

# Türkiye’de Tekafül (İslami Sigorta) Uygulamaları: Problemler ve Çözüm Önerileri<sup>1</sup>

Hakan ASLAN<sup>2</sup>

## Özet

Tekafül, konvansiyonel sigortacılığın; faiz, belirsizlik ve kumar gibi etmenlerden arındırılmış bir alternatifi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmayla tekafül ve diğer sigortacılık sistemlerinin kavramsal çerçeveleri açıklanmış ve devamında bu uygulamaların benzer ve farklı yanları ortaya konulmuştur. Daha sonra tekafül sisteminin yapısı, çalışma ilkeleri ile dünyadaki durumu ve gelişmesi incelenerek, Türkiye’deki tekafül uygulamalarının da güncel veriler ışındaki son durumu ortaya konulmuştur. Elde edilen nitel ve nicel verilere göre Türkiye’deki tekafül uygulamalarının önünde çeşitli problemler olduğu, gelişme potansiyelinin yüksek olmasına rağmen yeteri kadar gelişemediği ve bu nedenle beklenen ihtiyacı karşılamadığı görülmüştür. Bu çalışmayla tekafül piyasasının gelişmesi ve sistemin yaygınlaştırılabilmesi için çeşitli çözüm önerileri getirilmiştir. Bu çalışmada getirilen önerilerin, ileride bu alanda yapılacak olan çalışmalar için temel bir yol haritası belirlediği düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** İslami Sigortacılık, Tekafül, Mütüel (Karşılıklı) Sigortacılık, Kooperatif Sigortacılığı

## Takaful (Islamic Insurance) Applications in Turkey: Problems And Proposals

### Abstract

Takaful, which avoids riba, gharar and gambling, is the alternative for conventional insurance. In this study the conceptual frameworks of the Takaful and other insurance systems are explained and the similarities and differences of implementations of these systems are demonstrated. Then structures and working principles of the Takaful system are explained and implementations around the world and in Turkey are examined in the light of current data. According to qualitative and quantitative data, it is shown that there are various problems of Takaful practices in Turkey which limits the growth of the Takaful market despite its high growth potential. For this reason Takaful implementations do not meet the needs of the Turkish market. This study is endeavored to provide various proposals for developing the Takaful market and disseminating this system in Turkey. It is considered that this study is filling up the

---

<sup>1</sup> Bu çalışma Sakarya Üniversitesi SBE tarafından, 24 Aralık 2014 Çarşamba günü düzenlenen “İslami Finansa Ürün Geliştirme ve Fetva Süreçleri” çalıştayında sunulan bildirinin, geri bildirimler ve çeşitli düzenlemeler sonrasında oluşan son halidir.

<sup>2</sup> Arş. Gör. Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İslam Ekonomisi ve Finansı EABD, hakanaslan@sakarya.edu.tr  
© IJISEF, 2015

literature blank of Takaful research and implementation within Turkey and that the proposals of this study can be used as a road map for further research in this area.

**Keywords:** Islamic Insurance, Takaful, Mutual Insurance, Co-operative Insurance

**JEL Classification Codes:** G21, G22

## Giriş

İnsanlar, hayatları boyunca gerçekleşmesi muhtemel riskler altında yaşamak zorunda olduğunu öğrendiklerinden beri, bu risklerden ve bu risklerin finansal etkilerinden korunmak amacıyla çeşitli yöntemler aramış ya da geliştirmişlerdir. Bu yöntemler; kimi zaman bireysel anlamda bir tasarrufa yönelme eylemi olduğu gibi, kimi zaman da bireylerin bir araya gelerek oluşturulan fonlar, vakıflar veya sandıklar gibi sosyal yöntemler olmuştur. Tarihten günümüze kadar birçok toplumda adı geçen yöntemler veya buna benzer örneklerin yer aldığı da görülmektedir.

Zamanımızda toplumların gelişmesiyle birlikte bireylerin hayati ve mali yönden zarara uğratma ihtimali olan bu risklere karşı geliştirdiği bir yöntem olarak sigortacılık sistemi görülmektedir. Modern finans literatüründe sigorta, bireylerin karşılaşılabilecekleri risklerin gerçekleşmesi durumunda oluşacak olan zararlara karşı bir güvence/tazminat sağlamayı hedefleyen bir sistem olarak tanımlanmaktadır.

İslam inancına sahip olan insanlar hayat tarzlarını Allah'ın emir ve yasaklarına göre şekillendirmektedirler. Bu emir ve yasaklar arasında çeşitli mali hükümler de bulunmaktadır. Günümüzde kullanılan sigortacılık sisteminin de bu bağlamda bazı açılardan İslam hukukuyla çelişen yönleri bulunmaktadır. Müslümanlar; hem inançlarının gereklerine göre yaşamak hem de gerçekleşmesi muhtemel risklerden korunmak amacıyla sigortacılığa bir alternatif olarak tekafül sistemini geliştirmişlerdir.

Bu çalışmanın amacı, tekafül sisteminin genel kavramsal çerçevesini ortaya koymak ve Türkiye'deki tekafül ve benzeri uygulamaların incelenerek, nitel ve nicel veriler ışığında Türkiye'deki tekafül uygulamalarının problemlerini ortaya koymak ve bu problemlerin çözümü için çeşitli öneriler getirmektir.

## 1. Tekafül ve Diğer Sigortacılık Uygulamaları

Tekafül sisteminin iyi anlaşılabilmesi için öncelikle konvansiyonel sigortacılık sisteminin kavramsal çerçevesi ve çalışma prensibinin bilinmesi gerekmektedir. Konvansiyonel sigortacılık sisteminin yanı sıra günümüzde kullanılan karşılıklı (mütüel) sigortacılığın ya da diğer bir ifadeyle kooperatif sigortacılığının bilinmesi de tekafül sisteminin karşılaştırmalı olarak analiz

edilmesi, farklarının ve benzerliklerinin ortaya konulması açısından faydalı olacaktır.

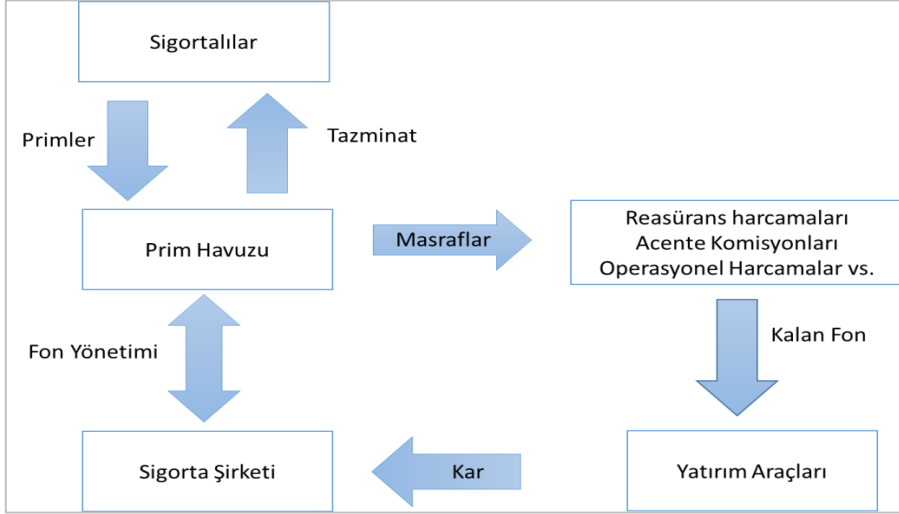
### **1.1. Konvansiyonel Sigortacılık**

Günümüzdeki modern anlamdaki sigortacılık uygulamalarına benzemese de tarih boyunca tüm toplumlarda çeşitli sigorta ve benzeri uygulamalara rastlamak mümkündür. Bunların ilk örnekleri M.Ö. 4500 yıllarında Mısır’da ve daha sonra M.Ö. 2250 yıllarında Babil’de olduğu bilinmekle birlikte, modern anlamdaki sigortacılığın temelini 14. ve 15. yüzyıllarda denizcilik (nakliyat) sigortası ile birlikte atıldığı söylenebilmektedir. Türkiye’de ise konvansiyonel sigortacılığın temeli 19.yy itibariyle atılmaya başlanmıştır (Acınan, 2006: 1-5).

Türk Ticaret Kanununun 1401. maddesinde sigorta sözleşmesi “...sigortacının bir prim karşılığında, kişinin para ile ölçülebilir bir menfaatini zarara uğratan tehlikenin, rizikonun, meydana gelmesi hâlinde bunu tazmin etmeyi ya da bir veya birkaç kişinin hayat süreleri sebebiyle ya da hayatlarında gerçekleşen bazı olaylar dolayısıyla bir para ödemeyi veya diğer edimlerde bulunmayı yükümlendiği sözleşme...” şeklinde tanımlanmıştır. Sigortanın tanımından da anlaşılacağı üzere sigorta sözleşmesinin kurulabilmesi için; sigortalanabilir menfaat, riziko, tazminat, azami hüsniyet (iyi niyet), yakın sebep, hakların devri ve hasara katılım gibi ilkeler mevcuttur (Karaman, 2013: 22). Bu ilkelerin yanı sıra önemli bir nokta da sigortacılıktaki riziko hesaplamalarının temelini oluşturan “büyük sayılar kanunu”dur. Bu kanuna göre bir olayın tekrar edilme olasılığı ne kadar artarsa o kadar beklenen değere yaklaşmasıdır (Acınan, 2006: 5). Sigortacılıkta hasar oranlarının tahmin edilmesinde dolayısıyla da prim ücretinin belirlenmesinde bu kanunun temel alındığı bilinmektedir.

