

MURAT İSİYEL

TEKELCİ REKABETTEN TAM REKABETE

2011-2023 DÖNEMİNDE
TÜRK SİGORTA PİYASASININ
REKABET YAPISININ GELİŞİM

RR

TEKELCİ REKABETTEN TAM REKABETE

2011-2023 Döneminde Türk Sigorta Piyasasının
Rekabet Yapısının Gelişimi

Murat İSİYEL

Çizgi Kitabevi Yayınları (e-kitap)

©Çizgi Kitabevi
Aralık 2025

ISBN: 978-625-396-677-5
Yayıncı Sertifika No: 52493

KÜTÜPHANE BİLGİ KARTI
- Cataloging in Publication Data (CIP) -

ISIYEL, Murat

TEKELCİ REKABETTEN TAM REKABETE
2011-2023 Döneminde Türk Sigorta Piyasasının
Rekabet Yapısının Gelişim

ÇİZGİ KİTABEVİ

Sahibiata Mah.
M. Muzaffer Cad. No:41/1
Meram/**Konya**
(0332) 353 62 65

Konevi Mh.
Larende Cad. No:20/A
Meram/**Konya**
(0332) 353 62 66

Siyavuşpaşa Mh.
Gül Sk. No: 15 B
Bahçelievler/**İstanbul**
(0212) 514 82 93

www.cizgikitabevi.com

[f](#) [t](#) [i](#) [@](#) / cizgikitabevi

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ	9
1 . SIGORTA SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ	18
1.1 Sigorta Sektörünün Ekonomi İçerisindeki Yeri ve İşlevleri	18
1.1.1 Risk ve Risk Yönetimi	19
1.1.2 Sigorta Türleri: Hayat Dışı ve Hayat Sigortalarının Temel Özellikleri ve Farkları.....	21
1.1.3 Dağıtım Kanalları, Doğrudan Satış, Dijital Platformlar ve Insurtech	27
1.1.4 Yasal Düzenlemeler	31
1.1.5 Sigorta Sektörünün İşlevleri	34
1.2 Sigorta Sektörünün Ekonomik Büyüme ve Kalkınma ile İlişkisi.....	36
1.3 Sigorta Sektörünün Ekonomik Aktivitesinde Düzenleyici Ortamın Rolü	41
1.4 Sigortacılıkta Küresel Trendler	45
1.5 Türkiye’de Sigorta sektörü; Tarihsel ve Finansal Gelişim	48
1.5.1 Türkiye’de Sigorta Sektörünün Tarihsel Gelişimi	48
1.5.2 Ulusal ve Uluslararası Bağlamda Türkiye Sigorta Sektörünün Konumu	51
2 . REKABET VE REKABET GÜCÜ TEORİLERİ	58
2.1 Rekabet Teorileri ve Sigortacılık Alanında Uygulanabilirlikleri.....	58
2.1.1 Tam Rekabet Teorisi	58
2.1.2 Tekelci (Eksik) Rekabet Teorisi.....	60
2.1.3 Oligopol Teorisi	63
2.1.4 Tekel Teorisi	65
2.2 Rekabet Gücü Teorileri	67
2.2.1 Porter’ın Elmas Modeli.....	68
2.2.2 Kaynak Tabanlı Görünüm (KTG)	70
2.2.3 Dinamik Yetenekler Teorisi (DYT)	72
2.2.4 Rekabet Avantajı Teorisi (RAT)	74
2.3 Rekabet Gücünün Boyutları	76
2.3.1 Firma Düzeyinde Rekabet gücü	76
2.3.2 Endüstri Düzeyinde Rekabet gücü	78
2.3.3 Ulusal Seviyede Rekabet gücü	82
2.4 Yeni Endüstriyel Organizasyon	87
2.4.1 Yeni endüstriyel Ekonomide Rekabet gücü.....	87

2.4.2	Yapı-Davranış-Performans (YDP) Paradigması	88
2.4.3	Panzar-Rosse (P-R) Metodolojisi	88
2.5	Rekabet Yaklaşımı ile Piyasa Türleri	92
3	. SİGORTA SEKTÖRÜNDE REKABET ORTAMI	94
3.1	Sigorta Sektöründe Rekabet Ortamının Önemi	94
3.1.1	Rekabetin Tüketiciler Üzerindeki Etkileri	95
3.1.2	Rekabetin Sektör Verimliliğine Etkisi	96
3.1.3	Rekabet gücünün Ölçülmesinin Gerekliliği	97
3.2	Sigorta şirketleri için Temel Rekabet Faktörleri	100
3.3	Sigorta Sektöründe Rekabet Gücünün Dış ve İç Belirleyicileri	103
4	. LİTERATÜR TARAMASI	110
5	. TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNÜN REKABET GÜCÜNÜN İNCELENMESİ	131
5.1	Araştırmanın Problemi ve Hipotezleri	131
5.2	Araştırmanın Amaçları	133
5.3	Araştırmanın Kapsamı ve Veri Seti	135
5.4	Araştırmada Kullanılan Analiz Yöntemi	136
5.4.1	Hayat Dışı Sigorta Şirketleri İçin Kullanılan Değişkenler	137
5.4.2	Ekonometrik Model	142
5.4.3	Finans Sektöründe Panel Veri Analizi	143
5.5	H ve E İstatistiği Panel Veri Analizleri	145
5.5.1	H İstatistiği Testleri	145
5.5.1.1	Tanımlayıcı İstatistikler	147
5.5.1.2	Panel Veri Tahminci Modelleri	148
5.5.1.3	Tahminci Model Seçimi (En Küçük Kareler, Sabit Etkiler, Rassal Etkiler) Testleri	149
5.5.1.4	Seçilen Sabit Etkiler Tahmincisinde Varsayımların (Yatay Kesit Bağımlılığı, Otokorelasyon ve Değişken Varyans) Testleri	152
5.5.1.5	Standart Hatalara Dirençli Driscoll- Kraay Standart Hatalar Tahmincisi Sonuçları	154
5.5.1.6	H İstatistiği	158
5.5.2	Uzun Dönem Dengesi E İstatistiği Testleri	159
5.5.2.1	Tanımlayıcı İstatistikler	160
5.5.2.2	Tahminci Model Seçimi Testleri	160
5.5.2.3	Seçilen Modelde Varsayımların Testleri	163
5.5.2.4	Prais-Winsten Birim Düzeltilmiş Standart Hatalar Tahmincisi	164

5.5.2.5 E İstatistiği	166
SONUÇ	167
KAYNAKÇA	185

Tablolar Listesi

Tablo 1 Sigortacılıkla İlgili Yürürlükteki Kanunlar	50
Tablo 2 Türk Sigorta Sektörü Prim Üretimleri (Milyar TL)	52
Tablo 3 Kişi Başı Yıllık Prim Üretimi (ABD Doları)	54
Tablo 4 Dünya'da ve Türkiye'de Sigortacılık Verileri (Milyon Dolar)	57
Tablo 5 Sigorta Sektöründe Rekabeti İnceleyen Çalışmalar (Özet)	125
Tablo 6 Çalışmada Kullanılan Değişkenler	138
Tablo 7 H İstatistiği Değişkenlerinin Tanımlayıcı İstatistikleri	147
Tablo 8 Panel Veri Tahminci Modellerinin Farklılıkları	149
Tablo 9 EKK, SE RE Tahmincilerinin karşılaştırılması	150
Tablo 10 Tahminci Modelin Seçimi İçin Yapılan Testlerin Sonuçları	152
Tablo 11 Varsayım Testlerinin Sonuçları.....	153
Tablo 12 Standart Hatalara Dirençli Driscoll-Kraay Tahmincisi	155
Tablo 13 E İstatistiği Değişkenleri İçin Tanımlayıcı İstatistikler	160
Tablo 14 E İstatistiği İçin Tahminci Modelleri	161
Tablo 15 E İstatistiği Tahminci Modelleri Karşılaştırma	163
Tablo 16 Model Varsayım Testleri.....	163
Tablo 17 Prais-Winsten Standart Hatalar Tahmincisi	165

Grafikler Listesi

Grafik 1 Prim Üretimleri Artış Trendi.....	53
Grafik 2 Kişi Başı Prim Üretimi (Dolar)	55

Kısaltmalar

- ABD;** Amerika Birleşik Devletleri
COVID-19; Korona Virüs 2019
CR4; Yoğunlaşma Oranı 4
ÇSY; Çevresel, Sosyal ve Kurumsal Yönetim
VZA; Veri Zarflama Analizi
EKK; En Küçük Kareler
GSYİH; Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
HHI; Herfindal-Hirschman İndeks
IoT; İnternet Of Things, Nesnelerin İnterneti
MPI; Malmquist Productivity Index,
KTG; Kaynak Tabanlı Görünüm
DYT; Dinamik Yetenekler Teorisi
RAT; Rekabet Avantajı Teorisi
IMD; Uluslararası yönetim geliştirme enstitüsü
P-R; Panzar-Rosse Metodolojisi
RE; Rassal Etkiler
RTS; Risk Tabanlı Sermaye
SE; Sabit Etkiler
SEDDK; Sigorta ve Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu
TRTS; Takaful için Risk Tabanlı Sermaye
TSB; Türkiye Sigortalar Birliği
USD; Amerikan doları
YDP; Yapı -Davranış -Performans Paradigması

GİRİŞ

Sigorta sektörü, risk yönetimi ve risk transferi alanında ekonominin temel görevlerinden birini yerine getirerek, toplumu oluşturan bireylere ve kurumlara hayatlarını olumsuz şartlar altında dahi sürdürmek için destek sağlamaktadır. Poliçe sahipleri potansiyel kayıpların mali yükünü bir sigorta sağlayıcısına aktararak, önemli ekonomik sonuçları olabilecek öngörülemeyen olaylara karşı koruma sağlayabilirler. Bu risk transfer mekanizması, bireylerin varlıklarını, sağlıklarını ve genel mali refahlarını korumalarına olanak tanımakta ve böylece bir güvenlik ve istikrar duygusu yaratmaktadır. Kurumlar için sigorta, operasyonel riskleri azaltmada, iş sürekliliğini sağlamada ve istikrarlı bir ekonomik ortamı teşvik etmede önemli bir rol oynamaktadır. Risklerin çok sayıda poliçe sahibi arasında bir araya getirilmesi, sigorta şirketlerinin kayıpların etkisini yönetmesini ve dağıtmasını sağlamakta ve böylece olumsuz olaylara karşı toplumsal dayanıklılığı artırmaktadır.

Sigorta sektörü, yatırım ve girişimcilik faaliyetlerini kolaylaştırarak ekonomik büyümeye de katkıda bulunmaktadır. Bu durum sektörün bir güvenlik ağı sağlayarak, bireyleri ve işletmeleri sigorta korumasının olmadığı durumlarda çok riskli kabul edilebilecek ekonomik faaliyetlerde bulunmaya teşvik edebilir. Söz konusu teşvik de inovasyonu, üretkenliği ve kaynakların verimli bir şekilde yönlendirilmesini sağlayabilir. Sigorta sektörü ayrıca finansal piyasalarda önemli bir rol oynamakta ve büyük bir kurumsal yatırımcı olarak hareket edilmektedir. Sigorta şirketlerince toplanan primler genellikle çeşitli varlıklara yatırılmakta ve böylece sermaye piyasası istikrarına ve likiditesine katkıda bulunmaktadır. Özünde sigorta, yalnızca kayıplara karşı koruma sağlamakla kalmamakta, aynı zamanda ekonomik kalkınmayı ve sosyal

refahı da destekleyen, işleyen ve zengin bir toplum için vazgeçilmez bir görev üstlenmektedir.

Sigorta sektörü bağlamında, rekabet ve rekabet gücü kavramlarını birbirinden ayırmak önemli olabilir, çünkü her biri piyasa dinamiklerinin farklı yönlerini ele almaktadır. Ancak bu farklı yönler birbirleriyle ilişkili ve tamamlayıcı olabilmektedir. Rekabet, birden fazla sigorta şirketinin pazarda faaliyet gösterme, müşteriler ve pazar payı için yarışma derecesini ifade etmektedir. Şirketlerin sayısı ve büyüklük dağılımı, giriş ve çıkış kolaylığı ve genel piyasa davranışı dahil olmak üzere çeşitli faktörler piyasa yapısını oluşturmaktadır. Yüksek rekabet seviyeleri, çok sayıda şirketin çeşitli ürünler, agresif pazarlama ve fiyat savaşları sunması ile karakterize edilebilir, bu durum da primleri düşürebilir ve tüketiciler için hizmet kalitesini artırabilir. Öte yandan rekabet gücü, bireysel sigorta şirketlerinin rekabetin yüksek olduğu piyasa ortamında başarılı olma ve gelişme yeteneği ile ilgilidir. Operasyonel verimlilik, yenilikçilik, finansal güç, müşteri hizmetleri ve stratejik yönetim gibi dahili yetenekleri içermektedir. Rekabet gücü yüksek bir sigorta şirketi, rakiplerinden farklılaşmak, müşterileri çekmek, elde tutmak ve sürdürülebilir karlılık elde etmek için kaynaklarını ve yeteneklerini etkili bir şekilde kullanma kabiliyetine sahip olabilmelidir. Rekabet gücü, bu nedenle bir şirketin piyasa zorlukları ve fırsatları karşısındaki dayanıklılığının ve uyum yeteneğinin bir ölçüsü haline gelmektedir. Rekabet ve rekabet gücü, sigorta sektöründe sinerjik bir ilişki oluşturmaktadır. Sigorta sektörü son derece rekabet yapısı yüksek bir pazar olduğundan, sigorta şirketlerini, en iyi uygulamaları benimseyerek, yeni teknolojilere yatırım yaparak ve sigorta tekliflerini sürekli iyileştirerek rekabet güçlerini artırmaya özendirmektedir. Bu pazar dinamikleri yalnızca tek tek şirketlere fayda sağlamakla kalmamakta, aynı zamanda genel olarak daha canlı ve dayanıklı bir pazara da yol açabilmektedir. Politika yapımcılar ve düzenleyiciler için

hem rekabetin hem de rekabet gücünün gelişebileceği dengeli bir ortamın özendirilmesi ve yönlendirilmesi önemli olabilir. Bu özendirme ve yönlendirme, rekabete aykırı davranışları önleyen, aynı zamanda yenilikçiliği ve verimliliği teşvik eden düzenlemelerin oluşturulmasını ve uygulanmasını içermektedir.

Bir sigorta şirketinin faaliyet gösterdiği pazarın rekabet yapısı hem poliçe sahipleri hem de düzenleyici otoriteler için önemli sonuçlar doğurabilir. Poliçe sahipleri için rekabet yapısı yüksek bir sigorta pazarı genellikle daha iyi hizmet, daha fazla ürün seçeneği ve rekabet gücü yüksek fiyatlandırma anlamına gelmektedir. Birden fazla sigorta sağlayıcısı pazar payı için yarıştığında, yenilik yapmaya ve tüketicilerin çeşitli ihtiyaçlarını karşılayan cazip poliçeler sunmaya teşvik edilebilirler. Bu rekabet prim maliyetlerini düşürebilir, müşteri hizmetlerini iyileştirebilir ve belirli risklere ve tercihlere hitap eden özelleştirilmiş sigorta ürünlerinin geliştirilmesine yol açabilir. Poliçe sahipleri ihtiyaçlarının ve taleplerinin önceliklendirildiği daha duyarlı ve dinamik bir pazar ortamından faydalanabilir.

Düzenleyici otoriteler açısından sigorta pazarının rekabet yapısını anlamak ve izlemek, pazar istikrarını, daha adil bir piyasayı ve tüketici korumasını sağlamak için en çok ihtiyaç duyulan işlevler olabilir. İyi düzenlenmiş rekabet yapısı yüksek bir pazar, daha yüksek primlere ve daha az tüketici refahına yol açabilen tekelci uygulamaları ve pazar yoğunlaşmasını önleyebilir. Düzenleyiciler, adil rekabetin geliştiği dengeli bir pazar ortamı yaratmayı ve böylece poliçe sahiplerinin çıkarlarını korumayı hedeflemektedir. Rekabet seviyesini değerlendirmek ve rekabete aykırı davranışları tespit etmek için P-R modeli gibi çeşitli araçlar ve ölçütler kullanılabilir. Etkili düzenleme, sigorta şirketlerinin şeffaf ve etik bir şekilde faaliyet göstermesini sağlayarak tüketiciler arasında güveni

teşvik eden sağlıklı bir piyasayı desteklemektedir. Sigorta piyasasının rekabet yapısı, tüketici faydalarını artırmak ve sağlam ve adil bir piyasa sistemini sürdürmek için önemlidir.

Sigorta sektörü, Türkiye ekonomisinde çok önemli bir rol oynamasına rağmen bugün için istenilen büyüklüklere ulaşamamıştır. Türkiye'de sigorta sektörünün ekonomi ve finansal sistem içerisinde istenilen büyüklüğe ulaşamamasının sebepleri çok yönlüdür. Türkiye'de sigorta penetrasyonu, yani sigorta poliçesi sahipliği oranı, diğer gelişmiş ülkelere göre oldukça düşüktür. Penetrasyon oranında son yıllarda belirli bir artış görülmesine rağmen günümüzde hayat, emeklilik ve hayat dışı sigorta penetrasyonu %2,5 düzeyindedir. Sigorta ürünleri hakkında toplumda yetersiz bir farkındalık ve bilgi eksikliği bulunmaktadır. Bu durum, bireylerin sigorta ürünlerine olan ilgisini ve talebini olumsuz etkilemektedir. Türkiye'nin ekonomik dalgalanmaları ve enflasyon oranları, sigorta şirketlerinin karlılığını ve büyüme potansiyelini olumsuz yönde etkilemektedir. Özellikle yüksek enflasyon ortamında, sigorta primleri artarken, tüketicilerin alım gücü düşmektedir. Sektördeki yoğun rekabet, fiyat savaşlarına yol açmakta ve bu da karlılığı azaltmaktadır. Türkiye'de aslında az sayıda sigorta şirketi faaliyet göstermesine rağmen aşırı fiyat rekabeti pazarın doygunluğa ulaşmasına neden olabilmektedir. Sigorta sektöründeki düzenlemeler ve yasalar da sektördeki yenilikçi uygulamaların önünü kapatabilmektedir. Özellikle yeni ürünlerin geliştirilmesi ve pazara sunulması süreçleri uzun ve karmaşık olabilmektedir. Kamu kurumlarının sektöre yönelik yeterli destek sağlamaması da büyüme potansiyelini sınırlayan bir diğer faktördür. Tamamlayıcı emeklilik sisteminin oluşturulması gibi projelerin hayata geçirilmesi, sektörün büyümesine katkıda bulunabilir.

Türkiye'de sigorta sektörünün yeterli büyüklüğe ulaşamamasının nedenlerinden biri, sektörün yoğun rekabet yapısı

yanında şirketlerin rekabet güçlerinin yetersizliği olarak değerlendirilebilir. Türkiye'de sigorta sektöründe 2023 yılı itibarıyla 70 şirketin bulunması gelişmiş ekonomilerin tersine, az sayıda şirketle yoğun bir rekabet ortamı oluşmasına neden olmaktadır. Bu durum, fiyat savaşlarına yol açarak şirketlerin karlılığını olumsuz etkileyebilir. Yüksek rekabet, bazı şirketlerin sürdürülebilir büyüme stratejileri geliştirmesini zorlaştırmaktadır. Sektördeki pazar paylarının dağılımı, belirli şirketlerin baskın konumda olduğunu gösterse de genel olarak birçok küçük ve orta ölçekli şirketin varlığı, sektördeki rekabetin kalitesini düşürerek prim üretim savaşlarına yol açabilmektedir. Bu durum, büyük şirketlerin pazarda daha fazla söz sahibi olmasına ve küçük şirketlerin rekabet gücünün azalmasına neden olmaktadır. Birçok sigorta şirketi, yüksek maliyetler ve düşük prim gelirleri nedeniyle finansal dayanıklılık konusunda zorluklar yaşamaktadır. Özellikle döviz kurlarındaki dalgalanmalar ve artan hasar frekansları, şirketlerin karlılığını olumsuz etkilemektedir. Sektördeki bazı şirketler, yenilikçi ürün ve hizmet geliştirme konusunda yetersiz kalmakta; bu da rekabet gücünü azaltmaktadır. Yeni teknolojilerin ve dijitalleşmenin yeterince benimsenmemesi, sektördeki büyüme potansiyelini sınırlayabilmektedir.

Türkiye'de sigorta sektörünün rekabet yapısı, son yıllarda önemli değişimlere uğramıştır. Bu değişim hem sektördeki oyuncuların sayısındaki artış hem de yeni teknolojilerin ve düzenlemelerin etkisiyle şekillenmektedir. Sigorta sektöründe rekabetin yüksek olması hem yerli hem de yabancı yatırımcıların ilgisini çekmektedir. Sigorta şirketleri, rekabet avantajı elde etmek için dijitalleşme, yenilikçi ürün geliştirme ve müşteri deneyimini iyileştirme gibi stratejilere yönelmektedir. Özellikle yeni dağıtım kanallarının geliştirilmesi ve yaratıcı çözümler, rekabetin dinamiklerini değiştirmektedir. Sektörde dijital dönüşüm, sigorta süreçlerini hızlandırmakta ve maliyetleri düşürmektedir. Müşteriler artık daha hızlı,

kolay ve kişiselleştirilmiş hizmetler talep etmektedir. Bu durum, şirketlerin daha çevik ve yenilikçi olmalarını zorunlu kılmaktadır. Sigorta şirketleri, veri analitiği ve yapay zekâ kullanarak risk değerlendirmelerini daha isabetli hale getirmekte ve müşteri ihtiyaçlarına yönelik ürünler geliştirmektedir. Bu teknolojik gelişmeler, rekabet gücünü artıran önemli faktörler arasında yer almaktadır.

Türkiye'de yapılan düzenlemelerle birlikte risk esaslı sermaye uygulamaları, sigorta şirketlerinin finansal dayanıklılığını artırmayı hedeflemektedir. Ancak bu düzenlemelerin sektördeki rekabet gücü üzerinde sınırlı bir etki yarattığı gözlemlenmiştir. Tamamlayıcı emeklilik sisteminin oluşturulması gibi projeler, sektördeki rekabeti olumlu yönde etkilemektedir.

Sigorta sektörünün önemine rağmen, Türkiye'de sektörün rekabet gücünü inceleyen ampirik çalışma eksikliği bulunmaktadır. Bu çalışma boşluğu, bilgi birikimine katkıda bulunmak ve politika yapıcıları, düzenleyicileri ve sektör paydaşlarını bilgilendirebilecek tahminler sağlamak için önemli bir fırsat sunmaktadır. Ayrıca, Türk sigorta sektörü son yıllarda düzenleyici reformlar, piyasa konsolidasyonu ve yeni oyuncuların girişi gibi önemli yapısal değişiklikler geçirmiştir. Bu gelişmeler, rekabet yapısını değiştirmiş ve bu konuda yeni bir incelemesinin yapılabilceği bir ortam oluşturmuştur. Mevcut rekabet dinamiklerini anlamak, sektörün büyümesini ve gelişmesini engelleyebilecek potansiyel pazar verimsizliklerini, rekabete aykırı uygulamaları veya düzenleyici engelleri belirleme noktasında önemli bir rol oynayabilir.

Bu çalışma, sektör rekabet yapısını ve rekabet gücünü değerlendirmek için diğer finans alanlarında ve özellikle bankacılıkta yaygın olarak kabul edilen ve uygulanan bir yaklaşım olan P-R metodolojisini kullanarak Türk sigorta sektöründeki rekabet gücünün bir analizini sağlamayı amaçlamaktadır. Bu

Çalışmanın bulgularının, politika yapıcılar ve düzenleyiciler için rekabeti motive etmek, piyasa verimliliğini artırmak ve tüketiciler çıkarlarını korumak için önlemler tasarlama ve uygulama konusunda değerli bir girdi görevi görebileceği düşünülmektedir. Ayrıca, alışmada Yapı-Davranış-Performans (YDP) paradigması çerçevesinde yer alan P-R metodolojisinin kullanılması, sigorta sektöründe piyasa yapısı ve uzun dönemli denge arasındaki ilişkinin daha geniş bir şekilde anlaşılmasına katkıda bulunabilir. Bu teorik erve, düzenleyici dikkati gerektirebilecek rekabet dinamikleri ve potansiyel pazar kusurları hakkında fikir verebilir.

Çalışma, rekabet konusundaki inceleme boşluğunu ele alarak ve Türk sigorta sektörünün rekabet gücü hakkında ampirik kanıtlar sağlayarak, akademik literatüre katkıda bulunmayı ve politika oluşturma kararları için gereken bilgilendirmeyi ve sonuçta tüketicilere, işletmelere ve genel ekonomiye fayda sağlayan daha rekabet gücü yüksek ve verimli bir sigorta piyasasına yardımcı olmayı da amaçlamaktadır.

Mevcut çalışmanın sınırlılıklarını belirlemek ve gelecekteki çalışmalar için yollar önermek, böylece sigorta sektöründe rekabet analizi konusunda devam eden akademik söyleme katkıda bulunmak yine temel amaçlardan biridir. Ayrıca Sigorta sektöründe hem Türkiye içinde hem de diğer ekonomilerde rekabete ilişkin gelecekteki çalışmalar ve karşılaştırmalı çalışmalar için bir referans noktası olarak hizmet etmek de amaçlarımız arasında yer almaktadır.

