T.C.
KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KATILIM EKONOMİSİNDE SİGORTA UYGULAMALARININ KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ

ALPARSLAN ÖZEN

Danışman : Doç. Dr. Mehmet Yunus ÇELİK
Jüri Üyesi : Prof. Dr. Serkan DİLEK
Jüri Üyesi : Doç. Dr. Oğuz KARA

KASTAMONU-2024

TAAHHÜTNAME

Bu tezin tasarımı, hazırlanması, yürütülmesi, araştırmalarının yapılması ve bulgularının analizlerinde bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu; ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada bana ait olmayan her türlü ifade ve bilginin kaynağına eksiksiz atıf yapıldığını, bilimsel etiğe uygun olarak kaynak gösterildiğini bildirir ve taahhüt ederim.

Alparslan ÖZEN

ÖZET

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KATILIM EKONOMİSİNDE SİGORTA UYGULAMALARININ KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ

ALPARSLAN ÖZEN

KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
DANIŞMAN: DOÇ. DR. MEHMET YUNUS ÇELİK

Bu tez, Türkiye'de katılım bankacılığı ve Tekafül sigortacılığının bankacılık ve sigorta sektörlerindeki yerini incelemeyi, bu alanlardaki büyüme potansiyelini ve sektörel dinamikleri analiz etmeyi amaçlamaktadır. Çalışmada, katılım bankalarının ve Tekafül sigortacılığının konvansiyonel bankacılık ve sigortacılık sistemleriyle karşılaştırılması yapılmış, sektörün gelişim süreci ve mevcut durumu değerlendirilmiştir.

Analizler sonucunda, katılım bankalarının sektördeki payının son yıllarda artış gösterdiği, özellikle 2023 yılında belirgin bir büyüme kaydedildiği tespit edilmiştir. Aynı şekilde, Tekafül sigortacılığı da bazı branşlarda önemli pazar payları elde etmiş, ancak genel olarak konvansiyonel sigortacılığın sektörde daha büyük bir hakimiyete sahip olduğu belirlenmiştir. Türkiye'nin sigorta prim üretiminin her yıl artış gösterdiği ve sigorta sektörünün genel olarak büyüme eğiliminde olduğu gözlemlenmiştir. Ancak, Türkiye'nin kişi başına düşen sigorta prim üretimi dünya ortalamasının altında kalmakta, bu da sigorta bilincinin artırılması gerektiğine işaret etmektedir.

Tezde ayrıca, bireysel emeklilik sisteminde dağıtım kanallarının etkisi incelenmiş, bireysel direkt satış ve bankaların en yaygın kanallar olduğu, ancak dijital ve mobil platformların kullanımının artırılması gerektiği vurgulanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde sigorta sektörünün daha yavaş bir büyüme gösterdiği, bu nedenle bu ülkelerde sigorta bilincinin artırılması ve erişimin kolaylaştırılması gerektiği de çalışmanın önemli bulguları arasında yer almaktadır.

Neova Sigorta'nın prim üretimi üzerine yapılan detaylı analizlerde ise, şirketin bazı branşlarda önemli büyümeler kaydettiği, ancak nakliyat branşında düşüşler yaşadığı belirlenmiştir. Bu bağlamda, stratejik yeniden yapılandırma ve yeni pazarlama stratejileri geliştirilmesi önerilmektedir.

Sonuç olarak, bu tez, katılım bankacılığı ve Tekafül sigortacılığının Türkiye'deki mevcut durumunu ve bu alanlardaki gelişim potansiyelini ortaya koymakta, sigorta sektöründe daha geniş bir pazar payına ulaşmayı ve sürdürülebilir büyümeyi sağlamak için öneriler sunmaktadır. Tekafül sigortacılığının global pazarda tanıtımının artırılması ve konvansiyonel sigortacılıkta yenilikçi ürün geliştirme stratejilerinin uygulanması, sektörün gelecekteki büyüme trendleri açısından kritik öneme sahiptir.

Tekafül Türkiye'de büyük bir potansiyele sahip olduğu ve çeşitli alanlarda önemli katkılar sağlayabileceği görülmektedir. Ekonomik büyüme, istihdam artışı, finansal kapsayıcılık ve toplumsal güven gibi alanlarda tekafülün olumlu etkileri bulunmaktadır. Ancak, bilgi eksikliği, yasal düzenlemeler ve operasyonel maliyetler gibi zorluklar da göz önünde bulundurulmalıdır. Tekafülün gelecekteki başarısı, hükümet desteği, eğitim ve farkındalık kampanyaları, medya yoluyla bilgilendirme ve teknolojik yeniliklerin etkin bir şekilde kullanılması ile yakından ilişkilidir. Eğitim ve farkındalığın artırılması, finansal ürün çeşitliliği ve hizmet kalitesinin artırılması, hükümet desteği ve yasal düzenlemeler, tekafülün başarısını belirleyecek başlıca faktörlerdir. Teknolojik yenilikler ve dijitalleşme, tekafülün daha geniş kitlelere ulaşmasını ve kabul görmesini sağlayacaktır. Genç nüfusun artan ilgisi ve finansal krizler döneminde tekafülün güvenilir bir seçenek olarak görülmesi, bu sistemin gelecekteki başarısını daha da pekiştirecektir.

ANAHTAR KELİMELER: Katılım Bankacılığı, Tekafül, İslami Sigorta

Eylül 2024, 64 Sayfa

ABSTRACT

MSC THESIS

COMPARATIVE ANALYSIS OF INSURANCE APPLICATIONS IN PARTICIPATION ECONOMY

ALPARSLAN ÖZEN

KASTAMONU UNIVERSITY INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCE
DEPARTMENT OF ECONOMICS
SUPERVISOR: ASSOC. PROF. DR. MEHMET YUNUS ÇELİK

This thesis aims to examine the place of participation banking and Takaful insurance in the banking and insurance sectors in Turkey and to analyze the growth potential and sectoral dynamics in these areas. The study compares participation banks and Takaful insurance with conventional banking and insurance systems, and evaluates the development process and current status of the sector.

As a result of the analysis, it has been determined that the share of participation banks in the sector has increased in recent years, with a significant growth especially in 2023. Similarly, Takaful insurance has also gained significant market shares in some branches, but in general, conventional insurance has a greater dominance in the sector. It has been observed that Turkey's insurance premium production has been increasing every year and that the insurance sector is generally on a growth trend. However, Turkey's insurance premium production per capita remains below the world average, indicating that insurance awareness needs to be raised.

The thesis also examines the impact of distribution channels in the private pension system and emphasizes that individual direct sales and banks are the most common channels, but the use of digital and mobile platforms should be increased. Among the important findings of the study is that the insurance sector grows at a slower rate in developing countries, and therefore, it is necessary to increase insurance awareness and facilitate access in these countries.

A detailed analysis of Neova Sigorta's premium production reveals that the company recorded significant growth in some lines of business, but experienced declines in the marine branch. In this context, strategic restructuring and the development of new marketing strategies are recommended.

In conclusion, this thesis presents the current state of participation banking and Takaful insurance in Turkey and the potential for development in these areas, and offers recommendations for achieving a larger market share and sustainable growth in the insurance sector. Increasing the promotion of Takaful insurance in the global market and implementing innovative product development strategies in conventional insurance are critical for the future growth trends of the sector.

Takaful has great potential in Turkey and can make significant contributions in various areas. Takaful has positive impacts in areas such as economic growth, employment growth, financial inclusion and social trust. However, challenges such as lack of information, legal regulations and operational costs should also be considered. The future success of takaful is closely linked to government support, education and awareness campaigns, media outreach, and effective use of technological innovations. Increasing education and awareness, increasing the variety of financial products and service quality, government support and legal regulations are the main factors that will determine the success of takaful. Technological innovations and digitalization will enable takaful to reach wider audiences and gain acceptance. The growing interest of the young population and the recognition of takaful as a reliable option in times of financial crises will further reinforce the future success of this system.

KEYWORDS: Participation Banking, Takaful, Islamic Insurance

September 2024, 64 Page

TEŞEKKÜR

Tez çalışmamda emeklerini ve tecrübelerini benden esirgemeyen sevgili hocam Doç. Dr. Mehmet Yunus Çelik'e teşekkürlerimi borç bilirim.

Alparslan ÖZEN

Kastamonu, 2024

İÇİNDEKİLER

Sayfa

TEZ ONAYI ..... **ii**
TAAHHÜTNAME ..... **iii**
ÖZET ..... **iv**
ABSTRACT ..... **vi**
TEŞEKKÜR ..... **viii**
İÇİNDEKİLER ..... **ix**
ŞEKİLLER VE GÖRSELLER DİZİNİ ..... **xi**
TABLOLAR DİZİNİ ..... **xii**
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ ..... **xiii**
1. GİRİŞ **1**
2. KATILIM BANKACILIĞI **3**
2.1 Katılım Bankacılığın Tanımı ve Tarihsel Gelişimi 4
2.2 Dünyada Katılım Bankacılığı 5
2.3 Türkiye'de Katılım Bankacılığı 6
2.4 Katılım Bankacılığının Oluşum Nedeni 8
2.4.1 Dini Nedenler 8
2.4.2 Ekonomik Nedenler 9
2.4.3 Sosyal Nedenler 10
2.5 Katılım Bankacılığının Özellikleri 11
2.6 Katılım Bankacılığının Çalışma Şekli 11
2.6.1 Fon Toplama Yöntemleri 12
2.6.1.1 Cari hesaplar 12
2.6.1.2 Katılma hesapları 12
2.6.2 Kaynak Kullandırma İşlemleri 13
2.6.2.1 Murabaha 13
2.6.2.2 Mudaraba 14
2.6.2.3 Müşareke 14
2.6.2.4 İcare 14
2.6.2.5 Selem 15
2.6.2.6 İcra ve iktina 15
2.6.2.7 Karz-ı hassen 16
2.6.2.8 Akreditif 16
2.6.2.9 Takaful (İslami sigorta) 16
3. KATILIM BANKACILIĞINDA SİGORTACILIK UYGULAMALARI **18**
3.1 Tekafül Sigortacılık Tanımı ve Özellikleri 18
3.2 Tekafül Sigortasının Tarihsel Gelişimi 20
3.3 Tekafül Sigortasında Taraflar 21
3.4 İslami Sigortacılık ile Benzer Kurumlar 22
3.4.1 Beytülmal 22
3.4.2 Zekât ve Sadaka 23
3.4.3 Avarız Sandıkları 23
3.4.4 Âkile ve Kasâme 24
3.4.5 Vakıflar 25
3.5 Tekafül Sigortacılığın Temel Kavramları 26

3.5.1 Mudarebe Kavramı 26
3.5.2 Mudarip Kavramı 27
3.5.3 Wakf Kavramı 27
3.5.4 Wakalah Kavramı 27
3.5.5 Rabbu'l Mal Kavramı 27
3.6 İslami Sigorta Çeşitleri 28
3.6.1 İslami Hayat Sigortası 28
3.6.2 Genel Takaful 29
3.7 İslami Sigorta Modelleri 31
3.7.1 Mudaraba Tabanlı 31
3.7.2 Teberru Tabanlı 33
3.7.3 Vekale Tabanlı 35
4. SİGORTA UYGULAMALARININ KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ 38
4.1 Araştırmanın Amacı ve Kapsamı 38
4.2 Verilerin Toplanması 38
4.3 Verilerin Analizi 39
5. BULGULAR 40
5.1 Katılım Bankalarının Bankacılık Sektöründeki Yeri 40
5.2 Türkiye'de ve Dünyada Sigorta Sektörü 42
5.3 Konvansiyonel Sigorta ve Tekafül Sigortacılığının Karşılaştırılması 47
6. SONUÇ 55
KAYNAKLAR 58

ŞEKİLLER VE GÖRSELLER DİZİNİ

Sayfa

Şekil 5.1 Katılım bankalarının bankacılık sektöründeki payı 41

TABLOLAR DİZİNİ

Sayfa

Tablo 2.1 Türkiye'de katılım bankacılığının tarihi 7
Tablo 2.2 Geleneksel ve katılım bankacılığı özellikleri..... 11
Tablo 5.1 Katılım bankalarının kuruluş yılları..... 40
Tablo 5.2 Bankacılık sektöründe katılım bankalarının payı 41
Tablo 5.3 Katılım bankalarının çalışan sayısı 42
Tablo 5.4 Türkiye'nin sigorta prim üretimi (Milyar TL)..... 43
Tablo 5.5 Dünyada sigorta prim üretimi ve pazar payı (Milyar TL) 43
Tablo 5.6 Dünya kişi başına düşen prim üretimi 45
Tablo 5.7 Poliçe sayıları..... 46
Tablo 5.8 Bireysel emeklilik sistemi (Milyon TL) 46
Tablo 5.9 Konvansiyonel ve tekafül sigortacılığın karşılaştırılması..... 48
Tablo 5.10 Tekafül ve konvansiyonel sigorta şirketlerinin prim üretimi ve pazar payı (2022)..... 50
Tablo 5.11 Neova sigorta satış kanalına göre prim üretimi (2023)..... 52
Tablo 5.12 Neova sigorta 2019-2023 prim üretimi (Milyon TL) 53
Tablo 5.13 Neova sigorta prim üretimi (2020-2023)..... 53

SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

Kısaltmalar

ABD **:** Amerika Birleşik Devletleri
TKBB **:** Türkiye Katılım Bankaları Birliği

1. GİRİŞ

Dini inançların incelenmesi, kültürel öğelerin analizinin önemli bir parçasıdır. Çünkü hem toplumsal hem de bireysel düzeyde insanların davranış, değer ve eğilimleri üzerinde etkili olan başlıca kurumlardan biridir. Dini inançlar, aynı zamanda tüketici davranışlarını etkileyen temel faktörlerden biri olarak kabul edilmektedir. Müslümanların dini hassasiyetleri nedeniyle helal ürünler ve hizmetlere olan talep artış göstermektedir. İslamlaşma süreci, Müslüman bireylerin kendi ihtiyaçları konusunda daha bilinçli olmalarını sağlamaktadır. Bununla birlikte, gayrimüslim tüketiciler de helal ürünlerin hijyenik ve kaliteli olması nedeniyle bu ürünlere ilgi göstermektedir. Dünya genelinde Müslüman nüfusun artması, helal ürünlere olan talebin küresel düzeyde yükselmesine katkıda bulunmuştur. Bu sebeple, helal pazarlar günümüzde en kazançlı ve başarılı pazarlar arasında yer almaktadır. Helal kavramı sadece yiyecek ve içeceklerle sınırlı olmayıp, Müslümanların yaşamlarını çeşitli alanlarda etkileyerek hangi ürünleri satın alacakları, nereden ve ne zaman alışveriş yapacakları gibi konularda da rehberlik etmektedir. Müslüman olmayanlarla birlikte yaşayan Müslüman bireyler, çoğunlukla Müslüman toplumlarda yaşayanlara göre helal ve haram konularında daha fazla bilgi sahibi olma eğilimindedirler ve bu konulara daha çok dikkat ederler. Bu bağlamda, firmaların ve markaların Müslüman tüketicilerin hassasiyetlerini ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak stratejiler geliştirmeleri büyük önem taşımaktadır (Dilek ve Çakmak, 2017: 315).

Son yıllarda, katılım ekonomisi dünya genelinde hızla büyüyen ve büyük ilgi gören bir ekonomik model olarak öne çıkmıştır. Katılım ekonomisi, bireylerin ve işletmelerin sahip oldukları kaynakları dijital platformlar aracılığıyla paylaşarak veya ödünç vererek ekonomik değer yaratmalarını ifade eder. Bu yenilikçi yaklaşım, mülkiyet ve kullanım arasındaki sınırları bulanıklaştırarak, geleneksel ekonomik yapıları dönüştürmektedir (Çakar vd, 2018: 69-95; Demirdoğan, 2020: 63-99).

Katılım ekonomisinin hızlı büyümesi, sigorta sektöründe de önemli değişikliklere yol açmıştır. Geleneksel sigorta uygulamaları, genellikle mülkiyet ve risklerin net bir şekilde tanımlandığı bir ortamda çalışırken, katılım ekonomisi bu dengeleri

değiştirmiştir. Mülkiyetin paylaşılması ve kullanımın geniş bir kitleye yayılması, sigorta şirketlerinin risk değerlendirme ve yönetim süreçlerini yeniden şekillendirmesini gerektirmiştir (Sezal, 2017: 1969; Aksoy, 2018: 3-36).

Katılım ekonomisinin önemli bir bileşeni olan İslami finans, sigorta sektörüne yeni yaklaşımlar getirmiştir. İslami sigorta, ya da tekafül, katılım ekonomisinin prensipleriyle uyumlu bir şekilde çalışarak, faizsiz finansman ve risk paylaşımı ilkelerine dayanır. Türkiye'de ve dünyada katılım sigortacılığı hızla büyümekte ve bu alanda faaliyet gösteren şirket sayısı her geçen gün artmaktadır (Noor ve Abdullah, 2009: 35-48; Ölçen, 2014: 169-196).

Bu tezin amacı, katılım ekonomisinin sigorta uygulamalarına olan etkilerini detaylı bir şekilde analiz etmektir. Çalışma, katılım ekonomisinin sigorta sektöründe yarattığı yeni risk profillerini, bu risklerin yönetim stratejilerini ve sektördeki yenilikçi uygulamaları incelemeyi hedeflemektedir. Ayrıca, İslami finans çerçevesinde geliştirilen tekafül sigorta sisteminin Türkiye'deki ve dünyadaki uygulamalarına dair kapsamlı bir değerlendirme sunulacaktır.

İslami sigorta uygulamaları, katılım ekonomisinin sigorta sektörü üzerindeki etkilerini anlamak açısından önemli bir örnek teşkil etmektedir. Tekafül sigorta sistemi, katılım ekonomisinin prensipleriyle uyumlu bir şekilde çalışarak, faizsiz finansman ve risk paylaşımı ilkelerine dayanmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye'de ve dünyada hızla büyüyen katılım sigortacılığı sektörü, İslami finans prensiplerine uygun yeni sigorta ürünleri ve hizmetleri geliştirmektedir (Noor ve Abdullah, 2009: 35-48; Ölçen, 2014: 169-196).

Sonuç olarak, bu çalışma, katılım ekonomisinin sigorta uygulamalarına olan etkilerini derinlemesine inceleyerek, sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketler için pratik öneriler sunmayı amaçlamaktadır. Literatürde yer alan çalışmalar ve vaka analizleri ile desteklenen bu araştırma, sigorta sektörünün katılım ekonomisine uyum sağlaması için gerekli stratejik yaklaşımları belirlemeyi hedeflemektedir.

2. KATILIM BANKACILIĞI

Finansal sistemimizin önemli bir bileşeni olan katılım bankacılığı, 2005 yılından bu yana literatürde yer almaktadır. Daha önce "Özel Finans Kuruluşları" olarak adlandırılan, faizsiz bankacılık esaslarına göre faaliyet gösteren finansal kuruluşları kapsamaktadır. İslami finans kurumları, İslam'da faize izin verilmediğinden, özellikle faiz konusunda dikkatli olan geniş bir kitleye hizmet sunmaktadır.

Müslümanların çok sayıda ikamet ettiği çeşitli ülkelerde ve dünya çapında, zaman içinde finansal sistemin dini ilkelerle uyumlu hale getirilmesi yönünde acil bir gereklilik ortaya çıkmıştır. İslami inanç ve değerleri takip eden kişiler, dinleri nedeniyle karşılaştıkları sorunlar yüzünden bankalardan uzak durma eğiliminde olmuştur. Değişen piyasa trendleri nedeniyle küresel ticaret hızla artmakta ve bu senaryoda bankaların yardımı olmadan uzun vadede gelişmek veya ayakta kalmak neredeyse imkânsız bir hale gelmiştir.

Katılım bankaları, yatırım imkanlarına yönelik talebi karşılamak amacıyla ticari bankalar gibi fon toplayan finansal kuruluşlardır. Bu fonları İslami prensiplere uygun olarak yatırıma çevirmekte ve üzerinde anlaşılan kar paylaşım oranlarına göre karlarını müşterileriyle paylaşmaktadır. Bu oluşumlar ülke ekonomisine büyük katkı sağlamakta ve dini inançları nedeniyle bankalardan borç almamayı tercih eden bireylere kolaylık sağlamaktadır.

Katılım bankaları, müşterilerinin değişen ihtiyaçlarını karşılamak için daima ürün ve hizmetlerini geliştirmeye çalışmış ve pazar paylarını hızla genişletmiştir. Günümüzde ticari bankaların müşterilerine sunduğu kredi kartları, kiralık kasalar, çekler, teminat mektupları gibi bankacılık hizmetlerinin neredeyse tamamı onların kullanımına sunulmaktadır. Çeşitli ürünler sunmak çapraz satışa olanak tanıyarak müşterilerin tüm bankacılık hizmetlerine erişmesine olanak tanımaktadır. Son yıllarda ürün yelpazesindeki genişleme ve rekabet gücü daha da belirginleşmiş, katılım bankaları şube genişletme çalışmaları ile ülke çapında geniş bir şube ağı ve çok sayıda çalışan bünyesinde çalışmış ve çalışmaya devam etmektedir. Araştırmanın bu bölümünde katılım bankacılığı kavramı, tarihsel gelişimi ve özelliklerinden bahsedilecektir.