Sigortacılık sisteminin temel işleyiş şeması Şekil-1’de gösterilmiştir. Konvansiyonel sigortacılık sisteminde sigortacılar, prim bedeli karşılığında sigorta ürünlerini (poliçe) satmaktadırlar. Toplanan bu primlerin sahipliği sigorta şirketine aittir. Bu primlerden hasar durumunda ödenen tazminatlar ve gerekli masraflar; reasürans harcamaları, hasar tazminat karşılıkları, operasyonel harcamalar, rezerv ayırma vs. düşüldükten sonra kalan kısım yatırıma yönlendirilmektedir. Bu yatırımdan gelen karlar tamamen sigorta şirketine aittir. Toplanan bu fonların yönetimi sigorta şirketi tarafından yapılmaktadır. Toplanan primlerden herhangi bir açık oluşması durumunda ise (underwriting deficit) sigorta şirketinin bunu kendi sermayesinden karşılaması gerekmektedir.

Şekil 1: Konvansiyonel Sigorta Şirketinin Çalışma Şeması



Sınıflandırma koşuluna göre sigortaları çeşitli gruplara ayırmak mümkündür. Sosyal sigortalar ve özel sigortalar gibi iki ana başlıkta incelenebilir. Ancak finans literatüründe sigortacılık denilince özel sigortalar akla gelmektedir. Bu sigortalar hayat sigortaları ve hayat dışı (elementer) sigortalar olarak iki ana başlıkta incelenmektedir. Hayat sigortalarını, elementer sigortalardan ayıran en önemli özellik bu sigorta çeşidinin tasarrufa yönelik özelliklerinin de bulunmasıdır. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES)'nde devlet tarafından verilen teşvikler nedeniyle son yıllarda yatırım açısından hayat sigortalarına göre daha avantajlı olduğu söylenebilmektedir. Bu çalışmada özellikle hayat dışı sigortacılık sisteminin işleyişi dikkate alınmıştır.

Türkiye'deki sigortacılık sektörünün son beş yılı verilerine bakıldığında prim üretiminin 12,4 milyar TL'den 24,2 milyar TL'ye yükseldiği görülmektedir. Branş bazında prim üretimi dağılımlarına bakıldığında, son beş yılda hayat dışı sigortaların payının yaklaşık %85 civarında, hayat branşının ise yaklaşık %15 civarında olduğu görülmektedir. Türkiye'nin 2013 yılı dünya prim üretimindeki payına bakıldığında toplamda % 0,27, hayat branşında %0,07 ve hayat dışında %0,54'lük bir payının olduğu görülmektedir. Dünya genelinde prim üretimlerinin GSYH'ye oranı %6,28 seviyesinde iken Türkiye'de bu oranın %1,52 seviyesinde olduğu görülmektedir. Kişi başına düşen prim üretimlerine bakıldığında dünya genelinde 652 \$ seviyesinde iken Türkiye'de bu rakam 163\$ olarak, yaklaşık olarak dünya ortalamasının dörtte biri kadar, gerçekleşmiştir ( Hazine Müsteşarlığı, 2013: xii).

Sigortacılıkta değinilmesi gereken önemli bir kavram da reasüranstır. Reasürans Türkiye’de ilk olarak mükerrer sigorta adıyla kanunda yer almıştır. Reasürans, sigorta şirketinin sorumluluğunun sigortalanması şeklinde tanımlanabilmektedir (Acınan ve Akhisar, 2014: 2-3). Reasürans şirketleri sigorta şirketleri ile yaptığı anlaşmaya göre tazminat durumunda sigorta şirketlerinin sorumluluğunun bir kısmını üstlenirler. Bu antlaşmalar zorunlu ve ihtiyari olarak farklı şekilde yapılabilmektedir. Zorunlu antlaşmalar kotpar ve eksedan antlaşmaları olarak adlandırılmakla birlikte; biri tüm poliçelerden belli bir oranda pay sorumluluğu diğeri ise sigorta şirketinin sorumluluğunu aşan kısımda devreye giren bir sorumluluğu ifade etmektedir. Bunun dışında her poliçe için yapılabilecek ihtiyari reasürans antlaşmaları da bulunmaktadır (Acınan ve Akhisar, 2014: 13-30).

Reasürans şirketi, sigortalı ve sigorta şirketi arasındaki ilişkiyi en temel haliyle Şekil-2’deki gibi şema halinde göstermek mümkündür. Sigortalılardan poliçe karşılığı prim toplayan sigorta şirketi, bu primleri belli bir oranda riskiyle birlikte reasürans şirketine transfer eder. Tazminat durumunda da aynı şekilde reasürans şirketi kendi payına düşen ödemeyi gerçekleştirir.

## Şekil 2: Konvansiyonel Reasürans Şirketinin Çalışma Şeması



### 1.2. Tekafül

Tekafül sözlükte karşılıklı güven ve dayanışma gibi anlamlara gelmektedir (Hammad, 1996: 348). Dilimizde ise bu kelime tekeffül yani bir şeyin sorumluluğunu üstlenme, kefil olma, yükümlenme şeklinde yer almaktadır. Sigorta kelimesi de İtalyanca’daki “sicurta” sözcüğünden dilimize geçmiştir. Kelime olarak “güvence” anlamına gelmektedir (<http://tdk.gov.tr/>). Bu bağlamda incelediğimizde tekafül ve sigortanın aynı özellikleri ya da aynı hedefi gösterdiği söylenebilmektedir. Hatta insanların maruz kalma ihtimali olan rizikolara güvence sağlama amacıyla önlem almanın işbirliğine yönelteceği ve bunun da İslami açıdan uygun bir durum olduğu da savunulmaktadır (Mannan, 1980: 487). İslam hukuku açısından da insanların maruz kalabilecekleri risklere karşı önlem almasının gerekli olduğu da ilgili ayet ve hadisler –ki biri tevekkülün, önlem alındıktan sonra olması gerektiği ile ilgilidir- ışığında belirtilmiştir (Ayub, 2007:418). Hatta Hz. Peygamber (sav) zamanında da “akile” adıyla bilinen ölüm ve sakat kalma vd. durumlara karşı oluşturulan fondan bu zararların teminin sağlandığıyla ilgili bir uygulamanın varlığı da bilinmektedir (Sağlam, 2011: 267). İslam hukukçuları

sigortanın uygun olup olmaması konusunda genel olarak üç gruba ayrılmış; tamamen kabul edenler, tamamen reddedenler ve şartlı kabul edenler olarak belirtilmiştir (Hacak, 2006: 37). Her ne kadar temel maksadı aynı gibi görünse de günümüzde uygulanan sigortacılık sistemi; içerisinde faiz, kumar ve ğarar (belirsizlik) içerdiği müddetçe İslam hukuku açısından uygun olmayacağı görüşü genel kabul edilen görüş olarak belirtilmektedir (Khorshid, 2004: 96).

Günümüzde finans literatüründe tekafül, uluslararası literatürdeki adıyla takaful, İslami Sigortacılığı ifade etmek için kullanılmaktadır. AAOIFI'nin belirttiği 26 nolu standartta, "İslami sigorta, belirli rizikolara maruz şahısların bu rizikoların gerçekleşmesiyle ortaya çıkacak zararların telafisi üzerine anlaşmalarıdır.", şeklinde tanımlama yapılmıştır (AAOIFI, 2012: 523). Bu anlaşma bağlamında katılımcılar bir araya gelerek belirli bir meblağ para toplayarak, katılımcılar arasından biri herhangi bir zarara uğradığı zaman bu fon tarafından zararı tazmin edilir. Toplanan bu fonların yatırıma yönlendirilen kısımları ise İslami usullere uygun yatırım araçlarına yönlendirilmeleri gerekmektedir (Khan, 2003:177). Tekafül; müşterek risk paylaşımı, karşılıklı sorumluluk, karşılıklı koruma ve üyeler arasında dayanışma gibi ilkelere dayanmaktadır (Yanpar, 2014: 258-259). Bu temel ilkeler tekafülü sigortacılıktan ayıran en önemli özellikler arasında olmakla birlikte daha önce adı geçen; ğarar (belirsizlik), kumar ve faizin tekafül sisteminde olmamasıdır. Ğarar kelime anlamı itibariyle tehlike anlamına gelmekle birlikte bir kişinin alacağını almasının tehlikede olması ya da neticenin kapalı olmasını ifade etmektedir (Hammad, 1996: 103). Sigortacılık açısından baktığımızdan rizikonun gerçekleşip gerçekleşmeyeceği, gerçekleşirse ne kadar tazminat ödeyeceği, sigortacının neyi kaça sattığı gibi durumlar tam bilinmediği için konvansiyonel sigortacılıkta ğararın mevcut olduğu belirtilmektedir (Beşer, 1995). Kumar (Qimar) sözcüğü kelime anlamı itibariyle yarışma anlamına gelmektedir. Terim olarak; galibin mağluptan bir şeyler alması, bir kimsenin eşyasının bedelini alıp almayacağını belirsiz olması yani tehlike ve zarar üzerine yapılan yarışmalar için kullanılmaktadır (Hammad, 1996: 203-204). İslam hukukçuları; prim karşısında tazminatın alınmasının rizikonun gerçekleşmesine bağlı olması, eğer riziko gerçekleşmez ise ödenen primlerin tamamen sigorta şirketine geçmesi ya da sigorta şirketinin yeri geldiğinde topladığı primlerden fazla tazminat ödemek zorunda olması gibi gerekçelerin kumar sayılacağı belirtilmektedir (Yanpar, 2014: 257). Sigorta sözleşmesindeki bu belirsizlik bir nevi şans oyunlarına benzetilmektedir. Bunun yanı sıra konvansiyonel sigortacılıkta toplanan fonlar

---

\* Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (İslami Finansal Kuruluşlar İçin Muhasebe ve Denetim Kurumu)

bono gibi sabit faiz getirisi olan yatırım araçlarında değerlendirilmektedir (Jamaldeen, 2012: 295). Aynı şekilde sigortalının ödediği primin üzerindeki veya altındaki bir miktarda tazminat alması durumlarında da faizin tahakkuk edeceği İslam hukukçuları tarafından belirtilmektedir (Beşer, 1995).