Çalışma, her biri Türkiye'deki sigorta sektörünün rekabet edebilirliğini incelemeye belirli bir amaca hizmet eden 5 bölüm halinde düzenlenmiştir. Tezin yapısı aşağıdaki gibidir:

Birinci bölüm, sigorta sektörünün yapısı, işlevleri, önemi, ekonomik gelişmeye katkıları, Türkiye'de sigortacılığın tarihi, dünyada ve Türkiye'de gelişimi incelenerek sigorta sektörüne genel bir bakış sunulmaktadır.

İkinci bölüm, rekabet ve rekabet gücü teorilerini, rekabet ölçütlerini ve YDP paradigmasını incelemektedir.

Üçüncü bölüm sigorta sektöründe rekabetin önemi, rekabet faktörleri ve rekabetin iç ve dış belirleyicilerini ele almaktadır.

Dördüncü bölüm literatür taraması bölümü olarak, mevcut literatürdeki çalışmaları özetlemekte ve çalışmanın teorik temellerini oluşturmaktadır.

Çalışmanın temel araştırma bölümünü oluşturan beşinci bölüm ise, metodoloji, araştırma tasarımı, veri kaynakları ve çalışmada kullanılan panel veri analizi teknikleri, regresyon modelleri ile çalışmanın önemi amacı ve kapsamını açıklanmaktadır. Panel veri modellerinin, değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı gibi potansiyel sorunlarını ele almak için kullanılan yaklaşımların ayrıntılı bir açıklamasını sağlamaktadır. Ayrıca bu bölümde, betimsel istatistikler, P-R modelinin tahmin sonuçları ve bu sonuçların yorumlanması dahil olmak üzere çalışmanın ampirik bulguları sunulmaktadır.

Temel olarak sigorta sektörü hayat dışı sigorta şirketleri, hayat ve sağlık sigorta şirketleri, bireysel emeklilik ve hayat şirketleri ve reasürans şirketlerinden oluşmaktadır. İlgili dönem olan 2011-2023 yılları arasında Türkiye’de faaliyet gösteren hayat dışı sigorta şirketlerinden sadece 25 sigorta şirketi tüm bu yıllar boyunca devamlılık gösterebilmiştir, bu nedenle 25 şirketin verilerinden oluşan kapsamlı bir veri seti üzerinde panel veri analizi tekniklerini kullanarak P-R modeli tahmin edilmiştir. Emeklilik ve Hayat Şirketleri bireylerin emeklilik amacıyla biriktirdikleri fonların yönetimi ile ilgili faaliyet göstermektedirler, bu nedenle çalışmamızın dışında tutulmuşlardır, çünkü bu şirketlerin rekabet güçleri yönettikleri fonların verimlilikleri ile doğru orantılıdır. Reasürans şirketleri ise hem çalışmanın kapsadığı dönemde yeterli sayıda şirket

olmadığından hem de piyasada nerdeyse hâkim tek bir şirket bulunduğundan çalışmamızın dışında tutulmuştur. Ancak hayat ve sağlık sigorta sektöründe günümüzde sadece dört sigorta şirketi faaliyet yürüttüğünden, bu sektör ile ilgili analiz şirket sayısı ve veri yetersizliğinden dolayı, P-R metodolojisi ve panel veri analizi yöntemi ile yapılamamıştır.

Sonuç ve tartışma bölümünde, Çalışma bulgularına dayanarak, Türkiye'deki sigorta sektöründe rekabeti motive etmek, piyasa etkinliğini artırmak ve tüketici çıkarlarını korumak için düzenleyici ve politika etkilerini tartışmaktadır. Politika yapıcılara ve düzenleyicilere iyi işleyen ve rekabet gücü yüksek bir sigorta piyasasını teşvik etmeleri için tavsiyeler sunulmaktadır. Çalışmanın temel bulgularını özetlemekte, mevcut bilgi birikimine katkılarını vurgulamakta ve çalışmanın sınırlamalarını kabul etmektedir. Ayrıca, sigorta sektöründe rekabet analizi alanında gelecekteki çalışmalar için yollar önermektedir

1. SİGORTA SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ

Sigorta sektörü, ekonomik istikrar ve büyümeyi kolaylaştıran risk yönetimi çözümleri sunarak küresel ekonomide çok önemli bir rol oynamaktadır. Her biri öngörülemeyen olaylarla ilişkili finansal riskleri azaltmak için tasarlanmış hayat, sağlık, mal ve kaza sigortası dahil olmak üzere çok çeşitli hizmetleri kapsamaktadır. Sektörün gelişimi, düzenleyici çerçeveler, teknolojik gelişmeler ve değişen tüketici talepleri de dahil olmak üzere çeşitli faktörlerden etkilenmiştir.

Sigorta Sektörünün Ekonomi İçerisindeki Yeri ve İşlevleri

Sigorta sektörü ekonomi içerisinde, risk yönetimi, finansal aracılık ve ekonomik istikrar için önemli bir mekanizma olarak hizmet etmektedir. İşlevleri sadece kayıplara karşı tazminat sağlamanın ötesine geçmekte; ekonomik büyümeyi teşvik etmeyi, finansal piyasaların gelişimini artırmayı ve sosyal refaha katkıda bulunmayı da kapsamaktadır. Ayrıca Sigorta sektörü, çeşitli yasalar ve devlet organları tarafından düzenlenen tüketici güvenliği, finansal istikrar ve etik uygulamaların sağlanmasında kritik bir rol oynamaktadır.

Sigorta sektörü, çeşitli sigorta sözleşmeleri aracılığıyla risk yönetimi hizmetleri sunarak finansal sistemde önemli bir yer edinmektedir. Bu sözleşmeler, gelecekte oluşabilecek olumsuz olaylar için sigorta şirketince ödeme yapılmasını garanti ederek bireylere ve işletmelere finansal koruma sağlamaktadır. Bunun karşılığında poliçe sahipleri sigortalılara prim ödemekte, sigortalılar da müşterilerin risklerini bir havuzda toplayarak dağıtmakta ve prim ödemelerini sigortalılar için daha uygun hale getirmektedir (Madani ve Bazini, 2013). Sigorta şirketleri, poliçe sahiplerinin temel poliçe kapsamına girmeyen risklere karşı korunmalarına yardımcı

olmak için ek seçenekler veya ek teminatlar sunabilir. Riskin poliçe sahibinden sigorta şirketine aktarılması, gelecekteki belirsizliklere karşı bir güvence sağlamaktadır.

Sigortacılık, günümüzde riski bir bireyden veya kuruluştan bir sigorta şirketine aktarmanın en verimli yöntemi olarak hizmet etmektedir. Sigortalı, bir prim ödeyerek sigortacıdan, kapsanan bir kayıp durumunda tazmin edileceğine dair bir söz almaktadır. Özünde, sigorta potansiyel büyük kayıpların belirsizliğini küçük, yönetilebilir ödemelerin kesinliğine dönüştürerek gönül rahatlığı ve finansal güvenlik sağlamaktadır.

Risk ve Risk Yönetimi

Risk, bir kaybın veya istenmeyen bir sonucun meydana gelmesiyle ilgili belirsizliği ifade eder (Vaughan, E. ve Vaughan, T. 2007). Sigortacılıkta, riskleri etkili bir şekilde yönetmek için farklı risk türlerini anlamak önemlidir. Saf risk, yalnızca kayıp veya kayıp olma olasılığının olduğu durumları içerir; kazanç potansiyeli yoktur. Örnekler arasında doğal afetler, hırsızlık veya kazalar sayılabilir. Saf riskler genellikle sigortalanabilir çünkü öngörülemeyen ve istenmeyen olaylardır. Spekülatif risk, kayıp veya kazanç olma olasılığının olduğu senaryoları içermektedir. Borsa yatırımı yapmak veya kumar oynamak bunlara örnek olarak verilebilir. Spekülatif riskler genellikle sigortalanabilir riskler değildir çünkü kar potansiyeli olan gönüllü seçimleri içermektedir. Çeşitlendirilebilir risk, bireyleri veya küçük grupları etkiler ve çeşitlendirme yoluyla azaltılabilir veya ortadan kaldırılabilir. Örneğin, tek bir mülke zarar veren bir yangın diğer mülkleri etkilemez. Çeşitlendirilemeyen risk (sistemik veya temel risk), enflasyon, geniş alanları etkileyen doğal afetler veya ekonomik durgunluklar gibi çok sayıda insanı veya tüm ekonomiyi etkilemektedir. Bu riskler yalnızca çeşitlendirme yoluyla

azaltılamaz ve sigortalanması daha zordur. (Vaughan, E. ve Vaughan, T. 2007)

Risk yönetimi, bir organizasyonun hedeflerine ulaşmasını engelleyebilecek potansiyel tehditlerin belirlenmesi, değerlendirilmesi ve yönetilmesi sürecidir. Bu süreç, belirsizlikleri proaktif bir şekilde yöneterek, olumsuz sonuçları minimize etmeyi amaçlar.

Risk Yönetiminin Temel Aşamaları (Doff, 2006) şunlardır;

- Riskleri Belirleme: Kayıplara yol açabilecek potansiyel riskleri tanıma. Bu, geçmiş verileri, sektör eğilimlerini ve çevresel faktörleri analiz etmeyi içerebilir.
- Riskleri Değerlendirme: Her tanımlanan riskin olasılığını ve potansiyel etkisini değerlendirme. Bu, hangi risklerin daha acil ilgiye ihtiyaç duyduğunu önceliklendirmeye yardımcı olmaktadır.
- Riskleri Önceliklendirme: Potansiyel etkilerine ve meydana gelme olasılıklarına göre hangi risklerin en önemli olduğunu belirleme.
- Riskleri Azaltma: Riskleri yönetmek için stratejiler uygulama. Bu, riskten kaçınmayı, etkisini veya olasılığını azaltmayı, kabul etmeyi veya sigorta gibi mekanizmalar aracılığıyla aktarmayı içerebilir.
- İzleme ve İnceleme: Risk faktörlerini ve risk yönetimi stratejilerinin etkinliğini sürekli olarak izlemek, gerektiğinde ayarlamalar yapmak.

Sigorta sektörü, belirli risklerin mali yükünü bir sigortacıya aktarmanın bir yolunu sağlayarak risk yönetiminde önemli bir görev üstlenir ve bireylerin ve kuruluşların daha fazla güven ve istikrarla faaliyet göstermesini sağlamaktadır (Dorfman, ve Cather, 2013).

Risk yönetimi sigorta sektörünün temelini oluşturmaktadır. Poliçeler çeşitli riskler açısından titizlikle analiz edilir ve

aktüeryal analiz, sonuçların istatistiksel olasılığının anlaşılmasına yardımcı olmaktadır. Bu analiz, sigortacıların istatistiksel veriler ve projeksiyonlar arasındaki farklılıklara dayanarak primleri ayarlamasına veya faydaları yeniden değerlendirmesine olanak tanımaktadır. Bu sektörün birincil işlevi, hasar ödemelerini aşan gelir elde etmek için primleri değerlendirmektir (Xie et al. 2022).

Sigortacılık ve aktüerya bilimi, riskleri değerlendirmek, uygun primleri belirlemek ve sigorta şirketlerinin finansal istikrarını sağlamak için birlikte çalışan sigorta sektörünün kritik bileşenleridir. Bu kavramları anlamak, sigortacıların potansiyel poliçe sahiplerini nasıl değerlendirdikleri ve sigorta kapsamı sağlamanın doğasında bulunan belirsizlikleri nasıl yönettikleri konusunda fikir vermektedir.

Sigorta Türleri: Hayat Dışı ve Hayat Sigortalarının Temel Özellikleri ve Farkları

Sigorta planları sektörün başlıca ürünleridir, ancak sektör aynı zamanda kurumsal emeklilik planları ve yıllık gelir sigortaları da sunarak diğer finansal varlık sağlayıcılarıyla rekabete girmektedir. En yaygın kişisel sigorta poliçesi türleri otomobil, sağlık, ev ve hayat sigortasıdır. Çoğu birey bu sigorta türlerinden en az birine sahiptir ve trafik sigortası yasal olarak zorunludur.

Sigorta sektörü, farklı ürünler sunan ve çeşitli müşteri tabanlarına hitap eden şirketlerden oluşan çok çeşitli bir sektördür. En büyük kategoriler arasında kaza ve sağlık sigortacıları, hayat sigortacıları, mal ve kaza sigortacıları ve finansal sigortacılar yer almaktadır. Kaza ve sağlık sigortaları, tıbbi masrafları karşılamaya ve fiziksel olarak zarar gören bireylere yardım etmeye odaklanmaktadır. Hayat sigortası şirketleri, sigortalının ölümü üzerine lehtarlara ölüm teminatı ödeyen

poliçeler sağlar ve ayrıca uzun süreli maluliyet teminatı da sunabilir (Kumar, 2014).

Hayat dışı sigorta, genel olarak mal varlığına gelebilecek zararları, kaza sonucu oluşabilecek hasarları ve üçüncü şahıslara karşı sorumlulukları teminat altına alan sigorta türüdür (Vaughan ve Vaughan, 2007).

Sağlık sigortası, hastalıklar, yaralanmalar ve diğer sağlık koşulları nedeniyle oluşan tıbbi masrafları karşılar. Bireylerin ve ailelerin sağlık hizmetlerinin yüksek maliyetlerini yönetmelerine yardımcı olmaktadır. Poliçeler genellikle doktor ziyaretlerini, hastanede kalışları, reçeteli ilaçları, önleyici bakımı ve bazen diş ve görme hizmetlerini kapsamaktadır. Kapsamın kapsamı plana göre değişir. Sağlık sigortası, zamanında tıbbi bakıma erişim, tıbbi faturalar nedeniyle mali sıkıntılarının önlenmesi ve genel halk sağlığının teşvik edilmesi için çok önemlidir (Vaughan ve Vaughan, 2007).

Mal ve kaza sigortası, başkalarına yaralanma veya hasar veren kazalar nedeniyle mal hasarı ve sorumlulukla ilgili kayıplara karşı koruma sağlamaktadır. Mal Sigortası, Evler, binalar ve kişisel mülkler gibi fiziksel varlıkları yangın, hırsızlık, vandalizm ve doğal afetler gibi risklere karşı korumaktadır. Ev sahipleri için mülk ve sorumluluk kapsamını birleştirir, yapıyı, kişisel eşyaları ve mülkte meydana gelen yaralanmalara ilişkin sorumluluğu kapsamaktadır. İşletmeler için, binaları, ekipmanı, envanteri ve iş kesintisi nedeniyle gelir kaybını kapsamaktadır (Dorfman ve Cather, 2012). Kaza Sigortası, Başkalarına verilen zarar veya yaralanmalara ilişkin sorumluluk ve yasal sorumluluğa odaklanır. Mal ve kaza sigortası, bireyleri ve işletmeleri mülk hasarı veya yasal yükümlülükler nedeniyle önemli mali kayıplardan koruyarak sürekliliği ve mali istikrarı sağlamaktadır (Skipper ve Kwon, 2007).

Sorumluluk sigortası, sigortalının sorumlu tutulduğu yaralanmalardan veya hasarlardan kaynaklanan yasal taleplere karşı koruma sağlamaktadır. Poliçe limitlerine kadar yasal savunma maliyetlerini ve herhangi bir anlaşmayı veya hükmü kapsamaktadır. Genel Sorumluluk Sigortası, İşletmeler için, işletme faaliyetlerinden kaynaklanan bedensel yaralanma, mal hasarı ve kişisel yaralanma taleplerini kapsamaktadır. Mesleki Sorumluluk Sigortası, Hatalar ve İhmaller sigortası olarak da bilinir, doktorlar, avukatlar ve danışmanlar gibi profesyonelleri ihmal veya yetersiz çalışma taleplerine karşı korumaktadır. Ürün Sorumluluk Sigortası, Üreticileri ve satıcıları ürünlerinin neden olduğu yaralanmalar veya hasarlarla ilgili taleplere karşı korumaktadır. Otomobil Sorumluluk Sigortası, Birçok yargı bölgesinde zorunludur, sigortalının kusurlu olduğu otomobil kazalarında başkalarına verilen bedensel yaralanma ve mal hasarını kapsamaktadır. Sorumluluk sigortası, önemli mali kayıplara ve itibar kaybına yol açabilen dava riskini yönetmek için neredeyse vazgeçilmez bir üründür (Rejda ve McNamara, 2017)

Hayat sigortası, sigortalı bireyin ölümü üzerine yararlanıcılara finansal koruma sağlamaktadır. Sigortacının, poliçe sahibi tarafından ödenen primler karşılığında yararlanıcılara belirli bir meblağı ödemeyi taahhüt ettiği, poliçe sahibi ile sigortacı arasında yapılan bir sözleşmedir. Bu sigortanın en önemli amacı, bakmakla yükümlü olunan kişiler veya yararlanıcılar için cenaze masrafları, borçlar, ipotek ödemeleri ve devam eden yaşam masrafları gibi masrafları karşılayan finansal güvenlik sağlamaktır.

Sevdiklerinin sigortalının kaybından sonra finansal olarak yük altında kalmamasını sağlamaktadır.

Hayat sigortası, sigortalının vefatı durumunda belirlenen lehtarlara finansal tazminat ödeyen bir sigorta türüdür. Bu sigorta türü, sigortalının belirli bir süre boyunca prim ödemesi

yapmasını gerektirir. Sigorta süresi boyunca prim ödeyen sigortalı, belirlenen süre sonunda hayatta kalırsa, bazı poliçeler belirli bir tutarda birikim ödemesi de yapabilir (Zarubica ve Korica, 2023).

Hayat sigortasının çeşitli özellikleri bulunmaktadır. Öncelikle, finansal güvence sağlama işlevi öne çıkmaktadır; sigortalının beklenmedik vefatı durumunda ailesine veya belirlediği lehtarlar finansal güvence sağlamaktadır (Afrina, 2019). Ayrıca, bazı hayat sigortası türleri tasarruf ve yatırım özellikleri de taşıyarak, belirli bir süre sonunda sigortalıya birikim veya yatırım getirisi sağlayabilir (Rizvi, 2022). Vergi avantajları da hayat sigortalarının önemli bir özelliğidir; hayat sigortası primleri genellikle vergi indirimlerinden yararlanabilir, bu da sigortalı için ek bir avantaj sağlamaktadır (Heo, et al. 2021). Ayrıca, poliçeler genellikle sadece ölüm tazminatı değil, aynı zamanda kaza veya hastalık gibi durumlar için de ek güvenceler sunabilir (Nathanson et al., 2021).

Hayat sigortası türleri arasında birkaç önemli kategori bulunmaktadır. Vadeli hayat sigortası, belirli bir süre için geçerlidir ve sigortalının bu süre içinde vefat etmesi durumunda lehtarlar ödeme yapılır. Süre bitiminde sigortalı hayatta kalırsa, genellikle bir ödeme yapılmaz (Heravi ve Haghbayan, 2021). Karma hayat sigortası ise, sigortalının vefatı durumunda ödeme yapmanın yanı sıra, belirli bir süre sonunda hayatta kalan sigortalıya birikim ödemesi de yapmaktadır (Hari et al. 2022). Birikimli hayat sigortası, sigortalının belirli bir süre boyunca düzenli prim ödemesi yapmasını gerektirir ve bu süre sonunda birikim yaparak sigortalıya ödeme yapmaktadır. Ayrıca, sigortalının vefatı durumunda lehtarlar ödeme yapılır (Uddin et al., 2020). Grup hayat sigortası ise işverenler tarafından çalışanlarına sunulan bir sigorta türüdür ve grup olarak alındığı için primler genellikle daha düşüktür (Braun et al. 2016).

Hayat dışı sigortalar, hayat sigortalarından önemli ölçüde farklılık göstermektedir ve bu farklar, her iki sigorta türünün özelliklerini ve işleyişlerini belirlemektedir. Hayat dışı sigortaların en belirgin özelliklerinden biri, genellikle kısa vadeli sözleşmelere sahip olmalarıdır; bu sözleşmeler çoğunlukla bir yıl sürelidir (Vaughan ve Vaughan, 2007). Ayrıca, bu sigortalar risk bazlı fiyatlama ile belirlenir ve olayın gerçekleşmesi durumunda tazminat ödemesi yapılır. Tazminat, sigortalının zararını tamamen karşılamayı hedeflemektedir.

Hayat dışı sigortaların sözleşme süresi genellikle kısa olup, çoğunlukla bir yıl gibi sınırlı bir zaman diliminde geçerlidir. Buna karşın, hayat sigortaları uzun vadeli sözleşmeler sunar ve bu sözleşmeler 10 yıl veya daha uzun bir süreyi kapsamaktadır (Zweifel ve Eisen, 2012). Risk değerlendirmesi açısından, hayat dışı sigortalarda bu süreç her yenileme döneminde tekrarlanır; bu da sigorta şirketlerinin riskleri sürekli olarak güncellemelerine olanak tanımaktadır. Hayat sigortalarında ise risk değerlendirmesi genellikle sözleşme başlangıcında bir kez yapılır ve uzun süreli geçerlilik göstermektedir (Dorfman ve Cather, 2012).

Tazminat ödemeleri açısından, hayat dışı sigortalarda ödenecek tazminat, gerçekleşen zarar miktarına göre belirlenir ve genellikle poliçede belirtilen bir üst limit ile sınırlandırılır. Hayat sigortalarında ise ödenecek tazminat, önceden belirlenmiş sabit bir meblağdır (Rejda ve McNamara, 2017). Ayrıca, hayat dışı sigortalar genellikle birikim özelliği taşımazken, hayat sigortaları çoğunlukla birikim özelliği taşıyarak yatırım aracı olarak da kullanılabilir (Skipper ve Kwon, 2007).

Sigorta konusu bakımından, hayat dışı sigortalar mal varlığı, sorumluluk ve finansal hasarları kapsamaktadır. Buna karşılık, hayat sigortaları insan hayatı ve sağlığı üzerine odaklanmaktadır (Vaughan ve Vaughan, 2007). Hayat dışı sigortalarda ahlaki tehlike ve ters seçim riskleri daha yüksek olup,

bu riskler sigorta şirketlerinin yönetimini zorlaştırabilir. Hayat sigortalarında ise bu riskler genellikle daha düşüktür (Dionne et al., 2013). Fiyatlama açısından, hayat dışı sigortalarda fiyatlama daha karmaşık olup, çok sayıda değişkene dayanır; bu durum, sigorta primlerinin belirlenmesinde daha fazla faktörün göz önünde bulundurulmasını gerektirir. Hayat sigortalarında ise fiyatlama genellikle yaş ve sağlık durumu gibi daha az sayıda faktöre dayanır. Hayat dışı ve hayat sigortaları, genellikle farklı yasal düzenlemelere ve denetim mekanizmalarına tabidir, bu da her iki tür sigortanın yönetim ve denetim süreçlerinde farklılıklar ortaya çıkarmaktadır (Lin, et al. 2013).

Reasürans, sigorta şirketlerinin kendi risk maruziyetlerini yönetmek için diğer sigortacılardan (reasürörler) satın aldıkları sigortadır. Sigortacıların riski yaymalarına, mali performansını sabitlemelerine ve sigortacılık kapasitelerini artırmalarına olanak tanımaktadır. Reasürans işlemlerinin amaçları şöyle özetlenebilir; Risk Transferi, Sigortacılar, taleplerden kaynaklanan büyük bir yükümlülüğü ödeme olasılığını azaltmak için risk portföylerinin bir kısmını reasürörlere aktarır. Sermaye yönetimi, sigortacıların, aksi takdirde olası taleplere karşı tutulacak rezervleri serbest bırakarak sermayelerini daha verimli bir şekilde yönetmelerine yardımcı olmaktadır (Dorfman ve Cather, 2012).

Sigorta şirketlerinin gelir modelleri genellikle müşterilerinin finansal riskini üstlenmeyi ve bunu kısmen veya tamamen reasüransa devretmeyi içermektedir. Sigortacı, şartları ve kapsanan olayları özetleyen bir poliçe oluşturmakta ve karşılığında müşteriden bir prim almaktadır. Buna ek olarak, bazı şirketler riski azaltmak için reasüransa başvurarak kendilerini yüksek riskten kaynaklanan aşırı kayıplardan korumaktadırlar. Reasürans, sigorta şirketlerinin ödeme gücünü korumak için kritik öneme sahiptir ve düzenleyiciler tarafından belirli büyüklük ve türdeki şirketler için zorunlu kılınmıştır.

Dağıtım Kanalları, Doğrudan Satış, Dijital Platformlar ve Insurtech

Sigorta sektöründeki dağıtım kanalları, sigorta ürünlerinin tüketicilere pazarlandığı ve satıldığı çeşitli yöntemleri ifade etmektedir. Bu kanallar, sigortacıları potansiyel müşterilerle buluşturmada, satın alma sürecini kolaylaştırmada ve hizmet ve destek sağlamada önemli bir rol oynamaktadır. Bu kanalları anlamak, sigortacıların tüketici ihtiyaçlarını etkili bir şekilde karşılamak için stratejilerini optimize etmelerine yardımcı olmaktadır.

Bankasürans, son yıllarda ilgi gören önemli dağıtım kanallarından biridir. Bu model, sigorta ürünlerini satmak için bankaların mevcut müşteri ilişkilerinden yararlanmakta ve finansal hizmetlerini tek bir yerden yönetmeyi tercih eden tüketiciler için uygun bir seçenek sunmaktadır (Cummins ve Misas, 2022). Bankasüransın bir dağıtım kanalı olarak etkinliği, sigortacılar için maliyet verimliliğini artırırken müşterilerin sigorta ürünlerine erişimini de iyileştirebileceğini gösteren çalışmalarla desteklenmektedir. Ayrıca, sigorta tekliflerinin bankacılık hizmetlerine entegre edilmesi, çapraz satış fırsatlarına olanak tanıyarak satış performansını önemli ölçüde artırabilir.

