

Türkiye’de Tekafül (Katılım Sigortacılığı) ve Uygulanabilirliği Üzerine Bir Değerlendirme

İlker Dilek

Türkiye Büyük Millet Meclisi (T.B.M.M)

Öz

Geleneksel sigortacılık sisteminde İslam hukukuna aykırı olan faiz ve belirsizlik gibi olguların bulunması, dini hassasiyeti olan bireyleri bu tür bir risk yönetimi sisteminden alıkoymaktadır. Bu doğrultuda İslam hukukuna uygun biçimde düzenlenmiş bir sigortacılık sistemi olan Tekafül ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada Tekafül sistemine yönelik literatür çalışması yürütülerek kavramsal çerçeve belirlenmiştir. Ardından sigorta sektöründen yetkililerle yapılan derinlemesine görüşmelerde elde edilen veriler betimsel analiz yöntemiyle değerlendirilmiştir. Görüşmeler öncesinde “Görüşme Formu” kişilere verilmiş, derinlemesine görüşme verileri ses kayıt cihazı ile kayıt altına alınmış ve deşifre işlemi ile bilgisayar ortamına metin biçiminde aktarılmıştır. Görüşme formunda yer alan sorular ile temalar belirlenmiş, veriler gruplandırılmış ve belirlenen temalar üzerinden betimsel analiz ile temalara karşılık gelen cevaplar belirlenmiştir. Veriler değerlendirildikten sonra Tekafül sisteminin Türkiye’de uygulanabilirliği konusunda ortaya çıkan temalar sonucunda tekafül sisteminin tanımının netleşmesi gerekliliği, Türkiye’de Tekafül’ün potansiyelinin olmasına rağmen mevcut durumunun yeterli olmadığı, mevzuat açısından çeşitli düzenlemeler yapılmasının gerektiği, Tekafül sisteminin bilinirlik seviyesinin yeterli olmadığı, Tekafül üzerine verilen ortak bir fetvanın bulunmadığı ve bu konuda bir otoritenin eksik olduğu, Tekafül sigorta şirketlerinin özellikle risk transferi konusunda çeşitli problemlerle karşılaştığı ve fon değerlendirmesinin faizsiz yollarla yürütülmesi açısından zorluklar barındırdığı tespit edilmiştir. Tespit edilen temalara yönelik öneriler, yapılan görüşmeler ve literatür çalışmaları ışığında oluşturulmuştur.

Anahtar Sözcükler

Risk Yönetimi, Sigortacılık, Tekafül, Türkiye
JEL Sınıflaması: G22, G23.

Takafull (Insurance Contributions) and Applicability an Evaluation in Turkey

Abstract

The existence of phenomena such as interest, uncertainty and gambling contrary to Islamic law in the conventional insurance system prevents individuals with religious sensitivity from such a risk management system. Accordingly, Takaful, an insurance system regulated in accordance with Islamic law, has emerged. In this study, conceptual framework was determined by carrying out literature study on Takaful system. Then, the data obtained from the in-depth interviews with the insurance sector officials were evaluated with descriptive analysis method. In-depth interview data were recorded by voice recorder and transcribed to computer by text. Talks ahead "Interview" given to the person, in-depth interview data were recorded with a tape recorder in text format and transferred to the computer with the decoding. Interview questions contained within the identified themes, data grouped and the themes is determined corresponding answers to a descriptive analysis by theme. After the data are evaluated, as a result of the emerging theme in Turkey regarding the applicability of takaful systems, it is necessary to clarify the definition of Takaful system. Although Takaful potential of the current situation in Turkey is not enough. Various arrangements are required in terms of legislation. The awareness level of the Takaful system is not sufficient. There is no common fatwa given on Takaful and there is a lack of authority in this regard. Takaful companies face various problems especially in terms of risk transfer and they have difficulties in conducting fund investment through

interest-free ways. Suggestions for the identified themes were formed in the light of interviews and literature studies.

Keywords

Risk Management, Insurance, Takaful, Turkey

JEL Classification: G22, G23.

GİRİŞ

İslam dininin öğretileri doğrultusunda, Müslümanlar, karşılaştıkları talihsizliklerin de Allah'ın isteği sonucunda gerçekleştiğini kabul etmektedirler. Fakat yaşanan talihsizliklerin oluşturduğu hasarların en aza indirgenebilmesi amacıyla atılabilecek adımlar da teşvik edilmektedir. Günümüzde bu tür talihsizliklerin yarattığı hasarın en aza indirgenebilmesi için uygulanan en yaygın risk yönetimi uygulaması sigortacılıktır. Bir sigorta sözleşmesi, kaza ya da çeşitli kayıplar sonucunda ortaya çıkan maddi hasar riskini azaltmaktadır. İslam hukukunun sınırları dışında ele alındığında sigortacılık sisteminin sorunsuz bir şekilde işlediğini belirtmek mümkündür. Ancak, İslam hukuku çerçevesinde sigortacılık sistemi, çeşitli tartışmaların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu doğrultuda İslam alimleri sigortanın helal ya da haram olduğu konusunda farklı görüşler ortaya koymuşlardır (Maysami ve Williams, 2006).

Bazı alimler İslam'ın modern dünyanın gelişimiyle birlikte orijinal hükümlere yönelik kesin delillerin bulunmaması durumunda azami sınırlara dayanılarak geleneksel sigortacılığa yönelik herhangi bir ifade bulunmadığını ve izin verilebileceğini iddia ederken, diğer taraftan bazı İslam alimleri de bir sigorta sözleşmesinin doğası gereği çıktılarındaki belirsizliklere değinerek sigorta sözleşmelerinin yasaklanması gerektiğini savunmaktadır. Bunlara ek olarak geleneksel bir sigorta poliçesinde müşterinin prim ödemelerini zamanında yapması durumunda vaat edilen getiriler garantilenmektedir. Bu noktada primlerden oluşan fonların faiz getirisi ile değerlendirilmesi de İslam hukukuna aykırılık teşkil eden durumlardan biridir. Bu doğrultuda geleneksel sigortacılık sisteminin İslam hukuku açısından tartışmalı bir konu haline gelmesine neden olan en önemli unsurların “garar” (cehalet), “maisir” (aşırı risk alma) ve “riba” (faiz) olduğunu belirtmek mümkündür. Bu unsurlara yönelik yasakların özellikle Kur'an'daki batıl yoldan kazanç elde etmeyi yasaklayarak kınayan ayetlerde belirtilmesi de dikkat edilmesi gereken hususlardan biridir (bkz. el-Bakara 2/188; en-Nisâ 4/29, 161; et-Tevbe 9/34). Bu ayetlerde geçen “batıl” kelimesi İslam alimleri tarafından farklı yorumlanmış olsa da “garar” kelimesinin hadislerle birlikte ele alındığında “batıl” olduğuna yönelik görüş birliğinin varlığından söz edilebilir (Lila, 2009).

İslam'da yatırımların temel prensibi, kazancın riske eşlik etmesi gerekliliğidir. Bu nedenle geleneksel sigortacılık sisteminde borç bazlı, garantili, asgari getiri sağlayan ya da haram uygulamalar barındıran yatırım araçları kabul edilemez. Bu doğrultuda hayati önem taşıyan risk yönetimi konusuna İslami bir yaklaşım olarak Tekafül sigortacılığı ortaya çıkmıştır. İslam dinine uygun bir şekilde işletilebilen bu risk yönetimi yaklaşımında faiz ve bunun gibi yatırım araçları kullanılmamaktadır (Swartz ve Coetzer, 2010).

Bu çalışmada, Tekafül (Katılım Sigortacılığı) sisteminin sigortacılık alanındaki yeri ve Türkiye'de uygulanabilirliği üzerine nitel bir değerlendirme yürütmek amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda öncelikle Tekafül sisteminin kavramsal çerçevesi literatür doğrultusunda oluşturulmakta, ardından sektör yetkilileri ile yürütülen derinlemesine görüşmeler sonucunda elde edilen veriler nitel analiz yaklaşımlarından biri olan betimsel analiz yöntemiyle değerlendirilmektedir.

