

**Sigorta Sektöründe Aracılık Faaliyetlerine İlişkin Mevzuattaki Düzenlemelerin  
Karşılaştırmalı İncelemesi ve Türk Mevzuatının Reforme Edilmesi için Görüş**



**Sigorta Sektöründe Aracılık Faaliyetlerine İlişkin Mevzuattaki Düzenlemelerin  
Karşılaştırmalı İncelemesi ve Türk Mevzuatının Reforme Edilmesi için Görüş\***

**Hazırlayanlar**

Leyla Keser Berber

Melis Mert

Miray Muratođlu

Berfin Bulut

**17 Haziran 2020**

*\* Bu Raporun yazımı, Koalay Com Sigorta ve Reasürans Brokerliđi A.Ş. tarafından desteklenmiştir.*

---

---

## İçindekiler

I. Yönetici Özeti.....	4
II. Giriş.....	8
III. Sigorta Sektörü Dağıtım Kanallarında Dijital Dönüşüm Gelişmeleri ve Trendleri .....	10
IV. Sigorta Sektöründe Aracılık Faaliyetlerine İlişkin Türk Mevzuatına Genel Bakış .....	13
A. Sigorta Aracılarının Yetkilendirilmesi .....	14
B. Aracılar Arası İş Birlikleri .....	16
C. Aracılık Yetkilerinin Devredilmesi.....	17
D. Mesafeli Sigorta Satışları.....	17
E. Sonuç.....	18
V. Sigorta Sektöründe Aracılık Faaliyetlerine İlişkin Karşılaştırmalı İnceleme .....	21
A. Aracılık Faaliyetlerine Genel Bakış ve Bu Faaliyetleri Gerçekleştirmeye Yetkili Kişiler .....	21
1. Avrupa Birliği ve 2016/97 sayılı Direktif.....	21
2. Birleşik Krallık.....	24
3. Hollanda .....	26
4. İtalya.....	28
B. Aracılık Faaliyetlerinde Yetkilendirme Rejimi .....	32
1. Avrupa Birliği .....	32

2. Birleşik Krallık .....	33
3. Hollanda .....	38
4. İtalya.....	39
C. Aracılık Faaliyetlerinde İş Birliği Gerçekleştirilmesine Dair Yasal Durum.....	41
1. Avrupa Birliği .....	41
2. Birleşik Krallık .....	41
3. Hollanda .....	41
4. İtalya.....	42
D. Aracılık Faaliyetlerinin Dijital Kanallar Üzerinden Gerçekleştirilmesi .....	44
1. Avrupa Birliği .....	44
2. Birleşik Krallık .....	44
3. Hollanda .....	49
4. İtalya.....	51
VI. Sigorta Sektöründe Aracılık Faaliyetlerine İlişkin Türk Mevzuatında Değişiklik Önerileri .....	53
Ek 1 .....	66

## I. Yönetici Özeti

Her alanda ve sektörde iş yapış şekillerinde dönüşüme imkan veren teknoloji, sigorta sektörünü de etkilemiş; bir yandan sektörün erişilebilirliğini artırırken, diğer yandan beraberinde birtakım soruların ve ihtiyaçların ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bu çerçevede, mevcut gelişmelerden azami ölçüde yararlanmak ve bunu yaparken de sorunları tespit ederek çözüm önerileri geliştirmek bir gereklilik olmuştur. Sigorta sektöründe de durumun benzer olduğu söylenebilecektir.

Bu amaçlarla hazırlanan işbu rapor, öncelikli olarak sektördeki mevcut ihtiyaçları aşağıdaki şekilde tespit etmiştir:

- Geleneksel anlamda broker ve sigorta acentesi şeklinde aracılar arasında yapılan kesin ayrımlar, sektörde ortaya çıkabilecek faydalı aktörlerin önünü kapatmakta ve Avrupa Birliği mevzuatındaki *tüketiciyi koruma ve sektörü destekleme* saikli eğilimlerle örtüşmemektedir.
- Aracılık yetkilerinin devrine ilişkin keskin düzenlemeler, sigorta acentesi ve broker dışında aracılık faaliyetlerine yardımcı olacak ve bu yolla penetrasyonu artıracak yeni aktörlerin oluşmasını engellemekte ve mevzuatın yeni trendler karşısında hantallaşmasına sebep olmaktadır.
- Mevzuat, broker ve sigorta acentelerinin ortak çalışmalarını engellemektedir ve iş paylaşımı ve benzeri yöntemler ile birbirlerini güçlendirebilecekleri nitelikte bir ortam sunmamaktadır. Bu nedenle sektör faaliyetlerinin gelişmesi ve yaygınlaşması sağlanamamakta, genel refahı artıran iş birlikleri önemli ölçüde kısıtlanmaktadır.
- Mesafeli akdedilen sigorta sözleşmelerine mevzuatta izin verilmekle birlikte, dijital kanallarda ortaya çıkan yeni yöntemleri karşılamak anlamında yetersiz kalabilmektedir.

Belirttiğimiz sorunlar çerçevesinde çözüm sunabilmek adına bu çalışma ile Avrupa Birliği mevzuatı ve üye devlet örnekleri incelenmiş; bu örnekler, Türk mevzuatının ruhuna uygun şekilde harmanlanarak sektörün ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayacak çözüm önerileri hazırlanmıştır:

- **Yeni Bir Aracı Tanımının Yapılması:** Sigorta sektöründe aracılardan faaliyetlerini daha geniş kapsamlı olarak gerçekleştirebilmeleri, daha çok tüketiciye ulaşabilmeleri ve bunun maliyetleri orantısız artırarak tüketiciye olumsuz yansımaması amacıyla mevzuatlarda öngörüldüğü gibi yeni bir “aracı” tanımı getirilmesi değerlendirilmiştir. İncelenen tüm ülkelerde ve sair

hukuk düzenlerinde, klasik sigorta aracılarının (acente ve broker) yanı sıra birtakım yeni aracılık modelleri de getirildiği görülmektedir. Örnek olarak Birleşik Krallık'taki "atanmış temsilci" ve İtalya'daki "kolaboratör" aracılarının değerlendirilmesi mümkündür. Mevzuat düzenlemelerdeki bu yeni araçlar, sektörün dijitalleşme ihtiyaçlarını karşılamak ve sigorta sektörünün tabana yayılmasını sağlamak amaçları ile de örtüşmekte ve benzer bir yetkilendirme modeli ihtiyacını göz önüne sermektedir. Sorumluluk rejiminin net bir şekilde belirlenmesinin önerildiği bu yeni aracının tanımı için, geçmişte mevzuatta tanımlanmış ancak daha sonra kanunun kapsamından çıkarılmış olan "sigorta prodüktörü" kavramından faydalanılması önerilmiştir.

- **Dijital Kanallara Yönelik Politika Önerileri:** Sigorta sektöründe dijital kanallardan satış ve diğer hizmetlerin sağlanması, pazardaki penetrasyonu artırıcı bir yöntemdir. Dijitalleşmenin sigorta acentelerini de güçlendirme potansiyeli bulunmaktadır. Her tip satış kanalı kurgusunu kendi bünyesinde bulundurabilen, operasyonel iş yükünü en aşağı seviyeye çekip verimliliğini arttırabilen acentelerin daha çok tüketiciye ulaşması, daha verimli ve sürdürülebilir bir yapıya sahip olması mümkün hale gelecektir. Ancak dijitalleşme, sigorta sektöründeki her bir oyuncu tarafından tek başına gerçekleştirilmesi güç bir süreçtir. Zira teknoloji alımı, altyapı oluşturma, sürekli bakım ve destek hizmeti alımı, sistemlerin denetimi gibi kalemlerin, küçük ve orta büyüklükteki acenteler tarafından karşılanması bu araçları ekonomik olarak zorlayabilmekte ve bu alanlara yatırım yapılırken aracılarının ticari faaliyetlerinin sürekliliği olumsuz etkilenebilmektedir. Dolayısıyla dijitalleşmeye yatırım yapabilecek oyuncuların bu alanda ilerlemelerine imkan verilmesi, ve bu şekilde geliştirilen bu teknolojilerin uygun ücretlendirme modelleri ile küçük ve orta büyüklükteki aracılarının da faydalanmasına sunulması Türkiye için önem teşkil eden bir konudur.

Dijitalleşme denilen sürecin en yoğun çıktılarında biri de veridir. Dijitalleşme sürecinde olan diğer sektörlerden de anlaşılacağı üzere bir ticari faaliyetin dijitale taşınması, işlenebilir ve çıktı elde edilebilir veri yığınları üretmektedir. Dijitalleşme ve toplu halde veriye ulaşabilir olmak, sigorta şirketlerinin bireysel müşterilerini daha iyi tanımalarına imkan vermektedir. Müşterinin daha iyi tanınması ise riskin daha etkili tespit edilmesini sağlayarak daha doğru bir fiyatlandırma sonucunu doğuracaktır. Oysaki, mevcut piyasa koşullarında sigorta şirketleri müşterilerin telefon ve adres bilgileri gibi temel iletişim bilgilerini dahi almakta zorlanmaktadır. Bu kapsamda özellikle dijital sistemlere yatırım yapan ve işlenebilir veri biriktiren yapıların kullanılması ve bu verinin işlenmesi, söz konusu verilerden diğer

paydaşların yararlanması ve sektörde daha verimli ve aktif ürünlerin sunulması hedeflenmelidir. Dijitale geçiş ile oluşan veri temelli ortam denetim ve gözetim otoritelerinin sektördeki varlıklarını da güçlendirecek ve gözetim faaliyetini kolaylaştıracaktır.

- **Aracılar Arası Ortak Çalışma Modelleri:** Avrupa Birliği ve incelenen ülke mevzuatlarında aracılar arası ortak çalışma modellerinin engellenmediği, işbirliği modelleri değerlendirilirken önceliğin müşteri açısından olası riskleri belirlemeye ve bunların doğru yönetilmesine verildiği gözlemlenmektedir. Türkiye için de varolan engellerin kaldırılması, pazardaki oyunculara ve tüketicilere olumlu etki edecek iş birliği modellerinin mevzuata uygun şekilde ve gözetime tabi olarak gerçekleştirilebilmesi önerilmiştir.

Sigorta sektörünün aktifleşmesi ve penetrasyonun artması için iş modellerinin teknik ve operasyonel niteliklerinden ziyade bunların teşkil edeceği hukuki duruma odaklanması iyi bir yasama tekniği olacaktır. Bu alanda getirilebilecek bir yasal düzenlemenin iş modeli bazında nötr olması, kullanılacak teknolojileri ve yöntemleri sınırlı sayıda sayarak pazardaki oyuncuların hareket imkanını kısıtlamaması gerekmektedir. İşbirliklerinin sigortacılık mevzuatında yer alan diğer düzenlemelere uygun olması, tüketiciyi koruması, dışarıya karşı şeffaf ve denetlenebilir olması, tarafların sorumluluklarının belirgin olmasının sağlanması temel hedefler olmalıdır. Bu hedefler doğrultusunda aracılardan kendi aralarında veya diğer şirketlerle gerçekleştirebilecekleri iş birliklerinde geçerli olması önerilen birtakım ilkeler ve prensipler bu çalışmada detaylandırılmıştır.

- **Düzenleyici Oyun Havuzu:** Kamu gözetiminde olmak koşuluyla özel sektör oyuncularına inovatif ürün veya hizmetlerini ve iş modellerini test etme fırsatı sunan düzenleyici oyun havuzu (*regulatory sandbox*) yönteminin hayata geçirilmesi değerlendirilmiştir. Bu yönteminin amacının, yetkili otoriteler ve şirketler nezdinde yeni teknolojilerden kaynaklanan imkan ve risklerin daha iyi anlaşılabilmesi, bunların uygulanabilirliğinin değerlendirilmesi ve bu doğrultuda gerekmesi halinde makul yasal düzenlemelerin hayata geçirilmesi olduğu işaret edilmiştir.

- **Fiyat Karşılaştırma Sitelerine Yönelik Politika Önerileri:** Sigorta aracılarının doğrudan tüketici ile karşı karşıya geldiği satış kanallarında dijitalleşmeye bakıldığında karşımıza online aracılık hizmetleri ile karşılaştırma siteleri çıkmaktadır. Online karşılaştırma araçları son dönemlerin temel dönüşümlerinden birini teşkil etmektedir. “Karşılaştır ve satın al” iş modeli

ile çalışan bu dijital kanallar temelde tüketicilere potansiyel poliçe tekliflerini sunmakta, burada seçeneklerini araştıran tüketici ise kararını bilinçli bir şekilde vererek ilgili sigorta şirketi ile sözleşme akdetmektedir. Tüketicilerin pazarın dinamikleri nedeni ile yeni/değişik sağlayıcılara açık olması, teknolojik gelişmelerin internet sitelerinin kullanışlı ve ihtiyaca göre hızlı bir şekilde tekrar dizayn edilmesine olanak vermesi, teminat şartlarının şeffaf şekilde görüntülenerek karşılaştırılabilmesi ve elektronik olarak sözleşmenin ve ödemenin gerçekleştirilmesinin mümkün olması bu iş modelinin faydaları arasında sayılabilecektir.

Çalışma kapsamında örnek ülkelerin fiyat karşılaştırma sitelerine yönelik politikaları ve mevzuatta bu sitelere dair farklı uygulamalar incelenmiştir. Dijital kanallar üzerinden faaliyet gösteren bu tarz araçlara belirli bir çerçeve getirilerek tüm paydaşların menfaatine bir iş modeli sunulmasının yasal olarak netleştirilmesi ve önünün açılması önerilmiştir.

Sunmuş olduğumuz bu çözüm önerilerinin temelde sigorta sektörünün gelişmesi ve gerek brokerler gerek acenteler olmak üzere tüm sigorta aracılarının işlerini kolaylaştıracak ve sigorta sektöründe penetrasyonu artıracak teknolojilerin adaptasyonunun kolaylaştırılması için faydalı olacağı kanaatiyle, hazırladığımız bu çalışmayı dikkatlerinize sunmaktayız.



## II. Giriş

Sigorta sektörünün, ticaret, bankacılık, ödeme hizmetleri ve nice sektörlerde yaşanan ve yaşanmakta olan dijital dönüşümü ve iş modellerindeki gelişmeleri yakından takip eden sektörlerden biri olduğu söylenebilecektir. İlk bakışta “sigortacılıkta dijital dönüşüm” olarak ifade edilen bu sürecin ise içeriği, kapsamı, hedefleri ve sonuçları her zaman net olmayabilmektedir. Ancak gerek Türkiye gerek sigorta pazarı gelişmiş olan ülkeler incelendiğinde hangi dönüşümlerin nasıl olumlu sonuç vereceği daha doğru analiz edilebilecektir. Bu perspektif ile bu çalışma yapılmış olup, hem güncel gelişmeler hem de bunlara çerçeve çizen yasal düzenlemeler ele alınarak sigorta sektöründe gelecekte bizleri bekleyen fırsatların Türkiye pazarına en uygun şekilde değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Zira büyüyen sigorta sektörü pazarında gerek sigorta şirketleri gerek aracılar tarafından rekabetçi kalınabilmesi için değişen müşteri ihtiyaçlarına cevap verilmesi, müşteriler için doğru ürün ve çözümler geliştirilmesi gittikçe önem kazanmaktadır.<sup>1</sup> Buna paralel olarak yakın tarihli yasal düzenlemelere bakıldığında sigorta sektöründeki dağıtım faaliyetlerine odaklanıldığı ve aracılar arasındaki ayrımın sadece gerekli olduğu yerlerde belirli bir amaç için yapılmakta olduğu görülmektedir. Örneğin, farklı aracı türleri için farklı kayıt mekanizmaları veya sorumluluk rejimleri belirlenebilmekle beraber sigorta ürününün dağıtım perspektifinden kesin bir ayrıma gidilmemektedir. Dolayısıyla acente ve broker ayrımının gittikçe ortadan kalktığı söylenebilecektir<sup>2</sup>.

Dünyadaki ve özellikle Avrupa Birliği’ndeki yasal ve sektörel gelişmelere bakıldığında sigortacılık faaliyetlerinin ve pazarının “ürün” bazlı olmaktan çıkıp “tüketici”<sup>3</sup> odaklı geliştiği görülmektedir<sup>4</sup>. Bu bağlamda şirketlerin ve aracılardan teknik ve operasyonel süreçleri değişime uğramakta, tüketicinin ihtiyaçlarının karşılanması ve memnuniyeti ön plana alınarak stratejiler ve uygulamalar geliştirilmektedir. Yasal perspektiften bakıldığında ise tüketicinin menfaatlerinin korunmasının temel

---

<sup>1</sup> <https://docplayer.biz.tr/2358678-2023-turkiye-sigorta-aracilari-sektor-arastirma-raporu.html> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>2</sup> Bu çalışma kapsamında da, paralel olarak, genellikle “aracı” ifadesi kullanılmış, ancak gerekli olduğu hallerde “acente”/ “broker” ayrımına gidilmiştir.

<sup>3</sup> Bu çalışma kapsamında “tüketici” ifadesi, uygun olduğu ölçüde, “müşteri”, “kullanıcı”, “sigortalı”, “poliçe sahibi” terimlerine karşılık gelecek şekilde kullanılmıştır.

<sup>4</sup> <https://www.insuranceup.it/en/business/idd-here-are-the-news-for-insurance-industry-and-the-opportunities-for-insurtech/> (Son Erişim Tarihi: 10 Nisan 2020)

alındığı, yeni regülasyonlar ile sigorta şirketlerine ve aracılara bu kapsamda yükümlülükler getirildiği dikkat çekmektedir. Avrupa Sigorta ve Bireysel Emeklilik Otoritesi'nin ("**EIOPA**") iyi uygulama örneklerine ilişkin çıkarmış olduğu rehberde de, Avrupa Birliği'ndeki yeni düzenlemeler ile getirilen temel amaçların başında tüketicilerin korunması olduğu açıkça belirtilmektedir<sup>5</sup>.

Bu doğrultuda öncelikle sigorta sektöründe dijitalleşmeye ilişkin güncel durum ortaya konulmakta, devamında verilen bilgilerin, gelişmelerin ve regülatörlerin yaklaşımlarının bu perspektiften değerlendirilmesi için genel bir çerçeve çizilmektedir. Sektöre ilişkin durumun özetlenmesini takiben Türk mevzuatındaki mevcut durum genel hatları ile çizilip etkili bir karşılaştırmanın sağlanması adına mehz mevzuatlara ilişkin sistematik bir inceleme yapılmıştır. Son olarak ise, hukuki düzenlemelerde gerçekleşen ve aşağıda detaylandırılan bu değişikliklerin Türkiye'de sigorta sektörüne ve mevzuatına olumlu etkilerinin yansıtılması adına birtakım görüş ve öneriler kaleme alınmıştır.

Bu çalışma kapsamında yer verilen karşılaştırmalı incelemenin sistematığı şu şekildedir; (i) öncelikle sigorta sektöründe aracılık faaliyetlerini gerçekleştiren kişilerin ilgili mehz mevzuatlarda konumlandırılması ve hukuki nitelendirilmeleri ortaya konulmakta, (ii) tespit edilen bu aracı roldeki kişilerin faaliyet göstermeye yetkili olduğu alanlar çerçevesinde yetkilendirme rejimi incelenmekte, (iii) aracı konumundaki kişilerin birbirleri ile gerçekleştirebildikleri iş birliği ve benzeri çalışmaların yasal mevzuatta ele alınış biçimi değerlendirilmekte ve son olarak (iv) aracılık hizmetlerinin dijital ortamlarda gerçekleştirilmesine yönelik yaklaşım ele alınmaktadır. Bu akış uyarınca Avrupa Birliği ("**AB**"), Birleşik Krallık<sup>6</sup>, Hollanda ve İtalya mevzuatları incelenmiş olup bu karşılaştırmalı çalışma sonucunda Türkiye'deki sigorta sektörünün gelişmesine önemli katkısı bulunabilecek örnek düzenlemeler ortaya konulmaktadır.

İlgili mevzuatları incelenen bölge ve ülkelerin sigortacılık alanında gelişmişlik seviyeleri dikkate alındığında, bu ülkelerin zaman içerisinde getirmiş oldukları yasal çerçevenin, günümüz ihtiyaçlarına cevap verilmesi ve Türk mevzuatının gelişimi perspektifinden bakıldığında elverişli birer araç ve

---

<sup>5</sup> [https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/working\\_groups/reports/eiopa\\_idd-general\\_good\\_july2019\\_0.pdf](https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/working_groups/reports/eiopa_idd-general_good_july2019_0.pdf) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>6</sup> İşbu raporda yer alan Birleşik Krallık mevzuatına ilişkin bilgi ve incelemeler, Birleşik Krallık dahilinde yer almakla beraber kendisine birtakım yasama yetkileri tanınmış olan bölgeler nezdinde farklılık gösterebilecektir.

referans noktası teşkil ettikleri söylenebilecektir ve bu doğrultuda olumlu etki ve sonuçlara imkan verecek ölçüde değerlendirmeye alınmıştır.

### **III. Sigorta Sektörü Dağıtım Kanallarında Dijital Dönüşüm Gelişmeleri ve Trendleri**

Küresel çapta sigorta sektörünün geçirmekte olduğu dönüşümler incelendiğinde dijitalleşme bu gelişmelerin başında yer almaktadır. 2018 yılında küresel boyutta sigorta teknolojilerine yapılan yatırım 2,6 milyar Dolar seviyesine çıkmıştır<sup>7</sup>. Sigorta sektöründe verinin önemi dikkate alındığında teknolojiye ve dijitalleşmeye yönelik ilginin, sadece genel bir trend olmadığı ve sektörün gelişmesinde atılan önemli bir adımı teşkil ettiği söylenebilecektir.

Sigorta sektöründe dijitalleşme; hem tüketiciler, hem sigortacılar ile aracılar, hem de düzenleyiciler için olumlu bir potansiyele sahiptir. Zira dijitalleşme olarak adlandırılan dönüşüm, bir işin yapılışındaki süreçlerin teknolojiyle yönetilmesi/ilerletilmesi ve bu nedenle iş modellerinin yeniden yapılanmasıdır. Dolayısıyla sigortacılık faaliyetlerindeki dijitalleşme tek bir iş/kişi için söz konusu olmayıp, arz ve talebin oluşmasından tüm sigortacılık ilişkisinin sona ermesine kadarki süreçte etkisini göstermektedir. Nitekim, Türkiye pazarında bu kapsamda yeterli seviyede dijitalleşme gerçekleştirilmediğinden sektör büyüklüğü istenen seviyeye ulaşamamış, dijitalleşmenin getirdiği faydalardan tam olarak yararlanmaksızın sektörün hizmet üretimi, belirli bir noktaya kadar arttırılabilmektedir. Ancak halen gelişime açık birçok hizmet kalemi ve yöntemi bulunmaktadır. Bu noktada, Türkiye’de hizmet üretimi ve sunumunda söz konusu olan tıkanıklığı çözüme ve gelişimin önünü açma ihtiyacı bulunduğu söylenebilecektir.

Sigorta sektöründe dijitalleşme kapsamında sigorta şirketleri ve aracılar arasındaki ilişkiler, bu oyuncuların kullanmakta oldukları altyapı ve sistemler, teklif süreçleri, poliçeleştirme aşamaları, zararın belirlenmesi ve ödeme yapılması gibi faaliyetlerin genelinde katma değer yaratabilecek teknolojiler ve yeni iş modelleri söz konusu olmaktadır. Sigortacılık alanında gelişmiş ülkelere bakıldığında (Birleşik Krallık, ABD, Hollanda...) da görülebileceği üzere, temel otomasyon ve dijitalleşme aşamalarının süreçlere entegre edilmesi ile aslında gelişim sona ermemekte, aksine, katma değer yaratabilecek diğer birtakım ileri teknolojiler (büyük veri kullanımı, yapay zeka, nesnelerin interneti vb.) için de kullanım imkanı doğmaktadır.

