



SİGORTA ACENTELERİ BÖLGESEL GELİŞMİŞLİK VE TAŞIMA KAPASİTESİ ARAŞTIRMASI (SATKA-2015)



**TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ
SİGORTA ACENTELERİ İCRA KOMİTESİ
ANKARA, 2015**

SİGORTA ACENTELERİ BÖLGESEL GELİŞMİŞLİK VE TAŞIMA KAPASİTESİ ARAŞTIRMASI

**TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ SİGORTA
ACENTELERİ İCRA KOMİTESİ
ANKARA, 2015**

Araştırma Yürütücüsü: Sigorta Acenteleri İcra Komitesi
Araştırma Danışmanı: Yrd.Doç.Dr. Erdem Kırkbeşoğlu
Başkent Üniversitesi

İÇİNDEKİLER

| | |
|---------------------------------|----|
| Önsöz..... | 2 |
| Giriş..... | 3 |
| Taşıma Kapasitesi ve Önemi..... | 6 |
| Araştırma Yöntemi..... | 11 |
| Veri Toplama..... | 11 |
| Veri Analizi..... | 14 |
| Bulgular..... | 16 |
| Sonuç..... | 35 |
| Kaynakça..... | 38 |
| Ekler..... | 39 |



ÖNSÖZ



Küresel ekonomideki durgunluk ve bölgesel sorunlara rağmen ülke ekonomimiz büyümeye, güçlenmeye devam etmektedir. Muhakkak ki güçlü ekonomi, güçlü sigortacılık sistemi ile var olacaktır. Bu kapsamda, bir milat niteliğinde olan 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ile önemli kazanımlar elde ettik. 2007 yılından itibaren ülkemiz sigortacılığının hızla geliştiğine, yabancı yatırımcılar için cazibe noktası haline geldiğine hep birlikte şahit olduk.

Artık ülkemizde, Avrupa'dan, Amerika'dan, Orta Doğu ve Uzak Doğu'dan önemli sigorta şirketleri faaliyet göstermektedir. Bu çeşitliliği, başka hiçbir ülkede göremeyiz. Tabi ki, çeşitlilik zenginliği ve gelişimi beraberinde getiriyor.

Ülkemiz sigortacılık sektörü, Doğal Afet Sigortaları Kurumu, Tarım Sigortaları Havuzu, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi ve Sigortacılık Eğitim Merkezi gibi kendine özgü, son derece başarılı kurumları geliştirmiştir. Bu kurumların içerisinde en önemli olanlarından biri de Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği nezdinde teşekkül ettirilen Sigorta Acenteleri İcra Komitesidir. Meslek mensuplarının, kendileri arasından, yine kendi temsilcilerini seçtikleri İcra Komitesi Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin kurumsal yapısı ve gücü ile etkinliğini en üst seviyeye taşımıştır.

Bir mesleği geliştirmenin ilk adımı o mesleği kayıt altına almaktır. İkinci adım ise, mesleğe ilişkin düzenlemeleri yapmaktır. Üçüncü ve son adım ise, mesleğin gelişimi için stratejiler oluşturmak, gelişimi izlemek ve şekillendirmektir.

İcra Komitemiz, faaliyete başladıktan kısa bir süre sonra, sigorta acentelerinin kayıt işlemleri ile mesleğe ilişkin temel düzenlemeleri gerçekleştirmiş ve mesleğin gelişimine odaklanmıştır. Bu kapsamda, 2015 yılı eylem planı içerisinde acente taşıma kapasitesinin belirlenmesi konusu da ele alınmış ve ilgili proje, hedeflenen tarihten iki ay önce tamamlanarak sektör aktörlerinin ilgisine sunulmuştur.

Söz konusu çalışmanın bilimsel altyapısını oluşturan ve gerçekleşmesine büyük katkı sağlayan Başkent Üniversitesi öğretim üyelerinden Yrd.Doç.Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU'na teşekkürlerimi sunuyorum. Ayrıca, bu çalışmanın yapılması fikrini bize veren, ortaya koyduğu vizyon ile bizleri daha iyiyi en iyiyi yapmaya teşvik eden Başkanımız Sayın Rifat HİSARCIKLIOĞLU'na, Hazine Müsteşar Yardımcısı Sn. Ahmet GENÇ'e, İl Delegationimize, Dernek Başkanlarımıza, Sigorta Bilgi Merkezine, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigortacılık Müdürlüğü çalışanlarına ve çalışmada emeği geçen herkese şükranlarımı sunuyorum, "Acente Taşıma Kapasitesi" çalışmasının sektörümüze ve ülkemiz ekonomisine hayırlı olmasını temenni ediyorum.

Saygılarımla,
Hüseyin KASAP
Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı

GİRİŞ

Günümüz modern toplumlarının ekonomik ve sosyal gelişmişliğine en temel katkıyı sağlayan sigorta endüstrisi, finans sektörünün üç temel ayağından biri olarak kabul edilmektedir. Sınır tanımayan küreselleşme ile birlikte devletlerin hızla artan güvence gereksiniminin karşılanması ve maliyet üstlenme gücünün giderek azalması, sigortanın bir risk transfer tekniği olarak kullanılmasını yaygınlaştırmıştır.

Sigorta endüstrisi, ekonomiye fon akışını sağlayan sermaye piyasalarının gelişiminde ve sağlıklı ve istikrarlı bir biçimde büyümesinde anahtar rol oynamaktadır. Bu nedenle sigortayı sadece talihsiz olaylara bağlı olarak, zarar görmüş birimlerin zararlarının sistemdeki pek çok aktöre yayıldığı basit bir risk aktarım mekanizması olarak görmek doğru olmayacaktır.

Sigorta sektörü, kaynakları harekete geçirip, riski transfer ederek büyük ölçüde kaynakların etkin dağılımına ve ekonomik büyümeye katkıda bulunur. Bunlara ilave olarak işlem maliyetlerini düşürme, likidite yaratma ve yatırımlarda ölçek ekonomisi etkisi oluşturma yoluyla da finansal sistemin etkinliğini artırır. Güçlü bir sigorta sektörü, sosyal güvenlik sistemine alternatif ürünler yaratarak devlet bütçesi üzerindeki baskıyı hafifletir. Hayat sigortaları ve özel emeklilik fonları özellikle gelişmekte olan toplumlarda, kısa dönemli krediler veren bankaların tersine, uzun dönemli fonlarla ülke ekonomisine önemli katkılar sağlar.

Ancak bu beklentilerin tamamının karşılanması için etkin bir sigortacılık sisteminin varlığı şarttır. Etkin bir sigortacılık sistemi ise ancak kanun ve yönetmeliklerle sınırları iyi çizilmiş bir bilimsel altyapının oluşturulmasını gerektirir. Devletlerin sigortacılık sistemi üzerindeki kanun yapıcı etkisi, mali açıdan beklentileri karşılayan ve rekabetçi bir sigorta piyasasını yaratır, vatandaşların hak ve menfaatlerini korur, onların sisteme olan güvenini artırır. Toplumsal sigorta bilincinin ve talebinin yaratılması da ancak sağlıklı bir hukuki alt yapıyla mümkün olur. Bu bakımdan sigortacılık faaliyetlerinin güven ve açıklık içinde sürdürülebilmesi ve kamunun doğru biçimde bilgilendirilmesi için kamu denetimi büyük önem arz etmektedir.

Türkiye’de sigortacılık sisteminin tarihi gelişimi incelendiğinde son 15 yıllık süreçte kamu denetiminin etkinliği kolaylıkla fark edilecektir. Özellikle 2007

senesinde 5684 sayılı Sigortacılık Kanununun yürürlüğe girmesini takiben çıkarılan çok sayıda yönetmelik ve yönerge sektör aktörlerini denetim ve düzen içerisine almayı amaçlamıştır. Sigortacılık Kanununun yürürlüğe girdiği tarih, aynı zamanda Türkiye ekonomisindeki gelişmelerin, dünya ekonomisi ve Avrupa Birliği ile entegrasyon çalışmalarının ve mali sektörde yaşanan gelişmelerin yaşandığı bir sürecin içerisinde. Yine bu süreçte sigorta hukuku mevzuatı yeniden yazılmış, sigortacılıkla ilgili havuz sistemleri, sigorta bilgi merkezleri kurulup sağlıklı istatistiklerin toplanması, sigorta sahtekârlıklarının ve sigorta yaptırmayanların tespit edilmesi amaçlanmıştır. Ayrıca sigortacılık eğitiminin yaygınlaştırılması için yeni örgütlenmelere gidilmiş, sosyal medyada kamu spotu niteliğinde sigortacılıkla ilgili çok sayıda reklam ve tanıtıma yer verilmiştir. Ayrıca sigortacılık sistemine olan güveni ve katılımı artırmak amacıyla bizzat devlet eliyle hazırlanmış teşvik sistemleri oluşturulmuştur. Sigorta şirketlerinin mali yeterlilik, sermaye yeterliliği, yükümlülük karşılama yeterliliği ve ödeme gücü ile ilgili uyum kriterleri yürürlüğe girmiştir.

Son 15 yılda yaşanan tüm bu gelişmeler, sigortacılık sektörünü yeniden yapılandırmakla kalmamış, aynı zamanda sigortalıların sonuna kadar güvenebilecekleri bir ortam sağlamayı da amaçlamıştır. Zira hizmet sektörü içerisinde sınıflanabilir tüm sektörler, insana duyarlı sektörlerdir. Sistemlerin etkin ve etkili bir şekilde sürdürülmesi için vatandaşların, yani sigortalıların, bu sisteme dahil edilmesi ve bu sistem içinde kendilerini güvende hissetmeleri şarttır. Özetle yürürlüğe giren tüm yasa ve yönetmeliklerin, sigortalıların hak ve menfaatlerini korumak amacıyla hizmet etmesi bu anlamda tesadüf değildir.

Sigortalıların, sigorta sistemine güvenmesi ve bu sistemin etkin bir şekilde kendi mal, can ve sorumluluk risklerini koruduğuna yönelik inancı şüphesiz ki sistemin başarısını devam ettirecektir. Vatandaşın sigortacılık sistemine dâhil olmasını sağlayan ve belki de bu güven unsurunu yaratmaya vesile olan birincil aktörler ise sigorta aracılarıdır. Sigortacılık yapısı itibarıyla hizmet sunumunu gerektiren bir faaliyet konusu olduğundan, sigorta ve reasürans aracıları, sigorta endüstrisinde oldukça önemli bir rol oynamaktadır. İlgilileri arayıp bularak müşteri kitlesi yaratmak esasına dayanan modern piyasa düzeninde sigorta ve reasürans aracılarının taşıdığı değer artmıştır. Sigorta aracıları, sigortalılarla bağlantıyı kuran, onların taleplerine uygun ürünleri sunan, ürünler için en doğru bilgilendirmeyi yapan, yerel ve bölgesel ürün beklentilerini tespit eden, sigorta satış sürecine ilişkin geri bildirimleri ilk alan kişiler olması nedeniyle sigorta satış sürecinin en önemli aktörleridir.

Sigorta aracılarının, sigortacılık sektörünün görünen yüzü olması aynı zamanda onlara büyük sorumluluklar da yüklemektedir. Sigorta aracıları, sigorta menfaati hakkında hiçbir bilgisi olmayan kişileri bilgilendiren, sigortalı beklentileriyle sigorta şirketinin sunduğu güvenceler arasında köprü görevi üstlenen, bu bilgileri en doğru

şekilde aktarması beklenen ve yeri geldiğinde hasar anında müşterisinin yanında olması beklenen kişilerdir. Dolayısıyla sigortalıların muhatap aldıkları ve sigorta şirketinin birer temsilcisi olarak gördükleri kişi veya kurumlardır.

Sigorta aracılarının, sektörün görünen yüzü olmaları nedeniyle, gerek hükümet organlarının gerekse de mesleki birliklerin onlardan beklentileri artmaktadır. Tıpkı sigorta şirketleri gibi sigorta araçları da yeterli derecede mesleki bilgiye sahip, teknik, mali ve fiziki beklentileri kanunların ön gördüğü şekilde karşılamış olmak durumundadır. Bu amaçla ilki 2008 yılında yürürlüğe giren “Sigorta Acenteleri Yönetmeliği” ve “Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği” çok sayıda yaptırım beraberinde getirmiştir. Çok sayıda yeni düzenlemeyi takiben son olarak 2014 yılı Aralık ayında Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 29221 sayılı değişiklik ile sigorta acentelerinin şube açmaları bazı şartlara bağlanmıştır. Bu yönetmelikle birlikte Müsteşarlık, acentelerin merkez ve şubelerinin organizasyon yapısının uygun olup olmadığı, öz kaynaklarının yeterliliği ve il ya da bölge acente taşıma kapasitesini değerlendirerek faaliyette olan şubelerin kapatılması ile yeni şube açılmasına izin verilmemesi hususunda yetkilendirilmiştir.

Taşıma Kapasitesi kavramı sigortacılık sektörü için yeni, ancak hali hazırda birçok hizmet sektörü için kullanılan önemli bir kavramdır. Taşıma kapasitesi, kaynakların işletmeler tarafından “optimum” olarak (en verimli düzeyde) paylaşıldığı noktayı ifade eder. Burada belirtilen kaynak ise şüphesiz ki sigortalılardır. Çalışmanın başlığına odaklanıldığında taşıma kapasitesinin hesaplanması ön plana çıkmaktadır. Ancak **temel amaç, gelişmişlik ve sigortaya olan ilgi düzeyine göre bir ilde sigorta satılabilir potansiyeli sorgulamaktır.** Daha açık bir ifadeyle bu araştırmanın amacı illerdeki acente fazlalıklarını/eksikliklerini tespit etmek değil, **sigorta pazarında genişletilebilir ve daha çok sigortalıya ulaşılabilir bölge ve şehirleri tespit etmek ve bu bölgelerde sağlıklı ve verimli bir şekilde faaliyet gösterebilecek optimum sigorta acentesi aralığını belirlemektir.** Zira sigortacılık sistemini bir pasta olarak kabul ettiğimizde, bu pastayı büyütebilmek için öncelikle bu işin satış ve pazarlamasını yapanların donanımlı, bu işi meslek edinmiş, satılan ürün ve müşteri kesimi hakkında bilgisi olan ve mesleki bağlılığı olan bireylerden oluşması istenmelidir.

Bölgesel sigorta potansiyeli ve taşıma kapasitesinin yanı sıra çok sayıda sektörel veriden faydalanılarak il ve bölge gelişmişliğini ve Pazar dinamiklerini temsil eden veriler üretilmiştir. Bu veriler sayesinde yine il ve bölgeler arasında bir gelişmişlik karşılaştırması yapmak da mümkün olacaktır.

TAŞIMA KAPASİTESİ VE ÖNEMİ

Örgütsel yaşam süreçlerinin modellenmesi uluslararası yazında birçok çalışmada konu edilmiştir. Yönetim ve Organizasyon teorilerinden birisi olan Örgütsel Ekoloji yaklaşımı, tıpkı canlılarda olduğu gibi, işletmelerin de kurulmalarından (doğumlarından ya da var olan bir popülasyona giriş yapmalarından) itibaren yaşadıkları sürece, çevresel koşulların etkisi altında olduklarını öne sürmektedir. Örneğin bir ülkede yaşanan hukuki düzenlemeler, politik değişimler, ekonomik dalgalanmalar, savaş veya terör eylemleri, demografik yapı, müşterilerin beklentilerinin değişkenliği, teknolojik ilerlemeler veya hatta işletme içindeki paydaş ve çalışanların beklentileri dahi bu çevresel faktörleri ifade etmektedir. Bu çevresel etkenler aynı zamanda işletmelerin sağlıklı bir yaşam sürmesini kimi zaman zorlaştıran baskı kaynaklardır. Yukarıda saydığımız etkenlerin yoğun olduğu bağlamlarda, işletmelerin bu değişimlere her zaman adapte olması beklenemez ve çevre tarafından ayıklanma tehlikesiyle karşılaşılır. Çevre, örgütlerin bir kısmını elemekte, bir kısmını da ayıklayarak yaşamlarını devam ettirmelerine imkan sağlamaktadır. Dolayısıyla, çevre tarafından elenen örgütler kendi faaliyetlerini sonlandırmakta, seçilen örgütler ise yaşamlarını sürdürebilmektedir.