2.1 Katılım Bankacılığın Tanımı ve Tarihsel Gelişimi

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) raporunda, katılım bankacılığının faizsiz bankacılık esaslarına göre faaliyet gösterdiği, bu esaslara uygun tüm bankacılık faaliyetlerini kapsadığı, kar ve zarar tahsil ettiği, ticaret, ortaklık, finansal kiralama vb. hizmetler sunduğu belirtilmektedir (TKBB, 2020:2). Katılım Bankacılığı kar ve zarar riskine dahil olmak olarak tanımlanmaktadır. Ticarette kurulan ortaklıklarda riskler tüzel kişiler veya gerçek kişiler arasında paylaştırılır. Alım satım süreci hem karlı hem de başarısız sonuçları içerir. Pehlivan (2016), Katılım bankacılığının faizsiz bir modele dayandığını ve atıl fonların korunması konusunda hassasiyetin gösterilmeye çalışıldığını açıklamaktadır. Buna ek olarak kullanılmayan fonların toplanarak faiz geliri elde edilmeden tekrar kullandırılması şeklinde ifade etmiştir.

Balak (2019: 43) katılım bankacılığını, İslami prensiplere uygun olarak ve İslami sektörde âtıl kaynakların ekonomiye kazandırılmasının, geleneksel bankalarla aynı yapıyı izleyen ancak faizsiz çerçeve içerisinde bir bankacılık şekli olduğunu ileri sürmektedir. Hazıroğlu (2006), önceden belirlenen oranlarda borç verip satan bankaların faiz geliri elde ettiğini, ancak faizsiz bankacılığın aktarılan verilerin tasarruf sahiplerine veya ihtiyaç duyanlara açıklanmasıyla sonuçlandığını açıklamaktadır.

İlgili alan yazına göre İslami bankacılık (Toraman vd., 2015; Pehlivan, 2016; Akyüz vd., 2020: 148) veya faizsiz bankacılık olarak anılmanın yanı sıra katılım bankacılığı adı altında bankacılık hizmeti sunabilmektedir. Bu çalışmada katılım bankacılığı terimi literatürde bu terimin yaygın olarak kullanılmasından dolayı seçilmiştir. "Katılım Bankacılığı" olarak adlandırılan bankacılık sistemi, faizsiz bankacılık esasına göre çalışan, kâr-zarar paylaşımı yoluyla fon toplayan ve çeşitli yöntemlerle fon sağlayan bir sistemdir. Ticaret, üretim, finansal kiralama ve benzeri faaliyetler sırasında sermaye sahiplerinden toplanan fonlar katılımcı bankalar arasında faizsiz olarak dağıtılır.

Faizsizlik ilkesi, fon toplarken iade taahhüdünde bulunmamak, kar veya zararı tasarruf sahipleriyle paylaşmak, doğaçlama şeyler satın alıp krediyle satmak ve her türlü

bankacılık işleminde faize girmekten kaçınmayı içermektedir. Buna göre katılımcı bankalar tüm bankacılık işlemlerini kendi faizsizlik prensiplerine uygun olarak yürütmektedir (Pehlivan 2016: 299). Özulucan ve Devran (2009: 89), katılım bankacılığı sisteminin temel amacının, faizin olmadığı ve riskin dağıtıldığı İslami prensiplere uygun bir piyasa oluşturmak olduğunu belirtmektedir. Finansal işlemlerde getirilerin önceden belirlenmiş olması ya da getirilerin belirsiz olması, katılım bankacılığı sistemi açısından faize dayalı bir önlem olarak görülmektedir (Khan ve Mirekhor, 1986: 33).

Dini hassasiyeti olan müşterilerin elinde bulunan fonlara erişim olanağı sağlayan benzersiz faizsizlik ilkesini içeren ürün ve uygulamaların varlığı, katılım bankacılığının önemini artırmaktadır (Çetin, 2020: 158). Katılım bankacılığı, dini inançları nedeniyle finansal sistemin parçası olmak istemeyen bireylerin finans sektörüne katılımını sağlamıştır (Öğünç, 2017: 170). Katılım Bankası, başlangıçtan itibaren tasarruf sahiplerinin kar veya zararlarını belirli düzenlemelere uygun olarak paylaşmayı kabul etmelerini şart koşmaktadır. Müşterilerin tasarrufları ile bankanın borç verdiği para esas itibariyle hissedarlara eşdeğerdir (Tunç, 2013: 114). Tasarruf sahipleri, katılımcı bankaların gerçek finansman kaynağıdır. Katılım bankacılığında kar veya zarar gelip gelmeyeceği baştan belli değildir. Bu nedenle finansmandan kaynaklanan kar ve zarardan taraflar sorumludur (Ayaydın ve Bostan, 2021: 22).

2.2 Dünyada Katılım Bankacılığı

Muhammed Uzeyr, 1955'lerde modern katılım bankacılığın gelişmesini sağlamıştır. Üzeyr araştırmalarında Müslümanlar açısından faize bağlı olmayan bir kar-zarar paylaşım sisteminin acilen gerekliliğini öne sürmüş ve birçok ilim adamının çalışmaları katılım bankacılık anlayışının oluşmasına katkı sağlamıştır.

Faizsiz kredi kuruluşları ve fonlarının ilk denemesi 1940'lı yıllarda Hindistan'da yapılmıştır. Hindistan'dan sonra sırasıyla Pakistan ve Malezya'da "Yardımlaşma Bankası" ve "Hac Fonu" kurulmuştur. Malezya'da bunu yapamayan Müslümanların paralarını biriktirecek bir kuruma duyulan ihtiyaç sonucunda Hac fonunun oluşturulması uygun görülmüştür. Fonun ilk başta 1281 müşterisi vardı, ancak 2005

yılına gelindiğinde müşteri sayısı beş milyonun üzerine çıkmıştır. Bu fonun başarısı Malezya'da katılım bankacılığın desteklenmesine ve refahına vesile olmuştur (Sümer ve Onan 2015).

Katılım bankacılığı, modern anlamda 1970'li ve 1980'li yıllarda ortaya çıkmış ve ilerlemiştir. 1973 ve 1974 yıllarında Cidde'de yapılan toplantıların ardından, İslam ülkeleri arasında iş birliğini geliştirmek, ekonomik ve sosyal girişimleri desteklemek amacıyla 20 Ekim 1975'te "İslam Kalkınma Bankası (IDB)" kuruldu. İDB, Türkiye'nin "İslam İşbirliği Teşkilatı'na (İİT)" üye olması ve 22 üye ülkesinin listelenmesiyle kuruldu. İlk katılım bankası olarak kabul edilen İDB, sermaye fazlası olan İslam ülkeleri ve sermayeye ihtiyaç duyan İslam ülkeleri ile işbirliği yaparak İslam ülkelerinin ekonomik ve sosyal kalkınmasına yardımcı olmayı amaçlamaktadır (TKBB, 2019:104 105). Bu dönemde İDB'nin kurulması İslam ülkelerinden ilgi görmüş ve benzer amaçlara sahip yeni bankaların kurulmasına yol açmıştır. Bu bankalar arasında "Dubai İslam Bankası" ve "Kuveyt Finans Kurumu" yer almaktadır.

2.3 Türkiye'de Katılım Bankacılığı

Tasarruflarını değerlendirecek dini esaslara dayalı bir bankacılık sistemi bulunmadığından, faiz oranı endişeleri insanların geleneksel bankalara yatırım yapmaktan kaçınmasına neden olmuştur. Yastık altında tutulan fonlar ekonomik olarak âtıl durumda olup, fon sahipleri açısından getiri kaybına yol açmaktadır. Zararı dengelemek ve ekonomiyi canlandırmak amacıyla faizsiz bankacılık sistemine geçilmesine karar verilmiştir.

Katılım bankacılığı faaliyetlerinin küresel olarak benimsenmesindeki artış, Türkiye'de operasyon başlatılmasına yönelik çabaların artmasına neden olmuştur. İslam Kalkınma Bankası'nın kurucu üyeleri arasında milletimizin de bulunması bu çalışmalara destekleyici bir rol sağlamıştır.

Türkiye'nin ilk katılım bankacılığı kuruluşu olan "Devlet Sanayi İşçi Yatırım Bankası", 1975-1978 yılları arasında faaliyet göstermiştir (TKBB, 2019). Küçük ve orta ölçekli işletmelere faizsiz finansman desteği sağlamak amacıyla kurulan banka,

1978 yılında kapanana kadar varlığını sürdürmüştür. Bu sayede katılım bankacılığı, faizsiz bankacılık alanında öncü bir anlayışla şekillenmiştir.

Ülkemizde karma ekonomiden serbest piyasa ekonomisine geçişin ivme kazanmasıyla katılım bankacılığı doğdu. Bakanlar Kurulu, 1983 yılında 83/7506 sayılı Kanun Hükmünde Kararname çıkararak faizsiz finans hizmetleri sunmak üzere "Özel Finansal Kuruluşlar" terimini oluşturdu. Türkiye, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, SFH'lerin faaliyet kapsamı, çalışma koşulları veya tasfiyesine ilişkin konularda istişarelerde bulunmaktadır.

1984 yılında Albaraka Türk Özel Finans Kurumu'nun kurulması, özel finans kuruluşlarının başlangıcı olmuştur. Faisal Finans Kurumu 1985 yılında kuruldu. Her iki kuruluş da aynı yıl faaliyet izni alarak faaliyete geçti. 1989 yılında Kuveyt Türk Özel Finans Kurumu, 1991 yılında Anadolu Finans Enstitüsü, 1995 yılında İhlas Finans Kurumu ve Özel Finansman Kurumlar Birliği Vakfı ve 1996 yılında Asya Özel Finans Kurumu kurulmuştur (TKBB, 2019).

Tablo 2.1 Türkiye'de katılım bankacılığının tarihi (Görmüş ve Yabanlı, 2019)

Tarih	**Açıklama**
1975	8,5% sermaye payı ile Türkiye IDB'ye ortak olmuştur.
1983	83/7506 sayılı BKK ile Özel Finans Kuruluşları yasal izinlerini almıştır.
1984	İlk katılım bankası Albaraka Türk ÖFK kurulmuştur.
1985	Faisal Finans Kurumu faaliyete geçmiştir.
1989	Kuveyt Türk Kurumu faaliyete geçmiştir.
1991	Anadolu Kurumu faaliyete geçmiştir.
1995	İhlas ÖFK ve ÖFKB faaliyete geçmiştir.
1996	Asya ÖFK faaliyete geçmiştir.
1999	ÖFK'lar 4389 sayılı Banka kapsamına dâhil edilmiştir
2000	BDDK faaliyete geçmiştir.
2001	Faisal Finans Kurumu, Family Finansa dönüştürülmüştür.
2002	'Güvence Fonu' oluşturulmuştur.
2003	ÖFK adı "Katılım Bankası" olarak güncellenmiştir.
2005	TKBB faaliyete geçmiştir. Güvence Fonu, TMSF'ye aktarılmıştır.
2006	Bank Asya'nın halka arzı gerçekleşmiştir.

Tablo 2.1'in devamı

Tarih	Açıklama
2007	Albaraka Türk Katılım Bankası'nın halka arzı gerçekleşmiştir.
2008	TFKB'nin 60% oranındaki hissesi NCB tarafından alınmıştır.
2009	Neova-ilk tekafül firması kurulmuştur.
2011	Katılım 30 Endeksi yayınlanmıştır.
2012	Hazine Müsteşarlığı ilk kamu kira sertifikası ihracını gerçekleştirmiştir.
2013	Albaraka ve Kuveyt Katılım bankaları arasında faizsiz emeklilik projesi oluşturulmuştur.
2014	İlk kamu katılım bankası Ziraat Katılım faaliyete geçmiştir.
2015	İkinci kamu katılım bankası Vakıf Katılım faaliyete geçmiştir.
2016	Bank Asya kapanmıştır.
2017	Faizsiz Finans Kanun Taslağı hazırlanmıştır.
2018	"Merkezi Danışma Kurulu" kurulmuştur.
2019	Üçüncü kamu katılım bankası Türkiye Emak Katılım faaliyete geçmiştir.

2.4 Katılım Bankacılığının Oluşum Nedeni

Faizsiz bankacılığı tercih eden tasarruf sahipleri varlıklarını ellerinde tutmaktadır. Bu da bu kaynakların ekonomiden yoksun kalmasına neden olmaktadır. Bu kaynakların ekonomiye kazandırılma çabası yeni finans kurumlarının kurulmasıyla sonuçlanmıştır (Ertuğrul ve Küçükşahin, 2021:6). Araştırmalar sonucunda katılım bankacılığı uygulamalarının tercihi edilmesinde avantajlı olan birçok faktörü ortaya koymuştur. Uzun (2022) yaptığı araştırmada, insanların Katılım Bankası tercihinde müşteri hizmetleri, imaj ve güven gibi faktörlerin de etkili olduğunu tespit etmiştir. Katılım bankaları, hizmet/ürün kalitesi, imaj ve güven personel kalitesi ve dini/çevresel motivasyonlar dikkate alınarak seçilmektedir (Özsoy vd., 2013). Katılım bankaları, Anaç ve Kaya (2017) tarafından dini duyguları etkilemesi ve banka personelinin müşterilerle etkileşim biçimini yönlendirmesi nedeniyle tercih edilmektedir. Çoğu araştırmada tercihin temeli dini hassasiyet olarak ifade edilmektedir.

2.4.1 Dini Nedenler

Tüm sosyal davranışlar, büyük bir etken olan dinden etkilenir. Katılım bankacılığı, en önemli dini gerekçe olan İslam'ın yasaklaması nedeniyle harekete geçmiştir (Ustaoğlu

2014: 13). İslam faizi yasakladığı için birçok Müslüman ülke bankacılık işlemlerini faizsiz yürütmeye yönelmiştir. Bu bankaların kurulması, faiz geliri elde edemeyenlerin biriktirdikleri fonları değerlendirmelerine olanak sağlamıştır. Katılım bankacılığı sistemi, faizi yasaklamanın yanı sıra adil ve meşru gelire dayalı finansmanı da yasaklamakta, piyasa hakimiyetine ve istifçiliğe izin vermemektedir (Altunada ve Dalkılıç, 2014: 11). Kur'an-ı Kerim'in faizi açıklayıp yasakladığı, bankalarda adaletsiz bir faiz anlayışının topluma zarar verebileceği alimler arasında yaygın olarak kabul edilmektedir. Müslümanların İslami prensiplere uygun olmayan, faizsiz bir bankacılık sistemi kurma kararı uygun görülmekte ve geleneksel bankalara alternatif teşkil etmektedir (Abdi, 2018: 11).

Faizin toplumun refahı ve huzuru üzerindeki etkisi İslam ekonomisinin çok önemli bir yönüdür. Risk ve kârın paylaşımı, risk almadan kazanılan parayı haksız kazanç olarak gören katılım bankacılığı sisteminin temel bir unsurudur (Güngör, 2015: 27). Katılım bankası, dini inançları nedeniyle finansal sistemin parçası olmayan bireylerin paralarının finansmana dahil edilmesini sağlayan aracı kurumdur (Çelik, 2015: 95).

2.4.2 Ekonomik Nedenler

1970'lerin başında "Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC)" hükümetlerinin petrol fiyatlarını bilinçli olarak yükseltmesi, petrol zengini ülkelerin gelirlerinin artmasına neden olmuştur. Fazla fonun batılı ülkelere aktarılması nedeniyle bu ülkeler İslam ülkelerinin ekonomik kalkınmasına yardımcı olmamıştır. Bu nedenle fazla fonların kendi ülkelerine aktarmanın ekonomik alternatifleri de İslam ülkeleri tarafından araştırılmaktadır. Fon fazlası ve fon açığı olan İslam ülkeleri arasındaki işbirliğinin ekonomik fayda sağlayacağı anlayışı, faizsiz bankaların ortaya çıkmasına vesile olmuştur (Tuhan, 2014: 31). Katılım bankacılığının kabulü, petrol zengini ülkelerden batılı ülkelere fazla fon transferine kısıtlamalar getirilmesi, ticari bankaların ve şirketlerin uzun vadeli kalkınma projelerini desteklemeyi reddetmesi gibi ekonomik faktörler tarafından hızlandırılmıştır (Pehlivan; 2016: 300).

Aşağıda katılım bankalarının kuruluş ekonomik nedenleri sıralanmıştır.

- İslam ülkeleri 1970'li yıllarda elde ettikleri önemli miktardaki petrol gelirleri nedeniyle ekonomik zorluklarla karşılaşmış ve fon fazlası olan ülkeler arasında ekonomik işbirliğini zorunlu kılmıştır.

- Ekonominin gelişimi, geleneksel bankaların ticari amaçlı kısa vadeli kredilerde temerrüde düşme eğilimi nedeniyle engellenmektedir.

- Katılım bankaların ortaklık yaklaşımı denetlenen iş verimliliğini mümkün kılmaktadır (Kalaycı, 2013: 61).

1974 yılında İslam Kalkınma Bankası'nın kurulması, İslam ülkelerinde yapılan birçok araştırmanın sonucu olarak değerlendirilmektedir. İslam Kalkınma Bankası'nın kurulmasının ardından İslam ülkeleri tarafından faizsiz rekabet esasına göre faaliyet gösteren finans kurumları inşa edilmektedir. Bu durum İslam ülkeleri arasında ticaretin ve sermaye transferinin gelişmesini sağlamıştır. Bu kurumlar ekonomide yer almayan fonları ekonomik sisteme dahil ederek katılım bankacılığın kurulmasında önemli rol oynamışlardır (Eskici, 2007: 12-13).

2.4.3 Sosyal Nedenler

Toplumların yapısı sosyal statüye sahip bireyleri içerir. Toplumda yaşayan bireylerin farklı ihtiyaçları ve beklentileri vardır. Faiz odaklı bankacılık sisteminde sınıf bazlı gelir eşitsizliğinin artmaya devam edeceği düşüncesi yaygınlaşmıştır. Faizsiz bankacılık sosyal, sosyal ve ekonomik bütünlüğün korunmasında oldukça etkili olmuştur (Ustaoğlu, 2014: 18). Sermaye sahiplerinin sadece kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmelerini engellemek adına katılım bankaları bankacılık sektörü açısından büyük önem taşımaktadır (Yalçınkaya, 2022: 31). Katılım bankacılığı, Yılmaz'ın (2010) belirttiği gibi toplumda düzenin sağlanmasına katkı sağlayabilmektedir.

Sosyal hayatı ve toplumu düzenleyen kural ve düzenlemeler İslam tarafından getirilmiştir. Finansal kurumların hem kurumsal müşterilerin hem de para sahibi

bireylerin ihtiyaçlarına hizmet etme zorunluluğu onların ortaya çıkmasına neden olmuştur (Baykara, 2012: 19).

2.5 Katılım Bankacılığının Özellikleri

Katılım bankalarının temel amaçlarından biri İslami prensiplere uygun, faizin olmadığı ve riskin dağıtıldığı bir finansal yapı oluşturmaktır. Katılım bankaları hedeflerine ulaşmak için katılım bankacılığı ilkelerine bağlı olarak tüm bankacılık faaliyetlerini üstlenirler (Özulucan ve Deran, 2009: 89).

Katılım bankaları geleneksel bankalardan farklı olarak faizsiz prensiplerle tanımlanır ve yatırımlarından kar elde ederler. Literatürde kâr, ürünün üretim maliyeti, hizmet performansı veya alım satım işleminin maliyeti ile o varlık veya hizmetin satış fiyatı arasındaki fark olarak tanımlanmaktadır. Kârın ticari bir uğraştan elde edilmesi dini açıdan uygundur. Katılım bankalarında İslami ilke ve kurallara bağlı yatırım faaliyetleri kâr olarak kabul edilmektedir (Ertuğrul ve Küçükşahin, 2021: 4). Güngör (2015) araştırmasında katılımcı bankaların reel ekonomiyi desteklemek, kar ve zarara katılarak riskleri paylaşmak gibi çeşitli özelliklere sahip olduğunu açıklamaktadır. Katılım ve geleneksel bankaların özellikleri aşağıda yer alan tabloda gösterilmektedir.

Tablo 2.2 Geleneksel ve katılım bankacılığı özellikleri (Ardıç, 2023)

	Geleneksel Bankacılık	Katılım Bankacılığı
Ana İlke	Müşteriler ve banka, kar ve zararda ortak olmaktadır.	Banka müşterilerine faiz getirisinde bulunmaktadır. Zarar paylaşılmaz.
İstikrar	İstikrarı fazladır.	İstikrarı düşüktür.
Faiz	Faiz yasaktır. Faiz üzerinden gelir elde edilmez.	Faiz üzerinden gelir elde edilir.
Karlılık	Banka ve müşterilerinin ortaklığına dayalı kar elde edilmektedir.	Faiz oranlarına göre karlılık oranı değişkenlik gösterebilmektedir.