Sigorta sektöründeki dağıtım kanalları, teknolojik gelişmelerden ve değişen tüketici tercihlerinden etkilenerek yıllar içinde önemli ölçüde evrim geçirmiştir. Geleneksel olarak, sigorta ürünleri öncelikle sigortacılar ve müşteriler arasında aracı olarak hareket eden acenteler ve brokerler aracılığıyla satılmaktaydı. Ancak dijital platformların ve InsurTech'in yükselişi, bu dağıtım dinamiklerini dönüştürerek daha teknoloji meraklısı bir tüketici tabanına hitap eden yeni kanalların ortaya çıkmasına yol açmıştır (Šoša ve Montes 2022). Sigortacılar, daha geniş bir kitleye ulaşmak için giderek daha fazla çok kanallı bir yaklaşım benimsemekte, müşteri katılımını artırmak ve satın alma sürecini kolaylaştırmak için geleneksel

yöntemleri dijital çözümlerle birleştirmektedir (Alt et al., 2021).

Sigorta sektörü, verimliliği, müşteri katılımını ve ürün tekliflerini geliştirmek için teknolojiyi sigorta süreçlerine entegre eden InsurTech'in ortaya çıkmasıyla önemli bir dönüşüm geçirmektedir. Bu dönüşüm, özellikle geleneksel yöntemlerin giderek dijital platformlarla desteklendiği veya değiştirildiği dağıtım kanallarının evriminde belirgindir. Dijital araçların yükselişi, sigorta ürünlerinin pazarlanma ve satılma şeklini yeniden şekillendirmiş ve sigortacıların hızla gelişen bir ortamda rekabet gücü yüksek kalabilmek için bu değişikliklere uyum sağlamasını zorunlu hale getirmiştir (Marrano, 2019, Stricker, 2023).

Dijital platformlar, sigorta sektöründe önemli dağıtım kanalları olarak ortaya çıkmış ve daha modern süreçlere ve gelişmiş müşteri deneyimlerine olanak sağlamıştır. InsurTech şirketleri, çevrimiçi poliçe satın alma, talep işleme ve müşteri ilişkileri yönetimini kolaylaştırmak için teknolojiden yararlanmakta ve böylece geleneksel acentelere ve brokerlere olan bağımlılığı azaltmaktadır. Büyük veri, blok zinciri ve Nesnelerin İnterneti'nin (IoT) sigorta hizmetlerine entegrasyonu, bu dijital platformların yeteneklerini daha da geliştirerek sigortacıların müşterilerinin özel ihtiyaçlarını karşılayan kişiselleştirilmiş ürünler sunmasını sağlamıştır (Susanto, 2022). Sonuç olarak, sigorta piyasası, dijital etkileşimlerin yüz yüze etkileşimlere göre önceliklendirildiği daha müşteri odaklı bir yaklaşıma doğru bir kaymaya tanık olmaktadır (Röschmann et al., 2022).

InsurTech'in dağıtım kanalları üzerindeki etkisi yeni platformların oluşturulmasıyla sınırlı değildir; aynı zamanda mevcut iş modellerinin dönüşümünü de içermektedir. Geleneksel sigorta şirketleri, dağıtım stratejilerini yenilemek ve değer önerilerini geliştirmek için InsurTech şirketleriyle

giderek daha fazla ortaklık kurmaktadır (Šoša ve Montes, 2022). Bu iş birliği, sigortacıların InsurTech girişimlerinin teknolojik uzmanlığından yararlanmalarına olanak tanıyarak, tüketicilerin değişen taleplerini karşılayan yeni ürün ve hizmetler geliştirmelerini sağlamaktadır. Ayrıca, sigortacılar, müşteriler ve sigorta ekosistemindeki diğer paydaşlar arasındaki etkileşimleri kolaylaştıran çok taraflı platformların kullanımı giderek yaygınlaşmaktadır.

Dijital platformların sunduğu avantajlara rağmen, InsurTech odaklı dağıtım kanallarına geçiş zorluklarla dolu olabilmektedir. Sigortacılar, dijital dönüşümün faydalarından tam olarak yararlanabilmek için eski sistemler, veri güvenliği ve mevzuata uyumlulukla ilgili sorunları aşmak zorundadır (Barbera, 2023). Buna ek olarak, teknolojik değişimin hızlı temposu, sigorta şirketlerinin piyasada kalabilmek için stratejilerini ve faaliyetlerini sürekli olarak uyarlamalarını gerektirmektedir. Mevcut çerçeveler, dijital araçların ve yeni iş modellerinin getirdiği karmaşıklıkları yeterince ele alamayabileceğinden, düzenleyici ortam da zorluklar yaratmaktadır.

InsurTech'in benimsenmesi, geleneksel sigorta dağıtım modellerinin daha az etkili olabileceği gelişmekte olan pazarlarda özellikle önemlidir. Bu bölgelerde dijital platformlar, daha önce mevcut olmayan ürün ve hizmetlere erişim sağlayarak sigorta açığının kapatılmasına yardımcı olabilir. Bu eğilim, InsurTech'in yalnızca gelişmiş pazarlarda değil, aynı zamanda yenilikçi çözümlerin benzersiz zorlukları ele alabileceği gelişmekte olan ekonomilerde de sigorta ortamını dönüştürme potansiyelinin altını çizmektedir (Umran, 2024).

InsurTech'in sigorta sektörüne entegrasyonu dağıtım kanallarını yeniden şekillendirmekte ve dijital platformlara doğru bir geçişe neden olmaktadır. Bu dönüşüm, sigortacılar için hem fırsatlar hem de zorluklar sunmakta ve değişen manzaraya uyum sağlamak için proaktif bir yaklaşım

gerektirmektedir. Sektör gelişmeye devam ettikçe, Insur-Tech'in başarılı bir şekilde uygulanması, sigorta şirketlerinin yeniliği benimseme, teknoloji ortaklarıyla iş birliği yapma ve dijital ekonominin karmaşıklıklarında gezinme becerisine bağlı olacaktır (Šoša ve Montes, 2022, Röschmann et al., 2022).

Dijital dağıtım kanallarının avantajlarına rağmen, zorluklar devam etmektedir. Sigortacılar veri güvenliği, mevzuata uygunluk ve eski sistemlerin yeni teknolojilerle entegrasyonu ile ilgili sorunların üstesinden gelmelidir. Ayrıca, dijital kanallar verimliliği ve erişimi artırabilirken, rekabetin artmasına ve pazar doygunluğuna da yol açarak kanal yönetimine stratejik bir yaklaşım gerektirebilir. Sigortacılar, rekabet avantajını korumak için dağıtım stratejilerinin tüketici beklentileri ve pazar eğilimleri ile uyumlu olmasını sağlamalıdır (Chen, 2020).

Sigorta dağıtım kanallarının manzarası, teknolojik gelişmeler ve değişen tüketici davranışlarının etkisiyle hızla değişmektedir. Geleneksel yöntemlerin bankasürans ve çevrimiçi platformlar da dahil olmak üzere yenilikçi dijital çözümlerle entegrasyonu, sigorta ürünlerinin pazarlanma ve satılma şeklini yeniden şekillendiriyor. Sektör bu değişikliklere uyum sağlamaya devam ederken, sigortacılar giderek artan rekabet ortamında başarılı olmak için verimliliği müşteri odaklılıkla dengeleyen çok kanallı bir yaklaşımı benimsemelidir (Dominique-Ferreira, 2018).

Sigortacılar bu kanalları stratejik olarak kullanarak pazar varlıklarını genişletebilir, çeşitli tüketici tercihlerine hitap edebilir ve hızla gelişen bir sektörde rekabet gücü yüksek düzeyde kalabilirler. Tüketiciler ise artan seçeneklerden, kolaylıktan ve ihtiyaçlarına daha iyi uyarlanmış ürünlerden faydalanırlar.

Yasal Düzenlemeler

Yasal olarak faaliyet gösterebilmek için sigorta şirketlerinin kendi ülkelerindeki düzenleyici otoritelerden lisans veya kayıt almaları zorunludur. Bu yasal gereklilik, yalnızca sıkı mesleki, etik ve finansal standartları karşılayan kuruluşların sigorta hizmetleri sunmasına izin verildiğini garanti etmektedir. Lisanslama süreci genellikle birkaç aşamadan oluşur. İlk olarak, sigorta şirketleri, düzenleyici otoriteye kapsamlı bir başvuru dosyası sunmak zorundadır. Bu dosya, şirketin finansal durumu, yönetim yapısı, iş modeli ve risk yönetimi stratejileri gibi önemli bilgileri içermelidir. Daha sonra, düzenleyici otorite, başvuruyu değerlendirir ve şirketin yasal gereklilikleri yerine getirip getirmediğini inceler. Bu aşamada, şirketin geçmiş performansı, mali istikrarı ve sektördeki deneyimi de göz önünde bulundurulur. Eğer başvuru olumlu sonuçlanırsa, şirket lisans alarak faaliyet göstermeye başlayabilir. Ancak lisansın devamlılığı için, düzenleyici otoriteler tarafından belirlenen standartların sürekli olarak karşılanması gerekmektedir. Bu bağlamda, düzenli denetimler ve raporlamalar yapılmakta; herhangi bir uyumsuzluk durumunda ise yaptırımlar uygulanabilmektedir. Lisanslama süreci, sigorta sektöründe güvenilirlik ve sürdürülebilirlik sağlamak amacıyla kritik bir rol oynamaktadır (Purves, 2023).

Bu düzenleyici önlemler, yalnızca saygın ve yeterli sermayeye sahip şirketlerin sigorta pazarına girebilmesini garantilemek için tasarlanmıştır. Düzenleyiciler, sigortacıların yükümlülüklerini yerine getirmek için gerekli finansal güce ve operasyonel bütünlüğe sahip olmasını sağlayarak tüketicileri korumayı amaçlar. Bunu başarmak için, şirketler sigorta poliçeleri düzenleme yetkisine sahip olmadan önce yeterli sermaye rezervleri, sağlam risk yönetimi uygulamaları ve şeffaflık ve adil işlem yapma taahhüdünü göstermelidir. Ayrıca, düzenleyiciler sigortacıların geçmiş performansını, uyumluluk kayıtlarını ve finansal açıklamalarını değerlendirerek

güvenilirliklerini ve istikrarlarını doğrular. Bu kapsamlı inceleme süreci, hileli veya finansal olarak sağlam olmayan kuruluşların poliçe sahiplerinin çıkarlarını tehlikeye atmasını önlemeye yardımcı olmaktadır. (Yönetmelik, 2007)

Ayrıca, sigortacılar potansiyel talepleri karşılamak için yeterli nakit rezervlerini korumayı içeren devam eden mali ödeme gücü kriterlerini karşılamakla yükümlüdür. Rutin mali raporlama yapmalı ve ödeme gücü standartlarına ve düzenleyici gerekliliklere uyumu doğrulamak için periyodik denetimlere tabi tutulmalıdırlar. Bu sürekli denetim mekanizmaları, sigorta sektörünün istikrarını korumaya ve sigortacıların mali taahhütlerini yerine getirebilmelerini sağlayarak poliçe sahiplerinin çıkarlarını korumaya yardımcı olmaktadır (Ningsih, 2020).

Sigorta şirketleri, sahiplik yapılarına ve sundukları ürün türlerine göre genel olarak kategorize edilir. Bunlar sermaye şirketleri veya karşılıklı (mutuel, kooperatif) şirketler olabilir. Bir sermaye sigorta şirketi hissedarlarına aittir ve onlar için kar elde etmeyi amaçlar, poliçe sahipleri kar veya zarara doğrudan katılmazlar. Buna karşılık, karşılıklı sigorta şirketleri, temettü veya indirimli primler alabilen poliçe sahiplerine aittir. (Cheng et al. 2017).

Sigorta şirketlerini sermaye sahipliği açısından incelediğimizde, esas olarak üç tür organizasyonla karşılaşılabilir: hisse senedi sigorta şirketleri, karşılıklı sigorta şirketleri ve kaptif (kendi grup işlerini yapan) sigorta şirketleri. Her tür, şirketin hedeflerini, yönetimini ve kâr dağıtımını etkileyen farklı bir sahiplik yapısını temsil etmektedir.

Hisse Senedi Sigorta Şirketleri, şirket hissesi satın alarak sermaye yatıran hissedarlar tarafından sahiplenilir. Bu şirketler, hissedarları için kâr elde etme temel amacıyla faaliyet göstermektedir. Yönetim, genellikle hissedarlar tarafından seçilen bir yönetim kurulu tarafından denetlenir ve kârlar temettü

şeklinde dağıtılır veya şirketin sermaye tabanını artırmak için tutulur. Hisse senedi sigortacıları, yeni hisse senetleri ihraç ederek ek sermaye toplayabilir ve bu da büyümeyi, satın alımları finanse etmek veya düzenleyici sermaye gereksinimlerini karşılamak için onlara esneklik sağlamaktadır.

Karşılıklı Sigorta Şirketleri ise, poliçe sahipleri tarafından sahiplenilir. Her poliçe sahibi, şirkette bir üyelik payına sahiptir ve bu da oy hakları aracılığıyla yönetime katılmalarına ve şirketin kârlarından pay almalarına olanak tanımaktadır. Hissedar getirilerini maksimize etmeye odaklanmak yerine, karşılıklı sigortacılar üyelerine mümkün olan en düşük maliyetle sigorta hizmetleri sağlamayı hedefler. Üretilen fazlalıklar genellikle poliçe sahiplerine temettü olarak iade edilir veya gelecekteki primleri düşürmek için kullanılmaktadır. Bu yapı, şirketin çıkarlarını poliçe sahiplerinin çıkarlarıyla uyumlu hale getirerek müşteri merkezli bir yaklaşımı özendirmektedir.

Kaptif Sigorta Şirketleri, ana şirket veya bir grup şirket tarafından kendi risklerini sigortalamak için oluşturulan, tamamına sahip olunan yan kuruluşlardır. Kaptif'ler, esas olarak risk yönetimi ve finansman amaçları için kurulur ve ana şirketin sigorta kapsamını kendi özel ihtiyaçlarına göre uyarlamasına, sigorta maliyetlerini kontrol etmesine ve kar ve yatırım geliri elde ederek kâr elde etmesine olanak tanımaktadır. Sahiplerinin benzersiz risk yönetimi hedeflerini karşılamak üzere tasarlanmış, tek ebeveynli kaptif'ler, grup kaptif'ler ve dernek kaptif'leri dahil olmak üzere çeşitli kaptif sigortacı biçimleri vardır. Kaptif'ler ayrıca doğrudan reasürans piyasalarına erişebilir ve büyük veya karmaşık riskleri yönetmede daha fazla esneklik sağlayabilir (NAİC,2024).

Bu sahiplik yapıları, sigorta sektöründeki farklı stratejik hedefleri ve operasyonel felsefeleri yansıtır. Hisse senedi, karşılıklı ve bağlı sigorta şirketleri arasındaki ayrımları anlamak,

paydaşlar için hayati önem taşır çünkü sahiplik, finansal performansı, düzenleyici hususları ve poliçe sahiplerinin kurumsal yönetime katılım ve şirketin başarısından yararlanma derecesini etkilemektedir.

Sigorta Sektörünün İşlevleri

Sigorta sektörü, finansal sistemde çok yönlü bir görev üstlenir ve geleneksel finansal kayıplara karşı koruma sağlama anlayışının ötesine geçmektedir.

Sigorta sektörünün temel işlevlerinden biri, bireylere ve işletmelere finansal güvenlik sunarak riskleri yönetmek ve azaltmaktır. Sigorta sözleşmelerine girerek, poliçe sahipleri gelecekteki risklere, kazalara ve belirsizliklere karşı korunabilir ve böylece potansiyel olumsuz sonuçları sigortacı ile paylaşabilirler. Bu risk yönetimi, ekonomik aktörlerin çeşitli faaliyetlere güvenle katılmalarını sağlayarak genel ekonomik istikrarı ve büyümeyi özendirmektedir (Cerrone, 2019).

Sigorta şirketleri çeşitli sektörlerde sermaye yatırımı yaparak ekonomik büyümeye önemli ölçüde katkıda bulunurlar. Bu yatırımlar genellikle tahvil, gayrimenkul ve diğer finansal araçları içermekte ve ekonomiye önemli miktarda sermaye enjekte etmektedir. Bu tür finansal faaliyetler sadece sigorta şirketlerine gelir sağlamakla kalmaz, aynı zamanda yatırım ve inovasyon için elverişli bir ortam yaratarak ekonomik kalkınmayı da teşvik etmektedir (Mall, 2018).

Sigorta, afetlerden sonra ekonomilerin iyileşmesinde kritik bir rol oynamaktadır. Sigorta ödemeleri tarafından sağlanan fonlar, yeniden inşa ve toparlanma çabaları, ekonominin istikrara kavuşturulması ve işletmelerin desteklenmesi için gereklidir. Bu mali destek, toplumların daha hızlı ve verimli bir şekilde yeniden inşa edilebilmesini sağlayarak sektörün ekonomik dayanıklılık açısından önemini vurgulamaktadır (Kousky, 2019).

Sigorta ödemeleri afetlerin ardından ekonomik iyileşmede kritik bir rol oynayarak toplulukların daha hızlı bir şekilde yeniden inşa edilmesini ve toparlanmasını sağlamaktadır. Sektör ayrıca iklim değişikliğinin etkilerini ele almak, etik standartları korumak ve finansal ödeme gücü ve tüketicinin korunmasını sağlamak için tasarlanmış karmaşık bir düzenleyici ortamda faaliyette bulunmak gibi çok sayıda zorlukla karşı karşıyadır. Sektörde öne çıkan tartışmalar ve devam eden sorunlar arasında sigortacılıkta ayrımcı uygulamalar, sigorta dolandırıcılığı ve gelişmiş veri koruma ve gizlilik önlemlerine duyulan ihtiyaç yer almaktadır. COVID-19 salgını ile hızlanan dijital dönüşüm ve teknolojik gelişmeler, sektörü yeniden şekillendirerek daha müşteri odaklı ve verimli operasyonlar için zorlamaktadır. Sigortacılar bu değişikliklere uyum sağlarken, aynı zamanda gelişen düzenlemeler, piyasa dinamikleri ve sürdürülebilir sigorta uygulamalarına yönelik artan taleple de baş etmek zorundadır.

Etkin risk yönetimi, sigorta sektörünün temel taşlarından biridir. Sigortacılar, temel riskleri belirlemek ve değerlendirmek için bir dizi nitel ve nicel risk değerlendirme aracı kullanmakta, ardından bunların etkilerini hafifletmek için önlemler almaktadır. Bu stratejiler, risk yönetiminin karar alma süreçlerine entegre edilmesini sağlayarak sigortacıların ortaya çıkan risklere ve fırsatlara etkili bir şekilde yanıt vermesine olanak tanımaktadır (Thistlethwaite ve Wood, 2018).

Dijitalleşme bağlamında sigorta şirketleri, çok seviyeli çeşitlendirme ve türev finansal araçların kullanımı yoluyla finansal risk yönetimlerini optimize etmektedir. Bu stratejiler, sigortacıları menkul kıymet fiyatlarındaki hızlı değişimlerden ve diğer finansal belirsizliklerden korumaktadır. Finansal risklerin sürekli olarak değerlendirilmesi, ölçülmesi ve kontrol edilmesi, sektörün dijital ekonomideki dayanıklılığı ve uyumluluğu için çok önemlidir.

Bireysel ve ticari korumanın ötesinde, sigorta sektörü toplumları koruyan ve genel ekonomik büyümeyi teşvik eden çeşitli rollere hizmet etmektedir. Sektör, emniyet, güvenlik ve finansal istikrarın sağlanmasında önemli bir rol oynayarak modern ekonomilerin ilerlemesine katkıda bulunur. Sigorta, felaketlerden sonra çok ihtiyaç duyulan tazminatı sağlayarak ve çeşitli roller aracılığıyla toplumsal ilerlemeyi sessizce destekleyerek finansal ilk müdahale görevi görmektedir.

Sigorta Sektörünün Ekonomik Büyüme ve Kalkınma ile İlişkisi

Sigorta şirketleri, finansal sistemde merkezi bir rol oynamakta ve ekonomik birimlerin risklerini üstlenerek onlara daha güvenli bir hareket alanı sağlamaktadır. Bu rol, bireylerin ve işletmelerin risklerini yönetmelerine olanak tanırken ekonomik faaliyetlerin sürekliliğini de desteklemektedir (Skipper ve Kwon, 2007). Ayrıca, sigorta şirketleri topladıkları primleri yatırım araçlarına dönüştürerek tasarrufları harekete geçirmekte ve bu süreç sermaye piyasalarının gelişimine önemli bir katkı sağlamaktadır (Haiss ve Sümegi, 2008).

Sigorta şirketleri, fon fazlası olan birimlerden fon açığı olan birimlere kaynak aktararak finansal aracılık işlevini yerine getirmektedir. Bu fon transferleri, ekonomik sistemin daha etkin bir şekilde işlemesine yardımcı olmaktadır (Levine, 2004). Risk yönetimi ve sermaye birikimi yoluyla, sigorta şirketleri ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır. Uzun vadeli yatırımlar yaparak ve sistemik riskleri azaltarak, finansal istikrarın sağlanmasına katkıda bulunmaktadırlar (Arena, 2008; Çurak et al., 2009).

Sigorta şirketleri ayrıca finansal piyasalarda büyük ölçekli işlemler gerçekleştirerek piyasa likiditesini artırmaktadır ve bu durum, genel ekonomik istikrarı desteklemektedir (Impavido ve Tower, 2009). Özel sigortalar, devletin sosyal güvenlik sistemini tamamlayıcı bir rol oynayarak finansal

sistemin kapsamını genişletmekte ve böylece sosyal güvenlik ağının etkinliğini artırmaktadır (Zweifel ve Eisen, 2012). Bu çok yönlü fonksiyonları sayesinde, sigorta şirketleri ekonomik ve finansal sistemin istikrarını sağlamada önemli faktör haline gelmektedir.

Sigorta sektörü, istikrarı sağlayarak ve yatırımlar için elverişli bir ortam yaratarak ekonomik büyümeye önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır. Artan müşteri bilinci ve sigorta ürünlerine yönelik talep, sektörün büyümesine katkıda bulunmaktadır. Yeni düzenlemeler sektörün faaliyetlerini ve büyüme seyrini etkilemektedir. Gelişmekte olan ekonomilerdeki fırsatlar sektörün büyümesini desteklemektedir. Konsolidasyon faaliyetleri rekabet ortamını şekillendirmektedir. Yayıncı, blok zinciri ve büyük verinin entegrasyonu sigorta süreçlerini dönüştürerek daha verimli ve müşteri odaklı hale getirmektedir. Sigorta sektörü, gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH)'ya katkıda bulunarak ve yatırım dostu bir ortamı teşvik ederek ekonomik büyümede önemli bir rol oynamaktadır. Sigorta şirketleri tahvil, gayrimenkul ve diğer varlıkların başlıca yatırımcılarıdır ve ekonomiye önemli miktarda sermaye enjekte ederler. Bu sermaye girişi daha fazla kalkınma ve büyümeyi kolaylaştırarak sektörün daha geniş ekonomik manzaradaki kritik rolünü ortaya koymaktadır.

Afet sonrası ekonomik iyileşmede sigorta tarihsel ve güncel vaka çalışmaları, afetlerin ardından ekonomik iyileşmede sigortanın vazgeçilmez rolünü vurgulamaktadır. Felaket sonrası senaryoları genellikle büyük ölçüde sigorta ödemeleriyle finanse edilen kaynakların hızlı bir şekilde yeniden tahsis edilmesine tanık olmaktadır. Bu fonlar acil toparlanma çabalarına yardımcı olur ve ekonomik faaliyetleri canlandırarak etkilenen bölgelerin dayanıklılığını desteklemektedir (Yavuz, 2015).

Genel olarak mali kayıplara karşı koruma olarak anlaşılsa da sigorta sektörünün katkısı bunun çok ötesine uzanmaktadır. Sigorta Bilgi Enstitüsü sektörün emniyet, güvenlik, ekonomik istikrar ve kalkınma üzerindeki geniş etkilerini özetlemektedir. Sigorta sektörü, felaketlerden sonra gerekli tazminatı sağlayan ve modern toplumda çok sayıda kritik rol oynayan bir "finansal ilk müdahale kuruluşu" olarak hareket etmektedir (Kirchner, 2018).

Sigorta şirketleri, ekonomik büyüme ve finansal istikrar açısından birçok önemli işlevi yerine getirmektedir. Öncelikle, sigorta şirketleri topladıkları primleri yatırıma dönüştürerek sermaye birikimini artırmaktadır. Bu süreç, ekonomik büyüme için gerekli olan yatırımları finanse etmektedir ve dolayısıyla ekonomik kalkınmayı desteklemektedir (Ward ve Zurbrugg, 2000). Etkin risk yönetimi, sigorta şirketlerinin bir başka önemli katkısını oluşturmaktadır; riskleri başarılı bir şekilde yönetmek, ekonomik birimlerin daha güvenli yatırım yapabilmelerini sağlamaktadır ve bu durum ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir (Njegomir ve Stojić, 2010).

