

SİGORTA SEKTÖRÜNDE ARACILAR ARASI REKABET VE BİLEŞENLERİ: YENİ YÖNELİMLER İŞİĞİNDA TÜRKİYE İÇİN ÇIKARSAMALAR

Necla TUNAY*

ÖZ

Bu çalışma sigorta sektöründe faaliyet gösteren aracılarn rekabet koşulları ve rekabeti etkileyen unsurları ele almaktadır. Yoğunlaşma eğilimlerinin güçlenmesi ve ölçeklerin büyümesi ile sigorta aracılarnın arasındaki rekabet şartları bozulmaya başlamıştır. Sigorta aracılarnı oligopolistik bir çevrede faaliyet göstermekte ve artan oranda rekabetçi baskılara maruz kalmaktadırlar.

Anahtar Kelimeler: Sigorta Aracılığı, Rekabet, Yoğunlaşma, Ölçek Ekonomileri, Birleşme ve Devralmalar

JEL Kodları: G22, G34

COMPETITION BETWEEN INTERMEDIARIES IN INSURANCE SECTOR AND ITS COMPONENTS: INFERENCES FOR TURKEY IN THE LIGHT OF NEW ORIENTATIONS

ABSTRACT

This study is dealt with both competition among insurance intermediaries and the factors to influence that competition in insurance industry. The conditions of competition among intermediaries are corrupted due to the concentration trends and the growing scales. Intermediaries are worked in an oligopolistic environment, and are exposed to rising competitive pressures.

Keywords: Insurance Intermediaries, Competition, Concentration, Economies of Scale, Mergers and Acquisition

JEL Codes: G22, G34

GİRİŞ

Sigorta ürünlerinin doğaları gereği karmaşık olduğu ve bunun sigorta şirketleri arası rekabeti bir ölçüde dizginlediği varsayılmaktadır. Sözü edilen karmaşıklık, gereksinimlerin ne olduğu, hangi sigorta ürününün satın alınması gerektiği, sigorta şirketinin şöhreti ve hasarları karşılama gücünün yeterli olup olmadığı gibi pek çok konuda bireysel ve kurumsal sigorta müşterilerini etkilemektedir. Bu karmaşa içinde sigorta müşterilerine sigortayı açıklamak ve satmak görevi sigorta aracılarna aittir. Sigorta aracılarnı, müşterilerin hangi ürünleri hangi şirketlerden almaları gerektiği konusunda yardımcı olmaktadır. Kuşkusuz onların bu işlevleri, sigorta piyasalarındaki rekabeti arttıracaktır.

Sigorta piyasasındaki rekabetin şirketler arası rekabet ve aracılarn arası rekabet olarak iki boyutu olduğu söylenebilir. Sigorta şirketleri arasındaki rekabet daha belirgin ve belki de bu nedenle araştırmalara daha fazla konu olmasına karşın, sigorta aracılarnı arası rekabet olgusu genellikle gölgede kalmaktadır. Oysa sayıları şirketlere göre çok fazla olan aracılarn kırıncı kırıncı koşullarda rekabet ettikleri ve mikro ekonomik açıdan rakip sayısına bağlı bu rekabet artışının güçlü teorik temelleri olduğu ifade edilebilir. Sigorta aracılarnın rekabetinin üç temel bileşeni olduğu söylenebilir. Bunlar; yoğunlaşma, birleşme ve devralmalar ve rekabetçi yapıdır.