Bu çalışmanın sonucunda, sigortacılık sisteminde Tekafül'ün yerini irdelemek, Türk sigorta sektöründeki güncel durumu ve geleceğine yönelik öngörüler oluşturmak ve politika yapıcıların faydalanabileceği literatür birikimine katkı sağlamak amaçlanmaktadır.

1. TEKAFÜL (KATILIM SİĞORTACILIĞI)

Tekafül kelmesi Arapça kökenli bir kelimedir ve “kefalet” kelimesinden türemiştir. Tekafül’ün kelime anlamı “dayanışma”dır. Finans piyasalarında ilk kullanıldığı günden bu yana İslam coğrafyasında farklı biçimlerde uygulanmakta olan bu sisteme getirilen yorumlar farklılık gösterebilmektedir fakat Yıldırım (2014) tarafından belirtildiği üzere herhangi bir İslam ülkesinde uygulanan Tekafül sistemi aşağıda belirtilen ilkelerin ya tamamına ya da asgari olarak bir kısmına uymak durumundadır:

- Tekafül sistemine dâhil olan katılımcıların temelde kar amacı gütmemesi
- Biriken fonların faiz dışındaki yatırım araçlarıyla değerlendirilmesi
- Hasar ve sorumlulukların katılımcıların paylarına göre bölündüğü bir toplumsal sigorta havuzu modeli olması (Yıldırım, 2014).

İslami hukuka göre Tekafül sisteminin temelinde ilgili tüm taraflara eşitlik sağlama ve poliçe sahiplerine hasar ve kayıp gibi durumlarda süreç boyunca yardımcı olma ilkeleri bulunmaktadır. Bu noktada herhangi bir kar amacı asıl amaç halini almamakla birlikte kayıp olmadığı takdirde mubah yollardan elde edilen kazançların paylaşılması kabul edilebilmektedir (Kwon ve Maysami, 1999). Başkalarına yardımcı olmak amacıyla ortak teminat ilkesine (teberrü) uygun biçimde her poliçe sahibi ödediği primin bir kısmını maddi yardıma ihtiyacı olabilecek diğer poliçe sahiplerine vermeyi kendi isteğiyle kabul etmektedir. Bu noktada ihtiyaç olduğu takdirde yardım alan poliçe sahipleri, bu maddi kaynağın diğer poliçe sahiplerinden geldiğinin bilincinde olmalı ve bu kişilerin çıkarlarına ters düşecek kar amacı güden ve kendi menfaatine hizmet eden faaliyetlerden kaçınmak durumundadır (Maysami ve Williams, 2006).

Tekafül aslında yeni bir kavram değildir. 1400 yılı aşkın bir süredir çeşitli biçimlerde uygulanmış olup eski Arap kabilelerinde uygulanan “akile” sistemine benzer yönler barındırmaktadır. Arapça manası “bağlayan, engelleyen” biçiminde Türkçeleştirilebilen “akile” kelimesiyle ifade edilen “akile” sistemi, bir aşiret üyesinin istemeden birini öldürmesi sonucunda failin akrabalarının mağdurun akrabalarına kan parası ödemesi ve karşılıklı bir yardımlaşma bağı kurmasına yönelik sorumluluğu ifade etmektedir. Bu mutabakat türü İslam’ın ilerleyen dönemlerinde birçok farklı durumu kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Örnek olarak deniz ticareti kapsamındaki deniz yolculuklarında karşılaşılan kayıp ve hasarlardan etkilenen bütün bireylerin bu tür mutabakatlara dahil edilmesi gösterilebilir (Coolen-Maturi, 2013).

1.1. Tekafül Sisteminin Çalışma İlkeleri ve Modeller

Tekafül sisteminde katılımcılar, ortak bir fon ya da havuza bağlı şekilde katkıda bulunarak birbirlerini güvence altına almayı kabul etmektedirler. Katkıların toplandığı havuz ise Tekafül fonunu oluşturmaktadır. Katkı miktarları teminatların türüne, risklerin niteliğine ve teminat süresine bağlı olmaktadır. Tekafül fonu, katılımcılar adına sabit bir ücret ya da karın belli bir yüzdesi ya da her ikisini de kapsayabilecek şekilde bir ücret talep eden bir Tekafül operatörü tarafından yönetilmektedir. Tekafül fonu katılımcılara aittir ve gelecekteki katkılara yönelik olarak nakdi temettü ya da indirim şeklinde katılımcılar arasında dağıtılabilir (Coolen-Matur, 2013). Bu noktada bir tekafül şirketinin katılımcılar için İslam hukukuna uygun karşılıklı bir yapı ve fon yönetim şirketinin birleşimi olduğunu belirtmek mümkündür.

Aşağıda, Tekafül sigortacılığının farklı uygulanış biçimlerine yönelik modeller sıralanmaktadır.

1.1.1. Mudarebe Modeli

Mudarebe modeli, katılımcıların fonda toplanan paranın sahibi olarak kabul edildiği ve Tekafül operatörünün bu paranın yöneticisi olarak rol aldığı bir ortaklığı ifade etmektedir (Pasha ve Hussain, 2013). Tekafül operatörünün görevi oluşan fondan rezervleri yatırım alanlarında

kullanarak kar elde etmektir. Bu doğrultuda Tekafül operatörü elde edilen kazançtan önceden belirlenmiş bir oranda kar elde etmektedir. Karşılaşılabilecek her türlü kayıp katılımcılar arasında dağıtılmaktadır (Dikko, 2014). Düzenlenmiş bir mudarebe modelinde operatör, işletme ve yönetim giderlerinin karşılanması, eksiklerin ya da fazlalıkların hesaplanması ve yatırımlardan elde edilen kazançların paylaşılması işlemlerini yürüterek kazanç sağlayabilmektedir.

1.1.2. Vekâlet Modeli

Vekâlet modelinde katılımcılar fonun yönetilmesi işlemini Tekafül operatörüne devrederler ve Tekafül operatörü vekil görevi üstlenir. Karşılıklı belirlenen kurallar izlenerek yapılan bu sözleşme türünde operatör, fonu yönetmek için önceden bir ücret almaktadır (Htay ve Zaharin, 2012). Operatör, fon rezervlerinin yatırım amaçlı kullanımı sonucunda elde edilen gelirden pay almamaktadır. Fakat mudarebe modeline benzer şekilde katılımcılar karşılaşılabilecek kayıpları üstlenmektedirler.

1.1.3. Vakıf Modeli

Vakıf modelinde hissedarlar, zararlarla karşılaşan kişileri tazmin etmek için kullandıkları fona katkıda bulunmaktadır. Vakıf modelinde bir taraf fona katkıda bulunmakla değil, bir form doldurarak ya da fona üye olarak poliçe sahibi olabilmektedir. Katkıda bulunan hissedarlar kime ve ne kadar para ödenmesi gerektiğini belirleyebilmenin yanı sıra yatırım ve kazançların ne şekilde kullanılabileceğini de belirleyebilmektedirler (Sadeghi, 2010).

1.1.4. Vekâlet-Vakıf Modeli

Vekâlet-Vakıf Modelinde, katılımcılar gelecekte yardım amaçlı kullanılacak ve bir hayır işi olarak kabul edilebilecek bir fona maddi katkı sağlamaktadırlar ve bu fon gelecekte herhangi bir katılımcının karşılaşılabileceği kayıplar için tazminat ödemesini de içerebilmektedir. Tekafül operatörü yönetim ücretlerinin ve yatırım getirisinin belirlenmiş bir oranını mudarib olarak elde etme hakkına sahiptir (Abdullah and Yaacob, 2012).