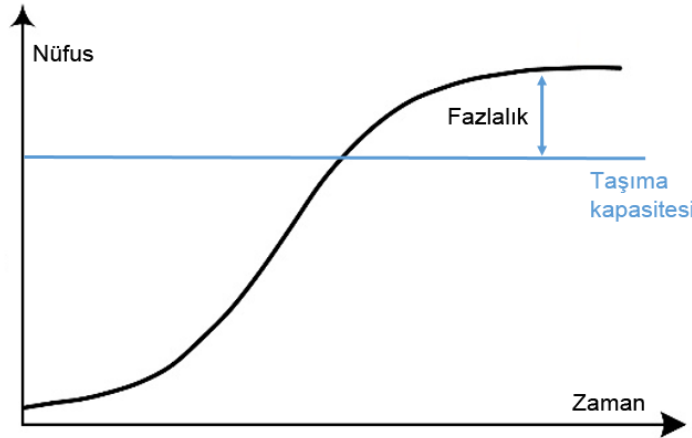
Örgütsel Ekoloji Kuramına göre, örgütler bir popülasyon içinde doğarlar, gelişim gösterirler, yaşam faaliyetlerini sürdürürler ve farklı nedenlerden ötürü ya var oldukları popülasyonu terk edip başka bir popülasyona geçerler, ya da yaşamsal faaliyetlerini sonlandırarak ölürler. Örgütlerin ölümü (veya kapanması) ise yukarıda belirttiğimiz çevresel baskılara uyum sağlayamama durumunda ortaya çıkacaktır. Zira kanun ve yönetmeliklerdeki değişimlere, ekonomik krizlere, müşteri beklentilerine veya aracısı olduğu bir işletmenin norm ve kurallarına uyum sağlayamayan bir işletmenin uzun süre hayatta kalması söz konusu olamayacaktır. İşte bu nedenle örgütsel ekoloji yaklaşımı, işletmeleri evrimsel bir süreçte ele alır ve tarihi süreçte çevresel büyük değişimlere kusursuz uyum göstermenin mümkün olmamasından dolayı bazı işletmelerin kapanacağını öne sürer.

Örgüt toplulukları, ilk ortaya çıkışlarını takiben önce yavaş bir büyüme göstermekte, daha sonra topluluğu oluşturan örgüt sayısı hızla artarak zirveye ulaşmakta, sonra zirveden aşağı küçük bir düşüş yaşanmakta ve bunu takiben uzun yıllar boyunca topluluğu oluşturan örgüt sayısı görece olarak değişmemektedir. Tüm örgüt toplulukları için kaçınılmaz olan bu sürece **yoğunluk bağımlılığı** denmektedir.

Daha açık bir ifadeyle yoğunluk bağımlılığı, işletme sayısındaki artışın, işlemlerin hayatta kalmasına etki edeceği anlamına gelir. **Taşıma kapasitesi** ise kaynakların en optimum düzeyde paylaşıldığı andaki, işletme sayısını ifade etmektedir. Dolayısıyla taşıma kapasitesi, benzer örgütlerden en fazla kaç tanesinin sağlıklı bir şekilde yaşamını sürdüreceği anlamına gelir. Birbirinden çok farklı örgüt topluluklarının evrimlerini şekillendiren bu süreç, iki sosyolojik etkenden etkilenmektedir: “rekabet” ve “meşruiyet kazanma isteği” (Freeman ve Audia, 2006).

Daha kapsamlı ifade etmek gerekirse, örgüt topluluğunun yeni ortaya çıktığı ve dolayısıyla yoğunluğun az olduğu dönemlerde topluluk içi rekabet azdır; çünkü kaynaklar görece olarak boldur. Bu nedenle bu evrede artan yoğunluk kaynaklar üzerinde fazlaca bir baskı yaratmaz. Bunun bir sonucu olarak bu dönemde örgütlerin sayısında artma eğilimi görülür. Kaynak bolluğu süreç içerisinde yeni örgütlerin topluluğa dâhil olmasını sağlar. Topluluğun genişlemesi sürecinde ortaya çıkan yeni örgütler, topluluk içinde meşru olan hâkim örgütsel biçimi örnek alır. Zira yeni kurulan örgütler hiç tanımadıkları bir çevreye dâhil olduklarında risk almamak adına mevcut örgütsel biçimi model almayı tercih ederler. Örgüt biçimi yaygınlaştıkça bu biçime sahip örgütlere kaynak sağlayacak olanların (örneğin; işgücü, müşteriler, yatırımcılar, yasa koyucular) şüpheleri de giderilir (Önder ve Üsdiken, 2007). Özetle, örgüt biçiminin ilk ortaya çıktığı yıllarda meşrulaşma süreci, rekabet sürecine üstün gelir. Bu süreçte topluluk içindeki kaynak bolluğu ve artan meşruiyet, topluluğa katılımı çok cazip bir hale getirir.

Şekil 1. Yoğunluk Bağımlılığı



Ancak bunun bir sınırı bulunmaktadır. Topluluk belirli bir yoğunluğa ulaştıktan sonra yoğunluktaki artışlar meşruiyet düzeyini daha fazla artırmaz. Tersine yoğunluğun çok artması rekabeti artırmaya başlar (Audia ve diğerleri, 2006). Zira artan sayıda örgüt topluluğu zamanla aynı kaynak tabanından beslenmeye başlar. Bu

nedenle yoğunluğun yüksek olduğu bu dönemde rekabet süreci meşrulaşma sürecine üstün gelir. Özetle, örgüt topluluğunun yoğunluğundaki artışlar yeni işletme kurulma oranını önce artırır ama bir noktadan sonra giderek azaltır (bkz. Şekil 1).

Bu araştırmanın temel araştırma sorusu da yukarıdaki kuramsal varsayımların analizi neticesinde cevaplanabilecektir. Türkiye’de sigorta acentelerinin iller bazında bir taşıma kapasitesinin hesaplanması, il bazında acentelerden en fazla kaç tanesinin sağlıklı bir şekilde yaşamını sürdüreceğini bizlere işaret edecektir. Buradaki amaç bir ildeki acente fazlalığını tespit etmek değildir. Tersine ekonomik, mali ve entelektüel anlamda sigortalılara en etkin ve kaliteli hizmeti verebilecek sayıyı belirlemektir. Bilindiği üzere acentelerin en temel kaynağı bireyler ve işletmelerdir. Gerek bireylerin gerekse de işletmelerin parayla ölçülebilir menfaatlerinin sigortalanması acentelerin birincil gelir kaynaklarını oluşturmaktadır. Acenteler, müşteri sayısını artırabilmek için aynı bölgede bulunan diğer acentelerle bir rekabetin içerisine girmektedir. Müşteri ise seçim hakkı olan ve dilediğinde fiyata, dilediğinde ise ürüne bağlı olarak seçim yapma hakkı olan kişidir. Dolayısıyla acenteler, çoğu zaman fiyata duyarlı olan bu müşteri profilini, ikna etmek ve bu kişiye ait poliçelerin yenilenebilirliğini garanti altına almak isteyecektir. Dolayısıyla sigorta pazarındaki bu rekabet ortamı aynı müşteri tabanından beslenen acenteler için en büyük çevresel tehdit unsurunu oluşturmaktadır.

Bu noktada önemsenmesi gereken konu, pazarın sınırlarıdır. Günümüzde birçok acente için sigorta pazarını acentenin faaliyet gösterdiği il veya bölge oluşturmaktadır. Her ne kadar her acentenin farklı bölge veya şehirlerden müşterisi bulunsa da, sigorta portföyünün büyük bir çoğunluğu, bulunulan coğrafyaya duyarlı durumdadır. Dolayısıyla acenteler, en çok kendi buldukları il veya bölgedeki diğer acentelerle rekabet halindedir. Diğer yandan sahip olunan kaynaklar sabittir. Sigortalanabilir nüfusu ancak belirli bir düzeye kadar çıkarmanın mümkün olduğunu düşündüğümüzde, acente sayısının bir ilde artışı pastadan alınacak dilimlerin incelenmesi anlamı taşıyacaktır. Bunun sonucunda ise sahip olduğu pasta diliminden memnun olmayan acente sayısının da artması beklenecektir. Rekabetin çok arttığı durumlarda ise işletmelerin gelir gider dengelerini kontrol etmesi zorlaşır ve işletme ölümleri yaşanmaya başlar.

Bu noktada sorulabilecek bir diğer soru “hangi ilde ne kadar sayıda acente sağlıklı bir şekilde yaşamını sürdürebilir?” Bu soruya verilecek cevap, şüphesiz ki içinde bulunulan il veya bölgenin gelişmişlik koşullarıyla yakından ilgilidir. Türkiye’deki tüm illerin birbirinden farklı düzeyde ekonomik ve sosyal gelişmişlikleri bulunmaktadır. Dolayısıyla ekonomik gelişmişliği düşük olan bir şehirde bulunan bir acente için bir ayda belirli bir miktar prim üretimi yapmak yeterli olabileceken, bir sanayi şehrinde bulunan acente için aynı rakamı yeterli bulmak mümkün olmayabilir.

Dolayısıyla taşıma kapasitesinin belirlenmesinde çok kapsamlı ve birçok ekonomik ve sosyal faktörü dikkate almak gerekecektir. Örneğin; bir ildeki potansiyel sigortalı sayısı kaçtır, bu potansiyel sayıdan yüzde kaç hali hazırda sigortalıdır, bu sigortalılar sisteme ortalama ne kadarlık bir prim katkısı sağlamaktadır, bu kişilerin bu primleri ödemesine etken olan ekonomik ve sosyal değişkenler nelerdir, bir sigorta acentesi için bulunduğu ildeki aylık gideri ve geliri işletmesinin hayatta kalmasını ne derece etkiler? Özetle bir il veya bölge için hesaplanacak taşıma kapasitesinde tüm bu değişkenlerin dikkate alınması önemli kabul edilebilir.

Taşıma kapasitesinin hesaplanması birçok açıdan sektöre fayda sağlamaktadır. Dünya'nın en büyük üçüncü sigorta pazarı olan Birleşik Krallık, 350 milyar dolarlık prim üretimine rağmen bugün yaklaşık 7000 sigorta acente ve brokerine sahiptir. Ülkemiz prim üretiminin yaklaşık 10 milyar dolar olduğu düşünüldüğünde, 15.590 sigorta acentesinin bu pastadan ne kadar karlı bir pay alacağı sorgulanmalıdır. Dolayısıyla taşıma kapasitesinin hesaplanması ilk olarak, mali açıdan güçlü, fiziki şartları sağlam, acenteliğini sürdürdüğü sigorta şirketine karlı bir portföy yaratabilecek, sürdürülebilir bir istihdam hacmi olan, yeri geldiğinde kötü riski reddedebilecek, mesleğin norm ve kurallarına riayet edebilecek bir acente modelini referans sunacaktır.

Taşıma kapasitesinin hesaplanmasının bir diğer faydası, sigorta yapıma potansiyeli olan illerin tespit edilmesiyle ilgilidir. Bu hesaplama sonucunda aynı zamanda bir ildeki muhtemel sigorta potansiyeli olan ancak henüz sigorta sözleşmesi satın almamış nüfus da tespit edilecektir. Bu sayının tespiti birçok sigorta şirketi için farklı pazarlama çalışmaları yoluyla bu kişilerin sisteme katılmasını mümkün kılabilir. Diğer bir ifadeyle, amaç sadece pastanın sabit olduğunu varsaymak değil bu pastayı büyütmeştir. Çalışma bulguları pazarın ne kadar büyüyebileceği yönünde tespitler ortaya koyacaktır.

Günümüzde tüm sigorta şirketi için, acentelik anlaşması yapmak bir operasyonel risktir. Zira sigorta şirketleri acenteleri vasıtasıyla küçük coğrafyalarda bile ürünlerinin satışını gerçekleştirebilmektedir. Öyleyse bu anlaşmanın hangi acenteye yapıldığı da önem taşımaktadır. Hemen hemen tüm sigorta şirketlerinin bu konuda belli kuralları ve şartları olsa da acentelerle yapılan yetki sözleşmeleri bazı durumlarda subjektif değerlendirmeler neticesinde gerçekleşebilmektedir. Sigorta şirketi, her hangi bir coğrafyada acentelik yetkisi verdiğinde, o bölgede bulunan olası tercih edilmeyen/kötü riskleri de yüklenmeye yüz yüze kalmaktadır. Dolayısıyla sigorta şirketi için "acentelik sözleşmesi" bir operasyonel risktir ve mali yönden sonuçları belirli bölgeler için olumlu olabileceği kadar bazı bölgeler için olumsuz da olabilmektedir. Günümüz modern sigorta anlayışında sigortalı portföyünü genişletmek veya yalnızca sigorta satışı yapmak yerine risk olasılığı düşük

sigortalıların portföye kazandırılması çok daha önemli bir tercih sebebidir. Sigorta her ne kadar bir risk transferi sistemi olsa da, sigortacı için kötü risk, tercih edilmeyen risktir. Bu nedenle hangi bölgede ne kadar sayıda acentelik yetkisi verilmesi gerektiğinin bilimsel yollarla ve nesnel olarak gerçekleştirilmesi bu anlamda önemlidir. Bu durum aynı zamanda sigorta şirketlerinin uzun vadede hasar/prim dengesini kontrol altına almalarını da kolaylaştıracaktır.

Üzerinde durulması gereken son nokta, acentelerin sayısındaki doygunlukla ilgilidir. Her yıl yaklaşık 4000 girişimci, sigorta aracılığı sınavını başarıyla tamamlamasına rağmen, sigorta araçlarının toplam sayısının sabit kaldığı gözlemlenmektedir. 2011 yılında sigorta aracısı sayısı 16.631 iken, 2012 yılında 16.849, 2013 yılında 15.501, 2014 yılında ise 15.590 olmuştur (TOBB, 2011; 2012; 2013; 2014). Bu rakamlar her yıl ortalama 2000-2500 arasında sigorta aracısının kapandığına işaret etmektedir. Ayrıca son beş yıllık veriler incelendiğinde mevcut acente sayısının ortalama 15.500 rakamında sabitlendiği dikkati çekmektedir. Daha açık bir ifadeyle aynı kaynaktan beslenen bu acentelerin sayıca artmadığı kısmen de olsa azalma eğilimine girdiği görülmektedir. Sektör uzmanlarına göre, kapanan acentelerin büyük bir çoğunluğunu bu işi denemek maksadıyla başlayan, acentelik mesleğini yeterince sahiplenememiş, meslek hakkında yeterli tecrübesi veya bilgisi olmayan yeni kurulmuş acentelerin oluşturduğu ifade edilmektedir. TOBB Sigorta Acenteleri Sicil Kayıtları incelendiğinde de yeni kurulmuş acentelerde ölüm olasılıklarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Sigorta acenteliği belirli bir hassasiyeti, bilgi, tecrübe ve düzenli ilgiyi gerektiren bir meslek olduğu dikkate alındığında rekabetçi koşullara uygun olmayan acentelerin, pastadan pay almasının zorlaşması da muhtemeldir.

Bu rakamlar birçok şehir için taşıma kapasitesinin aşılmış olabileceği sonucunu akla getirmektedir. Zira çalışmanın başında da belirtildiği gibi, aynı kaynaktan beslenen işletmeler, belirli bir sayıya ulaştıklarında artık bu kaynaklar yetersiz gelmeye başlar ve işletmelerin ölüm olasılıkları artmaya başlar. Özetle bu çalışmada, kaynakların en etkin bir şekilde paylaşılabilirdiği optimum sayıyı niteleyen taşıma kapasitesi il ve bölgelere göre belirlenecektir.

ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

1. Verilerin Elde Edilmesi

Çalışmanın veri toplama süreci iki ayrı süreçte tamamlanmıştır. İlk aşamada birincil verilerin analizi ve daha sonrada yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılarak çok sayıda verinin elde edilmesi amaçlanmıştır. Veri toplama sürecine Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) ve Doğal Afet Sigortaları Kurumundan (DASK) sağlanan verilerin analiziyle başlanmıştır. Bu ilk aşamada temel amaç Türkiye’de illere göre “sigortalılık oranı” ve “kişi başına düşen ortalama sigorta priminin” tahmin edilmesi olmuştur. Bu kapsamda SBM ve DASK’tan aşağıdaki veriler temin edilmiştir (bkz. Tablo 1). Her ne kadar temel amaç tüm sigorta branşlarını dikkate alarak bu hesaplamaların yapılması ise de ülkemizde yalnızca 5 sigorta branşına ilişkin istatistiki güvenilirliği olan verilerin bulunması nedeniyle, yalnızca bu 5 branş dikkate alınarak analiz yapılmak zorunda kalınmıştır. Tablo 1’de de gözüktüğü üzere hayat, zorunlu deprem, kasko, trafik ve sağlık sigortaları sektörel prim üretiminin 2013 yılı sonu itibariyle %67,87’sini temsil etmektedir. Çalışmada bu verinin güvenilir olduğu kanaatine varılarak %100’ü temsil edecek şekilde bir ağırlıklandırma yapılmıştır.

