölme işlemi yapamayan ve eşlerinin doğum gününü dahi unutan dolayısıyla rasyonel insandan ziyade sadece insan olan varlıklardır (Thaler ve Sunstein, 2019:18).

Anlaşılabileceği üzere davranışsal iktisat, rasyonel insan tanımı ile özdeşleşmiş homo economicus kavramına karşı çıkmaktadır (Ruben ve Dumludağ, 2015:7). Nitekim davranışsal iktisatçılara göre bireyler, algılanan ortam ile nesnel ortamın birbirinden farklı olması ve bilişsel yeteneklerinin sınırlı kalması nedeniyle "sınırlı bilişsel kapasiteye ve sınırlı rasyonelliğe" sahiptirler (Rabin, 1993:1281). Ayrıca sınırlı irade gücüne sahip planlayıcı ve teorisyenler, geleceği aşırı indirgeme, iyimserlik ve statüko yanlışlığıyla yorumlayarak gerçek hayattan kopmaktadır. Bu nedenle davranışsal iktisat savunucuları, davranışsal özelliklerin ekonomi modellerinde göz önünde bulundurulması ve temel iktisadi kuramların davranışsal teoriye göre yeniden dizayn edilmesi gerektiği ifade etmiştir (Jolls vd., 1998:1475-1479). Bu açıdan bakıldığında erken dönem davranışsal iktisat çalışmalarında davranışsal psikolojinin ana akım iktisat politikalarına alternatif bir model üretme kaygısı taşıdığı görülmektedir (Ruben ve Dumludağ, 2015:7). Bu kapsamda aşağıda davranışsal iktisatçıların ana akım iktisat teorisinin rasyonellik yaklaşımına yönelik eleştirileri alt başlıklar halinde gösterilmiştir.

### **2.1. Sınırlı Bilişsel Kapasite ve Sınırlı Rasyonellik**

Karar birimlerinin buldukları fiziksel ortam, karmaşık bir yapıda bulunduğu için farklı seçenekler arasında seçim yapacak iktisadi birimler sınırlı zihinsel yeteneğe sahiptirler. Bu nedenle rasyonellik tanımında anlatıldığı şekliyle karar vericilerin davranışlarının her zaman tahmin edilmesi mümkün değildir. Dolayısıyla alınacak kararların tahmin edilebilmesi için bireyin psikolojik özelliklerinin de bilinmesi gerekmektedir (Simon, 1955: 99-100). Bu bakımdan davranışsal teori; ihmâl, irade eksikliği, kayıptan kaçınma, cari döneme daha fazla ağırlık verme, sezgisel düşünme gibi davranışsal özelliklerinden ötürü bireyin sınırlı rasyonelliğe sahip olduğunu kabul etmektedir (Altun, 2018:351). Ayrıca ekonomik karar birimleri deneyimlerin yetersiz olduğu ve riskin yüksek olduğu konularda, bilgi edinmenin marjinal maliyetine katlanmayıp sezgisel karar vererek irrasyonel sonuçların alınmasına neden olmaktadır.

## 2.2. Sınırlı Çıkar Varsayımı

Neoklasik iktisat teorisi insanın bencil olduğunu, alturistik ve işbirliğine yatkın olmadığını ileri sürmekte; güven, empati ve sınırlama gibi kavramları analiz dışı bırakmaktadır. Ancak deneysel çalışmalar bunun aksinin de geçerli olduğunu göstermektedir (Eser ve Toigonbaeva, 2011:310). Nitekim gerçek dünyada, bireylerin kendilerine yardım edenlere yardım ettiği veya kendilerine kötülük edenleri cezalandırmak için refahlarındaki kayba razı olduğu sıkça rastlanılan bir durumdur (Rabin, 1993:1281). Dolayısıyla davranışsal yaklaşımın adalet anlayışı geleneksel yaklaşımdaki altruistiklikten çok daha geniş bir kapsayıcılığa sahiptir (Altun, 2020: 53).

## 2.3. Sınırlı İrade Gücü

Sınırlı irade gücü; hiperbolik indirgeme ya da bugünün yanlılığı, erteleme, aşırı iyimserlik ve statüko yanlılığı gibi çeşitli şekillerde ortaya çıkmakta ve kararların hatalı olarak (rasyonel olmayacak şekilde) alınmasına neden olmaktadır (Altun, 2020:52-53). Nitekim aynı kişi olmalarına karşın planlayan ve eyleme geçen bireylerin farklı davranışlar sergilemesi ve uzun vadeli çıkarları ile tezatlık oluşturan eylemlerde bulunması sıkça karşılaşılan bir durumdur (Jolls vd., 1998:1479). Bu duruma sigorta sektöründe de karşılaşılmakta ve hiperbolik indirgeme, erteleme, aşırı iyimserlik ve statüko yanlılığı nedeniyle bireyin sigorta yaptırma konusunda irrasyonel davranış sergilemesine neden olmaktadır. Aşağıda insan iradesinin sınırlı olmasına neden olan bu tür yanlılıklar kısaca anlatılmıştır:

**Hiperbolik İndirgeme (Hyperbolic Discounting):** Hiperbolik indirgeme bireyin cari döneme gelecek dönemden daha fazla değer atfetmesi olarak ifade edilmektedir (Laibson, 1997:445-446). Bu kapsamda bireylerin sigorta yaptırma sayesinde elde edecekleri faydası cari dönemdeki maliyetlerini aşsa dahi bireyler prim maliyetine katlanmaktan kaçınabilmektedir.