* Yrd. Doç. Dr., Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Öğretim Üyesi, Göztepe/İSTANBUL, neclas99@yahoo.com

1. Yoğunlaşma

Sigorta aracıları son derece fazla sayıdadır. 2010 yılı Ocak ayı itibarıyla 16293 sigorta acentesi ve 71 sigorta broker'ı sektörde hizmet vermektedir. Bu bağımsız aracılardan büyük bölümü; poliçe satışı, hasar kontrolü, hasar ödemesi gibi nispeten karmaşık sayılabilecek birçok hizmet vermektedir. Bununla birlikte, kuşkusuz en önemli rolleri poliçe satışı ve müşterilere danışmanlık hizmetleri vermektir. Kişisel bağlantıların önemli olduğu aracılık piyasasında bireylere poliçe satışı ve bağlı hizmetleri vermek oldukça kolay olduğundan bu alanda hizmet veren küçük ölçekli acenteler homojen bir yapıdadır. Dolayısıyla tabi oldukları rekabet koşulları hemen hemen aynıdır. Az sayıdaki özel yetkili ve doğrudan poliçe yazma hakkı olan acenteler ise başta maliyet avantajları olmak üzere birçok ticari nedenle önemli piyasa payına sahiptir. Kuşkusuz bu durum araçlar arasında bir "yoğunlaşma" (concentration) eğiliminin de temel dinamiğini oluşturmaktadır. Ölçekleri büyütme, acente ve broker'lara rekabetçi avantajlar sağladığından başta sanayileşmiş ülkeler olmak üzere giderek güçlenen bir eğilim göstermektedir (Hammond, 2005; Cummins ve Doherty, 2006).

Örneğin A.B.D. piyasasında dağıtım kanalları yoluyla üretilen primlerin yapısı incelendiğinde, bağımsız acentelerin yangın, sağlık ve reasürans haricinde prim üretimlerinin yarısından az bir kısmını gerçekleştirdikleri gözlenmiştir. Aynı incelemede, broker'ların sigorta şirketlerinin pazar payları üzerinde baskın bir rolleri olduğu da tespit edilmiştir. Bunun temel nedeni birçok sigorta şirketinin bağımsız acentelere broker'lar aracılığı ile iş vermesi olarak ifade edilmektedir. Bununla birlikte, sigorta şirketlerince broker'lara tahsis edilen birincil ve ikincil dağıtım kanallarının neden olduğu tüm avantajlara karşın broker'ların toplam pazar paylarının %10'lar civarında kaldığı tespit edilmiştir. Bu veriler ışığında, bağımsız acentelerin satış sürecinde hala önemli bir rolü olduğu, broker'ların karmaşık ve nispi riski yüksek konularda (özellikle reasürans) baskın durumda oldukları ve özel yetkili büyük acentelerin kurumsal bağlantılarıyla piyasada etkili oldukları değerlendirilmektedir (Cummins ve Doherty, 2006; De Feo ve Hindriks, 2005).

Gelişmiş ülkelerde özellikle de A.B.D. sigorta piyasalarında son yirmi yılda, bağımsız acentelerin bireysel ve kurumsal faaliyetlerinde az da olsa bir azalış gözlenmiştir. Bu azalış bazı araştırmacılarca yoğunlaşma eğilimine bağlanmaktadır. Tedricen de olsa, bu olgu üstünde birleşme ve devralmaların rolü olduğuna işaret edilmektedir (Cummins ve Doherty, 2006).

Bağımsız araçlar içinde acentelerin ezici bir ağırlıkları olduğu bilinmektedir. Buna karşılık broker'lar oldukça yoğunlaşmış bir şekilde piyasada hüküm sürmektedirler. Söz konusu eğilim ülkemiz için olduğu kadar diğer ülkeler için de geçerlidir. Broker'ların az sayıda olmalarına karşın elde edilen kazançlar itibarıyla hem perakende hem de toptan piyasa bölümlerinde önemli güçleri olduğu gözlenmiştir. Mal ve mesuliyet sigortaları alanında broker'ların daha etkin oldukları ve elde edilen kazançlardan önemli bir payları olduğu dikkati çekmektedir (Cummins ve Doherty, 2006). Bunda broker'lık firmalarının ulusal ve uluslararası sigorta piyasalarında kurumsal müşterilerle kurdukları güçlü bağların rolü yadsınmaz. Diğer taraftan, küçük ölçekli broker'lar ve bağımsız acenteler yerel ve bölgesel piyasalarda bireysel müşteriler bağlamında faaliyet göstermektedir. Sağlık sigortaları gibi bazı alanlarda bu küçük ölçekli araçların yerel piyasalarda büyük ölçekli araçlarla rekabet halinde oldukları gözlenmektedir.