2.6 Katılım Bankacılığının Çalışma Şekli

Araştırmanın bu bölümünde fon toplama ve fon kullandırma şekillerinin açıklaması yapılacaktır. Katılım bankaları müşterilerinin oluşturduğu fonlardan ekonomik

atılımlar yapmaktadır. Bu fonlar aracılığı ile sermaye elde edilmektedir. Katılım bankalarının fon kullanmak kaynakları olarak belirtilebilmektedir (Tunç, 2013: 163).

Katılım bankaları fon sahiplerinin işlemlerini gerçekleştirmek amacıyla farklı araçlar kullanmaktadır. Bunlarda literatürde fon kullandırma yöntemleri olarak değerlendirilmektedir (Alasrag, 2010: 15).

2.6.1 Fon Toplama Yöntemleri

2.6.1.1 Cari hesaplar

Türk Lirası veya döviz cinsinden açılabilen, vadesi olmayan ve temettü ödemesi kökenli olmayan özel cari hesap türü, kar payı kazancı olmayan hesap çeşididir. Cari hesaptaki mevduatlar katılımcı bankaların müşterileri tarafından teminat olarak kabul edilmektedir. Hesaptaki para, müşterilerinin herhangi bir girdisi olmadan banka tarafından kullanılabilir. Ancak yine de müşterisine aldığı kaynağı geri ödemek zorundadır. Banka paraya zarar verse bile bu durumun müşteriler üzerinde hiçbir etkisi olmayacaktır. Cari hesap sahiplerine çeşitli bankacılık olanakları sunulmaktadır ve banka, hizmetler karşılığında onlardan ücret alma yetkisine sahiptir (Yılmaz, 2016: 36).

2.6.1.2 Katılma hesapları

Fon bulunduran ve vadesi bir yıl olan hesaplar katılım bankası tarafından işletilmektedir. Katılım bankası fonlarının işletilmesinden kaynaklanan kar veya zarardan pay almayı taahhüt etmeyen hesaplar, vadesinde faiz veya anapara ödeyemeyen hesaplar olarak tanımlanmaktadır. Genellikle kâr elde edildiğinde fonun %80'i tasarruf sahiplerine dağıtılır (Yılmaz, 2016: 36).

2.6.2 Kaynak Kullandırma İşlemleri

2.6.2.1 Murabaha

Murabaha, bir ürünün para karşılığında satılması eylemini tanımlamak için kullanılan terimdir. Katılım bankalarında bu finansman işleminin kullanımı yaygındır. Bu sistem, müşterilerin finansman kullanarak mal satın almasına ve mal sahibinin kendi mallarını satmasına izin veren bir bankayı içerir. Bu şekilde banka, nakit olarak bir şeyler satın alıp daha sonra bunları krediyle satarak para kazanmaktadır. Türkiye'de katılım bankalarının en sık kullandıkları finansman işlemi, kurumsal finansman desteği veya bireysel finansman yardımı olarak da bilinen murabahadır (Yanpar, 2014: 299).

Katılımcı bankalar, ham madde, mamul veya yarı mamul dahil olmak üzere İslami limitler dahilindeki emtiaları satın alıp, bunları ihtiyaç sahiplerine kredili olarak satmaktadır. Bu işlem için kullanılan terim murabahadır. İşini sürdürebilmek için faaliyet gösterdiği sektörün ürünlerini üretip satarak gelir elde etmesi gerekir. Faaliyetlerini sürdürmek için işletme, katılımcı bankaların finansmanıyla desteklenmektedir. Kesin satış, malı alacak işletmeden elde edilen kârın bankanın maliyet bedeline eklenmesidir (Bulut ve Er 2012: 32-36). Murabahada işlemi gerçekleşmeden önce bunların fiyatının, kârının ve satış fiyatının belirlenmesi gerekir. Satılan nesnelerin dokunulabilen veya görülebilen gerçek ürünler olması gerekir. 15: Satıcının malı almaktan cayma riski mevcuttur. Banka, müşterilerden yazılı onay talep ederek riski önlemeye yönelik adımlar atar (Erdoğan 2011: 48).

Katılımcı bankaların bu yöntemle alım satıma konu finansman işlemlerine ilişkin belgeleri belirli bir süre içerisinde saklamaları gerekmektedir. Finansman işlemleri sırasında banka, bir malı alıp geri satacak bir acente tasarlar. Vekalet kullanılması, finansmana konu olan malın pazarlığının alıcı ile satıcı arasında yapılmaması gerektiği anlamına gelmektedir. Malın bulunmasının ardından finansman kullanmak isteyen müşterinin herhangi bir anlaşmaya varmadan bankaya giderek işlem başlatmak için adli izin alması gerekmektedir. Alıcı ile satıcı arasında sözleşme yapılabilmesi için bankada vekaletname sahibi olması gerekir (Aktepe 2013: 20).

2.6.2.2 Mudaraba

Mudarabadaki işlem iki tarafı kapsamaktadır. Sermaye bir tarafça verilirken emek başka bir tarafça sağlanır. Bu iki taraf mudaraba adı verilen bir yatırım ortaklığı kurmaktadır. Bu sözleşmede sermaye sahibi veya işçi tarafı katılım bankası olarak belirlenebilir. Katılım bankacılığı mudarabayı da kapsayan bir finansman yöntemidir. Uygulama zorlukları nedeniyle katılım bankaları bu ürünü çok sık kullanmamaktadır. Taşıdığı işlem hacmi oldukça düşük olmasına rağmen Müslüman toplumunda en yaygın olarak tanınan ve kullanılan işbirliği şekli haline gelmiştir. Katılım bankalarının kâr/zarar hesabı olan katılma hesapları bu ürünü kullanmaktadır. Ortaklığın bir örneği, bir müşterinin bir hesap açıp parasını hesaba yatırması, ardından bankanın bu parayla işlem yapması ve kar veya zararı hesaplara yatırması durumudur (Yılmaz, 2010: 10).

2.6.2.3 Müşareke

İki veya daha fazla kişi veya şirketin bir araya gelerek önceden belirlenmiş bir oranda sermaye yatırması arasındaki ortaklık anlaşmasına müşareke denir. Müşareke ve mudarabadaki farklılık, her iki tarafın da nakdi veya sermaye olarak katkıda bulunması, başlangıçta kararlaştırılan kâr paylaşımı oranına göre ortaklıktan elde edilen kârı paylaşması ve kendi sermaye katkılarını dikkate alarak zararı buna göre bölmesidir. Ancak mudaraba, hem sermayenin hem de emeğin katkısını içeren bir ortaklıktır. Ortaklıkta, muşarakada olduğu gibi, kâr taraflar arasında kararlaştırılan kâr payı oranlarına göre paylaştırılır ve sermaye sahibi yalnızca mali zarara katlanır (Alım, 2018).

2.6.2.4 İcare

Leasing terimi, katılım bankaları için genel olarak banka müşterilerinin makine, araç, bina gibi varlıkları satın alarak kiraya verdikleri bir finansman ve kaynak sağlama aracı olarak kabul edilmektedir. Bu yöntem 1990'lı yıllardan beri yaygın olarak kullanılmaktadır. Kiralama sistemi yaygın olarak kullanılan ve genellikle orta ve uzun vadede yararlanılan bir üründür. Kısa vadede pek tercih edilmemektedir. Makine, teçhizat gibi varlıklar müşteri tarafından kiralanmak üzere bankaya kiralanır. Talep

eden müşteri için banka tarafından bir limit belirlenir ve talep edilen varlığın satın alınması için müşteri ile sözleşme yapılır. Müşteri, satın alınan aktif müşteriye belirli bir süre için kiralanır. Sonra ne olur? Banka, sözleşmenin vadesine ve tutarına göre belirlenen esasta müşteriden ödeme alır. Sözleşmedeki kira bedeli, kiralanan varlığın değerine göre değil, varlığın nasıl kullanıldığına göre belirlenir. Bu süre zarfında makine veya ekipmanın kullanımı müşterinin sorumluluğundadır. Kullanım sırasında oluşabilecek risklere karşı bankanın mülkiyetine ilişkin risk sigortasının bulunması gerekmektedir. Kiralama süresi sona erdikten sonra müşterinin satın alma yapmaması mümkündür (Mumcu 2022: 87).

2.6.2.5 Selem

Selem, öngörülen mallar için ödemenin peşin olarak yapıldığı ve daha sonra buz zamanında teslim alındığı bir sözleşmedir. İslam hukukçuları, herhangi bir ödeme yapılmadan önce selam sözleşmesinin nakit olarak ödenmesini şart koşmaktadır. Birisi nakit sıkıntısı yaşıyorsa, belirli bir malı on gün içinde ücret karşılığında teslim etmesini gerektiren Selem sözleşmesi kapsamında malını nakit karşılığında satabilir. Bu yaklaşım, şirketin herhangi bir mali kısıtlama olmaksızın mal üretmeye devam etmesine olanak tanımaktadır. Günümüzde çiftçiler hasat zamanı gelmeden önce ürünlerini salam yoluyla tüccarlara satmaktadırlar. Bu sayede herhangi bir faiz ödemesine gerek kalmadan finansal ihtiyaçlarını karşılayabilmektedir. Tüccarlara nakit ödeme yapılmakta ve onlar da hasat zamanında mallarını teslim etmektedir (Aktepe, 2010).

2.6.2.6 İcra ve iktina

Finansal kiralama olarak da adlandırılabilir. Bu dönem dışında icarada kullanılan kiralama sistemine çok benzer. Bu özelliği onu icaradan ayırır. Kiracının bir finans kuruluşuna ait gayrimenkul veya diğer makine ve teçhizatın mülkiyeti tanınır (Takan ve Acar, 2018: 14).

2.6.2.7 Karz-ı hassen

Karz-ı hasen, Fars dilinde ödünç verilen kelime iyi ve güzel anlamına gelir. Nakit veya daha fazlası gibi ölçülebilir varlıkların ödünç verilmesi sürecine, kredi verme işi denir. Karz terimi kredi ile değiştirilebilir. Bu kelimelerin birleştirilmesiyle "ödünç vermek ve karşılık almak" anlamına gelen Karz Hasen kelimesi elde edilir. Kâr amacı gütmeyen bu işlem kişi veya kurumlara hizmet vermek amacıyla yapılmaktadır. Belli bir süre sonra verilen anapara geri alınır. Borçlu, ön ödeme süresi olmaksızın kredinin geri ödenmesini talep etme seçeneğine sahiptir veya borcunu son ödeme tarihinden önce herhangi bir zamanda kapatabilir. Aktepe (2010)'a göre İslam'ın öğretilerine uygun olmayan durumlarda karz veya hasen yapmak yasaktır.

2.6.2.8 Akreditif

Dış ticarette akreditifin esasen ilgili taraflara yüksek teminat sağladığı kabul edilmektedir. İşlem esas olarak, yabancı bir muhabir bankanın aracılık yapması ve ardından akreditif olarak bilinen alıcının, lehdar olarak belirlenen her satıcı lehine talimat vermesi ve böylece satıcı tarafından koşullu ödeme emirlerinin verilmesiyle gerçekleşir. Akreditifi alan kişi, akreditifi aldıktan sonra taahhüt edilen malın teslimatını gerçekleştirmekle sorumludur. Muhabir bankanın mal ve sevkiyata ilişkin tüm belgeleri lehdardan alması gerekmektedir. Bu işlemleri tamamladıktan sonra bankadan kredi tutarını talep eder. Akreditifin, mektupla ödemeye uygun belgelerle birlikte ibraz edilmesi halinde, kıdem tazminatı ödemesinin yeniden planlandığı bir mektup düzenlenebilir veya belgelerin ibraz edilmesi üzerine derhal ödeme yapılabilir; muhabir banka veya amir banka tarafından kabul edilen kambiyo senedinin vade tarihinde kabul kredisi kullandırılabilir.

2.6.2.9 Takaful (İslami sigorta)

Tekafül sigortası, her iki tarafın da yardımıyla yapılan bir karşılıklı koruma şeklidir. Ülkemizin katılım sigortası Arapça "Dayanışma" ve "Birbirini Garanti Etmek" anlamına gelen tekafuldur (Yıldırım, 2014: 50). Arapça tekafül kelimesi kefalet kökünden türemiştir ve sosyal sigorta anlamına gelmektedir (Yıldırım, 2014: 50). Tekâfül ilkesi, faizsiz bir sigortayla güvence altına alınan dayanışmanın,

yardımlaşmanın ve kefaletin güvencesine dayanır (Yazıcı, 2017: 173). Herhangi bir kaza, hasar veya risk durumunda kişi veya kurumların uğrayacağı zararların karşılanması amaçlanmaktadır.

3. KATILIM BANKACILIĞINDA SİGORTACILIK UYGULAMALARI

İslam dininde faiz uygulanması, herhangi bir olayda faizden kazanç edilmesi kesinlikle yasak kılınmıştır. Bu yüzden Müslümanlar ticari, ekonomik ve gündelik hayattan geri kalmamak için bankacılık uygulamalarını araştırmıştır. 1500'lü yıllarda sigorta sistemi faaliyete geçmiş ancak faiz ve kumar gibi nedenlerden ötürü haram olduğu belirtilmektedir. Bu nedenle konvansiyonel sigortacılık anlayışına ek olarak, tekafül sigortacılığı faaliyete geçirilmiştir. Araştırmanın bu bölümünde tekafül sigortacılık kavramı, gelişimi, benzer terimleri ilgili alanyazın doğrultusunda açıklanmaya çalışılacaktır.

3.1 Tekafül Sigortacılık Tanımı ve Özellikleri

Tekaful terimi, Arapça "kefele" teriminden ve güvence, güvenlik veya kişinin yükümlülüklerini yerine getirme anlamına gelmektedir. Tekâfül sigortasına baktığımızda kişilerin paralarının bir kısmını veya tamamını verdikleri ve zarar görenlere yardım amacıyla kullanılan bir sistemdir. Şirketin ana görevleri sigorta faaliyetlerini denetlemek ve sigorta ücretlerini ödemektir (Alnemer, 2013: 232-233).

Bununla birlikte "Tekafül Sigortası, İslami Sigorta, Faizsiz Sigorta, Katılım Sigortası, Karşılıklı Sigorta" gibi çeşitli isimlerle de tanınmaktadır. Tekafül Sigortası, katılımcıların kendilerinin ve başkalarının tazminat ve tasarruf maliyetlerini kapsayan bir fona katkıda bulundukları, ortak risk paylaşımı ve dayanışma ilkelerini izleyen bir sigorta türüdür. "Faizsiz Finans Sözlüğü'nde" "faizsiz" terimi olarak tanımlanmaktadır. Tekafül Sigortası sistemi, birlikte çalışmaya, yardımlaşmaya, para vermeye, ortaklık kurmaya dayalı bir sigorta türüdür. Sigorta bedelini katılımcılar ödememekte; şirket ödemektedir. Fon birikimi ile kâr yaratılmakta ve bu fonlar belirli yatırım alanlarında faizsiz olarak büyütülebilmektedir. Öz ve Işık (2019: 213)'a göre Tekafül Sigorta Sistemi aşağıdaki temel kavramlara dayanmaktadır:

- Gönüllü yardımın nedeni/işlevi.

- Ortaklardan elde edilen ve başlangıç piyasa araçlarıyla sigortalanan fonların faizsiz olarak dikkate alınması.

- Sigortanın mevcut olduğu durumlarda yanlış veya meşru kabul edilmemektedir.

İslam ülkelerinde dayanışma tekafül gibi farklı şekillerde uygulanmaktadır. Tekafül sigortası her millette farklılık göstermekle birlikte genellikle bu ortak özelliklere sahiptir (Yıldırım, 2014: 50-51).

- Kâr amacı gütmeyen bir grup birey, bir sigorta sistemi oluşturmak için güçlerini birleştirmektedir.

- Sigorta şirketinin fonları faiz getirmeyen varlıklara yatırılmaktadır.

- Sosyal sigorta havuzu modelinde hasar ve sorumlulukların dağıtımı katılımcı oranına göre yapılmaktadır.

Sonuç olarak tekâfül sigortasının dört temel özelliği bulunmaktadır. Bunlar; birlikte çalışmak, riskleri paylaşmak, İslam inancına göre yatırım yapmak ve birbirini desteklemektir. Bilinmesi gereken ilk şey, tekafül sigorta sisteminin birbirine yardım etme fikri üzerine çalıştığıdır. Bağış havuzu tüm katılımcılar için sigorta sağlamaktadır. Sonuç olarak Tekafül sigorta sistemine katılan kişi, finansal riskleri diğer katılımcılarla paylaşmayı kabul etmiş olmaktadır. Üçüncüsü, Tekafül sigorta sisteminde sigorta işlemlerinin yönetilmesinden sorumlu olan Tekafül şirketi, şirketin yaptığı yatırımlardan elde edilen kazanç veya kayıpları şirketin hissedarı olan ortaklar arasında dağıtmaktadır. Bu sigorta türünde klasik sigortalardan farklı olarak sigorta şirketi tüm riski üstlenmemektedir. Son olarak Tekafül şirketi yalnızca İslami kurallara uyan şeylere yatırım yapabilmektedir. Geleneksel sigorta şirketleri borca dayalı sabit faizli menkul kıymetleri kullanabilir ancak tekafül şirketleri bunu yapamamaktadır. Tekafül şirketinin borsada yatırım yapabilmesi için yatırım yapmayı seçtiği hisse senetlerinin İslami prensiplere uygun olması gerekmektedir. Tekafül sigorta sistemi, sorumluluğu ve kayıpları ilgili tüm kişiler arasında dağıtmaktadır. Sonuç olarak tekafül sistemine dahil olan birey hem korunmakta hem de korunmaktadır (Güçlü ve Kılıç, 2018: 304).

3.2 Tekafül Sigortasının Tarihsel Gelişimi

Tarihi kesin olarak bilinmemekte olup İslam tarihinde sigorta düşüncesi eski zamanlardan beri mevcuttur. İslam'da sigorta ilkeleri incelendiğinde, bunların genellikle klasik sigortayla uyumlu olduğu görülmektedir. Ancak modern zamanlarda bu uygulamalar, öncelikle bireysel ihtiyaçlardan ziyade toplumun refahını artırmaya odaklanmıştır. 19. yüzyılın ilk İslam alimi olan İbn Abidin, sigorta kavramıyla ilgili ilk kez düşüncelerini dile getirmiştir. İbn Abidin, kendisine sorulan soruya göre kafasında şöyle bir sigorta sözleşmesi tasavvur etmiştir:

Müslüman tüccarlar, mallarını taşımak için bir askerden gemi kiralar ve gemi ücretini askere öderler.

Bir yandan diğer savaş tarafıyla, zarara uğramaları halinde malları tazmin etmek üzere anlaşma yaparlarken, bir yandan da savaş tarafına "sûkera" adı verilen belirli bir meblağı ödemektedir. Savaş, Sukeraya bu anlaşmayı İslam ülkesinin kıyı kentlerindeki acentelerini sigorta acentesi olarak kullanarak yapması için para ödemektedir. Tacirin malına zarar gelmesi halinde bu avukatlar tacir adına malın bedelini ödemek zorundadır. İbn Abidine göre o dönemin sigorta uygulamasına ilişkin ödemenin kabulüne izin verilmemektedir (Yıldırım, 2020: 53).

Modern İslami sigorta 1900'lü yıllarda ortaya çıkmış ve insanların ilgisini çektmiştir. 1976 yılında Mekke'deki "Müslüman Hukukçular Konferansı", bir tür İslami sigorta olan tekafülün caiz olduğunu ilan etmiştir. İslam dünyasının ilk tekafül şirketi 1979 yılında Sudan'da faaliyete geçmiştir. Bu tekafül şirketinin işleyişi sırasında yaşanan sohbetler sigortanın yapısı ve İslami prensipler etrafında dönmektedir. Burada konvansiyonel sigortanın geleneksel yorumunun yasak olduğu sonucuna varılmıştır. Al-Qaradawiye (2021) göre salgının temel nedenleri ülkeler arasında işbirliği ve dayanışma eksikliği, yetkililerin ihmal ve yolsuzlukları, halkın bilgisizliği ve hurafeleridir. Bir tarafta sigortacılık faaliyetlerinin faizsiz ve sigortalı hakkında belirsizlik olmadan yürütülmesine olanak sağlayan tekafül sigortacılığının gelişmesini sağlayan kurallar bulunmaktadır. Tekafül sigortasının kuruluşu İslam alimlerinin buluşmasıyla başlamıştır (Ünal, 2019: 32-33).

3.3 Tekafül Sigortasında Taraflar

Tekafül, riskleri başkasına devretmek yerine, paylaşmayı ve birlikte çalışmayı içeren bir sigorta türüdür. Türk bankaları, bankacılık ürünleri sunmanın yanı sıra müşterilerine sigorta hizmetleri de sunmakla yükümlüdür. 2009 yılında Türkiye'nin ilk İslami sigorta şirketi faaliyete geçmiştir. Türkiye'de faizsiz bankacılık sektörünün güçlü bir büyüme göstermesine rağmen tekafül sektörünün gelişimi bu hızda ilerlememiştir. Türkiye'de tekafül hukuken kusurlu değil ama hukuki dayanağı olmadığı ve iyi korunmadığı için fazla büyüyememiştir. "5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu'nda" faizsiz sigorta sistemiyle ilgili herhangi bir kanun bulunmamaktadır. Bu da sistemin gelecekte ne olacağını kimsenin bilmediğini göstermektedir. Bu durum faizsiz sigorta sisteminin gelişmesinin önünde önemli bir engel olarak değerlendirilmektedir. Kamu Kurumu tarafından uzun süre incelenip üzerinde konuşulduktan sonra 20 Eylül 2017 tarihinde resmi gazetede "Katılım Sigortacılığı ile Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik" yayımlanmıştır.