---

<sup>7</sup> Uluslararası Sigorta Denetçileri Birliği (IAIS), Küresel Sigorta Pazarı Raporu, 2018

Dijitalleşme ile sektördeki tüm oyuncuları ve tüketicileri neler beklediğine bakıldığında en büyük faydanın masraflardaki azalma ve katılımdaki artış olduğu görülmektedir. Dijitalleşme ile sigorta şirketleri ve aracılardan katlanmak zorunda oldukları masraflar azalmakta, azalan masraflar ürün ve hizmet sunumu için tüketiciye yansıtılan ücretleri aşağı çekmekte, verimlilik artmakta, dolayısıyla sigorta hizmetlerinin çeşitli kanallardan erişilebilir hale gelmesi ile sigorta alışkanlığı olmayan tüketicilerin dahi kolayca sigorta hizmetlerine erişebilmesi sağlanarak tüketici nezdinde katılım artırılmakta, sigortalama süreçlerinin yönetimi kolaylaşmakta ve operasyonel elastikiyet olumlu olarak değişmektedir. Süreçlerin dijitalleştirilmesi arka plandaki masrafları azaltarak tüketiciye pozitif olarak yansımakla beraber tüketicinin aktif olarak yer aldığı (sigorta ürününe ilişkin şartların ve ücretlerin şeffaf şekilde sunulduğu ortamlar sayesinde çeşitli sigorta şirketlerin fiyat tekliflerini karşılaştırabildiği, teklif istediği, tercih yaptığı, sözleşme akdettiği...) aşamalarda da dijitalleşme geçişin pazara katma değeri sağladığı görülmektedir. Kullanıcı tercihleri açısından bakıldığında tüketicinin, satın alımı gerçekleştirmek istediği dijital kanalda (internet sitesi, uygulama vs.) mevcut olan şirketleri tercih ettikleri sigorta sektöründe de görülmektedir<sup>8</sup>.

Sigorta aracılarının dijitalleşerek yeni kanallarda aktif olmaları aynı zamanda pazardaki rekabeti de artırmaktadır<sup>9</sup>. Zira dijitalleşme yardımı ile daha önce faaliyet gösterilemeyebilen alanlarda aracılardan aktif olabildikleri, daha önce rekabet etme şansı yakalayamadıkları oyuncular ile (örneğin acentelerin birbirleri ile) rekabet edebildikleri, bu şekilde hem kazancın arttığı hem de rekabetin tüketici üzerinde olumlu etki doğurduğu görülmektedir.

Dijitalleşme trendlerine bakıldığında ise gelişmelerin iki yönde ilerlediği görülmektedir. Birincisi risk ve zarar tespitine ilişkin ve/veya sigorta şirketlerinin operasyonel süreçlerine yönelik teknolojilerinin kullanılması olup bunlar temel olarak nesnelerin interneti, yapay zeka, makine öğrenimi gibi teknolojilerden oluşmaktadır. Bu tür sistemler ile sigorta şirketleri masraflarını azaltmakta, daha doğru risk ve zarar tespiti gerçekleştirebilmekte ve kendi etkinliğini müşterilerine yansıtabilmektedir. İkinci dijitalleşme hamlesi ise tüketicilerle buluşulan kanallara ilişkin olup bu çerçevede hizmet kalitesini artırmaktadır. Günümüzde etkin yönetilen pazar stratejisi ile sektörün ve kanalın büyümesine olumlu katkı oluşturulması adına alternatif satış kanallarının geliştirilmesi ile müşteri etkileşiminin ve

---

8

[https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/azcom/Allianz\\_com/migration/media/press/document/Allianz\\_Digitalization\\_Insurance\\_Africa\\_EN.pdf](https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/azcom/Allianz_com/migration/media/press/document/Allianz_Digitalization_Insurance_Africa_EN.pdf) (Son Erişim Tarihi: 2 Nisan 2020)

<sup>9</sup> [https://www.ey.com/en\\_lu/insurance/the-future-of-insurance-is-digital](https://www.ey.com/en_lu/insurance/the-future-of-insurance-is-digital) (Son Erişim Tarihi: 12 Mart 2020)

penetrasyonunun artırılması gerektiği görülmektedir. Bu bağlamda dijital satış kanalları önem kazanmaktadır. Tüketicilerin acenteler ile buluşması ve poliçeleştirme sürecinin yürütülmesi için dijital kanal imkanlarının sunulması temelde fiyat karşılaştırma siteleri aracılığı ile gerçekleştirilmekle beraber mobil uygulamalar da sigorta şirketlerince tercih edilebilmektedir.

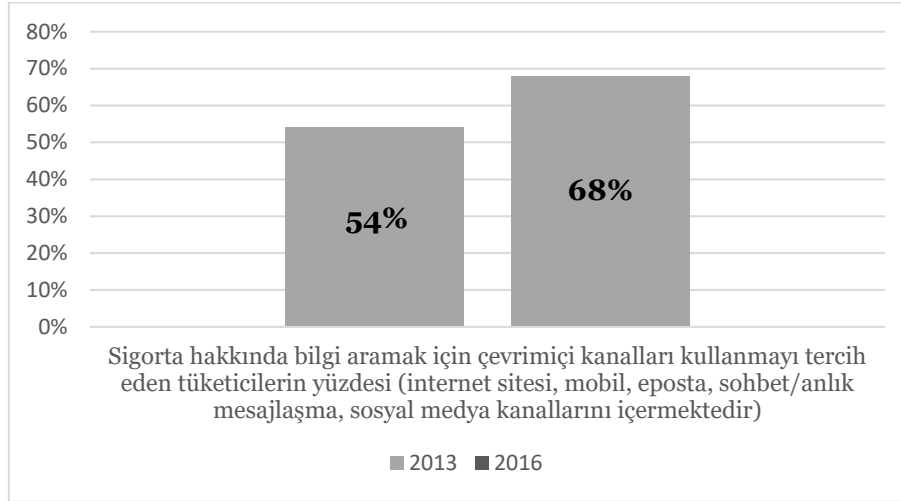
Fiyat karşılaştırma siteleri temel olarak yeni teknolojileri kullanarak pazar aktivitelerini kolaylaştıran ve poliçe ilişkisinin her iki tarafına da ekonomik fayda sağlayan bir araçtır. Talep tarafından bakıldığında karşılaştırma siteleri, bireysel araştırma süreçlerinin yerine geçmekte, arz açısından ise sigorta aracıları ve sigorta şirketlerinin büyük bir potansiyel müşteri havuzuna ulaşmalarını sağlamaktadır<sup>10</sup>. Talep (tüketici) açısından söz konusu olan bu faydalar şu şekilde özetlenebilecektir; fiyat karşılaştırma siteleri, özellikle tüketiciler açısından sağlamış oldukları şeffaflık ve alternatiflere makul bir eforla erişim imkanı ile dikkate değer bir fayda sağlamaktadır. Tüketicinin ürünleri detaylı görebilmesi ile fiyat ve diğer özellikleri açısından teklifleri karşılaştırabilmesi, kendisine en uygun ürünü seçebilme imkanını sunmaktadır. Bu şekilde ihtiyaç duyulan ile satın alınan ürün arasındaki fark ortadan kaldırılmakta, bir diğer deyişle, tüketicilerin gerçek risklerine uygun doğru teminatların, doğru limitler ile alınması sağlanmaktadır. Öte yandan fiyat karşılaştırma siteleri, uygulamada sıkça karşılaşılan “karşılaştırma maliyetini” de azaltmaktadır. Zira mevcut durumda tekliflerin tek bir platformdan alınamıyor olması, beraberinde farklı mecra ve kanallardan birden çok kez teklif alma problemi ile sonuçlanmakta ve dolayısıyla ek maliyetleri beraberinde getirmektedir. Fiyat karşılaştırma siteleri, bu konudaki maliyetleri azaltmanın yanı sıra (tüketicinin makul sayıda ve alternatifte teklif alabilmesi için çok sayıda sigorta ekranının kullanılmasını ve tekrar tekrar bilgi girilmesini gerektiren bu uygulama yerine) tek bir platforma bilgilerin girilerek tüm sigorta şirketlerinin tekliflerini karşılaştırabilme imkanı sunarak verimliliğin artmasına katkıda bulunmaktadır.

Bu tür siteler genellikle iki şekilde çalışmaktadır; (i) sadece fiyat karşılaştırılmasının fiyat karşılaştırma sitesi üzerinden yapılması ve poliçeleştirmeye ilişkin süreçlerin gerek ilgili sigorta şirketinin kendi internet sitesinde gerek fiziki ofisinde/telefon üzerinden gerçekleştirilmesi veya (ii) hem fiyat

---

<sup>10</sup> [http://ec.europa.eu/finance/consultations/2015/retail-financial-services/docs/green-paper\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/finance/consultations/2015/retail-financial-services/docs/green-paper_en.pdf) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

karşılaştırılması hizmetinin fiyat karşılaştırma sitesinde sunulması hem de poliçeleştirme sürecinin yine aynı internet sayfası üzerinden gerçekleştirilerek ilgili sözleşmenin tüketici tarafından tercih edilen sigorta şirketi ile akdedilmesi. Diğer bir sınıflandırma ise bu hizmetten faydalanan taraflara ilişkindir. Karşılaştırma fonksiyonu, yukarıda belirtildiği üzere, (i) tüketicinin kendisi (son kullanıcı) tarafından, veya (ii) acenteler veya (iii) bağlı araçlar<sup>11</sup> tarafından kullanılabilir.



*Kaynak: Accenture'in 2017 tarihli Finansal Hizmetler Küresel Dağıtım ve Pazarlama Tüketici Çalışması: Sigorta Raporu<sup>12</sup>*

#### **IV. Sigorta Sektöründe Aracılık Faaliyetlerine İlişkin Türk Mevzuatına Genel Bakış**

Çalışmanın yabancı mevzuatların karşılaştırmalı incelemesine geçilmeden önce bu bölümde mevcut mevzuat genel hatları ile ortaya konulmuştur. İşbu çalışmanın hazırlandığı dönemde [Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile](#)

<sup>11</sup> Bağlı araçlar "Aracılık Faaliyetlerine Genel Bakış ve Bu Faaliyetleri Gerçekleştirmeye Yetkili Kişiler" başlığı altında açıklanmıştır.

<sup>12</sup> [https://www.accenture.com/t00010101t000000z\\_w\\_/gb-en/\\_acnmedia/pdf-50/accenture-distribution-marketing-survey-insurance-report.pdf](https://www.accenture.com/t00010101t000000z_w_/gb-en/_acnmedia/pdf-50/accenture-distribution-marketing-survey-insurance-report.pdf) (Son Erişim Tarihi: 10 Mart 2020)

[Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik](#) henüz yürürlükte olmayıp, çalışmanın yayın döneminde 9 Mayıs 2020 tarihli ve 31122 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır. Bu doğrultuda ilgili mevzuat değişikliğinin işbu çalışma perspektifinden değerlendirilmesine, çalışmanın ekinde (Ek 1) yer verilmiştir.

#### **A. Sigorta Araçlarının Yetkilendirilmesi**

Türkiye’de sigorta sektörü genel olarak 14 Haziran 2007 tarihli ve 26552 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Sigortacılık Kanunu<sup>13</sup> (“**Kanun**” veya “**Sigortacılık Kanunu**”) ile düzenlenmiştir. Sigortacılık Kanunu, Kanun’a tabi kişi ve kuruluşların, faaliyete başlama, teşkilât, yönetim, çalışma esas ve usulleri ile faaliyetlerinin sona ermesi ve denetlenmesine ilişkin hususları da içermekte, ayrıca Tanımlar başlıklı 2’nci maddesinde sigorta aracı olarak kabul edilen kişilerin kimler olduğunu da açıklamaktadır.

Buna göre, Kanun’un 2’nci maddesinin ilk fıkrasının (b) bendinde **aracı** “*Sigorta acentesi ve brokeri*” olarak tanımlanmıştır. Yine aynı maddenin (d) bendi **brokeri** “*Sigorta veya reasürans sözleşmesi yaptırmak isteyenleri temsil ederek, bu sözleşmelerin yaptırılacağı şirketlerin seçiminde tamamen tarafsız ve bağımsız davranarak ve teminat almak isteyen kişilerin hak ve menfaatlerini gözeterek sözleşmelerin akdinden önceki hazırlık çalışmalarını yürütmeyi ve gerektiğinde sözleşmelerin uygulanmasında veya tazminatın tahsilinde yardımcı olmayı meslek edinen kişi*”, (m) bendi ise **sigorta acentesini** “*Ticarî mümessil, ticarî vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tâbi bir sıfatı olmaksızın bir sözleşmeye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimî bir surette sigorta şirketlerinin nam ve hesabına sigorta sözleşmelerine aracılık etmeyi veya bunları sigorta şirketleri adına yapmayı meslek edinen, sözleşmenin akdinden önce hazırlık çalışmalarını yürüten ve sözleşmenin uygulanması ile tazminatın ödenmesinde yardımcı olan kişi*” olarak tanımlamıştır.

Araçların yetkilendirilmesine ilişkin süreçler yine Kanun’un ilgili maddelerinde sunulmuştur. Kanun’un *Aktüerler ve brokerler* başlıklı 21’inci maddesinin ikinci fıkrasında brokerliğin, Müsteşarlık’tan<sup>14</sup> alınan brokerlik ruhsatı ile yapılacağı ve Müsteşarlık’ın, ruhsat ile ilgili işlemlerin

---

<sup>13</sup> <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5684.pdf> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>14</sup> Hazine Müsteşarlığı 10 Temmuz 2018’de yayımlanan 1 numaralı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile Maliye Bakanlığı ile birleştirilerek Hazine ve Maliye Bakanlığı adını almış olup Müsteşarlık’a verilen görev ve yetkiler Hazine ve Maliye Bakanlığı’na geçmiştir.

incelemeye ve onaya hazır hale getirilmesi hususunda ilgili sivil toplum ve meslek kuruluşlarına görev verebileceği düzenlenmiştir.

Kanun'un *Sigorta acenteleri* başlıklı 23'üncü maddesinin birinci ve ikinci fıkralarında ise sigorta acenteliğinin gerçek veya tüzel kişilerce yapılacağı ve sigorta acenteliği yapmak isteyenlerin Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğince tutulan Levhaya yazılı olması gerektiği düzenlenmiştir. Ayrıca, sigorta acenteliği yapacak kişilerin Müsteşarlık'tan (ilgili yönetmelik ile belirlenmiş nitelikleri taşıdıklarını gösteren) bir belge olarak Levhaya kaydolmak için Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne başvurmaları gerektiği ifade edilmiştir. Bu kapsamda Müsteşarlık, belge alınmasına ilişkin işlemlerin incelemeye ve onaya hazır hale getirilmesi için Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne görev verebilecekken, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği de bu işlemlerin gerçekleştirilmesi için uygun gördüğü ilgili sivil toplum ve meslek kuruluşları ile iş birliği yapabilecektir.

Yetkilendirmeye ilişkin hususların yanı sıra Kanun, 28'inci maddesinin ilk fıkrasında sigortacılık işlemlerinin denetimine ilişkin de bir düzenleme getirmiştir. Buna göre, Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketleri, reasürans şirketleri, özel kanunlarına göre sigortacılık faaliyetinde bulunan kuruluşlar, sigorta ve reasürans aracıları, sigorta eksperlik faaliyetleri, aktüerler ve sigortacılık işlemi yapan veya sigortacılık alanında faaliyet gösteren diğer kişilerin her türlü sigortacılık işlemlerinin denetimi, Sigorta Denetleme Kurulu tarafından yapılacaktır. Ancak, 47 numaralı Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumunun Teşkilat ve Görevleri Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi<sup>15</sup> ile sigortacılık ve özel emeklilik alanında faaliyet gösteren kişi ve kuruluşlarla ilgili inceleme, denetleme ve soruşturma işlerini yürütme görevi kurulan bu denetleyici düzenleyici kuruma geçmiş ve kararnamede yer alan görev ve yetkiler kapsamında diğer mevzuatta sigortacılık ve özel emekliliğe ilişkin olarak Hazine ve Maliye Bakanlığına, kapatılan Sigortacılık Genel Müdürlüğüne ve Sigorta Denetleme Kurulu Başkanlığına yapılan atıfların Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme

---

<sup>15</sup> <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2019/10/20191018-6.pdf> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)



ve Denetleme Kurumu'na, Hazine ve Maliye Bakanına yapılan atıfların ise Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu<sup>16</sup>'na yapılmış sayılacağı ifade edilmiştir<sup>17</sup>.

Birincil düzenleme olan Kanun'un yanı sıra, Kanun'un 21 ve 23'üncü maddelerine dayanılarak araçlara ilişkin detaylı düzenlemeler için Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği<sup>18</sup> ve Sigorta Acenteleri Yönetmeliği<sup>19</sup> çıkarılmıştır. Ancak bunlara ek olarak belirli konulara açıklık kazandırmak adına Hazine Müsteşarlığı tarafından çeşitli genelgeler ve sektör duyuruları yayımlanmıştır.

Söz konusu düzenlemelerde araçların yanı sıra araçların çeşitli faaliyetlerini yürüten “**teknik personel**” tanımına da yer verilmiştir. Buna göre, Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği'nin 3'üncü maddesinin (ğ) fıkrasında teknik personel “*Brokerlerde sigorta ürünlerine yönelik tanıtım ve bilgilendirme, sigorta risklerini değerlendirme, sigorta tekliflerini hazırlama ve sonuçlandırma işlemlerini yürüten personel*” olarak tanımlanırken, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin 3'üncü maddesinin birinci fıkrasının (h) bendinde ise “*Acentelerde sigorta pazarlama, bilgilendirme ve satış işlemlerini yapan personel*” olarak tanımlanmıştır.

## **B. Araçlar Arası İş Birlikleri**

Tüm bu düzenlemeler çerçevesinde brokerler ve sigorta acenteleri tarafından yürütülecek aktivitelerin mevzuatta sınırları çizilmiş ve araçlar arasındaki iş paylaşımına dair de birtakım açıklamalar getirilmiştir. Bu kapsamda, Kanun'un 21(3), 22(14), 23(10), 23(12) maddeleri ile,

- i. Sigorta acentelerinin ortakları, yönetim ve denetiminde bulunan kişiler ve bunlar adına imza atmaya yetkili olanlar ile mesleki faaliyette bulunan şirket çalışanlarının brokerlik yapamayacağı,

---

<sup>16</sup> 24 Mayıs 2020 tarihli ve 31136 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Atama Kararı ile Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu atamaları yapılmış ve Türker Gürsoy Başkan olurken, İkinci Başkan olarak Ali Ersoy atanmıştır. Ender Şenol, Fatih Küçükcan ve Rifat Vefa Murteza üyeler olarak atanmışlardır.

<sup>17</sup> Bu çalışma kapsamında da kullanılan ifadeler uygun düştüğü ölçüde Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu'na karşılık gelecek şekilde yorumlanmalıdır.

<sup>18</sup>

<https://www.mevzuat.gov.tr/Metin.Aspx?MevzuatKod=7.5.20786&MevzuatIliski=0&sourceXmlSearch=sigorta%20ve%20reas%C3%BCrans> (Son Erişim Tarihi: 5 Nisan 2020)

<sup>19</sup>

<https://www.mevzuat.gov.tr/Metin.Aspx?MevzuatKod=7.5.19610&MevzuatIliski=0&sourceXmlSearch=sigorta%20acenteleri> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

- ii. Sigorta acentelerinin ve brokerlerin ortakları, yönetim ve denetiminde bulunan kişiler ve bunlar adına imza atmaya yetkili olanlar ile mesleki faaliyette bulunan şirket çalışanlarının sigorta eksperliği yapamayacağı,
- iii. Sigorta acentelerinin bireysel emeklilik işlemleriyle ilgili aracılık ile Müsteşarlık'ın uygun göreceği sigortacılıkla bağlantılı diğer aracılık faaliyetleri dışında başka bir ticari faaliyette bulunamayacağı, ve
- iv. Brokerlik yapanların yönetim ve denetiminde bulunan kişiler ile bunlar adına imza atmaya yetkili olanların sigorta acentelerinin yönetim ve denetiminde görev alamayacağı

olmak üzere faaliyet sınırlamaları getirilmiştir. Bu düzenlemeler ile broker ve sigorta acentelerinin her iki faaliyeti aynı anda yürütmesinin önüne geçilmiştir. Ancak bu düzenlemeler, sigorta acenteleri ve brokerlerin ortak çalışmaları ve iş paylaşımı hususlarında engelleyici nitelikte bir amaç gütmemiştir.

### **C. Aracılık Yetkilerinin Devredilmesi**

İş birliği ve iş paylaşımına ilişkin sınırlandırıcı bir düzenleme söz konusu olmamakla birlikte, mevzuat, yetkilendirmenin devrine ilişkin birtakım sınırlamalar getirmektedir. Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği'nin 15'inci maddesinin ikinci fıkrası, brokerlik yetkisinin broker tarafından başka brokerlere veya kişilere devredilemeyeceğini düzenlemiş ve Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin 14'üncü maddesinin birinci fıkrasında sigorta şirketlerince hususi bir vekâletnameyle verilen acentelik yetkisinin acenteler tarafından başka acentelere veya kişilere devredilemeyeceği belirtilmiştir. Ayrıca, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin 17'nci maddesinin üçüncü fıkrasında sigorta şirketlerine sigorta poliçelerine aracılık eden acentenin unvanı ve Levha kayıt numarasını poliçelerde yer vermek için gerekli düzenlemeleri yapma yükümlülüğü getirilmiş ve sigorta şirketleri ile acentelerin teknik personel olmayan kişilerin tahsis edilen kullanıcı adı ve şifreleri kullanmamaları için gerekli tedbirleri almaları gerektiği düzenlenmiştir.

### **D. Mesafeli Sigorta Satışları**

Türk mevzuatında, mesafeli sigorta satışları da ayrıca Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta

Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelik<sup>20</sup> ile düzenlenmiştir. Buna göre 4'üncü maddenin birinci fıkrasının (f) bendinde **mesafeli sözleşme**, “Sözleşme taraflarınca karşı karşıya gelinmeksizin yazılı, görsel, telefon ve elektronik ortamda veya diğer iletişim araçları kullanılarak kurulan sözleşmeler” olarak tanımlanmıştır. Mesafeli akdedilen sigorta sözleşmeleri başlıklı 9'uncu maddede ise konuya ilişkin detaylar düzenlenmiştir. Buna göre, mesafeli sözleşme akdetmek isteyenlerin, işi yürütebilecek şekilde gerekli organizasyon ve teknik alt yapıya sahip olması gerekmekte ve mesafeli sigorta sözleşmesi akdedecek olanların uygulamaya başlamadan önce, gerekli organizasyon ve teknik alt yapılarına ilişkin Müsteşarlığa bilgi verme zorunlulukları bulunmaktadır. Ayrıca, mesafeli akdedilen sigorta sözleşmelerinin Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik ile uyumlu olması gerektiği düzenlenmiş ve elektronik ortamda yapılan sigorta sözleşmelerinde, bilgilendirmenin yapılmış sayılmasının elektronik ortamda teyit edilmesine bağlı olduğu belirtilmiştir. Son olarak poliçe verme yükümlülüğünün devam ettiği ve sigorta ettirenin kendi hâkimiyet alanı içindeki herhangi bir elektronik ortama aktarma ve çıktı almasına imkân sağlayacak surette elektronik ortamda da poliçe düzenlenebileceği, bu halde şirketin poliçeyi imzalama yükümlülüğünün elektronik imza ile yerine getirileceği belirtilmiştir.

Yapılan bu düzenlemelere ek olarak, Kanun'un “İdari Cezalar” başlıklı 34'üncü maddesi ile “Adli Cezalar” başlıklı 35'inci maddesinde, özellikle yetkisiz olarak acentelik faaliyetleri yürütenler ve yetkinin başkalarına kullandırılmasına ilişkin olarak para cezaları öngörülmüştür.

## **E. Sonuç**

Sonuç olarak Türk sigortacılık mevzuatında sigorta aracıları arasında broker ve acente ayrımının nispeten keskin bir şekilde yapıldığı görülmektedir. Bu ayrım ise, aşağı mehz mevzuatlara ilişkin yapılan karşılaştırmalı açıklamalarda da görülebileceği gibi, Avrupa Birliği'nde ve özellikle sigortacılık alanında gelişmiş ülkelerde pek fazla kalmamış durumdadır. Teknolojinin gelişmesinin sigorta aracıları arasındaki iş birliğini artırması ve iş modellerinin birbirine yakınsaması, brokerler ve

---

20

<https://www.mevzuat.gov.tr/Metin.Aspx?MevzuatKod=7.5.19622&MevzuatIliski=0&sourceXmlSearch=Sigortac%C4%B1l%C4%B1k%20Kapsam%C4%B1nda%20De%C4%9Ferlendirilecek%20Faaliyetlere,%20T%C3%BCketici%20Lehine%20Yap%C4%B1lan%20Sigorta%20S%C3%B6zleşmeleri> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

acenteler arasındaki ayrımı gri bir alana dönüştürmektedir. Bu ayrımın zayıflamasının sonuçlarına bakıldığında ise temelde sektörün gelişmesini ve gerek brokerler gerek acenteler olmak üzere tüm sigorta aracılarının işlerini kolaylaştıracak, verimi artıracak ve sigorta sektöründe penetrasyonu artıracak teknolojilerin adaptasyonunu kolaylaştırılması dikkat çekmektedir.