2. Birleşme ve Devralmalar

Sigorta sektöründe bağımsız aracılık piyasasında 1990'ların ortalarından itibaren giderek güçlenen bir "birleşme ve devralma" (merger and acquisition) eğilimi gözlenmektedir (Faure ve Van Den Bergh, 1995). Gelişmiş ülkelerde piyasada lider konumundaki pek çok aracı bu durumlarını birleşme yada devralma sayesinde ölçeklerini büyütme borçludurlar (Cummins ve Doherty, 2006). Ülkemizde bu eğilim batıda olduğu kadar güçlü değildir. Bununla birlikte, yeterli araştırma yapılmadığından gerçek durumun ne olduğu da net bir şekilde bilinmemektedir. Fakat dünyadaki genel eğilime bakılarak ülkemizde de aynı sürecin gerçekleşeceği öngörülebilir.

Birleşme faaliyetleri, birkaç bileşenden meydana gelmektedir. Çoğunlukla broker firmaları birbirleriyle birleşmekte, bazıları da bankalar tarafından satın alınmaktadır. İlginç bir şekilde bu tür satın almalarla A.B.D.'de bankalar broker'lık piyasasında %10'lara ulaşan bir paya ulaşmışlardır (Cummins ve Doherty, 2006). Ancak şekli ne olursa olsun birleşme ve devralmalarda temel dürtünün ölçekleri ve faaliyet alanını genişletmek olduğu da açıktır. Bununla birlikte, yeni ürün çeşitlerinde üstünlük sağlamak veya belirli bir bölgede egemen firma haline gelmek gibi amaçlarla da birleşme ve devralmalar yapıldığı gözlenmektedir.

Bazı broker'lık firmaları birleşme ve devralmalarla başarılarını önemli ölçüde arttırsalar da, bu başarılar genellikle mal ve sorumluluk gibi yerleşik ve olgunlaşmış piyasalarda söz konusu olmaktadır. Birleşmeler yoluyla ölçekleri büyütmenin, yeni gelişen ürünlerin piyasalarında beklendiği kadar başarılı olmadığı görülmüştür (Eckardt, Rathke-Döppner, 2008; Hammond, 2005). Öte yandan, küresel anlamda faaliyet gösteren broker'lar ile rekabet ihtiyacı, giderek bölgesel veya lokal broker'lar için önem kazanmaya başlamıştır. Bu bağlamda bağımsız acentelerin birbirleriyle ve broker'larla birleşmeleri beklenmektedir. Ölçek ekonomileri kadar rekabet odaklı etkinlik artışı sağlamak da bu eğilimlerin odak noktasını oluşturmaktadır.

3. Rekabetçi Yapının Bileşenleri

Rekabetçi yapı; piyasaya giriş sınırlamaları, yerel ve bölgesel oyuncuların rolleri, perakendeci ve toptancı broker'ların rekabeti, büyük küresel broker'lar arası rekabet, rekabet etkinliği ve karlılık gibi unsurlarla şekillendirilmektedir. Dolayısıyla bu unsurların ayrı ayrı ele alınması sigorta araçları için rekabetçi yapıyı tasvir edecektir.