Sigorta sektörü ayrıca finansal istikrara katkıda bulunmaktadır, zira ekonomik şoklara karşı tampon görevi görür. Bu işlev, sürdürülebilir ekonomik büyümeyi desteklemektedir ve finansal sistemin istikrarını artırmaktadır (Ćurak et al., 2009). Sigorta şirketleri, işletmelerin risklerini yönetmelerine yardımcı olarak verimliliği artırmaktadır, bu da ekonomik büyümeyi hızlandıran bir faktördür (Haiss ve Sümegi, 2008). Ayrıca, sigorta sektörü, yeni ve riskli projelerin finansmanını kolaylaştırarak yenilikçiliği özendirilmektedir ve bu süreç, ekonomik kalkınmaya önemli bir katkıda bulunmaktadır (Hou et al., 2012).

İstihdam yaratma, sigorta sektörünün bir diğer önemli etkisidir; sektör, doğrudan ve dolaylı olarak istihdam yaratarak ekonomik kalkınmayı desteklemektedir (Arena, 2008). Sosyal

refah da sigorta şirketlerinin sağladığı katkılardan biridir. Sigorta, bireylerin ve işletmelerin finansal güvenliğini artırarak sosyal refahı yükseltir ve böylece ekonomik kalkınmayı desteklemektedir (Outreville, 2013). Bu çok yönlü katkılar, sigorta sektörünün ekonomik ve sosyal sistemin bütünlüğünü ve sürdürülebilirliğini sağlamada kritik bir rol oynadığını göstermektedir.

Sigorta sektörü, yurt içi tasarrufları harekete geçiren ve sermaye birikimini kolaylaştıran bir finansal aracı olarak işlev görmektedir. Sigortacılar hayat sigortası ürünleri sunarak, kamu ve özel sektör projelerine yeniden yatırılabilir uzun vadeli tasarrufları teşvik etmekte ve böylece ekonomik faaliyeti canlandırmaktadır (Baruti, 2020; Beck, 2003). Sigorta şirketlerinin riskleri bir havuzda toplama becerisi, çeşitli belirsizliklere karşı teminat sağlamalarına olanak tanır; bu da yalnızca bireysel poliçe sahiplerini korumakla kalmaz, aynı zamanda finansal sistemin genel istikrarını da artırır. Bu risk transfer mekanizması, finansal piyasaların daha az sağlam olabileceği gelişmekte olan ekonomilerde özellikle hayati önem taşımaktadır (Nistor, 2015; Arena, 2008).

Ayrıca, sigorta sektörü finansal istikrarı artırarak ve etkin kaynak tahsisini teşvik ederek ekonomik büyümeye katkıda bulunur. Belirtildiği üzere, sigorta piyasasının gelişmesi, yatırım ve büyümeye elverişli bir ortamın teşvik edilmesi için gerekli olan finansal istikrarın iyileşmesine yol açabilir (Chen et al., 2011). Sigorta ürünleri aracılığıyla risklerin etkin bir şekilde yönetilmesi, işletmelerin potansiyel kayıplara karşı korunduklarını bilerek daha büyük bir güvenle faaliyet göstermelerini sağlamaktadır. Bu da ekonomik ilerlemenin kritik itici güçleri olan girişimciliği ve yenilikçiliği teşvik etmektedir (Vintila et al., 2022).

Sigorta piyasası faaliyetleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki kapsamlı çalışmalara konu olmuştur. Çok sayıda

Çalışma bu ikisi arasında pozitif bir korelasyon olduğunu ortaya koymuş, sigorta piyasaları geliştikçe daha yüksek ekonomik çıktı seviyelerine katkıda bulunduklarını göstermiştir (Pfeifer ve Langen, 2021; Ward ve Zurbruegg, 2000). Örneğin hem hayat hem de hayat dışı sigorta piyasalarının ticareti kolaylaştırarak ve yeni sermaye birikimini destekleyerek ekonomik büyümeyi teşvik etmede önemli rol oynadıkları vurgulanmaktadır (Arena, 2008). Bu ilişki, sigorta sektörünün büyümesinin ekonomik performansta önemli iyileşmelere yol açabileceği gelişmekte olan piyasalarda özellikle belirgindir (Zheng ve Zhao, 2017; Peleckienė et al., 2019).

Sigorta sektörü, ekonomik katkılarının yanı sıra sürdürülebilir kalkınmanın teşvik edilmesindeki rolüyle de giderek daha fazla tanınmaktadır. Sürdürülebilirlik ilkelerinin sigortacılık uygulamalarına entegre edilmesi, iklim değişikliği ve ekonomik eşitsizlik gibi güncel küresel zorlukların ele alınması için elzemdir. (Sigortacılar, vresel sürdürülebilirliği ve sosyal eşitliği teşvik eden projelere yatırım yaparak sürdürülebilir kalkınma hedeflerini desteklemek için benzersiz bir konuma sahiptir. Örneėin, sigorta şirketleri yenilenebilir enerji projeleri için teminat sağlayabilir ve böylece daha düşük karbonlu bir ekonomiyeye geçişi kolaylaştırabilir (Teřić, 2023).

Ayrıca, sigorta sektörünün sürdürülebilir kalkınmaya katılımı vresel kaygılarla sınırlı değildir; sosyal boyutları da kapsamaktadır. Sigortacılar, savunmasız nüfusları işsizlik veya sağlık krizleri gibi ekonomik şoklara karşı koruyan ürünler sunarak sosyal istikrar ve dayanıklılığa katkıda bulunurlar (Mukoyama, 2013). COVID-19 salgını, sigortanın bireyleri ve işletmeleri öngörülemeyen aksaklıklara karşı korumadaki öneminin altını çizmiş ve sektörün ekonomik toparlanmadaki kritik rolünü vurgulamıştır (Uyar, 2022).

Sigorta sektörünün teknolojik gelişmelere uyum sağlama kabiliyeti de devam eden evriminde önemli bir rol

oynamaktadır. Büyük veri ve dijital teknolojilerin sigorta uygulamalarına entegrasyonu, risk değerlendirme ve yönetim yeteneklerini geliştirme potansiyeline sahiptir ve bu da daha verimli operasyonlara ve gelişmiş müşteri deneyimlerine sebep olmaktadır (Zhao, 2022). Sektör dijital dönüşümü benim-sedikçe, ortaya çıkan risklere ve değişen tüketici ihtiyaçlarına daha iyi yanıt verebilir ve böylece hızla gelişen bir ekonomik ortamda geçerliliğini koruyabilir.

Ayrıca, sigorta sektörünün ekonomik büyümeye katkısı, sermaye piyasasının gelişimindeki rolü ile daha da artmaktadır. Sigortacılar, altyapı projeleri ve şirket tahvilleri de dahil olmak üzere çeşitli yatırım fırsatlarına tahsis edilebilecek önemli varlıklara sahip olan önemli kurumsal yatırımcılardır (Mitrev, 2023). Bu yatırım faaliyeti yalnızca ekonomik büyümeyi desteklemekle kalmaz, aynı zamanda sağlıklı bir ekonomik ortamın teşvik edilmesi için gerekli olan sermaye piyasalarının likiditesini ve istikrarını da artırır.

Sigorta Sektörünün Ekonomik Aktivitesinde Düzenleyici Ortamın Rolü

Sigorta sektörünün düzenleyici ortamı, tüketicilerin adil ve makul sigorta fiyatları almasını ve faydalı ve uyumlu sigorta ürünlerine erişimini sağlamak açısından kritik önem taşımaktadır. Ayrıca tüketicileri yasal ve adil bir şekilde faaliyet göstermeyen sigortacıardan da korumaktadır. Piyasa davranışını düzenleme işlevlerinin çoğu, bir ürün veya üretici piyasada faaliyet göstermeye başladıktan sonra gerçekleşmektedir. Bunun nedeni, piyasa düzenlemesinin şirketlerin ve üreticilerin iddia ettikleri gibi faaliyet göstermelerini sağlamaya yönelik olmasıdır. Odak noktası yerel, coğrafi olarak tanımlanmış bir alandır ve öznel veriler ve şirket performansı ile ilgilenmektedir (Lin, et al. 2013).

Sigorta sektörü, tüketicilerin korunması, adil uygulamaların sağlanması ve finansal sistemin istikrarının

sürdürülmesi için gerekli olan karmaşık bir düzenleyici ortamda faaliyet göstermektedir. Bu düzenleyici çerçeve, sigorta şirketlerinin, acentelerin ve brokerlerin davranışlarını düzenleyen çeşitli yasaları, yönetmelikleri ve yönergeleri kapsamaktadır. Bu düzenleyici ortamın temel amacı, tüketicilerin faydalı ve uyumlu sigorta ürünlerine erişirken adil ve makul sigorta oranları almalarını sağlamaktır (Tennyson, 2010).

Tüketicinin korunması, sigorta sektöründeki düzenleyici ortamın temel bir unsurudur. Çeşitli düzenlemeler, tüketicilere adil davranılmasını ve sigorta ürünleri hakkında bilinçli kararlar verebilmeleri için ihtiyaç duydukları bilgilere erişebilmelerini sağlamak üzere tasarlanmıştır. Bu konudaki en önemli düzenlemelerden biri, sigortacıların açık ve şeffaf poliçe açıklamaları sunma zorunluluğudur. Sigortacılar, teminat limitleri, istisnalar ve prim maliyetleri de dahil olmak üzere poliçelerinin hüküm ve koşullarını açıkça belirtmelidir. Bu şeffaflık, tüketicilerin ne satın aldıklarını anlamaları ve farklı sigorta ürünlerini etkili bir şekilde karşılaştırabilmeleri için gereklidir (Tennyson, 2008).

Tüketicinin korunmasının bir diğer kritik yönü de sigorta oranlarının düzenlenmesidir. Sigorta denetleme ve düzenleme otoriteleri sigortacılar tarafından önerilen fiyat değişikliklerini incelemek ve onaylamaktan sorumludur. Bu gözetim, sigortacıların aşırı veya ayrımcı oranlar talep etmesini önlemeyi amaçlamaktadır. Sigortacılar önerdikleri fiyatların aktüeryal olarak gerekçelendirildiğini ve çeşitli faktörlere dayalı olarak ayrımcı olmadığını göstermelidir. Bu düzenleyici inceleme, tüketicilerin sigorta kapsamaları için adil ve makul oranlarda ücretlendirilmelerini sağlamaya yardımcı olmaktadır. Düzenleyiciler, sigortacıların belirli teminat seçenekleri sunmasını zorunlu tutarak, tüketicilerin temel korumalara erişimini sağlamayı amaçlamaktadır.

Sigorta sektöründeki düzenleyici ortamın bir diğer kritik yönü de ödeme gücü ve finansal istikrara odaklanmasıdır. Sigortacıların, poliçe sahiplerinin yükümlülüklerini yerine getirebilmelerini sağlamak için yeterli rezerv ve fazlalık bulundurmaları gerekmektedir. Düzenleyici otoriteler, mali sağlıklarını ve ödeme gücü gerekliliklerine uygunluklarını değerlendirmek için sigortacılar üzerinde düzenli mali incelemeler yapmaktadırlar. Bu incelemeler, bir sigortacının mali tablolarının, yatırım uygulamalarının ve risk yönetimi stratejilerinin kapsamlı bir şekilde gözden geçirilmesini içermektedir (Yehor, 2024).

Düzenleyici otoriteler sigortacıların ticari faaliyetleriyle ilişkili risklere dayalı olarak belirli bir sermaye seviyesini korumalarını gerektiren riske tabanlı bir sermaye (RTS) çerçevesi geliştirmektedirler. Bu çerçeve, sigortacıların potansiyel zararları karşılamak ve poliçe sahiplerine karşı yükümlülüklerini yerine getirmeye devam etmek için yeterli mali kaynaklara sahip olmalarını sağlamaya yardımcı olmaktadır. Bir sigortacının mali açıdan istikrarsız olduğunun tespit edilmesi durumunda, düzenleyici otorite, sigortacının rehabilitasyon veya tasfiye altına alınması da dahil olmak üzere düzeltici önlemler alma yetkisine sahiptir (Yehor, 2024).

Ayrıca, düzenleyici ortam, sigorta sektörünün kritik bir bileşeni olan reasürans ile ilgili konuları da ele almaktadır. Reasürans, sigortacıların risklerinin bir kısmını diğer sigortacılara devretmelerine ve böylece finansal istikrarlarını artırmalarına olanak tanımaktadır. Düzenleyiciler, reasürans düzenlemelerinin uygun şekilde yapılandırıldığından ve sigortacıları aşırı riske maruz bırakmadığından emin olmak için bu düzenlemeleri izler. Bu gözetim, sigorta piyasasının genel istikrarının sürdürülmesi ve tüketicilerin korunması için gereklidir (Wright, 2021).

Finansal ödeme gücü ve tüketicinin korunmasına ek olarak, sigorta sektörünün düzenleyici ortamı, sigortacıların, acentelerin ve brokerlerin davranışlarını düzenleyen piyasa davranış düzenlemelerini de kapsamaktadır. Bu düzenlemeler, sigorta profesyonellerinin etik ve müşterilerinin çıkarlarına en uygun şekilde hareket etmelerini sağlamak üzere tasarlanmıştır.

Piyananın yapısal ve davranışsal olarak düzenlenmesinin temel bileşenlerinden biri, haksız veya aldatıcı uygulamaların yasaklanmasıdır. Sigortacıların ve acentelerin yanıltıcı reklam yapmaları, sigorta kapsamı hakkında yanlış beyanlarda bulunmaları veya sigorta ürünlerini satmak için baskılayıcı satış taktikleri kullanmaları yasaktır. Düzenleyiciler, suistimal belirtileri için piyasayı aktif olarak izler ve bu düzenlemeleri ihlal edenlere karşı yaptırım uygular. Bu gözetim, tüketicinin sigorta sektörüne olan güvenini korumak için çok önemlidir (Aslan, 2022).

Ayrıca, düzenleyici ortam hasarların ele alınmasıyla ilgili konuları da ele almaktadır. Sigortacıların talepleri hızlı ve adil bir şekilde işleme koymaları ve poliçe sahiplerine talep süreci hakkında net bilgi vermeleri gerekmektedir. Birçok devlet, taleplerin işleme konulması için belirli zaman çizelgeleri belirleyen ve sigortacıların talep reddi için yazılı açıklamalar sunmasını gerektiren yasalar çıkarmıştır. Bu düzenlemeler, tüketicilerin talepte bulunurken zamanında ve adil muamele görmelerini sağlamak ve böylece sigorta sektörüyle ilgili genel deneyimlerini iyileştirmek için tasarlanmıştır (Bora, 2020).

Sigorta sektörü gelişmeye devam ettikçe, düzenleyiciler düzenleyici çerçevenin sürekli olarak uyarlanmasını gerektiren yeni zorluklar ve ortaya çıkan eğilimlerle karşı karşıya kalmaktadır. Önemli trendlerden biri, sigorta sektöründe genellikle "insurtech" olarak adlandırılan teknolojinin artan kullanımıdır. Insurtech şirketlerinin yükselişi, geleneksel sigorta

modellerine meydan okuyan yenilikçi ürün ve hizmetler sunmuştur. Bu yenilikler tüketici erişimini ve verimliliği artırabilirken, aynı zamanda veri gizliliği, siber güvenlik ve mevcut düzenlemelerin yeterliliği ile ilgili endişeleri de beraberinde getirmektedir (Cappiello, 2018).

Ortaya çıkan bir diğer eğilim de sigorta sektöründe çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) faktörlerine giderek daha fazla odaklanılmasıdır. Yatırımcılar ve tüketiciler, sigortacıların sigortalama ve yatırım kararlarında ÇSY faktörlerini dikkate almalarını giderek daha fazla talep etmektedir. Düzenleyiciler, özellikle açıklama gereklilikleri ve risk değerlendirmesi açısından ÇSY hususlarının düzenleyici çerçeveye nasıl dahil edileceğini çalışmaya başlıyor. Bu değişim, sürdürülebilirlik ve sorumlu iş uygulamalarına yönelik daha geniş bir toplumsal eğilimi yansıtmaktadır (İç Denetçiler Enstitüsü (THEIIA), 2022).

Ödeme gücünü korumak, adil uygulamaları sağlamak ve polişe sahiplerinin çıkarlarını korumak için tasarlanan düzenlemeler, sigorta sektörünün sağlığı ve ekonomik istikrarı destekleme kabiliyeti için esastır. Bu düzenleyici çerçeveler, sigorta şirketlerinin ekonomik gerileme dönemlerinde bile sağlam ve güvenilir kalmasını sağlayarak genel mali dayanıklılığı güçlendirir. Sigortacılık düzenleyici çerçevesi çok yönlüdür ve sigorta şirketlerinin, brokerlerin ve acentelerin faaliyetlerini düzenleyen karmaşık bir dizi yasa, yönetmelik ve yönergeye dayanmaktadır. Bu çerçeve, sigorta piyasasının istikrarını ve bütünlüğünü korumak, polişe sahiplerini korumak ve kamu güvenini sürdürmek için tasarlanmaktadır.

Sigortacılıkta Küresel Trendler

Sigorta sektörü rekabet gücünü etkileyen çeşitli trendlerden etkilenmektedir. Bu eğilimler daha geniş ekonomik, teknolojik, düzenleyici ve pazar dinamiklerini yansıtmaktadır.

Dijital Dönüşüm: Yapay zekâ (AI), makine öğrenimi, büyük veri analitiği ve blockchain teknolojisi gibi dijital teknolojilerin benimsenmesi, sigorta şirketlerinin çalışma şeklini değiştirmektedir. Bu, risk değerlendirmesi ve sigortalamadan müşteri hizmetleri ve hasar işlemeye kadar her şeyi içermektedir. Bu teknolojileri etkili bir şekilde kullanan şirketler operasyonel verimliliklerini artırabilir, müşteri deneyimlerini iyileştirebilir ve daha rekabet gücü yüksek fiyatlar sunabilir (Wang, 2023).

Mevzuat Değişiklikleri: Hem ulusal hem de uluslararası düzeyde mevzuattaki değişiklikler sigorta sektörünü önemli ölçüde etkilemektedir. Örneğin, veri koruma (örneğin, Avrupa'da GDPR) ve ödeme gücü (örneğin, Avrupa'da Solvency II) ile ilgili düzenlemeler, sigorta şirketlerinin daha yüksek sermaye rezervleri ve daha sağlam risk yönetimi süreçleri sürdürmesini gerektirir. Bu düzenlemelere uyum maliyetli olabilir ancak aynı zamanda yeni rakiplerin girişine de engel teşkil etmektedir. (Rae et al. 2018). Düzenleyici tepkiler sözleşmeye dayalı kesinliği zedeleyebilir, sigortayı bankacılıktan ayırmada başarısız olabilir ve sınırların olmadığı piyasalarda çelişkili düzenlemelere yol açabilir (Schiro, 2006).

İklim Değişikliği ve Felaket Olayları: İklim değişikliğinin yol açtığı felaket olaylarının artan sıklığı ve şiddeti, sigorta sektöründeki risk modellerini etkilemektedir. Sigortacıların risk değerlendirmelerini ve fiyatlandırma modellerini bu değişiklikleri hesaba katacak şekilde ayarlamaları gerekmektedir. Bu riskleri doğru bir şekilde tahmin edebilen ve fiyatlandırabilen şirketlerin rekabet gücü yüksek kalma olasılıkları daha yüksektir (Botzen, et al. 2010).

Müşteri Beklentileri ve Davranış Değişiklikleri: Modern tüketiciler kişiselleştirilmiş, kullanışlı ve hızlı hizmet beklemektedir. Talep üzerine sigorta ve basitleştirilmiş hasar işlemleri gibi tüketici odaklı çözümlere odaklanan insurtech

girişimlerinin yükselişi, geleneksel sigortacıları yenilik yapmaya ve uyum sağlamaya zorlamaktadır. Dijital etkileşimleri geliştirmek ve kişiye özel ürünler sunmak, rekabette farklılaşma için önem taşımaktadır (Kaur ve Singh, 2023).

Sağlık ve Demografik Değişimler: Gelişmiş birçok ülkede yaşlanan nüfus ve değişen sağlık düzenleri gibi faktörler hayat ve sağlık sigortası piyasalarını etkilemektedir. Sigortacılar yaşlı yetişkinlere özel ürünler geliştirerek ve poliçe sahiplerinin sağlığını daha etkili bir şekilde izlemek ve yönetmek için teknolojiyi kullanarak bu duruma uyum sağlamaktadır (Curbage ve Costa-Font 2006).

Siber Güvenlik ve Veri Gizliliği: Sigortacılar daha fazla kişiisel ve finansal veri toplayıp sakladıkça siber tehdit riski de artar. şirketlerin yalnızca kendilerini ihlallerden korumak için değil, aynı zamanda veri koruma yasalarına uymak ve müşteri güvenini korumak için de siber güvenlik önlemlerine yatırım yapması gerekmektedir. (Kejwang, 2022).

Küresel Ekonomik Belirsizlik: COVID-19 salgınının neden olduğu ekonomik dalgalanmalar tüketici davranışını, yatırım getirilerini ve genel risk ortamını etkilemektedir. Sigortacıların ekonomik gerilemelerle başa çıkmak ve ortaya çıkan fırsatlardan yararlanmak için stratejilerini ayarlama konusunda çevik olmaları gerekmektedir. (Balcılar et al. 2020).

Piyasa Konsolidasyonu ve Stratejik İş birlikleri: şirketler ölçek ekonomilerinden yararlanmaya, pazardaki varlıklarını genişletmeye ve birleşme ve satın almalar yoluyla yeteneklerini geliştirmeye çalıştıkça, sigorta sektöründe konsolidasyona doğru bir eğilim bulunmaktadır. Yeni teknolojileri hızla benimsemenin bir yolu olarak, özellikle geleneksel sigorta şirketleri ile teknoloji şirketleri arasındaki stratejik ittifaklar da giderek yaygınlaşmaktadır (Neamat 2022).

Türkiye’de Sigorta sektörü; Tarihsel ve Finansal Gelişim

Türk sigorta sektörü, tarihsel süreçte ülkenin ekonomik ve toplumsal gelişimiyle paralel bir şekilde büyümüş ve dönüşmüştür. İlk uygulamaların Osmanlı dönemine dayandığı sektör, Cumhuriyet dönemiyle birlikte yasal düzenlemeler ve kurumsallaşma süreçleriyle güçlenmiştir. Günümüzde ise artan finansal derinlik, uluslararası standartlara uyum ve dijitalleşme gibi dinamiklerle modern bir yapıya kavuşmuştur. Sektör hem bireylerin hem de işletmelerin risk yönetiminde kritik bir rol oynarken, ekonomik kalkınma ve sermaye piyasalarının gelişiminde de önemli bir aktör haline gelmiştir.

Türkiye’de Sigorta Sektörünün Tarihsel Gelişimi

Türkiye’de sigortacılığın geçmişi, risk yönetimi ve karşılıklı yardımlaşmanın ilk biçimlerinin mevcut olduğu Osmanlı İmparatorluğu’na kadar uzanmaktadır. Osmanlı İmparatorluğu’nda sigortacılığın ilk biçimleri lonca sistemlerine (Ahi-lik) ve yardımlaşma derneklerine (Lonca Teşkilatı) dayanmaktadır. Bu kuruluşlar, üyelerine sosyal güvenlik ve karşılıklı yardımı amaçlamakta, hastalık, ölüm veya diğer felaket zamanlarında mali destek sağlamaktaydılar. Karşılıklı yardım kavramı, modern sigorta ilkelerinin ilk öncüsü sayılmaktadır (Kırkbeşoğlu,2015).

Türk sigortacılığının modern anlamda değerlendirilebilmesi için bazı dönemlere ayırarak incelemek mümkündür. İlk dönem 1860’lı yıllardan başlayarak 1927 yılına kadar devam eden, tamamen yabancı sigorta şirketlerinin piyasaya hâkim olduğu ve şirketlerin neredeyse hiçbir milli kurala uyma zorunluluklarının bulunmadığı dönemdir. Poliçeler İngilizce ve Fransızca yazılıyor, anlaşmazlıklar Londra mahkemelerinde ya da şirket merkezlerinin bulunduğu yerdeki yerel mahkemelerde çözülmekteydi. Osmanlı İmparatorluğu’nda faaliyet gösteren ilk modern sigorta şirketi 1883’te kurulan Osmanlı Umum Sigorta Şirketidir, Tanzimat reformlarına (1839-1876)

rastlayan dönemde kurulmuştur. Bu reformlar, mali ve ekonomik sistemler de dahil olmak üzere imparatorluğun çeşitli yönlerini modernleştirmeyi amaçlamaktaydı. Başta Avrupa olmak üzere yabancı sigorta şirketlerinin İstanbul ve İzmir gibi büyük şehirlerde şubeler açmaya başlaması bölgeye çağdaş sigortacılık uygulamaları getirmiştir (Kâhya, 2010).

İkinci dönem ise 1927 yılı ile 1987 yılları arasında gerçekleşen ve devlet düzenlemelerinin piyasa işleyişine tamamen hâkim olduğu piyasaya giriş ve çıkışların katı kurallara tabi olduğu bir dönemdir. 1149 sayılı “Sigorta Şirketlerinin Teftiş ve Murâkabesi Hakkında Kanun” ve “Mükerrer Sigorta Hakkında Kanun” 1927 yılında çıkarılmıştır. Aslında Türkiye Cumhuriyeti’nin kurulması ile millileştirme ve yerli sigorta şirketlerinin kuruluşunun teşvik edilmesi hamleleri görülmektedir. Devlet, sigortacılığın yerli ve milli olmayan şirketlere bağımlı olmasını engellemek veya en azından asgari düzeye indirmek amacıyla yerli ve milli bir sigorta sektörünün gelişmesini teşvik etmiştir. Türkiye İş Bankası 1925 yılında Türk sigorta piyasasının gelişmesinde önemli rol oynayan ilk milli sigorta şirketlerinden biri olan Anadolu Sigorta’yı kurmuştur (Kırkbeşoğlu, 2015).