**Erteleme (Inertia):** Atalet olarak da ifade edebileceğimiz erteleme kavramı, karmaşıklık maliyetlerine katlanmak istemeyen bireylerin seçimden kaçınması anlamına gelmektedir. Zira birey için belirsizlik durumunda seçim yapabilmek çok fazla değişkenin dikkate alınarak karmaşık zihinsel süreçler gerektirmektedir (Tversky ve Şafir, 1992:358). Erteleme davranışı doğal afet sigortaları kapsamında değerlendirildiğinde, farklı kloza sahip pek çok afet sigortası poliçesi içinden seçim yapmakta zorlanan bireyin bu zorlayıcı zihinsel sürecin psikolojik maliyetine katlanmak yerine seçim yapmamayı tercih etmesi şeklinde ifade edilebilir.

**Aşırı İyimserlik (Over Optimism):** Yaygın kanıya göre insanlar kendilerinin yenilmez olduklarını düşünmeye, başkalarının ise talihsizliğin kurbanı olacaklarını bekleme eğilimindedirler. Bu tür fikirler sadece hayata umutlu bir bakış açısı değil, aynı zamanda gerçekçi olmayan bir iyimserlik halidir ve bireyin gelecekle ilgili iyimser beklentilerinin gerçekçi olmadığını göstermek genellikle imkânsızdır (Weinstein, 1980: 806). Bu kapsamda aşırı iyimserlik, herhangi bir afet gerçekleşmeden önce bu afetlerin gerçekleşme olasılığının göz ardı edilmesine ve afetlere karşı yetersiz koruyucu önlem alınmasına veya sigorta yaptırılmamasına neden olmaktadır.

**Statüko Yanlılığı (Status Quo Bias):** Bireyler herhangi bir eylemde bulunmanın sağlayacağı kazanç ve kayıpları değerlendirirken, var olan durumlarını referans noktası olarak almakta ve mevcut durumlarını muhafaza etmek istemektedir (Altun, 2018: 353). Statüko yanlılığına, bireylerin kayıplarına kazançlarından daha fazla önem vermeleri veya kendi eylemlerinin neden olduğu hatalara eylemsiz kalmaları durumunda ortaya çıkacak hatalara göre daha çok önem vermeleri neden olmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979: 263; Ritov ve Baron, 1990: 263-264). Statüko yanlılığı sergileyen bireyler sigorta primlerinin maliyetini zarar sonucu sağlayacağı muhtemel faydaya göre daha yüksek görmekte ve bu nedenle davranışsal yanlılık sergilemektedirler.

Bununla birlikte sigorta piyasası içerisindeki rasyonel karar almada yaşanan sorunların yegâne kaynağı tüketiciler olmayıp, sigorta şirketleri ve kamu kesimince de davranışsal yanlılıklar görülebilmektedir. Tüketicilerin davranışsal yanlılık sergilemesi bazen eksik bazen aşırı sigorta yaptırılmalarına neden olurken; kamu kesimi ve sigorta şirketlerince davranışsal yanlılık sergilenmesi genellikle eksik sigorta yapılmasına neden olmaktadır (Altun, 2018:351).

Bu ve benzeri çok sayıda psikolojik etken bireylerin sigorta yapmaları önünde önemli birer engeldir. Ancak bireylerin bu tür irrasyonel kararları yüksek maliyetlere neden olmaktadır. Nitekim meydana gelen zararların telafi edilebilmesi için yapılan kamusal harcamalar kamu borç stokunu artırarak bütçe açıklarına sebep olmakta ve hükümetleri maddi açıdan zor durumda bırakabilmektedir. Hükümetler ise bu tür olumsuzluk doğuran davranışlara önlem almak yerine kayıtsız kalmayı tercih etmektedir. Zira yeniden seçilme ve görevde kalma kaygısı taşıyan hükümetler, zorlayıcı düzenlemeler ile rasyonel olmayan seçmenin desteğini almaları güç olduğundan bu alanda ya düzenleme yapmamayı ya da tazminat ödeyerek zararı telafi etmeyi tercih etmektedir. Bu tür bir tercih toplumsal refahı düşürdüğü gibi doğal afetlere yönelik ulusal sigorta politikalarının gelişmesine de engel olmaktadır. Nitekim sigorta primlerinin riski yansıtmayacak şekilde düşük tutulmasına yönelik düzenlemeler ile aşırı sübvansede edilmiş sigorta sektörü, bireysel riskleri içeren sigorta dengesinden uzaklaşılmasına neden olmaktadır (Pauly vd., 1984:45).

Sigorta piyasası genelinde sorun teşkil eden konulardan biri de asimetrik bilginin yol açtığı ters seçim, ahlaki tehlike ve arzın talep yaratması problemi (Bilgili ve Ecevit, 2008:201). Asimetrik bilgi kavramı geleneksel iktisat içerisinde piyasa başarısızlığına neden olan unsurlardan biri olup; iktisadi sözleşme konularında taraflardan birinin diğerine göre daha fazla bilgi sahibi olduğu ve bu bilgiyi kendi çıkarına ve karşısındaki zararına kullandığı durumda ortaya çıkan güç dengesizliğidir (Akerlof, 1970:489-490).