Tablo 1. Birincil Veriler ve Kaynakları

| Veri | Kaynak |
|---|--------------------------------|
| İllere göre hayat sigorta prim üretimi ve poliçe sayıları | Sigorta Bilgi Merkezi (HAYMER) |
| İllere göre sağlık sigortası poliçe sayıları | Sigorta Bilgi Merkezi (SAGMER) |
| İllere göre trafik sigortası prim üretimleri ve poliçe sayıları | Sigorta Bilgi Merkezi (TRAMER) |
| İllere göre kasko sigortası poliçe sayıları | Sigorta Bilgi Merkezi (TRAMER) |
| İllere göre zorunlu sigortası prim üretimi ve poliçe sayıları | DASK |

İllerin toplam prim üretimi içindeki payları ve ağırlıklandırılmış yüzdeler kullanılarak “illere göre ağırlıklandırılmış sigorta prim dağılımları” ve “illere göre ağırlıklandırılmış sigortalılık oranı” elde edilmiştir. Ağırlıklandırılmış sigorta prim dağılımları ise il nüfusuna oranlanarak “ağırlıklandırılmış kişi başına düşen sigorta

prim üretimleri” hesaplanmıştır. Tüm sigorta branşlarında sigortalılık oranının hesaplanmasında “il nüfusu” verisi kullanılmıştır. Bunun temel nedeni taşıma kapasitesi analizinin ancak il nüfusu üzerinden yürütülebilmesidir. Dolayısıyla burada sigortalı oranından kasıt bir ildeki tüm bireyler içindeki sigortanın payıdır. Bu sayede 5 branş için ortak bir payda yaratılması da sağlanmıştır.

Bir sonraki aşamada bölgesel gelişmişlik farkını tespit etmeye yarayacak, verilerin toplanması amaçlanmıştır. Bu süreçte uluslararası sigorta yazını araştırılmış ve sigortacılık açısından bölgesel veya illere göre farklılıkları belirleyecek değişkenler listelenmiştir. Daha sonra bu verilerin elde edilmesi için girişimlerde bulunulmuştur. Tablo 2, sigortacılık açısından bölgesel gelişmişlik farklılıklarını ortaya koyacak verileri ve kaynaklarını göstermektedir.

Tablo 2. Birincil Veriler ve Kaynakları (Devamı)

| Veri | Kaynak |
|---|--|
| İllere göre acente yaşları | TOBB Sigortacılık Müdürlüğü, 2014 |
| İllere göre acente ölüm sayıları ve ölüm yaşları | TOBB Sigortacılık Müdürlüğü, 2009-2014 |
| İllere göre acente doğum/kuruluş sayıları | TOBB Sigortacılık Müdürlüğü, 2009-2014 |
| İllere göre acente sayıları | TOBB Sigortacılık Müdürlüğü, 2014 |
| İllere göre acente teknik personel sayısı | TOBB Sigortacılık Müdürlüğü, 2014 |
| İllere göre Gayri Safi Katma Değer (Hizmet sektörü için) | TÜİK, 2011 |
| İllere göre kişi başına düşen ortalama günlük kazanç | SGK, 2010 |
| İllere göre İşgücüne katılım oranları | TÜİK, 2013 |
| Yüksek eğitilmiş kişi sayısı (üniversite ve üstü mezuniyet) | TÜİK, 2013 |
| İllere göre Ekonomik ve Sosyal Gelişmişlik Endeksi | SEGE-2011 |
| Nüfus verileri | TÜİK, 2014 |

Elde edilen veriler çalışmada ham halleriyle kullanılmamış, illere göre karşılaştırma yapmayı kolaylaştıracak şekilde dönüştürülmüştür.

Doğrudan elde etmenin mümkün olmadığı veriler ise yapılandırılmış görüşme tekniklerinden birisi olan anket uygulaması yoluyla elde edilmeye çalışılmıştır. Anket uygulaması organizasyonu TOBB Sigortacılık Müdürlüğü ve SAİK tarafından sağlanmıştır. Araştırmanın evrenini sicile kayıtlı tüm acenteler oluşturmaktadır. Bu amaçla kayıtlı tüm acentelere e-posta yoluyla elektronik anket formu linkleri iletilmiştir (bkz. Ek 1). Anketler 2015 yılı Ocak ayı içerisinde birer hafta arayla olmak üzere 2 kez gönderilmiştir. Ayrıca Sigorta Acenteleri İcra Komitesi başkanı Hüseyin Kasap, il delegelerine anketlerin il bünyelerinde dikkate alınması amacıyla görüşmeler gerçekleştirmiş ve konunun önemi yinelenmiştir. Anketlerin cevaplanması için 30 günlük bir bekleme süresi konmuş ve bu süre sonunda beklentinin çok üzerinde bir katılım elde edilmiştir. E-posta gönderilen 15.590 acentenin 3.558'i (%23) ankete cevap vermiştir. Ankete en yüksek katılımı Kilis (%80), Zonguldak (%53) ve Kars (%50) illeri sağlamıştır.

Verilerin temin edilmesinden sonra bazı verilerin temizlenmesi gerektiği anlaşılmıştır. Yapılan inceleme sonucunda bazı acentelerin anket formunu birden fazla kez doldurduğu, bazı acentelerin ise üretim sorularında hatalı cevaplar verdiği tespit edilmiştir. Yine az sayıda acente ise anket sorularına aynı yönlü cevaplar vermek suretiyle manipülasyona neden olduğu fark edilmiştir. Bu nedenle bu hatalı verilerin olduğu anket çıktıları, çalışmadan çıkarılmıştır. Buna ek olarak, anketi cevaplayan acentelerin büyüklüklerinden, sonuçların etkilenmemesi için örneklem homojenize olacak şekilde temizlenmiştir. Daha açık bir ifadeyle verilen cevaplardan, acenteler prim üretimlerine göre büyük, orta ve küçük şeklinde sınıflandırılmış ve her kesimi eşit şekilde temsil edecek homojen bir örneklem oluşturulmuştur.

Geriye kalan sağlıklı örneklem sayısı (3171) araştırmanın başında belirlenmiş olan minimum örneklem sayısını (3007) karşılamaktadır. Proje kapsam itibariyle değerlendirildiğinde iller içerisindeki acentelerin benzer özellikler göstermesi, iller arası ise özelliklerin farklılaşmaları beklenmektedir. Bu durumda, iller tabaka olarak düşünülecek olursa tabakalar içi homojen tabakalar arası ise heterojen bir kitle söz konusu olacaktır. Bu durumda çalışmada her bir tabakaya ilişkin ayrı ayrı tahminler yapılabileceği gibi birleştirilmiş tahminde de bulunulabilmesi ve veri toplama kolaylığı nedeniyle tabakalı rasgele örnekleme yönteminin kullanılması uygun görülmüştür.

Örneklem büyüklüğü belirlenirken, acenteler ile ilgili bir ön anket çalışmasının bulunmaması ve uygulanacak araştırma formülünün daha önce sigortacılık sektöründe hiç kullanılmamış olması nedeniyle varyansın en büyük olduğu en heterojen durum dikkate alınmıştır. Bu durumda, tahminde yapılacak hatanın yani duyarlılığın 0,015'den az olması şartı ile %95 güven düzeyi ile tüm Türkiye için örneklem büyüklüğünün en heterojen durum içi en az 3007 olması gerektiği

sonucuna ulaşılmıştır. Maliyet ve homojenlik ile ilgili bir ön bilgi sahibi olunmadığı için, örneklem büyüklüğü oransal paylaşırma yöntemine göre illere dağıtılmıştır.

Sonuç olarak anket verileri ve ilk aşamada doğrudan elde edilen veriler, illere göre karşılaştırma yapmayı kolaylaştıracak bir formata dönüştürülmüş ve aşağıdaki halleriyle çalışmada kullanılmıştır.

- Acente sayısı artış hızı
- Kişi başına düşen ortalama sigorta primi
- Sigortalılık oranı
- Ortalama acente yaşı
- Kaba ölüm hızı (son 5 yıllık)
- Kaba doğum hızı (son 5 yıllık)
- Acente başına düşen teknik personel sayısı
- Acente başına düşen şube sayısı
- Acente başına düşen ortalama yıllık prim üretimi
- Tahmini sigortalı sayısı
- Tahmini potansiyel sigortalı sayısı
- Kapasite kullanım oranı
- Ortalama aylık acente komisyon geliri
- Ortalama aylık acente gideri
- İktisadilik oranı
- Acenteler üzerindeki rekabet baskısı oranı
- Acenteler üzerindeki ekonomik ve sosyal baskı oranı
- Acenteler üzerindeki yasal ve hukuki baskı oranı

2. Veri Analizi

Gerek veri analizi gerekse de mülakatlar neticesinde elde edilen veriler çok sayıda farklı verinin üretilmesini imkan vermiştir. Ancak çalışmadaki temel amaç taşıma kapasitesinin hesaplanmasına imkan sağlayacak verilerin elde edilmesiydi. Literatürde taşıma kapasitesinin ölçümüne ilişkin yöntemler oldukça sınırlıdır. Bu araştırmada, literatürde güvenilirliğı kabul görmüş ve birçok bilimsel çalışmada kullanılmış Cifuentes'in (1990, 1992, 1999) "Taşıma Kapasitesi Değerlendirmesi" yöntemi kullanılmıştır. Yöntem başka hizmet sektörleri için daha önce denenmiş bir yöntemdir. Ancak çalışma sürecinde sigortacılık sektörü için bazı değışkenlerin uyarlanması gerekmiştir. Bu nedenle yöntemin üçüncü ayağı çalışma grubu tarafından sigortacılık sektörüne göre uyarlanmıştır.

Taşıma kapasitesi demografik verilerden yola çıkılan ve analiz düzeyi birey olan bir ölçüm yöntemidir. Yöntemin birinci ve ikinci ayakları bu nedenle sigorta satın alabilir azami popülasyonu hesaplamayı amaçlarken, üçüncü ayağı bu nüfustan pay alacak asgari acente sayısını tespit etmeyi hedeflemektedir. Yönteme ilişkin detaylı anlatım Ek-4'de sunulmuştur.

Analiz neticesinde illere ait taşıma kapasitesi değerleri, satın alma gücüne ve kültürüne sahip nüfusun, en karlı şekilde kaç sigorta acentesi tarafından sigortalanabileceği gösterecektir. Elde edilen rakam örneklem güvenilirliğine duyarlıdır. Daha açık bir ifadeyle bu taşıma kapasiteleri örnekleme dahil olan kesimin verdiği cevaplar üzerinden hesaplanmıştır. Araştırma örneklemi yeterli güvenilirliğe sahip olsa da bu tür çalışmalarda bir hata payının eklenmesi gerekli görülmektedir. Bu nedenle hata olasılığını ortadan kaldırmak maksadıyla, taşıma kapasitesi değerlerine +-%15'lik bir hata payı dahil edilmiştir.

Buna ek olarak taşıma kapasitesinin üzerindeki illeri de birbirlerinden ayırmak önemlidir. Zira bu kapasiteyi biraz aşan bir ille, çok fazla aşanı aynı değerlendirmeye sokmak doğru olmayacaktır. Bu amaçla taşıma kapasitesini aşan iller 3 kademeye ayrılmıştır. Sonuç olarak toplam 4 kategorili bir ayırım gerçekleştirilmiştir:

- Taşıma Kapasitesinin Altındaki İller
- Taşıma Kapasitesinin 1 Kademe Üstündeki İller (%15-20)
- Taşıma Kapasitesinin 2 Kademe Üstündeki İller (%20-30)
- Taşıma Kapasitesinin 3 Kademe Üstündeki İller (%30+)

BULGULAR

Sayılarla Sigorta Acenteleri

₺15.3

Acentelerin Sektöre
Kazandırdığı Prim Üretimi
(Milyar TL)

%66

Acente Pazar Payı
(Hayat Dışı)

%5,6

Acente Pazar Payı Yıllık
Büyüme Hızı

15.590

Acente Sayısı

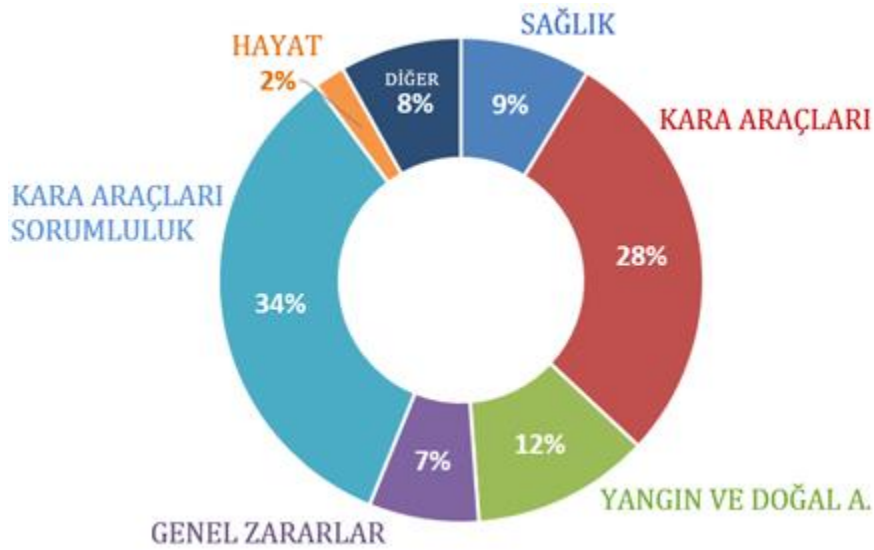
4.515

Şube Sayısı

29.502

Personel Sayısı

Acente Ürün ve Hizmet Dağılımı



Sayılarla Sigorta Acenteleri

11

Ortalama Acente Yaşı

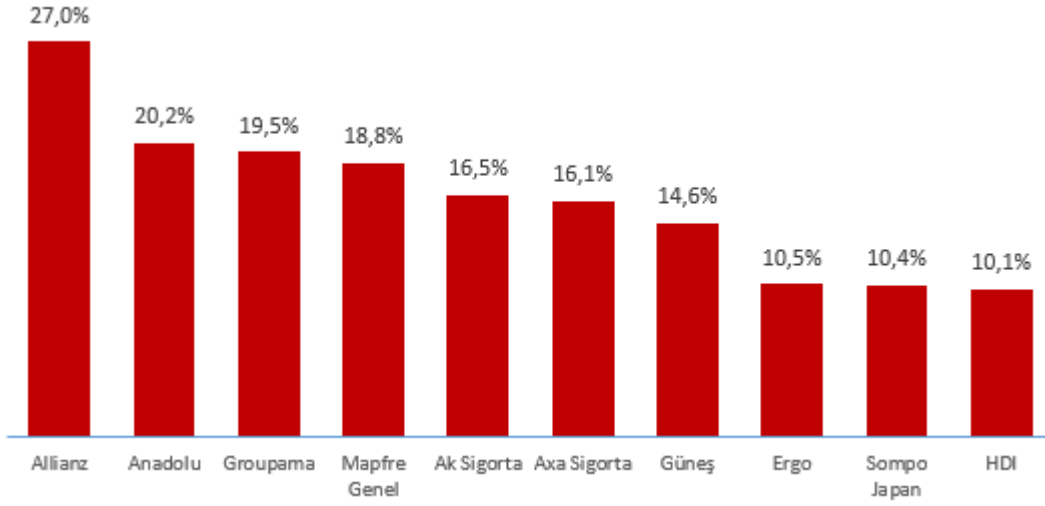
%21

Acente Kapanma Hızı

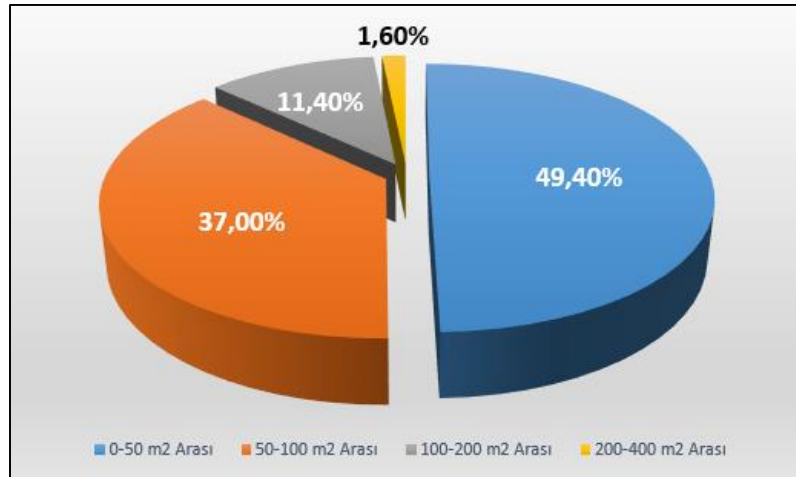
%38

Kapasite Kullanım Oranı

Şirketlere Göre Acentelik Dağılımları (İlk 10 şirket)