3.1. Piyasaya Giriş Sınırlamaları

Hemen her ülkede binlerce bağımsız acente ve nispeten az sayıdaki broker, müşteri memnuniyetini ön planda tutan bir anlayışla sigorta ürün ve hizmetlerini sunmaktadır. Sigorta firmalarının sayısı yoğunlaşma nedeniyle gün geçtikçe azalırken ve ölçekleri büyürken, sayısız acente piyasa sınırlandırmalarının zayıf olduğunun bir kanıtı olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Bununla birlikte, aracılık piyasasına giriş kolaylaştıkça araçların hacimlerinin küçüldüğü de gözlenmektedir. Örnek olarak, daha küçük bölgesel ve yerel araçları satın alarak büyüyen bölgesel broker'lar için yoğunlaşmanın önünde bir sınırlandırma yoktur. Ancak, hacimler büyüdükçe piyasaya girişler önemli ölçüde zorlaşmaktadır ve piyasadaki daha fazla pay alarak broker'lar arasında sıvırlmek de aynı ölçüde zor bir hedef haline gelmektedir (Milo, 2003; Faure ve Van Den Bergh, 1995). Küresel alanda faaliyet gösteren büyük broker'lar kopyalanması zor bir şekilde hizmet alanlarını geliştirmekte ve daha sofistike ürün ve hizmetlere ürün gamlarında yer vermektedirler. Buna ek olarak, mega ölçeklerdeki broker'lar benzersiz büyüklükteki işbirliği kapasiteleri ve karmaşık riskleri konu almaları ile diğerlerinden ayrılmaktadır. Küresel ölçekteki mega broker'lar, belirli bir ülkede yada bölgesel olarak çalışan orta ölçekli broker'ların birleşmesiyle meydana gelmektedir (Cummins ve Doherty, 2006). Ancak bu dev ölçekli sigorta araçlarının rekabet güçleri ve etkinlikleri konusunda pek fazla araştırma bulunmadığından durumları yeterince analiz edilemez.

3.2. Yerel ve Bölgesel Oyuncular

Orta ölçekli araçların büyük bir çoğunluğu yerel veya bölgesel olarak faaliyet göstermektedir. Bunlardan bazıları, belirli bir sektördeki müşterilere ya da belirli bir ürünü talep eden müşterilere hizmet vermek konusunda uzmanlaşmışlardır. Bunların piyasadaki rollerinin önemli olduğu ve rekabeti arttırıcı etkileri olduğu söylenebilir (Eckardt, Rathke-Döppner, 2008). Örneğin bazı broker'lar petrol şirketleri bazıları ise hastaneler konusunda uzmanlaşmış olabilir. Bazı piyasalarda yerel ve küresel broker'lar ciddi şekilde rekabet edebilmektedir. Belirli bir sektörde ekspertiz, veri ve hizmet bakımından uzmanlaşmış broker'ların büyük ölçekli broker'lara göre üstünlükleri olduğu ve onlarla rekabet edebildikleri gözlenmektedir. Mega broker'lar, bu nedenle çeşitli konularda uzmanlaşmış çok sayıda küçük ölçekli aracı ile rekabet etmek durumundadırlar (Cummins ve Doherty, 2006; Hammond, 2005).

Uzmanlaşmış yerel broker'ların müşterileri için küresel broker'larla rekabetleri bölgesel yoksunluklar ve kapasite sınırları nedeniyle çetin şartlarda işler. Dolayısıyla kimi zaman mega broker'larla uzmanlaşmış yerel broker'ların işbirliği kaçınılmaz olmaktadır. Böylece araçlar hem küresel hem yerel anlamda; risk ve finansal modelleme, risk değerlendirme, hasar yönetimi, bilgi yönetimi ve teknolojik destek gibi alanlarda giderek uzmanlık seviyelerini arttırmaktadırlar (Eckardt, Rathke-Döppner, 2008).

3.3. Perakendeci ve Toptancı Broker'lar

Küresel broker'lar; hizmet kapasiteleri, plasmanları, risk değerlendirme güçleri, kayıp giderme ve kontrol yetenekleri ve risk yönetimi uzmanlıkları ile toptancı piyasalarda kimi zaman iş ortakları kimi zaman da şubeleri yardımıyla faaliyet

gösterirler. Daha küçük araçlar yerel ve bölgesel piyasalarda perakendeci olarak rol oynarlar. Bu küçük ölçekli perakendeci araçlar yerel anlamda küresel broker'lar ile önemli ölçüde rekabet edebilirler (Cummins ve Doherty, 2006; Eckardt, Rathke-Döppner, 2008).