Tekafül sisteminde katılımcıların gönüllülüğü esastır. Bu nedenle toplanan katkılar prim değil teberru’ yani bağış olarak nitelendirilmektedir. Katılımcılardan toplanan bu katkılarının sahipliği tamamen katılımcılara aittir ve bu fonların yatırıma yönlendirilen kısımları İslami usullere uygun finansal araçlara yönlendirilmesi gerekmektedir (Jamaldeen, 2012: 299). Bu şekilde tekafül, konvansiyonel sigortacılığın İslami prensiplerle uyuşmayan kısımlarından arındırılmış hali olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tekafül de kendi içerisinde aile tekafülü (family takaful) ve genel tekafül (general takaful) olarak iki başlık altında incelenebilmektedir. Konvansiyonel sigortacılık sistemi ile kıyaslayacak olursak general takaful elementer (hayat-dışı) sigortacılığın bir alternatifi, aile tekafülü de hayat sigortacılığının bir alternatifi olarak görülmektedir. Ancak aile tekafülü genel mekanizması ve işlem yapısı itibarıyla konvansiyonel sigortacılıktaki hayat sigortasından ayrılmaktadır (Shanmugam ve Zahari, 2009: 70).

### **1.3. Kooperatif Sigortacılığı (Mütüel/Karşılıklı Sigortacılık)**

Kooperatif kelime anlamı itibarıyla “Ortaklarının gereksinimlerini uygun şartlarda elde etmelerini sağlamak amacıyla kurulan birlik.” anlamına gelmektedir.<sup>15</sup> Kooperatif sigortacılığı: benzer ve/veya aynı risklere sahip bireylerin bir araya gelerek bir kooperatif çatısı altında, eşit miktarda ödeme yaparak oluşturdukları sermaye ile sigortacılık kurallarına uygun şekilde yürütülen, tazminat ve masraflar düşüldükten sonra kalan sermayenin de sermayeye katılarak ya da ortaklarına dağıtılarak işlemlerin yürütüldüğü sigortacılık şeklidir. Kooperatif sigortacılığı aynı zamanda mütüel yani karşılıklı sigortalar olarak da bilinmektedir.<sup>16</sup> Kooperatif sigortacılığı karşılıklı yardımlaşma esasına dayandığı için bireylerin ve toplumun faydasına olan bir kurum olarak görülmektedir. Bu nedenle bu tip kurumların İslam hukukuna uygun olduğu görüşü savunulmaktadır (Dalgın, 2003: 615). Bu bağlamda bakıldığında tekafülün de genel prensip olarak karşılıklı yardımlaşma ve dayanışmayı teşvik ettiği için ancak kooperatif sigortacılığı şeklinde yapılmasıyla gelişme bulacağı görüşü ileri sürülmektedir. Bunun yanı sıra Türkiye’de sigorta şirketlerinin kooperatif şeklinde de kurulabileceği belirtilmektedir. (Üstün, 2014: 25).

---

<sup>15</sup> (<http://www.tdk.gov.tr/>)

<sup>16</sup> (<http://www.korusigorta.com.tr/kooperatif-sigortaciligi.aspx?pageID=609>).

ICMIF\* in verilerine göre mütüel ve kooperatif sigortacılık sektörü 2013 yılında 1,26 trilyon dolar prim üretimi sağlamış, küresel sigortacılık piyasasının %27,3'ünü oluşturmaktadır. Toplam varlıkları 7,8 trilyon dolar olan kooperatif sigortacılığı ile 1,1 milyon kişiye istihdam sağlanmış ve 915 milyon kişiye de hizmet verilmiştir (ICMIF 2013:1) Türkiye'de sadece iki kooperatif bu hizmeti sağlamaktadır. Bunlar Kuru Sigorta ve Doğa Sigorta'dır. Doğa Sigorta'nın Türkiye'deki ilk kooperatif şeklindeki tekafül sigortacılığı yapan şirket olma gibi bir girişimi de bulunmaktadır.<sup>17</sup>

#### 1.4. Tekafülün Diğer Sigortacılık Uygulamalarıyla Kıyaslanması

Sigortacılık uygulamalarının kavramsal çerçevesi açıklandıktan sonra diğer sigortacılık uygulamalarının tekafül ile kıyaslamasının yapılması ile bu sistemin diğerlerinden farkları daha net bir şekilde ortaya konulmuş olacaktır. Tablo 1'de tekafül ile konvansiyonel sigortacılık karşılaştırılmalı olarak gösterilmiştir. Konvansiyonel sigortacılık, tekafülden şirketin fonlar üzerindeki hakları, sözleşme yapısı, toplanan fonların değerlendirilmesi, risklerin üstlenilmesi gibi açılardan farklılıklar göstermektedir.

---

\*International Cooperative and Mutual Insurance Federation (Uluslararası Kooperatif ve Karşılıklı Sigorta Federasyonu)

<sup>17</sup> ([http://sigortagundem.com/haber/doga\\_da-hedef-tekaful/662211](http://sigortagundem.com/haber/doga_da-hedef-tekaful/662211))



**Tablo 1: Tekafül ve Konvansiyonel Sigortacılığın Karşılaştırılması**

	<b>Tekafül</b>	<b>Konvansiyonel Sigorta</b>
Sözleşme	Bağış ve Acente ya da Kar-Zarar sözleşmesinin birleşiminden oluşan karma bir yapıya sahiptir.	Sigortalıların poliçeleri alıcısı olduğu bir satın alma sözleşmedir.
Şirket	Pay sahipleri katılımcıların adına bir acente gibi hareket eder ve sigortacı yerine operatör/işletmen olarak adlandırılır.	Sigortalılar ve şirket arasında birebir bir ilişki mevcuttur.
Underwriting Zararı	Katılımcılar tekafül fonunun da sahibi olduğu için underwriting riskini de onlar üstlenmektedir.	Pay sahipleri (sigorta şirketi) underwriting riskini üstlenir.
Katkı(Teberru’)/Prim	Tekafül tamamen gönüllülük esasına dayanmaktadır. Bu nedenle alınan katkılar teberru’(bağış) olarak adlandırılır.	Sigortalıların güvence için ödediği meblağa prim denilmektedir.
Katkı(Teberru’)/Prim Ödenme Şekli	Dönemsel ya da tek seferde gerçekleştirilebilen katkılar tekafül fonuna aktarılır.	Sigortalıların ödenmiş olduğu primlerin sahibi sigorta şirkettir.
Katkı(Teberru’)/Prim Sahipliği	Toplanan katkılar katılımcıların ortak sahipliğinin olduğu tekafül fonuna aktarılmakta ve operatör tarafından yönetilmektedir.	Ödenen primlerin sahipliği sigorta şirketine aittir.
Katkı(Teberru’)/Prim Ödemesinin Gecikmesi	Gecikme durumunda tekafül şirketi faiz işletemez.	Primlerin geç ödenmesi durumunda faiz işletilir.
Sigorta Rizikosu	Katılımcıların rizikosu tekafül havuzuna aktarılır.	Sigortalıların rizikosu sigortalılara kaydırılır.
Prim Fazlası ve Rezervler	Underwriting fazlası üzerinde katılımcıların ortak sahipliği vardır.	Sigortacı, rezerv ve prim fazlasının sahibidir.
Yatırım	Tekafül fonundaki ve pay sahiplerinin fonundaki varlıklar İslami usullere uygun yatırım araçlarına yönlendirilir.	Yasal düzenlemelerde belirlenen kurallar dışında herhangi bir sınırlama mevcut değildir.
Yasal Düzenleme	Tekafül için belirlenen yasal düzenlemeler ülkeden ülkeye farklılık göstermemektedir. Ayrıca İslami bir Danışma Kurulunun kurulması gerekmektedir.	Belirlenen (seküler) yasal düzenlemelere tabidir.
Muhasebe	Bir bilanço ve iki gelir tablosu mevcuttur. Şirketin ve katılımcıların gelirleri ayrı hesaplanır. Bazı ülkelerde AAOIFI standartlarının uygulanması gerekir.	Şirketin birer bilançosu ve gelir tablosu mevcuttur.
Reasürans / Retekafül	Katkıların retekafül şirketine devredilmesi gerekmektedir. Anca retekafül şirketinin yokluğu durumunda İslam hukukçuları belli şartlarla tekafül şirketlerinin konvansiyonel reasürans şirketleriyle çalışmasına müsaade etmiştir.	Primler (ve risk) reasürans şirketine devredilir.

**Kaynak:** Tolefat & Asutay, 2013: 46-47

Tablo 2’de tekafül ve kooperatif sigortacılığı karşılaştırılmalı olarak incelenmiştir. Tekafül mütüel sigortaya benzeyen yanları olsa da temel bazı farklılıklar mevcuttur. Sözleşme yapıları, fonların kullanımı, risklerin üstlenilmesi gibi açılardan farklılıklar göstermektedir.

**Tablo 2: Tekafül ve Mütüel(Kooperatif) Sigortalının Karşılaştırılması**

	<b>Tekafül</b>	<b>Mütüel Sigorta</b>
Sözleşme	Bağış ve Acente ya da Kar-Zarar sözleşmesinin birleşiminden oluşan karma bir yapıya sahiptir.	Sigortalılar ve Sigorta Havuzu arasında risk paylaşım antlaşması yapılır.
Katkı(Teberru’)/Prim	Sigortalıların toplanan katkıları üzerinde sahiplik hakkı vardır. Bununla birlikte operatör bu işten kar elde etmeyi amaçlar.	
	Sigortalıların toplanan katkıları üzerinde sahiplik hakkı vardır ancak bu işten kar talep eden başka bir taraf yoktur.	
Şirketin Kuruluş Amacı	Tekafül şirketleri Sudan dışında pay sahiplerinin karını maksimize etmek için kurulurlar.	Police sahipleri düşük maliyetli sigorta sağlama amacıyla kurulurlar. Kar elde etme amacı yoktur.
Şirketin Yönetimi	Yönetim Kurulu operatör şirket sahibi olan pay sahipleri tarafından belirlenir. Halbuki tekafül fonun sahibi katılımcılardır.	Yönetim Kurulu üyeleri mütüel şirketin sahipleri olan sigortalılar tarafından seçilirler.
	Katılımcıların Yönetim Kurulunu değiştirme gibi hakları yoktur.	Sigortalıların Yönetim Kurulunu değiştirme gibi hakları vardır.
Sermayeye Ulaşım	Tekafül operatörü ve İslami finansman yöntemleri aracılığıyla sermayeye ulaşılır.	Sermayeye ulaşım mevcut değildir fakat ikincil sermaye benzeri borçlanma mevcuttur.
Yatırım	Varlıkların İslami usullere uygun finansal araçlara yönlendirilmesi gerekir.	İhtiyat amaçlı nedenler dışında bir sınırlama mevcut değildir.
Fon Yönetimi	Tekafül operatörü tarafından gerçekleştirilir.	Yönetim sigortalılar tarafından belirlenir.
Sermaye	Tekafül operatörü şirketin kuruluşunu için ve tekafül fonu için gerekli sermayeyi sağlar.	Başlangıç primleri sigortalılar tarafından ödenir.