Bu bağlamda Türkiye ele alındığında ise benzer bir gelişme ve ilerleme atılımının gerekli ve faydalı olacağı söylenebilecektir. Swiss Re'nin Mart 2019 tarihli Sigma Sigorta Raporu<sup>21</sup> da göstermektedir ki Türkiye hem hayat hem de hayat dışı sigorta primlerinin GSYH içindeki payında gelişmiş EMEA ve dünya ortalamasının altında kalmaktadır. Aşağıdaki oranlar dikkate alındığında sigorta sektöründe atılımlara imkan verebilecek iş modellerinin ve bunlara engel teşkil etmeyecek düzenlemelerin varlığı önemli olacaktır.

<b>Sigorta primlerinin GSYH içindeki payı</b>			
	<b>Türkiye</b>	<b>Gelişmiş EMEA</b>	<b>Dünya</b>
<b>Toplam sigorta primleri</b>	%1,33	%7,61	%6,09
<b>Hayat</b>	%0,18	%4,60	%3,31
<b>Hayat dışı</b>	%1,15	%3,02	%2,78

*Kaynak: Sigma Sigorta Raporu, Mart 2019*

Pazardaki rekabete bakıldığında ise küçük ölçekli araçların gerekli kurumsal ve teknik altyapıyı tek başlarına kendi bünyelerinde oluşturamadıkları için rekabet güçleri pazardaki diğer oyunculara kıyasla zayıf kalabilmektedir. Yukarıda da belirtmiş olduğumuz üzere Türkiye’de üretimin artırılması ihtiyacı mevcuttur. Bunun sağlanabilmesi adına ise geniş kitlelerin yeni sigorta ürünlerine erişiminin mümkün hale getirilmesi gerekmektedir. Her ne kadar bu amaca ulaşmak için küçük ölçekli araçlar ve acenteler

---

<sup>21</sup> [https://www.swissre.com/dam/jcr:b8010432-3697-4a97-ad8b-6cb6c0aece33/sigma3\\_2019\\_en.pdf](https://www.swissre.com/dam/jcr:b8010432-3697-4a97-ad8b-6cb6c0aece33/sigma3_2019_en.pdf) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

kendi kanalları ile geniş kitlelere yayılımı sağlamakta rol alabilecek olsalar da, bu kanalların belirli bir hacmin ötesine ulaşamaması, süreçlerdeki verimsizlik ve kazancın yeterli seviyelerde seyretmemesi nedeniyle beklenen fayda sağlanamayabilmektedir. TOBB ve Deloitte tarafından birlikte 2016 yılında hazırlanan "Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyonu Belirleme" raporunda<sup>22</sup> belirtilen 2015 yılı acente anket çalışması sonuçları göstermektedir ki aylık ortalama 7.010 TL işletme maliyeti ile bir acentenin kazanç sağlayabilmesi ancak senelik 1.5-2 milyon TL üretim ile mümkün olmaktadır. Öte yandan, 2015 yılında Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği tarafından yayımlanmış olan "Türkiye Sigorta Aracıları Değerlendirme Raporu Özet Beyan Dokümanı"<sup>23</sup>, acentelerin %75'inin yıllık 1 milyon TL'nin altında prim üretmekte olduğunu ve pazarda rekabet etmek için çaba serfettiklerin ortaya koymaktadır. Rakamlardan da açıkça görülebileceği üzere, acentelerin hayatta kalabilmesi için daha verimli/karlı hale gelmeleri önemli bir ihtiyaçtır. Bu bağlamda, verimliliği sağlamak ve operasyonel masrafları azaltmak adına dijitalleşmenin rolü önem kazanmaktadır.

Dolayısıyla bu problemlerin Türkiye pazarını olumsuz etkilemeyi bırakarak üstelerinden gelinmesi için mümkün çözüm yollarından biri, sektörün dijitalleşmesinden geçmektedir. Maliyeti düşürmeyi ve penetrasyonu artırmayı sağlayan dijitalleşme ile sigorta sektörünün tüketici, sigorta şirketleri ve aracılardan tümü açısından ayaklandırılması mümkün olacaktır. Zira "[Sigorta Sektörü Dağıtım Kanallarında Dijital Dönüşüm Gelişmeleri ve Trendleri](#)" başlığında da izah edildiği üzere dijitalleşme sadece oyunculardan biri nezdinde yeni teknolojilerin uygulanması olmayıp; altyapı, teklif alma, poliçeleştirme, risk ve zarar tespitinin yanı sıra hasar ve zeyil dahil satış sonrası operasyonel süreçler gibi sigortacılığın tüm süreçlerinde gerçekleşen bir dönüşümdür.

Dijitalleşmenin yasal perspektiften incelenmesi halinde ise, bilindiği üzere, Sigortacılık Kanunu'nun 2003 yılında Avrupa Komisyonu'nun desteği ile Hazine Müsteşarlığı yetkilileri ve bağımsız uzmanlar tarafından yürütülen bir çalışma sonucunda, Türk sigortacılık mevzuatının AB mevzuatı ile uyumlaştırılması faaliyetleri neticesinde oluşturulduğu görülmektedir. Bu bağlamda, aracılık faaliyetleri açısından özellikle Avrupa Birliği'nin 2002/92/EC sayılı Direktif'i belirleyici rol oynamış olmakla birlikte, söz konusu AB mevzuatı da aşağıda detaylı olarak inceleneceği üzere büyük ölçüde revize edilmiştir. Dijital kanallar da dahil olmak üzere mevzuatın günümüz koşullarına uyumunu

---

<sup>22</sup> <https://mobil.tobb.org.tr/DuyuruResimleri/2496-1.pdf> (Son Erişim Tarihi: 10 Ocak 2020)

<sup>23</sup> <http://sbbs.sbd.org.tr/tr/basinodasi/Yayin2015.pdf> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

hedefleyen bu mevzuat değişiklikleri, mehzaz olarak AB direktiflerini alan Türkiye açısından da benzer bir dönüşümün gerekli olduğuna işaret etmektedir. Bu doğrultuda ve Türkiye’deki sigorta pazarına ilişkin kavramlar ve aracılarn faaliyet kapsamına ilişkin düzenlemeler çerçevesinde, çalışmanın devamında mehzaz mevzuat düzenlemeleri incelenmiş olup, Türkiye’de sigorta sektörünün gelişmesi ve pazarın büyümesi açısından çözüm önerilerinin sunulabilmesi için başarılı sonuçlar veren yasal düzenlemeler her açıdan değerlendirilmiştir.

## **V. Sigorta Sektöründe Aracılık Faaliyetlerine İlişkin Karşılaştırmalı İnceleme**

Sigorta sektöründe aracılık faaliyetleri nev’ileri gereği hem Avrupa Birliği nezdinde hem de Üye Devletlerde regüle bir alan olup, bu başlıkta yapılan karşılaştırmaların temelini 2016/97 sayılı AB Direktifi oluşturmakta, devamında ilgili ülkelerin mevzuatları nezdinde yapılan detaylandırma ise bu AB düzenlemesinin iç hukuka aktarılış şekillerini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla “[Avrupa Birliği ve 2016/97 sayılı Direktif](#)” başlığında sunulan açıklamaların diğer başlıklarda da dikkate alınması önemli olacaktır.

Aracılık faaliyetlerine ilişkin yasal düzenlemelerde değişime bakıldığında AB nezdindeki tutumun aracılarn aynı rejim dahilinde değerlendirme olduğu dikkat çekmektedir. Acente ile broker (ve diğer aracılarn) arasındaki fark gün geçtikçe azalmakta, bunun bir sonucu olarak da her bir aracıya -menfaat çatışmasına yol açmadan ve dürüstlük, şeffaflık gibi ilkeleri özellikle temel alarak- faaliyet gösterme imkanı tanınmaktadır. Pazardaki rekabetin de bundan olumlu etkileneceği söylenebilecek, nihai yarar sağlanan taraf ise tüketiciler/müşteriler olacaktır.

### **A. Aracılık Faaliyetlerine Genel Bakış ve Bu Faaliyetleri Gerçekleştirmeye Yetkili Kişiler**

#### *1. Avrupa Birliği ve 2016/97 sayılı Direktif*

2 Şubat 2016 tarihinde AB Resmi Gazetesi’nde yayımlanarak 1 Ekim 2018 tarihinde yürürlüğe giren 2016/97 sayılı AB Direktifi<sup>24</sup> (“**Direktif**”) ile AB Üye Devletleri (“**Üye Devletler**”) arasında sigorta ve reasürans hizmetlerinin dağıtımını harmonize edecek bir çerçeve çizilmesi ve Üye Devletlerin

---

<sup>24</sup> <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016L0097&from=en> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

ulusal düzenlemelerinin koordinasyonunun sağlanması amaçlanmıştır. Sigorta aracılarının AB'deki sigorta ve reasürans ürünlerinin dağıtımında merkezi bir rol<sup>25</sup> oynadığının kabul edildiği Direktif'in yalnızca sigorta şirketleri ve aracıları değil, düzenlenen muafiyet şartlarını sağlamayan seyahat acenteleri ve araç kiralama şirketleri gibi sigorta ürünlerini yardımcı bir şekilde satan diğer piyasa katılımcılarını da kapsadığı<sup>26</sup> belirtilmiştir.

Bu Direktif; faaliyeti (sigorta sözleşmesi/sözleşmeleri hakkında) bir web sitesi veya başka bir medya aracılığıyla müşteri tarafından seçilen kriterlere göre, bilgi sağlanmasından veya (müşterinin işlemin sonunda doğrudan veya dolaylı olarak bir sigorta sözleşmesini imzalayabildiği hallerde) sigorta ürünlerinin sıralanmasından veya bir sigorta sözleşmesinin fiyatında indirim sağlanmasından ibaret olan kişilere de uygulanmaktadır.

Aşağıda belirtilen aktörler ve durumlar ise Direktif'in kapsamı dışında kalmaktadır<sup>27</sup>:

- Herhangi bir sözleşme yapmayı amaçlamadan piyasada bulunan sigorta ürünlerini yalnızca karşılaştıran ve kamu makamları ya da tüketici birlikleri tarafından yönetilen web siteleri,
- Sigorta veya reasürans aracıları veya girişimlerine (*undertaking*) potansiyel poliçe sahiplerine ilişkin yalnızca veri ve bilgilerin sağlanması ya da potansiyel poliçe sahiplerine sigorta veya reasürans ürünleri veya sigorta veya reasürans aracıları veya girişimleri ile ilgili yalnızca bilgilerin sağlanmasını içeren faaliyetler,
- Vergi uzmanları, muhasebeciler veya avukatlar gibi başka bir mesleki faaliyeti olan ve bu mesleki faaliyeti sırasında olaya özgü olarak sigorta teminatı konusunda tavsiyede bulunan kişiler,
- Sigorta dağıtımını, primin belirli bir miktarı aşmadığı ve içerdiği risklerin sınırlı olduğu yan faaliyet olarak uygulayanlar.

Direktif'in "Kapsam" başlıklı 1'inci maddesinin 1 ve 2'nci fıkraları aşağıdaki gibidir:

---

<sup>25</sup> 4 numaralı Resital.

<sup>26</sup> 8 numaralı Resital.

<sup>27</sup> 13 numaralı Resital vd.

“(1) İşbu Direktif, Birlik’teki sigorta ve reasürans dağıtım faaliyetlerinin yürütülmesi ve takibi ile ilgili kuralları ortaya koyar.

(2) İşbu Direktif, bir Üye Devlet’te kurulmuş olan veya sigorta ve reasürans ürünlerinin dağıtımını yürütmek ve takip etmek için orada bulunmak isteyen gerçek ve tüzel kişilere uygulanır.”

Direktif, sigorta dağıtım faaliyetlerini yürüten ve aşağıdaki şartları/halleri kümülatif olarak sağlayan bağlı sigorta aracılara uygulanmamaktadır:

- Sigortanın bir sağlayıcı tarafından sağlanan mal veya hizmeti tamamlayıcı nitelikte olması ve (i) bu sigortanın sağlayıcı tarafından sunulan malın arızalanması, hasar görmesi, hizmetin kullanılmaması gibi risklerini kapsıyor olması veya (ii) bu sigortanın sağlayıcıdan rezerve edilen seyahate ilişkin bagajın hasar görmesi, kaybolması gibi riskleri kapsıyor olması.
- Sigorta ürünü için ödenen primin yıllık bazda 600 € tutarını geçmiyor olması.
- Yukarıda belirtilen parasal sınıra istisna olarak, sigortanın birinci şartta belirtilen bir hizmete tamamlayıcı olduğu ve bu hizmetin süresinin üç aya eşit veya daha az olduğu durumlarda, kişi başına ödenen primin 200 € tutarını geçmiyor olması.

Direktif uyarınca sigorta distribütörü, “herhangi bir sigorta aracısı, bağlı sigorta aracısı veya sigorta girişimi”<sup>28</sup> ni ifade etmektedir. Aracılık faaliyetini gerçekleştirmeye yetkili kişiler sigorta aracıları ve bağlı sigorta aracılarıdır.

Sigorta aracıları, “sigorta veya reasürans şirketleri veya bunların çalışanları veya bağlı sigorta aracıları haricinde, kazanç karşılığı, sigorta hizmetlerinin dağıtım faaliyetlerini yürüten veya takip eden herhangi bir gerçek veya tüzel kişi”<sup>29</sup> dir.

Bağlı sigorta aracıları ise, “Aşağıdaki şartların tümünün mevcudiyeti kaydıyla, 575/2013 sayılı Avrupa Birliği Direktifi’nin 4’üncü maddesinin 1’inci fıkrasının (1) ve (2) numaralı bentlerinde tanımlanan

---

<sup>28</sup> Direktif’in 2’nci maddesinin 1’inci fıkrasının (8) numaralı bendi [“(8) ‘insurance distributor’ means any insurance intermediary, ancillary insurance intermediary or insurance undertaking;”].

<sup>29</sup> Direktif’in 2’nci maddesinin 1’inci fıkrasının (3) numaralı bendi [“‘insurance intermediary’ means any natural or legal person, other than an insurance or reinsurance undertaking or their employees and other than an ancillary insurance intermediary, who, for remuneration, takes up or pursues the activity of insurance distribution;”].



*kredi kuruluşu veya yatırım şirketleri haricinde, kazanç karşılığı, sigorta hizmetlerinin dağıtım faaliyetlerini bağlı olarak yürüten veya takip eden herhangi bir gerçek veya tüzel kişi”dir:*

*“(a) söz konusu gerçek veya tüzel kişinin asıl mesleki faaliyetinin sigorta dağıtım hizmeti olmaması,*

*(b) söz konusu gerçek veya tüzel kişinin belirli bir ürün veya hizmete tamamlayıcı nitelikte olarak yalnızca belirli sigortalara yönelik dağıtım hizmeti vermesi,*

*(c) ilgili sigortanın -aracının asıl mesleki faaliyeti kapsamında sunduğu ürün veya hizmetlere tamamlayıcı nitelik taşımadığı hallerde- hayat veya sorumluluk sigortası olmaması (diğer bir deyişle, aracının dağıtımını gerçekleştirdiği hayat ve sorumluluk sigortasının aracının asıl mesleki faaliyeti kapsamında sunduğu ürün veya hizmetlere tamamlayıcı nitelik taşımadığı haller).”<sup>30</sup>*

## 2. Birleşik Krallık

Birleşik Krallık hukukunda sigorta sektörü genel anlamda Finansal Hizmetler ve Piyasalar Kanunu 2000 (“**FSMA**”) ve Finansal Hizmetler ve Piyasalar Kanunu 2000 (Düzenlenmiş Faaliyetler) Kararnamesi 2001 (“**RAO**”) çerçevesinde düzenlenmiştir. Ayrıca, düzenlemeye ilişkin detaylı bilgiler ise bu düzenlemeler uyarınca yetkili kurum olan Finansal Yürütme Otoritesi’nin (“**FCA**”) hazırlamış olduğu Kurallar ve Rehber Elkitabı’nda (*Handbook of Rules and Guidance*-“**Elkitabı**”) sağlanmıştır. Nitekim, Direktif’in iç hukuka aktarılmasında da izlenen yol<sup>31</sup>, bu düzenlemelerin ilgili bölümlerinin değiştirilmesi ve detaylandırılması olmuştur<sup>32</sup>.

---

<sup>30</sup> Direktif’in 2’nci maddesinin 1’inci fıkrasının (4) numaralı bendi [“ancillary insurance intermediary’ means any natural or legal person, other than a credit institution or an investment firm ( ... ), who, for remuneration, takes up or pursues the activity of insurance distribution on an ancillary basis, provided that all the following conditions are met: (a) the principal professional activity of that natural or legal person is other than insurance distribution; (b) the natural or legal person only distributes certain insurance products that are complementary to a good or service; (c) the insurance products concerned do not cover life assurance or liability risks, unless that cover complements the good or service which the intermediary provides as its principal professional activity;”].

<sup>31</sup> Direktif’in Birleşik Krallık hukukuna aktarılması, temel olarak 30 Nisan 2018 tarihli Sigorta Dağıtım (Düzenlenmiş Faaliyetler ve Çeşitli Değişiklikler) Kararnamesi 2018 (SI 2018/546) ile gerçekleştirilmiştir.

<sup>32</sup> Söz konusu değişiklikler ile genel anlamda Direktif’in iç hukuka aktarılması sağlanmış olsa da Direktif’in tam olarak Birleşik Krallık hukukuna entegre edilebilmesi için FCA’nın Elkitabı üzerinde yaptığı değişiklikler devam etmektedir.

FCA, Direktif'in iç hukuka aktarılmasında, mevcut olan kurallar ve rehberlik üzerine bir yapı inşa etmeyi amaçlamıştır. Bu kapsamda FCA, akıllı kopyalama adı verilen bir yöntem ile Direktif metnini doğrudan elkitabının içerisine entegre etmekte ve bu şekilde Direktif tarafından sağlanan minimum standartları iç hukuka aktarmaktadır. Ancak FCA bazı noktalarda Direktif'in getirdiği minimum standartların ötesine gitmiştir. Örneğin; yapılan değişiklikler ile, Direktif'te zorunluluk getirilen firmalardan daha geniş bir skala kapsama alınmış ve mevcut düzenlemenin Direktif'e nazaran daha yüksek standartlar öngörmesi durumunda aynı şekilde korunmasına karar verilmiştir.<sup>33</sup>

FCA'nın 2018/25 sayılı belgesi<sup>34</sup> ile, Direktif kapsamında getirilen değişiklikler detaylandırılmıştır. Yapılan değişiklikler ile genel anlamda Elkitabı'nın tanımlar kısmına, Direktif'in Tanımlar başlığı altında sunulmuş olan tanımlar eklenmiştir.

Aracılık faaliyetlerini gerçekleştirmeye yetkili kişiler anlamında da aynı yöntem izlenmiş ve sigorta aracıları, bağlı sigorta aracısı gibi yukarıda [Avrupa Birliği ve 2016/97 sayılı Direktif](#) başlığı altında açıklanmış olan tanımlar Elkitabı'na entegre edilmiştir. Ancak, FCA, sigorta aracıları tanımında bir değişikliğe giderek, sigorta aracıları tanımını bağlı sigorta aracılarını da içerecek şekilde düzenlemiştir. Ayrıca, Direktif'in aksine sigorta distribütörü, "sigorta aracıları ve sigortacılar" olarak tanımlanmıştır.

Söz konusu kişiler, aşağıda açıklanan yetkilendirme rejimi çerçevesinde gerekli izinleri aldıkları takdirde aracılık faaliyetlerini gerçekleştirmeye yetkili kişiler olarak faaliyet göstereceklerdir.

Direktif tanımlarını çoğunlukla aynı tutarak iç hukukuna aktaran Birleşik Krallık'ta, görüleceği üzere, acente ve broker anlamında net bir ayrıma gidilmemiştir. Nitekim, ilk olarak Sigorta Brokerleri (Kayıt) Yasası 1977<sup>35</sup>'de sağlanan broker tanımı, bu yasanın 2001'de mülga edilmesi ile de ortadan kalkmıştır. FSMA'nın kabulü ile ise ayırım, genel sigorta aracıları/brokerler (*general insurance intermediaries/brokers*) ve hayat sigortası, yatırımlar ve emeklilik konularında hizmet veren bağımsız finansal danışmanlar (*independent financial advisers*/"**IFA**") olarak düzenlenmiştir. Ancak bu ayırım

---

<sup>33</sup> <https://www.ibanet.org/Article/NewDetail.aspx?ArticleUid=01e31b7c-1399-4fba-a07c-3a0c958ba412> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>34</sup> [https://www.handbook.fca.org.uk/instrument/2018/FCA\\_2018\\_25.pdf](https://www.handbook.fca.org.uk/instrument/2018/FCA_2018_25.pdf) (Son Erişim Tarihi: 2 Şubat 2020)

<sup>35</sup> <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1977/46/contents> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

görüldüğü üzere sigorta türlerine ilişkin olup yasal düzenlemelerin muhatabının belirlenmesinde sigorta aracıları arasında acente ve broker olarak ayırma gidilmesi söz konusu değildir.

Öte yandan, eski terimlerin bazıları yine de sigorta distribütörlüğü kapsamındaki kişileri tanımlarken kendilerine mevzuatta yer bulmaktadır. Elkitabı'nın Çevre El Kılavuzu'nun (the Perimeter Guidance Manual) Sigorta dağıtım faaliyetleri konusunda rehber (*Guidance on insurance distribution activities*) başlıklı beşinci bölümünde<sup>36</sup>, sigorta dağıtım kapsamındaki kişiler arasında **i**) sigorta brokerleri, **ii**) sigorta danışmanları, **iii**) sigorta girişimleri, **iv**) bu faaliyetler ana faaliyet alanlarına göre tali nitelikte olsa dahi sözleşmelerin satışı ve idaresi ile ilgili diğer kişiler sayılmıştır.

### 3. *Hollanda*

Direktif'te öngörülen kuralların Hollanda Senatosu tarafından iç hukuk ile harmanlanması, Hollanda Mali Gözetim Yasası'nda (*Dutch Financial Supervision Act- Wet op het financieel toezicht*) ("**DFSA**") 2018 yılında yapılan değişikliklerle gerçekleştirilmiştir. DFSA uyarınca acente ve broker arasındaki ayırım kural olarak şu şekildedir: Acente sigorta şirketi ile aynı faaliyetleri yürütme hakkına sahiptir ve sigorta şirketinin aracıya yetki verdiği ölçüde onun adına yükümlülüklerini yerine getirme yetkisine sahiptir. Ancak bu yetkilendirme, sigorta şirketi tarafından her zaman kısıtlanabilir. Broker ise, acenteden farklı olarak bir sigorta şirketi adına değil hem müşteri hem sigorta şirketi için çalışmaktadır.

DFSA Madde 1:1 uyarınca öngörülen sigorta aracısı türleri şunlardır:

*"Acente: Bir meslek sahibi veya bir işle uğraşan müşteri ile sigorta sözleşmesinin yetkili tarafı olarak sigorta sözleşmesi yapan aracı"*

*"Alt acente: Yetkili temsilci veya yetkili bir alt temsilci tarafından verilen bir yetki belgesi/lisansın varlığı halinde mesleğini ve ticari işletmesini devam ettirme amacıyla müşterilerle sigorta sözleşmesinin akdedilmesini sağlayan araçlar,"*

Broker, brokerlik hizmetleri sağlayan kişi olarak tanımlanmış, brokerlik hizmetlerini sağlamak ise aynı maddede aşağıdaki şekilde açıklanmıştır.