3.4. Büyük Küresel Broker'ların Rekabeti

Sigorta araçlarının giderek yoğunlaşması, bu piyasanın rekabetçi yapısını bozmaya başlamış ve oligopolistik bir yapıya gidiş söz konusu olmuştur. Orta büyüklükteki riskler küresel broker'lar ve onların daha küçük rakipleri arasında genellikle kıran kırana bir rekabete yol açmaktadır (Boccard ve Legros, 2002; Murat v.d., 2002). Çok büyük riskler ise küresel piyasalarda tekeli güçleri olan ve bir elin parmaklarını geçmeyen mega broker'ların ilgi alanına girmektedir. Küresel çapta ve sofistike işler yapan uluslararası kurumsal müşteriler bu tür dev broker'lara gitmekte, daha küçük broker'lar ise işin ancak küçük bir parçasını alabilmektedirler. Böyle tekeli etkilerin ağır bastığı bir alanda rekabetin meydana çıkması kuşkusuz zordur. Bir yandan, bir avuç broker yaptıkları işlerle hem müşterilerine hem de sigorta şirketlerine yarar sağlayabileceklerinden bunlara rekabet yeteneği veren önemli piyasa güçlerini ellerinde tutmaktadır (Boccard ve Legros, 2002). Diğer yandan ise, birkaç büyük firma arasındaki rekabet azılı bir hal almaktadır. Bu piyasa yapısı; istikrarsız ve buna bağlı olarak rekabetçi arzular nedeniyle "mahkumun ikilemi" (prisoner's dilemma) olarak nitelendirilmektedir (Cummins ve Doherty, 2006). Benzer bir yapı, otomotiv, havacılık, imalat ve telefon hizmetleri gibi alanlarda faaliyet gösteren az sayıdaki firma için de geçerlidir. Bu tür aracı firmalar özel koşullara tabidirler. Dev broker'lardan talep edilen nitelikteki işler sadece tekel haline gelebilecek bir broker tarafından karşılanabilir (De Feo ve Hindriks, 2005).

Mega büyüklükteki broker'lar arasındaki rekabetin düzeyi, özellikle ticari yükümlülük sigortası gibi riskli işleri konu alan "sigorta döngüleri"ne (underwriting cycle) bağlıdır. Bu tür döngüler, zor ve kolay piyasa evreleri arasında değişerek süre giden ticari mal ve mesuliyet sigortası piyasalarında görülmektedir. Zor bir piyasada, sigorta arzı düşük ve fiyat yüksektir, oysa kolay bir piyasada fiyatlar ılımlı ve arz oldukça fazladır (Hammond, 2005). Zor piyasa evresinde, alıcılar sınırlı bir sigorta arzı için rekabet ettiklerinden, baskın broker'lar arzın tahsisi sürecinde merkezi bir rol oynarlar. Bu etki, çeşitlendirilmesi zor büyük riskler içeren hacmi yüksek işlerin konu olduğu piyasalarda daha şiddetlidir. Büyük alıcılara sigorta hizmeti verilmesinde mega broker'lar baskın bir role sahip olduklarından, bunların piyasa güçleri zor piyasanın yoğunluğuna bağlı olarak artacaktır (Murat, v.d., 2002; De Feo ve Hindriks, 2005). Yani etki, zor bir piyasa ile aynı ana denk geldiğinde çok daha artacaktır. Çünkü olası kayıpların yüksek maliyetleri sigorta talebini şiddetlendirecektir.