**Kaynak:** Tolefat & Asutay, 2013: 48

Riskleri üstlenme açısından değerlendirildiğinde bu üç sigorta türünün riskleri farklı şekilde üstlendiği görülmektedir. Konvansiyonel sigorta şirketlerinde tüm riskleri sigorta şirketi, kooperatif sigortacılıkta da tüm riskleri kooperatife ortak olan sigortalılar üstlenmektedir. Tekafül şirketlerinde ise poliçe yazım riski ve toplanan fonların yatırıma yönlendirilen kısımlarından oluşacak olan yatırım riski katılımcılar tarafından üstlenilmekte diğer riskler tekafül şirketi tarafından üstlenilmektedir (Kassim, 2013: 29).

## **2. Dünyadaki Tekafül Uygulamaları ve Gelişimi**

Dünyada modern tekafül uygulamalarının geçmişi çok eskiye dayanmamaktadır. İlk tekafül uygulamaları Sudan’da 1979 yılında daha sonrasında da 1984 yılında Malezya’da uygulanmaya başlanmıştır. Daha sonra da Suudi Arabistan ve Orta Doğu ülkelerinde de yaygınlaşmaya başlamıştır. (Ayub, 2007: 428). Tekafül uygulamalarının finansal gelişiminin son durumuna bakıldığında, 2014 yılının ilk altı ayında Ernst and Young (2014) verilerine göre tekafül katkılarının toplam 14 milyar doları bulması beklenmektedir. 2009 yılından bu yana gelişmesine bakıldığında 7 milyar seviyesinden gelen tekafül piyasası beş yıl gibi bir sürede ikiye katlanmıştır. Bölgelere göre dağılımına bakıldığında fonların %48’ini Suudi Arabistan, %30’unu ASEAN ülkeleri, %15’ini Körfez Arap Ülkeleri (Suudi Arabistan hariç), %3’ünü Afrika, %2’sini Güney Asya ve %2’sinin de diğer ülkeler tarafından sağlandığı görülmektedir. Aynı raporda Türkiye’nin tekafül piyasası açısından büyük bir potansiyele sahip olduğu vurgulanmaktadır. Bu potansiyelin önündeki en büyük engellerin başında mevzuat gereksiniminin olduğu belirtilmektedir. Sektör uzmanları tarafından da Türkiye’deki katılım sigortacılığına özgü bir mevzuat ihtiyacı en önemli ihtiyaçlar arasında zikredilmektedir. Tekafülün mevzuata bankacılıktaki tanımına benzer şekilde “katılım sigortacılığı” olarak girmesi beklenmektedir. (Gürbüz, 2014)

### **2.1. Tekafül Yapıları**

Tekafül uygulamaları günümüzde farklı yapılarla oluşturulabilmektedir. Bu yapıların hepsinin İslam hukuku kurallarına uygun şekilde belirlenmiş olan sözleşme şekillerine göre olması gerekmektedir. Günümüzde yaygın olarak üç çeşit tekafül yapısı uygulanmaktadır. Bunlar; mudarabe, vekalet ve bunların birleşiminden oluşan karma yapıdır. Bunların dışında vakıf modeli de mevcut olarak kullanılmaktadır.

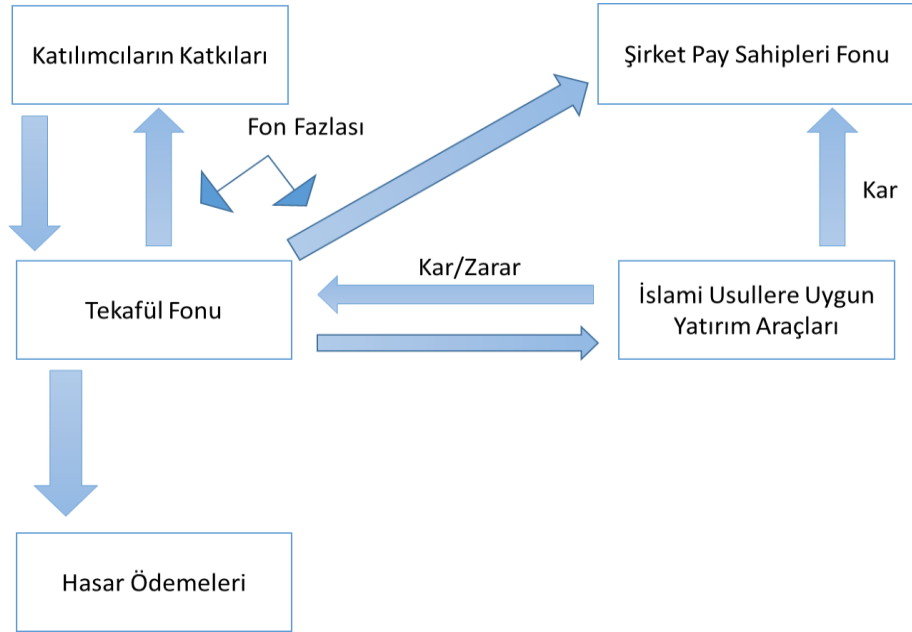
#### **2.1.1. Mudarabe Tekafül**

Mudarabe tekafül yapısı Şekil 1’de şematize edilmiştir. Katılımcılardan katkı (teberru’) toplanıp bunlar tekafül fonuna aktarılır. Bu toplanan fondan masraflar (reasürans harcamaları, operasyonel harcamalar, hasar ödemeleri vd.) düşüldükten sonra kalan miktar İslami usullere uygun yatırım araçlarına

yönlendirilir. Katılımcılar ile tekafül şirketi arasında mudarabe sözleşmesi imzalanır. Yani bir emek sermaye ortaklığı sözleşmesi çerçevesinde bu fonlardan elde edilen kar/zarar şirket ve katılımcılar arasında yapılan anlaşmaya göre oranı önceden belirlenen rakamlara göre dağıtım yapılmaktadır.

Bu modelde tek bir sözleşme yatırım ve sigortacılık aktivitelerini kapsamaktadır Bu modelin uygulamasına en fazla Malezya'da rastlanmaktadır. (Tolefat & Asutay, 2013: 36).

### Şekil 3: Mudarabe Tekafül Yapısının İşleyişi



**Kaynak:** Jamaldeen, 2012:315

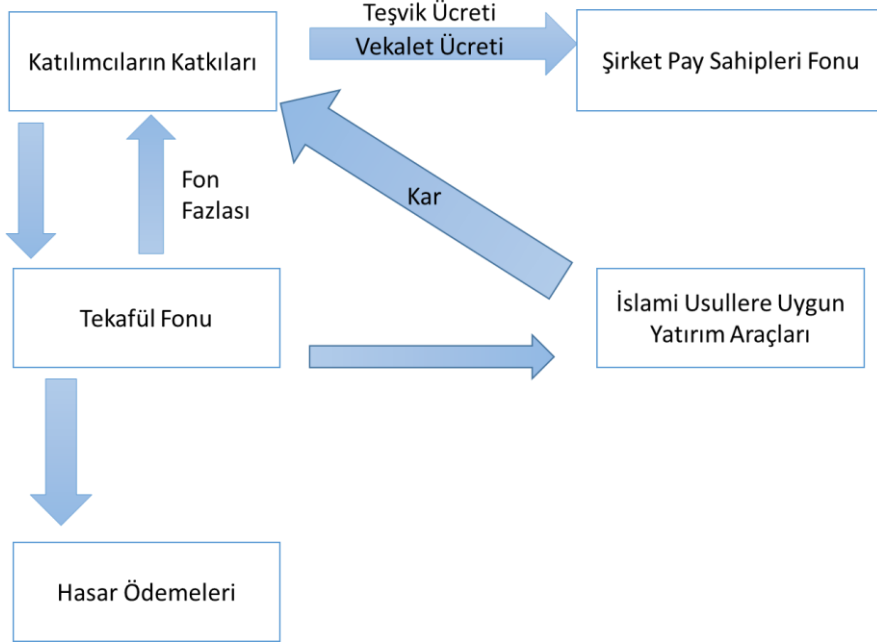
#### 2.1.2. Vekalet Tekafül

Vekalet tekafül şirketinin yapısı Şekil 2'de gösterilmiştir. Bu tekafül yapısında ise mudarabe yapısından farklı olarak, tekafül şirketi ile katılımcılar arasında bir vekalet sözleşmesi imzalanır ve tekafül şirketi ücretini bu vekalet ücreti karşılığında almaktadır. Yatırıma yönlendirilen fonlardan elde edilen kar ya da zarardan ise; bir mudarabe sözleşmesi yapılmadığı için tekafül şirketine herhangi bir yansıması gerçekleşmez.

Vekalet modeli tekafül şirketlerinde yaygın olarak kullanılmaktadır. Vekalet sözleşmesi genellikle sigortacılık aktivitelerinde yaygın bir şekilde

kullanılmasına karşın toplanan fonların yatırımı ile ilgili sözleşmelerde nadiren kullanılmaktadır (Tolefat & Asutay, 2013: 33).