Asimetrik bilgi ve ters seçim sorununun ortaya çıkmasının engellenmesi için bağımsız bir otoritenin sigorta yaptırmak isteyen kişi ile sigorta yapılmak istenen bölge ve meskenin risk durumu hakkında taraflara bilgi aktarması gerekmektedir. Nitekim düşük riskli bireylerin yüksek primli poliçe yaptırmaları yüksek riskli bireylerin ise düşük primli poliçe yaptırmaları ters seçim sorununa neden olmaktadır. Ahlaki tehlike ise bireylerin afetlere karşı yeterli önlemi almaması durumudur. Zira afet sonrasında devlet tarafından veya sigorta şirketi tarafından zararının karşılanacağını bilen birey riskleri azaltmaya yönelik önlemlerden kaçınmaktadır. Bu bakımdan eğer kamusal bir otorite, taraflar hakkında sahip olduğu bilgiyi yapacağı yasal düzenlemeyle sigorta kuruluşlarının erişimine açabilirse asimetrik bilgiden kaynaklı riskler de azalmış olacaktır.

### **3. Doğal Afet Sigortalarındaki Yanlılıklara Karşı Davranışsal Paternalist Politikalar**

Paternalist anlayış, bireyler için neyin faydalı ve istenilir olduğunu kamusal otoritenin belirlemesini ve kamu düzenlemeleri yoluyla bireylerin ekonomik, sosyal veya kültürel tercih özgürlüğünün kısıtlanmasını ifade eder (Türkkan, 2013: 2). Tanımdan da anlaşılacağı üzere paternalist yaklaşımda iktidarın bir miktar zorlaması söz konusudur. Bazı durumlarda ise hükümet yasal bir zorlama olmadan ve seçme özgürlüğünü koruyarak bireylerin karar alma süreçlerini kontrol edebilmektedir. Nitekim bireyler sigara içmek ve uyuşturucu kullanmak isteyebilir veya hiç çalışma gücünü kaybetmeyecekmiş gibi bir kenara emeklilik birikimi ayırmayabilirler. Bu gibi durumlarda devlet bireylerin tercihlerini yönlendirmek amacıyla dürtmeler yoluyla müdahale etmektedir.

Böylece her daim akılcı davranışlar sergileyemeyen bireylerin, kamusal birtakım müdahaleler vasıtasıyla karar alma süreçlerinde daha rasyonel tercihlerde bulunması sağlanabilmektedir. Dürtme (nudge) kavramıyla anılan bu müdahaleler, kişilerin arzu edilen yönde tercihler yapması için onların bilinçaltına etki ederek tercihlerini istenilen yöne doğru teşvik eden ve birtakım bilişsel süreçlerin de göz önünde bulundurulduğu tasarımlara denmektedir (Mercan ve Altıntaş, 2019: 13). Davranışsal araçlar içerisinde sıkça başvurulan dürtme uygulamaları liberal paternalizm ve seçim mimarisi uygulamalarıyla birlikte uygulanmaktadır. Liberal paternalizm daha çok devlet eliyle yapılan dürtmeler için, seçim mimarisi ise daha çok kamu dışı uygulamalar için kullanılmakta fakat gerek liberal paternalizm gerekse de seçim mimarisinin ortak kullanımındaki adı dürtme olarak ifade edilmektedir (Özdemir, 2019:248-249).

Diğer yandan dürtmeler sınıflandırıldığında beş temel başlığın öne çıktığı görülmektedir. Bunlar; sosyal normlar, bilginin sağlanması ve çerçevesi, tüketici tercihlerinin kısıtlanması, varsayılan kurallar ve yatışma süresi şeklinde sayılabilir (Altun, 2018:355-356). Konumuzla ilişkisi bağlamında

ele alındığında dürtme, seçim mimarisi ve liberter paternalist politikaların Türkiye'deki doğal afet sigortalarında uygulanışı, aşağıda başlıklar halinde anlatılmıştır.

**Sosyal Normlar (Social Norms):** Sosyal normları betimleyici ve buyruksal olmak üzere iki ayrı kategoride değerlendirilmek mümkündür. Betimleyici norm hangi davranışların geleneksel ve normal olup olmadığını gösterirken; buyruksal norm ahlaki açıdan onaylanan ve toplumsal açıdan kabul gören kuralları göstermektedir (Cialdini vd., 1990:1015). İlgili kavramlar açısından değerlendirildiğinde betimleyici norm bilgi ile ilgili olup, birçok insanın aynı şeyleri düşünmesi ve aynı eylemlerde bulunmasının bize nasıl düşünüp hangi eylemlerde bulunacağımız konusunda fikir vermesi iken; buyruksal norm başkalarının bizim hakkımızdaki düşüncelerinin öneminden hareketle toplumdan dışlanmamak ve kabul görmek için toplumdaki insanların beklentileri yönünde hareket etme durumunu ifade etmektedir (Thaler ve Sunstein, 2019: 75). Buyruksal normlar toplumun çoğunluğunun neyi onayladığı veya neyi onaylamadığı ile yakından ilgilidir. Toplumdaki insanların ne yapmaları gerektiğini belirttikleri için toplumun ahlaki kuralları olarak da anılmaktadırlar. Buyruksal normlar, sosyal ödüller veya cezalar vaat ederek insanların davranışlarını motive ederler. Örneğin, toplumdaki diğer insanlara yardım etmemiz sosyal normun diğer insanlara karşı sorumluluk davranışlarını öngörmesinden kaynaklanmaktadır (Cialdini ve Trost, 1998:157).