1.1.5. Karma Model (Hibrid Model)

Karma modelde, mudarebe modelindeki rezerv fonlarının yatırımdan elde edilen kazançların paylaşılması prensibi ve vekalet modelindeki fonların yönetimi için operatörlük ücretlerinin ödenmesi prensiplerinin birleştirilmesiyle oluşturulmuştur. Mudarebe prensipleri fon yatırımlarına yönelik olarak kullanılırken vekalet prensipleri Tekafül operatörünün işinin devam etmesini sağlamak için uygulanmaktadır. Bu modelde operatör yalnızca verilen hizmetler için ücret almamakta, aynı zamanda yatırımlardan elde edilen kazançlardan da belirli bir oranda faydalanabilmektedir (Salman, 2014).

2. TÜRKİYE'DE TEKAFÜL

Tekafül sigortacılığı, ilk defa 1979'da Sudan'da kurulan şirketten sonra yasal zemin arayışını sürdürmüş ve 1990'larda hem ürün boyutunda hem de yasal düzenleme boyutunda belirli bir düzleme oturmuştur. İslami bankacılığın ticari aktivite ve ürünlerinin ekser çoğunluğu ya batılı finansal piyasalardan kopyalanmış ya da kısmi değişikliklerle uygulanmıştır (Ustaoglu: 2014). İslami sigortacılık olan tekafülün ürün ve hizmet portföyü de aynı yolu takip etmiştir.

Türk Finansal Piyasalarında Sigorta sektörü öncül olarak bankalar tarafından yürütülmektedir. Hemen her bankanın kendine ait sigorta şirketi ortaklığının olması ticari bir gerekliliktir. Çapraz satış sistemi, kredi kullandıran bankaların sigorta hizmeti sunmasını gerektirmektedir. Bankasürans (banka sigortacılığı) yoluyla banka diğer faaliyet gelirleri elde ederken sigorta şirketleri de prim artışı sağlar. Aynı şekilde, katılım bankaları da benzer bir ihtiyaç dâhilinde hareket etmektedir. 1985 yılında beri Türkiye'de aktif olan katılım bankaları uzun süre

diğer sigorta şirketlerinin acenteliğini yapmıştır. Türkiye’de ilk tekafül sigorta şirketi Neova Sigorta A.Ş. olup, 2009 yılında kurulmuş olmasına rağmen endüstrinin hak ettiği hıza kavuşması 2015 yılını bulmuştur.

Takip eden yıllarda (2015 yılından itibaren) kamu sermayeli T.C. Ziraat Bankası A.Ş. ve T.Vakıflar Bankası A.Ş.’ne ait sigorta şirketleri konvansiyonel sigortacılığın yanında tekafül sigorta ürünleri üzerinden hizmetlerini pencere modeli (sistemi) ile vermeye başlamıştır. Kooperatif Sigorta şirketi olarak kurulmuş olan Doğa Sigorta ise anonim şirket tür değişikliğine giderek katılım sigortacılığı alanında ürünler sunmaya başlamıştır.

5684 sayılı Sigortacılık Kanununa göre Tekafül (Katılım) Sigortacılığı ürünlerine dayalı faaliyet gösteren sigorta şirketinin kurulması ve bu alanda üretim faaliyetlerini engelleyici bir husus olmasa da tekafül sisteminin işleyişi vb. konularda bir kanuna ve/veya uygulama birliğine ihtiyaç duyulması üzerine 5684 sayılı kanuna dayanarak 2017 yılı Eylül ayında (20 Eylül 2017 tarih ve 30186 sayılı Resmi Gazete) Hazine Müsteşarlığı tarafından katılım sigortacılığı çalışma usul ve esasları hakkında yönetmelik yayımlanmış ve bu yönetmelikte, katılım sigortacılığının işleyişi, gelişimi, sağlıklı takibi ve sistemin güvenilirliğinin sağlanması ile katılımcıların hak ve menfaatlerinin gözetilmesi amacıyla usul ve esaslarına yer verilmiştir. Aynı yıl Aralık ayında yayımlanan genelge ile işleyiş açısından ek açıklamalar ele alınmıştır. Bu düzenlemeler ile mevzuat açısından gerekli altyapıya yönelik adımlar da atılmıştır. Bunun yanında katılım sigorta ürünlerinin pazarlanması ve satışına yönelik faaliyette bulunacak olan aracılaraya yönelik, Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmeliğin 9 uncu maddesi 3 üncü fıkrası “Teknik personel unvanına sahip kişilerin, katılım sigortacılığı ürünlerinin satış işlemlerini yapabilmeleri, usul ve içeriği Müsteşarlıkça belirlenecek ve münhasıran katılım sigortacılığına yönelik olarak SEGEM tarafından yapılacak eğitime katılmaları ile mümkündür.” hükmüne göre Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından on-line eğitim düzenlenmiş ve resmi web sayfalarında ilan edilmiştir. Buna istinaden E-öğrenme yöntemiyle hazırlanan “Katılım Sigortacılığı Eğitimi” ne, katılım sigortacılığı ürünlerinin satış işlemlerini yapacak kişilerin katılımı zorunlu kılınmıştır. Katılım Sigortası ürünleri için Pencere modeli ile faaliyete devam edecek işletmeler için ise geçiş süreci, Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 3 yıl ile sınırlı olduğu, yine aynı yönetmelikte bu sürenin müsteşarlıkça 2 yıl daha uzatılmasına karar verilebileceği düzenlenmiştir. Diğer taraftan sistemin gelişmesine ve ilerlemesine, bunun yanında da gerek kanun nezdinde yer alması gerekse de bazı yeni düzenlemelere ihtiyaç duyulduğunu düşündüğümüz değişikliklerin yapılması adına tüm sigorta sektörünün denetlenmesi ve düzenlenmesi gereği Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SDDK)’nın kuruluşu Ekim’2019 itibari ile gerçekleşmiştir. Kurum Hazine ve Maliye Bakanlığı’na bağlı olarak faaliyet gösterecektir. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla BENLİ yaptığı basın açıklamasında “Kurum Finansal sisteme derinlik ve denge, sektörümüzün sorunlarına çözüm getirecektir. Ülkemizde bugün 62 adet sigorta ve emeklilik şirketi faaliyet gösteriyor. Bu şirketlerin toplam aktif büyüklüğü 200 milyar TL’ye ulaştı. GSMH’nin 35 katı teminat sunan sektörümüz geçen yıl 36 milyar TL tazminat ödemesi yaptı. Önemli bir işlevi ve tetikleyici bir fonksiyon üstlenmesine rağmen sigorta ve emeklilik sektörlerinin şu anda hak ettikleri yerde olmadığını her açıklamamızda dile getirerek altını çiziyoruz. Bu konu Hazine ve Maliye Bakanlığımızın da gündemindeydi; dengeli ve derinliği olan bir finansal piyasa için de banka dışı finansal sistemin büyütülmesi öncelikli konular arasında yer alıyordu. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun kurulması da bu anlamda atılmış önemli bir adım ve sektör olarak uzun zamandır beklediğimiz olumlu bir gelişmedir. Sigorta ve emeklilik sektörlerini büyütecektir.” ifadelerini kullanmıştır (Türkiye Sigortalar Birliği, 2019).

Tekafül şirketleri yeterli katılım büyüklüğüne henüz ulaşmadığından, hangi model uygulanırsa uygulansın, operasyonel giderlerini ve işlem maliyetlerini azaltmak ve yeni müşterilere ulaşmak için banka kanallarını kullanmak mecburiyetindedir. En büyük dağıtım kanalları banka şubeleri olduğu ve toplumda genelde sigorta bilinci yerleşmediğinden tekafül

şirketlerinin, katılım bankalarının sigorta hizmetlerini vermesi nakit kaynağı oluşturması açısından önemlidir (Çalık, 2014). Katılım bankacılığının son yıllarda teşvik edilmesi ve devlet eliyle katılım bankalarının açılması tekaful endüstrisinin de önünü açacaktır. Daha önce belirtilen çalışmalar Türkiye’de tekaful sektörünün büyüme ivmesini artıracakını öngörmektedir.