Sigorta aracılık hizmetleri ile diğer piyasalar arasındaki önemli bir farklılık da; fiyatlar yerine kaliteyi temel alan rekabettir (Cummins ve Doherty, 2006). Bağımsız acente ve broker'lar için gelirlerin önemli bölümü sigorta şirketlerinden alınan ödemelerdir. Bu rekabetçi bir araç olarak görülemez. Araçlar, müşterileri için risk değerlemesi, sigorta ve risk yönetimi stratejileri, sigorta plasmanlarının kalitesi ve fiyatlarını, hasar ödeme yardımları gibi hizmetlerinin kalitesi ile rekabet edebilirler. Bu boyutlardaki rekabet genellikle büyük broker'lar arasında söz konusu olur (Eckardt, Rathke-Döppner, 2008).

3.5. Etkili Rekabet

Risk yönetimi uzmanlığı gereken sofistike işlerde risk yöneticilerinin piyasaya doğrudan girdiklerine rastlanır. Çok büyük ticari müşteriler konu olduğunda, genellikle ticari sigortalarda bazı aracılık türleri yerleşiktir. Küçük ticari müşteriler yerel acente ve broker'lardan hizmet alma eğilimindedir. Ancak büyük risklerde eğilim, bölgesel veya küresel broker'lardan hizmet almak şeklindedir. Çünkü onların verebildikleri hizmetler yerel araçlarca sunulamaz (Cummins ve Doherty, 2006; Hammond, 2005). Küresel broker'lar önemli aracılık hizmetlerinin tümünü sunabilir ve risk modellemesi ve toptan komisyonculuk hizmetleri verebilir. Bu pazarda bölgesel broker'lar ile küresel broker'lar arasındaki rekabet dengeleri gün geçtikçe bozulmaktadır. Riskler karmaşıklaştıkça ve hacimleri büyüdükçe bölgesel broker'lar tarafından karşılanmaları zorlaşmaktadır.

Daha önce de yer yer değinildiği gibi, yoğunlaşma düzeyindeki artış rekabetçi yapıyı bozmaktadır (Hammond, 2005). Küresel broker'lar birbirleriyle rekabet ederken, daha küçük ölçekteki hem cinsleriyle de rekabet etmektedirler. Yerel ve bölgesel araçlar ile küresel araçlar arası bu rekabet genelde uzmanlaşma açısından olmaktadır. Ancak küresel araçlar yerel iş ortakları edinerek onların uzmanlıklarını kendilerine mal etmeye başladığından beri küçük araçların

rekabet gücü önemli ölçüde düşmüştür (Eckardt, Rathke-Döppner, 2008). Bu noktada ölçek ekonomilerinin sağladığı avantajlar da yerel küçük aracılardan aleyhine işlemektedir.

3.6. Karlılık

Sanayileşmiş ülkelerde broker'ların karlılık performanslarını gösteren öz kaynakları üzerinden elde ettikleri getiri son on yılda giderek artmıştır. Yapılan araştırmalar bunun en önemli nedeninin hem mal ve sorumluluk sigortası şirketleri hem de yaygın ölçekli diğer firmalara göre broker'ların önemli ölçüde yüksek bir karlılıkla çalıştıklarını göstermektedir (Cummins ve Doherty, 2006). Bu yüksek karlılığın, artan piyasa gücünün sonucu olan aşırı getirilerden mi yoksa yarattıkları katma değerden mi ileri geldiği pek net değildir. Ancak, kazançlardaki artışla risklerdeki artış arasında doğrusal bir ilişki olduğu gözlenmiştir. Broker'ların mal ve sorumluluk sigortası şirketlerinden daha yüksek risklerle yüzleştiği de söylenemez. Broker'ların ölçekleri ile karlılıkları arasındaki ilişkinin beklendiği gibi doğru orantılı olup olmadığı konusu da açık değildir.