Yine iş bankası iştiraki olan Milli Reasürans şirketi 1929 yılında faaliyete başlamıştır. Milli reasürans şirketi ile Türk sigortacılık piyasasında bir reasürans tekeli oluşturulmuştur. Sigortacılık faaliyetlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesi görevi 1939 yılında Ticaret Bakanlığına bağlı olarak yürütülmeye başlanmıştır. Sigorta şirketleri üzerinde düzenleme ve denetim yetkisi bu dönemde etkin bir biçimde kullanılmaya başlanmıştır. Sigortacılık faaliyetlerinin denetlenmesi ve düzenlenmesine yönelik olarak 1959 yılında 7397 sayılı “Sigorta Murakabe Kanunu” yürürlüğe girmiştir (Kırkbeşoğlu, 2015).

Son olarak üçüncü dönem ise 1987 yılından günümüze devam eden devletin kontrolünün bazı alanlarda artırıldığı bazı alanlarda ise azaltıldığı, istenen şartları sağlayanların

piyasaya dahil olabildiği kısmi bir serbestlik dönemidir. Bu tarihlerde yaşanmaya başlanan liberalleşme akımı ile devlet düzenlemeleri açısından daha spesifik konulara odaklanılan ve Avrupa Birliğine uyum çalışma ve kriterlerinin uygulanmaya başladığı bir dönemden söz etmek mümkündür. Sigorta Murakabe Kanunu'ndaki bazı açıklıkları gidermek maksadı ile 1987 yılında 3379 sayılı kanun çıkarılmıştır. Bu kanun ile sigortacılık hizmetlerini yürütme görevi Ticaret Bakanlığından alınarak Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının bağlı olduğu Devlet Bakanlığına devredilmiştir (Kaya et al. 2014).

Sigorta sektörünün düzenleme ve denetiminde yeni gelişmelere uyum sağlamak amacıyla 2007 yılında 5684 sayılı sigortacılık kanunun yürürlüğe girmiştir. Halen Türkiye'de sigortacılık faaliyetleri bu kanun ve bu kanun çerçevesinde çıkarılan yönetmeliklere uygun olarak yürütülmektedir. Ancak sigortacılık faaliyetlerin düzenlenmesi ve denetlenmesinden sorumlu kurum, 2019 yılında yürürlüğe giren "47 sayılı Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumunun Teşkilat ve Görevleri Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi" ile kurulan Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumudur.

Tablo 1 Sigortacılıkla İlgili Yürürlükteki Kanunlar

Yürürlük tarihi	Kanun
1983	Karayolları trafik kanunu
2001	Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu
2003	Karayolu taşıma kanunu
2005	Tarım sigortaları kanunu
2006	Sosyal sigortalar ve genel sağlık sigortası kanunu
2007	Sigortacılık kanunu
2011	Türk ticaret kanunu (6. Kitap: sigorta hukuku
2011	Türk borçlar kanunu
2012	Afet sigortaları kanunu
2013	Tüketicinin korunması hakkında kanun

Tablo 1 incelendiğinde görülebileceği üzere ülkemizde sigorta sektörünü direkt olarak ilgilendiren on adet temel kanun söz konusudur. Bu kanunlar yanında sigorta sektörünün denetim ve düzenlenmesi amacı ile çıkarılmış çok sayıda yönetmelik ve genelge bulunmaktadır.

Ulusal ve Uluslararası Bağlamda Türkiye Sigorta Sektörünün

Konumu

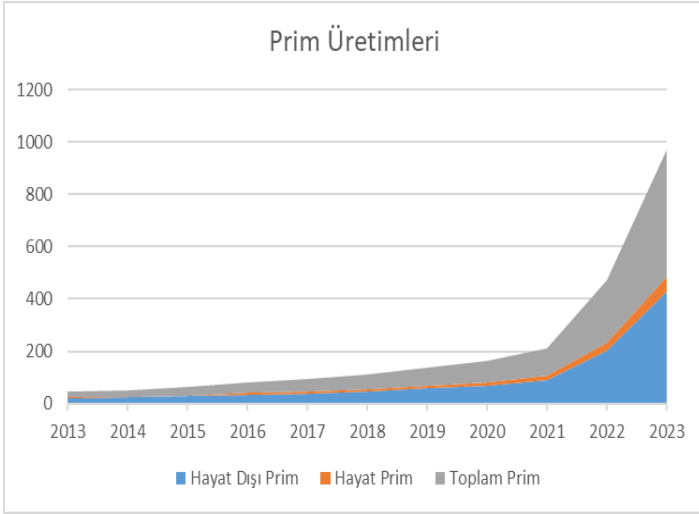
Türk sigorta sektörü günümüzde büyüyen bir pazara, sağlam sermaye yapısına, ülke olarak genç ve eğitimli nüfusa, yüksek büyüme potansiyeline ve yetenekli liderlere sahip bir sektördür. Dijitalleşme, sağlık ve ölüm riski farkındalığının artması, yeni sigorta ürünlerinin geliştirilmesi, devlet destekleri gibi pek çok fırsata sahiptir. Ancak, toplumsal geleneklerden kaynaklı engeller, satış kanallarının etkisizliği, araştırma-geliştirme (AR-GE) eksikliği, düşük finansal okuryazarlık, hizmet kalitesi boşlukları şeklinde sıralanabilecek zayıflıklarla da mücadele etmektedir. Gelir eşitsizliği, rekabetin artması, ekonomik dalgalanmalar, jeopolitik riskler, doğal afetler ise sektörün önünde uzanan tehdit alanlarını oluşturmaktadır. Son dönemlerde sektörü yakından ilgilendiren pek çok gelişme yaşanmıştır, bunlardan en önemlisi 6 Şubat depremidir. 6 Şubat Depremi Sektör için tarihi bir dönüm noktası oluşturmıştır. Deprem nedeniyle büyük miktarda tazminat ödemeleri yapılmış, bu tazminatlar nedeniyle sigorta ettirenler aleyhine büyük prim artışları gerçekleşmiş ve fakat oluşan yeni farkındalık ile yeni poliçe satışları hızlanmıştır. Bireysel emeklilik sisteminde (BES) yapılan değişiklikler ile katılımcılara Kısmi çekim hakkı getirilmiş, katılımcıların kredi borçlarına karşılık fonların teminat olarak kredi temlikli yapılması imkânı verilmiş, tamamlayıcı emeklilik sistemine dönüşüm adımları atılmış, otomatik katılım uygulaması yürürlüğe konmuş, farklı yatırım seçeneklerine imkân verilmeye

başlanılmış ve yeni vergi avantajları getirilmiştir. Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) 17 ile Sigorta sözleşmelerinin muhasebeleştirilmesinde önemli bir dönüşüm gerçekleştirilmiş ve finansal raporlamanın şeffaflığını ve karşılaştırılabilirliğini artırmak istenmiştir. Sigorta şirketlerinin sürdürülebilirlik ve ÇSY prensiplerine olan bağlılıklarını artırdıkları görülmektedir. Sürdürülebilir yatırımlar, sigorta ürünleri ve kendi faaliyetlerinde sürdürülebilirlik ön plana çıkmaktadır. Yapay zekâ, veri analizi, IoT, mobil teknoloji ve blockchain gibi teknolojiler sektörü dönüştürmektedir. Enflasyon muhasebesi, Enflasyonun mali tablolar üzerindeki etkisini düzeltmek için kullanılmaya başlanılacak ve 2025 yılında sigorta sektörü için zorunlu hale geleceği düşünülmektedir (KPMG, 2024).

Tablo 2 Türk Sigorta Sektörü Prim Üretimleri (Milyar TL)

Yıl	Hayat Dışı Prim	Hayat Prim	Toplam Prim
2013	20.83	3.4	24.23
2014	22.71	3.28	25.99
2015	27.07	3.76	30.83
2016	35.45	5.04	40.49
2017	39.74	6.84	46.58
2018	47.74	6.92	54.66
2019	57.9	11.36	69.26
2020	68.15	14.43	82.58
2021	87.6	17.77	105.37
2022	204.14	30.86	235
2023	429.3	56.7	486

Kaynak; KPMG 2024



Grafik 1 Prim Üretimleri Artış Trendi

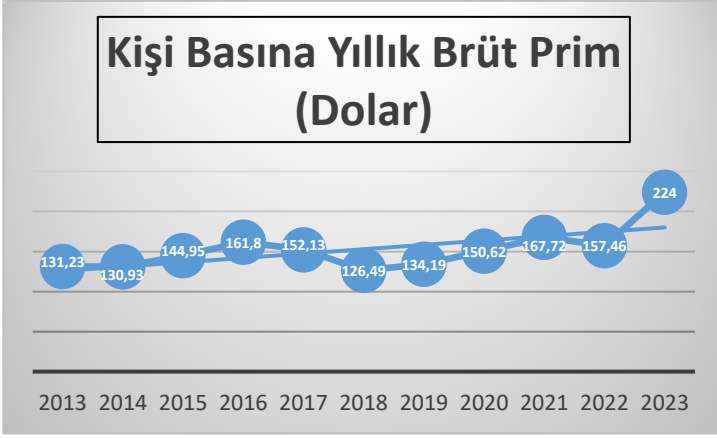
Tablo 2 ve Grafik1 verileri bir arada incelendiğinde hem hayat dışı hem de hayat branşlarında prim üretiminin yıllar içinde genel olarak artış trendinde olduğu açıkça görülmektedir. Özellikle 2022 ve 2023 yıllarında toplam prim üretiminde önemli bir artış dikkat çekmektedir. Bu artışın, ekonomik dalgalanmalar ve artan sigorta bilinciyle ilişkili olabileceği düşünülmektedir. Hayat Dışı Prim Üretimi, 2013 yılında 20,83 milyar TL iken 2023 yılında 429,30 milyar TL'ye ulaşmıştır. Bu branştaki üretim, özellikle son yıllarda hızlı bir artış göstermiştir. Hayat Prim Üretimi: 2013 yılında 3,40 milyar TL iken 2023 yılında 56,70 milyar TL'ye yükselmiştir. Toplam prim üretimi ise 2013 yılında 24,23 milyar TL iken, 2023 yılında 486,00 milyar TL'ye ulaşmıştır. 2024 yılı itibarıyla bu miktarın 500 milyar TL'yi aşması beklenmektedir. Son yıllarda Türkiye ekonomisinde yaşanan dalgalanmalar, sigortacılık sektörünü de etkilemiştir. Kur dalgalanmaları ve enflasyon, sigorta primlerinde artışa neden olmuştur. Türkiye'de sigorta bilinci son yıllarda artmaktadır. Özellikle 6 Şubat

depremi gibi büyük felaketler, insanların sigorta yaptırmanın önemini daha iyi anlamalarını sağlamıştır. Türkiye'de bazı sigorta türleri zorunludur. Örneğin, trafik sigortası ve zorunlu deprem sigortası gibi sigortalar, prim üretiminde önemli bir paya sahiptir. Türkiye prim üretimi verileri, sigortacılık sektörünün büyümeye devam ettiğini göstermektedir. Ekonomik dalgalanmalar ve artan sigorta bilinci, bu büyümeyi destekleyen faktörler arasında yer almaktadır. Ancak, sektörün hala potansiyelinin altında performans gösterdiği de söylenebilir. Daha fazla insanın sigorta yaptırmaya teşvik edilmesi ve sigorta bilincinin daha da artırılması, sektörün gelecekteki büyümesi için önemlidir.

Tablo 3 Kişi Başı Yıllık Prim Üretimi (ABD Doları)

Yıl	Kişi Basına Yıllık Brüt Prim (Dolar)
2013	131.23
2014	130.93
2015	144.95
2016	161.8
2017	152.13
2018	126.49
2019	134.19
2020	150.62
2021	167.72
2022	157.46
2023	224

Grafik 2 Kişi Başı



Prim Üretimi (Dolar)

Tablo 3 incelendiğinde, Türkiye'de kişi başı sigorta prim üretimi 2022 yılı itibari ile 157,46 dolardır. Bu durum, Türkiye'de sigorta sektörünün gelişmiş ülkelere kıyasla hala geride olduğunu göstermektedir. 2013 yılından 2023 yılları arasında Türkiye'de kişi başına yıllık brüt prim üretiminde genel bir artış trendi gözlenmesine rağmen dolar kurundaki istikrarsızlık kişi başı prim üretiminin dolar olarak karşılığında da bir istikrarsızlık oluşturmaktadır. Bu dalgalanmanın nedenleri arasında, ekonomik dalgalanmalar ve Türk lirasının değer kaybetmesi sayılabilir. Ancak 2023 yılı verilerine göre Türkiye'de kişi başı sigorta prim üretimi yaklaşık 224 USD olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin sigorta penetrasyonu, 2022-2023 yılları itibarıyla yaklaşık 2,2% civarındadır. Bu oran, gelişmiş ülkelerde genellikle 6-10% arasında değişmektedir. Örneğin, Almanya ve Fransa gibi ülkelerde bu oran %10'un üzerindedir. (TSB, 2022).

Sigorta yoğunluğu ve sigorta penetrasyonu, ulusal ekonomiler içinde sigorta sektörünün önemini ve gelişimini

değerlendirmek için kullanılan iki kritik ölçüttür. Bu ölçümler, sigorta faaliyetinin nüfus büyüklüğüne ve genel ekonomik çıktıya göre düzeyine ilişkin tahminlerde bulunmayı sağlamaktadır. Sigorta yoğunluğu, belirli bir ülkede kişi başına ödenen ortalama sigorta primini ifade etmektedir. Toplam sigorta primlerinin ülkenin toplam nüfusuna bölünmesiyle hesaplanır. Bu ölçüt, bireylerin sigortaya harcadığı ortalama para miktarını göstermektedir. Yüksek sigorta yoğunluğu, sigorta ürünlerinin yaygın olarak satın alındığını ve nüfusun sigorta kapsamına değer verdiğini göstermektedir. Özellikle piyasa olgunluğu ve tüketici davranışı açısından farklı ülkelerin sigorta pazarlarını karşılaştırmak için yararlı bir ölçüttür. Sigorta penetrasyonu, toplam sigorta primlerinin GSYİH oranını ölçer. Toplam sigorta primlerinin GSYİH'ye bölünmesiyle hesaplanır ve yüzde olarak ifade edilir (Chiu, Y. 2012). Bu ölçüt, sigorta sektörünün genel ekonomiye katkısını göstermektedir. Daha yüksek sigorta penetrasyon oranı, ekonomik çıktının önemli bir kısmının sigorta sektörüne atfedildiğini ve bunun da ulusal ekonomideki önemini ve entegrasyonunu yansıttığını göstermektedir. Sigorta penetrasyonu, piyasa derinliğinin ve sigortanın ekonomideki finansal koruma ve risk yönetimindeki rolünün kritik bir göstergesidir. Çalışmalar, gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha yüksek sigorta yoğunluğu ve penetrasyonuna sahip olma eğiliminde olduğunu göstermiştir. Bu, gelişmiş ekonomilerde daha yüksek harcanabilir gelirlere, sigorta ürünlerine ilişkin daha iyi farkındalığa ve daha yerleşik sigorta piyasalarına atfedilmektedir (Outreville, 2013). Çalışmalar, ekonomik büyüme ile sigorta sektörü gelişimi arasında pozitif bir korelasyon olduğunu göstermektedir. Ekonomiler büyüdükçe hem sigorta yoğunluğu hem de penetrasyon artma eğilimindedir ve bu da daha yüksek gelirleri ve risk yönetimine daha fazla yatırımı yansıtmaktadır (Enz, 2000; Arena, 2008). Etkili düzenleyici çerçeveler ve politikalar, sigorta sektörünün

gelişimi için çok önemlidir. Güçlü düzenleyici denetime sahip ülkeler, sigorta piyasasında güven ve istikrarı teşvik ettikleri için daha yüksek sigorta penetrasyonu ve yoğunluğu sergileme eğilimindedir (Feyen et al. 2011).

Tablo 4 Dünya'da ve Türkiye'de Sigortacılık Verileri (Milyon Dolar)

	Türkiye				Dünya			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Hayatdışı Prim	8.765	8.645	12.320	16.917	3.489.608	3.863.029	3.969.203	4.297.176
Hayat Prim	2.039	1.881	1.862	2.299	2.797.436	2.997.559	2.813.032	2.889.998
Toplam Prim	10.804	10.526	14.182	19.216	6.287.044	6.860.598	6.782.235	7.187.174
Hayatdışı Payı	81,13	82,13	83	88	55,50	56,31	58,50	59,8
Hayat Payı	18,87	17,87	17	12	44,50	43,69	41,50	40,2
prim/GSYH	1,5	1,3	1,5	1,7	7,4	7	6,8	7
Kişi Başı Prim Üretimi	128	124	157	224	809	874	853	889

Tablo 4 incelendiğinde; Swiss Re'nin 2023 raporunda (World Insurance Report) yer alan bilgilere göre, 2023 yılı dünya sigorta pazarında toplam prim hacmi 7.187.174 milyon ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Bu 2022 yılına göre bir yükselme yaşandığını göstermektedir. 2022 yılında toplam prim üretimi 6.787.235 milyon dolar idi. 2023 yılı prim üretiminin %40,2'i hayat sigortalarında ve %59,8'i ise hayat dışı sigortalardan oluşmaktadır (Swiss Re Institute, 2023). Tüm prim üretiminde içerisinde %0,2 oranındaki payı ile Türkiye, 2023 yılı için dünyada piyasa büyüklüğü bakımından 37.sıradadır (Allianz, 2022).

Dünya genelinde kişi başına sigorta prim üretimi 2023 yılında ortalama 889 ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Türkiye ise bu dönemde kişi başına 224 ABD doları olarak gerçekleşmiştir (Swiss Re Institute, 2023).

2. REKABET VE REKABET GÜCÜ TEORİLERİ

Rekabet, bir piyasadaki şirketlerin tüketici ihtiyaçlarını karşılamak ve pazar payını artırmak amacıyla sundukları ürün ve hizmetleri fiyat, kalite veya yenilikçilik boyutunda geliştirme çabalarını ifade etmektedir. Rekabet gücü ise bir şirketin, sektörün veya ülkenin bu yarışta sürdürülebilir bir üstünlük sağlayabilme kapasitesini belirlemektedir. Bu bağlamda, rekabet teorileri, piyasa yapıları ve aktörlerin davranışlarını analiz eden yaklaşımlar sunarken; rekabet gücü teorileri, ekonomik aktörlerin küresel veya yerel pazarlarda başarılı olmasını sağlayan faktörleri ortaya koymaktadır. Söz konusu teoriler, mikroekonomik düzeyde şirket stratejilerini şekillendirirken, makroekonomik düzeyde ülkelerin politikalarının yönlendirilmesine katkıda bulunmaktadır.

2.1 Rekabet Teorileri ve Sigortacılık Alanında Uygulanabilirlikleri

Rekabet, ekonomi ve iş dünyasında, paylaşılamayan bir hedefe ulaşmak için bireyler, şirketler veya ülkeler gibi varlıklar arasındaki yarışma veya çekişmeyi ifade eden temel bir kavramdır (Reza et al. 2022). Bu hedef genellikle bir pazar payı, bir müşteri tabanı veya bir kaynaktır. Rekabet, işletmeleri rakiplerine karşı üstünlük sağlamak için yenilik yapmaya, verimliliği artırmaya ve daha iyi ürün veya hizmetler sunmaya itmektedir. Rekabetin, rakipler birbirlerini geçmeye çalışırken ortaya koydukları eylemler ve tepkilerle karakterize edilen dinamik bir süreç olduğu görülmektedir.

2.1.1 Tam Rekabet Teorisi

Tam rekabet, bir dizi farklı özellik ile karakterize edilen teorik bir piyasa yapısıdır. (Park, 1998). Bunlar arasında çok sayıda küçük şirket, homojen ürünler, piyasaya serbest giriş ve çıkış, mükemmel bilgi ve tek bir şirketin önemli bir pazar

gücüne sahip olmaması sayılabilir. Tam rekabet altında, şirketler fiyat alıcıdır, yani piyasa fiyatını olduğu gibi kabul ederler ve onu etkileyemezler. Homojen ürünler varsayımı, farklı şirketler tarafından sunulan malların birbirleri için mükemmel ikameler olduğu anlamına gelmektedir. Ek olarak, mükemmel bilgi koşulu, tüm piyasa katılımcılarının fiyatlar, ürünler ve üretim yöntemleri hakkında tam olarak bilgilendirilmesini sağlamaktadır.

Tam rekabet piyasasında, arz ve talebin etkileşimi piyasa fiyatını belirler ve şirketler marjinal maliyetin marjinal gelire eşit olduğu düzeyde üretim yaparak tahsis ve üretken verimlilik elde etmektedir (Tao, 2010). Bu durum, kaynakların optimum tahsisi ile sonuçlanır ve tüketici ve üretici fazlasını en üst düzeye çıkarmaktadır. Serbest giriş ve çıkış kavramı, şirketlerin kâr potansiyeli gördüklerinde piyasaya girebilmelelerini ve zarara uğradıklarında çıkabilmelerini sağlayarak, şirketlerin normal kar elde ettikleri uzun vadeli bir dengeye yol açmaktadır.

Tam rekabet teorisinin sigorta sektörüne uygulanabilirliği karmaşıktır ve sigorta piyasalarının kendine özgü özellikleri nedeniyle genellikle sınırlı olabilmektedir. Tam rekabetin bazı unsurları gözlemlenebilirken, sigorta sektörü bu idealden çeşitli sapmalar sergilemektedir.

İlk olarak, sigorta piyasası genellikle çok sayıda şirket tarafından karakterize edilir, ancak bu şirketler tipik olarak mükemmel homojen ürünler sunmamaktadır. Sigorta ürünleri, teminat koşulları, primler, müşteri hizmetleri ve marka itibarı gibi çeşitli faktörlere göre farklılaştırılmaktadır. Bu ürün farklılaşması, sigorta piyasalarının tam rekabetten ziyade tekeldi (eksik) rekabet ile daha iyi tanımlandığı anlamına gelebilmektedir (Li et al.2003).

İkincisi, mükemmel bilgi varsayımı sağlamak özellikle sigorta sektöründe zordur. Bilgi asimetrisi, sigortacıların

genellikle risk değerlendirmesi ve fiyatlandırma hakkında tüketicilerden daha fazla bilgiye sahip olduğu yaygın bir sorundur. Tersine, tüketiciler kendi risk profilleri hakkında sigortacıardan daha fazla bilgiye sahip olabilirler. Bu bilgi asimetrisi, rekabet ortamını karmaşıılaştırarak olumsuz seğime ve ahlaki tehlikeye yol açabilir (Tumay, 2009).

Ayrıca, sigorta sektörüne giriş ve çıkış engelleri önemli olabilir. (Gravelle et al., 1999). Düzenleyici gereklilikler, sermaye yeterliliği standartları ve aktüeryal uzmanlık ve risk yönetimi yeteneklerine duyulan ihtiyaç, yeni girenler için engeller oluşturmaktadır. Bu engeller, tam rekabet piyasasının serbest giriş ve çıkış özelliğini engelleyerek daha az akışkan bir piyasa yapısına sebep olmaktadır.

Bununla birlikte, tam rekabetin bazı yönleri hala gözlemlenebilir. Örneğin, sigorta pazarının belirli segmentlerinde, özellikle temel otomobil veya vadeli hayat sigortası gibi metalaştırılmış ürünlerde, rekabet fiyatları marjinal maliyete yaklaştırabilir ve tüketici refahını artırabilir. Ayrıca, teknolojiadaki gelişmeler ve çevrimiçi platformlar aracılığıyla artan şeffaflık, bilgi kullanılabilirliğini iyileştirmekte ve bazı bilgi asimetrisi sorunlarını azaltmaktadır.

2.1.2 Tekelci (Eksik) Rekabet Teorisi

Tekelci (eksik) rekabet, benzer ancak mükemmel ikamele olmayan ürünler sunan birçok şirket tarafından karakterize edilen bir pazar yapısıdır. Bu farklılaşma, kalite, markalaşma, özellikler ve müşteri hizmetleri gibi çeşitli faktörlere dayanabilir. Her şirketin bir dereceye kadar piyasa gücü vardır, bu da şirketlerin fiyat alıcı olduğu tam rekabetin aksine, fiyatları marjinal maliyetin üzerinde belirlemesine izin vermektedir (Kadalie et al.2022).

Tekelci (eksik) rekabette, şirketler aşağı doğru eğimli bir talep eğrisi ile karşı karşıya kalırlar, bu da fiyatları düşürerek

satışlarını artırabilecekleri anlamına gelmektedir. Ancak ürünler farklılaştığı için şirketler reklam ve ürün kalitesini artırma gibi fiyat dışı yollarla da rekabet edebilmektedir. Piyasaya giriş ve çıkış özgürlüğü, uzun vadede şirketlerin yalnızca normal karlar elde edebilmelerini sağlamaktadır, çünkü herhangi bir ekonomik kar yeni girenleri çeker, rekabeti artırır ve karları düşürmektedir (Hart, 1985).

Tekelci (eksik) rekabetteki denge, şirketlerin verimli ölçeklerinin altında üretim yaptıkları ve tam rekabete göre daha yüksek bir ortalama maliyete yol açan aşırı kapasite ile karakterize edilmektedir. Bu fazla kapasite, tüketici seçimini artıran ve potansiyel olarak tüketici memnuniyetini artıran ürün çeşitliliği ve farklılaşmanın faydaları için bir ödünleşimdir (Islam, 2019).