Acente Büro Alanı Büyüklükleri (m2)



Sayılarla Sigortacılık Sektörü ve Acenteler

%15,1

Sigortalıların Nüfusa Oranı

₺336

Kişi Başına Düşen Sigorta Primi

₺6.678

Ortalama Aylık Acente Gideri

₺13.479

Ortalama Aylık Acente Komisyon Geliri

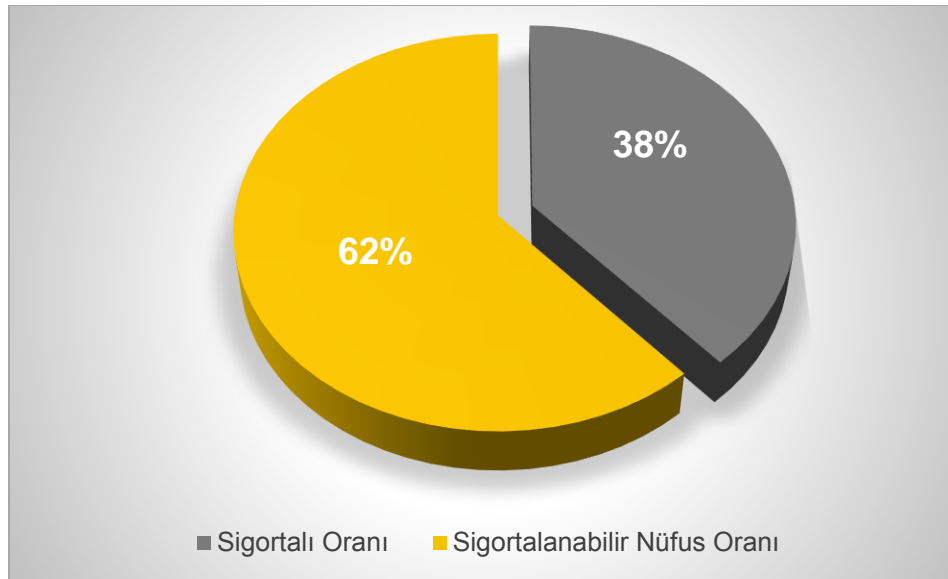
11.8

Tahmini Sigortalı Sayısı (milyon)

30.8

Tahmini Potansiyel Sigorta Satın Alabilir Nüfus (milyon)

Kapasite Kullanımı



Çalışmanın temel çıkış noktası illere göre taşıma kapasitelerinin belirlenmesidir. Ancak taşıma kapasitesine ek olarak bölgesel gelişmişliği niteleyici çok sayıda veri de üretilmiştir. Taşıma Kapasitesinin üzerindeki ve altındaki iller 4 kategorili bir ayrımla sınıflandırılmıştır (bkz. Tablo 3).

Tablo 3. İllere Göre Taşıma Kapasiteleri

| | Şehir | Acente Sayısı | Taşıma Kapasitesi Aralığı | Kapasite Fazlası/ Noksanlığı |
|---|-----------|---------------|---------------------------|------------------------------|
| Taşıma Kapasitesinin Altındaki İller | TEKİRDAĞ | 177 | 173-234 | -57 |
| | AYDIN | 193 | 174-236 | -43 |
| | EDİRNE | 73 | 83-112 | -39 |
| | ZONGULDAK | 95 | 92-125 | -30 |
| | MUĞLA | 233 | 188-254 | -21 |
| | TUNCELİ | 5 | 15-21 | -16 |
| | GÜMÜŞHANE | 11 | 18-24 | -13 |
| | ŞIRNAK | 25 | 27-37 | -12 |
| | MANİSA | 191 | 148-201 | -10 |
| | KARS | 24 | 24-33 | -9 |
| | YALOVA | 36 | 32-44 | -8 |
| | ARDAHAN | 6 | 9-12 | -6 |
| | NİĞDE | 32 | 27-37 | -5 |
| | KİLİS | 10 | 10-13 | -3 |
| | BİTLİS | 19 | 16-22 | -3 |
| | BARTIN | 26 | 21-28 | -2 |
| | AKSARAY | 50 | 39-52 | -2 |
| | IĞDIR | 25 | 20-26 | -1 |
| | BATMAN | 26 | 20-27 | -1 |
| BAYBURT | 7 | 5-7 | 0 | |
| Taşıma Kapasitesinin 1 Kademe Üstündeki İller %15-20 | BİLECİK | 25 | 18-24 | 1 |
| | SAKARYA | 141 | 104-140 | 1 |
| | MUŞ | 20 | 14-19 | 1 |
| | ARTVİN | 35 | 25-33 | 2 |
| | ISPARTA | 88 | 62-84 | 4 |
| | TOKAT | 103 | 73-99 | 4 |

Tablo 3. İllere Göre Taşıma Kapasiteleri (Devam)

| | Şehir | Acente Sayısı | Taşıma Kapasitesi Aralığı | Kapasite Fazlası/ Noksanlığı |
|--|----------------|---------------|---------------------------|------------------------------|
| Taşıma Kapasitesinin 2 Kademe Üstündeki İller %20-30 | HAKKÂRİ | 15 | 10-13 | 2 |
| | AĞRI | 27 | 18-25 | 2 |
| | SİNOP | 38 | 25-34 | 4 |
| | KIRKLARELİ | 75 | 52-70 | 5 |
| | KÜTAHYA | 98 | 69-93 | 5 |
| | UŞAK | 77 | 50-68 | 9 |
| | ÇANAKKALE | 100 | 65-88 | 12 |
| | BALIKESİR | 226 | 154-208 | 18 |
| | KOCAELİ | 323 | 223-302 | 21 |
| Taşıma Kapasitesinin 3 Kademe Üstündeki İller %30+ | SİİRT | 15 | 9-12 | 3 |
| | KIRŞEHİR | 36 | 23-30 | 6 |
| | KARAMAN | 33 | 20-27 | 6 |
| | ERZİNCAN | 35 | 19-26 | 9 |
| | AMASYA | 60 | 38-51 | 9 |
| | BİNGÖL | 24 | 11-14 | 10 |
| | ÇANKIRI | 29 | 14-19 | 10 |
| | ERZURUM | 83 | 54-73 | 10 |
| | KIRIKKALE | 36 | 19-26 | 10 |
| | KASTAMONU | 58 | 34-46 | 12 |
| | KARABÜK | 43 | 23-31 | 12 |
| | DÜZCE | 56 | 32-44 | 12 |
| | BOLU | 66 | 39-53 | 13 |
| | OSMANİYE | 52 | 27-37 | 15 |
| | ADIYAMAN | 59 | 32-43 | 16 |
| | ORDU | 106 | 64-86 | 20 |
| | AFYONKARAHİSAR | 109 | 65-89 | 20 |
| | NEVŞEHİR | 73 | 38-51 | 22 |
| | YOZGAT | 76 | 39-52 | 24 |
| | BURDUR | 75 | 36-49 | 26 |
| SİVAS | 95 | 47-64 | 31 | |
| MARDİN | 75 | 32-44 | 31 | |
| GİRESUN | 86 | 40-54 | 32 | |
| MALATYA | 129 | 71-96 | 33 | |
| ÇORUM | 95 | 45-60 | 35 | |

Tablo 3. İllere Göre Taşıma Kapasiteleri (Devam)

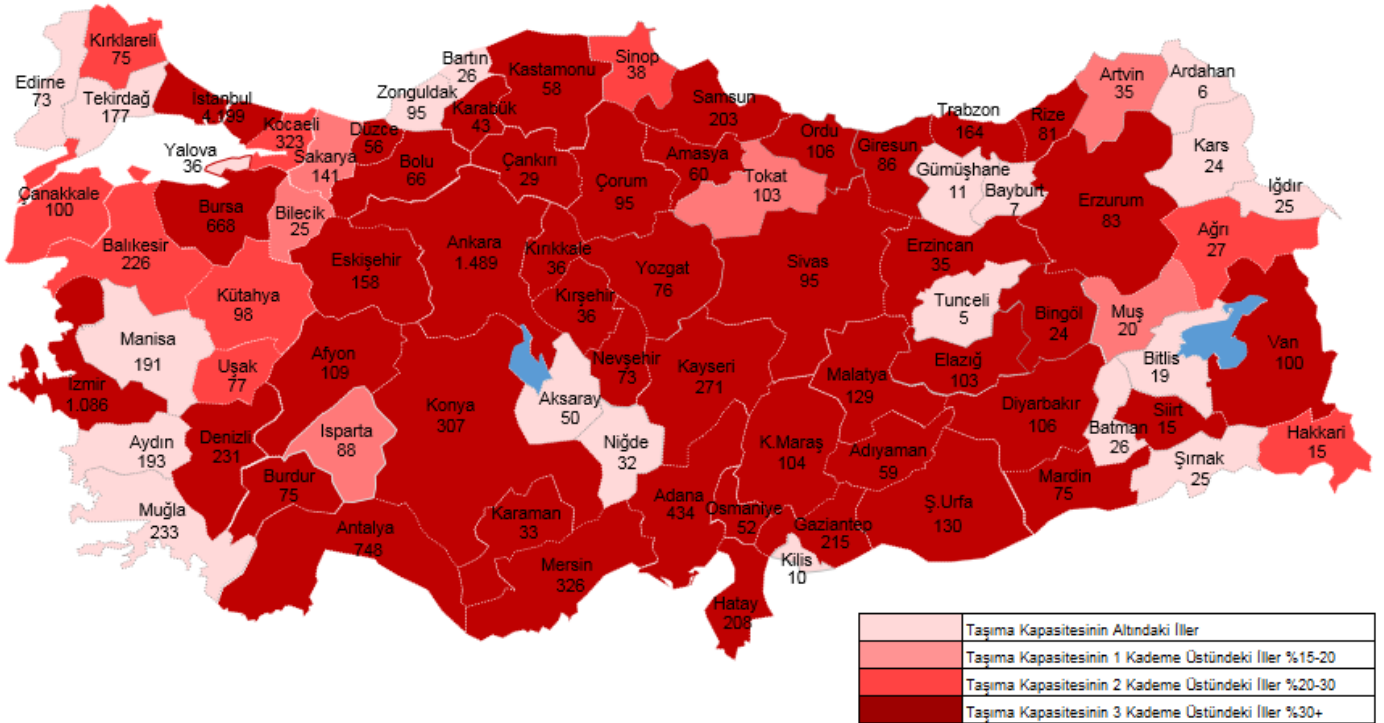
| | Şehir | Acente Sayısı | Taşıma Kapasitesi Aralığı | Kapasite Fazlası/ Noksanlığı |
|---|------------|---------------|---------------------------|------------------------------|
| Taşıma Kapasitesinin 3 Kademe Üstündeki İller %30+ | K.MARAŞ | 104 | 51-69 | 35 |
| | SAMSUN | 203 | 123-166 | 37 |
| | RİZE | 81 | 30-41 | 40 |
| | VAN | 100 | 41-56 | 44 |
| | ESKİŞEHİR | 158 | 82-111 | 47 |
| | DENİZLİ | 231 | 134-182 | 49 |
| | HATAY | 208 | 117-159 | 49 |
| | DİYARBAKIR | 106 | 36-49 | 57 |
| | TRABZON | 164 | 79-106 | 58 |
| | ELAZIĞ | 103 | 29-39 | 64 |
| | ŞANLIURFA | 130 | 44-59 | 71 |
| | GAZİANTEP | 215 | 98-132 | 83 |
| | İÇEL | 326 | 167-226 | 100 |
| | KAYSERİ | 271 | 125-170 | 101 |
| | KONYA | 307 | 133-179 | 128 |
| | ADANA | 434 | 194-263 | 171 |
| | ANTALYA | 748 | 414-561 | 187 |
| | BURSA | 668 | 343-464 | 204 |
| | İZMİR | 1086 | 455-615 | 471 |
| ANKARA | 1489 | 713-965 | 524 | |
| İSTANBUL | 4199 | 2129-2880 | 1319 | |
| TÜRKİYE GENELİ | | 15590 | 8509-11513 | 4077 |

Taşıma kapasitesine ilişkin sonuçlar 20 ilde yeni acente kurulmasını destekler sonuçlar ortaya koymuştur. Her ne kadar taşıma kapasitesinin 1. kademe üzerindeki iller (6 il) ile 2. kademe üzerindeki iller (9 il) kapasite fazlalığına işaret etseler de ekonomik ve sosyal gelişmişliğe paralel olarak bu illerin ileriki süreçte taşıma kapasitesinin altına inmesi muhtemeldir. Ayrıca 2013-2015 yılları arasında acente sayılarındaki azalışın önümüzdeki yıllarda da devam edebileceği düşünüldüğünde 1. ve 2. Kademe illerden bir kısmının taşıma kapasitesinin altında kalması söz konusu olabilir.

Buna ek olarak, Tablo 3'de kapasite fazlalığı/noksanlığı olarak belirtilen rakamlar, taşıma kapasitesinde kullanılan yüzdesel aralıklara duyarlıdır. Dolayısıyla Kocaeli gibi acente sayısının çok olduğu iller, kapasite fazlalığı çok olmasına rağmen 2. Kademe iller arasında gözükmesi normaldir. Diğer yandan acente sayısının az

olduğu iller (örneğin, Siirt veya Kırşehir) sayıca düşük bir kapasite fazlalığına sahiptir. Ancak bu illerin acente sayıları da az olduğundan, %20-30'luk artışların etkisi olmamaktadır. Sonuç olarak her ne kadar bazı iller 3. Kademe de güzükseler de acente sayısı fazlalığı anlamında sıkıntılı bir noktada oldukları düşünülemez. Meslek örgütleri ve kamu otoritesi tarafından uygulanacak plan ve projeksiyonlar yoluyla Bilecik, Sakarya, Artvin, Muş, Isparta, Tokat, Hakkâri, Ağrı, Sinop, Kırklareli, Kütahya, Uşak, Siirt, Kırşehir, Karaman, Erzincan ve Amasya gibi şehirlerin taşıma kapasitesi sınırlarının altına inmeleri sağlanabilir.

Şekil 2. İllere Göre Taşıma Kapasitesi Haritası



Çalışmadan çıkarılabilecek bir diğer sonuç, Türkiye'nin en doğusu ve batısındaki illerin çoğunlukla taşıma kapasitesinin altında veya yakınında olduğu görülmektedir. Doğu ve batı illerindeki bu ortak sonucun, birbirinden farklı nedenlerden kaynaklandığı öngörülmektedir. Özellikle Edirne, Kırklareli, Tekirdağ, Çanakkale, Balıkesir, Aydın, Muğla, Manisa, Kütahya, Uşak, Kocaeli gibi batı illeri acente sayısı bakımından çok olmalarına rağmen taşıma kapasitesinin altında veya yakınında değerler almıştır. Bunun temel nedeni, taşıma kapasitesi denkleminin illerin ekonomik ve sosyal gelişmişlik düzeyleri ile kişi başına düşen sigorta priminden önemli ölçüde etkileniyor olmasıdır. Fark edileceği üzere taşıma kapasitesi denklemi tek yönlü bir denklem değildir. Örneğin sadece acente sayısına duyarlı değildir. Bu nedenle batı illeri yüksek acente sayılarına rağmen bunu kaldırabilir bir sigortalı

nüfusuna ve acente sayısına sahiplerdir. Diğer yandan doğu illerindeki durum çok daha farklıdır. Birçok doğu illinde acente sayısı 6 ile 25 arasında seyretmektedir. Bu illerin sosyal ve ekonomik gelişmişliği ne kadar düşük olursa olsun, elde edilen sonuçlar acente sayısının olması gerekenin çok altında olduğunu göstermektedir. Bu illerde sigortaya olan talebin ve sigortalı oranının düşük olduğu çalışma bulgularından anlaşılmaktadır. Diğer yandan potansiyel sigortalı sayısının ise tahmini sigortalı sayısından yüksek olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu illerde kısmi de olsa talep yaratılabilir ve artırılabilir bir potansiyel olduğu söylenebilir.