*"Brokerlik hizmetleri:*

---

<sup>36</sup> <https://www.handbook.fca.org.uk/handbook/PERG/5.pdf> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

- (i) *Tüketici ve hizmet sağlayıcısı arasında bir broker olarak finansal araç, kredi veya sigorta dışında bir finansal ürün ile ilgili bir sözleşme kurulmasına ilişkin bir meslek veya işletmenin amacına yönelik yürütülen tüm faaliyetler,*
- (ii) *Tüketici ve hizmet sağlayıcısı arasında bir broker olarak kredi sözleşmesinin kurulması veya böyle bir sözleşmenin yönetilmesi ve uygulanmasına yardım edilmesi ile ilgili bir sözleşme kurulmasına ilişkin bir meslek veya işletmenin amacına yönelik yürütülen tüm faaliyetler; veya*
- (iii) *Tüketici ve hizmet sağlayıcısı arasında bir broker olarak sigorta sözleşmesinin kurulması veya böyle bir sözleşmenin yönetilmesi ve uygulanmasına yardım edilmesi ile ilgili bir sözleşme kurulmasına ilişkin bir meslek veya işletmenin amacına yönelik yürütülen tüm faaliyetler;”*

**“Finansal hizmet sağlayıcısı: (Sağlanması lisansa tabi olan finansal araç dışında) bir finansal ürün sunan<sup>37</sup> veya bu ürün hakkında tavsiyede bulunan, brokerlik veya reasürans aracılığı hizmetleri sunan ya da yetkili bir acente veya alt acente olarak hareket eden kişi”**

---

<sup>37</sup> DFSA Madde 1:1 uyarınca finansal ürünün kapsamı; yatırım eşyaları, cari hesap, elektronik para, finansal araçlar, krediler, tasarruf hesapları, sigorta sözleşmeleri veya Kararnameler ile belirlenebilecek başka herhangi bir ürün olarak belirtilmiştir. Aynı maddede finansal araçlara verilen örnekler ise şunlardır:

a.menkul kıymetler,

b.para piyasası araçları,

c.menkul kıymetler dışındaki toplu yatırım şemasındaki birimler,

d.menkul kıymetler, para birimleri, faiz oranları veya getiriler veya fiziksel veya nakit olarak ödenebilecek diğer türev araçlar, endeksler veya finansal önlemlere ilişkin opsiyonlar, vadeli işlemler, takaslar, vadeli kur sözleşmeleri ve diğer türev sözleşmeler,

e.temerrüt veya başka bir fesih nedeni haricinde, nakit olarak ödenmesi gereken emtialara ilişkin opsiyonlar, vadeli işlemler, takaslar, vadeli kur sözleşmeleri ve diğer türev sözleşmeler,

f.sadece regüle edilmiş bir piyasada veya çok taraflı bir ticaret tesisinde işlem görmeleri koşuluyla fiziki olarak ödenebilen emtialara ilişkin opsiyonlar, vadeli işlemler, takaslar, vadeli kur sözleşmeleri ve diğer türev sözleşmeler,

g.(f) kapsamında atıfta bulunulanlar dışındaki opsiyonlar, vadeli işlemler, takaslar veya vadeli kur sözleşmeleri ve fiziki olarak ödeme yapılabilen ve ticari amaçlı olmayan, diğer türev finansal araçların özelliklerine sahip emtialara ilişkin diğer türev sözleşmeler,

h.kredi riskinin devrine yarayan türev araçlar,

2018 yılında DFSA’da yapılan değişiklikler ile getirilen yeniliklerden biri ise sigorta aracılığı kavramının karşılaştırma sitelerini de içerecek şekilde genişletilmesi olmuştur. DFSA Madde 1:1’e eklenen yeni fıkra ile müşteriye, müşteri ilgili finansal ürünü web sitesi veya başka bir medya aracılığıyla satın aldığı takdirde (bir finansal araç veya ilgili finansal ürünün sıralanması dışında), bir veya daha fazla finansal ürün hakkında bilgi sağlanması, fiyat veya ürün karşılaştırmalarının yapılması veya prim veya faizde indirim yapılması faaliyetleri de aracılık tanımına alınmıştır. Dolayısıyla, fiyat karşılaştırma sitelerinin işletmecilerinin bu siteler aracılığıyla müşterilerin seçtikleri kritere göre bir veya daha fazla finansal ürün hakkında bilgi sağlamanın aracılık faaliyeti olarak değerlendirileceği netleştirilmiştir.

#### 4. İtalya

İtalya’da sigorta endüstrisini düzenleyen kaynaklar temel olarak; sigorta poliçelerine ilişkin spesifik düzenlemeler getiren ve sözleşmelere ilişkin genel ilkeleri oluşturan İtalyan Medeni Kanunu, sigortacılık ve aracılık faaliyetlerinin gerçekleştirilmesine ilişkin en temel çerçeveyi çizen 209 Sayılı ve 7 Eylül 2005 tarihli Kanun Hükmünde Kararname<sup>38</sup> (“**İtalya Sigorta Kanunu**”), 58 Sayılı ve 24 Şubat 1998 Tarihli Kanun Hükmünde Kararname<sup>39</sup> (“**İtalya Finans Kanunu**”) ve sigortacılık mevzuatında birtakım spesifik alanları düzenleyen diğer kanun hükmünde kararnamelerden oluşmaktadır<sup>40</sup>. Bu birincil kaynaklara ek olarak, ilgili düzenleyici otorite olan İtalyan Sigorta Gözetimi Kurulu<sup>41</sup> (*Istituto per la Vigilanza Sulle Assicurazioni*, “**IVASS**”) tarafından çıkarılan

---

i. uyuşmazlık çözümü için yapılan finansal sözleşmeler,

j. opsiyonlar, vadeli işlemler, takaslar, vadeli kur sözleşmeleri ve iklim değişkenleri, navlun oranları, emisyon ödenekleri, enflasyon oranları veya nakit olarak ödenmesi gereken diğer resmi ekonomik istatistikler ile ilgili diğer türev sözleşmeler ve yukarıda anılanlar dışında, diğer türev finansal araçların özelliklerine sahip olan varlık, hak, yükümlülük, endeks veya önlemlerle ilgili diğer türev sözleşmeler.

<sup>38</sup> [https://www.ivass.it/normativa/nazionale/primaria/CAP\\_EN.pdf?language\\_id=3](https://www.ivass.it/normativa/nazionale/primaria/CAP_EN.pdf?language_id=3) (Son Erişim Tarihi: 10 Nisan 2020)

<sup>39</sup> [http://www.consob.it/web/consob-and-its-activities/laws-and-regulations/documenti/english/laws/fr\\_decree581998.htm](http://www.consob.it/web/consob-and-its-activities/laws-and-regulations/documenti/english/laws/fr_decree581998.htm) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>40</sup> [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/4-501-3463?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true&bhcp=1](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/4-501-3463?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true&bhcp=1) (Son Erişim Tarihi: 9 Nisan 2020)

<sup>41</sup> IVASS, İtalya’da faaliyet gösteren tüm sigorta şirketleri ve aracılarn gözetiminde sorumlu kuruluş olup bu çerçevedeki kayıtlar da yine IVASS nezdinde tutulmaktadır.

ikincil düzenlemelerle de sigortacılık alanı regüle edilmektedir<sup>42</sup>. Direktif'in iç hukuka aktarılması kapsamında ise 68 Sayılı ve 21 Mayıs 2018 Tarihli Kanun Hükmünde Kararname<sup>43</sup> (“**68 Sayılı Kararname**”) kabul edilmiştir. Bu çerçevede IVASS 39, 40 ve 42 sayılı yönetmelikleri 2 Ağustos 2018’de yayınlamıştır. IVASS’ın geçtiğimiz sene çıkarmış olduğu düzenlemeler ile amaçlananlar arasında “dijitalleşmiş bilginin iyileştirilmesi” de yer almaktadır<sup>44</sup>.

İtalya Sigorta Kanunu’nun 107’nci maddesi “sigorta distribütörlüğü” kapsamında değerlendirilen halleri düzenlemekte olup belirli faaliyetlerin bu şekilde nitelendirilmeyeceğini öngörmüştür;

*“a) Başka bir mesleki faaliyet bağlamında müşterilere tesadüfi/rastlantısal bilgi sağlanması, sigorta sözleşmesi akdedilmesi veya ifa edilmesine destek olmak adına herhangi bir ek adım atılmaması ve bu mesleki faaliyetin amacının bu şekilde bir destek sağlama olmaması;*

*b) Mesleki olarak bir sigorta şirketinin taleplerinin yönetilmesi, hasar tespiti veya bilirkişi değerlendirmesi;*

*c) Sigorta sözleşmesinin tamamlanmasına destek olmak adına herhangi bir ek adım atılmaksızın sigorta aracılara veya sigorta şirketlerine yönelik potansiyel poliçe sahiplerine ilişkin veri ve bilginin salt paylaşımı;*

*d) Sözleşmenin tamamlanmasına destek olmak adına herhangi bir ek adım atılmaksızın potansiyel poliçe sahiplerine sigorta ürünü, sigorta araçları veya şirketleri hakkında salt veri ve bilgi sağlanması.”*

Mevcut İtalyan mevzuatı uyarınca sigorta distribütörü sayılabilecek kişiler ise; (i) RUI’ye kayıtlı aracılar ve (ii) distribütör olarak hareket eden<sup>45</sup> şirketlerdir. Sadece bu kapsamdaki distribütörlerin IVASS’a kayıt yaptırabilmeleri ve bu alanda faaliyet gösterebilmeleri mümkündür. Aşağıda belirtilen

---

<sup>42</sup> <https://www.ivass.it/normativa/nazionale/secondaria-ivass/index.html> (Son Erişim Tarihi: 15 Nisan 2020)

<sup>43</sup> [https://www.gazzettaufficiale.it/atto/stampa/serie\\_generale/originario](https://www.gazzettaufficiale.it/atto/stampa/serie_generale/originario) (Son Erişim Tarihi: 12 Aralık 2019)

<sup>44</sup> <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/insurance-reinsurance-2019/italy> (Son Erişim Tarihi: 12 Aralık 2019)

<sup>45</sup> Kendi çalışanları eliyle/mesafeli iletişim teknikleri ile doğrudan sigorta distribütörlüğü faaliyeti yürüten sigorta şirketleri de bu kapsamda değerlendirilmektedir.

kategorilerden biri kapsamında kayıtlı olabilmek (ki birden fazla sicile kayıtlı olmak mümkün değildir<sup>46</sup>) için ilgili kişilerin İtalya Sigorta Kanunu ve IVASS düzenlemelerinde getirilen birtakım şartları sağlaması gerekmektedir<sup>47</sup>. İlgili sicil (“**RUI**”), İtalya Sigorta Kanunu’nun revize edilen 109’uncu maddesi uyarınca beş kategoriden oluşmaktadır:

**A Kategorisi: Acenteler;** *bir veya birden fazla sigorta şirketini adına veya hesabına hareket eden araçlardır.*

**B Kategorisi: Brokerlar;** *sigorta şirketlerini temsil etme yetkisi bulunmayan ve müşterileri adına hareket eden araçlardır.*

**C Kategorisi: Doğrudan sağlayıcılar** (*direct providers*<sup>48</sup>); *münhasıran ve sadece bir sigorta şirketi için bu şirketin adına ve onun tam sorumluluğu altında -belirli çalışma saatleri veya sonuca ulaşma yükümlülüğü olmaksızın- hayat, hastalık ve kaza sigortaları kapsamında (ana faaliyeti yanında tali olarak) sigorta aracılığı yapan kişilerdir.*

**D Kategorisi: Bankalar, finansal araçlar, borsa araçları, ödeme kuruluşları, Poste Italiane;**

**E Kategorisi:** (A), (B), ve (D) kategorisindeki kişilerin kendilerine ait bölgeleri dışında bu kişiler için faaliyet gösteren işbirlikçileri (*collaborators*, “**Kolaboratör(ler)**”); *acente, broker, banka, finansal aracı, borsa aracısı, ödeme kuruluşu veya Poste Italiane tarafından yetkilendirilen ve kendisini yetkilendiren kuruluşun faaliyet gösterdiği yer/bölge dışında distribütörlük yapan araçlardır.*

**F Kategorisi**<sup>49</sup>: **Bağlı araçlar** (*ancillary insurance intermediaries*)<sup>50</sup>; (D) kategorisindeki kişiler dışındaki, ücret karşılığında ikincil olarak sigorta distribütörlüğü faaliyetlerini gerçekleştiren ve aşağıdaki tüm şartları sağlayan gerçek ve tüzel kişilerdir;

1) *Bu kişinin temel mesleki faaliyetinin sigorta distribütörlüğünden farklı olması gerekir.*

---

<sup>46</sup> Bkz. İtalya Sigorta Kanunu Madde 109 (1/son)

<sup>47</sup> Bkz. İtalya Sigorta Kanunu Madde 109

<sup>48</sup> Bu kişilerin farklı kaynaklarda “direct canvassers” veya “direct producer” gibi terimlerle ifade edildiği görülmektedir.

<sup>49</sup> Bağlı araçlar doğrudan RUI’ye kaydolmaktadırlar ve başka bir distribütörün gözetimi altında faaliyet göstermemektedirler.

<sup>50</sup> <https://www.ivass.it/operatori/intermediari/rui/index.html?com.dotmarketing.htmlpage.language=3> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

- 2) *Sadece bir mal veya hizmeti tamamlayıcı/bütünleyici nitelikte olan birtakım sigorta ürünlerinin distribütörlüğünü gerçekleştirmelidir.*
- 3) *Aracının temel mesleki faaliyeti olarak sunmakta olduğu mal veya hizmeti bütünler nitelikteki teminatlı ürünler haricinde ilgili sigorta ürününün teminatı kapsamında hayat sigortası veya risk sorumluluğu yer almamalıdır.*

Bağlı sigorta araçlarına örnek olarak -esasen sundukları hizmete ilişkin sigorta paketleri sunan-seyahat acenteleri, araba kiralama şirketleri ve büyük perakende mağazaları verilebilecektir. Seyahat ve araba kiralama şirketleri ilgili seyahati veya kiralanan arabayı ilgilendiren sigorta paketlerine yer vermekte, büyük perakende mağazaları ise satmakta oldukları cep telefonu, çamaşır makinesi vb. mallara ilişkin ayıp, kayıp, çalınma, malın kullanımına bağlı zarar gibi rizikolara karşı sigorta ürünleri sunabilmektedir.

Bu kategorizasyona ek olarak; Madde 106 ile, internet sitesi üzerinden bir veya birden çok sigorta sözleşmesine ilişkin bilgi sağlanması ve müşterinin doğrudan veya dolaylı olarak bu sürecin sonunda sigorta sözleşmesi akdetmesi mümkün ise bu hallerin de sigorta distribütörlüğü kapsamında değerlendirileceği netleştirilmiştir. Madde 109(2-bis) uyarınca, sigorta distribütörlüğü faaliyetlerinin üzerinden yürütülmesi mümkün olan internet sitelerinin alan adına sahip olan kişilerin de RUI'ya kaydolması gerekmektedir.

Ancak İtalya Sigorta Kanunu, birtakım hallerin beraber sağlanması halinde bağlı aracı tarafından gerçekleştirilen ilgili sigorta distribütörlüğü faaliyetinin “Sigorta ve Reasürans Distribütörlüğü Faaliyetleri” başlığı altındaki düzenlemeler kapsamında olmayacağını belirtmektedir. Bu şartlar şu şekildedir;

*a) Sigorta bir mal veya hizmeti tamamlar/bütünler nitelikte ise ve teminatın kapsamı:*

*1) sağlayıcı tarafından sunulan mala veya hizmetin kullanılmamasına ilişkin zarar, bozulma veya kayıp halleri ise.*

*2) ilgili sağlayıcı tarafından programlanan seyahate ilişkin bagaj kayıp ve zararları ile diğer riskler ise.*

*b) Yıllık oransal hesaba göre sigorta sözleşmesi için ödenen primin 600 Euro'yu geçmemekte ise.*



*c) (Uygulanabilir olduğu hallerde (b) hükmü yerine uygulanmak üzere) Eğer sigorta (a)'da belirtilen hizmeti tamamlar nitelikte ise ve hizmetin sunulma süresi 3 ay veya daha az ise ve bu durumda kişi başına ödenen prim 200 euroyu geçmemekte ise.*

Bu hallerde bağlı aracının muafiyetten yararlanarak RUI'ye kayıt ve diğer “Sigorta ve Reasürans Distribütörlüğü Faaliyetleri” başlığı altındaki düzenlemelere uygunluk zorunluluğu bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu şartları sağlayan ve faaliyet kapsamı sınırlı olan bağlı araçlara, sektördeki diğer oyuncular ile aynı ağırlıkta yükümlülükler getirilmemiştir. Her ne kadar bir muafiyet rejimi öngörülmüş olsa da aynı 107'nci maddenin devamında, bağlı aracının bu muafiyetten yararlandığı hallerde sigorta şirketine veya sigorta aracısına, poliçe sahibi olan/olacak kişilerin bilgilendirilmesi, uygun sözleşmesel ilişkinin oluşturulmasına ve birtakım belgelerin sunulmasına yönelik yükümlülükler getirilmiştir.

## **B. Aracılık Faaliyetlerinde Yetkilendirme Rejimi**

### *1. Avrupa Birliği*

Direktif'in “Tescil” başlıklı 3'üncü maddesi uyarınca sigorta ve bağlı sigorta araçları ikametinin veya merkezinin bulunduğu devletin yetkili makamı tarafından tutulan sicile tescil olmak zorundadır.

Bir sigorta aracısı veya bağlı sigorta aracısı, bir sigorta şirketi veya başka bir aracının sorumluluğu altında hareket edebilir. Böyle bir durumda, Üye Devletler, sigorta girişimi veya başka bir aracının, sigorta aracısı veya bağlı sigorta aracısının tescil koşullarını yerine getirip getirmediğinden sorumlu olduğunu düzenleyebilirler. Üye Devletler ayrıca, sigorta aracısı veya bağlı sigorta aracısı için sorumluluk üstlenen sigorta şirketi veya başka bir aracının, bu sigorta aracısını ya da bağlı sigorta aracısını tescil ettireceğini de düzenleyebilirler.

Üye Devletler çevrim içi bir kayıt sistemi kurmakla mükelleftir. Bu sistem kolayca erişilebilir olmalı ve kayıt formunun doğrudan çevrim içi olarak doldurulmasına izin verilmelidir.

Direktif 4'üncü madde hükmüyle, başka bir Üye Devlet'te faaliyet göstermek isteyen sigorta araçları ve bağlı sigorta araçlarının, buldukları ülkelerin sigorta sektörünü düzenleyici makamlarına (ülkemizde halihazırda Hazine ve Maliye Bakanlığı), (a) faaliyet göstermek istedikleri Üye Devletleri, (b) aracılık türünü, (c) sigorta türlerini ve (d) temsil edecekleri sigorta veya reasürans şirketlerinin listesini (bu bilgi uygulanabilir olduğu ölçüde istenecektir) bildirmesini düzenlemektedir. Belirtilen bilgileri alan Üye Devlet yetkili makamı, bir ay içinde, bu bilgileri faaliyete başlanmak istenen (ev

sahibi) Üye Devlet'in yetkili otoritesine iletmekte, ev sahibi Üye Devlet'in yetkili makamının faaliyete başlanabileceğini belirtmesi üzerine aracı faaliyetlerine başlayabilmektedir.

## 2. *Birleşik Krallık*

Öncelikle belirtmek gerekir ki Birleşik Krallık hukukunda sigorta sektörünü düzenleyen kaynaklar, finansal hizmetler gibi çok geniş bir sektörü kapsadığından, kimi ifadeler, aşağıda ilgili yerlerde belirtildiği üzere, sigorta sektörünü de kapsayacak şekilde ancak çok daha genel anlamıyla düzenlemiştir.

Sigortacılık faaliyetlerini içeren ilk bölüm, FSMA'nın Genel Yasak (*The General Prohibition*) başlıklı 19'uncu bölümü olarak ortaya çıkmaktadır. 19'uncu bölüm<sup>51</sup>;

*“(1) Hiç kimse, Birleşik Krallık'ta düzenleme altına alınmış bir faaliyeti,*

*a) Yetkili kişi; veya*

*b) Muaf kişi*

*olmadıkça gerçekleştiremez ya da gerçekleştirdiğini iddia edemez.*

*(2) Bu yasak, bu Kanun kapsamında genel yasaklama olarak adlandırılır.”*

şeklinde bir düzenleme getirerek Birleşik Krallık'ta düzenleme altına alınan faaliyetler açısından yetkili olunmayı zorunlu kılmıştır. Düzenleme altına alınan faaliyetler arasında sigorta sektörü de bulunmakta ve buna göre sigorta sözleşmeleri yapmak, sigorta sözleşmeleri performansı ve yönetimine yardımcı olmak ve Lloyd's piyasası faaliyetleri<sup>52</sup> bu kapsamda yer almaktadır<sup>53</sup>.

---

<sup>51</sup> <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2000/8/section/19> (Son Erişim Tarihi: 5 Nisan 2020)

<sup>52</sup> Lloyd's of London Birleşik Krallık'ta yer alan sigorta ve reasürans piyasasıdır. Bir sigorta şirketi olmayan ve Lloyd's kapsamında faaliyet gösteren üyeler, sigortalanan kişi ile doğrudan iletişim kurmamakta, bu iletişim brokerler aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Lloyd's piyasası faaliyetleri temel olarak genel sigorta ve reasürans faaliyetleri olmakla birlikte dar kapsamlı olarak hayat sigortası faaliyetleri de yürütülmektedir.

<sup>53</sup>

[http://www.makalesistemi.com/panel/files/manuscript\\_files\\_publish/e61942b4897972dd6a60f8037db34c7c/01a9ec6ce205ec81a49e41a268a70ddd/7480920225abc8a.pdf](http://www.makalesistemi.com/panel/files/manuscript_files_publish/e61942b4897972dd6a60f8037db34c7c/01a9ec6ce205ec81a49e41a268a70ddd/7480920225abc8a.pdf) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

Ayrıca, RAO kapsamında Madde 25(1) ve (2)'de düzenlenen “Yatırımlarda anlaşma yapılması (*Arranging deals in investments*)” ve Madde 53'te düzenlenen “Yatırım danışmanlığı verilmesi (*Advising on investments*)”de sigorta sözleşmelerinin yapılması ve danışmanlık verilmesinin de FSMA kapsamında düzenleme altına alınmış faaliyetlerden olduğunu belirtmektedir.

Söz konusu faaliyetler, RAO kapsamında aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:

**“Madde 25- Yatırımlarda anlaşma yapılması”<sup>54</sup>**

(1) (a) kıymetli evrak,

(b) sözleşmeye dayalı bir yatırım, veya

(c) Madde 86'da veya madde 89'da, söz konusu madde ile ilintili olduğu sürece, belirtilen türde bir yatırımı

belirli bir yatırım olarak satın almak, satmak, abone olmak veya sigorta poliçesini imzalamak için başka bir kişi (temsil olunan veya temsilci) için düzenlemeler yapmak belirtilen türde bir faaliyettir.

(2) Fıkra (1) (a), (b) veya (c) kapsamında yer alan yatırımları satın alma, satma, abone olma sigorta poliçesini imzalama düzenlemelerine katılan bir kişiye (temsil olunan veya temsilci) yönelik düzenlemeler yapmak da belirtilen türde bir faaliyettir.”

**“Madde 53- Yatırım danışmanlığı verilmesi”<sup>55</sup>**

Bir kişiye tavsiyede bulunmak, tavsiye,

(a) yatırımcı veya potansiyel yatırımcı olma kapasitesine sahip kişiye veya yatırımcı veya potansiyel yatırımcının temsilcisine verilmişse; ve

(b) aşağıdakilerden herhangi birini yapmasının esası hakkında tavsiye niteliğindeyse (temsil olunan veya temsilciye)

---

<sup>54</sup> <http://www.legislation.gov.uk/uksi/2001/544/article/25/made> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>55</sup> <http://www.legislation.gov.uk/uksi/2001/544/article/53/made> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

- (i) *bir kıymetli evrak veya sözleşmeye dayalı bir yatırım olan belirli bir yatırımın satın alınması, satılması, abone olunması veya sigorta poliçesinin imzalanması,*
- (ii) *böyle bir yatırımın satın alınması, satılması, abone olunması veya sigorta poliçesinin imzalanmasına ilişkin hakların kullanılması*

*belirtilen türde bir faaliyettir.”*

Yukarıda açıklanan maddelerde ifade edilen “kıymetli evrak” ifadesi sigorta poliçelerini, “sözleşmeye dayalı bir yatırım” ifadesi de sigorta sözleşmelerini kapsadığından, söz konusu faaliyetler Birleşik Krallık hukukunda sigorta faaliyetlerini de içermektedir. Buna göre, FSMA ve RAO kapsamında çerçevesi çizilmiş olan bu faaliyetler için FCA nezdinde yetkilendirme başvurusunun yapılması gerekmektedir. Bu başvuru sürecinin tamamlanmasının ardından firma, söz konusu sigorta faaliyetlerini gerçekleştirmek konusunda FSMA’nın 31’inci bölümü uyarınca “yetkili kişi” (*authorized person*) olacaktır:

#### ***“Yetkili kişiler***

*(1) Bu Kanunun amaçları doğrultusunda aşağıdaki kişiler yetkilendirilmişlerdir:*

*(a) Bir veya daha fazla düzenlenmiş faaliyeti yürütmek için Bölüm 4A iznine (Düzenlenen faaliyetleri yürütme izni) sahip kişi;*

....

*(2) Bu Kanunda “yetkili kişi”, bu Kanunun amaçları doğrultusunda yetkilendirilmiş bir kişi anlamına gelir.”*

Yetkili kişilerin başka faaliyetler yürütmesi ise Birleşik Krallık hukukunda mümkün görülmüştür. Buna göre, mortgage sözleşmeleri düzenlemek ve danışmanlık vermek<sup>56</sup> ile düzenlenmiş hasar yönetim faaliyetleri yürütmeleri<sup>57</sup> de, gerekli yetki başvurularının yapılması halinde mümkün olacaktır.