#### Şekil 4: Vekalet Tekafül Yapısının İşleyişi



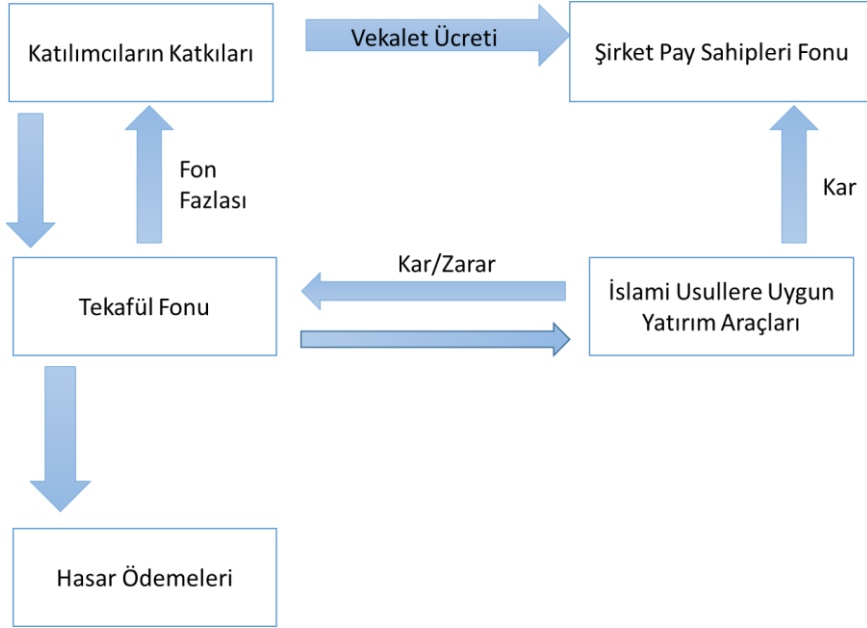
**Kaynak:** Jamaldeen, 2012:315

#### 2.1.3. Karma Tekafül

Karma tekafül yapısı diğer iki tekafül yapısının birlikte kullanımıyla oluşan bir tekafül modelidir. Bu modelde hem vekalet sözleşmesi, hem de mudarebe sözleşmesi yapılmaktadır. Şirket fonlarının sahiplerinin vekili olarak vekalet ücreti karşılığında fon yönetimi yaparken, aynı zamanda elde edilen kar/zarar karşılığında da yapılan sözleşme gereği payını almaktadır. Kar/zarar paylaşımı yapılan anlaşılara göre farklılık gösterebilmektedir.

Bu model tekafül sektöründe en çok kullanılan model olarak belirtilmektedir. Özellikle Orta Doğu ülkelerinde ağırlıklı olarak kullanılmaktadır. Bu yapıda sigortacılık faaliyetleri vekalet sözleşmesiyle yapılırken, yatırımdan elde edilecek olan kar ve zarar ise mudarebe sözleşmesi ile yapılmaktadır (Tolefat & Asutay, 2013: 38).

Şekil 5: Karma (Hibrid) Tekafül Yapısının İşleyişi



**Kaynak:** Jamaldeen, 2012:317

Hayat sigortalarının benzer uygulaması olan aile tekafülü (family takaful) modelinde de benzer sözleşmeler bulunmakta fakat işleyiş bakımından farklılıklar göstermektedir. Çalışma, elementer branşa yönelik uygulamalar ile sınırlandırıldığı için, family takaful (aile tekafülü) yapılarına yer verilmemiştir.

### 3. Türkiye’de Tekafül Uygulamaları

Türkiye’de tekafül uygulamaları çok yakın zamanda faaliyetlerine başlamıştır. Şu anda Türkiye’de tekafül sigortacılığı yaptığı belirten tek bir şirket bulunmaktadır. Bunun dışında hayat sigortaları ve daha ağırlıklı olarak bireysel emeklilik hizmeti sağlayan iki şirket daha bulunmaktadır. Bu şirketler genel olarak yatırıma ve birikime yönelik hizmetler sağlamaktadır. Bu nedenle çalışmada özellikle elementer branşta hizmet veren tekafül şirketinin faaliyetlerine ağırlık verilmiştir. Türkiye’de kurulan bu şirketlerin katılım bankalarının yan kuruluşları oldukları bilinmektedir, sigorta şirketlerinin de bankaların yan kuruluşları olduğu gibi.

#### 3.1. İlk Tekafül Sigortacılığı

Neova Sigorta şirketi Türkiye’de tekafül sigortacılığı yaptığı bilinen tek şirkettir. Bu nedenle tekafül uygulaması olarak bu sigorta şirketinin faaliyetleri

incelenmiştir. Neova Sigorta şirketi faaliyetlerine başlamadan önce yapmış olduğu fizibilite çalışmasında 2009-2013 yılları için proforma finansal tablolarını detaylı bir şekilde hazırlamıştır. Çalışmanın konusu olan tekafül sigortacılığının gelişimi incelediğinden dolayı bu tablolardan primi üretimi incelemeye alınmıştır. Şirketin söz konusu beş yıl için; biri kötü senaryo olmak üzere iki koşuldaki prim üretimleri ve gerçekleşen prim üretimleri tablo 3’te gösterilmiştir.

**Tablo 3: Neova Sigorta 2009-2013 Dönemi Prim Üretimleri (Milyon TL)**

Yıllar	Beklenen	Beklenen (kötü)	Gerçekleşen
2009	19,72	14,79	0,26
2010	59,99	45,63	61,79
2011	99,99	75,99	84,93
2012	134,99	102,39	131,14
2013	179,96	136,62	256,80

**Kaynak:** Okumuş, 2014:158-167; <http://www.tsb.org.tr/>

Tablo 3’te görüldüğü üzere Neova Sigorta şirketi 2009 Temmuz ayında faaliyete geçeceğini planlamasına rağmen (Okumuş, 2014: 61), şirket ilk poliçesini ancak Aralık ayında kesebildiğini Faaliyet Raporunda (2013: 34) belirtmiştir. Bu nedenle şirketin 2009 yılındaki gerçekleşen prim üretimi beklenen çok altında kalmıştır. Aynı zamanda küresel ekonomik krizin de etkisini göstermesinin de bunda payı olduğu görülmektedir. 2010 yılında prim üretimi beklenen seviyenin biraz üzerinde gerçekleşirken, 2011 ve 2012 yıllarında beklenen altında kalmıştır. 2013 yılında ise şirket beklenen üzerinde bir performans göstermiştir. Şirket 2009 yılı hariç diğer yıllarda kötü senaryonun üzerinde prim üretimi gerçekleştirmiştir.

**Tablo 4: Neova Sigorta 2010-2014 Sektördeki Payı (Prim Üretimine Göre - Hayatdışı)**

Yıllar	2010	2011	2012	2013	2014
Sektördeki Payı (%)	0,52	0,59	0,77	1,23	1,67

**Kaynak:** <http://www.tsb.org.tr/>

Tablo 4’te görüldüğü üzere şirket 2010 yılında %0,52’lik sektör payına sahipken 2011 yılında %0,59, 2012 yılında %0,77, 2013 yılında da %1,23’lük bir sektör payı elde etmiştir. 2014 yılında da bu oranın %1,67 olduğu görülmektedir.

TSB’nin verilene göre; Mayıs 2014 tarihi itibarıyla birliğe kayıtlı 68 sigorta şirketi ve 2 reasürans şirketi bulunmakta bunlardan 61 sigorta şirketi

ve 1 reasürans şirketi faaliyet göstermektedir. Bunlardan 39'u hayat dışı, 18'i hayat ve emeklilik, 4'ü de hayat şirkettir. Prim üretimi sıralamalarına bakıldığında, hayat dışı sigortalarda ilk on şirket sektörün %70'inden fazlasını, ilk yirmi şirket ise sektörün %90'dan fazlasını temsil etmektedir. Neova sigorta şirketi 2014'ün Aralık ayı itibariyle %1,67'lik pay ile hayat dışı branşta sektörün 16.sırasında yer almaktadır.

Tablo 5'te 2010-2014 dönemi için sigorta şirketlerinin prim üretimlerindeki reel değişim gösterilmiştir. Şu anda Neova sigorta hayat branşında faaliyet göstermediği için verilen bilgilerde hayat dışı sigorta verileri dikkate alınmıştır. Şirketin son üç yıldaki prim üretimindeki değişim oranına bakıldığında sektör sıralamasındaki ilk 10 şirketten daha iyi bir büyüme oranına sahip olduğu söylenebilmektedir.\* Aynı zamanda şirket 2011-2014 dönemleri arasındaki ortalama büyüme rakamları hem ilk on şirket ortalamasından, hem ilk yirmi şirket ortalamasından hem de genel sektör ortalamasından daha yüksek bir seviyede gerçekleştirmiştir.