Tablo 4. NUTS-1 Bölgelerine Göre Taşıma Kapasiteleri

| Bölge | Acente Sayısı | Taşıma Kapasitesi Aralığı | Kapasite Fazlası/ Noksanlığı |
|-------------------|---------------|---------------------------|------------------------------|
| Batı Marmara | 651 | 527-713 | -62 |
| Kuzeydoğu Anadolu | 207 | 149-202 | 5 |
| Batı Karadeniz | 750 | 488-660 | 90 |
| Ortadoğu Anadolu | 415 | 206-279 | 136 |
| Doğu Karadeniz | 483 | 255-344 | 139 |
| Orta Anadolu | 669 | 357-483 | 186 |
| Güneydoğu Anadolu | 661 | 307-415 | 246 |
| Doğu Marmara | 1473 | 873-1181 | 292 |
| Ege | 2218 | 1283-1736 | 482 |
| Akdeniz | 2035 | 1070-1447 | 588 |
| Batı Anadolu | 1829 | 865-1171 | 658 |
| İstanbul | 4199 | 2129-2880 | 1319 |

Araştırma özgün olarak, sigortacılık sektörü açısından dört önemli göstergeye sahiptir. Bunlar illere göre sigortalılık oranı, tahmini sigortalı sayısı ve tahmini potansiyel sigortalı sayısıdır. Taşıma kapasitesi denkleminin sigortalılar üzerinden yürütülüyor olması nedeniyle, bir ilde sigorta satın almaya ekonomik gücü yeterli olan popülasyonu hesaplamak da mümkün olabilmektedir. Ancak belirtildiği üzere bu sayı, sadece satın alma gücü olan kişi sayısı üzerinden belirlenmiştir. Dolayısıyla kişilerin ön yargıları, kültürleri ve geçmişte yaşadıkları tecrübeler bu hesaplamanın dışında tutulmuştur. Her ne kadar araştırmada sosyal faktörler de hesaplama içerisine dahil olsalar da tüm değişkenleri göz önüne alarak bir hesaplama yapmanın olanağı ne yazık ki yoktur. Bu potansiyel kişilerin sigorta sistemine dahil edilmesi ve buna yönelik pazarlama çalışmaları yapılması yine meslek aktörlerinin ilgisi ve kontrolündedir.

Tablo 5, kapasite kullanım oranı en yüksek olan ilden en düşüğe doğru olan sıralamayı göstermektedir. Kapasite kullanım oranı, bir ilde sigorta satın alma potansiyeli olan nüfusun yüzde kaçının sigorta satın aldığını gösteren bir orandır. Sonuçlar incelendiğinde potansiyel sigorta pazarını en iyi değerlendiren üç ilin Edirne, Çanakkale ve Balıkesir olduğu görülmektedir. Diğer yandan mevcut sigortalı potansiyelini en alt seviyede değerlendiren illerin ise Doğu ve Güneydoğu Anadolu illeri olduğu dikkati çekmektedir. Benzer sonuçlar bölgesel farklılıklara da yansımıştır. Batı Marmara kapasite kullanımında en yüksek yüzdeye sahipken, Güneydoğu, Kuzeydoğu ve Ortadoğu Anadolu bölgelerinin en düşük değerlere sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 5. Kapasite Kullanım Oranlarına Göre İller

| Şehir | Sigortalılık Oranı (%) | Tahmini Sigortalı Sayısı | Tahmini Potansiyel Sigortalı Sayısı | Kapasite Kullanım Oranı (%) |
|------------|------------------------|--------------------------|-------------------------------------|-----------------------------|
| EDİRNE | 34,26 | 136.567 | 172.923 | 78,98 |
| ÇANAKKALE | 21,47 | 107.862 | 195.531 | 55,16 |
| BALIKESİR | 20,56 | 239.086 | 444.975 | 53,73 |
| ANKARA | 21,25 | 1.072.147 | 2.067.612 | 51,85 |
| MUĞLA | 23,16 | 200.713 | 391.091 | 51,32 |
| BURDUR | 23,59 | 60.697 | 121.354 | 50,02 |
| KÜTAHYA | 20,83 | 119.163 | 239.861 | 49,68 |
| ESKİŞEHİR | 18,43 | 147.410 | 301.630 | 48,87 |
| BOLU | 20,14 | 57.091 | 122.752 | 46,51 |
| KIRKLARELİ | 19,87 | 67.677 | 145.786 | 46,42 |
| ANTALYA | 21,66 | 467.377 | 1.013.353 | 46,12 |
| TEKİRDAĞ | 20,68 | 180.809 | 401.504 | 45,03 |
| BİLECİK | 18,57 | 38.792 | 86.496 | 44,85 |
| İZMİR | 18,66 | 757.832 | 1.727.431 | 43,87 |
| KASTAMONU | 16,21 | 59.681 | 137.694 | 43,34 |
| AMASYA | 17,43 | 56.109 | 129.919 | 43,19 |
| ISPARTA | 18,30 | 76.439 | 178.504 | 42,82 |
| AYDIN | 18,90 | 193.004 | 453.399 | 42,57 |
| İÇEL | 16,27 | 277.515 | 652.537 | 42,53 |
| KIRŞEHİR | 15,46 | 34.561 | 81.828 | 42,24 |
| İSTANBUL | 18,61 | 2.635.629 | 6.326.594 | 41,66 |

Tablo 5. Kapasite Kullanım Oranlarına Göre İller (Devamı)

| Şehir | Sigortalılık Oranı (%) | Tahmini Sigortalı Sayısı | Tahmini Potansiyel Sigortalı Sayısı | Kapasite Kullanım Oranı (%) |
|---------------------------|------------------------|--------------------------|-------------------------------------|-----------------------------|
| DÜZCE | 18,16 | 63.820 | 154.950 | 41,19 |
| NEVŞEHİR | 16,39 | 46.783 | 115.603 | 40,47 |
| MANİSA | 18,18 | 247.121 | 617.409 | 40,03 |
| DENİZLİ | 18,82 | 181.312 | 454.095 | 39,93 |
| SAKARYA | 17,10 | 156.837 | 393.974 | 39,81 |
| OSMANİYE | 12,49 | 62.323 | 158.959 | 39,21 |
| UŞAK | 17,29 | 59.923 | 153.053 | 39,15 |
| SİNOP | 14,25 | 29.145 | 75.088 | 38,81 |
| BURSA | 16,38 | 449.080 | 1.163.509 | 38,60 |
| KAYSERİ | 15,32 | 198.484 | 514.900 | 38,55 |
| TÜRKİYE ORTALAMASI | | | | 38,49 |
| ADANA | 14,40 | 309.409 | 804.218 | 38,47 |
| ERZİNCAN | 15,32 | 33.695 | 88.920 | 37,89 |
| KIRIKKALE | 13,18 | 36.211 | 95.758 | 37,82 |
| YALOVA | 15,24 | 33.557 | 89.368 | 37,55 |
| ÇANKIRI | 13,34 | 25.467 | 68.133 | 37,38 |
| SİVAS | 14,09 | 87.889 | 235.483 | 37,32 |
| KARAMAN | 15,14 | 36.032 | 97.815 | 36,84 |
| ÇORUM | 15,02 | 79.936 | 219.595 | 36,40 |
| SAMSUN | 14,53 | 183.278 | 508.589 | 36,04 |
| TRABZON | 14,34 | 108.705 | 302.297 | 35,96 |
| TOKAT | 14,05 | 84.131 | 234.986 | 35,80 |
| KONYA | 14,02 | 291.508 | 829.259 | 35,15 |
| HATAY | 11,98 | 180.116 | 512.904 | 35,12 |
| ARTVİN | 13,74 | 23.261 | 67.584 | 34,42 |
| KARABÜK | 14,60 | 33.622 | 100.078 | 33,60 |
| ZONGULDAK | 14,74 | 88.656 | 263.926 | 33,59 |
| GİRESUN | 13,52 | 57.445 | 171.737 | 33,45 |
| KOCAELİ | 14,48 | 242.733 | 735.196 | 33,02 |
| AFYONKARAHİSAR | 14,09 | 99.632 | 306.419 | 32,52 |
| YOZGAT | 12,20 | 54.178 | 174.660 | 31,02 |
| AKSARAY | 12,27 | 46.954 | 151.924 | 30,91 |
| BARTIN | 14,25 | 26.958 | 87.749 | 30,72 |

Tablo 5. Kapasite Kullanım Oranlarına Göre İller (Devamı)

| Şehir | Sigortalılık Oranı (%) | Tahmini Sigortalı Sayısı | Tahmini Potansiyel Sigortalı Sayısı | Kapasite Kullanım Oranı (%) |
|---------------|------------------------|--------------------------|-------------------------------------|-----------------------------|
| KİLİS | 10,49 | 13.483 | 44.164 | 30,53 |
| RİZE | 12,50 | 41.029 | 134.798 | 30,44 |
| NİĞDE | 11,80 | 40.559 | 133.751 | 30,32 |
| GAZİANTEP | 10,88 | 200.649 | 688.933 | 29,12 |
| ORDU | 11,71 | 85.683 | 300.340 | 28,53 |
| MALATYA | 11,33 | 86.385 | 322.684 | 26,77 |
| BAYBURT | 10,49 | 7.932 | 30.377 | 26,11 |
| K.MARAŞ | 8,87 | 95.380 | 374.236 | 25,49 |
| ERZURUM | 9,83 | 75.363 | 300.480 | 25,08 |
| ARDAHAN | 1,96 | 12.292 | 49.904 | 24,63 |
| ELAZIĞ | 0,09 | 57.312 | 236.117 | 24,27 |
| TUNCELİ | 0,05 | 8.583 | 35.676 | 24,06 |
| GÜMÜŞHANE | 9,23 | 13.050 | 54.865 | 23,79 |
| ADIYAMAN | 7,62 | 45.481 | 193.362 | 23,52 |
| MARDİN | 5,70 | 44.417 | 188.976 | 23,50 |
| ŞANLIURFA | 5,84 | 105.164 | 477.581 | 22,02 |
| BATMAN | 5,02 | 27.487 | 125.130 | 21,97 |
| DIYARBAKIR | 5,05 | 81.184 | 400.476 | 20,27 |
| KARS | 8,95 | 26.921 | 137.377 | 19,60 |
| SİİRT | 4,36 | 13.712 | 76.259 | 17,98 |
| IĞDIR | 7,98 | 15.195 | 85.312 | 17,81 |
| ŞIRNAK | 3,82 | 18.157 | 115.984 | 15,66 |
| BİTLİS | 5,23 | 17.646 | 114.034 | 15,47 |
| VAN | 4,87 | 52.158 | 361.307 | 14,44 |
| MUŞ | 3,99 | 16.441 | 137.112 | 11,99 |
| BİNGÖL | 4,99 | 13.250 | 110.629 | 11,98 |
| AĞRI | 4,56 | 25.127 | 237.245 | 10,59 |
| HAKKÂRİ | 3,24 | 8.848 | 87.982 | 10,06 |
| TOPLAM | 15,15 | 11.893.251 | 30.896.000 | 38,49 |

Tablo 6. Kapasite Kullanım Oranlarına Göre NUTS-1 Bölgeleri

| Bölge | Tahmini Sigortalı Sayısı | Tahmini Potansiyel Sigortalı Sayısı | Kapasite Kullanım Oranı (%) |
|-------------------|---------------------------------|--|------------------------------------|
| Batı Marmara | 732.002 | 1.360.719 | 53,80 |
| Batı Anadolu | 1.399.688 | 2.994.686 | 46,74 |
| Ege | 1.858.700 | 4.342.758 | 42,80 |
| İstanbul | 2.635.629 | 6.326.594 | 41,66 |
| Akdeniz | 1.529.257 | 3.816.064 | 40,07 |
| Doğu Marmara | 1.189.320 | 3.047.875 | 39,02 |
| Batı Karadeniz | 666.981 | 1.825.756 | 36,53 |
| Orta Anadolu | 545.619 | 1.503.906 | 36,28 |
| Doğu Karadeniz | 329.173 | 1.031.621 | 31,91 |
| Güneydoğu Anadolu | 549.735 | 2.310.866 | 23,79 |
| Kuzeydoğu Anadolu | 196.525 | 929.615 | 21,14 |
| Ortadoğu Anadolu | 260.624 | 1.405.542 | 18,54 |

Araştırmaya özgü bir diğer veri seti ise kaba ölüm hızı, kaba doğum hızı ve kişi başına düşen sigortalı sayısıdır. Kaba ölüm hızı, bir yıl içinde kapanan acentelerin o yılki acente sayısına oranıdır. Çalışmamızda kaba ölüm hızının gerçek etkisini sınavabilmek için beş yıllık acente ölümleri temel alınmıştır. Bu sayı son beş yılın yıl ortası acente nüfusuna oranlanmıştır. Buna göre Türkiye’de acentelerin kaba ölüm hızı %21’dir. Daha açık bir ifadeyle son beş yılda kurulan her beş acenteden yaklaşık 1 tanesi kapanmıştır. En yüksek iller ise Tunceli (%57), Gümüşhane (%44) ve Bayburt’tur (%38). Örneğin Tunceli için değerlendirme yapmak gerekirse, son beş yıl içinde kapanan acente sayısı, mevcut acente sayısının %57’sini oluşturmaktadır. Diğer yandan Ardahan (%0), Yozgat (%5) ve Bingöl (%7) illeri ölüm olasılığının en düşük olduğu illerdir. Ölüm olasılığının düşük olduğu illerde acentelik açma girişiminin daha az olduğu veya mevcut acentelerin piyasada tutunma konusunda sorunları olmadığı sonucuna varılabilir. Kaba doğum oranı ise, son beş yıl içinde kurulan acente sayısının beş yıllık sürecin yıl ortası acente nüfusuna oranıyla hesaplanır. Bu veri betimleyici bir veridir. Daha açık bir ifadeyle yeni kurulan acente sayısının yalnızca mevcut acenteler içindeki payını ifade eder. Kaba doğum oranı Türkiye genelinde %17’dir. En yüksek olan üç ilimiz ise Bingöl (%38), Adana (%32) ve Şanlıurfa’dır (%29). Bu illerde sigorta acenteliği yapmak için girişimde bulunanların sayıca çok olduğu söylenebilir. Bazı illerde ise (Tunceli, Gümüşhane, Bayburt, Kilis ve Ardahan) acentelik faaliyeti girişiminde bulunulmadığı gözlemlenmiştir.