Ustaoglu (2014) tarafından tekaful servisleriyle alakalı farkındalık analizinin yapıldığı anket temelli çalışmada yatırımcıların tekaful servislerine dikkat vermeye hazır olduğu fakat servisler, ürünler ve poliçe satışlarından doğan kâr dağıtım politikalarıyla ilgili yeterli bilgi olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Bu sonuç aynı zamanda sektörün fırsatlarını ve kat etmesi gereken engelleri de içermektedir. Ustaoglu (2014)’ün yaptığı çalışmanın verileri incelendiğinde;

- Türkiye’de Katılım Sigortacılığı sektörünün henüz yeni gelişen bir sektör olduğu,
- Şirket sayısının, şirketlerin mali büyüklüğünün ve prim üretiminin genel sigortacılık sektörü içerisinde çok düşük paylara sahip olduğu,
- Prim üretimindeki gelişmelere göre sektörün gelişme potansiyelinin olduğu,
- Pencere modeli ile sektöre giriş yapan kamu sermayeli sigorta şirketlerinin sektörün gelişmesine olumlu etki edeceği,
- Sektöre yeni giriş yapan şirketlerin sektörün gelişmesine katkı sağlayacağı,
- Katılım sigortacılığı ürünleri sunan şirketlerin mali analiz sonuçlarının genel olarak olumlu sonuçlar ortaya koyduğunu belirtmek mümkündür (Ustaoglu, 2014).

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmada, bir risk yönetimi aracı olan sigortacılıkta tekaful’ün yerini irdelemek, Türk sigorta sektöründeki güncel durumu ve geleceğine yönelik öngörüler oluşturmak ve politika yapıcıların faydalanabileceği literatür birikimine katkı sağlamak amaçlanmıştır.

3.2. Veri Toplama, Örneklem ve Analiz

Çalışmanın amacı doğrultusunda öncelikle kavramsal çerçeve açıklanmıştır. Çalışmanın veri toplama sürecinde derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Derinlemesine görüşme yapılan katılımcılar kartopu örnekleme yöntemiyle seçilmiştir. Toplam 12 katılımcı ile yüz yüze derinlemesine görüşmeler yürütülmüştür. Çalışmanın evrenini İstanbul ve Ankara’da ikamet eden sektör yetkilileri oluşturmaktadır. Katılımcılar aynı zamanda kamu ve özel sektör kurum ve kuruluşlarında sigortacılık faaliyetlerini uzun yıllar sürdüren deneyimli kişiler arasından seçilmiştir. Katılımcıların açık uçlu sorulara verdikleri cevaplar ses kayıt cihazı ile kaydedilmiştir.

Veri toplama sürecinde elde edilen kayıtların tamamlanmasının ardından bu kayıtlar bilgisayar ortamında yazıya dökülmüştür (deşifresi yapılmıştır). Yazıya dökülen görüşme verileri sınıflandırılmış, en başta görüşme formunda yer alan sorulara yönelik verilen cevaplar betimsel analizi yapılarak kullanılan ifadeler ve cümleler gruplandırılarak araştırma temaları oluşturulmuştur. Bu temalar altında araştırma sorularına yönelik cevaplar içeren ifadeler gruplandırılarak değerlendirilmiş ve yorumlanmıştır.

4. BULGULAR VE YORUMLAR

Katılımcılarla yapılan derinlemesine görüşmelerde açık uçlu sorular yöneltilmiştir. Bu sorularda genel olarak günümüzde sigortacılığın Dünya’da ve Türkiye’de ki durumu irdelenmiş, Tekafül sektörünün Türk sigorta sektöründeki yeri ve geleceğine yönelik fikirlerin belirtilmesi istenmiştir. Katılımcılarla yapılan derinlemesine görüşmelerde soruların açık uçlu ve yarı yapılandırılmış şekilde yönlendirilmesi nedeniyle bir sohbet havasında gerçekleşen veri toplama

süreci standart bir anket çalışmasından daha uzun bir veri setinin oluşmasına yol açmıştır. Ses kayıt cihazıyla toplanan verilerin yazıya dökülmesinin ve analiz edilmesinin ardından 6 ana tema ortaya çıkmıştır. Bu temalar;

- Tekafül nasıl adlandırılmalı
- Türkiye’de tekafülün potansiyeli ve geleceğine yönelik tahminler
- Tekafülün mevzuattaki yeri
- Tekafülün bilinirlik düzeyi ve tanıtımı
- Tekafüle yönelik verilen fetvaların belirsizliği
- Re-tekafül ve fon değerlendirme sorunları’dır.

Belirlenen temalar, yapılan derinlemesine görüşmeler ışığında alt başlıklarda ele alınmaktadır.

Tekafül mü İslami Sigortacılık mı?

Yapılan derinlemesine görüşmelerde sorgulanan olgulardan biri tekafül kavramının tekafül olarak kalması ya da İslami Sigortacılık, Katılım Sigortacılığı gibi isimlerle Türk sigorta sektöründe tanıtılmasının gerekliliği olmuştur. Bu doğrultuda katılımcılar az sayıda farklı görüş belirtirken temelde Tekafül ve İslami Sigortacılık kavramlarının birbirlerinden farklı kavramlar olduğu belirtilmiştir.

“... fakat tekafül ile İslami sigorta ismi eşleşmiş. Bu yanlış bir tanım. Tekafül eşittir İslami sigorta değildir... Türkiye’ye geldiğimiz zaman tekafül eşittir İslami sigortacılık dediğimiz zaman mevcut konvansiyonel uygulamayı haram noktasına itmiş oluyoruz. Ama o noktada Diyanet gibi resmi kurumların ve bunun haram olmadığına inanan önemli bir kesimin ülkemizde yaşaması ve yine uluslararası bazı âlimlerin bu görüşte olması, bu görüşü benimseyen insanların argümanlarının çok güçlü olması nedeniyle böyle bir şey demek doğru olmaz...” (A-3)

“...tekafül bir İslami sigortacılık ürünüdür ama her İslami sigortacılık ürünü tekafül değildir. İslami sigortacılık ana başlıktır. İçerisinde, atıyorum, kooperatif sigortacılığı da İslami Sigorta ürünüdür ama tekafül değildir... şu anda hazine ve maliye bakanlığının mevzuatına baktığımızda tekafül geçmiyor kavram olarak, katılım sigortacılığı geçiyor. Şunu ifade edeyim İslami sigortacılık yerine bir kavram kullanılacaksa bence katılım sigortacılığı daha oturuyor diye düşünüyorum. Hazine bürokratları doğru bir şey yapmışlar kanaatimce.” (A-7).

A.3 ve A.7 kodlu katılımcılarımızın verdikleri yanıtlar doğrultusunda tekafülün İslami sigortacılık sektörünün bir alt ürünü olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu doğrultuda A.7’nin belirttiği üzere ve Türk mevzuatında da yer aldığı üzere tekafül yerine katılım sigortacılığının kullanılmasının daha isabetli bir durum olduğu ortaya çıkmaktadır.

Türkiye’de Tekafül’ün Geleceği

Katılımcılarla yapılan yarı yapılandırılmış görüşmelerde elde edilen temalardan birisi de tekafülün Türkiye piyasasında bir geleceğinin olup olmadığıdır. Bu noktada katılımcılarımız özellikle Türkiye nüfusunun yaklaşık %99’unun Müslüman olması nedeniyle iyi stratejiler üretildiği takdirde pazardaki payını büyütebileceğini belirtmişlerdir. Bu noktada tanıtımın önemi, devlet desteğinin ve özel kuruluşların iş birliğinin önemine değinilmiştir.

“... yani şöyle biz eğer yeni bir açılım getirirsek kamu olarak ve sektör de bunu benimserse çok daha iyi bir noktaya gidebiliriz. Yani dünyada da konum olarak iyi bir yere konumlanabiliriz. Şu an Türkiye’nin sektörde istatistikleri çok geride... Türkiye listenin çok sonlarında. Hani bizim uyuyan bir potansiyelimiz var. Onu öne çıkarabiliriz...” (A-3).