KSY Yönetmeliği, tekafül sigorta sistemine dahil olan gerçek ve tüzel kişiler ile bu sektörde faaliyet gösteren sigorta şirketlerine yönelik kurallar getirmiştir. Bu durumda Tekafül sigorta sistemine dahil olan kişiler, sigortacı, sigorta ettiren (katılımcı) ve sigortalı olarak ifade edilmektedir. Tekâfül sigortasında fonu denetleyen ve ücret talep eden kişi sigortacıdır. Tekafül sigortasında riski sigortacı üstlenmez, ancak risk fonu üstlenmektedir. Fonun tekâfül sigortası sayılabilmesi için, sigortacılık faaliyetlerini yürütme konusunda yasal yetkiye sahip bir şirket tarafından denetlenmesi gerekmektedir. Geleneksel sigortanın sigortacının uyması gereken belirli kuralları vardır ancak Tekafül sigortasında sigortacının ek bir yükümlülüğü yoktur. Sigortacı ile sigorta sözleşmesi imzalayıp kararlaştırılan tutarı ödemek zorunda olan kişiye sigortalı denilmektedir. Tekafül sigortasında sigortalı olan kişilere katılımcı adı verilmektedir. Prim olarak ödedikleri para, ortak risklere dayalı olarak hem kendilerinin hem de başkalarının risklerini karşılamaya yardımcı olan bir fon oluşturmak için kullanılmaktadır. Sözleşmede aksi belirtilmediği sürece, varsayılan olarak sigortayla ilgili faydalar ve kazançlar katılımcının mülkiyetindedir. Sigorta ettiren kendisinin ve bir başkasının çıkarlarını koruyabilmektedir (Terzioğlu, 2019: 42).

3.4 İslami Sigortacılık ile Benzer Kurumlar

Hz. Peygamberin hadisleri ve Kuran-ı Kerim'de sıkıntılarına yardım etmeyi, yardımlaşmayı, ihtiyaçlara çözüm bulmak gibi çeşitli ifadeler yer almaktadır. Bu yüzden İslam kültüründe çeşitli yardımlaşma kurumları faaliyet göstermiştir (Hancı, 2007: 129)

3.4.1 Beytülmal

Toplumsal gereksinimleri karşılamak için oluşturulan hükümet fonunu ifade etmektedir. Bu, Müslümanların hak ettiği tüm masrafları karşılayan ve ödemeleri toplayan eşsiz bir kuruluştur. Beyt-ül Malinin gelirleri madenler, zekat malları, hazineler, aşarlar, devlet mülkiyeti gelirleri, kamu mülkiyeti gelirleri, cizye, haraç, enfal, ganimet, fey, zekat malları ve farklı kanunlarla alınan paralar gibi çeşitli kaynaklardan elde edilmektedir. Zekât malları bu bölümlerden farklı olarak hazinede kendisine tahsis edilen ayrı bir fonda toplanmakta ve yalnızca Kuranda adı geçen sekiz gruba dağıtılabilmektedir. Para herhangi bir hükümet görevi veya Müslümanlara yardım eden görevler için kullanılmamaktadır. Bu fonda toplanan zekat mallarını bu grubun ihtiyaçlarına göre belirli bir şekilde bölüştürebilecek tek kişi halifedir. Başka bir ifadeyle halife, bu sekiz sınıfı kendi tercihine göre birine, birkaçına veya hepsine tahsis etme yetkisine sahiptir. Buradaki amaç yardıma ihtiyacı olanlara adil davranılmasını sağlamaktır. Devletin kuruluş anlaşması için özel fonundan aldığı para, devletin başka kaynaklardan aldığı parayla birleştirilmemektedir. Ayrıca halife, şeriat kurallarına uymak şartıyla devletin gelirlerini Müslümanlar için faydalı göreceği herhangi bir amaç için kullanma yetkisine sahiptir. Beyt-ül Maldan elde edilen gelirin yanı sıra, diğer gelir kaynakları da toplanıp Müslümanların ve devletin yararına kullanılabileceği gibi, devletin uygun gördüğü sekiz kategori ve yer için de kullanılabilmektedir (Sağlam, 2001: 93-84).

İslam'da devlet, ihtiyaçları zekat yoluyla karşılanamasa bile yalnız, zayıf ve yardıma muhtaç olanların sosyal güvenliğini sağlamakla sorumludur (Sağlam, 2001: 6). Özetle sosyal devletin vatandaşlarına istihdam sağlamak, iş istikrarını sağlamak gibi amaçları vardır. Beyt-ül mal Arapçada devlet hazinesi anlamına gelir ve bu hazineyi sosyal

yükümlülüklerin yerine getirilmesinde kullanmaktadır. Bu hazinede saklanan malların tamamını yani birikmiş malları kapsayan beyt-ül malın hukuki bir statüye sahip olduğu ileri düşünülmektedir (Sağlam, 2001: 6).

3.4.2 Zekât ve Sadaka

Zekât, büyüme, çoğalma, hijyen, kurtuluş ve bereket olarak tanımlanabilecek anlamlara sahip olup, toplum için bir sosyal koruma sistemidir. İhtiyacı olanlara vermek, kişinin malını veya parasını başkalarına yardım etmek amacıyla isteyerek vermesi anlamına gelen gönüllü vergi olarak bilinmektedir (Hancı, 2007). İslam hukukuna göre zekât, Allah'ın insanların sahip olduğu veya sahip olacağı bazı özel şeyleri fakir veya muhtaçlarla paylaşmanın bir yoludur. Zekâtın ibadetin yanı sıra insani, ahlaki ve ekonomik amaçları da vardır. Bu ahlaki ilkelerin amacı, zenginlerin mallarından zarar görenlere adil bir pay vermektir. Toplumun gelişmesi için, içinde yaşayan herkesin ona karşı görevlerini yerine getirmesi gerekmektedir. Sonuç olarak bu, zekâtın, Kuranın emrettiği gibi, zenginlerin mal ve mülklerinin bir kısmını fakir ve muhtaçlarla paylaşmanın bir yolu olduğu anlamına gelmektedir. Basitçe ifade etmek gerekirse zenginden fakire, belli bir miktarın üzerinde kazanandan (nisap) az kazanana doğru bir harekettir (Hancı, 2007).

3.4.3 Avarız Sandıkları

Avarız, beklenmeyen, istisnai ve acil durumlar için gerekli olan mal ve paraya uygulanan vergiyi ifade etmektedir (Şeker, 1984: 128). Bu açıklama, Avârızın normal bir para birimi olmadığını, sosyal sorunlarla karşı karşıya kalan ve mağdur olan insanlara destek sağlayan ve maliyetlerini karşılayan büyük ölçekli bir fon olduğunu açıklığa kavuşturmaktadır. Bu fonun amacı, bağışçılardan herhangi bir para almadan, bu fonların işletilmesinden elde edilen paraları, vergi ödeyemeyen veya ödemeyen insanlara kullanarak, maddi açıdan zor durumda olanlara yardımcı olmaktır. Özellikle Osmanlı döneminde her toplumun yaşamının merkezi ya da kimliğini oluşturan Avariz adında bir sandık bulunmaktadır.

Bu fonlar hükümet veya belediyeler tarafından değil, parasını geri almak istemeyen cömert insanlar tarafından sağlanmaktadır. Fon esasen bireylerin katkıları ve

taahhütleriyle desteklenmektedir. Bu fonların amacı çeşitli risklere (yoksulluk, dulluk, yetimlik, işsizlik vb.) karşı bir koruma sistemi oluşturmaktır (İpşirli, 1985: 109). Bunların yanı sıra Avarız Fonu esnafı da mahalle ve köy sakinlerinin yaşadığı sıkıntıları hafifletmek amacıyla maddi yardımda bulunmamaktadır. Bilgiye göre, fondaki fonlar sadece tasarruf edilmekle kalmıyor, aynı zamanda ihtiyaç sahiplerine borç olarak da verilmektedir (Başar, 1982).

Avarız fonları, ihtiyaç sahiplerine ihtiyaç duydukları parayı verip daha sonra geri ödemelerini isteyerek ya da parayı para kazanıp ihtiyaç sahiplerine vererek yardım etmeyi amaçlamaktadır. Bu fondan toplanan para kredi olarak kullanılabileceği gibi mudaraba ortaklığına sermaye olarak da kullanılabilmektedir (Hancı, 2007).

3.4.4 Âkile ve Kasâme

Âkile kelimesi, diya vermek anlamına gelen akl mastarından türemiş olup, suçlu olan ve diyayı vermeyen kişi veya grupları ifade etmektedir. Aqila olarak bilinen ve farklı gruplar oluşturan kabileler şeklinde ortaya çıkmıştır. Medine eyaletindeki yönetim sistemi bu prensip üzerine kurulmuştur. Medine sözleşmesi olarak bilinen ilk sigorta sözleşmesi, yaralanma veya ölüm halinde ölen kişinin ailesine tazminat ödenmesi, savaşta serbest bırakılan esirlere fidye ödenmesi ve önemli mali yüklerle karşı karşıya kalan Müslümanların kurtarılmasına ilişkin hükümleri içeren bir anlaşmalar bütünü olarak belirtilmektedir (Sağlam, 2001: 110).

Peygamberimiz ve dört halife sağlık konularına çok fazla harcama yapmamışlar, ulaşım amaçlı kullanılan hayvanlar olan at ve develere binmekten kaynaklanan yaralanmalardan da pek endişe duymamışlardır. Ucuz ve karmaşık olmayan malzemeler kullanarak ev gibi basit yapılar inşa etmek mümkün ve bu malzemelerin birçoğunu hiçbir maliyet olmadan elde etmek mümkündür. Araba kazası, yangın, hastalık gibi durumlarda kişinin parasının çok fazla olması ihtimali yoktur (Döndüren, 2016).

Hz. Peygamber'in, ancak daha önce sadece aile bağlarına dayalı olan bu sistem geliştirilerek sözleşmeye dayalı bir anlaşmaya dönüştürülmüştür (Ubeyd, 1991: 157). Kayalıklar, mezhep ve medreselerin yükselişi, ilim, bilim ve ekonomik faaliyetlerin

artması, sivil toplumun kurulması bu müessesenin kendisini diğerleriyle karşılaştırarak istikrarlı bir hızla genişleme ve gelişme şansı vermiştir (Sağlam, 1990: 12-14).

Âkile sistemi Hz. Ömer'in çalışmaları askeri, sivil idare veya insanların çalıştığı diğer mesleklerin yönergelerini izleyen düzenlemelerin oluşturulmasına yol açmıştır. Özgür, zeki ve olgun insanların düşüncelerini içeren deftere "Divan" adı verilmektedir. Hz. Peygamberin, Mustalikoğulları savaşı sonrasında "humus" adını verdikleri pay bugün sahip olduğumuz hayat ve kaza sigortalarıyla oldukça benzerdir (Döndüren, 2016).

Kasâme teriminin karşılığı yemin etmek anlamına gelen bir kelimedir. İslam hukuku literatürüne göre meçhul bir katil tarafından öldürülen kişinin kan bedelinin (diya) ödenmesi, belli bir şekil ve düzen içinde o bölgenin halkı arasında paylaştırılarak yapılmaktadır (Sağlam, 2001: 119-121). İslam'ın gelişinden önce de kabul edilen inanç, insanlar arasında birliği sağlamaya çalıştığı için sürdürülmüştür. Kasâme, sadece suçluları cezalandırmakla kalmayıp, suçları çözen ve mağdurları kazançlarını kaybetmekten koruyan bir yöntem geliştirmiştir. Birey ve toplum bu görevden hem etkilenir hem de katkıda bulunmaktadır. Bu yöntem, zarar gören tarafın haklarının ihlal edilmemesini garanti etmektedir. Ayrıca bu mekanizma aynı zamanda sosyal denetim ve sosyal kontrol de sunmaktadır. Bütün bu sistem insanlar arasında dayanışma ve birliğin sağlanmasında rol oynamıştır. Modern çağda hayat sigortası, Kasame sistemi gibi farklı risklerle ve faili meçhul cinayetlerle baş etmenin, bu durumların sorumluluğunu paylaşmanın yolu da sigorta sözleşmesidir. Bu verilere dayanarak Kasâme aynı zamanda bir sosyal koruma türü olarak da bilinmektedir (Sağlam, 2001: 118).

3.4.5 Vakıflar

Zaman içerisinde toplumlar ve üyeleri, işbirliği ve korunma gereksinimlerini karşılamak için kültür ve inançlarından etkilenen çeşitli sosyal grup biçimleri oluşturmuştur. İslam hukuk alimleri ve İslam kültürü ve tarihi, vakıflar da dahil olmak üzere İslami kriterlere göre çeşitli sosyal tesisler kurulmuştur (Sağlam, 2001: 122).

İslam hukukuna göre; Bir malın faizini başkalarına vermek ve onu Allah'ın malı olarak tanımak, böylece onu kimse tarafından verilemez veya alınamaz.

Vakıfların insanların refahını sağlayıcı hizmetler sunmalarının nedeni, insanlara yardım eden her şeyin ibadet olduğuna inanmalarıdır. Vakıflar topluma yarar sağlayan tüm faaliyetlerde güvence ve koruma sağlamaktadır (Kazıcı, 1985: 169).

Sigorta yoluyla sosyal güvenlik hizmeti sunan vakıfların kategorileri şunlardır:

- Yetimlere, yetimlere ve ihtiyaç sahiplerine barınma ve yemek sağlayan vakıflar.
- Yoksul bireylere ve ihtiyaç sahibi yetimlere ortak bulma ve ev satın alma konusunda yardımcı olan kuruluşlar.
- İşsiz bireylere istihdam ve araçlar sunan kuruluşlar.
- İhtiyaç sahiplerine cenaze hizmeti sunan vakıflar,
- İşçi ve esnafın engellilik veya yaşlılık nedeniyle çalışamamaları durumunda gelir elde etmesini sağlayan vakıflar,
- Hastalık durumunda hem tedavi hem de ilaç giderlerini karşılayan vakıflar.

Listelenen bu vakıflar incelendiğinde, öncelikli amaçlarının hem doğal hem de sosyal riskleri ele almak olduğu ortaya çıkmaktadır. İslam kültür medeniyetinde vakıflar sadece ihtiyaç sahibi ve dezavantajlı kişilere yardım eden kuruluşlar değildir. Vakıflar, asli amaçlarının yanı sıra, insanlığı yüceltmeye, yaşamı güzelleştirmeye, insan onurunu yansıtan temel bir yaşam standardını garanti altına almaya çalışmaktadır (Sağlam, 2001: 123).

3.5 Tekafül Sigortacılığın Temel Kavramları

3.5.1 Mudarebe Kavramı

Mudaraba da bir kişi işini, diğeri parasını verir ve kar veya zararı paylaşmaktadır (Kassim, 2008). Bu model, eylemi gerçekleştiren kişinin (sigortacı) kârın bir kısmını paylaştığı, ancak zararı paylaşmadığı bir işbirliğini içermektedir. Ancak parayı

sağlayan (sigortalı) hem kazançtan hem de zarardan sorumludur. Ortaklık sürecinde yapılan masraflar tahsil edilen toplam tutardan düşülmektedir. Çıkarılan tutardan arta kalan kısım katılımcılar arasında paylaştırılmaktadır (Yanpar, 2011).

3.5.2 Mudarip Kavramı

Mudarip, hareket etmek, kaçmak, yiyecek aramak gibi eylemleri ifade etmek için kullanılabilmektedir. Başka bir deyişle işçiler ile üretim araçlarının sahipleri arasındaki işbirliğidir. Bu ortaklıkta sermayenin sahibi olan kişiye "Rabbül-Mâl" denilmektedir.

3.5.3 Wakf Kavramı

Wakf, Türkçedeki vakıf kelimesiyle aynıdır. Sigortanın yapıldığı süre boyunca her türlü birikim vakıfta tutulmaktadır. Grup üyeleri, birikimlerini yoksulların, cami personelinin, dini okulların, yetimlerin ve hastanelerin refahı için kullanmayı kabul etmiştir. Vekâlet sistemine benzer şekilde bir fon oluşturulmakta ve tüm karar alma yetkisi grup üyeleri tarafından seçilen bir kişiye verilmektedir.

3.5.4 Wakalah Kavramı

Vekalah, poliçe sahiplerinin kendileri adına yalnızca bir kişinin karar almasına izin vermesi durumudur. Tüm otoriteyi gönüllü olarak kabul eden bireyler, tekafül sigorta fonundan elde edilen tazminatın bir kısmı ile ödüllendirilmektedir

3.5.5 Rabbu'l Mal Kavramı

Rabbul mal, sermaye sahibi veya mülk sahibi demektir. Sigortacılık yapabilmek için hem sigortayı yaptıran kişinin hem de sigortayı sağlayan şirketin bulunması gerekmektedir. Sonuç olarak Rabbul mal fikri, sigortalı ile sigortacının oluşturduğu ittifaka da denilmektedir.

3.6 İslami Sigorta Çeşitleri

3.6.1 İslami Hayat Sigortası

İslami hayat sigortası, sigorta sektöründe önemli bir yere sahip olup, özellikle Müslüman ülkelerde ve Müslüman nüfusun yoğun olduğu bölgelerde büyük bir ilgi görmektedir. Bu sigorta türü, bireylerin ve ailelerinin finansal güvenliğini sağlarken, aynı zamanda dini ve etik değerlerle uyumlu bir çözüm sunmaktadır.

İslami hayat sigortası, katılımcıların belirli bir süre boyunca düzenli katkı payları ödemesiyle işler. Bu katkı payları, ortak bir fonda toplanır ve ihtiyaç duyulan ödemeler bu fondan yapılır. Sigorta süresi boyunca herhangi bir katılımcının vefatı durumunda, geride kalan aile üyelerine veya belirlenen lehtarlara tazminat ödenir. Sigorta süresi sonunda ise katılımcıya biriken fonlardan belirli bir miktar geri ödenir.

Bu sistemde, katılımcılar arasındaki dayanışma ve yardımlaşma esastır. Her bir katılımcı, diğer katılımcıların risklerini paylaşarak, sigorta fonunun sürdürülebilirliğine katkıda bulunur. Böylece, topluluk içinde güçlü bir bağ ve güven ortamı oluşur (Khan, 2016).

İslami hayat sigortasında toplanan fonlar, İslam hukukuna uygun yatırımlarda değerlendirilir. Bu yatırımlar, faizsiz bankacılık ürünleri, ticaret, emlak ve İslami finans enstrümanları gibi alanlarda yapılır. Bu sayede, hem sigorta fonunun büyümesi sağlanır hem de katılımcıların dini hassasiyetleri gözetilir. Haram kabul edilen sektörlere yatırım yapılmaması, katılımcılar için önemli bir güven unsuru oluşturur (Usmani, 2002).

İslami hayat sigortası, bireyler ve aileler için önemli bir güvence sağlar. Özellikle, beklenmedik durumlar karşısında finansal güvenlik sağlamak, bireylerin geleceğe daha güvenle bakmalarını mümkün kılar. Ayrıca, bu sigorta türü, toplumsal dayanışmayı artırarak, sosyal sorumluluk bilincinin gelişmesine katkıda bulunur.

İslami hayat sigortasının bir diğer önemli etkisi, finansal sistemdeki etik standartların yükselmesine yardımcı olmasıdır. Sigorta fonlarının etik ve sürdürülebilir yatırımlarda

kullanılması, finansal piyasaların daha adil ve şeffaf olmasını sağlar. Bu da, genel olarak finansal sistemin istikrarını artırır (Lewis, 2015).

İslami hayat sigortası, birçok avantajına rağmen bazı zorluklarla da karşı karşıyadır. Bunlardan biri, İslam hukukuna uygun yatırım alanlarının sınırlı olmasıdır. Bu durum, sigorta fonlarının değerlendirilmesinde zorluklar yaratabilir. Ayrıca, İslami sigorta ürünlerinin tanıtımı ve kabulü konusunda farkındalık eksikliği de önemli bir sorundur. Birçok kişi, İslami sigorta ürünlerinin işleyişi hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığından, bu ürünlere karşı temkinli yaklaşabilir (Abdullah ve Rahman, 2012).

Bu zorlukların aşılabilmesi için, İslami sigorta şirketlerinin ve finansal kurumların, ürünlerini daha iyi tanıtarak, toplumsal farkındalığı artırmaları gerekmektedir. Ayrıca, İslami finans sektörünün gelişmesi ve yeni yatırım alanlarının ortaya çıkması da, İslami hayat sigortasının büyümesine katkıda bulunacaktır.