---

<sup>56</sup> <https://www.handbook.fca.org.uk/handbook/PERG/4.pdf> (Son Erişim Tarihi: 5 Nisan 2020)

<sup>57</sup> <https://www.handbook.fca.org.uk/handbook/PERG/2/7.html> (Son Erişim Tarihi: 5 Nisan 2020)

Birleşik Krallık hukukunda yetkili kişinin yanı sıra tanınmış bir diğer imkan, FSMA'nın 39'uncu bölümü çerçevesinde “**atanmış temsilci**” (*appointed representative*) mekanizmasıdır.

***“Atanmış temsilcilerin muafiyeti***

*(1) Eğer (yetkili kişi dışındaki) bir kişi*

*(a) yetkili kişi (“asili (his principal)”) ile*

*(i) tanımı öngörölmüş işi yürütmesi hususunda ona izin veren veya bu faaliyeti yürütmesini gerekli kılan, ve*

*(ii) öngörölmüş olması muhtemel gerekliliklere uygun bir sözleşmenin tarafı, ve*

*(b) bu işin tamamını ya da bir kısmını yürütürken, asilinin yazılı olarak sorumluluk kabul ettiği kişi ise*

*bu kişi, asilinin sorumluluğunu kabul ettiği bu işin yürütölmesi kapsamında oluşan düzenlenmiş faaliyetlerle ilgili olarak genel yasaktan muafır.*

*(2) Bu Kanunda “atanmış temsilci”*

*(a) fıkra (1) sonucu muaf olan kişidir.”*

FSMA çerçevesinde yukarıda açıklandığı gibi tanımlanmış olan *atanmış temsilci*, ilgili düzenlenmiş faaliyetleri yürüten ve FCA tarafından doğrudan yetkilendirilmiş bir firma için temsilci olarak görev yapan bir firma veya kişidir. Bu mekanizma çerçevesinde FCA tarafından yetkilendirilmiş olan kişi ise *atanmış temsilcinin asili* olarak ifade edilmektedir. Düzenleme çerçevesinde yetkili kişi olan birinin atanmış temsilci olması ise mümkün olmamaktadır.

Bu mekanizmada asil ile atanmış temsilci arasında anlaşmayı belgeleyen yazılı bir sözleşme olması şarttır. Bu sözleşme kapsamında asil, atanmış temsilcinin FCA kurallarına uymasını sağlamak için tüm sorumluluğu üstlenmektedir.

Atanmış temsilcinin faaliyetlerini yürütürken mevzuat gerekliliklerine uyması ve atanmış temsilci için öngörölmüş çerçevede hareket etmesi zorunludur. Bu kapsamın dışında düzenlenmiş herhangi bir faaliyette bulunmak istemesi durumunda, firmanın, FCA nezdinde o faaliyet için mevzuatta belirtilen yetkilendirme için başvurması gerekecektir. Ayrıca, atanmış temsilcinin asilinin firma personeline,

tesislerine, kayıtlarına erişilmesini sağlama ve bu şekilde asilin gerekli denetimleri yapabilmesine olanak sağlama yükümlülükleri bulunmaktadır.

Öte yandan, asillerin de atanmış temsilci olarak belirledikleri firma ya da kişilerin finansal açıdan istikrarlı ve yetkin olduklarından emin olmak için yeterli kontrolleri yapması gerekmektedir. Bir yetkili kişinin atanmış temsilci ataması durumunda, yetkili kişi/asil; (i) atanmış temsilcilerin sattığı veya düzenlediği ürünlerden, (ii) atanmış temsilcilerin müşterilere verdiği danışmanlık hizmetlerinden, (iii) kendilerinin de yapmakla yükümlü olduğu gibi müşteriye adil davranmaya ilişkin ilkeleri<sup>58</sup> yerine getirmelerini sağlamaktan sorumlu olacaktır.<sup>59</sup>

Bir atanmış temsilcinin birden fazla asilinin olup olamayacağı hususu ise sigortanın türüne göre belirlenmiştir. Yatırım dışı sigorta sözleşmeleri (genel sigorta sözleşmeleri ve salt koruma sözleşmeleri (*pure protection contracts*)) açısından atanmış temsilcinin birden fazla asili olabilecekken düzenlenmiş mortgage sözleşmeleri ve belirlenmiş yatırım işleri (*designated investment business*) açısından ise sınırlı sayıda asili olabilecektir.

Elkitabı'nın Gözetim Kılavuzu'nun (*Supervision Manual*) "Sözleşmeler: mecburi hükümler" başlıklı 12.5'inci maddesi, firmalar ile atanmış temsilciler arasında akdedilecek olan sözleşmelerde yer alması mecburi hükümleri düzenlemektedir:

*"(1) Firma ile atanmış temsilci arasındaki sözleşme, firmanın aşağıda belirtilenleri yapmasını sağlayan bir hüküm içermelidir:*

*(a) yasak koymak; veya*

*(b) atanmış temsilcinin temsil edebileceği diğer karşı taraflara veya atanmış temsilcinin diğer karşı tarafları temsil edebileceği yatırım türlerine ilişkin kısıtlamalar getirme.*

....

*(3) Eğer atanma, sigorta sözleşmesine ilişkin, acente olarak yatırımlarla uğraşmayı, düzenlemeyi, sigorta sözleşmesinin yönetimine ve ifasına yardımcı olmayı veya yatırımlara*

---

<sup>58</sup> <https://www.fca.org.uk/firms/fair-treatment-customers> (Son Erişim Tarihi: 1 Nisan 2020)

<sup>59</sup> <https://www.fca.org.uk/firms/appointed-representatives-principals> (Son Erişim Tarihi: 1 Nisan 2020)

*ilişkin danışmanlık vermeyi içeriyorsa; bu durumda firma ile yetkili temsilci arasındaki sözleşmenin, bu faaliyetler sigorta dağıtım faaliyetleri yürütmek olduğundan, atanmış temsilcinin Finansal Hizmetler Sicili'ne kayıtlı olmadıkça bu işleri yürütme izni ve gerekliliğinin olmadığına ilişkin bir hüküm içermesi zorunludur.”*

Her ne kadar hangi durumlarda yetkilendirme gerektiği ifade edilmiş olsa da yürütülen bir faaliyetin yetkilendirme gerektirip gerektirmediği hususu her zaman çok açık olmayabilir. Bu nedenle FCA, Çevre El Kılavuzu'nda yol göstericisi olması açısından birtakım soruları içeren bir test sunmuştur. Buna göre faaliyetleri yürütenler aşağıdaki soruları cevaplandırarak yetkilendirmeye ihtiyaç duyup duymadıkları konusunda karar verebileceklerdir:

1. Faaliyetler sigorta sözleşmeleri ile ilgili midir?
2. Eğer öyleyse, herhangi bir sigorta dağıtım faaliyeti yürütecek miyim?
3. Eğer öyleyse, faaliyetlerimi iş olarak sürdüreceğim mi?
4. Eğer öyleyse, Birleşik Krallık ile gerekli bağlantı var mı?
5. Eğer öyleyse, faaliyetlerimin herhangi biri veya tamamı hariç tutulacak mı?
6. Eğer tüm faaliyetlerim hariç tutulmuyorsa, ben faaliyetleri muaf tutulan profesyonel firma mıyım?
7. Eğer öyle değilse, atanmış temsilci olarak muaf tutuluyor muyum?
8. Eğer öyle değilse, herhangi bir şekilde muaf tutuluyor muyum?

Eğer bir firma son soruya kadar ulaşıp bu soruyu da “hayır” olarak cevaplandırıyorsa, bu durumda yetki için başvuru yapması gerekecektir.

### 3. *Hollanda*

DFSA'da yetkilendirilme rejimine ilişkin genel kural Madde 2:80'de belirtilmiştir ve şu şekildedir:

*“(1) Hiç kimse, Hollanda Finansal Piyasalar Kurumu tarafından bu amaç için verilen bir lisans olmadan aracılık hizmetleri gerçekleştiremez.”*

Bu kuralın istisnası ise Madde 2:81'de yer almaktadır:

*“(2) Aşağıdaki aracuların sunduğu brokerlik hizmetleri için Madde 2:80 geçerli olmaz:*

*Bir hizmet sağlayıcısı için brokerlik hizmetlerini gerçekleştiren ya da karşılıklı rekabet halindeki finansal ürünlerini veya hizmet sağlayıcılarını (offerer) ilgilendirmedeği ve*

*tamamıyla sigorta acenteliği hizmetlerinin sunulmasına ilişkin olduğu durumlarda brokerlik hizmetini hizmet sağlayıcısının adına veya mal sahibinin hesabına yapan ve bu nedenle bu hizmeti müşteriye yönelik primleri veya tutarları tahsil etmeden yerine getiren kişiler, hizmet sağlayıcılarının aşağıdaki şartları sağlaması koşuluyla:*

*a. Aracıların bu Kanuna uymasından tüm sorumluluğa sahip olması.*

*b. İlgili aracıları Finansal Piyasalar Kurumuna (Authority for the Financial Markets, “AFM”) bildirmesi.”*

Bu düzenlemelerden anlaşıldığı üzere, bir sigorta aracısının, mevzuata uygun bir yetki belgesi/lisansa sahip olan bir sigorta aracısının sorumluluğu altında hareket etmesi ve bu aracının adına işlemlerde bulunması durumunda lisans alma zorunluluğu ortadan kalkmaktadır. Ancak bu durumda lisanslı sigortacının bu sigorta aracısını denetlemesi ve faaliyetlerinden sorumlu olması söz konusu olacaktır.

DFSA 1:21 uyarınca aşağıdaki şartlar yerine getirildiği takdirde sigorta aracılık faaliyetlerini yürüten kişilerin bunlara ek olarak diğer mesleki faaliyetleri de yardımcı faaliyetler olarak yürütmeleri mümkündür:

*“1. Sigorta aracılığı dışındaki ana mesleki faaliyetin müşterilere danışmanlık hizmeti vermek olması*

*2. Bir sigorta şirketi için profesyonel taleplerin ele alınması*

*3. Taleplerin çözülmesi ve hasar uzmanlığı yapılması”*

Bu hallerde ayrıca lisans başvurusu yapılması gerekmemektedir.

#### *4. İtalya*

İtalya Sigorta Kanunu'nun 108'inci maddesi ile [Aracılık Faaliyetlerine Genel Bakış ve Bu Faaliyetleri Gerçekleştirmeye Yetkili Kişiler başlığının İtalya bölümünde](#) detaylandırılan ve RUI'ye kayıtlı olan kişiler dışında gerçekleştirilemeyeceğini düzenlemektedir. İtalya Sigorta Kanunu'nun 110 ve 112'nci maddelerinde yer alan ve IVASS tarafından çıkarılan düzenleyici yönetmeliklerde belirtilen



gerekliliklerin sağlanması ile yapılan<sup>60</sup> başvuru sonucunda RUI'ye kaydedilen kişiler bu kayıtlılık durumu devam ettiği müddetçe sigorta distribütörlüğü faaliyetlerini sürdürebilmektedir.

Ancak İtalya Sigorta Kanunu'nun 111'inci maddesi ile Kolaboratörler ve doğrudan sağlayıcılar nezdinde farklı bir rejimin öngörüldüğü dikkat çekmektedir.

Acenteler, brokerler, bankalar, finansal aracılar, borsa aracıları, ödeme kuruluşları ve Poste Italiane; aracılık faaliyetleri için görevlendirdiği/kullandığı kişiler (Kolaboratörler) adına bu kişilerin, RUI'deki (E) kategorisi altında (Kolaboratörlere ilişkin sicile) kaydolmaları için gerekli süreçleri işletmekle sorumludurlar. Kayıt sürecini yürütecek bu aracılar, görevlendirdikleri Kolaboratör'ün mevzuatın aradığı şartları karşıladığını teyit etmekle kendileri yükümlüdür. Bu çerçevede ilgili aracılar özellikle Kolaboratörün pay sahipleri veya üyelerinin aracı ile yakın ilişki içerisinde olduğu veya Kolaboratörün aracı nezdinde %10'u geçen bir pay sahipliği olduğu hallerde bu ilişkinin veya pay sahipliğinin IVASS'ın gözetim fonksiyonlarını gerçekleştirmesini engellemeyecek nitelikte olduğunu teyit etmek zorundadır. Görüldüğü üzere Kolaboratör kullanılması halinde ilgili aracıya (broker, acente, banka...) oldukça detaylı bir yükümlülük getirildiği görülebilecektir. Buna ek olarak Kolaboratör kullanan aracılar bu kişilerin uygun mesleki bilgi ve beceriye sahip olduklarını temin eden profesyonel eğitim gerekliliklerini ilgili yasal düzenlemeler çerçevesinde (örneğin Kolaboratörün başarılı bir şekilde mesleki eğitimleri tamamladığına dair sertifikalandırma) sağlamalıdır. Kolaboratör kullanan acente, broker ve bankalar (ve D Kategorisindeki diğer finansal kuruluşlar), Kolaboratörün sigorta aracılık faaliyetlerinden dolayı sorumlu oldukları İtalya Sigorta Kanunu'nun 119'uncu maddesinde açıkça ifade edilmektedir.

Benzer şekilde sigorta şirketleri, doğrudan sağlayıcı kullanmaları halinde, bu kişilerin doğrudan sağlayıcılara ilişkin (C) kategorisindeki kayıtlarının gerçekleştirilmesi için gerekli bildirimini gerçekleştirmekle yükümlüdür. Sorumluluk kapsamında sadece RUI'ye kayıt yer almamakta, İtalya Sigorta Kanunu'nun 111'inci maddesi aynı zamanda doğrudan sağlayıcıların sunulan ürünlere ve gerçekleştirilen faaliyetlerin geneline ilişkin eğitimlerinin de yine bu kişileri kullananlara ait olacağını öngörmüştür. Doğrudan sağlayıcı kullananlar nezdindeki sorumluluk sadece kayıt aşamasında söz

---

<sup>60</sup> Acente ve brokerlar için kayıt şartları arasında (gerçek kişiler için) uygun mesleki bilgi ve beceri aranmakta, bunun için ulusal seviyede bir sınav gerçekleştirilmektedir. Diğer aracılar için böyle bir şart aranmamaktadır.

konusu olmayıp, doğrudan sağlayıcı ile bu aracıyı kullanan arasında (doğrudan sağlayıcının neden olduğu zararlar için) müteselsil sorumluluk rejimi 119'uncu madde ile düzenlenmiştir.

Sorumluluğa ilişkin bir başka düzenleme ise bankalar (ve D Kategorisinde sayılan diğer finansal kuruluşlar) ve Kolaboratörler (E Kategorisi) ile aracılar arasında söz konusudur. Acente veya broker olarak faaliyet gösteren aracılar, yetkilendirdikleri (D) veya (E) kategorisinde kayıtlı aracının sebep olduğu zararlardan müteselsil olarak sorumludurlar.

## **C. Aracılık Faaliyetlerinde İş Birliği Gerçekleştirilmesine Dair Yasal Durum**

### *1. Avrupa Birliği*

Direktif'te aracılık faaliyetlerinde aktörler arası iş birliğine ilişkin özel bir düzenleme yer almamakla birlikte, bunu engelleyen herhangi bir düzenleme de bulunmadığından, Direktif'te amaçlanan sigorta ekosistemine zarar vermediği ölçüde aracılık faaliyetlerinde iş birliğinin gerçekleştirilebileceği söylenebilecektir. Bu çerçevede Üye Devletlerin uygulamalarının yakından takip edilmesi önemli olacaktır.

### *2. Birleşik Krallık*

Birleşik Krallık hukukunda aracılık faaliyetlerinde iş birliği gerçekleştirilmesine dair özel bir düzenlemeye yer verilmemiştir. Öte yandan, herhangi bir iş birliğini kısıtlama hedefi güden bir mevzuat düzenlemesi bulunmadığından, Birleşik Krallık açısından aracılar arasında iş birliğinin mevcut durumda mümkün olduğunu söylemek yerinde bir yorumlama olacaktır.

Her ne kadar bu hususa ilişkin doğrudan bir düzenleme olmasa da [Aracılık Faaliyetlerinin Dijital Kanallar Üzerinden Gerçekleştirilmesi başlığının Birleşik Krallık bölümünde](#) detaylandırıldığı üzere, karşılaştırma sitelerini *white labelled* kullanan ve yetkili kişi olma zorunluluğu kural olarak bulunmayan kullanıcı firma (*white labelling firm*) ile fiyat karşılaştırma aracı sunan firmalar arasında fiyat karşılaştırma araçlarının kullanımına ilişkin bir sözleşme kurulması, FSMA ve RAO kapsamında yasal olarak kabul edilmiştir. Bu şekilde, yetkili kişi olan veya olmayan firmalar ile fiyat karşılaştırma aracı sunan firmaların ortak araçlarla hareket etmesine müsaade gösterildiği görülmektedir.

### *3. Hollanda*

Hollanda hukuku sigorta sektöründeki aracılar arasında iş birliğinin yapılmasına ilişkin özel düzenleme öngörmemekle birlikte bu konuda herhangi bir yasaklamaya da yer vermemiştir.

Dolayısıyla mevzuattaki diğer hükümlere aykırı olmamak kaydıyla sigorta faaliyetleri aktörleri aralarında yaptıkları sözleşmelerde anlaşmak suretiyle düzenlemeler getirebilecekleri söylenebilecektir.

#### 4. İtalya

İtalya’da kayıtlı olan sigorta aracıları arasında gerçekleştirilecek iş birliklerine yönelik olarak 179 sayılı ve 2012 tarihli Kanun Hükmünde Kararname’nin 22’nci maddesi<sup>61</sup> ve 40/2018 sayılı IVASS Regülasyonu’nun 42’nci maddesi<sup>62</sup> ile düzenlemeler getirildiği görülmektedir. Bu düzenlemelere göre “sigorta pazarının mevcut bölünmenin üstesinden gelmenin kolaylaştırılması ve çeşitli işletmecilerin özgürlük derecelerinin artması için”<sup>63</sup> sigorta aracıları arasında iş birlikleri gerçekleştirilebilmektedir.

İş birliği içerisinde bulunabilecek olan aracılar şu şekilde sınırlandırılmıştır; (i) acenteler, (ii) brokerlar, (iii) bankalar, finansal aracılar, borsa aracıları, ödeme kuruluşları ve *Poste Italiane*. 179 sayılı ve 2012 tarihli Kanun Hükmünde Kararname uyarınca bu aracılar, iş faaliyetlerinin gerçekleştirilmesinde ve yetkilerinin kullanılmasında ortak iş birliği formları oluşturmaya yetkilidirler. Bu iş birliği aynı kategori dahilindeki aracılar arasında (acente ile acente) olabileceği gibi farklı kategorilerdeki aracılar arasında (acente ile broker) da mümkündür. Mevzuatın burada getirdiği iki önemli kriter söz konusudur. Öncelikle bu iş birliklerinin mevzuata uygun gerçekleştirildiğinin gözetimi yine IVASS’ın yetkileri kapsamındadır ve ek düzenlemeler getirebilmektedir. İkinci önemli düzenleme ise tüketicilerin bilgilendirilmesine ilişkindir. Tüketicilerin ilgili iş birliği hakkında bilgilendirilmeleri için getirilen hüküm özetle, “aracının faaliyetlerinin birden çok aracının iş birliği ile beraber gerçekleştirildiğinin tam ve doğru bir şekilde yansıtılarak mevzuatta öngörülen şekil ve yöntem ile tüketicilerin bilgilendirilmiş” olması gerektiğini belirtmektedir. Bilgilendirme kapsamında ayrıca, oluşturulan iş birliği formatında ilgili aracının oynadığı rolün, aracının kimliğinin ve hangi kategori içerisinde (acente, broker, banka...) faaliyet gösterdiğinin açıkça belirtilmesi gerekmektedir.

---

<sup>61</sup> <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto-legge:2012-10-18;179> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>62</sup> [https://www.ivass.it/normativa/nazionale/secondaria-ivass/regolamenti/2018/n40/Regolamento\\_IVASS\\_40\\_2018\\_en.pdf?language\\_id=3](https://www.ivass.it/normativa/nazionale/secondaria-ivass/regolamenti/2018/n40/Regolamento_IVASS_40_2018_en.pdf?language_id=3) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>63</sup> Bkz. 179 sayılı ve 2012 tarihli Kanun Hükmünde Kararname, Madde 22(10)

Yine 179 sayılı ve 2012 tarihli Kanun Hükmünde Kararname ile, iş birliği içerisinde brokerlik aktivitelerini yürütmekte olan aracılar için -tüketici nezdinde oluşabilecek zararlara karşı- müşterek ve müteselsil sorumluluk rejimi öngörülmüştür. Aynı zamanda iş birliği modellerinin gelişmesini desteklemek adına IVASS'ın, danışma faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi için kullanılacak ortak bir arayüz platformunun oluşturulması ve düzenlenmesi amacıyla tek tip teknik özellikler ve standartlar getireceği öngörülmüştür<sup>64</sup>.

40/2018 sayılı IVASS Regülasyonu ise “aracıların faaliyetlerini yürütebileceği yöntemler”i düzenlemekte, bu çerçevede “yatay iş birliği ilişkileri” gerçekleştirebilecekleri açıkça ifade edilmektedir. Yukarıda belirtildiği üzere acenteler, brokerler, bankalar, finansal aracılar, borsa aracıları, ödeme kuruluşları ve Poste Italiane arasında iş birliği modelleri mümkündür. Acente ve brokerlerin ayrıca hukuki sorumluluk sigortalarını yapmış olmaları aranmaktadır. Belirtilen aracılar arasında iş birliği yapılabilmesi için ilgili yatay iş birliğinin yazılı bir sözleşme ile düzenlenmesi gerekmektedir.

Bunlara ek olarak İtalya Sigorta Kanunu'ndaki “Sigorta ve Reasürans Distribütörlüğü Faaliyetleri” başlığı altındaki düzenlemeler ve ilkelere uygun olarak bu tür iş birliklerinin yürütülmesi gerektiği söylenebilecektir. Örneğin, Madde 119-bis ve devamındaki hükümlerle birtakım ilkelerin tüm sigorta distribütörleri için geçerli olacağı öngörülmüştür; dürüst, adil ve profesyonel hareket etme, şeffaflık, poliçe sahiplerinin menfaatini gözeterek hareket etme...vb.

Aynı maddenin 4'üncü fıkrası ile getirilen hüküm şu şekildedir; “*Sigorta distribütörleri (...) poliçe sahiplerinin menfaatlerini en iyi şekilde gözeterek hareket etme yükümlülüklerine aykırı bir şekilde (..) ücretlendirilmez*”. Takip eden fıkra ise “*Distribütör, ücretlendirme, satış hedefleri veya başka bir yolla, poliçe sahibinin ihtiyaçlarını daha iyi karşılayan bir sigorta ürünü yerine başka bir ürünün sunulmasını teşvik edecek düzenlemeler getirmeyecektir*” hükmünü getirmektedir. Genel yükümlülük ise sigorta distribütörlerinin “menfaat çatışmasını engellemeye yönelik tasarlanan tüm makul süreçleri işleterek etkin bir operasyonel ve idari düzenleme getirme ve sürdürme” yükümlülüğüdür. Bu şekilde menfaat çatışmasının önlenmesi için yeterli düzenlemeler yapılamamakta ise poliçe sahibine sözleşmenin akdinden önce mevcut (menfaat çatışmasına sebep verebilecek) ilişkinin izah edilmesi zorunludur. Dolayısıyla gerçekleştirilecek işbirliklerinde bu hükümler uygulanabilir olacaktır ve

---

<sup>64</sup> Bkz. 179 sayılı ve 2012 tarihli Kanun Hükmünde Kararname, Madde 22(13)

poliçe sahiplerinin menfaatlerine zarar verecek bir uygulama ilgili aykırılıklardan dolayı yasal denetime tabi olabilecektir.

Benzer doğrultuda İtalya Sigorta Kanunu Madde 119-ter'in 4'üncü fıkrasında getirilen düzenleme şu şekildedir; “*Sigorta aracısı adil ve bireysel bir analiz temelinde danışmanlık hizmeti vermesi halinde bu hizmetin (önerinin) yeterli ve yüksek oranda/miktarda (pazarda erişilebilen) sigorta sözleşmelerinin incelenmesi üzerine verilmesi ve bu şekilde poliçe sahibinin ihtiyaçlarını yeterli seviyede karşılayan sigorta sözleşmelerine yönelik -profesyonel seviyede- bireysel tavsiyede bulunulması gerekmektedir*”.