SONUÇ

Sigorta aracılığı alanında maliyet etkinliği sağlamak, rekabet gücünü arttırarak piyasa payını yükseltmek gibi nedenlerle yoğunlaşma eğilimi güçlenmektedir. Özellikle gelişmiş ülkelerde, satış sürecindeki etkinliklerini arttırmak için aracılardan birleştikleri gözlenmektedir. Acentelerin bağımsız araçlar içindeki sayısal üstünlüklerine karşılık, broker'ların hem toptancı hem de perakende sigorta piyasalarında önemli bir üstünlükleri olduğu söylenebilir. Bu eğilim ulusal sigorta piyasaları kadar uluslararası sigorta piyasalarında da geçerli görünmektedir.

Sanayileşmiş ülkelerde 1990'lerden itibaren araçlar arasında arttığı gözlenen birleşme ve devralmalar, yoğunlaşma eğiliminin temel dinamiğidir. Ancak birleşme ve devralmaların Türkiye'de de geçerli olduğu henüz söylenemez. Bu sürecin farklı şekillerde işlediği gözlenirse de, temelde ölçekleri büyütme, faaliyet alanlarını genişletme ve rekabet odaklı etkinlik arayışları gibi nedenlere dayandığı söylenebilir. Birleşme ve devralma odaklı yoğunlaşma süreci giderek küresel bir boyut kazanmaktadır.

Sigorta araçları piyasasında hemen her ülkede pazara giriş sınırlandırmaları zayıftır. Bunun en tipik göstergesi hemen tüm ülkelerde çok sayıda sigorta aracısının faaliyette olmasıdır. Aracıların hacimleri büyüdükçe, piyasaya giriş engellerinin de artması beklenebilir. Ancak böyle bir ölçek büyümesi küresel boyutta olabileceğinden sınırlandırmalar da bu doğrultuda gözlenecektir.

Yerel sigorta pazarlarında nispeten küçük ve orta ölçekli, belirli alanlarda uzmanlaşmış araçlar faaliyet gösterirken; bölgesel ve küresel boyutta çalışan mega araçlarda uzmanlaşmadan söz edilemez. Bu da yerel piyasalarda hükmedebilmek için mega araçları uzman yerel araçlarla işbirliğine itmektedir. Diğer taraftan, genel olarak küresel araçlar toptancı yerel araçlar ise perakendeci sigorta piyasalarında faaliyette olduklarından, bu da bir başka işbirliği gereğini oluşturmaktadır.

Toparlanacak olursa; gerek ölçeklerin yoğunlaşma ile artması, gerekse yerel, bölgesel ve küresel işbirliği gereklilikleri gibi nedenlerle sigorta araçları arasında rekabet koşulları giderek bozulmaktadır. Şimdilik en azından küresel ölçekte oligopolistik bir evrimden söz edilebilir. Eksik rekabet koşullarının geçerli olduğu bu çevrede, büyük araçlar arası rekabetin döngüsel iniş ve çıkışlar sergilediği gözlenmektedir. Rekabet yapısındaki bozulma küresel düzeyden; mega broker'ların yerel iş ortakları edinmeleri ile birlikte yerel düzeye taşınmaktadır.

Sanayileşmiş ülkelerdeki sigorta araçlarının karlılık performansları artmaktadır. Yapılan bazı çalışmalar, öz kaynaklar üzerinden getiri ile ölçülen karlılık performanslarının geçen on yılda düzenli bir şekilde arttığını göstermektedir. Ancak bunun sigorta araçlarının yarattıkları katma değerden mi yoksa rekabet koşullarının büyük araçlar lehine bozulmasından mı ileri geldiği konusu tartışmalıdır.

Tüm bu tespitler çerçevesinde Türkiye açısından bazı değerlendirmeler yapılabilir. Öncelikle, dünyadaki bu eğilimlerden Türkiye'nin soyutlanmasının beklenemeyeceği belirtilmelidir. Bu bağlamda; ülkemizde de gelecekte sigorta araçlarının yoğunlaşma eğilimi göstermeleri ve ölçeklerin büyümesi söz konusu olabilir.