“... insan kaynağı var, teknoloji var, üniversiteler var, var da var... Ama yani organize olup birlikte çalışabilme yeteneklerimizi geliştirmemiz, reflekslerimizi geliştirmemiz gerekiyor ki bunu yapabilelim. Yani bunu başarabilelim...” (A-10).

Tekafül’ün Mevzuattaki Yeri

Açık uçlu sorularla yürütülen yarı yapılandırılmış görüşmelerde belirlenen bir başka tema da tekafülün Türk mevzuatındaki yeri olarak belirlenmiştir. Bu doğrultuda yürütülen görüşmelerin belirli bölümlerinde değinilen noktalar ele alınarak günümüzdeki duruma ışık tutmak amaçlanmıştır. Aşağıda farklı katılımcıların bu konu üzerine belirttikleri görüşler verilmekte ve ardından yorumlanmaktadır.

“Türkiye’de yasal düzenlemeler yine dediğim gibi az önce yani yeni kurulan bir yapı. Bu çarkın işlemesi lazım ki devlet de bir şeyleri görsün. Bugün baktığımız zaman her yasa, her uygulama belli bir ihtiyaçtan doğmuştur. Yani bir ihtiyaç olmalı, bu ihtiyacın oluşması için de bir şeylerin sesin yükselmesi lazım. Bir sistem ilerleyecek, çark işleyecek, bir rekabet ortamı oluşacak, sonra da devlete düzenlemeler konusunda başvurulacak. Öbür türlü sadece 2-3 şirketin düzenleme istekleri ile gider bu da bence devlet açısından doğru olmaz, bu sefer tekel düzenlemesine dönüşür...” (A-1).

“... tabi ki eksikleri var, bizim henüz şu an için uygulamayı da görelim, bu uygulama ile birlikte revize edelim dediğimiz yerler var” (A-12)

A.1 kodlu ve A.12 kodlu katılımcıların ifadeleri, öncelikle teşebbüslerin oluşması ve ardından devlet düzeyinde düzenlemeler için başvurulması gerekliliği ortaya konmuştur.

“...şimdi Türkiye’de yasal düzenlemelerle ilgili baktığımız zaman aslında ilk tekafülün kolaylığının 2005 yılında özel finans kurumlarının banka statüsüne alınması, katılım bankası kurulmasının yer aldığını görüyoruz... Özellikle BDDK çok ciddi bir çalışma yaptı orada katılım sigortacılığına da bize de yer verdi, tekafüle de yer verdi... sağ olun bürokrasi çok ciddi manada bu konuya destek oluyor, sektör oyuncularını olarak da biz elimizden geleni şeffaf bir şekilde, rekabeti bozmayacak bir şekilde yürütmeye çaba sarf ediyoruz açıkçası” (A-4).

“Benim gördüğüm kadarıyla sigortacılık tarafında en azından mevzuat desteği anlamında daha hızlı hareket edildi. Mesela katılım bankacılığı ile ilgili bu yasal düzenlemeler o kadar hızlı olmadı bilmiyorum... Ama burada en azından bir yönetmelik hızlı bir şekilde yayınlandı, o güzel bir gelişme.” (A-11).

“Mevzuat oturur, mevzuatta problem olmaz canım, çünkü bugüne kadar siz ne götürdünüzse 17 yıldır bu iktidar yok demedi, yani akla mantığa uysun yeter ki.” (A-8).

A.4, A.11 ve A.8 kodlu katılımcıların ifadelerinden de devletin bugüne kadar yaptığı düzenlemelerin yeterli düzeyde olduğu görülmektedir. Mevzuat açısından tekafül sigortacılığının da katılım bankacılığı gibi hızlıca mevzuata oturtulabileceği belirtilmektedir.

Tekafül’ün Bilinirlik Düzeyi ve Tanıtımı

Yapılan derinlemesine görüşmelerde ortaya çıkan temalardan biri de tekafül sisteminin Türkiye’de bilinirlik düzeyi ve tanıtımının nasıl yapılması gerektiği konusu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu noktada derlenen ifadeler bu başlık altında yorumlanmaktadır.

“Bugüne kadar biz Türkiye’de sigorta ihtiyacını yeterince vurgulayabildik mi dersiniz, ben çok o fikirde değilim. Yani biz biraz teknik kaldık, fazla teknik kaldık. Fazla teknik kaldığımız için de yeterince bu işi anlatamadık kanısındayız” (A-2).

“Türk halkı olarak sigortaya bakış açımız çok zayıf. Deprem sigortası yaptırın diyorsun yapmıyor. Adam arabasına kasko yapmıyor. Yani “ben yıllık 2000 lira 2500 lira neden vereyim?” diyor. Ama kaza yapıyor, masraf çıkıyor 30-40 bin lira, diyor ki “Keşke yıllık ödeseydim”. Aslında bu bilinci aşılarda fayda var.” (A-3).

A.2 kodlu katılımcımız genel olarak sigorta anlamında Türkiye’de sektörün tüketiciye yönelik tanıtımının hali hazırda eksikleri olduğunu vurgularken, A.3 kodlu katılımcı ise halk düzeyinde sigortaya karşı bakış açısındaki bilinçsizliği ortaya koymaktadır. Bu noktada tekafülün tanıtımı yapılırken özellikle fazla teknik detaydan uzak, açık, anlaşılır bir dilin kullanılması gerekliliğinin yanı sıra, genel anlamda sigorta mantığının tüketiciye bilinçli bir şekilde aktarılmasının önemi vurgulanmaktadır.

“Diyanetin kendisi de bu işe sahip çıkarsa toplumda da bilinirliğin ve farkındalığın oluşacağını düşünüyoruz” (A-4).

“Bakın tekafülün tüketici açısından kabul edilirliliği, tanıtımının yeterli olmadığını düşünüyorum. Ama vatandaş da pek inanmıyor gibi. Bakın biz bireysel emeklilik otomatik katılımda tercih koyduk faizli ve faizsiz fon diye, devlet memurunun yüzde sekseni, bütün müşterilerin en az yüzde atması faizsiz tercih etti. Şimdi bu demektir ki İslami sigorta veya İslami bankacılığın Türkiye’de potansiyeli demek ki minimum yüzde 60. Ama şu an neredeyiz, yüzde 4-5’lerde.” (A-5).

A.4 kodlu katılımcının belirttiği üzere tekafül açısından tanıtım ve bilgilendirme konularında Diyanet İşleri Başkanlığı’na düşen önemli role dikkat çekilmektedir. Bunun yanı sıra A.5 kodlu katılımcının ifadelerinden yola çıkarak Türkiye’de tekafülün tanıtımındaki eksikler vurgulanmıştır. Bu doğrultuda öncelikle Diyanet İşleri Başkanlığı’nın bir kamu kurumu olarak tekafül konusunda halkın bilinçlendirilmesine yönelik önemli bir sorumluluğa sahip olduğu ortaya çıkmaktadır. A.5 kodlu katılımcının da belirttiği üzere Türkiye’de faizsiz işlemleri tercih eden yoğun bir müşteri potansiyeli bulunmaktadır fakat bu potansiyele rağmen faizsiz finans konularında tüketici oranlarının düşük olması dikkat çekmektedir.

“Müslümanların nüfusu belli, yani ciddi bir nüfusumuz var. O ciddi nüfus da şimdi siz yan yana koyun, İslami sigorta iyi anlatılırsa ne olur? Vallahi çok geniş bir kitleden bahsediyoruz. Hem Türkiye hem de dünyada katılım sigortacılığıyla ilgili bizlere, sigorta şirketlerine düşen çok şey var. Akademisyenlere düşen doğru bilgilendirmek açısından, bu kavram kargaşasının giderilmesi için çok şey var. Yasa koyucu hükümetimizin üzerine düşen çok şey var, bürokratlara, vatandaşa düşen çok şey var... Ama evvela kime düşer? Sigorta şirketlerine düşer. Bürokrat gelip de kendisi yönetemez ki bu süreci, bizim yönetmemiz lazım, bizim öne çıkarmamız lazım, bizim zorlamamız lazım. Biz bu işten geçiniyoruz, bizim bu işi iyi yönetmemiz lazım. Bize bu sorumluluk verilmiş, biz bunu yapacağız. Önlere götüreceğiz, sonuç almaya çalışacağız her paydaştan.” (A-7).