İslami hayat sigortası, İslam hukukuna uygun olarak tasarlanmış, faizsiz, etik ve sosyal sorumluluk sahibi bir sigorta türüdür. Bu sigorta türü, katılımcılar arasında dayanışma ve yardımlaşmayı teşvik ederken, aynı zamanda fonların kullanımı ve yatırımlarda İslam hukukuna uygunluk gözetir. İslami hayat sigortası, hem bireysel hem de toplumsal faydayı ön planda tutarak, sigorta hizmetlerinde adil ve şeffaf bir yaklaşım sunar. Bu sigorta türü, Müslüman nüfusun yoğun olduğu bölgelerde büyük bir ilgi görmekte ve finansal güvenlik sağlayarak, toplumsal dayanışmayı artırmaktadır.

3.6.2 Genel Takaful

İslami sigorta, İslam hukukuna uygun olarak tasarlanmış sigorta türlerini ifade eder ve bu tür sigortaların temel prensipleri İslam'ın risk paylaşımı ve faizsiz finans ilkelerine dayanır. İslami sigorta, genel olarak "tekâfül" adıyla bilinir ve sigorta fonları, katılımcılar arasında dayanışma ve karşılıklı yardımlaşma esasına dayanır. İslami sigorta çeşitleri arasında en yaygın olanlardan biri de genel takafuldür.

Genel takaful, İslam hukukuna uygun olarak yapılandırılmış, tüm sigorta türlerini kapsayan bir sigorta modelidir. Bu model, katılımcıların karşılıklı yardımlaşma ve

dayanışma prensiplerine dayalı olarak sigorta ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlar. Genel takafulün temel özellikleri ve işleyişi şu şekildedir:

Faizsiz (Riba'sız) Yapı: Genel takaful, İslam hukukuna uygun olarak faizsiz bir sistemde işler. Katılımcılar tarafından ödenen primler, faizsiz yatırımlarda değerlendirilir ve elde edilen kazançlar sigorta fonuna eklenir. Bu sistem, katılımcıların dini hassasiyetlerine uygun bir çözüm sunar (El-Gamal, 2006: 58-62).

Dayanışma ve Yardımlaşma: Genel takaful, katılımcılar arasında güçlü bir dayanışma ve yardımlaşma bağı oluşturur. Katılımcılar, ortak bir havuza katkıda bulunarak, bu havuzdan yapılacak ödemelerle birbirlerine destek olurlar. Bu model, topluluk içinde sosyal sorumluluk bilincinin artmasına katkıda bulunur (Billah, 2007: 45-48).

Şeffaflık ve Adalet: Genel takaful poliçeleri, açık ve anlaşılır şartlarla belirlenir. Katılımcılar, poliçelerin tüm detaylarına hakim olur ve herhangi bir belirsizlikten (gharar) kaçınılır. Bu şeffaflık, katılımcılar arasında güven ortamı yaratır ve sigorta sürecinin adil bir şekilde işlemesini sağlar (Obaidullah, 2005: 79-82).

Etik ve Sürdürülebilir Yatırımlar: Genel takaful fonları, İslam hukukuna uygun sektörlerde değerlendirilir. Haram kabul edilen sektörlere (alkol, tütün, kumar vb.) yatırım yapılmaz. Bu etik yaklaşım, sigorta fonlarının sürdürülebilir ve toplumsal fayda sağlayan alanlarda kullanılmasını sağlar (Siddiqi, 2006: 101-105).

Genel takafulün avantajları arasında riskin paylaşımı öne çıkar. Genel takaful, bireyler arasında riskin paylaşılmasını sağlar. Bu sistem, bireysel risklerin topluluk tarafından üstlenilmesiyle, katılımcılar için daha güvenli bir sigorta deneyimi sunar (Khan, 2016: 33-37). Katılımcılar, beklenmedik olaylar karşısında finansal güvenceye sahip olurlar. Bu, bireylerin ve ailelerin geleceğe daha güvenle bakmalarını mümkün kılar (Lewis, 2015: 68-72). İslam hukukuna uygun olarak tasarlanan genel takaful, etik ve adil bir sigorta modelidir. Bu, katılımcılar için güvenilir ve şeffaf bir sigorta deneyimi sunar (Usmani, 2002: 90-93).

Genel takaful, birçok avantajına rağmen bazı zorluklarla da karşı karşıyadır. Bu zorluklardan biri, İslam hukukuna uygun yatırım alanlarının sınırlı olmasıdır. Bu

durum, sigorta fonlarının değerlendirilmesinde zorluklar yaratabilir. Ayrıca, genel takaful ürünlerinin tanıtımı ve kabulü konusunda farkındalık eksikliği de önemli bir sorundur. Birçok kişi, İslami sigorta ürünlerinin işleyişi hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığından, bu ürünlere karşı temkinli yaklaşabilir (Abdullah ve Rahman, 2012: 55-59).

Bu zorlukların aşılabilmesi için, genel takaful şirketlerinin ve finansal kurumların, ürünlerini daha iyi tanıtarak, toplumsal farkındalığı artırmaları gerekmektedir. Ayrıca, İslami finans sektörünün gelişmesi ve yeni yatırım alanlarının ortaya çıkması da, genel takafulün büyümesine katkıda bulunacaktır.

Genel takaful, İslam hukukunun temel prensiplerine uygun olarak tasarlanmış, faizsiz, etik ve sosyal sorumluluk sahibi bir sigorta modelidir. Bu model, katılımcılar arasında dayanışma ve yardımlaşmayı teşvik ederken, aynı zamanda fonların kullanımı ve yatırımlarda İslam hukukuna uygunluk gözetir. Genel takaful, hem bireysel hem de toplumsal faydayı ön planda tutarak, sigorta hizmetlerinde adil ve şeffaf bir yaklaşım sunar. Bu sigorta modeli, Müslüman nüfusun yoğun olduğu bölgelerde büyük bir ilgi görmekte ve finansal güvenlik sağlayarak, toplumsal dayanışmayı artırmaktadır.

3.7 İslami Sigorta Modelleri

3.7.1 Mudaraba Tabanlı

İslami sigorta, İslam hukukuna uygun olarak tasarlanmış sigorta türlerini ifade eder ve bu tür sigortaların temel prensipleri İslam'ın risk paylaşımı ve faizsiz finans ilkelerine dayanır. İslami sigorta, genel olarak "tekâfül" adıyla bilinir ve sigorta fonları, katılımcılar arasında dayanışma ve karşılıklı yardımlaşma esasına dayanır. İslami sigorta modelleri arasında yaygın olarak kullanılanlardan biri de mudaraba tabanlı modeldir.

Mudaraba tabanlı sigorta modeli, İslam hukukunun finansal sözleşmelere dair düzenlemelerine uygun olarak geliştirilmiş bir sigorta modelidir. Mudaraba, İslam hukukunda, bir tarafın sermaye sağladığı, diğer tarafın ise emeğini koyduğu bir

ortaklık türünü ifade eder. Bu model, sigorta sektöründe, sigorta şirketi ile sigortalılar arasında benzer bir ilişki kurmayı amaçlar.

Mudaraba tabanlı sigorta modelinde, sigorta şirketi "mudarib" (işletmeci) rolünü üstlenirken, sigortalılar ise "rabb-ul-mal" (sermaye sahibi) olarak kabul edilir. Bu modelin işleyişi şu şekildedir:

Sigortalılar, prim ödemeleriyle sigorta fonuna katkıda bulunur. Bu fon, mudarib tarafından yönetilir ve faizsiz, İslam hukukuna uygun yatırım araçlarında değerlendirilir. Elde edilen kâr, sigortalılar ve sigorta şirketi arasında önceden belirlenen oranlarda paylaşılır (Usmani, 2002: 112-115).

Mudaraba tabanlı sigorta modelinin temel özelliklerinden biri, riskin ve kârın paylaşımıdır. Sigortalılar, sigorta fonuna yaptıkları katkılarla ortak olur ve elde edilen kârdan pay alır. Aynı zamanda, sigorta fonundan yapılan tazminat ödemeleri de sigortalılar arasında paylaşılır. Bu model, katılımcılar arasında güçlü bir dayanışma ve yardımlaşma bağı oluşturur (Billah, 2007: 53-57).

Mudaraba tabanlı sigorta modelinin bir diğer önemli özelliği, şeffaflık ve adalettir. Sigorta şirketi, sigorta fonunun yönetimi ve yatırımlar konusunda sigortalılara düzenli bilgi verir. Bu sayede, katılımcılar fonlarının nasıl değerlendirildiğini bilir ve sigorta sürecinin her aşamasında şeffaflık sağlanır (Obaidullah, 2005: 91-94).

Mudaraba tabanlı sigorta modelinde, fonların etik ve sürdürülebilir yatırımlarda kullanılması esastır. Haram kabul edilen sektörlere (alkol, tütün, kumar vb.) yatırım yapılmaz. Bu etik yaklaşım, sigorta fonlarının toplumsal fayda sağlayan alanlarda kullanılmasını sağlar ve katılımcılar için güvenilir bir sigorta deneyimi sunar (Siddiqi, 2006: 108-112).

Mudaraba tabanlı sigorta modelinin avantajları arasında, katılımcıların faizsiz kazanç elde etmeleri ve İslam hukukuna uygun bir sigorta hizmeti almaları öne çıkar. Bu model, aynı zamanda toplumsal dayanışmayı ve sosyal sorumluluk bilincini artırır (Khan, 2016: 39-42). Ancak, bu modelin bazı zorlukları da bulunmaktadır. İslam hukukuna uygun yatırım alanlarının sınırlı olması ve sigorta ürünlerinin tanıtımı

konusundaki farkındalık eksikliği, önemli zorluklar arasında yer alır (Abdullah ve Rahman, 2012: 63-67).

Bu zorlukların aşılabilmesi için, mudaraba tabanlı sigorta şirketlerinin ve finansal kurumların, ürünlerini daha iyi tanıtarak toplumsal farkındalığı artırmaları gerekmektedir. Ayrıca, İslami finans sektörünün gelişmesi ve yeni yatırım alanlarının ortaya çıkması da, mudaraba tabanlı sigorta modelinin büyümesine katkıda bulunacaktır.

Mudaraba tabanlı sigorta modeli, İslam hukukunun temel prensiplerine uygun olarak tasarlanmış, faizsiz, etik ve sosyal sorumluluk sahibi bir sigorta modelidir. Bu model, katılımcılar arasında dayanışma ve yardımlaşmayı teşvik ederken, aynı zamanda fonların kullanımı ve yatırımlarda İslam hukukuna uygunluk gözetir. Mudaraba tabanlı sigorta modeli, hem bireysel hem de toplumsal faydayı ön planda tutarak, sigorta hizmetlerinde adil ve şeffaf bir yaklaşım sunar. Bu sigorta modeli, Müslüman nüfusun yoğun olduğu bölgelerde büyük bir ilgi görmekte ve finansal güvenlik sağlayarak, toplumsal dayanışmayı artırmaktadır.

3.7.2 Teberru Tabanlı

İslami sigorta, İslam hukukuna uygun olarak tasarlanmış sigorta türlerini ifade eder ve bu tür sigortaların temel prensipleri İslam'ın risk paylaşımı ve faizsiz finans ilkelerine dayanır. İslami sigorta, genel olarak "tekâfül" adıyla bilinir ve sigorta fonları, katılımcılar arasında dayanışma ve karşılıklı yardımlaşma esasına dayanır. İslami sigorta modelleri arasında yaygın olarak kullanılanlardan biri de teberru tabanlı modeldir.

Teberru tabanlı sigorta modeli, İslam hukukuna uygun olarak geliştirilmiş bir sigorta modelidir ve temelinde bağış prensibi yatar. Teberru, Arapça'da "bağış" anlamına gelir ve bu modelde, sigortalılar belirli bir katkı payını bağış olarak sigorta fonuna aktarır. Bu fon, sigorta ihtiyaçlarını karşılamak ve belirli riskleri yönetmek amacıyla kullanılır.

Teberru tabanlı sigorta modelinde, katılımcılar tarafından yapılan katkılar, karşılıksız bağış olarak kabul edilir. Bu bağışlar, ortak bir havuzda toplanır ve ihtiyaç anında sigortalılara destek sağlamak amacıyla kullanılır. Bu modelin temel özellikleri ve işleyişi şu şekildedir:

Faizsiz (Riba'sız) Yapı: Teberru tabanlı sigorta, İslam hukukuna uygun olarak faizsiz bir sistemde işler. Katılımcılar tarafından yapılan bağışlar, faizsiz yatırımlarda değerlendirilir ve elde edilen kazançlar sigorta fonuna eklenir. Bu sistem, katılımcıların dini hassasiyetlerine uygun bir çözüm sunar (El-Gamal, 2006: 58-62).

Dayanışma ve Yardımlaşma: Teberru tabanlı sigorta modeli, katılımcılar arasında güçlü bir dayanışma ve yardımlaşma bağı oluşturur. Katılımcılar, ortak bir havuza katkıda bulunarak, bu havuzdan yapılacak ödemelerle birbirlerine destek olurlar. Bu model, topluluk içinde sosyal sorumluluk bilincinin artmasına katkıda bulunur (Billah, 2007: 53-57).

Şeffaflık ve Adalet: Teberru tabanlı sigorta poliçeleri, açık ve anlaşılır şartlarla belirlenir. Katılımcılar, poliçelerin tüm detaylarına hakim olur ve herhangi bir belirsizlikten (gharar) kaçınılır. Bu şeffaflık, katılımcılar arasında güven ortamı yaratır ve sigorta sürecinin her aşamasında şeffaflık sağlanır (Obaidullah, 2005: 91-94).

Etik ve Sürdürülebilir Yatırımlar: Teberru tabanlı sigorta fonları, İslam hukukuna uygun sektörlerde değerlendirilir. Haram kabul edilen sektörlere (alkol, tütün, kumar vb.) yatırım yapılmaz. Bu etik yaklaşım, sigorta fonlarının toplumsal fayda sağlayan alanlarda kullanılmasını sağlar ve katılımcılar için güvenilir bir sigorta deneyimi sunar (Siddiqi, 2006: 108-112).

Teberru tabanlı sigorta modelinin avantajları arasında, katılımcıların faizsiz kazanç elde etmeleri ve İslam hukukuna uygun bir sigorta hizmeti almaları öne çıkar. Bu model, aynı zamanda toplumsal dayanışmayı ve sosyal sorumluluk bilincini artırır (Khan, 2016: 39-42). Ancak, bu modelin bazı zorlukları da bulunmaktadır. İslam hukukuna uygun yatırım alanlarının sınırlı olması ve sigorta ürünlerinin tanıtımı konusundaki farkındalık eksikliği, önemli zorluklar arasında yer alır (Abdullah ve Rahman, 2012: 63-67).

Bu zorlukların aşılabilmesi için, teberru tabanlı sigorta şirketlerinin ve finansal kurumların, ürünlerini daha iyi tanıtarak toplumsal farkındalığı artırmaları gerekmektedir. Ayrıca, İslami finans sektörünün gelişmesi ve yeni yatırım alanlarının ortaya çıkması da, teberru tabanlı sigorta modelinin büyümesine katkıda bulunacaktır.

Teberru tabanlı sigorta modeli, İslam hukukunun temel prensiplerine uygun olarak tasarlanmış, faizsiz, etik ve sosyal sorumluluk sahibi bir sigorta modelidir. Bu model, katılımcılar arasında dayanışma ve yardımlaşmayı teşvik ederken, aynı zamanda fonların kullanımı ve yatırımlarda İslam hukukuna uygunluk gözetir. Teberru tabanlı sigorta modeli, hem bireysel hem de toplumsal faydayı ön planda tutarak, sigorta hizmetlerinde adil ve şeffaf bir yaklaşım sunar. Bu sigorta modeli, Müslüman nüfusun yoğun olduğu bölgelerde büyük bir ilgi görmekte ve finansal güvenlik sağlayarak, toplumsal dayanışmayı artırmaktadır.

3.7.3 Vekale Tabanlı

İslami sigorta, İslam hukukuna uygun olarak tasarlanmış sigorta türlerini ifade eder ve bu tür sigortaların temel prensipleri İslam'ın risk paylaşımı ve faizsiz finans ilkelerine dayanır. İslami sigorta, genel olarak "tekâfül" adıyla bilinir ve sigorta fonları, katılımcılar arasında dayanışma ve karşılıklı yardımlaşma esasına dayanır. İslami sigorta modelleri arasında yaygın olarak kullanılanlardan biri de vekale tabanlı modeldir.

Vekale tabanlı sigorta modeli, İslam hukukunun finansal sözleşmelere dair düzenlemelerine uygun olarak geliştirilmiş bir sigorta modelidir. Vekale, Arapça'da "vekalet" yani "temsil" anlamına gelir ve bu modelde, sigorta şirketi sigortalılar adına sigorta işlemlerini yürütür. Vekale tabanlı model, sigorta şirketi ile sigortalılar arasında temsil ilişkisi kurmayı amaçlar.

Vekale tabanlı sigorta modelinde, sigorta şirketi "vekil" (temsilci) rolünü üstlenirken, sigortalılar ise "müvekkil" (temsil edilen) olarak kabul edilir. Bu modelin işleyişi şu şekildedir:

Sigortalılar, prim ödemeleriyle sigorta fonuna katkıda bulunur. Sigorta şirketi, bu fonları yönetir ve sigorta ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kullanır. Sigorta şirketi, fonların yönetimi için belirli bir hizmet ücreti (vekalet ücreti) alır. Bu ücret, önceden belirlenen ve şeffaf bir şekilde katılımcılara bildirilen bir oran üzerinden hesaplanır (Usmani, 2002: 120-124).

Vekale tabanlı sigorta modelinin temel özelliklerinden biri, fonların yönetiminde şeffaflık ve adaletin sağlanmasıdır. Sigorta şirketi, fonların nasıl yönetildiği ve yatırımların hangi alanlarda yapıldığı konusunda sigortalılara düzenli bilgi verir. Bu şeffaflık, katılımcılar arasında güven ortamı yaratır ve sigorta sürecinin her aşamasında adaletin sağlanmasına katkıda bulunur (Obaidullah, 2005: 100-104).

Vekale tabanlı sigorta modelinde, fonların etik ve sürdürülebilir yatırımlarda kullanılması esastır. Haram kabul edilen sektörlere (alkol, tütün, kumar vb.) yatırım yapılmaz. Bu etik yaklaşım, sigorta fonlarının toplumsal fayda sağlayan alanlarda kullanılmasını sağlar ve katılımcılar için güvenilir bir sigorta deneyimi sunar (Siddiqi, 2006: 115-119).

Vekale tabanlı sigorta modelinin avantajları arasında, katılımcıların faizsiz kazanç elde etmeleri ve İslam hukukuna uygun bir sigorta hizmeti almaları öne çıkar. Bu model, aynı zamanda toplumsal dayanışmayı ve sosyal sorumluluk bilincini artırır (Khan, 2016: 45-48). Ancak, bu modelin bazı zorlukları da bulunmaktadır. İslam hukukuna uygun yatırım alanlarının sınırlı olması ve sigorta ürünlerinin tanıtımı konusundaki farkındalık eksikliği, önemli zorluklar arasında yer alır (Abdullah ve Rahman, 2012: 70-74).

Bu zorlukların aşılabilmesi için, vekale tabanlı sigorta şirketlerinin ve finansal kurumların, ürünlerini daha iyi tanıtarak toplumsal farkındalığı artırmaları gerekmektedir. Ayrıca, İslami finans sektörünün gelişmesi ve yeni yatırım alanlarının ortaya çıkması da, vekale tabanlı sigorta modelinin büyümesine katkıda bulunacaktır.

Vekale tabanlı sigorta modeli, İslam hukukunun temel prensiplerine uygun olarak tasarlanmış, faizsiz, etik ve sosyal sorumluluk sahibi bir sigorta modelidir. Bu model, katılımcılar arasında dayanışma ve yardımlaşmayı teşvik ederken, aynı zamanda

fonların kullanımı ve yatırımlarda İslam hukukuna uygunluk gözetir. Vekale tabanlı sigorta modeli, hem bireysel hem de toplumsal faydayı ön planda tutarak, sigorta hizmetlerinde adil ve şeffaf bir yaklaşım sunar. Bu sigorta modeli, Müslüman nüfusun yoğun olduğu bölgelerde büyük bir ilgi görmekte ve finansal güvenlik sağlayarak, toplumsal dayanışmayı artırmaktadır.

4. SİGORTA UYGULAMALARININ KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ

Araştırmanın bu bölümünde araştırma kapsamında kullanılan materyal ve metot araçlarının açıklaması yapılacaktır. Bu kapsamda araştırmanın amacı, kapsamı, evreni örneklemi, verilerin toplanması ve analizi açıklanacaktır.