Türk sigorta sektöründe son yıllarda artan yabancı sermaye oranından araçların etkilenmemesi de beklenemez. Sektörde yabancı sermayenin oranı arttıkça, yurtdışından büyük ölçekli araçların sektöre girişleri de artacaktır.

Yabancı sigorta şirketleri, Türk sigorta şirketlerini satın alarak veya ortak olarak sisteme nüfuz ettikçe, bunların iş ortağı konumundaki mega araçların da sisteme girmesi kaçınılmaz olacaktır. Bu çerçevede, özellikle kurumsal sigorta piyasasında küresel araçlarla yapılacak işbirlikleri gözlenebilir. Böylece rekabet yapısında hızlı bir bozulma beklenebilir.

Bununla birlikte, Türkiye’de gözlenecek yoğunlaşma ve eksik rekabet temelli eğilimde sosyal ve ekonomik yapının rolü daha güçlü olacaktır. Örneğin sigorta bilincinin zayıf ve gelir düzeyinin düşük olduğu nispeten az gelişmiş bölgelerde ürün çeşitliliği ve prim üretimini arttırmak için araçlar arası birleşmeler mümkün olabilir. Öte yandan, nüfusun yoğun, sigorta piyasasının daha derin ve geniş olduğu büyük şehirlerde yoğunlaşmanın temel itici gücü artan rekabet olacaktır.

Türkiye’de de birçok ülkede olduğu gibi, serbest acentelerin en önemli rakibinin banka şube acenteleri olduğu unutulmamalıdır. Bu da sigorta acentelerinin birleşme ve devralmalara dayalı bir şekilde ölçeklerini büyütme çabalarında etkili olacaktır.

KAYNAKLAR

BOCCARD, Nicolas ve LEGROS, Patrick. (2002), “Audit Competition in Insurance Oligopolies”, CEPR Discussion Papers, No: 3478, July.

CUMMINS, David J. ve DOHERTY, Neil A. (2006), “The Economics of Insurance Intermediaries”, The Journal of Risk and Insurance, 73(3), 359-396.

DE FEO, Giuseppe ve HINDRIKS, Jean. (2005), “Efficiency of Competition in Insurance Markets with Adverse Selection”, Discussion Papers ECON – (Département des Sciences Economiques), No: 2005-042, July.

ECKARDT, Martina ve RATHKE-DÖPPNER, Solvig. (2008), “The Quality of Insurance Intermediary Services – Empirical Evidence for Germany”, Gyula University, Anrassy Working Paper Series, No:XXV.

FAURE, Michael ve VAN DEN BERGH, Roger. (1995), “Restrictions of Competition on Insurance Markets and the Applicability of EC Antitrust Law”, *Kyklos*, 48(1), 65-85.

FAURE, Michael G. (2002), “Insurance and Competition Law: Balancing Conflicts”, Global Issues in Insurance Regulation Conference, London, 17-18 April 2002.

GOEL, Rajeev K. (2006), “Insurance Intermediaries and Contractual Relations”, *Applied Financial Economics Letters*, 2(4), 211-215.

HAMMOND, Peter J. (2005), “Efficiently Regulated Competition in Insurance Economies with Adverse Selection”, IDEI (The Institut d’Economie Industrielle) Papers, No: 66.

LUHNEN, Michael. (2009), “Efficiency and Competition in Insurance Markets”, Doctorate Dissertation, University of St. Gallen, Graduate School of Business Administration, Economics, Law and Social Sciences, Dissertation No: 3675.

MILO, Melanie S. (2003), “State of Competition in the Insurance Industry: Selected Asian Countries”, Philippine Institute for Development Studies, Discussion Paper Series, No: 2003-13, September.

MURAT, Gülümser – TONKIN, S. Roger ve JÜTTNER, D. Johannes. (2002), “Competition in the General Insurance Industry”, *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft*, 91(3), 453-481.

WINTER, Ralph A., 1994, “The Dynamics of Competitive Insurance Markets,” *Journal of Financial Intermediation*, 3(4), 379-415.