A.7 kodlu katılımcının ifadelerinden yola çıkarak Türkiye’deki Müslüman nüfusun tekafül açısından belirli bir potansiyele sahip olduğu olgusu dikkat çekmektedir. Bu noktada özellikle tekafül işlemlerini üstlenecek şirketlerin sorumluluğunun önem taşıdığı gözlenmektedir.

“İçi dolu olacak, mevzuatı yeterli olacak, bunu kendine dert edinenler çok iyi hazırlanacak, tanıtımını iyi yapacak, tüm şahıslara anlatacak ve diğer sigorta şirketlerine göre daha iyi hizmet sunacak ve daha ucuza sunacak. Yani hizmet kaliteli olacak artı bu sisteme inananların yanı sıra inanmayanları da verdiği hizmetle cezbedebilecek.” (A-8).

A.8 kodlu katılımcı ise verilecek hizmetin niteliği konusunda farklı açılardan sahip olunması gereken niteliklere değinmiştir. Bu noktada tekafül hizmeti verecek şirketlerin hazırlık, tanıtım, fiyat rekabeti, hizmet kalitesi açısından sahip olması gereken nitelikler dikkat çekmektedir.

“Türkiye’de tekafül sigortacılığının gelişmesi için birinci temel sorun iletişim, ikinci temel sorun da dağıtım kanalının böyle bir sigorta sistemini benimsemesi. Burada sorunlar var. Çünkü iletişim boyutunda özellikle hala mass medya dediğimiz ya da yabancı adıyla above the line dediğimiz televizyonun halen çok etkin olduğunu görüyoruz. Radyo kısmen etkin, dijital mecralar günden güne gelişiyor. Sosyal medya özellikle gelişse de hala televizyonun en önemli enstrüman olduğunu görüyoruz. Burada da maliyetler çok yüksek. Dolayısıyla tekafül sisteminin

İslami hassasiyetleri giderecek ve insanları memnun edecek şekilde iletişiminin yapılmasının biraz zor olduğunu düşünüyorum. Bu bakımdan iletişim boyutunda yani birinci zorluk olarak sayabileceğimiz iletişim boyutunda bir miktar sorun olabileceğini düşünüyorum. 2. Boyutun da eğer acentelik sistemi, ki ağırlığını koruduğunu ve koruyacağını söylemiştik. Acentelik sistemi, eğer bu olguyu İslami hassasiyetleri olan mütebedeyin potansiyel tüketicilere anlatma ve ikna etme noktasında önemli rol üstleneceklerse, ki öyle olmalı bana göre, yani çıkış yolu olarak bu gözüküyor. Mevcut acentelik sisteminin bu konuda çok hevesli olmayacaklarını düşünüyorum.” (A-9).

A.9 kodlu katılımcı tekaful sisteminin önünde temelde iki engel bulunduğunu belirtmiştir. Bu engellerden biri iletişim, diğersinin de acentelik sistemi olarak ifade edilmiştir. Bu noktadan yola çıkarak Tekafülün tanıtımında kullanılabilecek araçların maliyet yükü nedeniyle tekafulün bilinirlik düzeyi önünde bir engel oluşturduğunu belirtmek mümkündür. Ayrıca mevcut acentelik sisteminde çeşitli yeniliklere gidilmesi gerekliliği de ortaya çıkmıştır.

“Türkiye’deki mevcut piyasanın gelişmesi, işte prim üretimlerinin ondan sonra sigortaların katılımcı sayılarının artırılması, gerek standart şeffaf güvenilir bir sistem oluşturup yabancı sermayenin Türkiye’ye bu konularda sadece konvansiyonel sigortacılıkta değil aynı zamanda tekaful konusunda da çekilmesi için uluslararası standartların yakalanması gerekiyor. Bugün başlasak Malezya’nın gerisindeyiz. Doğruya doğru. Ama hala bugün daha bir şey yapmazsak gerisinde kalmaya da devam edeceğiz” (A-10).

“Sıradan bir vatandaş değil, ürünü satan vatandaşın dahi bilinç düzeyi çok düşük. Tabi bunlar akademik çalışmalarla ispatlanması gereken şeyler ama biz bunu günlük hayatımızda zaten görüyoruz, yaşıyoruz.” (A-12).

A.10 ve A.12 kodlu katılımcıların ifadelerinden yola çıkarak tekaful piyasasının Türkiye’de gelişebilmesi için nitelik açısından önemli gelişmelere ihtiyaç duyulduğu ortaya çıkmaktadır. Bu gelişmelerin yanı sıra hem üretici hem de tüketici düzeyinde bir bilinç artışının sağlanması gerekliliğini vurgulamak mümkündür.

Tekafüle Yönelik Verilen Fetvaların Belirsizliği

Bu başlıkta ortaya çıkan tema, din adamları ve çeşitli dini kuruluşların arasındaki ihtilaflar sonucunda tekafulün net bir fetva makamının olmadığı sonucunu ortaya çıkarmıştır. Bu doğrultuda hem dini otoritelerin finans bilgisindeki eksiklikler, hem de sigorta sektörünün dini bilgi üzerine yetersiz olması tekafulün gelişimindeki büyük engeller olarak karşımıza çıkmaktadır.

“Din adamının bu işin finans boyutunu çok iyi biliyor olması lazım. Yani cevaz veriyor normal tekaful şirketine, normal reasüransa cevaz veriyor. Zaruret vardı diye, ötekinde zaruret yok mu kardeşim yani tersi durumda?” (A-5).

“Bizim ülkemizde ne yazık ki dini çok iyi bilenler ticareti çok iyi bilmiyor, ticareti çok iyi bilenler dini çok iyi bilmiyor. Bizim böyle bir sıkıntımız var. Yani böyle bir açmazımız var bizim. Normal işte bildiğimiz klasik sigortacılıkta bir problemimiz yok, gayet iyi.” (A-8).

“Sigortacılık, katılım sigortacılığı ile ilgili zaten dünyadaki bütün İslam alimleri ittifak ile caiz diyorlar. Bütün alimler, ekseriyeti caiz diyor. Konvansiyonel sigortacılara ise ekseriyetle caiz değildir diyorlar. Birkaç tanesi konvansiyonel sigortacılıkla çalışılabilir diyor ama tekafulü hepisi ittifakla caiz diyor zaten.” (A-4).

“Türkiye’de fetva makamı Diyanet İşleri Başkanlığı diyorsunuz ama gerçekte toplumun yani hayatında böyle önemli etki edecek konularla ilgili fetva veremiyor. Neden veremiyor? İşte Diyanet İşleri Başkanlığı’nın personelleri farklı yönler kanalize. Birisi bir tarafa diğeri öbür tarafa. Aman ben bunu verirsem ben bunu incitmeyeyim, ötekini verirsem diğersini incitmeyeyim mantığında. Şimdi bu fetva makamıyla alakalı ticari açıdan baktığında bütün cemaatler kendilerine göre bir fetva uyduruyor. Öbürü diyor ki “bu caiz”, diğeri diyor ki “hayır efendim

caiz değil”, yaparsın, yapamazsın vesaire deniyor... Diyanet İşleri Başkanlığı bir kamu kurumu ve kamu kurumu olması sebebiyle bir etki alanı oluşturması lazım. Kime, BDDK’ya, katılım bankaları birliğine, finans ofisine ve benzeri alanlara görüş alınabilir. Ve o görüş sadece görüş olarak alınır.” (A-6).