Sigorta yaptırma davranışı sosyal normlar açısından değerlendirildiğinde özellikle betimleyici normların sıklıkla toplumdaki davranış eğilimleriyle şekillendiği görülmektedir. Nitekim sürü davranışı da diyebileceğimiz bu kavrama göre toplum halinde yaşayan bireyler ve davranışları toplumdaki diğer üyelerle etkileşim halindedir. Bu kapsamda deneysel çalışmalar, hükümetin veya toplum için saygınlığı olan kişi ya da kurumların sigorta yaptırmayı teşvik edici kampanya ve sloganlarının poliçe üretiminde artış sağladığını göstermektedir (DASK, 2021; Bir, 1992: 13). Bu tür politikalar bireylerin kalabalığın aklına ya da değer yargılarına güvenerek, kararlarını başkalarının davranışlarına göre alabildiklerine örnek teşkil etmektedir. Toplum onayıyla şekillenen buyruksal normlarda ise bireylerin afet sigortası yaptırmanın toplumsal açıdan kabul gören erdemli bir davranış olduğunu kabullenmesiyle poliçe sayılarının artması söz konusu olmaktadır.

**Çerçeveleme (Framing):** Neoklasik iktisat teorisi piyasa başarısızlığının oluşmasını önlemek adına bireylere karar alma süreçlerinden önce bilginin maliyetini düşürmek amacıyla olabildiğince çok bilgi verilmesi gerektiğini savunmakta; bu durum ise bireyin bilişsel kapasitesinin sınırlılığından ötürü ya statüko yanlılığı ortaya çıkararak karar almanın ertelenmesine ya da birey tarafından irrasyonel karar alınmasına neden olmaktadır. Davranışsal yaklaşım, söz konusu yanlılıkların ortadan kaldırılması için tüketiciye az ve yönlendirici bilgi sunulması gerektiği anlamına gelen çerçevelenmiş bilginin verilmesi gerektiğini önermektedir.

Bu kapsamda davranışsal iktisat teorisi afet sigorta poliçe sayısının sosyal optimumun altında olmasını davranışsal yanlılıklara bağlamaktadır. Sigorta alanında davranışsal yanlılıkların sebeplerinden biri maliyete kıyasla beklenen faydanın düşük olmasına rağmen aşırı sigorta yaptırılması veya maliyetlerinin beklenen faydaya göre düşük olmasına rağmen çok az sigorta yaptırılmasıdır. Bu durum kendi refahlarından endişe duyan ve bu nedenle riskten kaçınan bireylerin yıllık sigorta primi ödeme konusunda istekli görüneler bile fiilen ödenen primlerle teoride açıklananlar uyumlu değildir. Nitekim davranışsal araştırmalar, kayıptan kaçınma (loss aversion) veya çerçeveleme (framing) gibi davranışsal yanlılıkların yıllık sigorta primi ödemenin çekiciliğini azalttığını ortaya koymaktadır (Richter vd., 2014:92).

Diğer yandan seçim mimarisi teorisine göre birey kararları, bilginin farklı seçenekler arasında nasıl çerçevelendiğine ve sunulduğuna bağlı olarak yönlendirilmektedir. Bu yönlendirme seçenek mimarı tarafından bireyin odak noktasını değiştirerek, olasılıkların sunulma sırası ile oynanarak veya bir seçeneği varsayılan seçenek olarak ayarlanmasıyla yapılmaktadır. Nitekim bireyler daha önce karşılaştıkları bir olaydan edindikleri somut deneyimlerle sunulan düşük olasılıklı riskleri daha iyi değerlendirebilirler. Örneğin, bireyler milyonda bir riskin ne anlama geldiğini anlamazken riskin ortaya çıkma olasılığını otomobil kazası (20'de 1) veya evinize yıldırım çarpması (milyarda birden az) gibi risklerle karşılaştırdığınızda daha doğru yorumlayabilirler. Benzer biçimde ikna edici anlaşılır ifadeler



de bireyi poliçe yapma konusunda motive etmektedir. Örneğin evini 25 yıllık ömrü boyunca depremden korumayı düşünen ev sahibi bu süre zarfında meydana gelebilecek en az 1 şiddetli deprem olasılığının 100'de 1 yerine 5'de 1'den büyük olduğu söylendiğinde riski ciddiye alma olasılığı daha yüksektir. Yine pay ve paydayı aynı oranda artırarak tüketicilerin dikkat eğilimlerini artırmak mümkündür. Nitekim çalışmalar 100'de 1 yerine 1.000'de 10 veya 10.000'de 100 ifadelerinin dikkat çekme olasılığını artırdığını göstermiştir (Kunreuther, 2015: 11).

Çerçeveleme yoluyla poliçe sayısını artırmanın bir diğer yolu ise kötü durum senaryosu oluşturmaktır. Bir sel veya depremden ağır hasar gören ve sigortasız olduğu için çok yüksek maliyetlere katlanacağını öğrenen bireyler poliçe yaptırmada daha istekli davranacaklardır (Kunreuther, 2015:11).

Tercihlerinin Kısıtlanması (Restriction of Preferences): Neoklasik iktisadın tersine paternalist anlayış bireylerin doğru tercihlere yönlendirilmesi için devlet tarafından kısıtlama getirilmesine veya düzenleme yapılmasına sıcak bakmaktadır. Bu gibi müdahalelerin temelinde dışsallıklar yatmaktadır. Bir davranışın sonucu toplumsal açıdan ne kadar çok dışsallığa sahipse devletin bu davranışa müdahale etme olasılığı o denli fazladır. Burada amaç negatif dışsallıklara karşı toplumu koruyarak net toplumsal faydayı artırmaktır.