İtalya Sigorta Kanunu Madde 120-quinquies hükmünün 1 ve 3'üncü fıkraları uyarınca bir sigorta ürünün ikincil olarak (yan ürün olarak) sunulduğu hallerde ise poliçe sahibine bu ürünlerin ayrı ayrı satın alınabileceğinin ve bu ürünlerin neden paket halinde satıldığını bildirilmesi/açıklaması gerekmektedir. Bu düzenlemeye yine iş birliği modeli kapsamında da uygun hareket edilmesi gerekecektir.

Sonuç olarak bu tür genel nitelikli (ilkelere ilişkin) düzenlemelerin iş birlikleri için ek bir çerçeveyi oluşturduğu ve faaliyetlerin bu çerçevede pazara ve tüketicilere olumlu etki gösterecek şekilde sürdürülebileceği söylenebilecektir.

## **D. Aracılık Faaliyetlerinin Dijital Kanallar Üzerinden Gerçekleştirilmesi**

### *1. Avrupa Birliği*

Direktif, bu konuda aracılık faaliyetlerinin “*web sitesi veya başka bir medya aracılığıyla*” gerçekleştirilebileceğini belirtmekle yetinmektedir. Bu çerçevede Üye Devletlerce getirilen yorum ve uygulamalar aşağıda ortaya konulmuştur.

### *2. Birleşik Krallık*

Aracılık faaliyetlerinin dijital kanallar üzerinden gerçekleştirilmesinde Birleşik Krallık hukukunda düzenleme getirilen alan, fiyat karşılaştırma sitelerine (*price comparison website*) ilişkindir. 2001 ile 2013 yıllarında Birleşik Krallık'ta finansal hizmetleri düzenlemekle yükümlü Finansal Hizmetler

Otoritesi (“FSA”)<sup>65</sup> tarafından hazırlanan Genel Sigorta Poliçelerinin Fiyat Karşılaştırma Siteleri Üzerinden Satışına İlişkin Rehber (“Rehber”)<sup>66</sup>, Ekim 2011 tarihinde yayımlanmıştır<sup>67</sup>. Rehber, yalnızca genel sigorta poliçelerine ilişkin düzenleme getirmiş, salt koruma sözleşmelerini ve hayat sigortalarını kapsam dışında bırakmıştır.

Rehber, fiyat karşılaştırma sitelerine ilişkin olarak Birleşik Krallık’ta iki tür model olduğunun tespitini yapmıştır. Buna göre ilk modelde, müşteriye sigortacıya veya başka bir aracıya yönlendiren ve karşılaştırma hizmeti sunan firmanın kendisine ait (*proprietary*) bir fiyat karşılaştırma aracı kullanılmaktadır. İkinci model ise benzer nitelikte olmakla birlikte fiyat karşılaştırma aracı sunan firmanın sunduğu ürünün başka firmalarca “while labelled” bir şekilde kullanmasıdır. Rehber, *white labelling*’i, kullanıcı firmanın (*host firm*) kendi işlerinde üçüncü bir firma tarafından sağlanan bir fiyat karşılaştırma aracını kullanması olarak tanımlamaktadır.

### **(i) Fiyat Karşılaştırma Siteleri**

Rehber’de, firmalar tarafından işletilen ana iş modelinin; müşterilere gereksinimlerini girme ve bir dizi teklif alma fırsatı sunma amacıyla tescilli bir fiyat karşılaştırma aracının kullanılması olduğu ifade edilmiştir<sup>68</sup>.

FCA tarafından bu iş modelinin çoğunlukla RAO Madde 25 kapsamında bir düzenleme (*arrangement*)<sup>69</sup> içerdiği ve Rehber hazırlanırken yapılan araştırmalarda incelenen ve bu iş modelinde faaliyet gösteren fiyat karşılaştırma sitelerinin neredeyse tamamının gerekli yetkilendirme başvurularını tamamladıklarının tespit edildiği belirtilmiştir.

---

<sup>65</sup> FSA, 2013 yılında ilga edilmiş olup finansal hizmetlere ilişkin düzenlemelerde yetkili iki kurum oluşturulmuştur: FCA ve Birleşik Krallık Merkez Bankası İhtiyati Düzenleme Kurumu (Prudential Regulation Authority of the Bank of England)

<sup>66</sup> [https://www.fca.org.uk/publication/finalised-guidance/fg11\\_17.pdf](https://www.fca.org.uk/publication/finalised-guidance/fg11_17.pdf) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>67</sup> Her ne kadar Rehber FSA tarafından hazırlanmış olsa da FSA’in ilga edilmesinden sonra ilgili düzenlemelerle ilişkin olarak yetkilendirilen FCA bu konuda yeni bir düzenleme getirmemiş ve FCA’in internet sitesinde fiyat karşılaştırma sitelerine dair ek açıklamalar için FSA tarafından hazırlanan Rehber’e atıfta bulunulmuştur. Bu nedenle Rehber, FCA düzenlemeleri kapsamında geçerliliğini korumakta olduğu sonucuna varılmaktadır.

<sup>68</sup> Nitekim Rehber, sunulan bu hizmetlerin RAO 25 ve 53 kapsamında yatırımlarda anlaşma yapılması ve yatırım danışmanlığı verilmesi durumunda FSMA’nın 19’uncu bölümünün genel yasak düzenlemesi çerçevesinde yetkilendirme gerektiren işlemler kapsamına girebileceğinin altını çizmekte ve bu hususta yürütülen faaliyetler için uygun çerçevenin çizilmesinin gerekliliğine işaret etmektedir.

<sup>69</sup> Bu ifade Madde 25’in başlığındaki “Yatırımlarda anlaşma yapılması” terimi ile eş anlamlı olarak kullanılmıştır, Madde 25 metninden farklı bir anlam taşımamaktadır.

Bu kapsamda Rehber’de hangi faaliyetlerin “sigorta düzenlenmesi faaliyeti” (*arranging insurance*), hangi faaliyetlerin ise “sigorta danışmanlığı verme” (*advising on insurance*) sayılabileceğine için örneklendirme yolu ile bir çerçeve çizilmiştir.

### Sigorta Düzenlenmesi Faaliyeti

FCA; ücret karşılığında, sigorta ürünlerinin şartları ve fiyatları hakkında bilgi veren ve daha sonra tüketicinin bu bilgiler üzerine hareket edebileceği ve işlemleri gerçekleştirebileceği araçları sağlayan bir web sitesi operatörünün RAO Madde 25 kapsamında sigorta düzenleme faaliyeti gerçekleştirdiğinin kabul edileceğini söylemiştir. Buna göre, fiyat karşılaştırma sitesi tarafından yürütülen ve sigorta düzenlenmesi faaliyeti olarak kabul edilen aktiviteler aşağıda örneklendirilmiştir:

- firma, müşterinin seçilen bir sigorta ürünü satın almasını sağlamak amacıyla ürün şirketlerine veya araçlara bağlantılar sağlıyor ise,
- firma, satışları filtrelemek için bir ön satın alma anketinin tamamlanmasını (özellikle elektronik anket formunun önceden doldurulmasını) şart koşuyorsa,
- firma, farklı poliçelerin yalnızca özelliklerini göstermek yerine hükümleri açısından bir karşılaştırma sunuyorsa,
- firma, bir veya daha fazla sigorta veya *mortgage* sağlayıcısı tarafından finanse edilen bir web sitesi işletiyorsa (bağımsız değil ise), veya
- firma, site kullanıcılarına ürünlere ilişkin özel bir indirim sunuyorsa.

Ayrıca, Rehber uyarınca, firmanın hiçbir mali fayda elde edilmediği durumlarda bile, eğer firma karşılaştırma hizmetini kendi adıyla markalarsa, hizmeti onaylarsa veya kullanıcıları yanıt vermeye teşvik ederse, kullanıcılar için özel fiyatlar sunarsa veya hizmeti kullanıcıları yararına düzenlenmiş bir şekilde sürdürürse, bir sigorta düzenleme faaliyeti gerçekleştirildiği iddia edilebilecektir.

Yukarıdaki açıklamalara ek olarak kimi durumlarda fiyat karşılaştırma sitelerinin RAO Madde 25’in kapsamının dışında kalması mümkün olabilecektir. Çevre El Kılavuzu’nun 5.6.4B numaralı maddesinde<sup>70</sup>,

“ 1. Potansiyel poliçe sahibine ilişkin bilgilerin:

---

<sup>70</sup> <https://www.handbook.fca.org.uk/handbook/PERG/5/6.pdf> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

- a. ilgili sigortacıya veya
- b. sigorta aracısına veya
- c. IDD (Direktif) reasürans aracısına sunulması; veya

## 2. Potansiyel poliçe sahibine

- a. sigorta sözleşmesi veya
- b. ilgili sigortacı, sigorta aracısı veya IDD reasürans aracısı

*hakkında bilgilerin sunulması, bilgilerin sağlayıcısı sigorta sözleşmesinin yapılmasına yardımcı olacak bilgi sağlanması dışında başka bir adımda bulunmuyorsa, bu faaliyet RAO Madde 25 kapsamı dışında kalacaktır.”*

hükmü yer almaktadır. Ayrıca, aynı maddede Direktif'in 2'nci maddesinin ikinci fıkrasının (c) bendine atıfta bulunularak başka bir adım atmadan yalnızca bilgilerin sunulmasının sigorta dağıtımını olmadığını belirtmiştir.

Buna göre, bir fiyat karşılaştırma sitesi sigorta sözleşmesinin taraflarına ve aracılara salt bilgi sunulmasını içeren bir faaliyet gösteriyorsa, bu durumda düzenlenmiş faaliyet yürütüyor olmayacaktır ve bu nedenle yetki başvurusu yapmasına gerek olmayacaktır. Ancak, sunduğu hizmet bunun ötesine geçiyorsa, sigorta düzenlenmesi faaliyeti, hatta aşağıda açıklandığı üzere sigorta danışmanlığı verme faaliyetlerine ilişkin yetkilendirme sürecinden geçmesi gerekecektir.

### Sigorta Danışmanlığı Verme

Firmanın sigorta düzenlemesi faaliyeti kapsamında yürüttüğü bir faaliyetin belirli bir ürünün satın alınmasına ilişkin bir öneri teşkil etmesi durumunda bu öneri yüksek ihtimal ile bir sigorta danışmanlığı verme faaliyeti olarak kabul edilecektir. RAO kapsamında fiyat karşılaştırma sitesi tarafından yürütülen ve sigorta danışmanlığı içerebilecek faaliyetler aşağıda örneklendirilmiştir:

- internet sitesinde yalnızca bir sigorta ürününün adı veya logosunun, belirli ürünün diğer ürünlere göre daha tercih edilebilir bir şekilde gösterilmesi,
- belirli bir sigorta ürününün kendi kategorisindeki bir dizi diğer ürün arasında “en iyi seçim” olarak tavsiye edilmesi,
- belirli bir sigorta ürününün web sitesi tarafından yıldız olarak derecelendirilmesi,



- bir hazır anketin sigorta ürününün seçimini etkileyen bir öneri veya görüş içeriyor olması,
- sorgulama sürecinin ürün özelliklerinin objektif olmayan değerlendirmesine dayanarak bir veya daha fazla sigorta sözleşmesini sonuç olarak sunması,
- jenerik en iyi satın alma tablolarının kullanılması, veya
- web sitesi operatörünün, satın alma ve satmanın esasına ilişkin olarak jenerik ve tüketici tarafından sağlanan bilgiler olmaksızın bir değer yargısı sunması.

## (ii) “White Labelled” Kullanılan İnternet Siteleri (White Label Websites)

### Karşılaştırma Sitelerini White Labelled Kullanan Firma (White Labelling Firm)

FCA tarafından alternatif bir iş modeli olarak belirtilen bu modelde; kullanıcı firma, üçüncü bir firma tarafından sağlanan fiyat karşılaştırma aracını *white labelled* olarak kullanmakta, bir diğer deyişle söz konusu aracı kendi işlerinde, sağlayıcı firmanın sağladığı araç/altyapı ile son kullanıcıya ilgili hizmeti sunarak, sadece kendi markası altında ve dışarıya karşı bu çatı altında kullanmaktadır. Söz konusu kullanıcı firmaların hukuki statüleri değişkenlik göstermekle birlikte; bu firmalardan bazıları herhangi bir şekilde yetkilendirilmemiş veya muafiyet kapsamında olmayıp, bazıları ise yetkili kişi veya bir yetkili firmanın atanmış temsilcileri olarak faaliyet göstermektedirler.

FCA, kullanıcı firmanın, ilgili sağlayıcının yazılımının teknik özelliklerini kullanması ve zaman içerisinde aynı ürün sağlayıcılarına başlangıç hizmetleri sunulması nedenleriyle, bu firmalar tarafından yürütülen faaliyetin devamlı olarak gerçekleştirilen bir sigorta düzenleme faaliyeti olduğu kanaatindedir. Bu nedenle kullanıcı firmaların hizmeti kendi adıyla sunması, kullanıcıları yanıta vermeye teşvik etmesi, kullanıcılar için özel fiyatlar sunması veya hizmeti kullanıcıları yararına düzenlenmiş bir şekilde sürdürmesi durumunda bir sigorta düzenleme faaliyeti sunduğu FCA tarafından iddia edilebilecektir. Ayrıca, yatırımcıların tercihlerini öğrenmek adına hazır anketlerin kullanılmasının da kimi durumlarda sigorta danışmanlığı faaliyeti sürdürüldüğü anlamına gelebileceği de FCA tarafından Rehber kapsamında belirtilmiştir.

Bu nedenle Rehber’de, her ne kadar kullanıcı firma tarafından fiyat karşılaştırma aracının kullanılmasının kural olarak özel bir yetkilendirme gerektirmediği belirtiliyor olsa da, hizmetin kapsamının sigorta düzenlenmesi faaliyeti veya sigorta danışmanlığı faaliyeti kapsamında olma riskinin bulunduğu belirtilmiş ve kullanıcı firmalar, hizmetin kullanım kapsamının dikkatlice belirlenmesi konusunda uyarılmıştır.

### Fiyat Karşılaştırma Aracı Sunan Firmalar

Rehber’de, fiyat karşılaştırma aracı sunan firmaların, FSMA’nın 19’uncu bölümünde yer alan genel yasak kapsamında olduğu, bu nedenle faaliyet gösterebilmek adına gerekli izinleri almaları gerektiği belirtilmiştir. Bu firmaların yetkilendirilmeden ya da muafiyet kapsamında olmadan faaliyetlerini yürütmesi, genel yasağın ihlali olarak kabul edilmektedir. Bir diğer seçenek olarak ise bu firmaların atanmış temsilci olarak yetkili kişiler tarafından atanması imkanı sunulmuştur.

Gerekli izinlerin alınmasının yanı sıra fiyat karşılaştırma aracı sunan firmalara getirilen bir başka yükümlülük, bu firmaların kullanıcı firmalara yazılım sunarak hizmet vermeleri durumunda, kullanıcı firmanın genel yasağı ihlal edecek şekilde düzenlenmiş faaliyetlerde bulunmalarını engelleyecek yeterli korumaya sahip politika ve süreçlerin oluşturulmasıdır. Bu kapsamda FCA tarafından getirilen önerilerden biri, firmalar arasında addedilecek sözleşmelerde, kullanıcı firmaya söz konusu araç/yazılım kullanıma açılmadan önce gerekli izinleri almasını şart koşan hükümlerin konulmasıdır.

Yukarıda sayılanların yanı sıra, FCA’in Sigorta İş Yönetimi Kaynak Kitabı (*Insurance Conduct of Business Sourcebook- “ICOBS”*)<sup>71</sup>, müşterilerin sigorta girişimi ve sigorta aracısının kimliği hakkında bilgilendirilmesini şart koşmaktadır. Ayrıca, müşterilerle gerçekleştirilen tüm iletişimler açık, adil olması ve yanıltıcı olmaması gerekmektedir. Kısacası, sigorta aracısının müşteri ile iletişiminde sigorta girişiminin kimliğini açıkça belirtmelidir.

### 3. *Hollanda*

Hollanda Bankası tarafından sigorta sektörünün geleceğine yönelik çıkarılan raporda<sup>72</sup> belirtildiği üzere gün geçtikçe hizmet alımındaki beklentiler artmakta ve bu dönemde müşterilerin, kişiselleştirilmiş ve dijital platformlar aracılığıyla daha fazla şeffaflık ve seçim özgürlüğü talep etmekte oldukları gözlemlenmektedir. Aynı zamanda sigortacılık alanında faaliyet gösteren şirketler de müşteri davranışları ve seçimleri hakkında daha fazla bilgi edinmekte, bu da bu şirketlerin tüketicilerin değişen istek ve ihtiyaçlarına daha doğru karşılıklar vermelerini sağlamaktadır.

---

<sup>71</sup> <https://www.handbook.fca.org.uk/handbook/ICOB/5/6.html?date=2006-08-30>

<sup>72</sup>

[https://www.dnb.nl/en/binaries/Vision%20for%20the%20future%20of%20the%20Dutch%20insurance%20sector\\_tcm47-350191.pdf](https://www.dnb.nl/en/binaries/Vision%20for%20the%20future%20of%20the%20Dutch%20insurance%20sector_tcm47-350191.pdf)

Buna paralel olarak Hollanda’da çeşitli dış kaynaklar, sigortacıların tedarik zincirinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu bağlamda sigorta brokerleri, emlak acenteleri, yetkili acenteler ve bankalar gibi aracılar, poliçe sahibi ile sigortacılar arasında önemli bir bağlantı oluşturmuş ve böylece her dört sigorta ürününden üçü bu kişiler aracılığı ile satılmaya başlanmıştır. Sonuç olarak, sigorta şirketlerinin poliçe sahipleri ile doğrudan temasta bulunmasının oldukça azaldığı ve dijital ortamlar üzerinden hizmet sağlayan aracılardan bu sigorta şirketleri ve tüketiciler arasındaki işlemleri kolaylaştırdığı görülmektedir.

Bu araçlardan bazıları, sigorta fiyatlarının karşılaştırılması için tüketicilere web siteleri sunmaktadır. Aşağıdaki tabloda da görüleceği üzere karşılaştırma sitelerinin aracılığıyla elde edilen sigorta geliri doğrudan elde edilen gelirden çarpıcı biçimde daha fazladır. Dolayısıyla bu siteler rekabeti artırmakta ve doğrudan dağıtımın payında da giderek büyümeyi sağlayarak sigorta sektöründe ciddi bir iyileşme sonucunu doğurmaktadır.

2014 yılında Hollanda düzenleyici kurumu AFM en büyük beş fiyat karşılaştırma sitesini denetlemiş ve bu denetleme ile birlikte bu sitelerin müşterilerin çıkarlarına fayda sağladığı ifade edilmiştir<sup>73</sup>. Buna ilaveten, Hollanda Rekabet Kurumu (“NMA”) 2011 yılında yaptığı açıklamada fiyat karşılaştırma sitelerinin tüketicilerin karmaşık yapıda ürünleri seçmelerine yardımcı olmalarındaki rolünü vurgulamış ve fiyat karşılaştırma sitelerinin, bağımsız olmaları dolayısıyla hem ürün/hizmet sağlayıcıları hem tüketiciler için yararlı araçlar olduğunu belirtmiştir<sup>74</sup>.

2011 yılında AFM, fiyat karşılaştırma siteleri üzerine bir inceleme gerçekleştirmiştir. Bu incelemenin sonucunda, birçok durumda fiyat karşılaştırma sitelerinin statüsünün net olmadığına karar verilmiştir. Bu bağlamda, fiyat karşılaştırma sitelerinin hangi kuruluşlar altında ya da bağımsız olarak çalışıp çalışmadığını açıkça belirtmesi gerektiği ifade edilmiştir. Ayrıca, bazı durumlarda fiyat karşılaştırma siteleri tüm ürün sağlayıcılarını değil, sadece bazılarını listelemekte, böyle bir durumda kapsamın açıklığa kavuşturulmaması halinde ise tüketici, karşılaştırmanın tüm piyasayı yansıttığı izlenimini

---

<sup>73</sup> [https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/publications/reports/2019.6124-eiopa\\_consumer-trends-report.pdf](https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/publications/reports/2019.6124-eiopa_consumer-trends-report.pdf) (Son Erişim Tarihi: 7 Aralık 2019)

<sup>74</sup> [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/final\\_report\\_study\\_on\\_comparison\\_tools\\_2013\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/final_report_study_on_comparison_tools_2013_en.pdf) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

edinebilmektedir. Bu doğrultuda AFM tarafından, yapılan karşılaştırmanın kapsamının belirtilmesi gerektiği vurgulanmıştır. AFM ayrıca karşılaştırma yapılırken hangi faktörlerin (fiyat, kalite vb.) dikkate alındığının da açık olmasının gerektiği belirtilmiştir<sup>75</sup>. 2018 yılında ise AFM, karşılaştırma sitelerine denetlemeler sonucu yapılan önerilerin bu siteler için bağlayıcı olduğunu duyurmuştur.

Tablo 2: Dağıtım Kanallarının Sigortacıların Cirosundaki Payı

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Doğrudan</b>	23%	21%	23%	25%	27%
<b>Üçüncü Kişiler Aracılığıyla</b>	77%	79%	77%	75%	73%

*Kaynak: Hollanda Sigortacılar Birliği*

#### 4. İtalya

İtalya Sigorta Kanunu'nda çeşitli dağıtım kanallarından yapılacak faaliyetlerin de sigorta distribütörlüğü olarak nitelendirilebileceğini belirterek 106'ncı maddesinde şu şekilde ifade edilmiştir;

*“Sigorta distribütörlüğü aynı zamanda; bir veya daha fazla sigorta sözleşmesine ilişkin olarak müşterilerin seçtikleri kriterler uyarınca fiyat ve ürün karşılaştırması dahil olmak üzere sigorta ürünleri listesi (product ranking) veya sigorta sözleşmesi bedellerinde indirim sunan bir*

---

<sup>75</sup> [https://register.eiopa.europa.eu/Publications/Reports/Report\\_on\\_Good\\_Practices\\_on\\_Comparison\\_Websites.pdf](https://register.eiopa.europa.eu/Publications/Reports/Report_on_Good_Practices_on_Comparison_Websites.pdf) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

*internet sitesi veya başka bir ortam üzerinden bilgi sağlanması ve müşterilerin doğrudan veya dolaylı olarak sözleşme akdedebildiği hallerini de kapsamaktadır.”*

Görüldüğü üzere, internet sitesi üzerinden bir veya birden çok sigorta sözleşmesine ilişkin bilgi sağlanması ve müşterinin doğrudan veya dolaylı olarak bu sürecin sonunda sigorta sözleşmesi akdetmesi mümkün ise bu hallerin de sigorta distribütörlüğü kapsamında değerlendirileceği netleştirilmiştir.

Madde 120-quater'in 5'inci fıkrasında potansiyel poliçe sahibine sağlanması gereken bilgilerin internet sitesi üzerinden sunulması hali ise özellikle düzenlenmiştir. Buna göre; (i) bilgilerin sunulmasının sigorta dağıtım düzenlemelerine uygun olması<sup>76</sup>; (ii) poliçe sahibinin internet sitesi aracılığı ile ilgili bilgilerin sağlanmasına onay vermiş olması; (iii) poliçe sahibinin ilgili bilgilere site üzerinden elektronik olarak nereden erişebileceğinin bildirilmesi (ilgili bilgilerin erişilebilirliği) ve (vi) bilgilerin sözleşme süresince internet sitesinde erişime açık olarak bulundurulması gerektiği hükme bağlanmıştır.

Ayrıca mesafeli satışlar için spesifik düzenlemeler getirilmektedir. Sigorta sözleşmesinin akdinden önce madde metninde belirtilen bilgilerin poliçe sahibine sunulması zorunlu kılınmıştır. IVASS'ın çıkarmış olduğu 40/2018 sayılı IVASS Regülasyonu ise spesifik olarak internet üzerinden gerçekleştirilen dağıtım faaliyetlerini (sunulması gereken asgari bilgiler vb.) düzenlemektedir<sup>77</sup>. Bu bilgiler kapsamında aracının unvan bilgileri, aracının faaliyet alanı, ücretlendirmeye ilişkin bilgiler ve cayma hakkına ilişkin hükümler yer almaktadır. Ayrıca mesafeli satışlara ilişkin İtalya yerel düzenlemelerine de atıflar yer almaktadır.

Diğer taraftan elektronik imza kullanımının artırılması, elektronik ödemelerin kolaylaştırılması ve elektronik dokümantasyonun erişilebilir kılınması gibi düzenlemeler de 7 numaralı IVASS

---

<sup>76</sup> Bilgilerin kalıcı veri saklayıcısı ile veya internet sitesi üzerinden sağlanması, poliçe sahibinin internete düzenli erişimi olan hallerde veya ilgili ürün dağıtımına ilişkin e-posta adresini iletmış olduğu hallerde “sigorta dağıtım düzenlemesine uygun” olarak kabul edilmektedir.