“Bizim katılım ve tekafül tarafındaki vicdani hassasiyet, diğer taraftan da ticari kaygı ve ticari hassasiyet olduğu için, bir tarafta hayatına devam edebilmesi için bir ticari pozisyon alması lazım, ticaret yönünden hassas davranması lazım. Diğer taraftan da din ile, ahiret ile ilgili bir durum var. Her iki taraf da sıkışmış durumda şu an. Maalesef öyle. Yani sizin vermiş olduğunuz fetvaların altına birisi imza atabilir pek tabii ama uygulanabilirliğiyle ilgili teori ve pratik çok farklı işleniyor” (A-11).

Tekafül sisteminin temelini dini hassasiyetlerden alması, fakat en nihayetinde bir finansal risk yönetimi aracı olması nedeniyle ortaya çıkan karmaşık durumun, dini otoritelerin ve finans çevrelerinin işbirliği içerisinde bir danışma merci kurması gerekliliğini ve verilen fetvaların hem finansal hem de dini hassasiyetler açısından tüketiciyi tatmin etmesi gerekliliğini ortaya koyduğunu belirtmek mümkündür.

Özelde Tekafül sistemi, genelde ise İslami Finans alanına yönelik otoriter bir denetim kurulunun bulunmayışı, bu noktada büyük bir problem yaratmaktadır. Konvansiyonel sigortacılığın önemli bir alternatifi olmasına rağmen Diyanet İşleri Başkanlığı’nın web sitesi ziyaret edildiğinde tekafül sigortasına yönelik bir fetvanın bulunmaması dikkat çekmektedir (Aslan, 2015). Bu noktada sigorta yaptırmaya isteği olan fakat İslami hassasiyetler nedeniyle bundan çekinen bireylerin aklında tekafüle yönelik sorular da oluşmaktadır. Bu alandaki ihtiyaca yönelik yapılan çalıştaylar ve akademik çalışmalarda da belirtilmiştir (BDDK, 2014; Pehlivanlı, 2011; Aslan, 2012). Merkezi bir denetim/danışma kurulunun gerekliliği bu kadar açıkken her İslami finans kuruluşunun farklı danışma şirketleri ile birlikte çalışması ise potansiyel müşterilerde fikir karmaşasına yol açmaktadır.

Retekafül ve Fon Değerlendirme

Bu başlıkta, yapılan görüşmeler sonucunda belirlenen tema, Retekafül ve Tekafül sistemine giriş yapılan fonların değerlendirilmesi konusundaki çelişkiler ve problemler sonucunda ortaya çıkarılmıştır. Bu noktada öncelikle geleneksel sigorta sisteminden ayrılan tekafül sisteminin, geleneksel sigorta sistemindeki gibi evrensel bir risk yönetimi sistemine dahil olamaması belirtilmelidir. Bu hariç olma durumunun en önemli nedeni dini açıdan geleneksel sigorta sisteminin sağladığı reasürans ve fon değerlendirme sistemlerinin içerdiği faiz, belirsizlik ve kumar gibi kavramlardır. Aşağıda görüşme yapılan yetkililerin görüşleri alınmış ve ardından yorumlanmıştır.

“Şöyle söyleyeyim bakın, ben genel sigortacılıkta da söylüyorum, sigorta öyle bir ürün ki, diğer ürünlerden farklı olarak söylüyorum. Her şeyde yapabilirsiniz ama sigortada ayrılamazsınız. Dünya’da bugün Japonya’da bir deprem felaketi olduğu zaman Fransa’daki adam da ödüyor onun giderini, bu evrensel bir dayanışma, hani ben ayrışayım, sadece Türklere hizmet edeyim, sadece Müslümanlara hizmet edeyim, sadece şunlara edeyim dersen ayrıştırırsan o sistemde güçsüz kalırsın...şirketler retekafül yüzde yüz yapamaz. Çünkü retekafül yapacakları bir dünya yok...yani bunu sistemin dışına çıkıp yönetemezsin. Ama şunu yapabilirsin, bu hassasiyeti olan insanların parasını hakikaten faiz bulaştırmadan yönetebilirsin. Yoksa sigortacılık dışında bir sistem kuramazsın, kursan da bu sefer hizmetten kısılacaksın. Hizmeti kaliteli veremediğinde de zaten ölü doğan bir proje olur.” (A-1).

“Mevcut retekafül şirketlerinin sayısı az, hacimleri kapasiteleri sınırlı ve Şer’i açıdan da normalde yasak var. Ama imkan kısıtlı olduğu için reasürans firmalarıyla da anlaşabilirsiniz demiş oradaki dini otoriteler. Hani zincir orada zaten kırılmış. Reasüransla yapıyorlar.” (A-3).

“Burada en büyük sıkıntı retekafül piyasasının çok dar olması. Devlet, Türkiye’yi kastediyorum, burada bir retekafül şirketi kurarsa, efendime söyleyeyim, desteklerse böyle bir

oluşumu milli reasürans hatlı olmaz ama yeni bir ne bileyim dask tersimin altında belki olabilir. Bunun ciddi manada tekafulle ivme kazandıracağını ben düşünüyorum.” (A-4).

“Türkiye’de bir retekafül kurmak istesen, öbürlerinden alamadığın zaman kalıyorsun iki tane şirkete. Bu kadar basit. Bir hoca var retekafül kısmına takılıyor mesela, reasüransa takılan birisi, “Tamam güzel sistem kurmuşsunuz diyor ama tekaful şirketleri gidip reasürans şirketleri ile çalışıyor, bu nasıl olacak?” diyor” (A-5).

“Konvansiyonel bir sigortacılık şirketinin risk transferi reasürans sayesinde oluyor. Peki tekaful şirketinin risk transferi ne ile oluyor? Retekafül şirketi oluyor. Retekafül şirketleri, eski bir finansçı olarak söyleyeyim, mali olarak güçlü organizasyonlar mı? Bence çok güçlü organizasyonlar değil dünyada. Yani dünyada çok cılız bir şeyden bahsediyoruz. Yapılanmadan bahsediyoruz. Bizim ülkemiz bir sürü şeyde şu anda örnek olmaya aday ülke bu İslam ülkeleri içerisinde lider ülke olma konumundan dolayı ben burada da liderlik yapıp Malezya’ya, Arap ülkelerine tekafulü anlatacak pozisyona geleceğimizi düşünüyorum” (A-7).

“Türkiye’de kamunun katılım bankalarına girmesiyle bu iş tekrar gündeme geldi. Biz bu iş üzerinde çalışıyoruz ama bu işi reasürans dışında bir sistemde çözmemiz lazım. Oraya girdiğimiz zaman bir anlam ifade etmiyor” (A-8).

“Önemli sıkıntı, sadece Türkiye’de değil, diğer tekaful uygulamalarının yapıldığı ülkelerde de önemli bir sıkıntı, retekafül kapasitesi yetersiz... Tekafül şirketi retekafül güvencesi kapasitesi bulamadığı durumda konvansiyonel reasürans şirketlerinden bu hizmetleri almak zorunda kalıyorlar ve İslami uzmanlar da icazet veriyorlar... Retekafül konusunda da aslında Türkiye önemli bir oyuncu olabilir ama yani işte bugünden oturup çalışmaya başlamak lazım.” (A-10).

“Dağınık birkaç kamu tekaful şirketinden çok daha güçlü tek bir tekaful şirketinin tek çatı altında güçlü ve ilerde retekafülü hedefleyen bir yapı... Şu anda mesela Türkiye’de reasürans anlamında bir milli reasürans benim bildiğim var. Başka da yok onun da zaten şeyi kısıtlı o yüzden mesela hep yurt dışına yeniden iade sigortalar yurt dışına yapılıyor çoğunlukla. Retekafül zaten Türkiye’de yok, o bakımdan kamunun bunu hedeflemesi bence daha sağlıklı olur Türkiye’de.” (A-11).