Tekelci (eksik) rekabet ilkeleri, özellikleri ve piyasa dinamikleri göz önüne alındığında, özellikle sigorta sektörü ile ilgilidir. Sigorta pazarı, teminat seçeneklerine, primlere, müşteri hizmetlerine ve marka itibarına göre farklılaşan çeşitli ürünler sunan çok sayıda şirketten oluşmaktadır. Bu ürün farklılaşması, şirketlerin pazarın belirli segmentlerini çekmek için tekliflerini ayırt etmeye çalıştıkları tek elci (eksik) rekabete temel fikriyle uyumludur.

Sigortacılık sektöründe farklılaşma çeşitli yollarla sağlanmaktadır. Sigortacılar, farklı tüketici ihtiyaçlarını karşılamak için farklı teminat limitleri, istisnalar ve ek faydalar içeren poliçeler tasarlamaktadır. Tüketiciler genellikle sigorta ihtiyaçları konusunda köklü şirketlere güvendikleri için marka itibarı önemli bir rol oynamaktadır. Ek olarak, müşteri hizmetleri kalitesi, hasar işleme kolaylığı ve kişiselleştirilmiş hizmetler, rekabet gücü yüksek bir pazarda sigortacıları farklılaştıran çok önemli faktörlerdir (Bhattacharya, 2014).

Sigorta piyasasında çok sayıda şirketin varlığı ve giriş engellerinin nispeten düşük olması diğer sektörlerle kıyasla

tekelci (eksik) rekabet teorisinin uygulanmasını daha da desteklemektedir. Yeni girenler, yenilikçi ürünler veya üstün hizmet sunarak pazara girebilirler, ancak düzenleyici gereklilikler ve sermaye yeterliliği standartları bazı giriş engelleri oluşturmaktadır (Desmet, 2018).

Reklam ve pazarlama, sigorta sektöründe rekabetin kritik bileşenleridir. Şirketler, müşterileri çekmek ve elde tutmak için benzersiz özellikleri ve faydaları vurgulayarak markalarını ve ürünlerini tanıtmak için önemli ölçüde yatırım yapmaktadır. Bu fiyat dışı rekabet, şirketlerin sadece fiyatın ötesinde çeşitli boyutlarda rekabet ettiği tekelci (eksik) rekabetin ayırt edici özelliğidir (Becker ve Uebelmesser 2010).

Bununla birlikte, sigorta piyasası, sigortacıların üstlendikleri riskler hakkında tam bilgiye sahip olmayabilecekleri ve tüketicilerin satın aldıkları teminatı tam olarak anlayamayabilecekleri bilgi asimetrisi gibi zorluklarla da karşı karşıya kalmaktadır. Bu, verimsizliklere ve piyasa bozulmalarına yol açabilir. Bu zorluklara rağmen, sigorta ürünlerinin farklılaştırılmış doğası ve şirketler tarafından kullanılan rekabet stratejileri, tekelci (eksik) rekabet ilkeleriyle uyumlu olabilmektedir.

Tekelci (eksik) rekabet teorisi, sigorta sektörünün dinamiklerini anlamak için yararlı bir çerçeve sunmaktadır. Pazarın ürün farklılaştırmasına olan güveni, markalaşma ve müşteri hizmetlerinin rolü ve birçok rakip firmanın varlığı, bu teorisinin alaka düzeyini göstermektedir. Politika yapıcılar ve sektör paydaşları, piyasa verimliliğini artırmak, tüketicinin korunmasını iyileştirmek ve sigorta sektöründe yeniliği motive etmek için tekelci (eksik) rekabetten elde edilen tecrübelerden yararlanabilir.

2.1.3 Oligopol Teorisi

Oligopol, piyasaya hâkim olan az sayıda firma ile karakterize edilen bir piyasa yapısıdır. Bu şirketler, fiyatları ve çıktı seviyelerini etkilemelerine izin veren önemli bir pazar gücüne sahip olabilmektedir. Oligopolistik bir piyasanın temel özellikleri arasında karşılıklı bağımlılık, giriş engelleri ve danişıklı davranış potansiyeli yer almaktadır (Neary, 2010).

Bir oligopolde, bir firmanın eylemleri, piyasadaki diğerk şirketlerin kararlarını ve performansını önemli ölçüde etkilemektedir. Bu karşılıklı bağımlılık, şirketlerin fiyatlandırma ve yatırım kararları verirken rakiplerinin potansiyel tepkilerini göz önünde bulundurmaları gereken stratejik davranışlara yol açmaktadır. Bir oligopoldeki rekabet, şiddetli rekabetten, şirketlerin ortak karları maksimize etmek için fiyatları ve çıktı seviyelerini belirlemek için iş birliği yaptığı zımnı veya açık gizli anlaşmaya kadar değişebilir (Caves ve Porter, 1978).

Oligopolistik bir piyasaya giriş engelleri, ölçek ekonomileri, önemli sermaye gereksinimleri, teknolojiye erişim ve düzenleyici kısıtlamalar gibi faktörlerden kaynaklanan tipik olarak yüksektir. Bu engeller, pazara yeni girenlerin pazara kolayca girmesini engellemekte ve böylece mevcut şirketlerin pazar gücünü korumaktadır (Dunne et al. 2010).

Oligopol davranışını analiz etmek için kullanılan yaygın bir model, şirketlerin üretecekleri miktarları seçtikleri ve piyasa fiyatının toplam çıktı tarafından belirlendiğı Cournot modelidir. Bir diğeri, şirketlerin fiyatlar üzerinde rekabet ettiği Bertrand modelidir. Çarpık talep eğrisi teorisi, şirketlerin bir fiyat savaşını tetikleme korkusuyla fiyatları değiştirmek konusunda isteksiz oldukları oligopollerdeki fiyat katılığını da açıklamaktadır (Nadav ve Piliouras, 2010).

Sigorta sektörü, özellikle sağlık sigortası, reasürans ve büyük ticari sigorta gibi belirli segmentlerde oligopolistik bir piyasanın çeşitli özelliklerini sergilemektedir. Bu segmentlere

genellikle önemli pazar paylarına sahip olan ve piyasa koşulları üzerinde etkisi olan birkaç büyük firma hakimdir (Odinokova ve Istomina, 2018).

Sigorta piyasasında, şirketlerin birbirlerinin fiyatlarını ve ürün tekliflerini yakından izledikleri için karşılıklı bağımlılığı belirgindir. Sigortacıların stratejik davranışları, şirketlerin karlılığı korumak için agresif fiyat rekabetinden kaçındığı fiyat istikrarına yol açabilir. Bu, bir firmanın fiyat değişikliklerinin rakiplerden anında tepki alabileceği ve istikrarlı bir fiyatlandırma ortamı yaratabileceği sağlık sigortası gibi segmentlerde gözlemlenebilir (Liu ve Zhang, 2013).

Sigorta sektörüne giriş engelleri önemlidir ve piyasanın oligopolistik doğasına katkıda bulunur. Bu engeller arasında katı düzenleyici gereklilikler, önemli sermaye rezervlerine duyulan ihtiyaç ve gelişmiş aktüeryal ve risk yönetimi uzmanlığının gerekliliği yer almaktadır. Ek olarak, marka itibarı ve yerleşik müşteri güveni kritik bir bileşendir ve yeni girenlerin yerleşik oyuncularla rekabet etmesini zorlaştırmaktadır (Odinokova ve Istomina, 2018).

Sigorta sektöründe danışıklı davranış potansiyeli de bir endişe kaynağıdır. Açık gizli anlaşma yasa dışı ve düzenlenmiş olsa da şirketlerin fiyat savaşlarından kaçınmak ve yüksek kar marjlarını korumak için eylemlerini dolaylı olarak koordine ettiği zımni gizli anlaşma meydana gelebilir. Bu davranış, tüketiciler için rekabetin azalmasına ve daha yüksek fiyatlara yol açabilir (Harrington, 2017).

Bu oligopolcü eğilimlere rağmen sigorta sektörü rekabet unsurlarına da sahiptir. Teknolojik gelişmeler ve InsurTech şirketlerinin yükselişi, giriş engellerini azaltmakta ve rekabeti artırmaktadır. Bu yeni girenler, farklılaştırılmış ürün ve hizmetler sunmak için yenilikçi teknolojilerden yararlanarak yerleşik şirketlerin hakimiyetine meydan okumaktadır. Oligopol teorisi, özellikle birkaç büyük firmanın hâkim olduğu

segmentlerde, sigorta sektörünün dinamiklerini anlamak için değerli bir çerçeve sunmaktadır. Karşılıklı bağımlılık ilkeleri, stratejik davranış ve giriş engelleri sigorta piyasasında belirgindir. Politika yapıcılar ve düzenleyiciler, tüketici çıkarlarını koruyan ve yeniliği teşvik eden rekabet gücü yüksek bir ortam sağlamak için bu faktörleri göz önünde bulundurması gerekebilir.

2.1.4 Tekel Teorisi

Tekel, tek bir firmanın bir ürün veya hizmetin tek üreticisi ve satıcısı olduğu ve yakın ikamesi olmayan bir piyasa yapısıdır. Bu piyasa yapısı, tekeliye önemli bir piyasa gücü vererek, rekabet olmaksızın fiyatları ve çıktı seviyelerini belirlemesine izin vermektedir. Bir tekelin temel özellikleri arasında tek bir satıcı, benzersiz ürün, yüksek giriş engelleri ve fiyat verme yeteneği yer almaktadır (Colino, 2019).

Tekelci, marjinal gelirin marjinal maliyete eşit olduğu düzeyde üretim yaparak kârı maksimize etmektedir. Tekelci tek tedarikçi olduğu için, piyasa talep eğrisiyle doğrudan karşı karşıya kalır ve piyasa fiyatını etkilemesine izin vermektedir. Rekabet eksikliği, daha rekabet gücü yüksek piyasa yapılarına kıyasla genellikle daha yüksek fiyatlara ve daha düşük çıktıya yol açmaktadır ve bu da potansiyel olarak tahsis verimsizliğine ve tüketici refahı kaybına neden olmaktadır (Bilbiie, et al. 2019).

Bir tekele girmenin önündeki engeller tipik olarak önemlidir ve yasal kısıtlamaları, patentler ve lisanslar gibi, temel kaynaklar üzerinde kontrol, ölçek ekonomileri ve yarımcı fiyatlama gibi stratejik eylemleri içerebilir. Bu engeller, tekeliyi potansiyel rakiplerden koruyarak pazar hakimiyetinin devam etmesini sağlayabilir (Wong-Ervin, 2020).

Tekeller, üretken verimsizlik (şirketler mümkün olan en düşük maliyetle üretemeyebilecekleri için) ve dinamik

verimsizlik (şirketler yenilik yapma teşviklerinden yoksun olabileceğinden) dahil olmak üzere çeşitli ekonomik verimsizliklere yol açabilir. Bununla birlikte, bazı durumlarda, tekel önemli ölçekte ekonomileri elde edebilir, bu da daha düşük ortalama maliyetlere sebep olmaktadır ve maliyet tasarrufları daha düşük fiyatlar olarak aktarılırsa potansiyel olarak tüketicilere fayda sağlamaktadır (John, 2006).

Sigorta sektörü, tipik olarak çeşitli ürünler sunan birden fazla firmaya sahip olduğundan, genellikle saf tekel özellikleri sergilememektedir. Bununla birlikte, sigorta piyasasının belirli yönleri ve segmentleri, belirli koşullar altında tekeli eğilimler veya tekeli davranışlar sergilemektedir.

Bazı niş pazarlarda veya özel sigorta ürünlerinde, benzersiz uzmanlık, üstün teknoloji veya belirli veri setlerine özel erişim nedeniyle tek bir firma hâkim olabilir. Örneğin, bir şirketin önemli bir rekabet avantajına sahip olduğu veya güçlü düzenleyici bağlar kurduğu bölgelerde veya sektörlerde, tekeli olarak etkin bir şekilde faaliyet gösterebilir. Bu durum, bir firmanın benzersiz uzmanlık veya tescilli risk değerlendirme modelleri geliştirdiği, son derece uzmanlaşmış risklere sahip pazarlarda ortaya çıkabilir (Snow, 2015).

Regülasyon, sigorta sektöründe de tekeli koşullar yaratabilir. Hükümetler, özellikle sosyal sigorta, işçi tazminatı veya devlet tarafından zorunlu kılınan sağlık sigortası programları gibi alanlarda belirli sigorta türlerini sağlamak için belirli şirketlere münhasır haklar verebilir. Bu düzenlenmiş tekel, evrensel kapsama alanı ve satın alınabilirlik sağlamayı amaçlamaktadır, ancak verimsizliği önlemek ve tüketici çıkarlarını korumak için dikkatli bir şekilde yönetilmeleri gerekmektedir (Lee et al. 2019).

Sigorta sektörüne giriş engelleri, belirli alanlarda tekeli eğilimlere katkıda bulunmaktadır (Parys, 2018). Yüksek sermaye gereksinimleri, kapsamlı mevzuata uygunluk ve

gelişmiş aktüeryal uzmanlık gerekliliği, yeni şirketlerin pazara girmesini engelleyebilir. Ek olarak, yerleşik sigortacılar marka bilinirliği, müşteri sadakati ve ölçek ekonomilerinden yararlanarak yeni rakipleri daha da caydırmaktadır.

Sigorta sektöründeki tekелci davranışın etkisi karışık olabilir. Bir yandan, tekeller daha yüksek fiyatlar belirlemek, üretimi azaltmak ve tüketici seçeneklerini sınırlamak için pazar güçlerini kullanabilir, bu da verimsizliklere ve refah kayıplarına yol açabilir. Öte yandan, belirli durumlarda tekeller önemli ölçek ekonomileri elde edebilir, idari maliyetleri azaltabilir ve tüketiciler için faydalı olabilecek istikrarlı ve güvenilir hizmetler sağlayabilir (Niakan ve Rajaei, 2022).

Sigortacılık sektörü tipik olarak saf bir tekел olarak faaliyet göstermese de belirli segmentler ve koşullar tekелci özellikler gösterebilir. Bu dinamikleri anlamak, politika yapıcılar ve düzenleyiciler için tüketici çıkarlarını koruyan ve yeniliği teşvik eden rekabet gücü yüksek ve verimli bir sigorta piyasası sağlamak için çok önemlidir. Tekелci davranış, uygun şekilde düzenlenmezse, daha yüksek fiyatlara ve tüketici refahının azalmasına yol açabilir, ancak bazı durumlarda, ölçek ekonomileri ve iyileştirilmiş hizmet sunumu yoluyla da fayda sağlayabilir.

2.2 Rekabet Gücü Teorileri

Rekabet gücü, bir şirket, bir bölge veya bir ulus gibi bir işletmenin, yerel ve uluslararası pazarların kalite standartlarını karşılayan ürün ve hizmetleri rekabet gücü yüksek fiyatlarla sunma ve bunları üretmek için kullanılan veya tüketilen kaynaklar üzerinde yeterli getiri sağlama yeteneğini ifade etmektedir. Rekabet gücü, rekabetten daha geniş bir kavramdır ve bir işletmenin genel verimliliğini, üretkenliğini ve yenilikçi kapasitesini kapsamaktadır (Liana-Eugenia ve Nicoleta-Georgeta, 2014).

2.2.1 Porter'ın Elmas Modeli

Porter'ın Elmas Modeli, Michael Porter tarafından ulusların ve endüstrilerin rekabet avantajını analiz etmek için geliştirilen bir çerçevedir. Bu model, bir ulus içindeki belirli faktörlerin o ulus içinde faaliyet gösteren endüstrilerin rekabet gücünü nasıl artırabileceğini veya engelleyebileceğini açıklamaktadır. Elmas Modeli dört temel bileşenden oluşur: Faktör koşulları, talep koşulları, ilgili ve destekleyici endüstriler ve şirket stratejisi, yapısı ve rekabet. Porter ayrıca hükümetin ve şansın rekabet gücünü etkileyen dış faktörler olarak rollerini kabul etmiştir.

Faktör Koşulları, vasıflı işgücü, altyapı ve teknolojik yetenekler dahil olmak üzere bir ulusun kaynaklarını ifade etmektedir. Üstün faktör koşulları, rekabet avantajı elde etmek için güçlü bir temel sağlamaktadır. Örneğin, yüksek vasıflı bir iş gücü ve gelişmiş bir altyapı, bir ulusun verimli bir şekilde üretme ve yenilik yapma yeteneğine önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır (Rugman ve Verbeke, 1993).

Talep Koşulları, iç pazarın doğası ve büyüklüğü ve endüstri rekabet gücü üzerindeki etkisiyle ilgilidir. Gelişmiş ve talepkâr bir yerel pazar, şirketleri sürekli olarak yenilik yapmaya ve ürün kalitesini artırmaya yönlendirebilir. Yurt içi pazar yüksek standartlar belirlediğinde, şirketler tüketici beklentilerini karşılamak için tekliflerini iyileştirmeye teşvik edilir ve böylece rekabet avantajlarını artırmaktadır (Hodgetts, 1993).

İlgili ve Destekleyici Endüstriler, inovasyon ve verimliliği özendirmek için kritik öneme sahiptir. Uluslararası olarak rekabet gücü yüksek tedarikçi endüstrilerinin ve bir ulus içindeki ilgili endüstrilerin varlığı, şirketlerin rekabet gücünü artırabilir. Örneğin, güçlü bir tedarikçi ve ilgili endüstri ağı, temel girdiler sağlayabilir ve işbirlikçi inovasyonları teşvik

edebilir, bu da bir ulusun genel rekabet gücünü artırmaktadır (Porter, 1985)

Şirket Stratejisi, Yapısı ve Rekabet, şirketlerin nasıl yapıldığını, organize edildiğini ve yönetildiğini şekillendiren bir ulus içindeki koşulları ve ayrıca yerel rekabetin doğasını içermektedir. Yerel pazardaki yüksek rekabet seviyeleri, şirketleri yenilik yapmaya ve üretkenliklerini artırmaya yönlendirebilir. Yerel rekabetin yoğunluğu, şirketleri rekabet gücü yüksek bir konumu korumak için operasyonel verimliliklerini ve ürün tekliflerini artırmaya zorlamaktadır (Ormanidhi ve Stringa, 2008).

Zamanla, Porter'ın Elmas Modeli açıklayıcı gücünü geliştirmeyi amaçlayan çeşitli eleştirilere ve uzantılara maruz kaldığı görülmektedir. Dikkat çekici uyarlamalardan biri, Kanada gibi daha küçük, açık ekonomilerdeki rekabeti açıklayan Çift Elmas Model'idir. Bu model, ticaret ortaklarının ulusal rekabet üzerindeki etkisini vurgular ve uluslararası etkileşimlerin etkisini hesaba katmaktadır (Rugman ve D'Cruz, 1993). Bir diğer önemli uzantı, orijinal dört belirleyicinin ötesinde rekabete dair daha kapsamlı bir görüş sunmak için ek sosyo-ekonomik boyutlar içeren Rekabet Gücü Ağı'dır (Vlados, 2019).

Hizmet Tabanlı Kümeleme, hizmet endüstrilerini hesaba katmak için Porter modelinin bir modifikasyonunu temsil etmektedir. Bu uyarlama, hizmet kümeleri içindeki bağlantılara ve ağlara odaklanarak hizmet tabanlı ekonomilerin benzersiz dinamiklerini kabul etmektedir (Chen ve Hsieh, 2008). Ek olarak, Elmas Modelini ilaç ve elektronik gibi belirli sektörlere uygulamak için Sektöre Özgü Rekabet gücü uyarlamaları geliştirilmiştir. Bu uyarlamalar, modelin sektöre özgü zorlukları ele almadaki çok yönlülüğünü yansıtarak, belirli endüstrilerdeki rekabet gücünü daha doğru bir şekilde ölçmeyi amaçlamaktadır (Kharub ve Sharma, 2017).

2.2.2 Kaynak Tabanlı Görünüm (KTG)

Birger Wernerfelt (1984) ve Jay Barney (1991) tarafından önerilen bu teori, bir firmanın rekabet avantajının değerli, nadir, taklit edilemez ve ikame edilemez kaynak ve yeteneklerinden kaynaklandığını vurgulamaktadır.

Kaynak Tabanlı Görünüm (KTG), bir firmanın rekabet avantajı ve performansının birincil belirleyicileri olarak iç kaynaklarını vurgulayan stratejik bir yönetim çerçevesidir. Bu bakış açısı, rekabet avantajı elde etmede ve sürdürmede değerli, nadir, taklit edilemez ve ikame edilemez kaynakların ve yeteneklerin önemini vurgulamaktadır. KTG'ye göre, şirketler bu kriterleri karşılayan kaynaklara sahip olarak ve bunları etkili bir şekilde kullanarak rekabet avantajı elde etmektedirler (Madhani, 2010).

Değerli kaynaklar, bir firmanın verimliliğini ve etkinliğini artıran stratejileri yürütmesini sağlayan kaynaklardır. Bu tür kaynaklar, firmanın rakiplerinin taklit edemeyebileceği stratejileri uygulamasına izin vererek rekabet konumunu iyileştirmede önemli bir rol oynamaktadır (Newbert, 2008). Öte yandan nadir kaynaklar, diğer rakiplerin genellikle erişemediği kaynaklardır. Bu tür kaynaklara sahip olmak, bir firmaya pazardaki diğerlerinden farklılaşarak benzersiz bir rekabet konumu sağlayabilir. Taklit edilemez kaynaklar, genellikle benzersiz tarihsel koşullar, nedensel belirsizlik veya sosyal karmaşıklık nedeniyle rakipler tarafından kolayca kopyalanmalarının zorluğuyla karakterize edilmektedir. Bu, onları rekabet avantajını sürdürmek için çok önemli hale getirmektedir (Kraaijenbrink et al., 2009). Yerine konulamayan kaynaklar, stratejik eşdeğerleri olmayan kaynaklardır; bunların yerini alabilecek ve aynı rekabet avantajlarını sunabilecek alternatif kaynaklar veya yetenekler bulunmamaktadır (Madhani, 2010).

Rekabeti anlamada KTG'nin uygulanması, üstün kaynaklara sahip şirketlerin, rakiplerin taklit etmesinin veya ikame etmesinin zor olduğu şekillerde bu kaynakları kullanarak daha yüksek performans seviyelerine ulaşma olasılığının yüksek olduğunu göstermektedir (Hooley et al., 2001). Bu, kaynakların stratejik yönetiminin rekabet gücü yüksek bir konumu sürdürmek için kritik olduğu anlamına gelir. Şirketler, rakiplerinin önünde kalmak için kaynak yeteneklerini sürekli olarak iyileştirmeli ve yenilemelidir. KTG'yi müşteri ihtiyaçları ve pazar dinamikleri gibi dış pazar faktörleriyle bütünleştirmek, açıklayıcı gücünü daha da artırabilir. Bu kombinasyon hem iç yetenekleri hem de dış koşulları ele alarak rekabet avantajı elde etmek için daha kapsamlı bir yaklaşıma olanak tanımaktadır (Assensoh-Kodua, 2019; Hinterhuber, 2013).

Dinamik ve değişken ortamlarda, şirketlerin kaynaklarını etkili bir şekilde uyarlamak ve yeniden yapılandırmak için dinamik yetenekler geliştirmeleri gerekmektedir. Bu süreç, zaman içinde rekabet gücünü sürdürmek için sürekli öğrenme ve uyarlamayı içermektedir (Wu, 2010). Güçlü yönlerine rağmen, KTG kaynak ve değer tanımlarının belirsiz doğası ve rekabet avantajının biraz dar kavramsallaştırılması dahil olmak üzere eleştirilerle karşı karşıya kalmıştır. Bu sınırlamaları ele almak için, KTG'yi pazar konumlandırma ve rekabet dinamikleri gibi diğer stratejik çerçevelerle entegre etmek, firma performansına ilişkin daha bütünsel bir anlayış sunabilir (Gellweiler, 2018). Ampirik çalışmalar, KTG'nin hipotezlerini destekleyerek değerli ve nadir kaynakların rekabet avantajına ve firma performansına önemli ölçüde katkıda bulunduğunu göstermektedir (Newbert, 2008).

Kaynak Tabanlı Görünüm, şirketlerin benzersiz iç kaynakları ve yetenekleri aracılığıyla rekabet avantajını nasıl elde ettiklerini ve sürdürdüklerini anlamak için sağlam bir çerçeve sunmaktadır. Değerli, nadir, taklit edilemez ve ikame

edilemez kaynaklara odaklanarak, şirketler bu varlıkları stratejik olarak yöneterek rakiplerini geride bırakabilir ve üstün performans elde edebilirler.

2.2.3 Dinamik Yetenekler Teorisi (DYT)

KTG'ye dayanarak, David Teece ve Gary Pisano (1997) tarafından geliştirilen bu teori, hızla değişen ortamlarda şirketlerin iç ve dış kaynakları ve yetkinlikleri sürekli olarak uyarlamak, entegre etmek ve yeniden yapılandırmak için dinamik yetenekler geliştirmeleri gerektiğini öne sürmektedir.

Stratejik yönetim ve ekonomi teorisine dayanan DYT, şirketler arasındaki rekabet gücü yüksek etkileşimlerin evrimleşen doğasını araştırmaktadır. Pazar yapısını ve dengeyi vurgulayan geleneksel statik rekabet modellerinin aksine, DYT zaman içinde stratejik eylem ve tepkilerin sürekli sürecine odaklanmaktadır. Bu teori, şirketlerin sürekli bir stratejik manevra halinde olduğu rekabetin akışkan ve sürekli değişen doğasını vurgulamaktadır.