<sup>77</sup> [https://www.ivass.it/normativa/nazionale/secondaria-ivass/regolamenti/2018/n40/Regolamento\\_IVASS\\_40\\_2018\\_en.pdf](https://www.ivass.it/normativa/nazionale/secondaria-ivass/regolamenti/2018/n40/Regolamento_IVASS_40_2018_en.pdf) (Son Erişim Tarihi: 12 Aralık 2019)

Yönetmeliği ile getirilmiştir<sup>78</sup>. Direktif hükümlerini iç hukuka aktaran 68 Sayılı Kararname de tespit edilen modernleşme taleplerine ve yoğun bir şekilde kullanılan yeni iletişim teknolojilerine yönelik kaleme alınmıştır<sup>79</sup>. 68 Sayılı Kararname'nin raporunda ise dağıtım kanalından bağımsız olarak tüketicilerin korunması amacının altı çizilmiş ve dağıtım faaliyetlerinin daha geniş bir kapsamla ele alınarak eskiden olduğu gibi aracılık faaliyetlerinin dar anlaşılmaması gerektiği belirtilmiştir. Yine raporda, internet sitesi veya diğer kanallar üzerinden ürünlerin ve hizmetlerin sağlanması halinde daha geniş bir kontrolün sağlanabildiği ifade edilmiştir.

## **VI. Sigorta Sektöründe Aracılık Faaliyetlerine İlişkin Türk Mevzuatında Değişiklik Önerileri**

- **Yeni Bir Aracı: “Prodüktör”**

Sigorta sektöründe aracılardan faaliyetlerini daha geniş kapsamlı olarak gerçekleştirebilmeleri, daha çok tüketiciye ulaşabilmeleri ve bunu maliyetlerini orantısız artırarak tüketiciye olumsuz yansıtmaması en önemli konulardan biridir. Mevzuatlar incelendiğinde bu ihtiyacın karşılanması adına yeni bir “aracı” tanımı getirildiği ve bu yeni aktörlerin görece farklı bir rejime tabi tutulduğu görülmektedir. Türk sigortacılık pazarına benzer bir aktörün tanıtılması ile kurulacak yeni yapılanma ve bu yapının dijitalleşme ile desteklenmesi sonucunda poliçe almak isteyen tüketiciler nezdinde erişim imkanları ve karşılaştırma özelliğiyle beraber değerlendirildiğinde ise tüketiciye en ucuz teklifi ulaştırma potansiyeli artacaktır. Bunlara ilaveten yaratılan bu rekabet ortamı sonucunda sigorta poliçelerinin ucuzlaması da mümkün olabilecektir.

Bu bağlamda görüldüğü üzere, bu raporda incelenen tüm ülkelerde ve sair hukuk düzenlerinde, klasik (acente ve broker) sigorta aracılarının yanı sıra birtakım yeni aracılık modelleri de getirildiği görülmektedir. Bu noktada, Birleşik Krallık'taki “atanmış temsilci” ve [İtalya](#)'daki “kolaboratör” aracılardan örnek olarak değerlendirilmesi mümkündür. Mevzuat düzenlemelerdeki bu yeni araçlar, sektörün dijitalleşme ihtiyaçlarını karşılamak ve sigorta sektörünün tabana yayılmasını sağlamak amaçları ile de örtüşmekte ve benzer bir yetkilendirme modeli ihtiyacını göz önüne sermektedir.

---

<sup>78</sup> <https://gettingthedealthrough.com/area/16/jurisdiction/15/insurance-reinsurance-italy/> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>79</sup> <https://www.expertguides.com/articles/the-italian-implementation-of-the-insurance-distribution-directive-ivass-regulation-no-402018/arabpgea> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

Verilen örneklerdeki bu modeller, her ülkede farklı isim ve çerçeve ile karşımıza çıkmakla birlikte Türk mevzuatına en uygun şekilde yerleşmesi adına aşağıda bu husus detaylandırılmıştır.

Türk mevzuatında yer verilebilecek bu yeni aracının tanımı için, halihazırda mevzuatımızda tanımlanmış ancak 2007 yılında 5684 sayılı Sigorta Kanunu'nda yapılan değişiklikle kanunun kapsamından çıkarılmış olan sigorta prodüktörü kavramından faydalanılabilecektir. Prodüktörler; Sigorta Prodüktörleri Yönetmeliği uyarınca sigorta ettiren ve sigortacıya bağlı olmaksızın, çeşitli sigorta dallarında sigorta sözleşmesi yapmak isteyenlere bilgi vererek sözleşmenin şartlarını müzakere ve tehlikenin konusuna ve özelliklerine göre sigorta teklifnamesini hazırlamada yardımcı olan ve ayrıca rizikonun takdirine etkili, kendisince bilinen hususları da sigorta şirketine bildirmek suretiyle aracılık hizmeti ifa eden gerçek ve tüzel kişiler olarak tanımlanmış idi. Dolayısıyla prodüktör, aslında, acentenin/brokerin ilgili işlemdeki gölgesi olarak faaliyet gösterebilmektedir. Bu tanımın mevcut ihtiyaçları karşılayacak şekilde ve mevzuatlarda sigorta sektörü üzerindeki olumlu etkisi somut olarak görülmüş fonksiyonlarla genişletilmesi önerilmektedir.

Prodüktörler ile aracılar arasındaki sorumluluk rejiminin net bir şekilde belirlenmesi önemli olacaktır. Acente veya broker olarak faaliyet gösteren aracılardan, yetkilendirdikleri prodüktörün faaliyetlerinden tüketici nezdinde doğabilecek zararlardan müteselsil olarak sorumlu olmaları öngörülebilecektir. Bu şekilde bir acentenin veya brokerin bir prodüktör ile anlaşması ve bu şekilde faaliyet alanını geliştirmesi, kendisinin hukuki sorumluluğunu azaltmayacak, mevzuatın uygulanması açısından herhangi bir engel teşkil etmeyecek ve tüketicinin menfaatlerine zarar vermeyecektir.

Yetkilendirme rejimi ise prodüktörlerin ana düzenlemeden farklılaştığı husus olacaktır. Acenteler ile brokerler; aracılık faaliyetleri için görevlendirdiği ve bu kapsamda kullandığı kişiler -yani prodüktörler- için kendileri nezdinde (mevzuat değişikliği ile öngörülebilecek şartları sağlayan) bir kayıt tutmakla yükümlü tutulabilecek, bu şekilde denetleyici ve düzenleyici otoritenin/otoritelerin bir bilgi talebinde bulunması halinde gerekli evrakların sağlanması mümkün olabilecektir. Takip edilebilecek bir başka acente/broker-prodüktör yetkilendirme modeli ise prodüktörlerin acente/broker tarafından bir sisteme kaydedilmeleri, hukuken sorumlu tarafların bu şekilde gösterilmesi ve şeffaflığın sağlanması olabilecektir. Her halükarda acentelerin ve brokerlerin daha aktif faaliyet göstermeleri ve esas sorumlu olmaları amaçlandığı için prodüktörler nezdinde ayrıca bir -geleneksel anlamda- yetkilendirme rejimi öngörülmesi, teklif edilen bu yeni müessesenin önünün tıkanması sonucunu doğuracaktır. Sorumluluğun acente ve brokerlerde olması, aslında prodüktör kullanan acente/broker nezdinde bir öz denetim ve gözetim mekanizması oluşmasını sağlayacaktır zira bu aracı kişilerin

fiillerinden sorumlu olacaklarını bilen acente ve brokerler gerekli sözleşmesel ve operasyonel şartları kendileri sağlayacaklardır. Hesap verilebilirlik ve şeffaflık yükümlülüklerinin hem üretici hem de ilgili acente/broker için getirilmesi, bu ilkeler ve müteselsil sorumluluk rejimi çerçevesinde pazarın ihtiyacı olan güvenliğin sağlanması mümkün olacaktır. Bu doğrultuda esas sorumlu olan aracılar ilgili resmi mercilerin muhatabı olabilecek, devlet kurumlarınca gözetim ve denetim faaliyetleri aracılar üzerinden ilerlerken aracılar ise -kendi mevzuata uygunluklarını temin etmek üzere- üreticiler üzerinde bir nevi öz gözetim ve denetim süreçleri işletmeye yönlendirilmiş olacaktır. Üreticilik kapsamında yetkili otoritelerce bir mevzuata aykırılık hali tespit edilir ise bu durumda yükümlülüklerini yerine getirmeyen aracı üzerinden süreçler işletilebilecektir. Zira üreticilerin faaliyet alanlarının ve yetkilerinin kısıtlı olması sebebiyle hassasiyet arz eden konulardaki hak ve yetkiler halen aracıya ait olabilecektir. Ancak, tahsilata ilişkin süreçlerin mevzuata uygun bir şekilde sürdürülmesinin arz ettiği önem dikkate alındığında tahsilat yetkisinin üretici yerine yetkili otoritede olması önceden bu alanda yaşanan dolandırıcılık faaliyetlerinin önüne geçecek ve gerekli hukuki güvenliği sağlayabilecektir.

Tüketicilerin ve diğer paydaşların zarar görmemesini temin eden bu sisteme ek olarak, üreticilerin sunacakları hizmetlerin nevi'ne uygun olarak ilgili acente/broker tarafından gerekli eğitim sağlanması, sertifikalandırılmaları gibi hem sektördeki güvenlik hem de tüketicinin menfaati için gerekli olan standardın sağlanacağı da söylenebilecektir.

Son olarak değerlendirilmesi gereken diğer bir konu, üreticilik uygulaması sebebiyle sigorta şirketleri veya aracılardan bünyelerinde çalışan kişilerin ayrılarak bağımsız üreticilik faaliyetine geçmeleri ile istihdam kaybı yaşanması ihtimalidir. Ancak sektörlerin çevikliğini artıran bu ve benzeri gelişmelerin tam aksine istihdam açısından da olumlu sonuçlar getirmesi beklenmelidir. Zira gelişen altyapı ve teknolojiler dikkate alındığında bunlar sayesinde oluşturulacak yapı ile çok daha fazla sayıda kişinin kırsal bölgelerde dahi satış kanalı olarak sisteme kazandırılması mümkün hale gelecektir. Daha çok tüketiciye ulaşmak ve sistemleri daha verimli çalışır hale getirmek toplam karlılığın artması ve sistemde değer zinciri boyunca herkesin kazanç elde etmesi anlamına gelecektir. Ayrıca yeni çalışma şekillerinin yeni oyuncuların ortaya çıkmasını tetikleyeceği ve bununla birlikte yeni istihdam olanaklarının oluşacağı da unutulmamalıdır.

- **Dijital Kanallara Yönelik Politika**

### Genel Değerlendirme



“[Sigorta Sektörü Dağıtım Kanallarında Dijital Dönüşüm Gelişmeleri ve Trendleri](#)” başlığında üzerinde durulduğu üzere sigorta sektöründe dijital kanallardan satış ve diğer hizmetlerin sağlanması pazardaki penetrasyonu artırıcı bir yöntemdir. Aşağıdaki öneriler bağlamında belirtilmelidir ki dijital dönüşümün başlamasına paralel olarak yapılan araştırmalar sonucunda acentelerin gücünün aynı kalması ve dijital kanalların görece düşük olarak değerlendirilebilecek sigorta penetrasyon oranını artırması öngörülmektedir. Dolayısıyla, dijital kanalların varlığı halinde aslında mevcut pasta paylaşılmamakta, aksine sigorta penetrasyonu artırılarak pasta büyütülebilmektedir. Hatta dijitalleşmenin, acenteleri de güçlendirme potansiyeli bulunmaktadır, zira teknolojinin sigorta şirketlerine sağlamış olduğu faydalar aynı şekilde acentelere de birçok fayda sağlamaktadır<sup>80</sup>. Dijitalleşme sayesinde acentelerin kanallarını çeşitlendirerek daha çok tüketiciye ulaşması ve süreçlerini dijitalleştirerek daha verimli ve sürdürülebilir bir faaliyet yapısına sahip olması mümkün olacaktır. Paralel şekilde, TOBB, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) ve Deloitte Türkiye işbirliği ile hazırlanan “Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyonu Belirleme” çalışmasında da Türkiye’nin 2023 sigorta acenteliği vizyonu *müşteri odaklı ve kurumsal bir yapıda faaliyet gösteren “profesyonel acente olmak”* olarak belirlenmiş ve bu vizyona ulaşılması için sigorta acenteleri dönüşüm projesi tanımlanmıştır. Bu dönüşüm kapsamında acentelerin teknolojik altyapı yatırımları yapmalarının özendirilmesi ve desteklenmesi öncelikli adımlardan sayılmıştır. Yine raporda teknolojik altyapı eksikliğine değinilmiş, bu çerçevede acentelerin çoğunlukla geleneksel yöntemler ile satış yaptıkları ve teknolojik altyapılarını yeteri kadar geliştirmedikleri ifade edilmiştir. Buna göre, her tip satış kanalı kurgusunu kendi bünyesinde bulundurabilen, altyapıları güçlü acenteler özellikle ilerleyen yıllarda daha kaliteli hizmet sundukları için yüksek prim üretimlerine ulaşabileceklerdir. Bu nedenle altyapı kısıtları olan ve gerekli yatırımı yap(a)mamış acenteler ile desteklerle donanımlarını kuvvetlendirmiş, operasyonel iş yüklerini en aşağı seviyeye çekip verimliliğini arttırmış acenteler arasındaki farkın giderek açılması beklenmektedir.

Öneri bölümüne geçilmeden önce belirtmek gerekir ki (altyapının, sistemlerin, satış kanallarının ve poliçeleştirme sonrası süreçlerin dijitalleşmesi dahil olmak üzere) dijitalleşme, sigorta sektöründeki her bir oyuncu tarafından tek başına gerçekleştirilmesi güç bir süreçtir. Zira teknoloji alımı, altyapı oluşturma, sürekli bakım ve destek hizmeti alımı, sistemlerin denetimi gibi kalemlerin, küçük ve orta büyüklükteki acenteler ile brokerler tarafından karşılanması bu araçları ekonomik olarak

---

<sup>80</sup> <http://acikerisim.ticaret.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/11467/2259/75743.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Son Erişim Tarihi: 5 Nisan 2020)

zorlayabilmekte ve bu alanlara yatırım yapılırken araçların ticari faaliyetlerinin sürekliliği olumsuz etkilenebilmektedir. Dolayısıyla dijitalleşmeye yatırım yapabilecek oyuncuların bu alanda ilerlemelerine imkan verilmesi, ve bu şekilde geliştirilen bu teknolojilerin uygun ücretlendirme modelleri ile küçük ve orta büyüklükteki araçların da faydalanmasına sunulması, dijitalleşme anlamında Türkiye’de en çok önem teşkil eden husustur. Bu doğrultuda bir dijitalleşme sürecinin sonunda, örneğin, ufak bir acentenin satışlarını -olağanüstü bir harcama yapmak zorunda kalmadan- artırması mümkün olacaktır. Eklemek gerekir ki bu durum sadece araçlar için söz konusu olmayıp, sigorta şirketleri tarafından da yatırımların her zaman dijitalle yönlendirilemeyebileceği görülmektedir. Birleşik Krallık’da yapılan araştırmalarda sigorta şirketlerinin %30’unun yatırım yapmaya yönelik bir bütçe ayırmadığını, %55’inin mevcut süreçlerinin sürdürülmesi için yatırım yapacağı ve sadece %15’inin yeni çözümler için yatırım yapacağı belirtilmektedir<sup>81</sup>. Bu durum, birçok sigorta şirketinin dünyada gelişen sigorta sektörünün gerisinde kalmasına neden olabilecektir. Görüldüğü üzere yatırımların kolayca yapılamaması sadece Türkiye’de değil dünyada da görülen bir durumdur. Yurt dışında bu durum, sigorta şirketleri ve araçlar ile teknoloji şirketleri ve girişimleri (start-up) arasındaki iş birlikleri ve hizmet alımları ile çözülmektedir<sup>82</sup>. Dolayısıyla ilgili mevzuatlarda da bu modellerin gerek sigorta sektörü oyuncuları gerek üçüncü taraf kişiler tarafından yürütülmesine imkan veren bir çerçeve sunulmaktadır. Türkiye’de, Türkiye Sigorta Birliği’nin de belirttiği üzere<sup>83</sup>, dağıtım kanallarının dijital gelişmelere uyum sağlayabilmesi adına belirli imkanların sağlanması gerekeceği söylenebilecektir. Bu kapsamda TSB; i) araçlar ve tüm dağıtım kanalı paydaşları arasında bir iletişim platformu kurulması, ii) yılda bir kez Dağıtım Kanalları İstişare Toplantısı yapılması, iii) prodüktörlük kurumunun mevzuata dahil edilmesi, iv) mevcut zorunlu sigortaların adetsel artışının sağlanması, v) Sigorta Akademisi’nin kurulması ve vi) kağıtsız poliçeye geçiş gibi önerilerde bulunmuştur.

### *Dijital Kanalların Veri Bağlamında Sunduğu Faydalar*

Sektör oyuncuları ve tüketiciler nezdindeki doğrudan olumlu etkilerine ek olarak dijitalleşme, sektör faaliyetlerinin paydaşlarca yürütülmesini kolaylaştırmaktadır. Zira dijitalleşme denilen bu sürecin en

---

<sup>81</sup> [https://www.sap.com/cmp/cx/insurance-intermediates-gcs19/index.html?url\\_id=text-global-digitalist](https://www.sap.com/cmp/cx/insurance-intermediates-gcs19/index.html?url_id=text-global-digitalist) (Son Erişim Tarihi: 8 Nisan 2020)

<sup>82</sup> <https://www.cii.co.uk/media/9224195/future-of-commercial-insurance-broking-report.pdf> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>83</sup>

[https://www.tsb.org.tr/images/Documents/Komite%20sunumu\\_Da%20C4%9F%20C4%B1t%20C4%B1mKanallar%20C4%B1Komitesi\\_20190206.pdf](https://www.tsb.org.tr/images/Documents/Komite%20sunumu_Da%20C4%9F%20C4%B1t%20C4%B1mKanallar%20C4%B1Komitesi_20190206.pdf) (Son Erişim Tarihi: 20 Nisan 2020)

yoğun çıktılardan biri de veridir. Bu kapsamda sektör verisi, tekil olarak faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli aracılardan günlük faaliyetlerinden elde ettikleri verilerin bir şekilde birleştirilmesi ile oluşturulamamaktadır. Dijitalleşme sürecinde olan diğer sektörlerden de anlaşılacağı üzere bir ticari faaliyetin dijitalleşmesi, işlenebilir ve çıktı elde edilebilir veri yığınları üretmektedir. Elde edilecek bu verinin sigorta şirketi nezdindeki önemine bakıldığında görülmektedir ki sigorta şirketleri tüketicilerle bire bir muhatap olamamakta, dolayısıyla aralarındaki risk tespiti-sigortalama süreci ancak elde edilen veriler ile gerçekleştirilebilmektedir. Dijital kanal üzerinden sağlanan veriler ışığında (gerek kendi altyapıları ile daha etkin veri sağlanması gerek MERNİS, TRAMER gibi altyapılardan veri toplanması ile) sigorta şirketlerince riskin daha doğru, hızlı ve isabetli tespit edilebileceği aşikardır. Bir sigorta şirketince riskin doğru hesaplanması, en temel ihtiyaç ve menfaattir. Dijitalleşme ve toplu halde veriye ulaşılabilir olmak, sigorta şirketlerinin bireysel müşterilerini daha iyi tanımalarına imkan vermektedir. Müşterinin daha iyi tanınması ise riskin daha etkili tespit edilmesini sağlayarak daha doğru bir fiyatlandırma sonucunu doğuracaktır. Oysaki, mevcut piyasa koşullarında sigorta şirketleri müşterilerin telefon ve adres bilgileri gibi temel iletişim bilgilerini dahi doğrudan alamamaktadır. Bu kapsamda, özellikle dijital sistemlere yatırım yapan ve işlenebilir veri biriktiren yapıların kullanılması ve bu verinin işlenmesi, söz konusu verilerden diğer paydaşların yararlanması ve sektörde daha verimli ve aktif ürünlerin sunulması hedeflenmelidir.

#### Veri Bazlı Denetim ve Gözetimin Kolaylaşması

Diğer taraftan bakıldığında ise, dijitalleşme ile denetim ve gözetim otoritelerinin sektördeki varlıkları güçlenmektedir ve otoriteler gözetim faaliyetini, bu veri temelli ortamda daha kolay gerçekleştirebilmektedirler. Belirtmek gerekir ki, yurt dışındaki başarılı uygulamalara da bakıldığında, bu denetleme ve gözetim fonksiyonu dijital süreçleri çok katı kurallara tabi tutarak *de facto* bir şekilde önlerinin kesilmesi olmayıp aksine pazarı serbest bırakarak sürekli bir kontrol süreci işletmekten ibarettir.

#### Dijitalleşen Kanallar

Sigorta aracılarının doğrudan tüketici ile karşı karşıya geldiği satış kanallarında dijitalleşmeye bakıldığında ise karşımıza mobil uygulamalar ve internet siteleri üzerinden online sigorta aracılık hizmetleri ile karşılaştırma siteleri çıkmaktadır. EIOPA'nın da belirttiği üzere bu modeller önemli bir

dağıtım kanalını teşkil etmektedirler<sup>84</sup>. Online karşılaştırma araçları son dönemlerin temel dönüşümlerinden birini oluşturmaktadır<sup>85</sup>. Karşılaştırma sitelerinin ilk örnekleri Birleşik Krallık'ta doğmuş olup paydaşlarca tercih edilen bir model teşkil etmiştir. Paydaşlarca tercih edilmesinin nedeni ise “fiyata duyarlı olan ve internetten daha uygun fiyatlı ürünler satın alabileceğini düşünen” tüketicilerdir. Tüketicilerin pazarın dinamikleri nedeni ile yeni/değişik sağlayıcılara açık olması, teknolojik gelişmelerin web sitelerinin kullanışlı ve ihtiyaca göre hızlı bir şekilde tekrar dizayn edilmesine olanak vermesi, teminat şartlarının şeffaf şekilde görüntülenerek karşılaştırılabilmesi ve elektronik olarak sözleşmenin ve ödemenin gerçekleştirilmesinin mümkün olması da diğer faktörler arasında sayılabilecektir<sup>86</sup>. “Karşılaştır ve satın al” iş modeli<sup>87</sup> ile çalışan bu dijital kanallar temelde tüketicilere potansiyel poliçe tekliflerini sunmakta, burada seçeneklerini gören tüketici ise kararını bilinçli bir şekilde vererek ilgili acente/sigorta şirketi ile sözleşme akdetmektedir.

- **Yeni İş Birliklerinin Regüle Edilmesi: Ortak Çalışma Modelleri**

Türkiye'deki aracılarn aralarında gerçekleştirebilecekleri iş birliklerinin birtakım sınırlamalara tabi olduğu söylenebilecektir. Bilindiği üzere Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından 2 Mayıs 2019 tarihli Sigorta Acenteleri ve Sigorta Brokerleri Arasında İş Paylaşımına İlişkin Sektör Duyurusu (2019/7)<sup>88</sup> ile ancak belirli şartların sağlanması halinde acenteler ile brokerler arasında iş birliğinin mümkün olduğunun altı çizilmiştir. İlgili bölüm şu şekildedir;

*Acente ve broker arasında çözüm ortaklığının;*

- *Sistematik ve sürekli olmamak kaydıyla,*

---

<sup>84</sup> [https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/IRSG-19-09\\_Consumer\\_Trends\\_Report\\_questionnaire\\_for\\_2019.pdf](https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/IRSG-19-09_Consumer_Trends_Report_questionnaire_for_2019.pdf) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>85</sup> <https://www.generali.com/doc/jcr:3243411c-fad5-4663-b6ce-d69db7442f3c/lang:en/Dossier2017docingl.pdf> (Son Erişim Tarihi: 5 Şubat 2020)

<sup>86</sup> <https://www.accenture.com/us/en/insight-insurers-seizing-opportunities-digital-transformation.aspx> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>87</sup>

[https://www.researchgate.net/publication/313837149\\_SIGORTA\\_DAGITIM\\_KANALLARININ\\_DIJITALIZASYONU](https://www.researchgate.net/publication/313837149_SIGORTA_DAGITIM_KANALLARININ_DIJITALIZASYONU) (Son Erişim Tarihi: 9 Ocak 2020)

<sup>88</sup> [https://tsb.org.tr/images/Documents/Raporlama/Hukuk/20190515\\_acentebroker.pdf](https://tsb.org.tr/images/Documents/Raporlama/Hukuk/20190515_acentebroker.pdf) (Son Erişim Tarihi: 15 Şubat 2020)

- Bireysel satış ve bilgilendirme süreçleri standart olan sigorta ürünlerini kapsamayan,
- Özel yazım süreci gerektiren ve iş bazında acente tarafından çözüm üretilemeyen kurumsal, ticari ve sınai vb. özellikli işlemlerin,

*müşterinin bilgisi dahilinde brokerlere yönlendirilmesi vasıtasıyla sonuçlandırılması, poliçenin düzenlenmesi ve ilgili diğer işlemlerin tek bir elden gerekli yetkilendirme çerçevesinde yürütülmesi hususlarına riayet edilmesi koşuluyla mümkün görülmekte ve söz konusu çözüm ortaklıkları Bakanlığımızca olumlu değerlendirilmekte olup aksi işlemlerin sigortacılık mevzuata aykırı olduğu değerlendirilmektedir.*

Bu kapsamdaki bir başka sınırlama ise, 2016 yılında Hazine Müsteşarlığı tarafından yayımlanan 2016/27 sayılı genelge<sup>89</sup> ile

*“Acenteler arası iş paylaşımı yetkili olunan sigorta şirketi adına aracılık faaliyetinde bulunulması, iyiniyet ve dürüstlük kuralları çerçevesinde mümkündür. İş birliği yapılan acente sayısının beşi aşması veya iş birliği yapılan acentelerin aynı il sınırları içerisinde bulunmaması durumları iyiniyet ve dürüstlük kurallarına aykırılık olarak kabul edilir.”*

hükmü ile getirilmiş, sayı ve bölge açısından da sınırlama öngörülmüştür.