“Aynı cep, aynı şirketin şey olduğu için bu paranın hassasiyetle faizle değerlendirilmediği vesairenden ben hani çok daha emin olmak isterim. Onun için ayrı bir şirket üstünden faaliyette bulunmak tüketici algısında daha pozitif, yani insanı daha rahat ettirir tabii... Oradaki hassasiyetleri bir türlü ile giderecek bir şirket yapılanması ve iletişiminin olması gerekiyor...Kendi içinde bir line açmak, böyle biraz hani bir deyim vardır ya yandan çarklı götürmek, benim çok kafama yatmıyor.” (A-9).

Yapılan görüşmeler sonucunda belirli noktalarda bütün yetkililerin ortak kanıda olduğunu belirtebilmek mümkündür.

Konvansiyonel sigorta şirketleri risk transferini reasürans firmalarıyla sürdürmekteyken, tekaful şirketlerinin risk transferi işlemlerini sürdürebilecekleri piyasanın (retekafül şirketlerinin sayısı ve hacmi) oldukça dar olması nedeniyle risk transferinde sorun yaşadıkları ortaya konulmuştur. Örneklerden ve yetkililerin görüşlerinden gözlemlenebileceği üzere tekaful şirketleri kendi sistemlerinde her ne kadar İslami hassasiyetlere uygun biçimde işlem yapsa da, risk transferi gündeme gelince birçoğu reasürans şirketleriyle çalışmak zorunda kalmaktadır.

Dünya’nın her yerinde sigortacılığın doğrudan ya da dolaylı olarak birbirine bağlı bir risk transferi zincirinde ilerlediğini belirtmek mümkündür. Bu noktada tekaful şirketlerinin en büyük sorunlarından biri olan risk transferi işlemi için devlet destekli ya da oldukça güçlü tek bir retekafül şirketinin bulunması gerekliliği ortaya çıkmıştır.

Ayrıca, risk transferi probleminde ek olarak tekaful şirketlerinin primlerden oluşan havuzdaki fonu ne şekilde değerlendirebileceklerine yönelik seçenekleri de oldukça kısıtlıdır.

Günümüzde bankacılık ve sigortacılık gibi sistemlerin en önemli unsurlarından biri olan faiz ve vade kavramlarından uzak bir şekilde fon değerlendirme konusu yine tekafül sisteminin çıkmazları arasında kendini göstermektedir. Yine de, yapılan görüşmeler ve literatür araştırmaları sonucunda fon değerlendirme konusu risk transferi sürecinin gerisinde kalmaktadır. Öncelikli problemin risk transferinin ne şekilde gerçekleştirilebileceği ve retekafül piyasasının ne şekilde büyüyebileceği konuları olduğunu belirtmek yanlış olmayacaktır.

SONUÇ

Yapılan literatür çalışmaları ve sektör yetkilileri ile yürütülen derinlemesine görüşmelerin analizleri doğrultusunda, Türkiye’de tekafül sistemin uygulanabilirliği açısından engeller barındıran ana temalar belirlenmiştir. Bu temalar;

- Tekafül mü İslami Sigortacılık mı?
- Türkiye’de Tekafül’ün Geleceği
- Tekafül’ün mevzuattaki yeri
- Tekafül’ün bilinirlik düzeyi ve tanıtımı
- Tekafüle yönelik verilen fetvaların belirsizliği
- Retekafül ve fon değerlendirme, olarak belirlenmiştir.

Çalışmada elde edilen veriler sonucunda, Türkiye’de Tekafül’ün bir risk yönetim sistemi olarak kullanılabilir durumda olduğunu gösterdiğini söylemek mümkündür. Türkiye’nin İslami Finans açısından büyük bir potansiyele sahip olduğu bir gerçektir. Bu noktada belirlenen temalar kapsamında sunulan öneriler doğrultusunda çalışmalar yürütülmesi, Türk Sigorta sektörüne ve Türk Tekafül piyasasına yönelik yeni araştırmaların yapılması Türkiye’de tekafülün gelişimi açısından büyük önem arz etmektedir. Devlet kurumlarının ve özel şirketlerin işbirliğinin yanı sıra Diyanet İşleri Başkanlığı’nın İslami sınırlar konusunda finans alanına rehberlik etmesi, finans yetkililerinin de İslami alanda finans okur-yazarlığını arttırmaya yönelik çalışmalarda bulunması önemlidir.

KAYNAKÇA

Abdullah, A., & Yaacob, H. (2012). Legal and Shariah Issues in the Application of Wakalah-waqf Model in Takaful Industry: An Analysis. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 65, 1040-1045.

Coolen-Maturi, T. (2013). Islamic insurance (takaful): demand and supply in the UK. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 6(2), 87-104.

Çalık, A. (2014). Katılım Bankalarında Sigorta Uygulamaları ve Tekafül Sigorta Sistemi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 51(587), 95-106.

Dikko, M. (2014). An analysis of issues in takaful (Islamic insurance). *European Journal of Business and Management*, 6(15), 1-5.

Htay, S. N. N., & Zaharin, H. R. (2012). Critical analysis on the choice of Takaful (Islamic Insurance) operating models in Malaysia. *World Journal of Social Sciences*, 2(2), 112-127.

Kwon, W. J., & Maysami, R. (1999). ‘An Analysis of Islamic Takaful Insurance—A Cooperative Insurance Mechanism. *Journal of Insurance Regulation (Winter)*, 109-32.

Lila, N. (2019). İslam Hukuku Açısından Online Alışverişte Teslimin Gerçekleşmemesine Bağlı Garar ve Sonuçları. *Sakarya Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi (SAUIFD)*, 21(39), 253-279.

Maysami, R. C., & Williams, J. J. (2006). Evidence on the relationship between Takaful insurance and fundamental perception of Islamic principles. *Applied Financial Economics Letters*, 2(4), 229-232.

Pasha, A. T., & Hussain, M. M. (2013). Takaful business models: a review, a comparison. *Business Management Dynamics*, 3(4), 24.

Sadeghi, M. (2010). The Evolution of Islamic Insurance-Takaful: a literature survey. *Insurance Markets and Companies: Analyses and Actuarial Computations*, 1(2), 100-107.

Salman, S. A. (2014). Contemporary issues in Takaful (Islamic insurance). *Asian Social Science*, 10(22), 210.

Swartz, N. P., & Coetzer, P. (2010). Takaful: an Islamic insurance instrument. *Journal of Development and Agricultural Economics*, 2(10), 333-339.

Türkiye Sigortalar Birliği (2017) SB Başkanı Atilla Benli'den Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na ilişkin açıklama <https://www.tsb.org.tr/tsb-baskani-atilla-benli-nin-sddk-kurulusuna-iliskin-basin-aciklamasi.aspx.aspx?pageID=409&nID=15222&NewsCatID=%20331> (son erişim. 22.09.2019).

Ustaoglu, M. (2014). Alternatif faizsiz sigortacılık uygulamaları ve gelir seviyesine göre kamu bilincinin değerlendirilmesi: Ampirik analiz. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2).

Yıldırım, İ. (2014). Tekafül (İslami) Sigortacılık Sisteminin Dünyadaki Gelişimi ve Türkiye'de Uygulanabilirliği. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(2), 49-58.

Yazar Bilgisi:

İlker DİLEK

Türkiye Büyük Millet Meclisi (T.B.M.M)

<https://orcid.org/0000-0001-7239-5716>

E-posta: ilkerrdilek@gmail.com

Yazı Bilgisi:

Alındığı tarih: 05 Aralık 2019.

Yayına kabul edildiği tarih: 23 Aralık 2019.

E-yayın tarihi: 24 Aralık 2019.

Yazıcı çıktı sayfa sayısı: 14.

Kaynak sayısı: 15.

Hakemler:

Doç. Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU (Başkent Üniversitesi - Ankara)

Öğr. Gör. Sabri Serkan KIZILSU (Ankara Üniversitesi - Ankara)