4.1 Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Bu araştırmanın amacı, Türkiye'de katılım bankacılığı ve Tekafül sigortacılığının bankacılık ve sigorta sektörlerindeki yerini ve önemini analiz etmek, bu alanların konvansiyonel bankacılık ve sigortacılık sistemleriyle karşılaştırmalı olarak incelenmesini sağlamaktır. Araştırma, katılım bankacılığı ve Tekafül sigortacılığının sektörel dinamiklerini, büyüme potansiyelini ve mevcut durumunu değerlendirerek, bu alanlardaki gelişim fırsatlarını ve karşılaşılan zorlukları ortaya koymayı hedeflemektedir. Ayrıca, bu iki finansal sistemin, Türkiye'deki sigorta ve bankacılık sektörlerine nasıl katkı sağladığını ve gelecekteki potansiyel büyüme alanlarını belirlemeye yönelik stratejik öneriler sunmayı amaçlamaktadır.

4.2 Verilerin Toplanması

Bu araştırmada kullanılan veriler, Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB), Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) gibi güvenilir ve resmi kaynaklardan elde edilmiştir. Verilerin toplanmasında, katılım bankacılığı ve sigorta sektörleri üzerine detaylı istatistikler ve raporlar incelenmiştir. Bu veriler, katılım bankalarının sektördeki yeri, personel sayısı, sigorta prim üretimi ve pazar payları gibi önemli göstergeleri kapsamaktadır.

Verilerin toplanması sürecinde, ilgili kurumların yayınladığı yıllık raporlar, sektör analizleri ve istatistiksel veriler taranmış ve analiz edilmiştir. TKBB ve BDDK'dan elde edilen veriler, katılım bankalarının bankacılık sektöründeki paylarını, banka sayısını ve personel sayısını belirlemek için kullanılmıştır. TSB'den alınan veriler ise Türkiye'nin sigorta sektöründeki prim üretimi, bireysel emeklilik sisteminin dağıtım kanalları ve dünyadaki sigorta pazar payları hakkında bilgi sağlamıştır.

Bu veriler, araştırmanın amacına uygun olarak seçilmiş ve analiz edilmiştir. Verilerin geçerliliği ve güvenilirliği, resmi ve tanınmış kaynaklardan temin edilmesiyle sağlanmıştır. Verilerin toplanması sürecinde, en güncel ve doğru bilgilere ulaşmak için bu kurumların en son yayınladığı raporlar ve istatistikler dikkate alınmıştır. Bu sayede, araştırmada kullanılan veriler, sektörel dinamikleri ve gelişmeleri doğru bir şekilde yansıtacak nitelikte olmuştur.

4.3 Verilerin Analizi

Bu araştırmada, Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB), Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) gibi kaynaklardan elde edilen veriler, bankacılık ve sigorta sektörlerindeki katılım bankacılığı ve Tekafül sigortacılığı ile konvansiyonel sigortacılığın performansını karşılaştırmak amacıyla analiz edilmiştir.

Verilerin analizi sürecinde, ilk olarak, ilgili yıllara ait sektör verileri incelenmiş ve trend analizi yapılmıştır. Katılım bankalarının bankacılık sektöründeki payı, çalışan sayısı ve sigorta prim üretimindeki gelişmeler değerlendirilmiş, bu göstergelerin zaman içindeki değişimleri analiz edilmiştir. Ayrıca, Tekafül ve konvansiyonel sigortacılık arasında pazar payı ve prim üretimi açısından karşılaştırmalar yapılmıştır.

Verilerin analizi sırasında betimsel istatistikler kullanılarak, sektör dinamikleri ve performans göstergeleri hakkında genel bir bakış açısı elde edilmiştir. Trend analizleri, yıllar içindeki değişimleri ortaya koyarak, sektörün hangi alanlarda büyüme gösterdiğini veya daralma yaşadığını belirlemek için kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar, sektörün genel durumu hakkında kapsamlı bir değerlendirme yapılmasını sağlamıştır.

Ayrıca, verilerin analizinde karşılaştırmalı analiz yöntemleri kullanılmış ve bu yöntemler aracılığıyla Tekafül ve konvansiyonel sigortacılığın farklı branşlardaki performansları detaylı olarak incelenmiştir. Bu analizler sonucunda, her iki sigorta modelinin güçlü ve zayıf yönleri ortaya konulmuş, sektörün gelecekteki gelişim potansiyeli hakkında öngörülerde bulunulmuştur.

5. BULGULAR

Araştırmaya yönelik verilerden elde edilen bulgular araştırmanın bu bölümünde aktarılacaktır.

5.1 Katılım Bankalarının Bankacılık Sektöründeki Yeri

Katılım bankaları geleneksel bankaları ile kıyaslandığında geleneksel bankalara göre finansal sisteme katılımı daha geç olmuştur. Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının listesi Tablo 5.1'de gösterilmektedir.

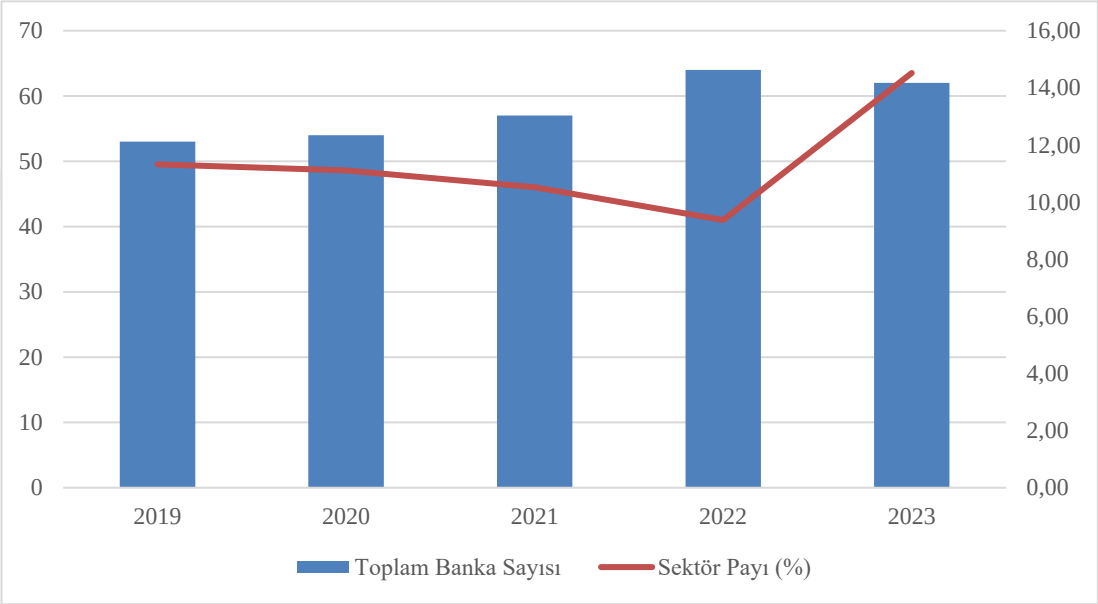
Tablo 5.1 Katılım bankalarının kuruluş yılları

No	Katılım Bankaları	Faaliyete Geçilen Yılları
1	Albaraka Türk Katılım Bankası	1985
2	Kuveyt Türk Katılım Bankası	1989
3	Türkiye Finans Katılım Bankası	2005
4	Ziraat Katılım Bankası	2015
5	Vakıf Katılım Bankası	2016
6	Emlak Katılım Bankası	2019
7	T.O.M. Katılım Bankası	2022
8	Hayat Finans Katılım Bankası	2022
9	Adabank Katılım Bankası	2023

Tablo 5.1 incelendiğinde katılım bankalarının geleneksel bankalara göre çok daha sonradan faaliyete geçtiğini söylemek mümkündür. Ancak katılım bankaları sektöre geç girmiş olsa da günümüze kadar önemli bir noktaya ulaşmıştır. Katılım bankalarının sektördeki payı Tablo 5.2'de gösterilmiştir.

Tablo 5.2 Bankacılık sektöründe katılım bankalarının payı (TKBB, 2020)

Yıl	Toplam Banka Sayısı	Katılım Banka Miktarı	Sektör Payı (%)
2019	53	6	11,32
2020	54	6	11,11
2021	57	6	10,52
2022	64	6	9,37
2023	62	9	14,52



Şekil 5.1 Katılım bankalarının bankacılık sektöründeki payı

Şekil 5.1 incelendiğinde 2019-2023 yılları arasında katılım bankalarının sektördeki payında belirgin bir dalgalanma gözlemlenmektedir. 2019 yılında %11,32 olan sektör payı, 2020 ve 2021 yıllarında kademeli olarak azalarak sırasıyla %11,11 ve %10,52'ye gerilemiştir. 2022 yılında bu azalma devam etmiş ve katılım bankalarının sektördeki payı %9,37'ye düşmüştür. Bu düşüş, toplam banka sayısının artması, ancak katılım bankası sayısının sabit kalmasıyla açıklanabilir. Ancak 2023 yılında katılım bankası sayısında önemli bir artış yaşanmış ve sektördeki payları %14,52'ye yükselmiştir. Bu artış, katılım bankacılığının sektördeki etkinliğinin arttığını ve bu alana olan ilginin büyüdüğünü göstermektedir.

Tablo 5.3 Katılım bankalarının çalışan sayısı (TKBB, 2020)

Yıllar	Katılım Bankacılığı	
	Banka Sayısı	Personel Sayısı
2019	6	16.044
2020	6	16.838
2021	6	17.132
2022	6	17.872
2023	9	19.728

Tablo 5.3'e göre, 2019-2023 yılları arasında katılım bankalarının hem sayısında hem de personel sayısında istikrarlı bir artış görülmektedir. 2019 yılında 6 katılım bankasıyla 16.044 personel çalışmaktayken, bu sayı her yıl artarak 2022'de 17.872 personele ulaşmaktadır. 2023 yılında ise katılım bankası sayısı 6'dan 9'a çıkmakta ve personel sayısı da 19.728'e yükselmektedir.

Bu veriler, katılım bankacılığı sektörünün büyüme göstermekte olduğunu ve bu büyümenin, banka sayısındaki artışla birlikte personel sayısındaki artışla da desteklenmekte olduğunu göstermektedir. Katılım bankacılığının sektördeki etkisi artmakta, daha fazla istihdam yaratmakta ve operasyonel kapasitesini genişletmektedir. 2023 yılındaki banka ve personel sayısındaki artış, katılım bankacılığına olan talebin ve sektörün gelişim potansiyelinin arttığını göstermektedir.

5.2 Türkiye'de ve Dünyada Sigorta Sektörü

Türkiye'de sigorta uygulamalarının geçmişine bakıldığında 100 yılı aşkın bir tarihinin olduğu görülmektedir. Türkiye'de sigorta sektörünün belirlenebilmesi için hükümetin sigortaya karşı bakışı, ekonominin büyüklüğü, sektöre olan güven vb. gibi faktörlerin de değerlendirilmesi gerekmektedir. Ancak diğer sektörlerde de olduğu gibi sigorta sektörü toplumun genel kültürünün etkisinde kalmaktadır. Bu nedenle kültür kavramının da göz ardı edilmemesi önem taşımaktadır. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) raporuna göre Türkiye'nin toplam prim üretimi Tablo 5.4'te gösterilmektedir.

Tablo 5.4 Türkiye'nin sigorta prim üretimi (Milyar TL) (TSB, 2019; TSB, 2020; TSB, 2021; TSB, 2022)

	2019	2020	2021	2022	2023
Hayat Dışı	57,9	68,2	87,5	204,1	486,00
Hayat ve Emeklilik	11,4	14,4	17,3	30,8	56,65
Reasürans	1,8	3	4,6	9,3	13,9

Tablo 5.3'e göre, Türkiye'nin sigorta prim üretimi 2017, 2018 ve 2019 yılları arasında düzenli olarak artış göstermektedir. Her üç yıl boyunca da prim üretiminde aylar ilerledikçe önemli bir artış yaşanmakta, yıl sonuna doğru bu artışlar en yüksek seviyelere ulaşmaktadır. Özellikle 2019 yılında, prim üretimi her ay önceki yıllara göre daha yüksek seviyelere çıkarak, yıl sonunda 69,2 milyar TL ile zirve yapmaktadır (TSB 2019; TSB 2020).

Bu artış, Türkiye'deki sigorta sektörünün büyüdüğünü ve her geçen yıl daha fazla prim üretimi gerçekleştirdiğini göstermektedir. Ekonomik faktörler, sigorta sektörüne olan talep ve sektörün genel performansı bu artışı desteklemekte olup, sigorta şirketlerinin de yıl boyunca bu artışı sürdürme yeteneğine sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 5.5 Dünyada sigorta prim üretimi ve pazar payı (Milyar TL) (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Faaliyet Raporu, 2023)

Branş	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2022-2023 % Değişimi**
Hayat	11	14	18	31	57	84
Hayat Dışı	57	68	87	204	426	109
Toplam	**69**	**82**	**105**	**235**	**483**	**106**
Prim/GSYİH	**1**	**2**	**1,5**	**1,6**	**1,8**	**13**
Hastalık/Sağlık	8	10	13	30	70	133
Kaza	2	2	2	5	11	120
Kara Araçları	9	11	14	44	83	89
Nakliyat	1	1	2	4	7	75
Yangın ve Doğal Afetler	8	11	14	27	65	141
Genel Zararlar	6	1	11	22	44	100
Kara Araçları Sorumluluk	19	21	23	58	118	103

Tablo 5.5'in devamı

Branş	2019	2020	2021	2022	2023	2022-2023 % Değişimi
(Trafik)	18	19	22	53	109	106
Genel Sorumluluk	2	2	3	6	11	83
Diğer	2	3	5	8	17	113

Tablo 5.5, sigorta prim üretimi ve pazar payı ile ilgili çeşitli branşlardaki değişimleri göstermektedir. 2019'dan 2023'e kadar olan dönemi kapsayan veriler, hem hayat hem de hayat dışı sigorta branşlarındaki büyümeyi ortaya koymaktadır. Genel olarak bakıldığında, sigorta prim üretiminin büyük bir artış gösterdiği görülmektedir.

Hayat branşında, 2019'da 11 milyar TL olan prim üretimi, 2023'te 57 milyar TL'ye çıkmış ve %84 oranında bir artış göstermiştir. Hayat dışı branşta ise daha büyük bir sıçrama yaşanmış, 2019'daki 57 milyar TL'lik prim üretimi 2023 yılında 426 milyar TL'ye ulaşmış ve %109 oranında artmıştır. Genel toplamda ise 2022-2023 arasında %106'lık bir büyüme kaydedilmiştir.

Prim/GSYİH oranı, sigorta sektörünün ekonomik büyüklüğünü göstermek açısından önemli olup, 2023'te %1,8'e yükselmiştir. Bu, sigorta sektörünün genel ekonomiye katkısının arttığını göstermektedir.

Branş bazında bakıldığında, hastalık/sağlık branşı 2022'de 30 milyar TL iken 2023'te 70 milyar TL'ye ulaşmış ve %133'lük bir artış yaşanmıştır. Kaza branşında ise %120, kara araçlarında %89, nakliyatta %75, yangın ve doğal afetlerde %141 oranında artışlar görülmektedir. Genel zararlar ve kara araçları sorumluluk branşlarında da büyük artışlar kaydedilmiş, sırasıyla %100 ve %103 oranında artmıştır.

Genel sorumluluk branşı ise 2022-2023 döneminde %83'lük bir artış göstermiştir. Diğer branşlar da %113 oranında artmıştır, bu da sigorta sektörünün genel olarak genişlediğini ve farklı alanlardaki sigorta taleplerinin de önemli ölçüde arttığını ortaya koymaktadır.

Tablo 5.6 Dünya kişi başına düşen prim üretimi (OECD, 2023)

Bölge	Kişi Başı Prim Üretimi (ABD Doları)
Kuzey Amerika	7090
Karayipler ve Latin Amerika	244
Asya ve Pasifik	3820
Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA)	3332
Türkiye	131
Dünya	818

Tablo 5.6'ya göre, dünya genelinde kişi başına düşen sigorta prim üretimi, bölgeler arasında büyük farklılıklar göstermektedir. Kuzey Amerika, 7.090 ABD doları ile kişi başına en yüksek sigorta prim üretimine sahip bölge olarak öne çıkmaktadır. Bu durum, Kuzey Amerika'da sigorta sektörünün oldukça gelişmiş olduğunu ve bireylerin sigortaya ayırdığı harcamanın yüksek olduğunu göstermektedir.

Asya ve Pasifik bölgesi, 3.820 ABD doları ile Kuzey Amerika'nın ardından gelmektedir. Bu, bu bölgedeki ülkelerde sigortacılığın güçlü bir şekilde yerleştiğini, ancak Kuzey Amerika kadar yaygın olmadığını işaret etmektedir. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) bölgesinde ise kişi başına prim üretimi 3.332 ABD doları olarak belirlenmiştir, bu da bölgenin sigorta sektöründe önemli bir yere sahip olduğunu ancak Asya-Pasifik bölgesinin gerisinde kaldığını göstermektedir.

Karayipler ve Latin Amerika, kişi başına sadece 244 ABD doları ile diğer bölgelere kıyasla oldukça düşük bir seviyededir. Bu durum, sigorta sektörünün bu bölgede henüz tam olarak gelişmediğini ve sigorta bilincinin düşük olduğunu düşündürmektedir.

Türkiye'de ise kişi başına prim üretimi 131 ABD dolarıdır, bu rakam dünya ortalaması olan 818 ABD dolarının oldukça altında kalmaktadır. Bu, Türkiye'de sigorta sektörünün gelişme potansiyeline sahip olduğunu ancak mevcut durumda dünya genelindeki diğer bölgelere kıyasla oldukça geride olduğunu göstermektedir.

Tablo 5.7 Poliçe sayıları (TSB, 2023)

2022		2023	
Toplam	6.865.261	Toplam	7.249.485
Sivil	5.652.580	Sivil	5.671.055
Ticari	957.101	Ticari	1.051.623
Sınai	255.581	Sınai	526.807
Zorunlu Deprem Sigortası	10.941.000	Zorunlu Deprem Sigortası	11.656.000

Tablo 5.7, 2022 ve 2023 yıllarındaki poliçe sayıları karşılaştırılmaktadır. Veriler, toplam poliçe sayılarının yanı sıra sivil, ticari, sınai ve zorunlu deprem sigortası kategorilerinde de bir artış olduğunu göstermektedir. 2022'de 6.865.261 olan toplam poliçe sayısı 2023'te 7.249.485'e yükselmiş, bu da genel bir artış eğilimini ortaya koymaktadır. Sivil poliçelerde küçük bir artış gözlenirken, ticari ve sınai poliçelerde daha belirgin bir büyüme dikkat çekmektedir. Özellikle sınai poliçelerde önemli bir artış yaşanmıştır. Zorunlu deprem sigortası da 2022'den 2023'e yükselmiş, poliçe sayısında kayda değer bir büyüme sergilemiştir. Genel olarak, tüm poliçe kategorilerinde bir artış eğilimi olduğu görülmektedir.

Tablo 5.8 Bireysel emeklilik sistemi (Milyon TL) (TSB, 2023)

Yıl	Katılımcı Sayısı	Katılımcıların Fon Büyüklüğü (TL)	Devlet Katkısı Fon Büyüklüğü (TL)	DK Dâhil Toplam Fon Büyüklüğü (TL)	Katkı Payı Tutarı (TL)	Emekli Olan Katılımcı Sayısı	Sözleşme ve Sertifika Sayısı
2019	6	101.883	17.262	119.146	67.818	113.302	8.202.749
2020	6	137.093	21.253	158.347	82.389	137.676	8.277.194
2021	7	205.573	22.338	227.911	94.778	167.275	8.560.238
2022	7	351.406	48.667	400.074	128.205	197.997	9.473.396
2023	8	625.517	77.750	703.268	202.492	265.672	10.619.480

Tablo 5.8, 2019'dan 2023'e kadar olan bireysel emeklilik sistemi verilerini, katılımcı sayısı, fon büyüklüğü, devlet katkısı ve emekli olan katılımcı sayısı gibi farklı göstergelerle karşılaştırmaktadır. Her yıl için katılımcı sayısı, katılımcıların fon büyüklüğü ve devlet katkısı fon büyüklüğünde önemli artışlar gözlemlenmektedir.

2019’dan 2023’e kadar katılımcı sayısında belirgin bir artış olduğu görülmektedir. 2019’da 6 milyon olan katılımcı sayısı, 2023 yılında 8 milyona ulaşmıştır. Bu büyüme, bireysel emeklilik sistemine olan ilginin arttığını göstermektedir.

Katılımcıların fon büyüklüğü de 2019’da 101.883 milyon TL iken, 2023’te 625.517 milyon TL’ye yükselmiştir. Aynı şekilde devlet katkısı fon büyüklüğü de 2019’dan 2023’e kadar sürekli artmış, 17.262 milyon TL’den 77.750 milyon TL’ye ulaşmıştır. Bu artışlar, bireysel emeklilik sisteminin fonlarının büyümesi ve devlet katkısının sistemdeki öneminin arttığını göstermektedir.

Devlet katkısı dâhil toplam fon büyüklüğü ise 2019’da 119.146 milyon TL iken, 2023’te 703.268 milyon TL’ye çıkmıştır. Katkı payı tutarları da benzer şekilde artış göstermiş, 2019’da 67.818 milyon TL iken, 2023’te 202.492 milyon TL’ye ulaşmıştır. Emekli olan katılımcı sayısında da sürekli bir artış gözlenmiş, 2019’da 113.302 iken, 2023’te 265.672 kişiye ulaşmıştır.