DYT'nin merkezinde dinamik rekabet gücü yüksek etkileşimler kavramı yer almaktadır. Bu, yenilikler, pazara giriş veya çıkış, fiyatlandırma stratejileri ve ittifaklar içerebilen şirketler arasındaki stratejik hamleleri ve karşı hamleleri içermektedir. Bu eylemlerin etkileşimi rekabet ortamını şekillendirir ve şirketlerin rakiplerinin evrimleşen stratejilerine sürekli olarak uyum sağlamasını ve yanıt vermesini zorunlu hale getirmektedir (Zhang ve Gao, 2014). Oyun teorisi, rakiplerin getirilerini ve potansiyel stratejilerini göz önünde bulundurarak bu etkileşimleri anlamak için yararlı bir çerçeve sağlamaktadır. Şirketlerin birbirlerine yanıt olarak aldıkları stratejik kararlara dayalı olarak rekabet gücü yüksek davranış hakkında tahminlerde bulunmalarına olanak tanımaktadır.

Dinamik rekabetin bir diğer kritik yönü, Joseph Schumpeter'in yaratıcı yıkım kavramına odaklanan Schumpeter'ci

rekabettir. Bu teori, sürekli yeniliği ve mevcut ürün ve süreçlerin sonunda eskimesini vurgular, ekonomik ilerlemeyi yönlendirir ve rekabet dinamiklerini değiştirmektedir (Ellig ve Lin, 2001). Teori, yenilikçilik ve iyileştirmenin amansızca sürdürülmesinin şirketlerin rekabet üstünlüğünü sürdürmesi için hayati önem taşıdığını ileri sürmektedir.

Evrimsel ve davranışsal perspektifler, şirketlerin değişen ortamlara nasıl uyum sağladığına ve davranışsal faktörlerin stratejik kararlar üzerindeki etkisine odaklanarak dinamik rekabet anlayışını daha da zenginleştirmektedir. Bu perspektifler, öğrenme ve adaptasyonun önemini vurgulayarak rutinlerin ve yeteneklerin rekabet gücü yüksek sonuçları nasıl şekillendirdiğini vurgulamaktadır. Şirketler, deneyimlerine ve değişen rekabet bağlamına göre stratejilerini ayarlayabilmelidir (Giachetti ve Dagnino, 2021).

DYT'nin uygulamaları ve etkileri önemli olabilmektedir. Şirketler, rekabet avantajlarını sürdürmek için stratejik esnekliği ve yeniliği benimsemelidir. Bu sadece teknolojik gelişmeleri değil aynı zamanda rakiplerin eylemlerine ve pazardaki değişimlere yanıt verme çevikliğini de içermektedir. Stratejinin zamansal boyutları da kritiktir, çünkü şirketlerin sadece mevcut rekabet konumlarını değil aynı zamanda rakiplerin gelecekteki hareketlerini de tahmin etmeleri gerekmektedir (Hutzschenreuter ve Israel, 2009). Davranışsal dinamikler, psikolojik faktörleri ve karar alma süreçlerini göz önünde bulundurarak şirketlerin nasıl karar aldıklarını ve rekabet gücü yüksek tehditlere ve fırsatlara nasıl tepki verdiklerini anlamada rol oynamaktadır.

DYT karmaşık sistemleri ve ağ etkilerini anlamayı içermektedir. Ağlar içindeki şirketlerin birbirine bağıllığı rekabet dinamiklerini önemli ölçüde etkileyebilir ve karmaşık davranışlara ve sonuçlara yol açabilir. Ağ etkileri ek rekabet katmanları yaratabilir ve şirketlerin kendi sektörleri içinde

birbirleriyle nasıl etkileşime girdiklerini etkileyebilir (Gnyawali ve Madhavan, 2001).

DYT şirketler arasındaki devam eden stratejik etkileşimleri anlamak için kapsamlı bir çerçeve sunmaktadır. Oyun teorisi, davranış bilimi ve evrimsel ekonomi unsurlarını birleştirerek, şirketlerin hızla değişen bir ortamda rekabet avantajını nasıl sürdürebileceklerine dair değerli yetenekler sunmaktadır. Bu teori, dinamik rekabet manzaralarının karmaşıklıklarında gezinmede sürekli adaptasyon, inovasyon ve stratejik esnekliğin önemini vurgulamaktadır.

2.2.4 Rekabet Avantajı Teorisi (RAT)

Rekabet Avantajı Teorisi, stratejik yönetim alanında tanınmış bir bilim insanı olan Michael Porter tarafından geliştirilmiştir. Porter'ın çalışmaları, şirketlerin kendi sektörlerinde nasıl rekabet avantajı elde edebileceklerine ve rakiplerinden nasıl daha iyi performans gösterebileceklerine odaklanmaktadır. Özellikle 1985 yılında yayımlanan "*Competitive advantage (Rekabet Avantajı)*" adlı kitabı, bu etkili teorelin temelini atmıştır. Bu teori, stratejik yönetim ve rekabet analizi alanında büyük bir etki yaratmıştır.

Porter'a göre, şirketler rekabet avantajı elde etmek için üç genel stratejiden birini izleyebilirler: maliyet liderliği, farklılaşma ve odaklanma stratejileri. Bu stratejiler, şirketlerin rekabet avantajı elde etmelerine ve sürdürebilmelerine yardımcı olacak farklı yollar sunmaktadır.

Maliyet liderliği stratejisi, bir firmanın kendi sektöründe düşük maliyetli üretici olmasını içermektedir. Firma, verimli operasyonlar, ölçek ekonomileri ve sıkı maliyet kontrolü yoluyla maliyetleri en aza indirerek rakiplerinden daha düşük fiyatlar sunabilir ve fiyata duyarlı müşterilere hitap edebilir. Bununla birlikte, bu strateji maliyet düşürmeye güçlü bir şekilde odaklanmayı gerektirmekte ve firmanın ürün veya

hizmetlerini farklılaştırma yeteneğini sınırlayabilmektedir (Porter, 1985).

Farklılaşma stratejisi, benzersiz veya rakiplerin tekliflerinden farklı olarak algılanan bir ürün veya hizmet yaratmayı içermektedir. Bu, özellikler, performans, müşteri hizmetleri veya marka bilinci oluşturma yoluyla elde edilebilmektedir. Bu stratejiyi izleyen şirketler, marka sadakati oluşturmaya ve farklılaşma ile ilgili ek maliyetleri karşılamak için yüksek fiyatlar talep etmeyi amaçlamaktadır. Başarılı bir farklılaşma, müşteri sadakati yaratabilir ve firmayı fiyat rekabetinden izole etmektedir.

Odaklanma stratejisi, tüm pazarı hedeflemek yerine belirli bir pazar segmentine veya nişe odaklanmayı içermektedir. Bir firma, seçtiği segmentte bir maliyet liderliği stratejisine veya bir farklılaşma stratejisine odaklanmayı seçebilmektedir. Firma, belirli bir müşteri grubunda, ürün hattında veya coğrafi pazarda uzmanlaşarak, hedef segmentinin özel ihtiyaçlarını daha iyi karşılayabilir ve potansiyel olarak daha geniş hedefli rakiplere göre rekabet avantajı elde edebilir.

Porter'a göre, bir firmanın stratejisi rakipleri tarafından kolayca kopyalanamadığında veya taklit edilemediğinde rekabet avantajı sürdürülebilir hale gelmektedir. Sürdürülebilirlik aşağıdaki faktörlere bağlıdır: giriş engelleri, geçiş maliyetleri, benzersiz kaynaklar ve yetenekler. Yüksek giriş engelleri, yeni rakiplerin pazara girmesini zorlaştırarak bir firmanın rekabet avantajını koruyabilir. Müşteriler için yüksek geçiş maliyetleri, müşteri sadakati yaratabilir ve rakiplerin mevcut müşterileri cezbetmesini zorlaştırabilir. Değerli, nadir ve taklit edilmesi zor kaynaklara veya yeteneklere dayanan bir rekabet avantajı, zaman içinde daha sürdürülebilir olabilir.

Porter, şirketlerin stratejik ödünleşimler yapmaları gerektiğini ve rekabet avantajı elde ederken ne yapmamaları gerektiğini seçmeleri gerektiğini vurgulamaktadır. Aynı anda

birden fazla jenerik stratejiyi takip etmeye çalışmak, bir firmanın herhangi bir alanda rekabet avantajı elde edemediği "ortada sıkışmış" bir duruma yol açabilir.

2.3 Rekabet Gücünün Boyutları

Rekabet gücü birden fazla düzeyde incelenebilir; bunlar firma seviyesi, endüstri seviyesi ve ulusal seviyedir. Bu üç düzeyin her biri, rekabet gücünün dinamiklerini anlamak için kritik öneme sahiptir ve işletmelerin stratejilerini belirlemede önemli bir rol oynamaktadır. (Moon ve Peery, 1995)

2.3.1 Firma Düzeyinde Rekabet gücü

Firma Düzeyinde rekabet gücü bir şirketin rakipleri tarafından sunulanlardan daha üstün mal ve hizmetler tasarlama, üretme ve pazarlama becerisine odaklanmaktadır. İşletmelerin pazar paylarını koruma ve artırma, maliyetlerini düşürme, yenilik yapma ve genel olarak pazarda üstünlük sağlama yeteneklerini ifade etmektedir. Bu kavram, işletmelerin ekonomik performanslarını etkileyen birçok faktörü içerir ve çeşitli akademik disiplinler tarafından incelenmekte ve İşletme yönetimi, ekonomi, strateji ve pazarlama gibi alanlarda sıkça ele alınmaktadır.

Firma düzeyinde rekabet gücü, çeşitli stratejik unsurları içermektedir. İlk olarak, maliyet avantajı, işletmelerin düşük maliyetli üretim yöntemleri geliştirme ve bu maliyet avantajını fiyatlandırma stratejilerinde kullanma yeteneğini ifade etmektedir. Maliyet liderliği, bir firmanın rekabet avantajı elde etmesinin önemli yollarından biridir. Düşük maliyetli üretim, firmanın fiyatları rakiplerinin fiyatlarının altında tutmasına olanak tanır ve böylece piyasada daha fazla müşteri çekebilir (Porter, 1985).

Farklılaşma stratejisi ise ürün veya hizmetlerin rakiplerin ürünlerinden belirgin bir şekilde farklılaştırılmasını içermektedir. Bu strateji, tüketicilere benzersiz bir değer sunmayı amaçlar ve genellikle yenilikçilik, marka yönetimi gibi faktörlerle desteklenmektedir. Ürünlerin veya hizmetlerin kendine özgü özellikleri, firmanın piyasadaki rekabet avantajını artırmaktadır. Böylece, müşteriler firmanın sunduğu benzersiz değer nedeniyle tercihlerini bu yönde kullanabilirler (Porter, 1985).

Odaklanma stratejisi, işletmelerin belirli bir pazar segmentine veya coğrafi bölgeye odaklanarak rekabet avantajı elde etmeye çalışmasını ifade etmektedir. Bu strateji, niş pazarlarda daha derinlemesine müşteri bilgisi ve özel ürün veya hizmet sunumu ile gerçekleştirilmektedir. Belirli bir pazar segmentine odaklanarak, firma bu segmentin özel ihtiyaçlarına ve taleplerine daha iyi cevap verebilir, bu da rekabet avantajı sağlamaktadır.

Firma düzeyinde rekabet gücü, aynı zamanda bir işletmenin sahip olduğu ve etkin bir şekilde kullandığı kaynaklar ve yeteneklerle doğrudan ilişkilidir. Barney (1991) tarafından öne sürülen kaynaklar ve yetenekler teorisi, şirketlerin değerli, nadir, taklit edilemez ve iyi organize edilmiş kaynakları olduğunda sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayabileceğini belirtmektedir. Bu kaynaklar ve yetenekler, firmanın piyasa koşullarında rekabet edebilmesini ve rekabet gücü yüksek katabilmesini sağlamaktadır.

Yenilikçilik, firma rekabet gücünün bir diğer önemli bileşenidir. Ürün, hizmet, süreç veya iş modelinde yapılan yenilikler, şirketlerin rekabet gücünü artırabilir. Yenilikçilik, Ar-Ge yatırımları, teknoloji kullanımı ve yaratıcı iş süreçleri ile desteklenir. Yenilikçi yaklaşımlar, firmanın piyasadaki konumunu güçlendirir ve rekabet avantajı sağlamaktadır (Schumpeter, 2013).

Pazar konumu ve strateji, şirketlerin pazardaki konumlarını ve bu konumu sürdürmek veya güçlendirmek için izledikleri stratejileri içermektedir. Michael Porter'ın beş güç modeli, pazarın yapısını ve şirketlerin rekabet stratejilerini analiz etmek için kullanılmaktadır. Şirketlerin pazar konumları, rekabet stratejileri ve pazar dinamikleri, rekabet gücünü doğrudan etkilemektedir (Porter, 1980). Bu faktörlerin her biri, firmanın genel rekabet gücü seviyesini belirlemede belirgin bir etkisi bulunmaktadır.

Stratejik yönetim literatüründe rekabet gücü, şirketlerin uzun vadeli başarılarını sürdürebilmeleri için stratejilerini nasıl belirlediklerine ve uyguladıklarına odaklanmaktadır. Stratejik yönetim süreci, çevresel analiz, strateji formülasyonu, strateji uygulaması ve strateji değerlendirmesi aşamalarını içermektedir (Dess et al.,2008).

Firma düzeyinde rekabet gücünün ölçülmesi, çeşitli finansal ve operasyonel göstergeler aracılığıyla yapılabilir. Pazar payı, kârlılık, maliyet yapısı, yenilikçilik kapasitesi ve müşteri memnuniyeti gibi göstergeler rekabet gücünün değerlendirilmesinde kullanılmaktadır (Kaplan ve Norton, 1996).

2.3.2 Endüstri Düzeyinde Rekabet gücü

Endüstri Düzeyi, Bir sektördeki rekabet ortamını ve şirketlerin toplu olarak nasıl performans gösterdiğini dikkate almaktadır. Endüstri düzeyinde rekabet gücü, belirli bir endüstride faaliyet gösteren şirketlerin rekabet gücünü ve bu rekabetin nasıl sürdürülebileceğini analiz eden bir kavramdır. Bu kavram, sektörün yapısını, şirketlerin stratejik davranışlarını ve performanslarını değerlendirmeyi içermektedir. Endüstri düzeyinde rekabet gücünün anlaşılması, şirketlerin stratejik kararlarını ve kamu politikalarının oluşturulmasını doğrudan etkilemektedir (Porter, 1980).

Endüstri düzeyinde rekabet gücü, çeşitli bileşenlerin etkileşimiyle şekillenir. Endüstrinin yapısal özellikleri, şirketler arasındaki rekabetin doğasını belirler ve bu yapıyı analiz etmek için Michael Porter'ın beş güç modeli yaygın olarak kullanılmaktadır. Endüstri yapısının önemli unsurlarından biri, yeni giriş tehditleridir. Yeni şirketlerin piyasaya girmesi, mevcut şirketlerin pazar paylarını ve kârlarını tehdit etmektedir. Giriş engelleri, bu tehditlerin düzeyini belirlemektedir. Örneğin, yüksek sermaye gereksinimleri, ölçek ekonomileri ve düzenleyici engeller, yeni girişlerin zorlaşmasına neden olabilir ve mevcut şirketlerin rekabet avantajlarını korumalarına yardımcı olmaktadır (Porter, 1980).

Bir diğer önemli faktör ise tedarikçilerin pazarlık gücüdür. Tedarikçilerin gücü, şirketlerin maliyetlerini doğrudan etkiler ve bu da rekabet gücünü etkilemektedir. Piyasada az sayıda tedarikçinin bulunması, tedarikçilerin pazarlık gücünü artırır ve bu durum, şirketlerin maliyetlerini yükseltebilir. Aynı şekilde, alıcıların pazarlık gücü de rekabet gücünü etkileyen bir faktördür. Büyük ve güçlü alıcılar, şirketlerin fiyatlarını ve kaliteyi doğrudan etkileyebilir, bu da şirketleri daha düşük fiyatlar veya daha yüksek kaliteli ürünler sunmaya zorlayabilir (Porter, 1980).

İkame ürünlerin varlığı, endüstri düzeyinde rekabeti etkileyen bir diğer önemli bileşendir. İkame ürünler, şirketlerin fiyatlarını ve pazar paylarını tehdit etmektedir. İkame ürünlerin fiyat/performans oranı ve alıcıların bunlara geçiş maliyetleri, bu tehdidin düzeyini belirlemektedir. Bu durum, şirketlerin fiyat stratejilerini ve ürün geliştirme süreçlerini şekillendirebilir. Ayrıca, endüstrideki rekabetin yoğunluğu da önemli bir etkidir. Yoğun rekabet, şirketlerin kâr marjlarını ve pazar paylarını etkiler ve bu durum fiyat savaşlarına ve maliyet kontrolüne neden olabilir.

Rekabet avantajı elde etmek için şirketler, farklı rekabet stratejileri kullanır. Porter (1985), bu stratejileri üç ana kategoride sınıflandırılmaktadır. Maliyet liderliği stratejisi, en düşük maliyetle üretim yaparak geniş bir pazar segmentine hizmet verme amacını taşımaktadır. Bu stratejinin temel unsurları arasında büyük ölçekli üretim, verimlilik ve maliyet kontrolü yer almaktadır. Farklılaşma stratejisi ise ürün veya hizmetlerin benzersiz özellikler sunarak rakiplerinden ayrışmasını içermektedir. Yüksek kalite, yenilikçi özellikler ve güçlü marka imajı, bu stratejinin ana unsurlarıdır. Ayrıca, odaklanma stratejisi, belirli bir pazar segmentine veya niş pazara odaklanarak rekabet avantajı elde etmeyi amaçlamaktadır. Bu strateji, daha küçük hedef kitlelere özel çözümler sunmayı içerir ve belirli müşteri gruplarının ihtiyaçlarına daha iyi cevap vermektedir. Endüstrinin pazar yapısı ve performansı arasındaki ilişki de önemlidir. Pazar yapısı (örneğin, tam rekabet, tek el, oligopol) ve performans (örneğin, kârlılık, pazar payı) arasındaki etkileşim, endüstri analizlerinde dikkate alınan önemli bir konudur.

Teknolojik değişim ve yenilik de endüstri düzeyinde rekabet gücünü etkileyen önemli faktörlerdir. Teknolojik ilerlemeler ve yenilikler, şirketlerin ürün ve süreçlerini geliştirerek rekabet avantajı elde etmelerini sağlamaktadır. Schumpeter (2013), yenilikçiliğin, şirketlerin piyasadaki konumlarını güçlendirdiğini ve rekabet avantajı sağladığını vurgulamaktadır.

Kamu politikaları ve düzenlemeler, endüstri yapısını ve rekabet gücünü doğrudan etkilemektedir. Hükümet politikaları, anti tröst yasaları, düzenleyici çerçeveler ve teşvikler, şirketlerin davranışlarını ve pazar dinamiklerini şekillendirir. Stigler (1971) bu düzenleyici faktörlerin, endüstri yapılarını ve rekabeti nasıl etkilediğini analiz etmiştir. Kamu politikaları, şirketlerin stratejilerini ve rekabet avantajlarını

etkileyebilir, bu da endüstrinin genel rekabet ortamını belirlemektedir.

Endüstri düzeyinde rekabet gücünün analizi ve ölçümü, çeşitli ekonomik ve finansal göstergeler kullanılarak yapılmaktadır. Bu göstergeler arasında pazar payı, kârlılık oranları, yenilikçilik kapasitesi, fiyat rekabeti ve verimlilik yer almaktadır. Endüstri analizlerinde sıkça kullanılan araçlar şunlardır:

- Yoğunlaşma Oranları: Pazarın ne kadarının birkaç büyük firma tarafından kontrol edildiğini göstermektedir. CR4 ve CR8 gibi yoğunlaşma oranları, endüstrideki rekabet yoğunluğunu ölçmektedir.

- Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI): Pazar yoğunluğunu ve rekabet derecesini ölçen bir diğer önemli metriktir. Daha yüksek HHI, daha düşük rekabet seviyesi anlamına gelmektedir.

- Pazar Yapısı ve Davranış İlişkisi: Bain'in (1951) yapı-davranış- performans paradigması, endüstri yapısı, firma davranışları ve piyasa performansı arasındaki ilişkiyi analiz etmektedir.

- Panzar-Rosse metodolojisi: Panzar ve Rosse (1987) bir sektörün rekabet gücünün girdilerin maliyetini müşterilerine yansıtma gücüyle ilgili olduğu fikrinden hareketle yeni bir analiz modeli ortaya koymuşlardır.

Endüstri düzeyinde rekabet gücü, belirli bir sektörde faaliyet gösteren şirketlerin rekabet gücünü ve bu rekabetin sürdürülebilirliğini analiz etmeye yönelik kapsamlı bir kavramdır. Endüstri yapısı, rekabet stratejileri, pazar performansı, teknolojik yenilikler ve kamu politikaları bu kavramın temel bileşenlerini oluşturmaktadır. Akademik literatürde geniş bir şekilde ele alınan bu kavram, şirketlerin stratejik kararlarını ve endüstri politikalarını şekillendiren kritik bir unsurdur.

2.3.3 Ulusal Seviyede Rekabet gücü

Ulusal Düzey, Bir ulusun sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınma elde etmesini sağlayan makroekonomik faktörleri, politikaları, kurumları ve altyapıyı içermektedir. Ulusal düzeyde rekabet gücü, bir ülkenin küresel piyasalarda ekonomik performansını ve refah seviyesini sürdürülebilir bir şekilde artırma kapasitesini ifade etmektedir. Bu kavram, makroekonomik politikalar, kurumsal yapılar, eğitim sistemleri, altyapı, yenilikçilik kapasitesi ve işgücü piyasası gibi çeşitli faktörleri içermektedir. Ulusal rekabet gücü, ülkelerin ekonomik gelişimlerini ve uluslararası rekabet güçlerini analiz etmeye yönelik kapsamlı bir çerçeve sunmaktadır (Porter, 1998).

Ulusal düzeyde rekabet gücü, çeşitli temel bileşenlerin etkisi altında şekillenir. Öncelikle, makroekonomik çevre, ulusal ekonominin sağlıklı ve sürdürülebilir bir şekilde büyüebilmesi için istikrarlı bir ekonomik ortam sunmalıdır. Bu ortam, düşük enflasyon, sürdürülebilir bütçe açıkları, düşük kamu borcu ve sağlıklı bir dış ticaret dengesi gibi unsurları içermektedir. Ekonomik istikrar, yatırımcı güvenini artırır ve ekonomik faaliyetlerin verimliliğini desteklemektedir. Bu bağlamda, Porter (1998) makroekonomik istikrarın ulusal rekabet gücünü nasıl etkilediğini vurgulamaktadır.

Altyapı, ulusal rekabet gücünün bir diğer önemli bileşenidir. Hem fiziksel altyapı (yollar, köprüler, enerji ve iletişim altyapısı) hem de dijital altyapı (internet erişimi ve telekomünikasyon) ekonomik faaliyetlerin etkinliğini ve verimliliğini doğrudan etkilemektedir. Yeterli ve kaliteli altyapı, ticaret ve sanayi faaliyetlerinin aksaklıklar olmadan yürütülmesini sağlamaktadır ve bu da rekabet avantajını artırmaktadır. Aschauer (1989), altyapının ekonomik büyüme ve verimlilik üzerindeki olumlu etkilerini detaylandırmaktadır.

Schwab'a (2018) göre, eğitim ve işgücü, bir ülkenin rekabet gücünde anahtar bir faktördür. Yüksek kaliteli eğitim sistemi ve nitelikli işgücü, yenilikçilik ve verimlilik artışının anahtarlarıdır. İnsan sermayesine yapılan yatırımlar, uzun vadede ulusal rekabet gücünü artırmaktadır. Eğitim sisteminin kalitesi, erişilebilirliği ve işgücünün beceri seviyesi, ekonominin dinamikleri açısından belirleyici öneme sahiptir. Eğitim ve işgücünün ulusal rekabet gücü üzerindeki etkilerini kapsamlı bir şekilde ele almaktadır.

Teknolojik gelişmeler ve yenilikçilik kapasitesi, ulusal rekabet gücünün önemli belirleyicilerindendir. Ar-Ge harcamaları, yenilikçi girişimler ve teknoloji transferi, bir ülkenin küresel piyasalarda rekabet edebilme yeteneğini artırmaktadır. Teknolojik ilerlemeler, yeni ürün ve hizmetlerin geliştirilmesini sağlar ve rekabet avantajı güçlendirir. Freeman (1987), teknolojik değişimlerin ekonomik büyüme ve rekabet gücü üzerindeki etkilerini incelemektedir.

Kurumsal yapı, etkin ve şeffaf kamu kurumları, yasal düzenlemeler ve mülkiyet haklarının korunması gibi faktörler, iş ortamını iyileştirir ve yatırımları motive etmektedir. Etkili bir kurumsal yapı, piyasa ekonomisinin düzgün çalışabilmesi için gereklidir ve iş yapma kolaylığını artırmaktadır. North (1990), kurumsal yapıların ekonomik performans ve rekabet gücü üzerindeki etkilerini detaylandırmaktadır

Pazar verimliliği, ülkenin ürün ve hizmet piyasalarının etkin çalışmasını sağlar ve rekabet gücünü artıran bir diğer önemli faktördür. Rekabet gücü yüksek piyasalar, inovasyonu cesaretlendirmektedir ve kaynakların daha etkin kullanılmasını sağlamaktadır. Verimli piyasalar, rekabet gücü yüksek ortamların oluşmasına yardımcı olarak, ekonomik büyümeyi ve rekabet gücünü desteklemektedir (Porter, 1998).