Tablo 7. Kişi Başına Düşen Ortalama Sigorta Primine Göre İller

| Şehir | Acente Kaba Ölüm Hızı - Son 5 yıllık (%) | Acente Kaba Doğum Hızı - Son 5 yıllık (%) | Kişi Başına Düşen Ortalama Sigorta Primi |
|---------------------------|--|---|--|
| İSTANBUL | 18,1 | 18,63 | 620 TL |
| ANKARA | 19,9 | 23,05 | 548 TL |
| ANTALYA | 19,7 | 20,21 | 435 TL |
| MUĞLA | 25,7 | 17,27 | 431 TL |
| İZMİR | 23,9 | 17,33 | 414 TL |
| EDİRNE | 19,7 | 9,21 | 357 TL |
| BURSA | 23,8 | 18,21 | 352 TL |
| TÜRKİYE ORTALAMASI | | | 336 TL |
| TEKİRDAĞ | 19,8 | 17,03 | 332 TL |
| BOLU | 17,5 | 10,22 | 331 TL |
| KOCAELİ | 16,9 | 24,48 | 330 TL |
| DENİZLİ | 24,5 | 22,37 | 321 TL |
| ESKİŞEHİR | 21,0 | 14,81 | 315 TL |
| YALOVA | 11,3 | 14,08 | 314 TL |
| KIRKLARELİ | 18,9 | 10,06 | 308 TL |
| İÇEL | 19,9 | 20,21 | 304 TL |
| BALIKESİR | 22,9 | 9,98 | 300 TL |
| ÇANAKKALE | 19,2 | 10,58 | 285 TL |
| BURDUR | 28,0 | 8,54 | 282 TL |
| ADANA | 19,7 | 32,06 | 281 TL |
| AYDIN | 29,2 | 13,21 | 279 TL |
| DÜZCE | 15,3 | 6,78 | 273 TL |
| KAYSERİ | 21,2 | 20,88 | 270 TL |
| SAKARYA | 24,3 | 15,54 | 267 TL |
| TRABZON | 15,1 | 12,65 | 263 TL |
| UŞAK | 20,1 | 13,84 | 261 TL |
| NEVŞEHİR | 17,7 | 5,06 | 260 TL |
| BİLECİK | 37,3 | 6,78 | 254 TL |
| ZONGULDAK | 20,0 | 10,00 | 253 TL |
| SAMSUN | 25,2 | 18,53 | 250 TL |
| AMASYA | 27,9 | 22,95 | 245 TL |
| ISPARTA | 10,1 | 8,99 | 240 TL |

Tablo 7. Kişi Başına Düşen Ortalama Sigorta Primine Göre İller (Devam)

| Şehir | Acente Kaba Ölüm Hızı - Son 5 yıllık (%) | Acente Kaba Doğum Hızı - Son 5 yıllık (%) | Kişi Başına Düşen Ortalama Sigorta Primi |
|----------------|--|---|--|
| MANİSA | 28,6 | 11,46 | 236 TL |
| KARABÜK | 25,0 | 4,17 | 232 TL |
| ORDU | 22,3 | 11,61 | 229 TL |
| KARAMAN | 33,8 | 10,39 | 227 TL |
| KONYA | 32,4 | 12,37 | 227 TL |
| ARTVİN | 16,0 | 2,67 | 227 TL |
| KÜTAHYA | 30,4 | 9,22 | 226 TL |
| GİRESUN | 15,6 | 10,00 | 224 TL |
| RİZE | 12,9 | 7,06 | 221 TL |
| ÇORUM | 17,6 | 11,40 | 215 TL |
| KASTAMONU | 19,7 | 9,84 | 211 TL |
| KIRŞEHİR | 30,4 | 15,19 | 211 TL |
| SİNOP | 17,7 | 12,66 | 210 TL |
| HATAY | 15,8 | 14,80 | 209 TL |
| BARTIN | 18,9 | 15,09 | 205 TL |
| TUNCELİ | 57,1 | 0,00 | 200 TL |
| ERZİNCAN | 16,4 | 8,22 | 200 TL |
| AKSARAY | 27,5 | 15,69 | 198 TL |
| TOKAT | 21,4 | 14,88 | 196 TL |
| GAZİANTEP | 25,3 | 18,18 | 194 TL |
| ÇANKIRI | 19,7 | 6,56 | 193 TL |
| SİVAS | 15,3 | 8,16 | 188 TL |
| AFYONKARAHİSAR | 33,1 | 9,09 | 187 TL |
| ELAZIĞ | 11,1 | 18,09 | 182 TL |
| KIRIKKALE | 13,7 | 10,96 | 182 TL |
| İĞDIR | 8,2 | 4,08 | 180 TL |
| NİĞDE | 26,1 | 11,59 | 171 TL |
| MALATYA | 20,6 | 13,74 | 170 TL |
| OSMANİYE | 19,2 | 19,23 | 166 TL |
| YOZGAT | 6,8 | 2,70 | 163 TL |
| ERZURUM | 18,3 | 21,95 | 162 TL |
| ARDAHAN | 0,0 | 0,00 | 142 TL |

Tablo 7. Kişi Başına Düşen Ortalama Sigorta Primine Göre İller (Devam)

| Şehir | Acente Kaba Ölüm Hızı - Son 5 yıllık (%) | Acente Kaba Doğum Hızı - Son 5 yıllık (%) | Kişi Başına Düşen Ortalama Sigorta Primi |
|----------------|--|---|--|
| ŞIRNAK | 18,9 | 15,09 | 140 TL |
| K.MARAŞ | 22,9 | 14,68 | 138 TL |
| GÜMÜŞHANE | 44,4 | 0,00 | 137 TL |
| BAYBURT | 37,5 | 0,00 | 131 TL |
| KARS | 15,7 | 7,84 | 130 TL |
| MARDİN | 11,0 | 17,93 | 119 TL |
| KİLİS | 9,5 | 0,00 | 118 TL |
| ADİYAMAN | 19,5 | 13,01 | 114 TL |
| BİTLİS | 28,6 | 9,52 | 105 TL |
| DİYARBAKIR | 27,8 | 16,52 | 103 TL |
| BATMAN | 29,0 | 3,23 | 103 TL |
| BİNGÖL | 4,8 | 38,10 | 102 TL |
| VAN | 12,4 | 18,56 | 98 TL |
| SİİRT | 35,3 | 5,88 | 88 TL |
| ŞANLIURFA | 22,7 | 29,02 | 86 TL |
| MUŞ | 19,0 | 9,52 | 76 TL |
| AĞRI | 17,2 | 3,45 | 71 TL |
| HAKKÂRİ | 12,5 | 6,25 | 67 TL |
| TÜRKİYE | 20,69 | 17,49 | 336 TL |

Kişi başına düşen ortalama sigorta primi sıralaması açısından büyük illerin ve sanayi şehirlerinin ilk sıralarda yer aldığı gözlemlenmektedir. Bu iller nüfus bakımından en kalabalık iller olmasına karşın, sigorta sektörüne girdi sağlayacak değerler açısından zengin olmaları sebebiyle kişi başına düşen sigorta prim sıralamasında yine en başta yer almaktadırlar. Diğer yandan Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesi illerinin Türkiye ortalaması olan 336 TL'nin bir hayli altında olduğu dikkati çekmektedir. Bölgeler bazında ise durum çok benzerdir. İstanbul bölgesini takiben, Batı Marmara ve Ege bölgelerinin en çok kişi başına prim üretimi sağlayan bölgeler olduğu dikkati çekmektedir (bkz. Tablo 8).

Tablo 8. Kişi Başına Düşen Ortalama Sigorta Primine Göre NUTS-1 Bölgeleri

| Şehir | Acente Kaba Ölüm Hızı - Son 5 yıllık (%) | Acente Kaba Doğum Hızı - Son 5 yıllık (%) | Kişi Başına Düşen Ortalama Sigorta Primi |
|-------------------|---|--|---|
| İstanbul | 18,13 | 18,63 | 611 |
| Batı Anadolu | 22,45 | 20,84 | 439 |
| Ege | 25,69 | 16,01 | 331 |
| Doğu Marmara | 21,43 | 17,76 | 317 |
| Batı Marmara | 20,67 | 11,88 | 307 |
| Akdeniz | 19,40 | 20,74 | 281 |
| Doğu Karadeniz | 17,26 | 9,92 | 231 |
| Batı Karadeniz | 22,02 | 13,96 | 229 |
| Orta Anadolu | 19,26 | 13,57 | 218 |
| Kuzeydoğu Anadolu | 16,55 | 11,82 | 139 |
| Ortadoğu Anadolu | 16,20 | 16,20 | 123 |
| Güneydoğu Anadolu | 23,14 | 18,05 | 122 |

Araştırmaya özgü bir diğer veri seti, gelir – gider kalemlerine ilişkindir. Çalışma örnekleminde yer alan 3171 acenteye yıllık komisyon gelirleri ve aylık ortalama giderleri sorulmuştur. Gider kalemini oluşturan tüm unsurlar soru kâğıdında hatırlatma olarak cevaplayıcılara sunulmuştur. Komisyon gelirleri yıllık olarak sorulmuş ardından aylık ortalama değerleri hesaplanmıştır. Türkiye’deki tüm acentelerin aylık komisyon geliri ortalaması 13.479 TL olarak hesaplanmıştır. En yüksek komisyon gelirin sahip iller; İstanbul, Elazığ, Ankara, Gaziantep ve İzmir’ken; en düşük komisyon gelirin sahip iller, Tunceli, Siirt, Ardahan, Hakkâri ve Iğdır olmuştur. Türkiye’deki tüm acentelerin aylık acente gideri ortalaması ise 6.678 TL’dir. En yüksek acente giderine sahip illeri Bartın, İstanbul, Ankara, Gaziantep, İzmir’ken; en düşük acente giderine sahip iller Tunceli, Hakkâri, Ardahan, Kilis ve Adıyaman’dır.

Ancak gider ve gelir kalemlerinin ham halleriyle değerlendirme yapmanın yanıltıcı olabileceği varsayımıyla iktisadilik değişkeninin de çalışmaya dahil edilmesi kararlaştırılmıştır. Zira bir ilde acentelikten kazanılan komisyon geliri düşük olsa dahi aynı ilde giderlerin de düşük olması durumunda acentelik faaliyetini sürdürmek mümkün olabilir. İktisadilik kavramı, işletme faaliyetleri sonucunda elde edilen gelir ile bu gelirlerin elde edilebilmesi için katlanılan tüm maliyetlerin oransal bir sonucunu ifade etmektedir. Daha açık bir ifadeyle eğer bir işletme için iktisadilik oranı 1’den büyükse; bu işletmenin kazançlı ve ekonomik verimliliği yüksek olduğu, tersi durumda ise düşük olduğu varsayılır. Çalışmamız verileri yalnızca sigorta

faaliyetlerine ilişkin gelir elde ediminden oluştuğu için acentelerin elde edebilecekleri dolaylı gelirler çalışma kapsamında değildir. Türkiye geneli için incelendiğinde iktisadilik oranının 2,02 olduğu görülmektedir. Özetle 1 birimlik gidere karşılık 2 birimlik gelir elde edildiği tespit edilmiştir. Bu değer üretim anlamında verimliliğe işaret etse de il bazında bu dengenin nasıl bir dağılıma sahip olduğu sorgulanmalıdır. Elde edilen veriler Elazığ, Burdur, Şırnak, Artvin ve Karaman illerinin iktisadilik açısından en yüksek değerlere sahip olduğu dikkati çekmektedir. Ancak iktisadilik değeri 1'in altında olan iller de mevcuttur. Bayburt, Mardin, Siirt, Niğde ve Kars illeri 1 referans değerinin altında oldukları ve gelir - gider dengesini sağlamakta zorlandıkları dikkati çekmektedir.

Tablo 9. İktisadilik Oranına Göre İller

| Şehir | Ortalama Aylık Acente Komisyon Geliri | Ortalama Aylık Acente Gideri | İktisadilik Oranı |
|----------------|---------------------------------------|------------------------------|-------------------|
| ELAZIĞ | 18.417 TL | 5.675 TL | 3,25 |
| BURDUR | 9.848 TL | 3.045 TL | 3,23 |
| ŞIRNAK | 10.000 TL | 3.418 TL | 2,93 |
| ARTVİN | 16.771 TL | 6.031 TL | 2,78 |
| KARAMAN | 17.333 TL | 6.700 TL | 2,59 |
| YALOVA | 9.048 TL | 3.571 TL | 2,53 |
| DİYARBAKIR | 14.683 TL | 5.810 TL | 2,53 |
| KİRŞEHİR | 8.333 TL | 3.300 TL | 2,53 |
| KONYA | 13.828 TL | 5.534 TL | 2,50 |
| RİZE | 8.077 TL | 3.269 TL | 2,47 |
| BİLECİK | 9.333 TL | 3.800 TL | 2,46 |
| ÇANKIRI | 6.905 TL | 3.000 TL | 2,30 |
| ERZURUM | 7.778 TL | 3.405 TL | 2,28 |
| GAZİANTEP | 17.552 TL | 7.766 TL | 2,26 |
| İZMİR | 17.344 TL | 7.727 TL | 2,24 |
| HAKKARİ | 3.333 TL | 1.500 TL | 2,22 |
| KİLİS | 5.238 TL | 2.357 TL | 2,22 |
| TEKİRDAĞ | 8.167 TL | 3.700 TL | 2,21 |
| ANKARA | 18.305 TL | 8.389 TL | 2,18 |
| KOCAELİ | 11.973 TL | 5.510 TL | 2,17 |
| BALIKESİR | 10.985 TL | 5.091 TL | 2,16 |
| UŞAK | 9.074 TL | 4.222 TL | 2,15 |
| İSTANBUL | 19.130 TL | 9.064 TL | 2,11 |
| ADANA | 12.824 TL | 6.106 TL | 2,10 |
| SAKARYA | 14.365 TL | 6.905 TL | 2,08 |
| AFYONKARAHİSAR | 9.427 TL | 4.578 TL | 2,06 |

Tablo 9. İktisadilik Oranına Göre İller (Devam)

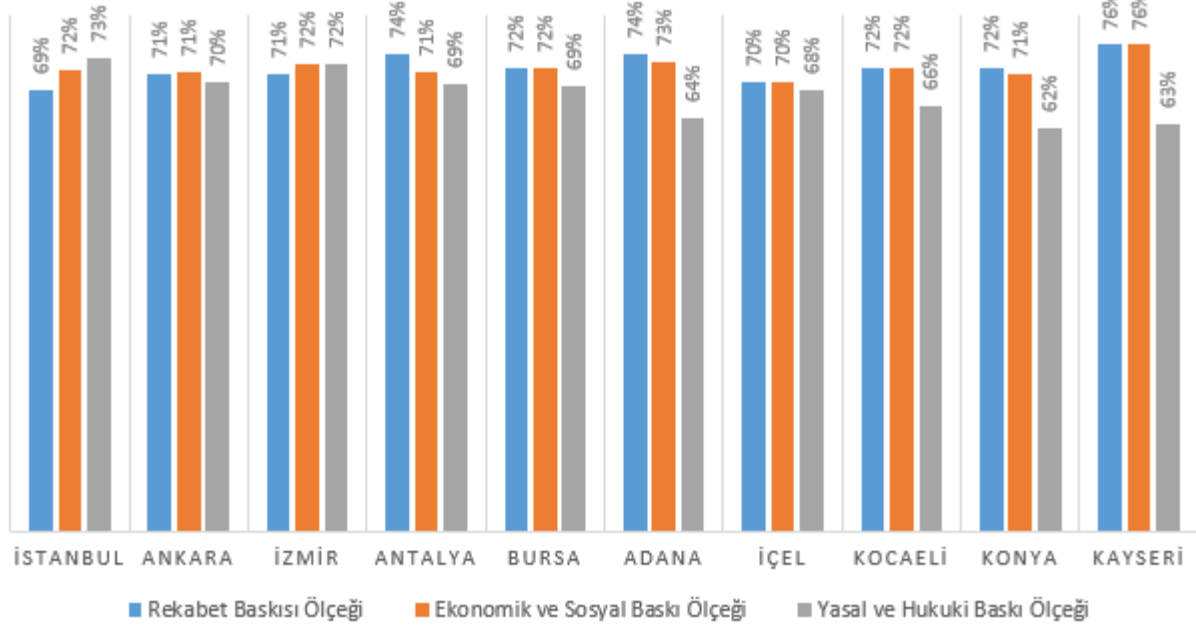
| Şehir | Ortalama Aylık Acente Komisyon Geliri | Ortalama Aylık Acente Gideri | İktisadilik Oranı |
|---------------------------|---------------------------------------|------------------------------|-------------------|
| KASTAMONU | 10.000 TL | 4.893 TL | 2,04 |
| KIRIKKALE | 7.778 TL | 3.833 TL | 2,03 |
| GİRESUN | 11.500 TL | 5.675 TL | 2,03 |
| ERZİNCAN | 6.061 TL | 3.000 TL | 2,02 |
| TÜRKİYE ORTALAMASI | | | 2,02 |
| AĞRI | 12.083 TL | 6.000 TL | 2,01 |
| ANTALYA | 11.886 TL | 5.932 TL | 2,00 |
| TRABZON | 10.278 TL | 5.167 TL | 1,99 |
| BİTLİS | 7.917 TL | 4.000 TL | 1,98 |
| BOLU | 10.444 TL | 5.300 TL | 1,97 |
| HATAY | 11.762 TL | 6.033 TL | 1,95 |
| OSMANİYE | 7.963 TL | 4.111 TL | 1,94 |
| ŞANLIURFA | 8.730 TL | 4.548 TL | 1,92 |
| KARABÜK | 7.292 TL | 3.813 TL | 1,91 |
| İÇEL | 11.667 TL | 6.113 TL | 1,91 |
| BARTIN | 10.952 TL | 5.900 TL | 1,86 |
| SİVAS | 10.583 TL | 5.725 TL | 1,85 |
| ESKİŞEHİR | 9.571 TL | 5.229 TL | 1,83 |
| DÜZCE | 9.722 TL | 5.333 TL | 1,82 |
| BURSA | 10.640 TL | 5.908 TL | 1,80 |
| EDİRNE | 6.458 TL | 3.594 TL | 1,80 |
| KIRKLARELİ | 6.538 TL | 3.654 TL | 1,79 |
| DENİZLİ | 10.163 TL | 5.725 TL | 1,78 |
| KAYSERİ | 9.195 TL | 5.345 TL | 1,72 |
| BİNGÖL | 5.667 TL | 3.300 TL | 1,72 |
| ADIYAMAN | 4.359 TL | 2.577 TL | 1,69 |
| TUNCELİ | 1.667 TL | 1.000 TL | 1,67 |
| MALATYA | 6.852 TL | 4.153 TL | 1,65 |
| SİNOP | 4.848 TL | 2.955 TL | 1,64 |
| TOKAT | 6.056 TL | 3.733 TL | 1,62 |
| MUŞ | 4.667 TL | 2.900 TL | 1,61 |
| AYDIN | 6.171 TL | 3.838 TL | 1,61 |
| SAMSUN | 8.565 TL | 5.347 TL | 1,60 |
| GÜMÜŞHANE | 4.583 TL | 2.875 TL | 1,59 |
| MUĞLA | 8.492 TL | 5.333 TL | 1,59 |
| ZONGULDAK | 8.106 TL | 5.163 TL | 1,57 |
| YOZGAT | 5.290 TL | 3.370 TL | 1,57 |