Son olarak, sözleşme ve sertifika sayısında da artış eğilimi mevcuttur. 2019’da 8.202.749 olan sözleşme ve sertifika sayısı, 2023’te 10.619.480’e çıkmıştır. Genel olarak, bireysel emeklilik sisteminde tüm göstergelerde sürekli bir büyüme görülmektedir. Bu da sistemin hem katılımcılar hem de fon büyüklükleri açısından daha fazla önem kazandığını ve geliştiğini göstermektedir.

5.3 Konvansiyonel Sigorta ve Tekafül Sigortacılığının Karşılaştırılması

Tekafül ve geleneksel sigorta sistemleri, sigorta sektöründe farklı yaklaşımlar sergileyen iki temel model olarak öne çıkmaktadır. Tekafül, İslam hukukuna uygun olarak geliştirilmiş bir sigorta modeli olup, katılımcıların karşılıklı yardımlaşma ve dayanışma prensiplerine dayalı bir yapıda toplanan fonlarla risklerini paylaşmalarını sağlar. Geleneksel sigorta ise, daha seküler bir yaklaşımla, sigortalıların risklerini prim ödemeleri karşılığında bir sigorta şirketine devrettikleri ve bu şirketin söz konusu riskleri üstlendiği bir modeldir. Her iki model de temel olarak sigorta hizmetleri sunmayı hedeflese de, işleyiş, yasal düzenlemeler, muhasebe uygulamaları ve risk yönetimi gibi birçok konuda farklılıklar göstermektedir. Konvansiyonel ve tekafül sigortacılığın karşılaştırılması aşağıda yer alan tabloda gösterilmektedir.

Tablo 5.9 Konvansiyonel ve tekafül sigortacılığın karşılaştırılması (Özcan, 2017)

Özellik	**Tekafül**	**Geleneksel Sigorta**
Sözleşme	Bağış temelli ve acente/kar-zarar ortaklığı kombinasyonundan oluşan hibrit bir yapı barındırır.	Sigortalıların satın alma sözleşmesi kapsamında poliçeleri alıcı olarak kabul edildiği yapıdır.
Şirket	Pay sahipleri, katılımcılar adına acente gibi hareket eder ve sigortacı yerine operatör olarak tanımlanır.	Sigortalılar ile şirket arasında doğrudan bir ilişki bulunur; şirket sigortacı olarak hareket eder.
Underwriting Zararı	Tekafül fonunun sahibi olan katılımcılar, underwriting riskini de paylaşırlar.	Underwriting riski, sigorta şirketi tarafından üstlenilir ve yönetilir.
Katkı (Teberru'/Prim	Tekafülde katkılar gönüllülük esasına dayalıdır ve teberru' olarak adlandırılır.	Sigorta kapsamında yapılan ödemeler prim olarak bilinir ve sigorta güvencesi için yapılır.
Katkı/Prim Ödenme Şekli	Katkılar, dönemsel veya tek seferde, tekafül fonuna aktarılır.	Sigorta primleri, sigorta şirketine ödenir ve şirketin mal varlığına dahil edilir.
Katkı/Prim Sahipliği	Toplanan katkılar, katılımcıların ortak sahip olduğu tekafül fonuna aktarılır ve operatör tarafından yönetilir.	Ödenen primler sigorta şirketinin mal varlığına eklenir ve bu primlerin sahipliği şirkete aittir.
Gecikme Durumunda	Katkı ödemelerinin gecikmesi durumunda tekafül şirketi faiz talep edemez.	Primlerin geç ödenmesi durumunda sigorta şirketi faiz işletme hakkına sahiptir.
Sigorta Riski	Katılımcıların riskleri, tekafül havuzuna aktarılır ve ortak sorumluluk ile yönetilir.	Sigorta kapsamındaki riskler, sigorta şirketine devredilir ve şirket tarafından yönetilir.
Prim Fazlası ve Rezervler	Underwriting fazlası katılımcılara aittir ve onların ortak mülkiyetindedir.	Sigorta şirketi, rezervler ve prim fazlası üzerinde tam kontrol sahibidir.
Yatırım	Tekafül fonları, yalnızca İslami yatırım araçlarına yönlendirilir ve dini kurallara uygun olmalıdır.	Yatırımlar, yasal düzenlemeler haricinde herhangi bir kısıtlama olmaksızın çeşitli alanlara yapılabilir.
Yasal Düzenleme	Tekafül, İslami Danışma Kurulu'nun yönlendirmeleri doğrultusunda yönetilir ve bu düzenlemeler ülkeden ülkeye değişiklik gösterebilir.	Geleneksel sigorta seküler yasal düzenlemelere tabidir ve bu düzenlemeler genellikle evrenseldir.
Muhasebe	Tekafül şirketlerinde bir bilanço ve katılımcıların gelirini ayrı ayrı gösteren iki gelir tablosu bulunur; bazı durumlarda AAOIFI standartları uygulanır.	Geleneksel sigorta şirketleri tek bir bilanço ve gelir tablosu kullanır.
Reasürans/Retekafül	Tekafül katkıları retekafül şirketine devredilmek zorundadır; retekafül bulunamadığında ise belirli şartlarla konvansiyonel reasürans kullanılabilir.	Sigorta şirketleri primlerini konvansiyonel reasürans şirketlerine devrederler ve bu sistemle çalışırlar.

Tablo 5.9, Tekafül (İslami Sigortacılık) ve geleneksel sigorta sistemleri arasındaki temel farkları çeşitli açılardan karşılaştırmaktadır. Tekafül sistemi, bağış temelli ve kar-zarar ortaklığını içeren hibrit bir yapıya sahiptir. Bu sistemde, katılımcılar birbirlerine karşılıklı yardım sağlar ve riskleri paylaşır. Geleneksel sigortacılık ise, sigortalıların belirli bir prim ödeyerek risklerini bir sigorta şirketine transfer ettiği ve bu transferin bir satın alma sözleşmesiyle gerçekleştirildiği bir model olarak öne çıkar. Tekafül modelinde, sigorta şirketi operatör olarak adlandırılır ve pay sahipleri katılımcılar adına hareket ederken, geleneksel sigortacılıkta şirket, sigortalılarla doğrudan bir ilişki kurarak onların risklerini üstlenir.

Underwriting zararı konusunda, Tekafül sisteminde bu zarar katılımcılara aittir çünkü katılımcılar oluşturulan fonun aynı zamanda sahipleridir. Geleneksel sigortacılıkta ise underwriting riski tamamen sigorta şirketi tarafından üstlenilir ve yönetilir. Tekafülde ödenen katkılar gönüllülük esasına dayanır ve teberru (bağış) olarak adlandırılır, bu da katkıların toplumsal bir dayanışma anlayışıyla verildiğini gösterir. Buna karşın, geleneksel sigortada ödenen meblağ prim olarak adlandırılır ve bu primler sigorta şirketinin mülkiyetine geçer.

Yatırım ve muhasebe süreçlerinde de iki sistem arasında farklılıklar bulunur. Tekafül fonları, İslami kurallara uygun yatırım araçlarına yönlendirilirken, geleneksel sigortada yatırımlar üzerinde herhangi bir dini kısıtlama bulunmaz. Tekafülde muhasebe işlemleri ayrı bilanço ve gelir tabloları ile yürütülürken, geleneksel sigortacılıkta bu süreçler tek bir bilanço ve gelir tablosu üzerinden yönetilir. Yasal düzenlemeler açısından, Tekafül sistemi ülkeden ülkeye değişiklik gösterebilir ve İslami Danışma Kurulu'nun yönlendirmelerini içerir. Geleneksel sigorta ise genellikle seküler yasal düzenlemelere tabidir. Reasürans konusunda, Tekafül fonları retekafül şirketlerine devredilmek zorundayken, retekafül imkanı yoksa belirli şartlarla konvansiyonel reasürans kullanılabilir. Geleneksel sigorta ise reasürans sistemini doğrudan kullanır.

Bu farklar, iki sistemin farklı etik, dini ve operasyonel prensiplere dayandığını ve bu farklılıkların sigorta piyasasında nasıl yönetildiğini göstermektedir. Tekafül, İslami

değerler çerçevesinde etik bir sigorta modeli sunarken, geleneksel sigortacılık daha geniş bir kapsama sahip, seküler bir yaklaşımla faaliyet göstermektedir.

Tablo 5.10 Tekafül ve konvansiyonel sigorta şirketlerinin prim üretimi ve pazar payı (2022) (TSB, 2022)

Branş	Katılım Prim Üretimi (TL)	Katılım Pazar Payı (%)	Geleneksel Prim Üretimi (TL)	Geleneksel Pazar Payı (%)
Kara Araçları Sorumluluk	3.820.208.084	%34	53.765.137.482	%24
Kara Araçları	2.323.298.980	%20	42.191.129.302	%19
Hastalık Sağlık	300.201.928	%3	29.758.794.387	%13
Yangın	1.310.152.929	%12	26.026.892.967	%12
Genel Zararlar	2.782.282.418	%25	19.170.715.080	%9
Hayat	713.638.918	%6	30.144.659.520	%14
Diğer	804.290.957	%7	21.884.729.775	%11
Toplam	12.054.074.214	%100	222.942.058.512	%100

Tablo 5.10, Tekafül ve Konvansiyonel sigortacılık sistemlerinin çeşitli branşlarda prim üretimi ve pazar payını karşılaştırmaktadır. Verilere göre, her iki sigorta modeli de farklı branşlarda önemli miktarda prim üretimi gerçekleştirmiştir, ancak pazar payı dağılımında belirgin farklılıklar bulunmaktadır.

Kara Araçları Sorumluluk branşında, Tekafül sigortacılığı 3.820.208.084 TL prim üretimi ile %34 pazar payına sahipken, Konvansiyonel sigortacılık 53.765.137.482 TL prim üretimi ile %24 pazar payına sahiptir. Bu durum, Tekafül sigortacılığının bu branşta önemli bir avantaja sahip olduğunu göstermektedir.

Kara Araçları branşında ise, Tekafül sigortacılığı %20 pazar payına sahipken, Konvansiyonel sigortacılık %19 pazar payıyla neredeyse eşit bir dağılım göstermektedir. Her iki sistem de bu branşta önemli bir yer tutmaktadır, ancak prim üretiminde Konvansiyonel sigortacılık daha yüksek bir hacme sahiptir.

Hastalık ve Sağlık branşında, Konvansiyonel sigortacılık %13 pazar payı ve 29.758.794.387 TL prim üretimi ile büyük bir üstünlük sağlarken, Tekafül sigortacılığı

yalnızca %3 pazar payına ve 300.201.928 TL prim üretimine sahiptir. Bu, Konvansiyonel sigortacılığın bu branşta daha güçlü olduğunu ve Tekafül sigortacılığının daha sınırlı bir etkiye sahip olduğunu gösterir.

Yangın branşında ise, her iki sistem de %12 pazar payına sahiptir, ancak Konvansiyonel sigortacılığın prim üretimi 26.026.892.967 TL ile Tekafül sigortacılığının 1.310.152.929 TL prim üretiminin çok üzerindedir. Bu durum, pazar payının eşit olmasına rağmen, Konvansiyonel sigortacılığın bu branşta daha geniş bir hacme sahip olduğunu ortaya koyar.

Genel Zararlar branşında, Tekafül sigortacılığı %25 pazar payı ile dikkat çekerken, Konvansiyonel sigortacılık %9 pazar payına sahiptir. Tekafül sigortacılığı bu branşta önemli bir avantaj yakalamış görünmektedir.

Hayat sigortasında ise, Konvansiyonel sigortacılık %14 pazar payı ile Tekafül sigortacılığının %6 pazar payına kıyasla daha büyük bir dilime sahiptir. Diğer branşlarda da benzer bir durum gözlenmekte olup, Konvansiyonel sigortacılık genellikle daha yüksek prim üretimi ve pazar payına sahipken, Tekafül sigortacılığı bazı branşlarda daha spesifik avantajlar yakalamaktadır.

Toplamda, Tekafül sigortacılığı 12.054.074.214 TL prim üretimi ve %100 pazar payına sahipken, Konvansiyonel sigortacılık 222.942.058.512 TL prim üretimi ve %100 pazar payına sahiptir. Bu genel tablo, her iki sigorta modelinin pazar payı açısından önemli oyuncular olduğunu, ancak farklı branşlarda farklı düzeylerde etkiye sahip olduklarını göstermektedir. Konvansiyonel sigortacılık, toplam prim üretiminde çok daha büyük bir hacme sahiptir, bu da onun piyasadaki genel hakimiyetini ortaya koymaktadır. Tekafül sigortacılığında ilk defa işleyiş gösteren Neova Sigorta'nın belirlenmiş yıllar arasındaki senaryosu aşağıda gösterilmektedir.

Tablo 5.11 Neova sigorta satış kanalına göre prim üretimi (2023) (Neova, 2023)

Yıllar	Beklenen (Kötü)	Prim Üretimi (Milyon TL)
Acente	7.790.005.210	67,6
Broker	563.972.436	4,9
Bankasürans	2.264.531.268	19,7
Diğer	723.117.381	6,3
Merkez	723.117.381	1,5

Tablo 5.11, Neova Sigorta'nın 2023 yılı satış kanallarına göre prim üretimini göstermektedir. Satış kanalları acente, broker, bankasürans, diğer ve merkez olarak beş farklı kategoriye ayrılmıştır. Bu kanalların her birinin beklenen prim üretimi ile gerçekleşen prim üretimi milyon TL cinsinden verilmiştir. Verilere göre, acenteler 7.790.005.210 TL beklenen prim üretimine karşın 67,6 milyon TL üretim gerçekleştirmiştir, bu da toplam prim üretiminde en yüksek paya sahip kanal olmuştur.

Diğer kanallar arasında:

- Brokerlar 563.972.436 TL beklenen prim üretimine karşılık 4,9 milyon TL üretim yapmıştır.

- Bankasürans, 2.264.531.268 TL beklenen prim üretimine karşılık 19,7 milyon TL üretim gerçekleştirmiştir.

- "Diğer" kanalı ise 723.117.381 TL beklenen üretime karşılık 6,3 milyon TL üretim yapmıştır.

- Merkez ise 723.117.381 TL beklenen prim üretimine karşılık yalnızca 1,5 milyon TL üretim sağlamıştır.

Bu tabloya göre, en büyük prim üretimi acente kanalı aracılığıyla elde edilmiştir, ancak bu miktar yine de beklenenin oldukça altındadır. Diğer satış kanalları ise prim üretiminde daha düşük katkılarda bulunmuştur. Prim üretiminde en az katkıyı sağlayan kanal ise merkezdir. Genel olarak, beklenen prim üretimi ile gerçekleşen arasında ciddi farklar görülmektedir.

Tablo 5.12 Neova sigorta 2019-2023 prim üretimi (Milyon TL) (Neova, 2023)

Yıllar	2019	2020	2021	2022	2023
Prim Üretimi	1.638	1.899	2.648	5,69	11.517

Neova Sigorta'nın 2019-2023 yılları arasındaki prim üretimi verilerine bakıldığında, her yıl prim üretiminde düzenli bir artış olduğu görülmektedir. 2019 yılında 1.638 milyon TL olan prim üretimi, 2020 yılında 1.899 milyon TL'ye yükselmiştir. Bu artışın ardından 2021 yılında prim üretimi 2.648 milyon TL'ye çıkmıştır. Özellikle 2022 yılında ciddi bir sıçrama yaşanarak 5,69 milyon TL prim üretimi gerçekleştirilmiştir. 2023 yılında ise bu yükseliş devam etmiş ve prim üretimi 11.517 milyon TL'ye ulaşmıştır. Genel tabloya bakıldığında, Neova Sigorta'nın son beş yılda önemli bir büyüme yaşadığı ve prim üretiminde büyük bir artış kaydettiği gözlemlenmektedir. Özellikle 2021 yılından itibaren prim üretiminde daha hızlı bir büyüme gerçekleşmiş, 2023 yılında ise bu büyüme zirveye ulaşmıştır.

Tablo 5.13 Neova sigorta prim üretimi (2020-2023) (Neova, 2023)

Neova Sigorta AŞ	2020	2022	2023
Kaza	86.883.228	251.479.550	539.846.654
Hastalık/Sağlık	946.984	61.470.486	188.092.039
Kara Araçları	166.841.334	1.430.984.725	5.287.095.516
Raylı Araçlar	0	0	0
Hava Araçları	131.176	9.678.120	16.864.631
Su Araçları	1.350	273.256	554.033
Nakliyat	26.191.455	12.720.525	44.694.184
Yangın ve Doğal Afetler	199.289.183	653.862.797	1.584.409.877
Genel Zararlar	93.657.823	360.522.938	1.091.187.818

Tablo 5.13, Neova Sigorta'nın 2020, 2022 ve 2023 yıllarındaki farklı sigorta branşlarına göre prim üretimini göstermektedir. Bu yıllar arasındaki değişimler incelendiğinde, kaza, hastalık/sağlık, kara araçları, hava araçları, su araçları, nakliyat, yangın ve doğal afetler ile genel zararlar gibi sigorta türlerinde belirgin artışlar olduğu gözlemlenmektedir.

2020 yılında en büyük prim üretimi yangın ve doğal afetler sigortasında gerçekleşmiştir ve bu değer 199.289.183 TL'dir. 2022 yılında ise bu rakam

653.862.797 TL'ye çıkarak önemli bir artış göstermiş ve 2023 yılında bu branşta prim üretimi 1.584.409.877 TL'ye ulaşmıştır. Yangın ve doğal afetler sigortasındaki bu keskin artış, Neova Sigorta'nın bu alanda büyüme gösterdiğini işaret etmektedir.

Kara araçları sigortası da diğer önemli branşlardan biridir. 2020 yılında 166.841.334 TL prim üretimi yapılmışken, bu rakam 2022'de 1.430.984.725 TL'ye yükselmiş, 2023'te ise 5.287.095.516 TL'ye çıkarak büyük bir sıçrama kaydetmiştir.

Kaza sigortasında da 2020 yılında 86.883.228 TL olan prim üretimi, 2022'de 251.479.550 TL'ye, 2023'te ise 539.846.654 TL'ye ulaşmıştır.

Hastalık/sağlık sigortasında ise 2020'de sadece 946.984 TL prim üretimi varken, bu branş 2022'de 61.470.486 TL, 2023'te ise 188.092.039 TL prim üretimi gerçekleştirmiştir, bu da önemli bir büyümeye işaret etmektedir.

Diğer branşlar olan hava araçları, su araçları, nakliyat ve genel zararlar sigortalarında da benzer şekilde 2020'den 2023'e doğru belirgin artışlar yaşanmıştır. Özellikle genel zararlar sigortasında, 2020'de 93.657.823 TL olan prim üretimi, 2023 yılında 1.091.187.818 TL'ye kadar yükselmiştir.

Sonuç olarak, Neova Sigorta'nın 2020 ile 2023 yılları arasında hemen her branşta önemli bir büyüme kaydettiği ve prim üretiminde ciddi artışlar sağladığı görülmektedir. Bu artışlar özellikle yangın ve doğal afetler, kara araçları ve genel zararlar sigortalarında daha belirgindir.

6. SONUÇ

Yapılan analizler sonucunda, katılım bankalarının bankacılık sektöründeki payının yıllar içerisinde dalgalandığı, ancak son yıllarda önemli bir artış gösterdiği belirlenmiştir. Özellikle 2023 yılında katılım bankası sayısındaki artışla birlikte sektördeki payın %14,52'ye yükselmesi, katılım bankacılığına olan talebin ve bu alandaki büyüme potansiyelinin arttığını göstermektedir. Aynı dönemde katılım bankalarının çalışan sayısındaki artış da bu büyümenin desteklendiğini ve sektörün istihdam açısından da gelişim gösterdiğini ortaya koymaktadır.

Türkiye'nin sigorta prim üretiminde her yıl artan bir trend gözlemlenmiş, özellikle 2019 yılında sigorta sektörünün önemli bir büyüme kaydettiği belirlenmiştir. Bu durum, sigorta sektörüne olan talebin arttığını ve ekonominin bu alandaki performansının güçlendiğini göstermektedir. Bireysel emeklilik sisteminde ise, bireysel direkt satışın en yaygın dağıtım kanalı olduğu, bankaların ise önemli bir ikinci kanal olarak öne çıktığı belirlenmiştir. Bu bulgular, bireysel emeklilik sektöründe müşterilerin doğrudan şirketlerle temas kurarak sözleşme yapmayı tercih ettiklerini, ancak bankaların da güçlü bir dağıtım ağına sahip olduğunu göstermektedir.