**Tablo 5: 2010-2014 Sigorta Şirketleri Prim Üretimindeki (Reel) Değişim**

	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014
<b>İlk 10 Şirket</b>	11,62	10,31	16,58	-1,74
<b>İlk 20 Şirket</b>	10,54	12,61	13,85	0,60
<b>Sektör Ortalaması</b>	9,72	11,35	13,34	0,77
<b>Neova</b>	<b>24,44</b>	<b>45,45</b>	<b>82,33</b>	<b>36,92</b>

**Kaynak:** <http://www.tsb.org.tr/>

### 3.2. Hayat ve Emeklilik Şirketleri

Türkiye'de ilk faizsiz BES programı Türkiye Finans tarafından "organikbes" adıyla piyasaya sunulmuştur. Türkiye Finans bu çerçevede konvansiyonel bir şirket olan Garanti Emeklilik ile iş birliği yapmıştır. İslami usullere uygun bireysel emeklilik hizmeti sağlayan ilk kuruluş ise Asya Emeklilik'tir, bunun akabinde de Kuveyt Türk ve Albaraka Türk ortaklığı olarak, Katılım Emeklilik şirketi kurulmuştur. Bu şirketlerin toplanılan fonları İslami usullere uygun şekilde değerlendirdiği bilinmektedir. Aynı zamanda hayat sigortacılığı hizmeti de vermektedirler fakat yapılan çalışmada bu sigortacılığı hangi şekilde uygulandığı hakkında -yani işleyişi- detaylı verilere ulaşılamamıştır. Bireysel emeklilikte ise genel olarak fonların İslami hassasiyete uygun fonlarda değerlendiriliyor olması genel olarak yeterli görülmektedir. Türkiye Finans

\* Sadece 2012 yılında Mapfre sigortanın %4 altında kalmıştır.



hayat sigortacılığı için vekalet sistemi ile bu sektöre Vakıf Emeklilik ile ortaklık sağlayarak bu sektöre gireceğini duyurmuştur.<sup>18</sup>

#### **4. Türkiye Piyasası İçin Öneriler**

Tekafülün kavramsal çerçevesi ve dünyadaki tekafül uygulamaları ve piyasasının gelişimi incelendiğinde Türkiye için çeşitli adımlar atılmasının gerekliliği görülmektedir. Bu konuyla ilgili önerilere önceki çalışmalarda, raporlarda ve de çalıştaylarda yer verilmiştir. Çalışmanın bu kısmında Türkiye piyasası açısından tekafülün gelişmesi için çeşitli öneriler bulunmaktadır.

##### **4.1. Eğitim İhtiyacı**

Öncelikle Türkiye’de finansal okur-yazarlık sorunu olduğu bilinmektedir. Bunun yanı sıra aynı şekilde İslami Finans okuryazarlığındaki sıkıntı da farklı yerlerde (çalıştaylar, raporlar) dile getirilmektedir. Bu nedenle bu sorunun giderilmesi yapılan BDDK (2014: 64) çalıştayında da çeşitli eğitim faaliyetlerinin yapılmasının gerekliliği sonucuna varılmıştır. Üniversitelerde bu alanda dersler açılması gerektiği düşünülmektedir (Gürbüz, 2014). Türkiye’de bankacılık ve sigortacılık alanında meslek yüksekokullarını da dahil edersek, 100’ün üzerinde eğitim kurumu mevcut olmasına karşın İslami Finans, İslam Ekonomisi, İslami Bankacılık vb. alanlarda ders veren kurum sayısı, bu alanda özel olarak açılmış bölümler hariç, yok denecek kadar azdır. Bu nedenle bu üniversitelerde en azından seçmeli olarak dersler açılması gerekmektedir. Aynı şekilde kalifiye insan ihtiyacının karşılanmasının, bu alandaki eğitim ihtiyacının karşılanmasına bağlı olduğu da bir gerçektir. Bu alanda yeterli bilgiye sahip ekonomi ve finans alanında eğitim gören kişi çok az sayıdadır. Bu ihtiyaç ancak çeşitli seminerler, eğitim programları vb. organizasyonların sayesinde gerçekleştirilebileceği düşünülmektedir. Bu alanda gerekirse uzmanlar tarafından dönemsel olarak çeşitli üniversitelerde eğitim programları düzenlenmesinin gerekli bir ihtiyacı karşılayacağı, Anadolu’nun bir çok yerinde bu alana ilgi duyan fakat İstanbul ve Sakarya’ya uzak olduğu için kendini geliştirmeye imkan bulamayan kişilerin, bu programlar sayesinde bu alana katkı sağlayabilecek seviyede kendini geliştirebileceği düşünülmektedir.

##### **4.2. İslami Denetim Kurulu Gerekliliği**

İslami Finans alanında otoriter bir denetim kurulunun olmaması büyük sorunlara neden olmaktadır. Konvansiyonel sigortacılığın bir alternatifi olmasına rağmen hala Diyanet İşleri Başkanlığının web sayfasında ticari sigortaların uygunluğuna dair fetva bulunmaktadır.<sup>19</sup> Böyle bir durumun

---

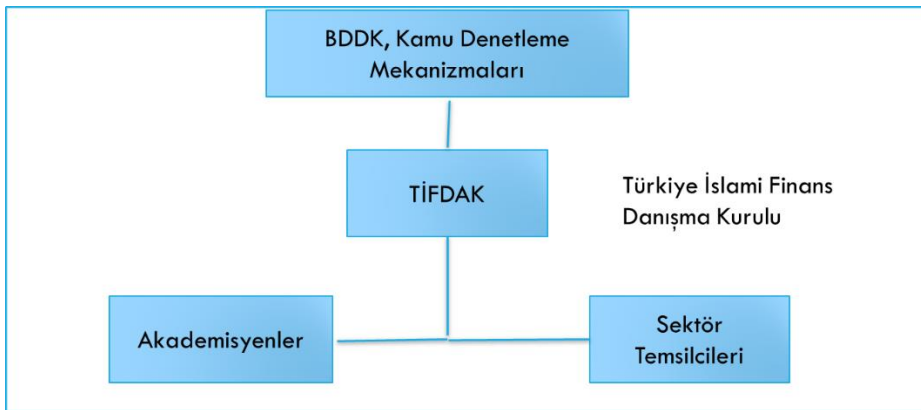
<sup>18</sup> ([http://www.turkiyefinans.com.tr/tr/hakimizda/\\_pdf/basin\\_bulteni/TF-Vakif-Emeklilik-20150211.pdf](http://www.turkiyefinans.com.tr/tr/hakimizda/_pdf/basin_bulteni/TF-Vakif-Emeklilik-20150211.pdf))

<sup>19</sup> (<http://www2.diyamet.gov.tr/dinisleryuksekkurulu/Sayfalar/Sigorta.aspx>)

olması da sigorta yaptırmak isteyen insanların kafasında soru işaretleri oluşturmaktadır. Bu alandaki ihtiyaç çeşitli çalıştaylarda (BDDK, 2014: 63), makalelerde (Pehlivanlı, 2011:6) ve de diğer akademik çalışmalarda (Aslan,2012: 122) belirtilmiş ve merkezi bir denetim/danışma kurulu ile ilgili çeşitli öneriler sunulmuştur. Her katılım bankasının ayrı danışma şirketinin olması kafa karışıklığı oluşturmaktadır. Bu nedenle bu sorunun bir an önce giderilmesi gerekmektedir.

Şekil 4'te öneri olarak bir İslami Finans danışma kurulu taslağı sunulmuştur. Türkiye'deki oluşturulacak olan danışma kurulunun merkezi bir konumda olması ve denetlenebilir olması en önemli özelliklerin başında gelmektedir. Şu anda Türkiye'de merkezi bir denetime tabi danışma kurulu bulunmamaktadır, bu nedenle oluşturulacak olan danışma kurulu merkezi bir denetime tabi olmalıdır. Bu danışma kurulunun altında sektör temsilcileri ve akademisyenlerden oluşan bir istişare kurulunun olmasının hem sektör açısından hem de bu alanda yetiştirilecek olan kalifiye insan gücü açısından önemli olduğu düşünülmektedir. Danışma kurulunun ana merkezinde ise İslam hukukçularının yer alması gerektiği düşünülmektedir. Akademisyenlerin ve sektör temsilcilerinin bulunacağı istişare kurulunun, İslam hukukçuları sektöre/uygulamaya yönelik detaylı bilgi elde ederek daha isabetli ya da ihtiyacı karşılayabilecek karar almasında faydalı olacağı öngörülmektedir. Türkiye İslami Finans Danışma Kurulu (TİFDAK) ismiyle öngörülen yapının özellikleri ve çalışma yapısı ayrı bir çalışmanın konusu olduğu düşünülmektedir. Bu çalışmada sadece bu alanda küçük bir öneri getirilmektedir. TİFDAK'daki kurul üyelerinin tamamen bağımsız olmaları gerekmektedir.

### Şekil 6: Örnek Danışma Kurulu Önerisi



### **4.3. Kamunun Tekafül Sigortacılığı Yapması**

Kamunun katılım bankacılığına gireceği ve piyasalarda olumlu etki oluşturacağı beklenmektedir. Aynı şekilde sigortacılık alanında da kamu tekafül şirketinin olması piyasayı olumlu etkileyeceği öngörülmektedir. Bu etkilerin ölçülebilmesi için kamu katılım bankacılığının piyasada belli bir süre faaliyette bulduktan sonra elde edilecek olan verilerin değerlendirilmesi ile devletin tekafül uygulaması yapmasının, sigorta sektörüne olası etkilerin de tahmin edilebileceği düşünülmektedir.

### **4.4. İslami Finansal Araçların Arttırılması**

İslami sigortacılık yapan kurumların ellerindeki fonu değerlendirebilecekleri yerlerin arttırılması ve bu konuda sukuk ihraçlarının arttırılması, şirketlerin ihraç yapabilmesi için gerekli teşviklerin arttırılması gerekmektedir. Piyasadaki konvansiyonel alternatiflerine göre cazip, ya da en azından eşit koşullara getirilmesi bu alandaki ihtiyacın karşılanması için önemli bir adım olarak görülmektedir. Sukuk ihraçlarının masraflı olduğu bilinmektedir. Bu nedenle bonoya yönelen şirket sahiplerinin bu alana çekmek için sukuk ihracı için gerekli olan varlık kiralama şirketi kurulması masraflarının azaltılması gerekmektedir. Uzun vadeli projelerde sukukların kullanılması ile derinliğin artması, piyasa açısından ve de BES şirketleri açısından faydalı olacaktır. Risk sermayesine yönelik yatırımların arttırılması, bu aladna yapılacak olan yatırımlara çeşitli teşvikler getirilmesi hatta gerekiyorsa ihraç edilecek olan sukukların risk sermayesine yönelik ve/veya proje finansmanına yönelik ihraç edilmesinin bu alandaki ihtiyacı karşılayacağı düşünülmektedir.