Tablo 9. İktisadilik Oranına Göre İller (Devam)

| Şehir | Ortalama Aylık Acente Komisyon Geliri | Ortalama Aylık Acente Gideri | İktisadilik Oranı |
|----------------|---------------------------------------|------------------------------|-------------------|
| MANİSA | 7.990 TL | 5.128 TL | 1,56 |
| ISPARTA | 4.118 TL | 2.676 TL | 1,54 |
| ORDU | 8.250 TL | 5.375 TL | 1,53 |
| ARDAHAN | 3.333 TL | 2.250 TL | 1,48 |
| K.MARAŞ | 10.833 TL | 7.361 TL | 1,47 |
| ÇANAKKALE | 7.639 TL | 5.382 TL | 1,42 |
| KÜTAHYA | 6.524 TL | 4.729 TL | 1,38 |
| NEVŞEHİR | 5.530 TL | 4.023 TL | 1,37 |
| VAN | 6.667 TL | 5.200 TL | 1,28 |
| AMASYA | 6.111 TL | 4.857 TL | 1,26 |
| İĞDIR | 4.000 TL | 3.200 TL | 1,25 |
| BATMAN | 6.333 TL | 5.600 TL | 1,13 |
| AKSARAY | 7.708 TL | 6.834 TL | 1,13 |
| ÇORUM | 6.750 TL | 6.309 TL | 1,07 |
| KARS | 5.714 TL | 5.857 TL | 0,98 |
| NİĞDE | 5.000 TL | 5.222 TL | 0,96 |
| BAYBURT | 5.000 TL | 5.666 TL | 0,88 |
| SİİRT | 2.778 TL | 3.500 TL | 0,79 |
| MARDİN | 4.242 TL | 5.409 TL | 0,78 |
| TÜRKİYE | 13.479 | 6.678 | 2,02 |

Çalışmaya özgü elde edilen bir diğer veri seti ise acenteler üzerindeki baskı düzeylerine ilişkindir. Bu kapsamda soru kâğıdında acentelere, “rekabet baskısı” (8 soru), “ekonomik ve sosyal baskı” (11 soru) ve “yasal ve hukuki baskıları” (5 soru) ölçecek sorular sorulmuştur. Türkiye geneli için bakıldığında acenteler, üzerlerindeki en büyük baskı unsuru olarak ekonomik ve sosyal baskıları (%72,1) göstermişlerdir. Daha sonra rekabet baskısını (%71,6), en az da yasal ve hukuki düzenlemelerden kaynaklanacak baskıların (%69) etkili olduğunu belirtmişlerdir. Çalışmanın çıktılarında tüm illere ilişkin sonuçlar mevcuttur. Bu kısımda amacımız acente yoğunluğunun yüksek olduğu illerdeki baskı düzeylerini göstermek olacaktır. En yüksek acente sayısına sahip on il arasında yapılan karşılaştırma Şekil 2’de sunulmuştur. Bu aşamada iller arasındaki dağılımın birbirine yakın seyrettiği söylenebilir.

Şekil 2. Acente Sayısı En Yüksek Olan 10 İle Göre Baskı Unsurları



SONUÇ

Sigortacılık sektöründe bilimsel çalışmalara yönelik ilgi son yıllarda artmaya başlamasıyla birlikte, sektör için sorunlu kabul edilen birçok unsurun çözümüne yönelik çabalar da artış göstermektedir. Bu noktada Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve Türkiye Sigorta Birliği gibi kurumlar sektör için önemli kabul edilecek birçok bilimsel proje ve çalışmaya destek sağlamışlardır. Özellikle Türkiye'nin AB'ye uyum sürecinde mevcut eksikliklerin giderilmesi anlamında bu tür çalışmalara ihtiyacı olduğu açıktır. On yıl öncesine kıyaslandığında bu araştırmaların yükünü üstlenecek akademisyen sayısının da bugün çok daha iyi noktada olduğu söylenebilir. Bunun yanı sıra, yine eski dönemlerle kıyaslandığında, sigortacılık sektörü çok daha güvenilir ve zengin istatistik veriler üretmektedir. Bu araştırmanın başından sonuna Sigorta Bilgi Merkezi ve TOBB Sigortacılık Müdürlüğü sektör açısından son derece önemli bilgi ve belgelerini araştırmacılarla paylaşmıştır.

Geçmiş süreçte ise sigortacılık sektörüne yerleşik birçok uygulamanın bilimsellikten uzak veya çoğu zaman tecrübeyle orantılı sürdürüldüğü bilinmektedir. Ancak günümüz sigortacılık endüstrisi gelişmiş ülkelerde finans sisteminin en önemli ayaklarından bir tanesi olarak kabul edilmektedir. Şüphesiz ki bu ülkelerde sigortacılığın gelişimine yönelik yürütülen plan, projeksiyon ve çalışmalar birçok

ülkeye örnek olacak niteliktedir. Bu nedenle ülkemizde de sigortacılık uygulamalarında bilimsel yöntemlerden destek alınmasına ve bu anlayışın yaygınlaştırılmasına gayret gösterilmelidir.

Bu araştırma da benzer bir niyetle hazırlanmıştır. Türkiye’de acentelerin refahı ve memnuniyeti açısından illere göre taşıma kapasitelerinin hesaplanması önemlidir. Rekabetin çok yüksek noktada olduğu ortamlarda, özellikle küçük ölçekli işletmelerin yapısal sorunlar yaşayacağı literatürde sıklıkla vurgulanır. Bir ilde sağlıklı bir şekilde faaliyetini sürdürecekt acente sayısının belirlenmesi, o ildeki sigortalı memnuniyeti ve güveni açısından son derece önemlidir. Sektörün görünür yüzü olan acentelerin yeterli niteliğe sahip teknik personele, fiziksel altyapı imkânlarına veya mali güce sahip olması için sahip olduğu kaynaklardan azami düzeyde faydalanması gerekir. Şüphesiz ki rekabet tüm sektörlerde olan kaçınılmaz bir unsurdur. Ancak rekabetin sigortacılık sektörünü doğru şekilde temsil edecek acenteler yoluyla sürdürülmesi de önemlidir.

Araştırma, yöntemsel açıdan literatürde çok az kullanılan taşıma kapasitesinin hesaplanmasını temel almıştır. Bunun yanı sıra sigortacılık sektörü ve acenteler için çok sayıda yeni ve özgün veriler de üretmiştir. Bu verilerin bir kısmı daha önce hiçbir çalışmada veya ortamda kullanılmamıştır. Diğer yandan çalışmada kullanılan istatistiki yöntem birçok faktörü hesaba katması anlamında zengin bir yöntemdir. Elde edilen bulgular bir ildeki acente sayısının çokluğu veya azlığından ziyade, o acente sayısını besleyecek bir potansiyel kaynağın varlığını sorgulamıştır. Bu nedenle acente sayısı çok olan bir ilin taşıma kapasitesinin altında çıkması da muhtemeldir. Bu noktada temel amaç, gelişmişlik ve sigortaya olan ilgi düzeyine göre bir ilde ortalama kaç acentenin ekonomik ve mali anlamda sağlıklı bir şekilde faaliyet göstereceğini belirlemek ve mevcut sigorta yapılabilir potansiyeli sorgulamaktır. Daha açık bir ifadeyle bu araştırmanın amacı illerdeki acente fazlalıklarını/eksikliklerini tespit etmek değil, sigorta pazarında genişletilebilir ve daha çok sigortalıya ulaşılabilir bölge ve şehirleri tespit etmektir. Zira sigortacılık sistemini bir pasta olarak kabul ettiğimizde, bu pastayı büyütebilmek için öncelikle bu işin satış ve pazarlamasını yapanların donanımlı, bu işi meslek edinmiş, satılan ürün ve müşteri kesimi hakkında bilgisi olan ve mesleki bağlılığı olan bireylerden oluşması istenmelidir.

Çalışmadan çıkarılabilecek en önemli sonuç şüphesiz ki, taşıma kapasitesi dengesini koruyabilmek için sigortacılık sektöründeki pastanın büyütülmesine yönelik eylem planlarının tasarlanması gerektiğidir. Ancak diğer yandan yeterli niteliğe sahip olmayan acentelerin bu mesleğin büyüme potansiyeline, meşruiyetine ve saygınlığına katkı sağlayıp sağlamadığı da yine sorgulanmalıdır. Gerek gelişmişlik göstergeleri gerekse de acentelerin gelir gider dağılımları incelendiğinde her ne kadar

ortalamada iktisadi bir sonuç gözükse de, birçok ilde taşıma kapasitesinin aşıldığı gözlemlenmektedir. Bunun en temel nedeni büyük acentelerin ortalama gelir kalemlerini yükseltmesidir. Ancak bir ildeki sigorta pastasından küçük ve orta ölçekli acentelerin ne kadar karlı bir pay alabildikleri muallaktır. Çalışma sonuçları, taşıma kapasitesinin çok aşıldığı illerde, özellikle küçük ve orta ölçekli acentelerin yeterli sigortalı kaynağına ulaşamadıklarını ve rekabetçi baskılara direnç göstermede zorlandıklarını ortaya koymaktadır.

Çalışmanın sonuçları bulgular kısmında tartışılmıştır. Elde edilen sonuçlar iller ve bölgeler arasında belirgin farklılıkların olduğunu göstermektedir. Sigorta acenteleri 2014 yılı sonu itibariyle sigortacılık sektörünün yaklaşık %66'lık bir kısmını oluşturmaktadır. Bu payın karşılığı 15,5 milyar TL'lik bir prim üretimidir. Sigortalılarla sürekli yüz yüze gelen, sorunlarına çözüm üreten, haftanın tüm günü hasar anında dahi destek sağlayan, onları sisteme kazandırmak için yoğun çaba sarf eden acentelerin daha kurumsal ve mali açıdan güçlü bir yapıya kavuşması şüphesiz ki tüm meslek aktörlerinin isteğidir. Bu kapsamda bu araştırmanın gelecek süreçte sigortacılık sektörüne ve acentelere fayda sağlamasını ümit ederiz.

KAYNAKÇA

- Audia, P. G., Freeman, J. H., ve Reynolds, P. D. 2006. Organizational foundings in community context: Instruments manufacturers and their interrelationship with other organizations. *Administrative Science Quarterly*, 51: 381-419.
- Cifuentes, M. 1992. Determinación de Capacidad de Carga Turística en Áreas Protegidas. Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE). *Serie Técnica, Informe Técnico* No. 194. Turrialba, Costa Rica.
- Cifuentes, M. 1999. Capacidad de Carga Turística en las Áreas de uso público del Monumento Nacional Guayabo, Costa Rica. www.wwfca.org/wwfpdfs/Guayabo.PDF (15.10.2012).
- Cifuentes, M., W. Alpizar, F. Barroso, J. Courrau, M.L. Falck, R. Jimenez, P. Ortiz, J. Rodriguez V., J.C. Romero y J. Tejada 1990. *Capacidad de Carga Turística de la Reserva Biológica Carara*. Informe de Consulta, Servicio de Parques Nacionales/Programa de Manejo Integrado de Recursos, Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE). Turrialba, Costa Rica.
- Doğal Afet Sigortaları Kurumu. 2014. Sigortacılık Verileri. İstanbul.
- Hannan, M. T. ve Freeman, J. 1977. The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, 82: 929-964.
- Önder, Ç., ve Üsdiken, B. 2007. Örgütsel ekoloji: Örgüt toplulukları ve çevresel ayıklama. A. S. Sargut ve Ş. Özen (Der) *Örgüt Kuramları*. Ankara: İmge, 133-191..
- T.C. Kalkınma Bakanlığı. 2013. İllerin Sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması araştırması (SEGE-2011). Ankara.
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB). 2011, 2012, 2013, 2014. Sigorta Acenteleri Verileri. Ankara.
- Türkiye Sigorta Birliği, 2013, 2014. *Sigorta İstatistikleri*. <http://tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>. (01.02.2015).
- Sigorta Bilgi Merkezi, 2014. Sigortacılık Verileri. İstanbul.

EK1: ARAŞTIRMA SORU KÂĞIDI

I.KISIM (boşluk doldurma ve aralıklı değer seçme)

1. Acentenizin faaliyet gösterdiği ili seçiniz.
2. Acentenizin hangi yılda kurulduğunu yazınız.
3. Acentelik tipinizi listeden seçiniz.
4. Hangi sigorta şirketlerinin acenteliğine sahipsiniz
5. Acentenizde şuan sigorta işiyle ilgilenen kaç teknik personel (çalışan) bulunmaktadır?
6. Son bir yılda firmanızın yaklaşık toplam komisyon geliri kaç TL'dir.
7. Son bir YILDA acentenizin yaklaşık toplam prim üretimi hangi aralıktadır?
8. Acentenizin AYLIK ortalama gideri hangi aralıktadır?(Aylık tüm giderlerinizi dikkate alınız. SGK'ya ödenen çalışan giderleri dahil)
9. Bir aylık tüm acente giderlerinizi dikkate aldığınızda AYLIK minimum kaç TL'lik prim üretimi yapmak sizin için yeterlidir? (Geçiminizin sağlanması için üretmeniz gereken aylık prim üretimi EN AZ kaç TL olmalıdır?)

II.KISIM (5li likert tipi anket)

Sektörel Rekabet Ölçeği

1. Bulduğumuz ildeki sigorta acentesi sayısının, üretimimiz önünde engel olduğunu düşünüyorum.
2. Sigorta şirketlerinin belirlediği fiyatlar, çoğu zaman müşterileri kaçırmamıza yol açmaktadır.
3. Bulduğumuz ilde sigorta acentesi olmadığı halde sigorta satışı yapan kişiler olduğunu düşünüyorum.
4. Eğer müşteri, yetkili acentesi olmadığımız bir sigorta şirketinden fiyat isterse, onu başka bir acenteye yönlendirmek istemem.
5. Bulduğumuz ildeki sigorta acentelerinin, kendi acenteliğimize rakip olduğunu düşünüyorum.
6. Bir başka sigorta acentesi üzerinden asla poliçe kesmem.
7. Otomobil plazalarının ve bankaların haksız rekabet yarattığını düşünüyorum
8. Bulduğumuz ildeki diğer sigorta acentelerinden hiçbir konuda yardım ve destek istemem.

Ekonomik ve Sosyal Etkiler Ölçeği

1. Sigorta acentesi olmak için ekonomik baskılara katlanmak gerektiğini düşünüyorum.
2. Son yıllardaki Türkiye'nin ekonomik durumu, acentelik faaliyetini zorlaştırmıştır.
3. Bulduğumuz ilin ekonomik ve sosyal gelişmişliğinin yeni müşteriler bulmamıza engel olduğunu düşünüyorum.
4. Son yıllarda primini ödeyemeyen sigortalı sayısı artmıştır.
5. Son yıllarda acenteliğimizin tahsilat sorunları artmıştır.
6. Son yıllarda acenteliğimizin aylık giderlerini karşılamakta zorlanmaktayız.
7. Acenteliğimizde görev alan teknik personelin eğitim durumu, bazı işlerin aksamasına yol açıyor.
8. Kalifiye teknik personel bulmakta zorlanmaktayız.
9. Bulduğumuz ilde sigorta sahtekârlıkları sıklıkla yaşanmaktadır.

10. Sigorta şirketlerinin belirlediği komisyon oranları yeterli değildir.
11. Sigorta şirketlerinin fiyat ve komisyon konusunda acentelere adil davranmadığını düşünüyorum.