Ancak sigortacılık pazarının büyümesi, sektörün gelişmesi, bünyesindeki tüm aktörlerin daha etkin sonuçlar elde etmesi, sigorta şirketlerinin ve aracılardan ticari faaliyetlerinden daha çok fayda elde etmeleri, tüketicilerin daha nitelikli hizmetlere daha kolay ulaşmaları, ürünlerin ulaşabileceği kapsamın genişletilmesi, daha az maliyet ile daha çok etkinlik elde edilmesi ve daha birçok ekonomik ve sosyal fayda kalemleri dikkate alındığında aracılardan arası iş birliklerinin olumlu sonuçlarının göz ardı edilmesi mümkün değildir. Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği ile EY tarafından hazırlanan “2023 Türkiye Sigorta Aracıları Sektör Araştırma Raporu”nda<sup>90</sup> da “sektörün sağlıklı gelişimini sağlamaya yönelik olarak diğer sektör paydaşları ile işbirliği içerisinde girme” başlıklı stratejik amaç

---

<sup>89</sup> <https://www.tsb.org.tr/images/Documents/Hukuk/GENELGE%202016-27.pdf> (Son Erişim Tarihi: 30 Nisan 2020)

<sup>90</sup> <https://docplayer.biz.tr/2358678-2023-turkiye-sigorta-aracilari-sektor-arastirma-raporu.html> (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

kapsamında da acente ve brokerler arasındaki proje işbirliği ve sinerji fırsatlarından yararlanmanın önemli olduğu belirtilmiştir.

Eklemek gerekir ki pazardaki oyunculara ve tüketicilere daha olumlu etki edecek iş birliklerinin *örneğin* acenteler ile sigorta aracısı olmayan kişiler arasında gerçekleştirilmesi, yani sigorta aracıları ile üçüncü taraflar arasında iş birliği modellerinin oluşturulması da aynı şekilde sigorta sektöründeki penetrasyonu artırıcı nitelikte olacaktır. Bu tür iş birlikleri aynı zamanda sigorta şirketlerinin ve aracılardan dijital transformasyonuna da imkan sağlamaktadır<sup>91</sup>.

Bu tür iş birliklerinin mevzuata uygun gerçekleştirildiği her halükarda gözetime tabi olup gerek kanun değişikliği gerek ikincil düzenlemeler ile pazardaki oyuncuların hareket edebileceği bir alan oluşturulabilecektir.

Yurt dışındaki uygulamalara bakıldığında iş birlikleri; (i) yatay iş birliği modelleri veya (ii) çapraz iş birliği modelleri şeklinde karşımıza çıkabilmektedir<sup>92</sup>. Yatay iş birliği modelleri sigorta aracıları arasında gerçekleşenler olup tamamen sigortacılık mevzuatı dahilinde kendilerine verilen yetki ve faaliyet alanlarının birtakım ortak kaynak, süreç, operasyon, pazarlama vb. araçlarla birlikte kullanılmasından ibarettir. Çapraz iş birliği modelleri ise sigorta aracıları ile sigorta aracısı olmayan taraflarla gerçekleştirilen iş birliklerine karşılık gelmektedir. Burada amaç daha ziyade pazarlamanın ve sigorta ürünlerine erişimin artırılması/kolaylaştırılması olup normal şartlarda tüketiciye ulaşamayabilecek sigorta aracılarının bu imkanı elde etmelerini sağlamaktadır.

Tüm bu ekonomik ve sosyal faydalar dikkate alındığında aracılar ve aracı-üçüncü taraflar arasında hayata geçirilebilecek iş modellerinin regüle edilerek şeffaflığın sağlanması ile tüketicinin korunması mümkün olabilecektir. Bu alanda getirilebilecek bir yasal düzenlemenin iş modeli bazında nötr olup, kullanılacak teknolojileri ve yöntemleri sınırlı sayıda sayarak pazardaki oyunculara hareket imkanı tanımayan bir çerçeve oluşturması, hedeflenen menfaatin elde edilmesi açısından uygun olmayacaktır. Sigorta sektörünün aktifleşmesi ve penetrasyonun artması için iş modellerinin teknik ve operasyonel niteliklerinden ziyade bunların teşkil edeceği hukuki duruma odaklanması iyi bir yasama tekniği olacaktır. Bu doğrultuda iş birliğinin taraflarının sorumluluklarının belirlenmesi ve bu iş birliğinin

---

<sup>91</sup> <https://www.insuranceup.it/en/business/idd-here-are-the-news-for-insurance-industry-and-the-opportunities-for-insurtech/> (Son Erişim Tarihi: 22 Nisan 2020)

<sup>92</sup> “İş birliği” ifadesi bu bölümde hem yatay hem çapraz iş birlikleri için kullanılmaktadır. Uygun olduğu ölçüde birini veya her ikisini de kapsamaktadır.

dışarıya karşı şeffaf olmasının sağlanması temel hedefler olmalıdır. İş birliklerinde geçerli olacak birtakım ilkeler ve prensipler her halükarda bu iş birliklerinin tüketiciye zarar vermemesine, herkesin aktif olarak pazarda faaliyet göstermesine ve denetlenebilir olmasına imkan verecektir.

İlkeler nezdinde konu ele alındığında, aracılarda kendi aralarında veya sektör dışı taraflarla gerçekleştirebilecekleri iş birliklerinin; (i) dürüst ve adil olması, (ii) sigortacılık mevzuatında yer alan diğer düzenlemelere uygun olması, (iii) gerek tüketicinin korunması gerek mevzuata uygunluk denetiminin sağlanabilmesi için yeterli ve gerekli şeffaflığı sağlaması, (iv) sigorta pazarında penetrasyonu artırmaya yönelik olması ve pazardaki rekabete haksız veya ilgili mevzuata aykırı şekilde etki etmemesi ve bu çerçevede en önemlisi olarak (v) poliçe sahiplerinin/tüketicilerin/müşterilerin menfaatini gözetten bir model teşkil etmesi öngörülebilecektir.

Çizilecek çerçeve kapsamında birtakım şekil şartlarının da getirilmesi, sayılan bu ilkelere uygunluğun ortaya konulması ve “hesap verilebilirliğin” sağlanması için elverişli olabilecektir. Bu bağlamda ilgili yatay iş birliğinin yazılı bir sözleşme ile düzenlenmesi ve bu yazılı sözleşmede (i) tarafların iş birliğindeki rollerinin, (ii) harcama ve yatırımlardaki paylarının, (iii) kendi aralarında geçerli olacak sorumluluk rejiminin detaylarının ve (iv) mevzuata uygunluk için verdikleri taahhütlerin ortaya konulması mümkün olacaktır. Asgari unsurlara ek olarak bu tür sözleşmelerde/iş birliklerinde tüketicilere uygun olmayan bir sigorta ürününün sunulması sonucunu doğurabilecek bir ücretlendirme/gelir paylaşımı modelinin benimsenmemesi gerektiği de öngörülebilecek, bu şekilde ticari kaygıların tüketicinin menfaatini etkilemesine izin verilmeyebilecektir<sup>93</sup>.

Tüketicilerin bilgilendirilmesi hem özel düzenlemeye tabi olabilecek, hem de ilkeler ve şekil şartları çerçevesinde güvenceye alınabilecektir. Tüketicilerin/müşterilerin bilgilendirilmesine ilişkin olarak aşağıdaki hususların açık, net, anlaşılabilir ve tüketicinin menfaatini ilgilendirdiği derecede detaylı bir şekilde sunulması öngörülebilecektir;

- Ürünün sağlanması sırasında mevcut bir iş birliğinin ilgili ürün üzerinde herhangi bir etkisi olması halinde (pazarlama, tedarik, satış sonrası hizmet vs.) iş birliğinin taraflarının her birinin kimlikleri, sıfatları ve iletişim bilgileri,
- Taraflar arasındaki iş birliğinin varlığı, nevi, kapsamı, tarafların temel rolleri,

---

<sup>93</sup> Benzer düzenleme için bkz. İtalya Sigorta Kanunu Madde 119-bis.

- Ürünü sunan tarafın ilgili iş birliğindeki rolü,
- Herhangi bir zarar halinde tarafların müştereken ve müteselsilen sorumlu oldukları ve herhangi birine yapılacak başvuru için yöntem.

- **Düzenleyici Oyun Havuzu (*Regulatory Sandbox*)**

Yeni/yıkıcı teknolojiler ile ilgili alanlarda yapılacak düzenlemelerin, inovasyonun önünü kesmemesi ve aynı zamanda bu alanda ihtiyaç duyulan düzenlemeleri hayata geçirecek şekilde hassas bir dengeyi tutturması gerekmektedir. Bunun sağlanabilmesi için, ilgili otoritenin gözetiminde olmak koşuluyla özel sektör oyuncularına inovatif ürün veya hizmetlerini ve iş modellerini test etme fırsatı sunan düzenleyici oyun havuzu (regulatory sandbox) yönteminin gelişmiş ülkelerde başvurulan bir yol olduğu görülmektedir. Bu yöntem ile, yetkili otoriteler ve şirketler için bir deneme süreci aracılığıyla teknolojidenden kaynaklanan imkan ve risklerin daha iyi anlaşılabilmesi, bunların uygulanabilirliğinin değerlendirilmesi ve bu doğrultuda makul ve gerekli kanuni düzenlemelerin hayata geçirilmesi amaçlanmaktadır.

Oyun havuzu modeli ilk olarak 2016 yılında finansal teknolojiler alanında uygulanmak üzere Birleşik Krallık'ta Finansal Yürütme Otoritesi FCA tarafından uygulamaya geçirilmiştir. Birleşik Krallık'taki bu ilk örneği daha sonra 2017 yılında Hollanda ve Danimarka'nın takip etmiş olması ve 2018 yılında Litvanya ve Polonya'nın da bu ülkelere katılması küresel boyutta oyun havuzu modelinin giderek yaygınlaştığını göstermektedir<sup>94</sup>. Sigorta sektörü temelinde oyun havuzu uygulamasına ilişkin bir örnek ise Hindistan Sigorta Düzenleme ve Kalkınma İdaresi'nin ("IRDAI") 15 Eylül 2019 tarihinde bu uygulama için sigorta şirketlerinden başvuruları almaya başlaması ile gerçekleşmiştir<sup>95</sup>. IRDAI, özellikle *insurtech* ve *fintech* sektörüne ilişkin düzenleme ihtiyaçları ve poliçe sahiplerinin korunması sorunlarına odaklanmaktadır.

Türkiye'de de benzer şekilde otorite ile sektör paydaşları arasında bir ortak çalışma modelinin işletilmesi, birtakım teknolojilerin veya yeni iş modellerinin pazardaki etkilerinin izlenmesi ve bunların etkinlik sağlayabilmesi adına mevzuatta ne gibi düzenlemelere ihtiyaç olduğunu tespit

---

94

[https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/jc\\_2018\\_74\\_joint\\_report\\_on\\_regulatory\\_sandboxes\\_and\\_innovation\\_hubs.pdf](https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/jc_2018_74_joint_report_on_regulatory_sandboxes_and_innovation_hubs.pdf) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

95 [https://www.irdai.gov.in/ADMINCMS/cms/frnGeneral\\_Layout.aspx?page=PageNo3880](https://www.irdai.gov.in/ADMINCMS/cms/frnGeneral_Layout.aspx?page=PageNo3880) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)



edilmesi hem devletin, hem sigorta şirketlerinin, hem aracılardan hem de tüketicilerin menfaatlerinin en üst seviyede korunmasına imkan verecektir. Zira birtakım çalışma modelleri yasal esneklik gerektirebilmekte, bazıları daha regüle bir ortama ihtiyaç duymakta, bazıları izne tabi tutulmakta iken bazıları bildirim yöntemi ile gözetim altında tutulmaktadır. Sigorta sektöründe de gerekli yasal ve ticari ortamın optimum seviyede korunması için düzenleyici oyun havuzu yöntemi faydalı olabilecektir.

- **Fiyat Karşılaştırma Sitelerine İlişkin Politika Önerileri**

Tüketicilerin de ilgisini çeken<sup>96</sup> bu dijital kanallar üzerinden aracılardan faaliyet gösterilmesi ve tüm paydaşların menfaatine bir iş modeli sunulması birtakım yasal engellere veya belirsizliklere takılabilmektedir. Burada mevzuat yasal düzenlerdeki yasa koyucu ve düzenleyici otoritelerce gözetilen husus, temelde, tüketicinin menfaatlerinin korunmasıdır<sup>97</sup>. Benzer bir yaklaşımın Türkiye’de de benimsenerek bu iş modellerine bir hareket alanı tanınması mümkün olabilecektir.

Fiyat karşılaştırma hizmeti sunan internet siteleri mevzuatımızda kendilerine çoğunlukla broker tanımı içerisinde yer bulabilmekte, hizmetlerini sigorta brokerlerine tanınan faaliyet alanı içerisinde sunabilmektedir. Sigortacılık alanında karşılaştırmalı hizmet sunan araçlara (broker veya acentelere) tüketicinin korunması için aşağıdaki gibi birtakım yükümlülükler getirilebilecektir<sup>98</sup>;

- Tüketicinin teklif almak için bilgilerini girmesi gereken ilk sayfada teklifleri sunulabilecek (karşılaştırma sistemine katılan/anlaşmalı) şirketlerin belirtilmesi,
- Tüketicilere sadece anlaşmalı olunan tarafların tekliflerin iletileceğinin belirtilmesi, tüm tekliflerin sunulmadığının netleştirilmesi,

---

96

<https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Financial%20Services/Our%20Insights/Digital%20insurance%20in%202018%20Driving%20real%20impact%20with%20digital%20and%20analytics/Digital-insurance-in-2018.ashx> (Son Erişim Tarihi: 23 Nisan 2020)

97

[https://www.researchgate.net/publication/328051210\\_The\\_effects\\_of\\_innovation\\_on\\_market\\_competition\\_the\\_case\\_of\\_the\\_insurance\\_comparison\\_websites](https://www.researchgate.net/publication/328051210_The_effects_of_innovation_on_market_competition_the_case_of_the_insurance_comparison_websites) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>98</sup> Aşağıdaki teklifler IVASS’ın 2014 yılında fiyat karşılaştırma sitelerine ilişkin gerçekleştirdiği araştırma raporu baz alınarak sunulmaktadır. İlgili rapor için bkz. [https://www.ivass.it/consumatori/azioni-tutela/indagini-tematiche/documenti/INVESTIGATION\\_INTO\\_COMPARISON\\_WEBSITES\\_IN\\_THE\\_ITALIAN\\_INSURANCE\\_MARKET.pdf?language\\_id=3](https://www.ivass.it/consumatori/azioni-tutela/indagini-tematiche/documenti/INVESTIGATION_INTO_COMPARISON_WEBSITES_IN_THE_ITALIAN_INSURANCE_MARKET.pdf?language_id=3) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

- Sıralama kriterlerinin temel olarak ortaya konulması<sup>99</sup>, sadece fiyata dayalı sıralama yapılması halinde bu sıralamanın sözleşmesel unsurlar değerlendirilmeden yapıldığının belirtilmesi,
- Olası bir menfaat çatışmasının varlığı halinde bunun açıkça belirtilmesi (örneğin, aracı şirketin karşılaştırma listesindeki sigorta şirketlerinden birini sponsorluk benzeri ayrıcalıklı bir pazarlama ilişkisi içerisinde listede daha önde sunması),
- Karşılaştırma uygulaması kapsamındaki ücretlendirme modelinin, tüketiciden ek bir ücret alınıp alınmayacağına, ana hatları ile açıklanması,
- “En uygun” veya “en iyi” seçenek olarak sunulan veya en düşük fiyatlı teklifin tüketici için en uygun model olmayabileceğine ilişkin açıklama getirilmesi,
- Tercih edilen teklife ilişkin sürecin devamının da site üzerinden gerçekleşmesi halinde tüketicinin sağladığı bilgilerin hangi tarafların erişiminde olacağı, kimin tarafından saklanacağı, ödemenin muhatabının kim olduğu gibi hususların açıklanması,
- Tüm bu bilgilerin ve hizmetlerin hesap verilebilirlik ve şeffaflık ilkelerine uygun bir şekilde sunulması.

Bu şekilde verilen karşılaştırma hizmeti ile tüketici aleyhine bir faaliyet/sonuç doğmayacak, paydaş acenteler ve sigorta şirketleri için aktif bir dijital kanal kullanımı söz konusu olacak, tüketici nezdinde bilgi asimetrisi giderilecek ve yeni oyunculara (acentelere ve brokerlere) pazara girmekte kolaylık sağlanacaktır<sup>100</sup>.

Avrupa Birliği Komisyonu'nun çalışmalarında da belirttiği üzere, fiyat karşılaştırma siteleri önemi gittikçe artan bilgi ve dağıtım kanalları olmakla beraber tüketicinin korunması için objektif ve önyargısız bir karşılaştırma yapılması ve bedellerin açıkça ortaya konulması gerekmektedir<sup>101</sup>. Yukarıda belirtildiği üzere şeffaflık ve hesap verilebilirlik ilkeleri AB Komisyonu'nun kriterlerini de karşılayacak niteliktedir.

---

<sup>99</sup> [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/transparency\\_of\\_platforms-study-final-report\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/transparency_of_platforms-study-final-report_en.pdf) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

<sup>100</sup>

[https://www.academia.edu/31771862/\\_BOTTA\\_M.\\_PARCU\\_P.L.\\_STASI\\_M.L.\\_2016\\_Antitrust\\_Enforcement\\_in\\_Traditional\\_v.\\_Online\\_Platforms\\_ENTraNCE\\_Policy\\_Brief\\_2\\_2016\\_published\\_by\\_Robert\\_Schuman\\_Centre\\_for\\_Advanced\\_Studies\\_of\\_the\\_European\\_University\\_Institute](https://www.academia.edu/31771862/_BOTTA_M._PARCU_P.L._STASI_M.L._2016_Antitrust_Enforcement_in_Traditional_v._Online_Platforms_ENTraNCE_Policy_Brief_2_2016_published_by_Robert_Schuman_Centre_for_Advanced_Studies_of_the_European_University_Institute) (Son Erişim Tarihi: 18 Mart 2020)

<sup>101</sup> [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/finalreport\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/finalreport_en.pdf) (Son Erişim Tarihi: 12 Nisan 2020)

**Ek 1 : 9 Mayıs 2020 tarihli ve 31122 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik’in Değerlendirilmesi**

Bu çalışmanın hazırlanması sürecinde Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik (“**Yönetmelik**”), 9 Mayıs 2020 tarihli ve 31122 sayılı [Resmi Gazete](#)’de yayımlanmıştır. Yönetmelik ile getirilen değişiklik ile, “asli işi sigorta aracılığı olmayan işletmelerin sundukları mal ve hizmetlerle birlikte sağlayabileceği sigortalar” düzenlenmiş ve bu sigorta hizmetleri ile mesafeli sigorta sözleşmelerine ilişkin sektörün dijitalleşmesine paralel birtakım düzenlemeler getirilmiştir. Buna göre;

- Asli işi sigorta aracılığı olmayan işletmelerin, sundukları mal ve hizmetlerle birlikte, sunabilecekleri sigorta hizmetleri ve koşulları belirlenmiştir ve primle bağlantılı olmayacak biçimde hizmet bedeli alabilecekleri öngörülmüştür.
- Mesafeli sigorta sözleşmesi akdedecek olanların, tüketicileri mesafeli satış kanallarına yönlendiren ve asli işi sigorta aracılığı olmayan işletmelere yine primle bağlantılı olmayacak biçimde hizmet bedeli ödeyebileceği düzenlenmiştir.
- Ayrıca, sigortacılık işlemlerinin tamamının veya bir bölümünün gerçekleştirilmesine imkan veren kiosk, web sayfası, mobil uygulamalar gibi elektronik işlem cihazları ile sigorta satışı, Yönetmelik ile mümkün kılınmıştır.
- Yönetmelik, mesafeli akdedilen sigorta sözleşmeleri açısından Kalıcı Veri Saklayıcısı aracılığı ile poliçe verilmesi imkanı sunarken, 3D uygulamasına ilişkin de detaylar sunmuştur.

Sigorta sektöründe aracılık faaliyetlerine ilişkin Türk mevzuatında değişiklik önerilerinde belirttiğimiz üzere, mobil uygulamalar ve internet siteleri üzerinden online sigorta aracılık hizmetlerinin sağlanması pazardaki penetrasyonu artırıcı bir etki doğurmakta ve acenteler dahil olmak üzere tüm paydaşları güçlendirme potansiyeli taşımaktadır. Yönetmelik’in sigortacılık işlemlerinin tamamının veya bir bölümünün elektronik işlem cihazları ile gerçekleştirilmesine imkan vererek bu faydaların gerçekleşmesine ön ayak olduğu ve ileride satış kanallarında gerçekleşecek dijitalleşmeye yönelik karşılaştırma siteleri gibi çeşitli modellerin düzenlenmesinin önünü açtığı söylenebilecektir.

Öte yandan, Yönetmelik ile getirilen “asli işi sigorta aracılığı olmayan işletmeler” tanımının ve kapsamının belirli olmadığı bu durum yerine, bu kişilerin de bir paydaş olarak mevzuatta yer alması önerilebilecektir. Bu şekilde, öngörülen kapsam ile sınırlı olarak sigortacılık faaliyeti yürütebilecek bir aktörün oluşturulmasının, tüketici güvenliğinin sağlanması ve sektör oyuncuları açısından hukuki öngörülebilirliğin tesis edilmesi adına Sigortacılık Kanunu’nda yapılacak bir değişiklik ile gerçekleştirilmesi yerinde olacaktır. Nitekim, çalışmamızda da bu çerçevede öneriler sunulmuştur. Zira gerek sorumluluk gerek kapsam anlamında net bir çerçeve çizen “prodüktör” kavramının bu bağlamda hayata geçirilmesi, uygulamada karşılaşılabilecek sorunları engeller nitelikte olacaktır. Ancak, Yönetmelik’e ek olarak, ilişkinin yalnızca sigorta şirketi ile asli işi sigorta aracılığı olmayan işletmeler arasında kurgulanması yerine, bu işletmeler ile sigorta araçları arasında kurulan ilişki de göz önünde bulundurularak sigorta araçlarını da barındıran bir hizmet sunumu ve sorumluluk rejimi oluşturulması uygun olabilecektir. Yine bu bağlamda, asli işi sigorta aracılığı olmayan işletmeler açısından sunulacak sigorta hizmetleri anlamında genel bir kısıtlamaya gidilmesi yerine, tüketicinin korunmasını esas alan kriterler belirlenerek faaliyet alanının çerçevesinin bu şekilde çizilmesi faydalı olacaktır. Sigortacılık alanında gelişmiş örnek ülkelerde de bu perspektifin temel alındığı görülmektedir.

Son olarak eklemek gerekir ki, işbu çalışmada da değinildiği üzere, AB mevzuatında ve üye devlet uygulamalarında göze çarpan husus; sigorta araçları arasındaki acente-broker ayrımının gittikçe azalması ve çatı aktör olarak sigorta araçlarının kullanılmasıdır. Benzer bir yaklaşım ile, mevzuattaki değişikliklerin amaca hizmet etmesi ve ülkedeki penetrasyonu artırması adına, tüm sigorta araçlarını dahil eden bir çerçeve oluşturulması faydalı olacaktır.