### **4.5. Mikrotekafül**

Dünya genelinde mikro finansman ile birlikte mikro sigorta ihtiyacı da ortaya çıkmıştır. 2011 yılında Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA) tarafından dar gelirli kadın girişimcilere verilen mikro krediler için Güneş Sigorta ile ortak yaptığı mikro sigorta ürünü Türkiye’de uygulamaya koyulan ilk örnektir. Mikro sigorta uygulamalarındaki temel amaç daha adil bir gelir dağılımına katkı sağlamaktır (Stefan, <http://sigortagundem.com/zeynep-turan-stefan-yazar20/mikro-sigortanın-makro-faydaları-343140y.htm>). Düşük gelirli halkın da düşük teminatlarla bu güvenceye kavuşması için bu uygulamanın bir benzeri mikrotekafül uygulaması olarak gerçekleştirilmesi hem düşük gelirli halka hitap edecek, hem de toplumun maslahatını gözeten bir ürün olarak ortaya çıkmış olacaktır. Böylece mikro uygulamalarla başlanacak olan tekafül uygulamalarının, sisteminin yaygınlaşmasının sağlanabilmesi için faydalı olacağı düşünülmektedir.

#### 4.6. Retakafül Şirketi Kurulması

Türkiye’de çalışılacak retakafül şirketinin olmaması nedeniyle bu alanda boşluğun doldurulması, bir şirket kurulması gerekmektedir. Çünkü bu alanda çalışmak isteyecek olan tekafül şirketlerinin ilk ihtiyaç duyacağı unsurlardan biri de retakafül şirketinin varlığıdır. Devletin bu alanda teşvik vererek bu alandaki boşluğun doldurulması için gerekli çalışmaların yapılması gerekmektedir. Tekafül şirketlerinin artmasıyla beraber en önemli ihtiyacın retakafül şirketleri olacağı aşikardır. Bu nedenle tekafül şirketlerinin gelişmesiyle beraber retakafül şirketlerinin de altyapısının oluşturulması gerekmektedir

#### 4.7. İslami Finansal Araçların Özgünleşmesi

Bazen faizsiz finansal kurumlar konvansiyonel kurumlara benzeyebilmekle eleştirilmektedirler. Bu kurumların kendi ahlaki-moral değerlerini koruması gerekmektedir. Ürünlerini her ne kadar piyasa koşullarına göre ayarlaması gerekse de kendi özünden ayrılmaması ve bu konudaki özgünlüğünü vurgulaması gerekmektedir. En basit örnek ile borçlanma aracı ile finansman aracının arasındaki farkın vurgulanması İslami finansal araçların borçlanma aracı olmadığı, bir finansman aracı olduğu vurgusunun yapılması gerekmektedir. Bazı katılım bankalarının, konvansiyonel bankalarla işbirliği yapıyor olması halkın kafasında çeşitli soru işaretleri oluşturmaktadır. İslami Finans kurumlarının banka olarak adlandırılmasından sonra her ne kadar finansal anlamda güç kazanmışsa da, halkın algısında bu kurumların konvansiyonel kurumlara yaklaştığı düşünülmektedir.

#### 4.8. Tekafül Şirketlerinin Kooperatif Şirketi Şeklinde

Bu şekilde kurulacak olan şirketlerin dayanışmayı ve katılımı akla getirmesi nedeniyle halk tabanında daha çok ilgi görebileceği görülmüştür. Ancak kanunda bunun en az 200 kişi şartı olması durumu zorlaştıran unsurlardan biri olarak görülmektedir. Bu kişi sayısının daha makul bir seviyeye düşürülerek mikrotekafül şirketleri bu şekilde kurulması mümkündür. Belli vakıf, mahalle, sanayi vb. bir bölge belirlenip onun üzerinde bir pilot uygulamayla kooperatif şirketler kurulmasının, birbirlerini tanıyan ya da yakın çevrede yaşayan insanlardan oluşacağı için, uygulamasının daha kolay gerçekleştirilebileceği düşünülmektedir. Doğa Sigorta Kooperatifinin bu alanda bir çalışma yaptığı bilinmektedir.<sup>20</sup> Bu çalışmanın sonucunda şirketin uygulamasına göre “anonim mi yoksa kooperatif mi daha iyi uygulamaya sahip?” sorusunun cevabının bulabileceği düşünülmektedir.

---

<sup>20</sup> ([http://sigortagundem.com/haber/doga\\_da-hedef-tekaful/662211](http://sigortagundem.com/haber/doga_da-hedef-tekaful/662211))

#### 4.9. Mevzuat Düzenlemesi Yapılması

Yasal olarak bir sakıncası olmaması rağmen tekafül sigortacılığının yasal zeminin olmadığı ve yeterli korunma sağlanamadığı belirtilmektedir. Bununla ilgili düzenleme yapılması gerekmektedir. Tekafülün Türkiye’de katılım sigortacılığı şeklinde mevzuata gireceğine dair çalışmaların sürdüğü bilinmektedir.<sup>21</sup>

#### Sonuç

Bu çalışmada tekafül sigortacılığı Türkiye piyasası açısından değerlendirilmiştir. Tekafül uygulamaları ile diğer sigorta uygulamaları arasında benzer ve farklı yönler ortaya konularak, dünyadaki tekafül sektörünün büyüklüğüne değinilmiştir. Çalışmada hem nitel hem de nicel verilerden yararlanarak elementer sigorta branşı açısından bir değerlendirme yapılmıştır. Türkiye’deki tekafül uygulamalarının prim üretimi verileri incelendiğinde, konvansiyonel sigorta şirketlerine göre daha hızlı bir büyüme oranına sahip olduğu görülmektedir. Bu veriler incelendikten sonra bu büyümenin nedenlerini sorgulayabilmek için mülakat tekniği kullanılmıştır. Elde edilen bilgilere göre bu hızlı büyümenin nedeninin tekafülün bilinirliğinden ziyade “...hasar ödemesinin vakitli yapılması, pazarlama ve satış stratejileri ve iyi reasürans...” (Gürbüz, 2014) gibi nedenlere dayandığı savunulmaktadır. Bu hızlı büyümenin, her ne kadar ağırlıklı olarak tekafülün bilinirliğine dayalı olmadığı düşünülse de, Türkiye’de tekafülün hızlı bir büyüme potansiyeline sahip olduğu görülmekte ancak bunun önünde çeşitli engeller bulunmaktadır. Bu nedenle Türkiye’de tekafülün yaygınlaştırabilmesi ve büyümesinin önündeki engellerin kaldırılabilmesi için öncelikli olarak; tekafülün bilinirliğinin artırılmasına yönelik yani eğitim-öğretim faaliyetleriyle ilgili çalışmalar yapılmalı, tekafülün yasal bir mevzuata kavuşması sağlanmalı ve merkezi bir denetim kurulunun oluşturulması sağlanmalıdır. Sonuç olarak tekafülün Türkiye piyasasında geliştirilebilmesi için çeşitli öneriler sunulmuştur. Bu önerilerin, her ne kadar nicel araştırmaların doğası gereği genelleme yapma konusunda bir kısıtı bulunsa da, Türkiye’de tekafül alanında daha sonra yapılacak olan çalışmalara bir yol haritası çizdiği düşünülmektedir.

---

<sup>21</sup> (<http://www2.tbmm.gov.tr/d24/1/1-0982.pdf>)

## Kaynakça

- AAOIFI, *Faizsiz Bankacılık Standartları*, çev: Mehmet Odabaşı ve İshak Emin Aktepe, TKBB Yayın sy: 2, 2012.
- Acınan, H ve İ. Akhisar (2014), *Reasürans*, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Acınan, H. (2006), *Sigortanın Temel Prensipleri*, Aviva Sigorta Baskısı, İstanbul.
- Aslan, Hakan (2012), *Alternatif Bir Yatırım ve Finansman Aracı Olarak Sukuk: Yapısı, İşleyişi ve Türkiye Piyasası İçin Öneriler*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Ayub, M. (2007), *Understanding Islamic Finance*, John Wiley&Sons, West Sussex, England.
- BDDK, (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu), (2014) *Katılım Bankacılığı ve Faizsiz Finans Çalıştay Raporu*, 21-23 Aralık 2013, Ankara.
- Beşer, F. (1995), *Sosyal Riskler, Sigorta ve İslam*, Nun Yayıncılık, İstanbul. ([http://sosyalsiyaset.net/documents/sosyal\\_riskler\\_sigorta\\_ve\\_islam.htm](http://sosyalsiyaset.net/documents/sosyal_riskler_sigorta_ve_islam.htm) Erişim: 19.11.2014)
- Dalgın, Nihat (2003), “İslam Hukuku Açısından Karşılıklı Sigortalar”, *İslami Araştırmalar Dergisi*, Cilt: 16, Sayı: 1, ss. 615-629.
- Ernst and Young (2014), *Global Takafül Insight 2014*.
- Gürbüz, Y. E. –Neova Sigorta İç Denetim Müdürü- (28 Kasım 2014), “Tekafül Sigortacılığının Türkiye’deki Durumu” konulu görüşme, İstanbul.
- Hacak, Hasan (2006), “İslâm Hukukunda Sigorta ve Fıkıh Bilginlerinin Sigortaya Yaklaşımının Genel Bir Değerlendirmesi”, *Marmara Üniversitesi İlahiyat Dergisi*, Sayı:30, s. 21-50.
- Hammad, N. (1996), *İktisadî Fıkıh Terimleri*, Recep Ulusoy(çev.), İz Yayıncılık, İstanbul.
- Hazine Müsteşarlığı, Sigorta Denetleme Kurulu (2013), *Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor*, 2013. <http://sigortagudem.com/haber/doga-da-hedef-tekaful/662211> (Erişim Tarihi: 27.02.2015)
- <http://www.korusigorta.com.tr/kooperatif-sigortaciligi.aspx?pageID=609> (Erişim: 01.12.2014)
- [http://www.turkiyefinans.com.tr/tr/hakkimizda/pdf/basin\\_bulteni/TF-Vakif-Emeklilik-20150211.pdf](http://www.turkiyefinans.com.tr/tr/hakkimizda/pdf/basin_bulteni/TF-Vakif-Emeklilik-20150211.pdf) (Erişim Tarihi: 20.02.2015)
- <http://www2.diyenet.gov.tr/dinisleriyuksekkurulu/Sayfalar/Sigorta.aspx> (Erişim: 8.12.2014)
- <http://www2.tbmm.gov.tr/d24/1/1-0982.pdf> (Erişim: 28.11.2014)