Bu kapsamda bir tercih kısıtlamasına örnek olabilecek zorunlu afet sigortaları asimetrik bilgiden kaynaklı ters seçim problemini ve davranışsal yanlılıklardan doğabilecek sorunları önlemek için etkin bir politika tercihidir. Afet sonrasında yapılacak mali yardımların kapsamı sigortalı olma koşuluna bağlanabileceği gibi (Altun, 2018:356-358) zorunlu afet sigortası yaptırmayanlara bazı cezalar uygulanabilir (Michel-Kerjan vd., 2012:654). Örneğin Türkiye'de 6305 Sayılı Kanun kapsamında zorunlu afet sigortası yaptırmayanların bazı kamusal hizmetlerden yararlanmasına kısıt konulmaktadır.

Varsayılan Kurallar (Default Rules): Bireyler kendilerine sunulan her seçeneği değerlendirme gücüne sahip olmayabilirler. Böyle bir durumla karşılaşan birey seçim yapmak yerine seçimini ertelemeyi tercih etmektedir. Paternalist bir politika olarak sunulan varsayılan kurallar bazı seçenekleri varsayılan seçenek olarak belirleyerek rasyonel davranmayan bireyleri marjinal faydası yüksek kararlar almaya yönlendirmektedir. Nitekim sigortacılık sektöründe de müşterilere sunulan poliçe içeriklerinin (klozlarının) hazır seçenekler olarak sunulmasıyla davranışsal yanlılık sergilenme ihtimali azaltılmaktadır (Altun, 2018: 357).

Yapılan çalışmalar bireylerin yaşadıkları afetlerden ortalama 3-5 yıl sonra afetin etkilerini unutma eğiliminde olduklarını ve unutulmuş hatıraların da etkisiyle afet sigortası yaptırmada isteksiz davrandıklarını göstermiştir (Kunreuther ve Michel- Kerjan, 2015: 27). Bu nedenle özellikle afet sonrasında yaşanabilecek kayıplar nedeniyle sigortasız kalmanın pişmanlığını ortadan kaldırmak ve devletin oluşan maddi zararın karşılanmasındaki açık ve örtük yükümlülüklerini azaltmak amacıyla varsayılan kuralların içeriği ile örtüşen bir uygulamaya başvurulmakta ve sigorta poliçeleri çok yıllık olarak (3, 5, 10 yıl gibi) tesis edilmektedir (Michel-Kerjan vd., 2012: 654).

Bu kapsamda çok yıllık sigorta yaptırmının kullanıcıya, devlete ve sigorta kuruluşlarına çok sayıda avantaj sağladığı söylenebilir. Kullanıcı açısından çok yıllık sigorta yaptırmının faydası her yıl yenileme zahmetinden kurtulması ve poliçelere ait primlerin istikrarlı bir seyir izliyor olmasıdır. Yine sigortanın gayrimenkul üzerine tesis edilmesi durumunda mülk el değiştirse dahi sigorta poliçesi otomatik olarak yeni sahibine devredilebilecek; poliçenin iptal edilmesine gerek kalmayacak ve yapı hiçbir koşulda korunmasız kalmayacaktır. Çok yıllık sigorta poliçelerinin sigortacılar açısından avantajı ise sigortalarını iptal ettiren kişi sayısının az olması ve pazarlama maliyetlerinin düşmesidir, Son olarak devletin sigorta yaptırmının yaygınlaşmasıyla elde edeceği prim havuzu sayesinde afet sonrası yükümlülüğü azalmakta, banka kredi teminatını oluşturan gayrimenkullerin sigortalı olması kredi teminat yapısına güven duymalarını sağlamakta ve çok yıllık sigortalama işleminde risk tabana yayılarak minimize edilebilmektedir (Kunreuther ve Michel- Kerjan, 2015:26-28; Michel-Kerjan vd., 2012:654).

Yatışma Süreleri (Cooling Off Times): Bir anlaşmanın kesinleşmesi için geçmesi gereken süreyi ifade eden yatışma süresi bir ürünü satın aldıktan veya bir sözleşme imzalandıktan sonra fikrinizi değiştirmek için gereken süre anlamına gelmektedir.

Bireyler geleceğe ilişkin kararlar alırken mevcut durumlarının gelecekte değişmeyeceğini düşünerek çıkarımlarda bulunmakta (Loewenstein vd., 2003:1209) ve gelecekte elde edilmesi beklenen fayda ile cari fayda örtüşmemektedir. Bu nedenle paternalist politikalar çerçevesinde bireyi karar vermeden önce beklemeye zorlayan yatışma sürelerinin hayata geçirilmesi bireyin faydasını artırıcı bir müdahale olabilmektedir (Altun, 2020: 66).