Yasal ve Düzenleyici Etkiler Ölçeği

1. Türkiye’de acentelik faaliyeti ile ilgili çok sayıda yasal ve hukuki düzenlemenin var olduğunu düşünüyorum.
2. Türkiye’de acentelerin kuruluş sürecinde yerine getirmesi gereken çok sayıda hukuki yükümlülük bulunmaktadır.
3. Türkiye’de acentelik faaliyetine başlamak, yetkili makamlarca çıkarılan kanun ve yönetmelikler nedeniyle zorlaşmıştır.
4. Yetkili makamlarca çıkarılan kanun ve yönetmeliklerin acentelik faaliyetlerini zorlaştırdığını düşünüyorum.
5. Sigortacılıkla ilgili yeni kanun ve yönetmeliklerin son yıllarda artış gösterdiğini düşünüyorum.

EK2 - SEGE-2011 Değişkenleri

| | | Veri Kaynağı | Yılı | Birimi | Dönemi | SEGE-2003'te Kullanıldı mı? |
|-------------------------------|---|---------------------------|-----------|-----------------------|--------|-----------------------------|
| Demografik Göstergeler | | | | | | |
| 1 | Nüfus Yoğunluğu | TÜİK | 2010 | km ² /Kişi | Yıllık | Evet |
| 2 | Yaşa Özel Doğurganlık Oranı (15-49 yaş) | TÜİK | 2010 | Binde | Yıllık | Evet |
| 3 | Genç Bağımlı Nüfus Oranı (0-14 yaş) | TÜİK | 2010 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 4 | Net Göç Hızı | TÜİK | 2010 | Binde | Yıllık | Hayır |
| 5 | Şehirleşme Oranı | TÜİK | 2010 | Yüzde | Yıllık | Evet |
| İstihdam Göstergeleri | | | | | | |
| 1 | İşsizlik Oranı | TÜİK | 2010 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 2 | İşgücüne Katılma Oranı | TÜİK | 2010 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 3 | Çalışma Çağındaki Nüfusun (15 - 64 yaş arası) Toplam Nüfus İçerisindeki Oranı | TÜİK | 2010 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 4 | İmalat Sanayi İstihdamının Sigortalı İstihdam İçindeki Oranı | SGK | 2010 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 5 | Sosyal Güvenlik Kapsamındaki Aktif Çalışanların Toplam Nüfusa Oranı | SGK | 2010 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 6 | Ortalama Günlük Kazanç | SGK | 2010 | TL | Yıllık | Hayır |
| 7 | Ortalama Günlük Kazanç - Kadın | SGK | 2010 | TL | Yıllık | Hayır |
| 8 | İstihdam Oranı | TÜİK | 2010 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| Eğitim Göstergeleri | | | | | | |
| 1 | Okuryazar Nüfus Oranı | TÜİK | 2010 | Yüzde | Yıllık | Evet |
| 2 | Okuryazar Kadın Nüfusunun Toplam Kadın Nüfusuna Oranı | TÜİK | 2010 | Yüzde | Yıllık | Evet |
| 3 | Genel Ortaöğretim Net Okullaşma Oranı | MEB | 2009-2010 | Yüzde | Yıllık | Evet |
| 4 | Mesleki ve Teknik Liseler Okullaşma Oranı | MEB | 2009-2010 | Yüzde | Yıllık | Evet |
| 5 | İlin YGS Ortalama Başarı Puanı | ÖSYM | 2010 | Ort. Puan | Yıllık | Hayır |
| 6 | Yüksek Okul veya Fakülte Mezunu Nüfusun 22+ Yaş Nüfusa Oranı | TÜİK | 2010 | Yüzde | Yıllık | Evet |
| Sağlık Göstergeleri | | | | | | |
| 1 | Yüz Bin Kişiye Düşen Hastane Yatak Sayısı | Sağlık Bakanlığı | 2010 | Yüzbinde | Yıllık | Evet |
| 2 | On Bin Kişiye Düşen Hekim Sayısı | Sağlık Bakanlığı | 2010 | Onbinde | Yıllık | Evet |
| 3 | On Bin Kişiye Düşen Diş Hekimi Sayısı | Sağlık Bakanlığı | 2010 | Onbinde | Yıllık | Evet |
| 4 | On Bin Kişiye Düşen Eczane Sayısı | Türkiye Eczacılar Birliği | 2010 | Onbinde | Yıllık | Evet |
| 5 | Yeşil Kart Sahibi Nüfusun İl Nüfusuna Oranı | SGK | 2009 | Yüzde | Yıllık | Evet |

EK2 - SEGE-2011 Değişkenleri (devamı-1)

| | | Veri Kaynağı | Yılı | Birimi | Dönemi | SEGE-2003'te Kullanıldı mı? |
|---|--|--------------------------------------|-----------|----------------|--------------------|-----------------------------|
| Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite Göstergeleri | | | | | | |
| 1 | İl İhracatının Türkiye İçindeki Payı | TÜİK, Ekonomi Bakanlığı | 2010 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 2 | Kişi Başına Düşen İhracat Tutarı | TÜİK, Ekonomi Bakanlığı | 2010 | Bin ABD Doları | Yıllık | Evet |
| 3 | İmalat Sanayi İşyerlerinin Türkiye İçindeki Payı | SGK | 2009 | Yüzde | Yıllık | Evet |
| 4 | İmalat Sanayi Kayıtlı İşyeri Oranı | SGK | 2009 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 5 | Kişi Başı İmalat Sanayi Elektrik Tüketimi | TÜİK, TEDAŞ | 2009 | MW/h | Yıllık | Evet |
| 6 | Organize Sanayi Bölgesinde Üretim Yapılan Parsellerin Türkiye İçindeki Payı | Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı | 2010 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 7 | Küçük Sanayi Sitesi İşyeri Sayısının Türkiye İçindeki Payı | Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı | 2010 | Yüzde | Yıllık | Evet |
| 8 | Yeni Kurulan Şirketlerin Toplam Sermayesinin Türkiye İçindeki Payı | TÜİK | 2009 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 9 | On Bin Kişiyeye Düşen Yabancı Sermayeli Şirket Sayısı | Ekonomi Bakanlığı | 2010 | Onbinde | Yıllık | Hayır |
| 10 | Yüz Bin Kişiyeye Düşen Marka Başvuru Sayısı | TPE | 2010 | Yüzbinde | Yıllık | Hayır |
| 11 | Yüz Bin Kişiyeye Düşen Patent Başvuru Sayısı | TPE | 2010 | Yüzbinde | Yıllık | Hayır |
| 12 | Yüksek Lisans ve Doktora Sahibi Nüfusun 30+ Yaş Nüfusa Oranı | TÜİK | 2010 | Onbinde | Yıllık | Hayır |
| 13 | Kırsal Nüfus Başına Düşen Tarımsal Üretim Değeri | TÜİK | 2009 | TL | Yıllık | Evet |
| 14 | Turizm Yatırım-İşletme ve Belediye Belgeli Yatak Sayısının Türkiye İçindeki Payı | TÜİK, Kültür ve Turizm Bakanlığı | 2009 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 15 | Teşvik Belgeli Yatırım Tutarının Türkiye İçerisindeki Payı | Ekonomi Bakanlığı | 2009-2011 | Yüzde | Dönemsel | Evet |
| Mali Göstergeler | | | | | | |
| 1 | İldeki Banka Kredilerinin Türkiye İçindeki Payı | TBB | 2010 | Yüzde | Yıllık | Evet |
| 2 | İldeki Tasarruf Mevduatının Türkiye İçindeki Payı | TBB | 2010 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 3 | Kişi Başına Düşen Banka Mevduatı Tutarı | TBB ve TÜİK | 2010 | Bin TL | Yıllık | Evet |
| 4 | Bin Kişiyeye Düşen İnternet Bankacılığında Aktif Bireysel Müşteri Sayısı | TBB | 2011 | Binde | İlk Kez Yayımlandı | Hayır |
| 5 | Bin Kişiyeye Düşen İnternet Bankacılığında Aktif Kurumsal Müşteri Sayısı | TBB | 2011 | Binde | İlk Kez Yayımlandı | Hayır |
| 6 | Kişi Başına Düşen Bütçe Gelirleri | Maliye Bakanlığı | 2010 | Bin TL | Yıllık | Evet |
| 7 | İl Vergi Gelirinin Türkiye İçindeki Payı | Maliye Bakanlığı | 2010 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| Erişilebilirlik Göstergeleri | | | | | | |
| 1 | Kırsal Kesim Asfalt-Beton Köy Yolu Oranı | TÜİK | 2010 | Yüzde | Yıllık | Evet |
| 2 | İlin En Yakın Havaalanına Uzaklığı | DHİMİ | 2008 | Yüzde | Düzensiz | Hayır |

EK2 - SEGE-2011 Değişkenleri (devamı-2)

| | | Veri Kaynağı | Yılı | Birimi | Dönemi | SEGE-2003'te Kullanıldı mı? |
|-------------------------------------|--|--------------|------|------------------------------|--------|-----------------------------|
| Erişilebilirlik Göstergeleri | | | | | | |
| 3 | Hane Başına Genişbant Abone Sayısı | BTK | 2008 | ADSL/Hane | Yıllık | Hayır |
| 4 | Kişi Başına Düşen GSM Abone Sayısı | BTK | 2008 | GSM/Kişi | Yıllık | Hayır |
| 5 | İlin Otoyol ve Devlet Yollarına Göre yük-km Değerleri | TCK | 2010 | Ton/km. | Yıllık | Hayır |
| 6 | Toplam Demiryolu Hattının Yüzölçüme Oranı | TÜİK | 2010 | km/km ² | Yıllık | Hayır |
| Yaşam Kalitesi Göstergeleri | | | | | | |
| 1 | Bin Kişiye Düşen AVM Brüt Kiralanabilir Alan Oranı | AVM Derneği | 2010 | Binde | Yıllık | Hayır |
| 2 | Kanalizasyon Şebekesi ile Hizmet Verilen Belediye Nüfusunun Toplam Belediye Nüfusuna Oranı | TÜİK | 2008 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 3 | Kişi Başı Mesken Elektrik Tüketimi | TEDAŞ | 2009 | MWh | Yıllık | Evet |
| 4 | On Bin Kişiye Düşen Özel Otomobil Sayısı | TÜİK | 2010 | Binde | Yıllık | Evet |
| 5 | Kükürtdioksit (SO2) Ortalama Değeri | TÜİK | 2009 | SO2 Ort. Değeri | Yıllık | Hayır |
| 6 | Partiküler Madde (Duman) Ortalama Değeri | TÜİK | 2009 | Partiküler Madde Ort. Değeri | Yıllık | Hayır |
| 7 | Sosyal Güvenlik Kapsamı Dışında Kalan Nüfusun Toplam Nüfusa Oranı | SGK | 2009 | Yüzde | Yıllık | Hayır |
| 8 | Yüz Bin Kişiye Düşen Ceza İnfaz Kurumuna Giren Hükümlü Sayısı | TÜİK | 2008 | Yüzbinde | Yıllık | Hayır |
| 9 | Yüz Bin Kişiye Düşen İntihar Vakası Sayısı | TÜİK | 2009 | Yüzbinde | Yıllık | Hayır |
| Değişken Sayısı: 61 | | | | | | |

EK - 4: Taşıma Kapasitesi Yöntemi¹

1. Ayak: Fiziksel Taşıma Kapasitesi (PCC)

Tanım: Sigorta poliçesini azami sayıda satın alacak kişi sayısı

$$\text{Formül: } PCC_{[\text{sigortalı}]} = A \times \left[\frac{U}{a} \right] \times Rf$$

A = il nüfusu

U/a = sigortalanabilir potansiyel oranı

Rf = dönüşüm katsayısı

Varsayımlar: PCC'yi ölçmek için aşağıdaki varsayımlar belirlenmelidir:

U/a = bir ilde sigorta yaptırmaya potansiyeli olan kişilerdir. Bu hesaplamada 18 yaş üstü çalışan nüfus dikkate alınmalıdır. Bu grubun tüm nüfus içindeki payı hesaplamaya dahil edilir.

A = bir ilde ikamet eden tüm vatandaşların sayısı

Rf = nüfusun bir sonraki yıl ortasına kadar ki (6 aylık) artış hızı

2. Ayak: Sigortalı Gerçek Taşıma Kapasitesi (RCC_[sigortalı])

Tanım: En verimli şekilde sigorta poliçesi satın alabilecek azami kişi sayısı.

$$\text{Formül: } RCC_{[\text{sigortalı}]} = PCC_{[\text{sigortalı}]} - (Cf1 - Cf2 - \dots - Cfn)$$

Cf = Düzeltme faktörleri (%) (corrective factors)

$$RCC_{[\text{sigortalı}]} = PCC_{[\text{sigortalı}]} \times (100 - Cf1)\% \times (100 - Cf2)\% \times \dots \times (100 - Cfn)\%$$

Varsayımlar: RCC'yi ölçmek için aşağıdaki varsayımlar belirlenmelidir:

Cf = Düzeltme faktörleri, sigortayı satın alma eylemini kısıtlayan ekonomik ve sosyal değişkenlerdir. Düzeltme faktörleri her bölgenin veya şehrin kendine has özelliklerinin birer ürünüdür. Dolayısıyla taşıma kapasitesi ölçümlerinin mutlak suretle bölgesel veya şehrsel olarak gerçekleştirilmesi gereklidir. Düzeltme faktörü bir yüzdeyle ifade edilir ve aşağıdaki formül yoluyla hesaplanır:

$$Cf = \left[\frac{M1}{Mt} \right] \times 100$$

Burada: Cf = düzeltme faktörü (corrective factor)

M1 = Mevcut zaman diliminde gelişmişlik değişkenlerinden faydalanma düzeyi.

Mt = gelişmişlik değişkenlerinden tam kapasite faydalanma düzeyi.

Çalışmada düzeltme faktörü olarak, istatistiksel geçerliliği ve güvenilirliği yüksek bir çalışma olan T.C. Kalkınma Bakanlığı'na ait olan İllerin Ve Bölgelerin Sosyoekonomik

¹ Cifuentes'in (1990, 1992, 1999) çalışmasından uyarlanmıştır.

Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (SEGE-2011) kullanılmıştır. SEGE-2011 çalışması kapsamında, Dünya Bankası, OECD, Birleşmiş Milletler gibi uluslararası kuruluşlar tarafından üretilen tüm endeksler, veri setleri ile ülkemiz kamu kurum ve kuruluşları tarafından il bazında üretilen tüm göstergeler analiz edilerek bir endeks yaratılmıştır (bkz. Ek 2). Genel başlıklarıyla bu veriler sekiz kategoride sınıflanmıştır.

- ✓ Demografik Göstergeler
- ✓ Eğitim Göstergeleri
- ✓ Sağlık Göstergeleri
- ✓ İstihdam Göstergeleri
- ✓ Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite Göstergeleri
- ✓ Mali Kapasite Göstergeleri
- ✓ Erişilebilirlik Göstergeleri
- ✓ Yaşam Kalitesi Göstergeleri

Detaylı şekilde Ek 2’de sunulan veriler SEGE-2011 kapsamında belirli bir ağırlıklandırmaya tabi tutularak illere göre endeks skorları elde edilmiştir. Elde edilen bu endeks skorları araştırmamızın “düzeltme faktörlerini” oluşturmaktadır.

Araştırmanın bu 2. ayağı, En verimli şekilde sigorta poliçesi satın alabilecek azami kişi sayısı sayısını ifade etmektedir. Daha açık bir ifadeyle sigortalı taşıma kapasitesidir. Bu hesaplama sonucunda elde edilen rakam, mevcut zaman diliminde ve bölgede sigortaya ne kadar sayıda kişinin talep edebileceğini (yani potansiyeli) gösterir. Bu nedenle hesaplamayı birey düzeyinden işletme düzeyine dönüştürmek gerekecektir. Dönüşüm sonucunda elde edeceğimiz değer, sigortalı potansiyeline ne kadar sayıda acentenin hizmet vereceği olacaktır.

3. Ayak: Sigorta Acenteleri Gerçek Taşıma Kapasitesi (RCC_[sigorta acentesi])

RCC_[sigorta acentesi] =

$$\frac{\text{RCC}_{[\text{sigortalı}]} \times [\text{yıllık kişi başına düşen sigorta prim tutarı}] \times [\text{ortalama acente komisyonu oranı}]}{[\text{gereksinim duyulan minimum yıllık acente komisyon geliri}]}$$