Dünyada sigorta prim üretiminde gelişmiş ülkelerin büyük bir paya sahip olduğu, gelişmekte olan ülkelerin ise daha sınırlı bir pazar payına sahip olduğu belirlenmiştir. Gelişmiş ülkelerde sigorta sektörü daha yerleşik ve güçlü bir yapıya sahipken, gelişmekte olan ülkelerde bu sektörün daha yavaş bir büyüme sergilediği gözlemlenmiştir. Ayrıca, dünya genelinde kişi başına düşen sigorta prim üretiminde Kuzey Amerika'nın en yüksek seviyeye sahip olduğu, Türkiye'nin ise dünya ortalamasının oldukça altında kaldığı görülmüştür. Bu durum, Türkiye'de sigorta bilincinin ve sektörün gelişim potansiyelinin henüz tam olarak realize edilmediğini göstermektedir.

Konvansiyonel ve Tekafül sigortacılığının karşılaştırılması sonucunda, her iki sistemin de farklı branşlarda önemli pazar paylarına sahip olduğu, ancak Tekafül sigortacılığının bazı branşlarda belirgin avantajlar sağladığı belirlenmiştir. Özellikle Kara Araçları Sorumluluk branşında Tekafül sigortacılığının yüksek pazar payına

sahip olması, bu sistemin belirli alanlarda güçlü bir konumda olduğunu göstermektedir. Ancak, genel olarak konvansiyonel sigortacılığın toplam prim üretiminde daha büyük bir hacme sahip olduğu ve sektörde genel bir hakimiyet sağladığı da görülmüştür.

Neova Sigorta'nın prim üretiminde yıllar içinde önemli artışlar kaydettiği, özellikle 2020-2022 döneminde bazı branşlarda büyük büyümeler sağladığı belirlenmiştir. Ancak, nakliyat branşı gibi bazı alanlarda düşüşler yaşanması, bu branşlarda daha dikkatli stratejiler geliştirilmesi gerektiğini göstermektedir. Genel olarak, Neova Sigorta'nın sigorta sektöründe başarılı bir büyüme stratejisi izlediği ve pazar payını artırmayı başardığı gözlemlenmiştir.

Bu bulgular doğrultusunda, katılım bankacılığı ve Tekafül sigortacılığı gibi İslami finansal hizmetlerin Türkiye'de ve dünyada giderek daha fazla ilgi gördüğü, bu alanlarda büyüme potansiyelinin yüksek olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, sigorta sektöründe genel olarak konvansiyonel sigortacılığın daha geniş bir pazar payına sahip olduğu ve Türkiye'nin sigorta bilincinin artırılmasına yönelik stratejilere ihtiyaç duyduğu da ortaya çıkmaktadır. Neova Sigorta gibi şirketlerin büyüme performansı ise, doğru stratejilerle sektörün daha da güçlenebileceğini göstermektedir.

Katılım bankacılığı ve Tekafül sigortacılığı, Türkiye'de son yıllarda önemli bir büyüme göstermekte, bu alanlara yapılacak yatırımların artırılması ve bu hizmetlere yönelik farkındalık kampanyalarının düzenlenmesi, sektörün daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmasını sağlayabilir. Türkiye'de kişi başına düşen sigorta prim üretiminin dünya ortalamasının oldukça altında olduğu göz önüne alındığında, sigorta bilincinin artırılması büyük önem taşımaktadır. Sigorta şirketleri, tüketicilere sigortanın önemi konusunda bilgilendirme kampanyaları düzenlemeli ve sigortaya erişimi kolaylaştıracak çözümler geliştirmelidir.

Bireysel emeklilik sisteminde bireysel direkt satış ve bankaların en yaygın dağıtım kanalları olarak öne çıktığı görülmekte, ancak dijital kanalların ve mobil uygulamaların daha etkin kullanılması, özellikle genç nüfus arasında bu sisteme katılımı artırabilir. Ayrıca, acente ve kurumsal satış kanallarının etkinliğini artırmak

için stratejiler geliştirilmelidir. Gelişmiş ülkeler sigorta sektöründe büyük bir paya sahipken, gelişmekte olan ülkelerde bu pazar payı sınırlıdır. Bu ülkelerde sigorta sektörünün geliştirilmesi, yerel pazar dinamiklerine uygun stratejiler belirlemeyi ve sigorta ürünlerine erişimi kolaylaştırmayı gerektirmektedir. Mikro sigorta gibi düşük gelir gruplarına yönelik ürünlerin tanıtılması, bu ülkelerdeki sigorta penetrasyonunu artırabilir.

Neova Sigorta'nın nakliyat branşındaki prim üretiminde yaşanan düşüş, bu alanda stratejik bir yeniden yapılandırma ihtiyacını ortaya koymaktadır. Düşüşün nedenleri analiz edilmeli ve buna uygun stratejiler geliştirilmelidir. Gerekirse, ürün çeşitlendirmesi ve yeni müşteri segmentlerine yönelik pazarlama stratejileri uygulanmalıdır. Konvansiyonel sigorta sektörü geniş bir pazar payına sahip olmasına rağmen, yoğun rekabetin bulunduğu bir alan olarak dikkat çekmektedir. Bu sektörde müşteri ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi sigorta ürünlerinin geliştirilmesi, rekabet avantajını artırabilir. Özellikle dijital sigortacılık çözümlerine odaklanmak, müşteri deneyimini iyileştirmede etkili olabilir.

Tekafül sigortacılığı, İslami finansal hizmetlerin önemli bir parçası olarak global pazarda da ilgi görmekte, bu bağlamda Tekafül sigortacılığının, özellikle Müslüman nüfusun yoğun olduğu ülkelerde daha etkin bir şekilde tanıtılması ve bu pazarlarda büyüme stratejileri geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu öneriler, analiz edilen veriler doğrultusunda sigorta ve bankacılık sektörlerinde daha geniş bir pazar payına ulaşmayı ve sürdürülebilir büyümeyi sağlamayı hedeflemektedir.

KAYNAKLAR

Abdi, Y. H. (2018). *Türkiye'de faaliyet gösteren İslami bankaların çok kriterli karar verme yöntemlerine göre etkinlik ve verimlilik açısından incelenmesi.* [Yüksek Lisans Tezi]. Anadolu Üniversitesi.

Abdullah, N. I. ve Rahman, A. R. (2012). Takaful business models: Wakalah based versus combination of Wakalah and Mudarabah. *Journal of Islamic Finance, 1*(1), 23-43.

Ahmed, H. (2009). Financial inclusion and Islamic finance: A policy framework. *ISRA International Journal of Islamic Finance, 1*(1), 55-67.

Aksoy, M. A. (2018). Türkiye'de katılım sigortacılığı. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 22*(2), 3-36.

Aktepe, İ. E. (2013). *Sorularla katılım bankacılığı*. Türkiye Katılım Bankaları Birliği Yayınları.

Akyüz, F., Soba, A. Ş. ve Yeşil, T. (2020). Katılım bankalarının CAMELS analizi yöntemiyle finansal performanslarının değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi, 87*, 145-166.

Alasrag, H. (2010). Global financial crisis and Islamic financial system. *MPRA Paper No. 22167*, 1-70.

Alhabshi, D. S. O., Shaikh, H. M. R. A. & Ghazali, M. H. (2012). Takaful: Realities and challenges. *Islamic Banking and Finance Institute Malaysia*.

Alım, H. B. (2018). *İslami finansta yasaklar ve temel İslami akitler*. [Yüksek Lisans Tezi]. KTO Karatay Üniversitesi.

Ali, A. E. (2006). Takaful: Concept, development, and future challenges. *Insurance Journal, 15*(3), 101-116.

Alnemer, H. A. (2013). Revisiting Takaful insurance: A survey on functions and dominant models. *Afro Eurasian Studies, 2*(1-2), 231-253.

Altıntaş, K. M. (2016). Katılım bankacılığı çerçevesinde alternatif bir sigorta sistemi: Tekafül sigorta sisteminin Türkiye'de uygulanabilirliği. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16*(2), 115-142.

Altunada, A. ve Dalkılıç, N. (2014). Efficiency analysis in Islamic banks: A study for Malaysia and Turkey. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi, 8*(1), 9-33.

Anaç, T. ve Kaya, F. (2017). Bireysel müşterilerin katılım bankacılığını tercih etmesini etkileyen faktörler. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8*(15), 145-182.

Archer, S. & Haron, A. (2007). Operational risk management for Takaful. *In Takaful Islamic Insurance: Concepts and Regulatory Issues* (pp. 315-337). John Wiley & Sons.

Aslan, F. (2018). *Kamunun katılım bankacılığına girmesinin katılım bankacılığına olan muhtemel etkileri*. [Yüksek Lisans Tezi]. İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi.

Ayaydın, H. ve Bostan, F. (2021). *Türk bankacılık sektöründe katılım bankalarının finansal performans analizi: Entropi, Vikor ve Topsis yöntemleriyle bir uygulama*. Gazi Kitapevi.

Balak, S. (2019). *Türkiye' de katılım bankacılığı*. [Yüksek Lisans Tezi]. Marmara Üniversitesi.

Baykara, H.V. (2012). *Katılım bankalarında etkinlik ve verimlilik analizi*. [Yüksek Lisans Tezi]. Gaziosmanpaşa Üniversitesi.

Billah, M. M. (2007). *Applied takaful and modern insurance: Law and practice*. Sweet and Maxwell.

Billah, M. M. (2007). Principles and practices of takaful and insurance compared (pp. 60-64).

Bulut, H. İ. ve Er, B. (2012). *Katılım finansmanı: Katılım bankacılığı ve girişim sermayesi*. Türkiye Katılım Bankalar Birliği Yayınları.

Çakar, R., Güngör, S. ve Karakaş, G. (2018). Türkiye'de geleneksel ve katılım bankalarının toplam kredi hacimleriyle ekonomik büyüme arasındaki ilişkisi. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi, 4*(1), 69-95.

Çetin, A. (2020). Türkiye'de finansal tabana yayılmanın artırılmasında katılım bankacılığının rolü ve önemi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 16*(1), 155-177.

Demirdoğan, Y. (2020). İslami fintek ekosistemi üzerine bir değerlendirme. *Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2*(1), 63-99.

Dilek, S. ve Çakmak, F. (2017). Helal turizm eğilimleri: Kastamonu ilinde bir uygulama. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 6(6), 314-339.

Ebrahim, M. S. and Rahman, S. (2005). On the Pareto optimality of takaful contracts. *The Journal of Economic Behavior and Organization, 56*(1), 128-136.

El-Gamal, M. A. (2006). *Islamic finance: Law, economics, and practice*. Cambridge University Press.

Erdoğan, D. (2011). *Katılım bankacılığı ve Türk ekonomisine katkıları.* [Yüksek Lisans Tezi]. Marmara Üniversitesi.

Ertuğrul, A. N. ve Küçükşahin, Y. (2021). Katılım bankaları ve Türkiye'deki ilgili muhasebe mevzuatının incelenmesi. *Uşak Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi Dergisi, 1*(1), 1-14.

Eskici, M. M. (2017). *Türkiye'de katılım bankacılığı uygulaması ve katılım bankalarının müşteri özellikleri*. [Yüksek Lisans Tezi]. Süleyman Demirel Üniversitesi.

Görmüş, Ş. ve Yabanlı, A. (2019). Katılım bankacılığı ekosisteminin gelişimi. Yaşayan ve Gelişen Katılım Bankacılığı. Türkiye Katılım Bankaları Birliği Yayınları.

Güçlü, F. ve Kılıç, M. (2018). Katılım sigortacılığı (tekafül) sistemi ve Türkiye'deki durumu. *II. International Symposium on Economics, Finance and Econometrics*, 6-7 Aralık, 301-309.

Güçlü, F. ve Kılıç, M. (2019). İslami finansın Türkiye, ABD, İngiltere ve Malezya'da gelişimi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 17*(3), 15.

Güngör, K. (2015). Farklı yönleri ve katkılarıyla katılım bankacılığı. *Business and Management Studies: An International Journal, 3*(1), 17-38.

Hancı, M. (2007). *Katılım bankalarında sigortacılık işlemleri ve uygulaması*. [Yüksek Lisans Tezi]. Selçuk Üniversitesi.

Hassan, M. K. & Lewis, M. K. (2007). *Handbook of Islamic Banking*. Edward Elgar Publishing.

Hazıroğlu, T. (2016). Türkiye'de katılım bankacılığı fikrinin doğuşu ve kavramsal önemi. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi,* 11-12.

Iqbal, Z. & Molyneux, P. (2005). *Thirty years of Islamic banking: History, performance and prospects*. Palgrave Macmillan.

İpşirli, M. (1991). Avârız vakfı. *DİA, IV*. İstanbul.

Kahf, M. (2002). Islamic banks: The rise of a new power alliance of wealth and Shari'a scholarship. In *The Harvard Forum on Islamic Finance and Banking*. Harvard University.

Kazıcı, Z. (1985). *İslami ve sosyal açıdan vakıflar*. Marifet Yayınları.

Kazıcı, Z. (1985). *İslami ve sosyal açıdan vakıflar*. Marifet Yayınları.

Khan, F. & Bhatti, I. (2008). Development in Islamic banking: A financial risk-allocation approach. *The Journal of Risk Finance, 9*(1), 40-51.

Khan, M. F. (2016). Islamic insurance: A modern approach to Islamic banking. In *Islamic Banking: A Comprehensive Introduction* (pp. 45-48).

Khan, S. M. & Mirakhor, A. (1986). The framework and practice of Islamic banking. *Finance & Development*, 32-36.

Lewis, M. K. (2005). Islamic corporate governance. *Review of Islamic Economics, 9*(1), 5-29.

Lewis, M. K. (2015). Islamic insurance (Takaful): 75-79.

Noor, A. & Abdullah, M. A. (2009). Takaful (Islamic insurance) benefit: Ownership and distribution issues in Malaysia. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, 5*(3), 35-48.

Obaidullah, M. (2005). *Islamic financial services*. Islamic Economics Research Centre.

OECD (2023), OECD Insurance Statistics 2022, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/0512c106-en.

Öğünç, H. (2017). Katılım bankaları üzerine bir değerlendirme: Literatür ve finansal durum incelemesi. *Türk ve İslam Dünyası Sosyal Araştırma Dergisi, 4*(11), 169-186.

Ölçen, O. (2014). Tekaful sigortacılık sistemi. *İZU Sosyal Bilimler Dergisi, 2*(5), 169-196.

Öz, S. ve Işık, M. A. (2019). Islamic insurance system: Tekafül insurance. *International Journal of Commerce and Finance, 5*(2), 211-218.

Özsoy, İ., Görmez, B. ve Mekik, S. (2013). Türkiye'de katılım bankalarının tercih edilme sebepleri: Ampirik bir tetkik. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 20*(1), 187-206.

Özulucan, A. ve Devran, A. (2009). Katılım bankacılığı ile geleneksel bankaların bankacılık hizmetleri ve muhasebe uygulamaları açısından karşılaştırılması. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6*(11), 85-108.

Pehlivan, P. (2016). Türkiye'de katılım bankacılığı ve bankacılık sektöründeki önemi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 16*(31), 297.

Rahman, Z. A. & Redzuan, H. (2009). *Takaful: The 21st century insurance innovation*. McGraw-Hill.

Sağlam, H. (1990). *İşçi işveren münasebetleri*. İİAVY.

Sağlam, H. (2001). *İslâm hukuku açısından hayat sigortası*. [Yüksek Lisans Tezi]. Atatürk Üniversitesi.

Sezal, L. (2017). Türkiye sigortacılık sektörünün değerlendirilmesi ve faizsiz sigortacılık sisteminin uygulanabilirliği. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 10*(52), 1969.

Siddiqi, M. N. (2006). Islamic banking and finance in theory and practice: A survey of state of the art. *In Islamic Finance: Trends and Developments* (pp. 108-112).

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu Faaliyet Kurumu (2023). [Çevrim-içi: https://www.seddk.gov.tr/upload/Sigortac%C4%B1l%C4%B1k%20ve%20%C3%96zel%20Emeklilik%20D%C3%BCzenleme%20ve%20Denetleme%20Kurumu%20Faaliyet%20Raporu%202023.pdf.], Erişim tarihi: 08.08.2024.

Sümer Gökhan, O. ve Onan, F. (2015). Dünyada faizsiz bankacılığın doğuşu, Türkiye'de katılım bankacılığının gelişme süreci ve konvansiyonel bankacılıktan farkları. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 17*(3), 298-299.

Şeker, M. (1984). Müslüman-Türklerde sosyal dayanışma müessesesi olarak vakıflar.

Tenekeci, M. (2017). *Katılım bankacılığının finansal istikrara etkisi: Türkiye örneği*. [Yüksek Lisans Tezi]. KTO Karatay Üniversitesi.

Terzioğlu, B. (2019). *Sigorta acentelerinin konvansiyonel ve tekafül sigorta pazarlamasına yaklaşımları üzerine uygulama*. [Yüksek Lisans Tezi]. Marmara Üniversitesi.

TKBB. (2020). Katılım bankacılığı nedir? Nasıl çalışır? İstanbul: TKBB Yayınları. [Çevrim-içi:https://tkbbegitim.org.tr/Documents/Yonetmelikler/TKBB-Katilim-Bankaciligi-Nedir-Brosur.pdf.] Erişim tarihi: 08.08.2024.

Toraman, C., Ata, H. A. ve Buğan, M. F. (2015). İslami bankacılık faaliyetlerine yönelik müşteri algısı üzerine bir araştırma. *Gaziantep University Journal of Social Sciences, 14*(4), 761-779.

TSB (2019). Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sektör Raporu. [Çevrim-içi: https://www.tsb.org.tr/content/Broadcasts/2019_Y%C4%B1l%C4%B1_Kat%C4%B1l%C4%B1m_Sigortac%C4%B1l%C4%B1g%C4%B1_Sektor_Raporu.pdf.] Erişim Tarihi: 07.06.2024.

TSB (2020). Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sektör Raporu. [Çevrim-içi: https://www.tsb.org.tr/content/Broadcasts/Kat%C4%B1l%C4%B1m_Sekt%C3%B6r_Raporu_2020.pdf.] Erişim Tarihi: 07.06.2024

TSB (2021). Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sektör Raporu. [Çevrim-içi: https://www.tsb.org.tr/content/Broadcasts/2021_Y%C4%B1l%C4%B1_Kat%C4%B1l%C4%B1m_Sigortac%C4%B1l%C4%B1%C4%9F%C4%B1_Sekt%C3%B6r_Raporu.pdf.] Erişim Tarihi: 07.06.2024.

TSB (2022). Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sektör Raporu. [Çevrim-içi: https://www.tsb.org.tr/content/Broadcasts/Kat%C4%B1l%C4%B1m_Esasl%C4%B1_Sigortac%C4%B1l%C4%B1k_ve_Bireysel_Emeklilik_2022_Y%C4%B1l%C4%B1_Sekt%C3%B6r_Raporu.pdf.] Erişim Tarihi: 07.06.2024.

Tuhan, A. (2014). *Katılım bankacılığı ve Türkiye uygulamaları*. [Yüksek Lisans Tezi]. Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi.

Tunç, H. (2000). Soru, cevaplarla ÖFK'lar. *Bereket Dergisi, 3,* 13.

Tunç, H. (2013). *Katılım bankacılığı felsefesi, teorisi ve Türkiye uygulaması*. Nesil Yayınları.

Türkiye Katılım Bankaları Birliği. (2019). *Yaşayan ve gelişen katılım bankacılığı*. Türkiye Katılım Bankaları Birliği Yayınları.

Usmani, M. T. (2002). *An introduction to Islamic finance* (pp. 112-115).

Ustaoğlu, D. (2014). *Türkiye'de katılım bankacılığı sektöründeki yeri ve önemi* [Yüksek Lisans Tezi]. Adnan Menderes Üniversitesi.

Uzun, E. (2022). *Türkiye'de katılım bankacılığına yönelik tercihlerinin belirleyicileri üzerine bir araştırma.* [Yüksek Lisans Tezi]. Bursa Uludağ Üniversitesi.

Ünal, İ. (2019). *İslami sigortacılık sisteminin Türkiye'de uygulanması hakkında ampirik bir analiz.* [Yüksek Lisans Tezi]. Necmettin Erbakan Üniversitesi.

Yalçınkaya, D. (2022). *Katılım bankacılığı sektöründe kamu katılım bankalarının rolü ve önemi: Türkiye örneği.* [Yüksek Lisans Tezi]. Aydın Adnan Menderes Üniversitesi.

Yanpar, A. (2014). *İslami finans ilkeler, araçlar ve kurumlar*. Scala Yayıncılık.

Yıldırım, İ. (2014). Tekafül (İslami) sigortacılık sisteminin dünyadaki gelişimi ve Türkiye'de uygulanabilirliği. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 6*(2), 49-58.

Yıldırım, Ş. (2020). *Ticari ve katılım (tekafül) sigortacılığında tarafların fıkhi durumunun incelenmesi.* [Yüksek Lisans Tezi]. İstanbul Üniversitesi.

Yılmaz, H. N. (2010). *Türkiye'de katılım bankaları alanında yaşanan gelişmeler ve katılım bankalarında müşteri memnuniyeti: Türkiye Finans Katılım Bankası örneği.* [Yüksek Lisans Tezi]. Dumlupınar Üniversitesi.

Zainuddin, M. Y. & Noh, M. A. C. (2013). *Takaful: The future direction*. Takaful IKHLAS.