Türkiye için de geçerli olan yatışma süresi kuralına göre poliçe sahibi 15 gün içinde sözleşmeden cayma hakkına sahiptir. Buna göre Türk Ticaret Kanunu 1489'uncu maddesindeki "Sigorta ettiren, sigortacının kendisine cayma hakkını kullanabileceğini bildirmesinden itibaren on beş gün içinde sözleşmeden cayabilir" ifadesi yatışma süresine örnek gösterilebilir. Yine Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmeliğin 4. Maddesinde düzenlenmiş olan bilgilendirme metni; hem sigortacı-sigortalanan arasındaki sigortacı lehine olan asimetrik bilgi probleminden kaynaklı fayda kaybını, hem de bireyi beklemeye zorlayarak ileride pişman olacağı ani bir karar vermesini engellemektedir.

Anlatılanlardan da anlaşılacağı üzere; davranışsal teori çeşitli dürtme ve yönlendirme mekanizmaları ile bireyleri optimal tercihlere yönlendiren seçim mimarisini gerçekleştirmeye çalışmaktadır. Devlet ise çoğu durumda yönlendirici sorumluluğu üstlendiği için seçim mimarı durumundadır. Burada bireyin devlet tarafından paternalist anlayışla kuşatılmasındaki sebep doğal afet gibi yüksek risk grubunda yer alan ve ortaya çıktığında telafisi imkânsız zararlar doğuran olaylara önceden önlem alarak negatif dışsallıkları önlemek ve toplum refahını ençoklaştırmaktır. Bu tür bir çaba ülkede etkin kaynak dağılımını sağlaması açısından da önemlidir.

Diğer yandan afetlerle karşılaşılması sonucunda ortaya çıkan maddi zararların giderilmesi devletlerin açık ve zımni sorumlulukları arasında yer almaktadır. Nitekim kamuoyu tarafından bu sorumlulukların karşılanması için de ciddi bir baskı oluşmaktadır. Bireylerin sigorta yaptırmadığı durumda ortaya çıkan zararın devlet bütçesinden tazmin edilmesi; giderlerin artmasına, olağan dışı bu giderlerin önceden tahmin edilmediği ve karşılık ayrılmadığı durumda ise borçlanmaya veya ilave vergiler konulmasına neden olmaktadır.

Tüm bu olumsuzluklarına rağmen ülkemizde sigorta yaptırma bilincinin gelişmediğini söylemek mümkündür. Çeşitli kamu hizmetlerinden mahrum bırakılarak oluşturulan zorunlu afet sigortalarında dahi oran %53 civarındadır. Türkiye'de bu bilincin gelişmesi önünde birtakım engeller bulunmaktadır. Öncelikle halk kadercı bir zihniyete sahip olduğu gibi sigortalar hakkında da yeterli bilgiye sahip değildir. Bazıları da hasar ödemelerinde yaşanan sorunlar nedeniyle sigorta şirketlerine karşı yeterli güvene sahip değiller. Bu nedenle devlet sigorta yaptırmanın toplum üzerinde sağlayacağı faydayı artırmak ve pozitif dışsallıkları toplum nezdinde yaymak için piyasaya müdahale etmek yükümlülüğü altındadır.

### **Sonuç ve Öneriler**

Neoklasik iktisat teorisi bireylerin kendi refahlarının en önemli belirleyicisi olduğunu, seçimlerinin tutarlı ve istikrarlı seçimler içerdiğini ve tercihlerinin seçimlerine rehberlik ettiği normatif öncüller üzerine kurulmuştur. Hükümetler tarafından son dönemde sıkça başvurulmuş davranışsal yaklaşım ise gerçek hayatta insanın rasyonel olmasını engelleyen bir takım davranışsal yanlılıklar sergilediğini savunmaktadır. Çalışmada söz konusu yanlılıkların sigorta sektörü üzerindeki etkileri tartışılmıştır. Zira sigorta sektörü risk ve belirsizliğin diğer sektörlere göre fazla olduğu ve poliçe üretiminin az olması durumunda doğabilecek negatif dışsallıkların yüksek olduğu bir sektördür. Bu kapsamda sigortacılık alanında önemli bir yere sahip olan afet sigortasında, tarafların irrasyonel davranış sergilemesi yetersiz poliçe üretimine neden olmakta ve bu durum net toplumsal faydayı düşürerek devletlerin afet sonucu yerine getirmek zorunda olduğu açık ve zımni yükümlülükleri artırmaktadır.

Öncelikle bireyler ihmal, irade eksikliği ve sezgisel düşünme gibi davranışsal algılarından dolayı sınırlı rasyonelliğe sahip olabilir, çıkarlarını gözetebilir ya da erteleme, aşırı iyimserlik ve statüko yanlılığı gibi nedenlerle yanlış kararlar verebilir. Bu ve benzeri çok sayıda psikolojik etken bireylerin sigorta yapmaları önünde önemli birer engeldir. Davranışsal iktisat bu sorunu çözmek amacıyla bireylerin sigorta sözleşmelerinin zorunlu ve çok yılı kapsayacak şekilde yapılmasını, sigorta sözleşmelerine ilişkin bilginin çerçevelenerek verilmesini, sigorta yaptırmayanların kamu hizmetlerine erişimlerinin engellenmesini ve betimleyici sosyal normlar şeklinde paternalist liberal politikalarla yararlanarak davranışsal yanlılık sorunlarının azaltılmasını savunmaktadır. Ayrıca sigortacılık sözleşmelerine ilişkin regülasyonlar ve kamu-özel ortaklıkları da piyasa başarısızlıklarının giderilmesinde etkin yöntemlerdir.