- ICMIF (International Cooperative and Mutual Insurance Federation), *Global Mutual Market Share 2013*.
- Jamaldeen, F. (2012), *Islamic Finance for Dummies*, John Wiley&Sons, New Jersey, USA.
- Karaman, Davut (2013), “Sigortanın Genel İlkeleri (Prensipleri)”, *Sigortacılık*, Editör: Feridun Kaya, Beta Yayıncılık, 3.Baskı, İstanbul.
- Kassim, Zainal Abidin Mohd (2013), “The Primary Insurance Models”, *Takaful and Mutual Insurance: Alternative Approaches to Managing Risk*, Editör: Serap O. Gönülal, The World Bank, Washington.
- Khan, M.A (2003), *Islamic Ecoomics and Finance: A Glossary*, Routledge Printing, 2nd Edition, London
- Khorshid, A. (2004), *Islamic Insurance: A Modern Approach to Islamic Banking*, RouthledgeCourzon, London.
- Mannan, M.A. (1980), *İslam Ekonomisi: Teori ve Pratik*, çev: Bahri Zengin ve Tevfik Ömeroğlu, Fikir Yayınları, 4. Baskı, İstanbul.
- Neova Sigorta (2013), Faaliyet Raporu. <http://www.neova.com.tr/hakkimizda/finansal-bilgiler/>, 01.12.2014
- Okumuş, S. (2014), *İslami Sigorta (Takafül)*, Türkmen Kitapevi, İstanbul.
- Pehlivanlı, D. (2011), “Dünya İslami Denetleme Kurulu Uygulamaları ile Türkiye Faizsiz Bankacılık Sektörü Uygulamaları Karşılaştırması”, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, C.48, S.552, Şubat 2011, ss.59-66
- Sağlam, Hadi (2011), “İslâm Hukuk Tarihindeki Âkile Bugünün Sigortasıdır?” *Cumhuriyet Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, Cilt: XV, Sayı: 1, s.265-292
- Shanmugam, B.ve Z.R. Zahari (2010), *A Primer on Islamic Finance*, The Research Foundation of CFA Institute.
- Stefan, Zeynep Turan, *Mikro Sigortanın Makro Faydaları*, Sigorta Gündem. <http://sigortagundem.com/zeynep-turan-stefan-yazar20/mikro-sigortanin-makro-faydalari-343140y.htm>
- TDK, (Türk Dil Kurumu), <http://tdk.gov.tr/>
- Tolefat, A.K. & M. Asutay (2013), *Takaful Investment Portfolios: A Study of Composition of Takaful Funds in the GCC and Malaysia*, John Wiley&Sons, Singapore.
- TSB, (Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği), <http://www.tsb.org.tr/>, 01.12.2014.
- Üstün, Yusuf (2014), “Sigorta, Tekafül ve Kooperatif Sigortacılığı”, *Karınca Dergisi*, Yıl:80, Sayı:927, ss. 20-28.
- Yanpar, A. (2014), *İslami Finans: İlkeler, Araçlar ve Kurumlar*, Scala Yayıncılık, İstanbul.

**EK: Mülakat**

**Tarih: 28 Kasım 2014 Saat: 9:30**

**Röportaj Yapılan Kişi: Yunus Emre Gürbüz ( Neova Sigorta İç Denetim Müdürü )**

**1) Türkiye açısından tekafülü nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Neova sigorta sektörde hızla yükselen bir konuma sahip. Prim üretimine bakıldığında yüksek bir artışa sahip olduğu görülüyor. Peki, bu artışın sebebi nedir diye irdelediğimizde iki soru aklıma geliyor. Bu artış tekafülün bilinirliğiyle mi alakalı yoksa şirketin diğer özellikleriyle mi? Benim görüşüm müşterilerin çoğunluğu hasar ödemesinin vakitli yapılması, pazarlama ve satış stratejileri ve iyi reasürans gibi özelliklerden dolayı tercih etmektedir. Tekafülün bilinirliği kısmı düşük bir seviyede kalmaktadır. Tabii bunun sebeplerinden biri sigorta hakkındaki farklı görüşlerin olması, hala sigortanın caizliğinin tartışılması vardır. Ayrıca katılım bankaları bu işi 20 yıldır yapmalarına rağmen sektördeki payı %5-6 seviyesinde kalmaktadır. Halk tarafından tekafüle ciddi bir ilgi ve teveccüh bulunmamaktadır.

**2) Türkiye piyasası açısından tekafül sistemin uygulanması için engeller var mıdır?**

Tekafül yardımlaşma esasına dayanmaktadır. Bilindiği üzere sigorta şirketleri teknik karşılık ayırmaları gerekmektedir. Bu teknik karşılıklar yönetmeliği değişince artık bu karşılığın katılım bankalarında da tutulabilmesinin önü açıldı. Kar payı ödemesinin yapılabilmesi için muhasebe hesabı ihtiyacı vardı ki bu da giderildi. Bu nedenle tekafülün uygulanmasında yasal bir engel bulunmamaktadır. Fakat bu konuyla alakalı düzenlenmiş bir mevzuat da bulunmamaktadır. Fakat yapılan son çalışmalarda<sup>22</sup> tekafülü, “katılım sigortacılığı” şeklinde mevzuatta yer edineceği bilinmektedir.

**3) Tekafül uygulaması bakımından Türkiye'nin ne gibi eksiklikleri vardır?**

Devletin bir danışma kurulu olmaması başlıca bir sorun olarak görünmektedir. İFM (İstanbul Finans Merkezi) altında bir kurul gündemdeydi fakat son zamanlarda olan olaylardan dolayı biraz askıya alındı. Neova sigorta olarak biz AAOIFI'nin belirlemiş olduğu standartlara göre hareket ediyoruz. Diyanet vakfi mesala HDI sigorta gibi konvansiyonel bir sigorta şirketiyle çalışıyor. Diyanetin bile tekafül uygulamalarında henüz yeterli bilgisi yok. Bu da negatif bir etki oluşturuyor.

**4) Tekafülün tanıtımı için herhangi bir çalışma yapılmakta mıdır? Eksik ise neler yapılmalıdır?**

Katılım sigortacılığı derneği (katsider) geçtiğimiz günlerde kuruldu. Bu derneğin de bu alanda ileriki günlerde çeşitli faaliyetleri olacaktır.

---

<sup>22</sup> TCMB önergesi <http://www2.tbmm.gov.tr/d24/1/1-0982.pdf>



5) Bilindiği üzere genelde kullanılan iki tür tekafül yöntemi vardır. (mudaraba, vekâlet) Neova hangi tekafül metodunu uygulamaktadır?

Poliçe üretim kısmında da fon değerlendirme kısmında da vekâlet sistemini kullanıyoruz.

6) Türkiye’de retekafül yapılabilecek bir kurum var mıdır?

Türkiye’de retekafül şirketi bulunmamaktadır. Bu nedenle sıkıntı yaşayabiliyoruz. Zaruret halinde izin verilen bu gibi durumlarda AAOIFI’nin 41 nolu standardına bağlı kalmak koşuluyla reasürans şirketiyle çalışmak zorunda kalıyoruz. Retekafül şirketleri daha yeni piyasaya girmeye çalışıyor.

7) Mikro sigorta benzeri olan mikro tekafülü nasıl değerlendiriyorsunuz?

**Mikro tekafülün sosyal sorumluluk bilincini artırıcı etkisi olduğu söyleniyor, bu konuda neler düşünüyorsunuz?**

Şu an Türkiye’de mikro tekafül uygulaması bulunmamaktadır. Katılım yani tekafül sigortacılığı yardımlaşma amacı esasına oturduğu için çeşitli sosyal sorumluluk projelerinden de geri kalmamaktadır. Örneğin en son Soma maden kazası için 1 Milyon TL şehit ailelerine bağış kararı alınmıştır, şirket yönetimince. Buna benzer sosyal sorumluluk uygulamalarımız mevcut.

8) Kamunun tekafül uygulaması olmalı mıdır?

Şirket açısından kamunun bir katılım sigorta şirketinin olmasını faydalı görüyoruz. Rekabetin iyi olacağını düşünüyoruz.

9) Neova toplanan fonları nasıl değerlendirmektedir?

Katılım banklarındaki hesaplarda, sukuk yatırımı, katılım endeksi ve altında değerlendiriyoruz. Fakat bu konuda da sıkıntı yaşıyoruz. İhraç edilen sukuklar yetersiz daha fazla sukuk ihracı bekliyoruz. Bazen hazinenin sukuk ihracını bir gün öncesinden duyuyoruz yetişemediğimiz oluyor. Ciddi oranlarda elimizde nakit olmasına karşın bu fonları değerlendirecek alan bulamıyoruz.

10) İleriye dönük bu alanda ne gibi çalışmalar yapılabilir?

Yeterli retekafülün olmaması nedeniyle bu alanda atılımlar bekliyoruz. Siyasi koşullar piyasada yaptığımız işi etkileyebiliyor. Bu gibi dalgalanmaların önlenmesi faydalı olur. Müşterilerimizin %80’i küçük ve orta sınıftan meydana geliyor. Zarureten verilen konvansiyonel sigortaların da kullanılabilmesine dair fetvaların halen geçerli olması da insanların diğer şirketlerle çalışmasına sebep olabiliyor. Ayrıca diğer katılım bankalarının konvansiyonel bankalarla çalışması müşterilerin ve potansiyel müşterilerin kafasında soru işareti oluşturarak bu durumu etkiliyor. Eğitim ve insan kaynağı yeterli değil. Bu alanlara yönelmeli ve akademik çalışmalar arttırılmalı. Üniversitelerde en azından bu konuyla ilgili bölüm olmasa bile derslerin konulması gerekiyor. Retekafül şirketlerinin artması gerekiyor.