Diğer yandan hükümetler irrasyonel davranışların neden olacağı muhtemel zararları önlemek adına bireyleri bazı yaptırım, kısıtlama ve teşviklerle optimal seçimlere doğru yönlendirmektedir. Devletlerin uygulayacağı koruyucu önlemlerin başında binaların doğal afetlere dayanıklılıklarının denetimi ve güçlendirilmesine yönelik aksiyon alınması, imara yönelik izinlerin normatif şartlara bağlanması, kentleşmeye yönelik politikaların önceden planlanması ve doğal afet risklerine karşı yasal ve mevzuatsal düzenlemelerin oluşturulması gelmektedir. Tali bireysel koruyucu önlemlerin başında ise sigorta yaptırma istekliliğinin yaygınlaşması ve bu konudaki bilinçliliğin artırılması gelir. Ancak mevcut durumda sigorta yaptırmaya yönelik gönüllü bireysel isteklilik düşük seviyede kalmaktadır. Türkiye’de bu istekliliği artırmak amacıyla deprem sigortası yaptırılması zorunlu tutulmuş, sigortasız yapı sahiplerinin ise doğrudan maddi cezaya tabi tutulması yerine tapu kaydı, su, elektrik, doğalgaz abonelik işlemleri ve kredili işlemleri gibi belirli kamusal hizmetlerden istifade etmeleri engellenmiştir.

### Kaynakça

- Akerlof, G. A. (1970). The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Alkan, S. (2000). Sigorta Sektörü. Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O. Sektör Araştırmaları Serisi, No: 22.
- Altıntaş, K., & Mercan, B. (2019). Kamunun Dürtme (Nudge) Politikaları: Liberteryen Paternalizm Yaklaşımı. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 107, 43-49.
- Altun, T. (2018). Doğal Afet Sigortalarında Karar Alma Sorunları: Kamusal Müdahaleler. *Business and Economics Research Journal*, 9(2), 349-361.
- Altun, T. (2020). Davranışsal Refah Ekonomisi: Liberal Paternalist Politikalar. G. Akgül Yılmaz, A. B. Doğrusöz & A. Güner (Ed.), *Güncel Maliye Tartışmaları II içinde*, Seçkin Yayınevi, 49-83.
- Bilgili, E., & Ecevit, E. (2008). Sağlık Hizmetleri Piyasasında Asimetrik Bilgiye Bağlı Problemler ve Çözüm Önerileri. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 11 (2) , 201-228.
- Bir, A. A. (1992). Trafik Güvenliğinde Algılanan Yakalanma Riskini Yükseltici İletişim Kampanyaları (Doktora tezi, Anadolu Üniversitesi), <https://earsiv.anadolu.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/11421/8478/12463.pdf?sequence=1&isAllowed=y> adresinden erişilmiştir.
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social Norms, Conformity and Compliance. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *In The Handbook of Social Psychology*, McGraw-Hill, 151-192.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A Focus Theory of Normative Conduct: Recycling the Concept of Norms to Reduce Littering in Public Places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015-1026.

- CSB (Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı). (2022). Türlerine Göre Afetler, Çevresel Göstergeler. (Erişim: 21.03.2022), <https://cevreselegostergeler.csb.gov.tr/turlerine-gore-afetler-i-85851#:~:text=Bunu%207616%20adet%20ile%20heyelanlar,toplam%2027.119%20ki%C5%9Fi%20hayat%C4%B1n%C4%B1%20kaybetmi%C5%9Ftir>
- Çekici, E. (2011). Doğal Afetler ve Türk Sigorta Sektöründe Risk Transferi. *Öneri Dergisi*, 9(36), 53-62.
- DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu), 2021. Sigorta Haftası. (Erişim: 12.12.2021), <https://www.dask.gov.tr/content/pdf/sigorta-haftasi-28-05-2021.pdf>,
- DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu), 2022. İstatistikler. (Erişim: 12.12.2021), <https://www.dask.gov.tr/zorunlu-deprem-sigortasi-istatistikler.html>
- Eser, R., & Toigonbaeva, D. (2011), Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 6 (1), 287-321.
- Jolls, C., Sunstein, C.R., & Thaler, R. (1998). A Behavioral Approach to Law and Economics. *Stanford Law Review*, 50, 1471-1550.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kunreuther, H. (2015). The Role of Insurance in Reducing Losses From Extrem Events: The Need for Public-Private Partnerships. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*, 4, 741-762.
- Kunreuther, H., & Michel-Kerjan, E. (2015). Demand For Fixed Price Multi Year Contracts: Experimental Evidence From Insurance Decisions. *The Wharton Risk Management and Decision Processes Center Working Paper*, No.4, 1-40.
- Laibson, D. (1997). Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *Quarterly Journal of Economics*, 112 (2), 443-478.
- Loewenstein, G., O'donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Projection Bias in Predicting Future Utility. *The Quarterly Journal of Economics*, 118 (4), 1209-1248.
- Michel-Kerjan, E., Lemoyne De Forges, S., & Kunreuther, H. (2012). Policy Tenure Under The U.S. National Flood Insurance Program (NFIP). *Risk Analysis*, 32(4), 644-658.
- Özdemir, Ş. (2019). Bir Kamu Politikası Olarak Davranışsal İçgörü. *Türkiye İletişim Araştırmaları Dergisi*, (34), 247-274.
- Pauly, M., Kunreuther, H., & Vaugel, J. (1984). Public Protection Against Misperceived Risks: Insight from Positive Political Economy. *Public Choice*, 43(1), 45-64.
- Rabin, M. (1993). Incorporating Fairness Into Game Theory And Economics. *The American Economic Review*, 83(5), 1281-1302.
- Richter, A., Schiller, J., & Schlesinger, H. (2014). Behavioral Insurance: Theory and Experiments. *J Risk Uncertain* 48, 85-96.
- Ritov, I., & Baron, J. (1990). Reluctance to Vaccinate: Omission Bias and Ambiguity, *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 3, 263-277.
- Ruben, E., & Dumludağ, D. (2005). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 58, 4-9.
- Shogren, J. F., & Taylor, L. O. (2020). On behavioral-environmental economics. *Review of Environmental Economics and Policy*.
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.

Swiss Re Group, 2021. Sigma 1/2021-Natural Catastrophes in 2020. (Erişim: 12.12.2021), <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2021-01.html>

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2019). Dürtme. İstanbul: Pegasus Yayınları.

Türkkan, E. (2013). Paternalist Devlet Anlayışı ve Rekabet Kültürü. Rekabet Forumu, 78, 2-4.

Tversky, A., & Shafir, E. (1992). Choice Under Conflict: The Dynamics of Deferred Decision. Psychological Science, 3(6), 358-361.

Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic Optimism About Future Life Events, Journal of Personality and Social Psychology. 39(5), 806–820.

6305 (Afet Sigortaları Kanunu), 2012. (Erişim: 09.12.2021), <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=6305&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>

### **Beyan ve Açıklamalar (Disclosure Statements)**

1. Araştırmacıların katkı oranı beyanı / Contribution rate statement of researchers: Birinci yazar /First author % 50, İkinci yazar/Second author % 50
2. Yazarlar tarafından herhangi bir çıkar çatışması beyan edilmemiştir (No potential conflict of interest was reported by the authors).

### **Expended Abstract**

Disasters are defined as events that are not possible to predict in advance. These disasters cause damage to the environment, goods and agricultural crops, causing injuries to people and animals and the loss of their lives. That is why disasters pose a great danger to human life and the environment.

In a study conducted in 2021, the SwissRe Institute found that natural disasters caused an economic loss of \$ 190 billion worldwide. SwissRe Institute, it was also found that 91% of the losses were caused by natural disasters and 9% were caused by people. It was found that only 47% of the resulting numerical damage was covered by insurance coverage. The rate of having insurance against disasters in Turkey is 53%. This rate is above the world average. In terms of earthquake insurance, there are 20 million houses in Turkey and 10.5 million of these houses are covered by insurance.

Considering the magnitude of the damages caused, a solution should be found to eliminate natural disasters and the resulting losses. Among the alternative solutions, it can be said that the simplest and most effective is to have insurance.

Governments impose some sanctions on the insurance sector in proportion to the magnitude of the risks that may arise, in case the insurance does not find sufficient response in the society. In case of external damages, the results of which do not concern the general public, the external damage is compensated by providing rewards. While there are public policies such as restrictions, legal obligations, monetary and tax penalties as sanctions, there are public tools such as incentive tools, subsidy applications, scholarships and loans within the awards.

When disaster insurance is considered from the neoclassical point of view, it is assumed that individuals will maximize their benefits by taking precautionary measures against the dangers that may harm their economic, physiological or professional integrity as a requirement of their rational behavior. Because taking out insurance complies with this assumption and has the function of an important tool that protects the individual's personal interests against situations such as illness, disability, death, fire, accident and natural disaster that may lead to loss of benefits. However, when we look at the statistics showing the ratio of the number of people who have insurance from different countries to the population, it is seen that this ratio is not as high as expected. The main reason for the contradiction here can be explained by the fact that people do not always make rational decisions, as neoclassical economics advocates, in situations and conditions. For this reason, it shows us that many insurances, especially natural disaster insurances, are requested by individuals only with government intervention.

Exactly at this point, behavioral economics comes up with tools that aim to increase the individual desires of individuals to take out insurance without any coercion. According to behavioral economics, what needs to be done is to correctly determine the reason or reasons that prevent individuals from acting rationally in this regard. Afterwards, this issue is resolved without any coercion by stimulating the cognitive constraint that prevents it from acting rationally. Behavioral factors that cause individuals to make non-rational decisions include limited cognitive capacity, limited interest assumption, limited will power, hyperbolic discounting, inertia, over optimism, and status quo bias. Such solutions, also known as nudge, have proliferated with advances in psychology and economics. Among these solutions, interventions (nudges) have been developed for the individual to make more rational decisions with some psychological methods such as the framing effect, social norms, reminders, relaxation times and restriction of preferences. For example, while the number of policies is increased by creating a worst case scenario through framing, the adverse selection problem arising from asymmetric information and the problems that may arise from behavioral biases can be prevented in restricting preferences. Another example is to make individuals more aware of the contract clauses by allowing a reasonable period of time before signing their insurance contracts under default rules multi-year (5-10 years) insurance policies and settlement periods.

The main purpose of this study is primarily to provide up-to-date information on the status of natural disaster insurance in Turkey. Afterwards, the conflict between the rational human model of neoclassical economics and the irrational human model of behavioral economics is discussed on the axis of disaster insurance. In this context, the reasons why individuals cannot act rationally are also included. In the continuation of the study, behavioral paternalist policies, which can be used against behavioral biases in natural disaster insurance, and which are also expressed as nudges, are included. The study ends with some solution suggestions for the problem of under-demand in natural disaster insurances.