Finansal piyasalar da ulusal rekabet gücünü artıran önemli bir bileşendir. Sağlam ve gelişmiş finansal piyasalar,

yatırımları destekler ve ekonomik büyümeyi cesaretlendirmektedir. Finansal piyasaların derinliği, erişilebilirliği ve güvenilirliği, sermaye akışlarını yönlendirmekte ve bu da ekonomik rekabet gücünü güçlendirmektedir. King ve Levine (1993), finansal piyasaların ulusal rekabet gücü üzerindeki etkilerini kapsamlı bir şekilde ele almaktadır. Bu bileşenlerin tümü, bir ülkenin küresel rekabet ortamındaki başarısını doğrudan etkilemektedir.

Ulusal düzeyde rekabet gücünün ölçülmesi ve karşılaştırılması amacıyla çeşitli endeksler geliştirilmiştir. Bu endeksler, farklı ülkelerin rekabet gücü seviyelerini değerlendirmeye yönelik kapsamlı göstergeler sunar ve bu ülkelerin uluslararası alandaki rekabet gücü yüksek durumlarını analiz etmektedir.

Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından oluşturulan Küresel Rekabet gücü Endeksi, ülkelerin rekabet güçlerini değerlendirirken 12 temel bileşeni dikkate almaktadır. Bu bileşenler arasında kurumlar, altyapı, makroekonomik istikrar, sağlık, eğitim, ürün piyasası verimliliği, işgücü piyasası verimliliği, finansal sistem, pazar büyüklüğü, iş dinamiği ve yenilikçilik kapasitesi yer almaktadır (Schwab, 2018). Bu endeks, ülke bazında rekabet gücünü ayrıntılı bir şekilde analiz ederken hem ekonomik hem de sosyal faktörleri göz önünde bulundurarak, ülkelerin rekabet gücü yüksek avantajlarını ve dezavantajlarını kapsamlı bir şekilde ortaya koymaktadır.

Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) tarafından hazırlanan Dünya Rekabet Gücü Yıllığı ise, ülkelerin rekabet güçlerini dört ana kategoride değerlendirmektedir. Bu kategoriler ekonomik performans, hükümet verimliliği, iş verimliliği ve altyapıdır (IMD, 2019). IMD'nin bu endeksi, ülkelerin rekabet gücü seviyelerini ekonomik ve yönetsel kriterlere dayalı olarak ölçerken, hükümet politikalarının ve

altyapı yatırımlarının rekabet gücü üzerindeki etkilerini de analiz etmektedir.

Dünya Bankası tarafından hazırlanan İş Yapma Kolaylığı Endeksi, bir ülkede iş yapmanın ne kadar kolay olduğunu değerlendiren kapsamlı bir göstergeler setine dayanmaktadır. Bu endeks, iş kurma, inşaat izinleri, elektrik erişimi, mülkiyet kaydı, kredi erişimi, yatırımcıların korunması, vergiler, sınır ötesi ticaret, sözleşme icrası ve iflas işlemleri gibi 10 gösterge üzerinden ülkeleri sıralamaktadır (World Bank, 2020). Bu endeks, iş yapma ortamının kalitesini ve verimliliğini ölçerken, çeşitli ekonomik ve hukuki faktörlerin iş ortamına olan etkisini de gözler önüne sermektedir.

Bu endeksler, ulusal düzeyde rekabet gücünü ölçmek ve karşılaştırmak için kapsamlı araçlar sunmaktadır, ülkelerin rekabet gücü seviyelerinin ayrıntılı bir şekilde analiz edilmesine olanak tanımaktadır. Her bir endeks, farklı boyutlardan ve kriterlerden hareketle ülkelerin rekabet gücü performansını değerlendirerek, uluslararası rekabet ortamındaki pozisyonlarını anlamalarına yardımcı olmaktadır.

Ulusal düzeyde rekabet gücünü artırmak için çeşitli politika önerileri ve stratejiler geliştirilmiştir. Bu stratejiler, ekonomik büyüme ve refahın sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla geniş bir reform yelpazesini kapsar ve çeşitli alanlarda iyileştirmeler yapılmasını hedeflemektedir.

Eğitim ve beceri gelişimi, ulusal rekabet gücünün artırılması için kritik öneme sahiptir. Eğitim sisteminin iyileştirilmesi, işgücünün sürekli olarak becerilerinin güncellenmesi ve gelişmiş eğitim programlarının uygulanması, rekabet gücünü önemli ölçüde artırabilir. Özellikle Bilim, Teknoloji, Mühendislik ve Matematik alanlarına yapılan yatırımlar, ülkelerin yenilikçilik kapasitesini güçlendirir ve teknolojik ilerlemeleri isteklendirmektedir. Eğitim sistemlerinin kalitesi ve beceri

gelişimi ekonomik rekabet üzerinde etkili olmaktadır (Hanushek ve Woessmann, 2008).

Ar-Ge ve yenilikçilik, ulusal rekabet gücünün güçlendirilmesinde diğer önemli bir stratejidir. Ar-Ge harcamalarının artırılması, yenilikçi girişimlerin desteklenmesi ve teknoloji transferinin teşvik edilmesi, ülkelerin küresel rekabet güçlerini artırmaktadır. Kamusal ve özel sektör iş birlikleri, bu alanda anahtar bir faaliyettir, çünkü yenilikçi projeler genellikle bu iş birlikleri aracılığıyla daha etkin bir şekilde hayata geçirilebilir (Freeman ,1987).

Altyapı yatırımları da ulusal rekabet gücünün artırılmasında temel bir faktördür. Hem fiziksel altyapı (yollar, köprüler, enerji sistemleri) hem de dijital altyapı (internet erişimi, telekomünikasyon) ekonomik faaliyetlerin etkinliğini doğrudan etkilemektedir. Altyapı projeleri, kısa vadede ekonomik canlanma sağlarken, uzun vadede ülkenin rekabet gücünü artırmaktadır (Aschauer, 1989).

Kurumsal reformlar, yasal ve düzenleyici çerçevelerin iyileştirilmesi, mülkiyet haklarının korunması ve yolsuzluğun azaltılması gibi unsurları içermektedir. Bu reformlar, iş ortamını iyileştirir ve yatırımları motive etmektedir. Etkili bir kurumsal yapı, piyasa ekonomisinin etkin çalışabilmesi için gereklidir ve iş yapma kolaylığını artırmaktadır. North (1990), kurumsal yapıların ekonomik performans üzerindeki etkilerini kapsamlı bir şekilde ele almaktadır.

Finansal sistemlerin güçlendirilmesi, girişimciliği ve yatırımları destekleyen bir diğer stratejidir. Sağlam ve erişilebilir finansal sistemler, sermaye akışlarını yönlendirir ve ekonomik büyümeyi özendirir. Finansal piyasaların derinleştirilmesi, ulusal rekabet gücünü artırarak, girişimciliği ve yatırım ortamını iyileştirmektedir (King ve Levine ,1993).

Küreselleşen dünyada, şirketlerin rekabet gücünü sadece yerel pazarlarla sınırlı kalmaz. Küresel rekabet gücü,

işletmelerin uluslararası piyasalarda da rekabet edebilme kapasitesini ifade etmektedir. Bu bağlamda, işletmelerin uluslararası pazarlara giriş stratejileri, küresel tedarik zinciri yönetimi ve uluslararası düzenlemelere uyum yetenekleri önem taşımaktadır (Levitt, 1983).

2.4 Yeni Endüstriyel Organizasyon

Genellikle "Yeni Endüstriyel Organizasyon" olarak adlandırılan yeni endüstriyel ekonomi, piyasa yapılarının, firma davranışlarının ve bunun sonucunda ortaya çıkan piyasa sonuçlarının karmaşıklığını araştıran gelişmiş bir mikroekonomi dalıdır. Bu alan, rekabet dinamiklerini daha kapsamlı bir şekilde analiz etmek için oyun teorisi, bilgi asimetrisi ve şirketlerin stratejik davranışlarını birleştirerek geleneksel endüstriyel organizasyon teorilerini genişletmektedir (Lelissa, 2018).

Bu çerçevede, rekabet sadece fiyat savaşları ile ilgili değildir, aynı zamanda ürün farklılaştırması, giriş engelleri ve inovasyonun rolü gibi şirketler arasındaki stratejik etkileşimleri de içermektedir. Şirketler, bilginin kusurlu olabileceği ve pazar gücünün önemli ölçüde değişebileceği bir ortamda faydalarını en üst düzeye çıkarmak için kararlar alan stratejik varlıklar olarak görölmektedir. Yeni endüstriyel ekonomi yaklaşımı, piyasa gücünün elde edildiği, sürdüröldüğü veya aşındırıldığı süreçler de dahil olmak üzere rekabetin dinamik yönlerini vurgulamaktadır (Çermikli, 2004).

2.4.1 Yeni endüstriyel Ekonomide Rekabet gücü

Yeni endüstriyel ekonomi bağlamında rekabet gücü, şirketlerin veya sektörlerin rakiplerine göre üstün performans elde etme ve sürdürme yeteneği olarak anlaşılmaktadır. Bu, maliyet verimliliği, inovasyon kapasitesi, pazar payı ve tüketici tercihlerindeki ve teknolojik gelişmelerdeki değişikliklere

yanıt verme yeteneği dahil olmak üzere çeşitli boyutları kapsamaktadır. Rekabet gücü hem şirketlerin iç yeteneklerinden hem de dış piyasa koşullarından etkilenen dinamik ve çok yönlü bir kavram olarak görölmektedir (Bikker, ve Haaf, 2002).

2.4.2 Yapı-Davranış-Performans (YDP) Paradigması

YDP paradigması, Endüstriyel Organizasyon Teorisinin temel taşıdır. Bir endüstrinin yapısının (örneğin, firma sayısı, pazar yoğunlaşması ve giriş engelleri) şirketlerin davranışlarını veya davranışlarını (örneğin, fiyatlandırma stratejileri, reklamcılık ve araştırma ve geliştirme faaliyetleri) belirlediğini ve bunun da endüstrinin genel performansını (örneğin, verimlilik, karlılık ve tüketici refahı) etkilediğini varsaymaktadır (Yolaç, 2004).

2.4.3 Panzar-Rosse (P-R) Metodolojisi

P-R metodolojisi, özellikle bankacılık ve diğer hizmet odaklı sektörlerde piyasaların rekabet gücünü değerlendirmek için YDP çerçevesinde kullanılan önemli bir ampirik araçtır. Bu yaklaşım, rekabet derecesini belirlemek için bir sektördeki şirketlerin gelir fonksiyonunu tahmin etmeyi içermektedir. Bu metodolojideki temel ölçü, indirgenmiş form gelir fonksiyonunun girdi fiyatlarına göre esnekliklerinin toplamından türetilen H-istatistiğidir (Sanchez-Cartas, 2020).

P-R metodolojisini uygularken, H-istatistiği bir pazardaki rekabetin doğasını ve yoğunluğunu göstermektedir. 1'e yakın bir H-istatistiği, şirketlerin tam rekabetle tutarlı olarak fiyat alıcı olarak davrandığı rekabet gücü yüksek bir pazara işaret etmektedir. 0'a yakın bir H-istatistiği, şirketlerin bir miktar pazar gücüne sahip olduğu ancak yine de rekabet baskılarıyla karşı karşıya kaldığı tekелci (eksik) rekabeti ifade etmektedir. Negatif H-istatistikleri, şirketlerin rekabet

kısıtlamaları olmaksızın önemli bir pazar gücü uygulayabilecekleri bir tekel veya danışıklı oligopol olduğunu göstermektedir (Sanchez-Cartas, 2020).

P-R metodolojisi, yoğunlaşma oranları gibi geleneksel rekabet ölçütlerinin yetersiz kalabileceği sektörlerin analizinde özellikle yararlı olmaktadır. Örneğin, bankacılık sektöründe metodoloji, düzenleyici ortamlardaki, teknolojik gelişmelerdeki ve piyasaya girişlerdeki değişikliklerin rekabet dinamiklerini nasıl etkilediğini anlamaya yardımcı olmaktadır. Araştırmacılar, firma gelirlerinin girdi fiyatlarındaki değişikliklere tepkisini inceleyerek, sektördeki rekabet baskılarını çıkarabilirler. Yeni endüstriyel ekonominin P-R metodolojisi ile entegrasyonu, rekabet ve rekabet gücünü analiz etmek için sağlam bir çerçeve sağlamaktadır. Bu yaklaşım, stratejik firma davranışını ve pazar dinamiklerini bir araya getirerek geleneksel modellerin ötesine geçer ve endüstrilerin nasıl işlediğine ve geliştiğine dair daha derin yetenekler sunmaktadır. Araştırmacılar, YDP çerçevesini ve P-R metodolojisini kullanarak, çeşitli sektörlerin rekabet gücünü etkili bir şekilde ölçebilir ve yorumlayabilir, daha bilinçli politika oluşturma ve stratejik iş kararlarına katkıda bulunmaktadır.

P-R metodolojisi, 1987 yılında John C. Panzar ve James N. Rosse tarafından geliştirilmiş olup, piyasa yapısını ve rekabet düzeyini değerlendirmek için kullanılan bir analiz aracıdır. Bu metodoloji, şirketlerin gelir fonksiyonlarının girdi fiyatlarına olan duyarlılığını ölçerek, piyasa davranışını ve performansını değerlendirmeyi amaçlar. P-R metodolojisinin geliştirilmesinin birkaç önemli nedeni bulunmaktadır.

Öncelikle, geleneksel yapısal yaklaşımlar, örneğin yoğunlaşma oranları ve Herfindahl-Hirschman İndeksi gibi ölçütler, piyasa yapısını tam olarak yansıtmakta yetersiz kalmaktadır. Bu geleneksel yöntemler, piyasa davranışlarını ve performansını doğrudan ölçme konusunda sınırlamalar

taşımaktadır. P-R metodolojisi, bu eksiklikleri gidermek amacıyla piyasa performansını daha doğrudan ve kapsamlı bir şekilde değerlendirmeyi hedeflemiştir (Bikker et al., 2012).

Metodoloji, aynı zamanda oyun teorisi temelli yaklaşımlardan türetilmiştir. Oligopol teorisinin oyun teorisi modellerine dayanan bu metodoloji, piyasa katılımcıları arasındaki stratejik etkileşimleri daha iyi yansıtmaya kapasitesine sahiptir. Bu metodoloji, piyasa dinamiklerini daha doğru bir şekilde analiz etmeye olanak tanımaktadır (Shaffer ve Spierdijk, 2015). Ayrıca, artan finansal deregülasyon, düzenleyicilerin rekabet düzeyini daha hassas bir şekilde ölçme ihtiyacını doğurmuştur. P-R metodolojisi, düzenleyicilere daha güvenilir bir araç sunarak bu ihtiyacı karşılamayı amaçlamıştır (Claessens ve Laeven, 2004).

Veri kısıtlamaları da metodolojinin geliştirilmesinde önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. P-R metodolojisi, sınırlı veri setleriyle bile uygulanabilir olması nedeniyle özellikle gelişmekte olan ülkelerde önemli bir avantaj sunmaktadır. Bu özellik, veri erişiminin sınırlı olduğu bölgelerde bile etkili analizler yapılmasına olanak sağlamıştır (Bikker ve Haaf, 2002).

Metodoloji, ayrıca endüstriler arası karşılaştırma yapma imkânı sunarak, ekonomi genelinde rekabet analizlerini kolaylaştırmıştır. Bu durum, farklı sektörler arasında rekabet düzeylerinin kıyaslanmasına olanak tanımış ve piyasa yapısının daha kapsamlı bir şekilde anlaşılmasına yardımcı olmuştur (Bikker et al., 2012). P-R metodolojisi, dinamik piyasa koşullarını yansıtacak şekilde tasarlanmıştır. Özellikle hızlı değişen sektörlerde piyasa değişimlerini yakalama yeteneği, metodolojiyi daha değerli kılmaktadır (Goddard ve Wilson, 2009). Bu çok yönlü özellikler, P-R metodolojisinin piyasa analizi ve rekabet değerlendirmelerinde önemli bir araç olarak kabul edilmesini sağlamıştır.

P-R metodolojisi, rekabet ölçümünde diğer yöntemlere göre çeşitli avantajlar sunmakta ve özellikle bankacılık sektörü gibi endüstrilerde yaygın olarak tercih edilmektedir. İlk olarak, bu metodoloji, yapısal modellere kıyasla daha az veri gereksinimlerine sahiptir. Yapısal modeller genellikle daha detaylı ve spesifik veri setleri gerektirirken, P-R modeli daha genel ve daha kolay erişilebilen veri setleri ile çalışabilir, bu da veri toplama sürecini basitleştirmektedir (Fischer ve Kamerschen, 2003).

Ayrıca, P-R metodolojisi, model yanlıtlarını azaltma konusunda önemli bir avantaj sağlamaktadır. Yapısal modellere kıyasla, modelin yanlış kurulması veya parametrelerin hatalı tahmin edilmesi riski daha düşüktür. Bu özellik, daha güvenilir ve tutarlı sonuçların elde edilmesini sağlamaktadır (Bikker et al., 2009). Modelin esnekliği de bir diğer önemli avantajdır; P-R metodolojisi, farklı piyasa koşullarında ve değişen rekabet dinamiklerinde uygulanabilir. Bu esneklik, metodolojinin geniş bir kullanım alanına sahip olmasını ve çeşitli piyasa yapılarında etkili bir şekilde kullanılmasını sağlamaktadır (Mensi, 2010).

Uzun dönem dengeyi test etme yeteneği de P-R metodolojisinin bir başka avantajıdır. Metodoloji, piyasaların zaman içindeki sürdürülebilir rekabet seviyelerini değerlendirme imkânı sunmaktadır, bu da piyasa dinamiklerinin uzun vadeli analizini mümkün kılar (Budhathoki et al. 2020). Ayrıca, elde edilen sonuçların basit ve anlaşılır olması, politika yapımcılar ve sektör analistleri için önemli bir avantaj sağlamaktadır. Sonuçların kolayca yorumlanabilir olması, bu bilgilerin politika geliştirme ve strateji belirleme süreçlerinde etkin bir şekilde kullanılmasını sağlamaktadır (Hussain ve Mustapha, 2010).

Bu avantajlar, P-R metodolojisinin diğer rekabet ölçüm yöntemlerine göre neden tercih edildiğini açıkça ortaya

koymaktadır. Veri gereksinimlerinin azlığı, model yanıltmalarını azaltma, esneklik, uzun dönem dengeyi test edebilme ve basit anlaşılır sonuçlar sunma gibi özellikler, metodolojiyi çeşitli sektörlerde rekabetin etkin bir şekilde değerlendirilmesi için etkili bir araç haline getirmektedir.

2.5 Rekabet Yaklaşımı ile Piyasa Türleri

Ekonomik teoride rekabet kavramı, piyasa dinamiklerini ve sonuçlarını ortaya çıkarmada önemli bir belirleyicidir. Rekabet, özünde, daha yüksek pazar payı, karlılık ve tüketici tercihi elde etmeye çalışan şirketler arasındaki rekabeti ifade etmektedir. Çeşitli piyasa yapıları bu rekabetin doğasını ve yoğunluğunu belirlemektedir. Tam rekabet, çok sayıda küçük firmanın homojen ürünler sattığı, fiyat alma davranışına ve optimum kaynak tahsisine yol açan bir piyasayı tanımlamaktadır. Bunun aksine, tekeli (eksik) rekabet, bir miktar fiyat belirleme gücüne izin veren farklılaştırılmış ürünler sunan birçok firmayı içermektedir. Oligopol, birbirine bağımlı kararları piyasa koşullarını önemli ölçüde etkileyen birkaç büyük firma ile karakterize edilmektedir. Son olarak, tek bir alıcının piyasayı önemli ölçüde kontrol ettiği, fiyatları ve ticaret koşullarını kendi lehine etkilediği bir tekeli piyasa bulunmaktadır. Bu piyasa türlerini rekabet merceğinden anlamak, farklı endüstrilerdeki stratejik davranışlar ve ekonomik verimlilikler hakkında gerekli veriyi sağlayabilir.

Tam rekabet, piyasadaki şirketlerin fiyat belirleyici olmadığı, homojen mal ve hizmetlerin alınıp satıldığı, piyasa giriş ve çıkışlarının serbest olduğu ve bilgiye erişimin tam olduğu bir piyasa yapısını ifade etmektedir. Bu piyasa yapısında, şirketler fiyat alıcıdır ve marjinal maliyetin eşit olduğu seviyede üretim yaparak sıfır ekonomik kar elde etmektedirler. Tam rekabet, kaynakların etkin dağılımını sağlamaktadır ve tüketici refahını maksimize etmektedir (Mcdermott, 2015).

Tekelci (eksik) rekabet, piyasada çok sayıda firmanın benzer fakat farklılaştırılmış ürünler sunduğu bir piyasa yapısıdır. Bu yapıda şirketler, fiyat belirleyici değil, fiyat alıcıdır ve ürünlerini farklılaştırarak rekabet etmektedirler. Şirketler arasında serbest giriş ve çıkış mümkündür, bu da uzun vadede ekonomik karın sıfırlanmasına yol açmaktadır. Rekabet unsurları fiyat, kalite ve pazarlama stratejileri üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu piyasa yapısı hem tam rekabetin hem de monopolün özelliklerini barındırmaktadır (Kadalie et al.2022).

Oligopol, piyasanın birkaç büyük firma tarafından kontrol edildiği bir piyasa yapısıdır. Bu şirketler, piyasadaki fiyat ve üretim miktarlarını önemli ölçüde etkileyebilirler. Oligopol piyasasında şirketler, genellikle birbirlerinin hareketlerini dikkate alarak kararlar almakta ve bu durum stratejik etkileşimlere sebep olmaktadır. Şirketlerin sayısı genellikle ikiden fazla, ancak ondan azdır ve her birinin pazarda önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir (Severová et al. 2011).

Tekel, bir piyasada tek bir firmanın hakimiyet kurduğu ve bu firmanın piyasada satılan mal veya hizmetlerin tek sağlayıcısı olduğu bir piyasa yapısıdır. Tekel durumunda, firma fiyat belirleme gücüne sahiptir ve genellikle yüksek fiyatlar ve düşük üretim seviyeleri ile karakterizedir. Bu durum, tüketici refahında azalmaya ve kaynak dağılımında etkinlik kaybına sebep olmaktadır (Colino, 2019).

Monopson, bir piyasada tek bir alıcının bulunduğu bir piyasa yapısıdır. Bu durum, genellikle işgücü piyasalarında görülür ve burada işverenler işgücünün fiyatını belirleme gücüne sahiptir. Monopson durumunda, alıcı, piyasada satın aldığı mal veya hizmetlerin fiyatlarını düşürebilir, bu da genellikle çalışanların veya satıcıların gelirlerini olumsuz etkilemektedir (Ashenfelter et al. 2022)

3. SİGORTA SEKTÖRÜNDE REKABET ORTAMI

Sigorta sektörü, ekonomik istikrarın ve bireysel güvenliğin temel taşlarından biri olarak, rekabetin yoğun yaşandığı bir alandır. Bu sektörde faaliyet gösteren şirketler, müşteri memnuniyetini artırmak ve pazar paylarını genişletmek için yenilikçi ürünler ve hizmetler sunma yarışındadır. Rekabet gücü, şirketlerin finansal sağlamlığı, teknolojik altyapısı ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi unsurlarla şekillenirken, sektördeki düzenleyici çerçeve ve ekonomik dalgalanmalar da rekabet dinamiklerini belirleyen önemli faktörlerdir. Bu bağlamda, sigorta şirketlerinin sürdürülebilir rekabet avantajı elde edebilmesi için stratejik planlama ve esneklik büyük önem taşımaktadır.

3.1 Sigorta Sektöründe Rekabet Ortamının Önemi

Sigorta sektöründeki rekabet, yalnızca şirketlerin kârlılığını ve etkinliğini değil, aynı zamanda tüketicilere sunulan hizmetlerin çeşitliliğini, kalitesini ve maliyetini de doğrudan etkileyen bir unsurdur. Sağlıklı bir rekabet ortamı, sigorta şirketlerini yenilikçi ürünler geliştirmeye, operasyonel verimliliği artırmaya ve müşteri memnuniyetini sağlamaya teşvik etmektedir. Bu durum, sektörde sürdürülebilir büyüme ve gelişimin temelini oluşturmaktadır. Rekabetin düşük olduğu bir piyasa, genellikle yüksek fiyatlar, sınırlı ürün seçenekleri ve düşük hizmet kalitesi ile sonuçlanırken, aşırı rekabet ortamı ise şirketlerin finansal dayanıklılığını zayıflatarak sektörde istikrarsızlık yaratabilir. Dolayısıyla, dengeli bir rekabet ortamının sağlanması, sektörün tüm paydaşları için uzun vadeli faydalar sunarken, genel ekonomik kalkınmaya da katkıda bulunmaktadır. Bu bağlamda, sektörel rekabetin düzenlenmesi ve izlenmesi hem düzenleyicilerin hem de piyasa oyuncularının öncelikli sorumlulukları arasında yer almaktadır (Isıyel ve Kalkan, 2024).

3.1.1 Rekabetin Tüketiciler Üzerindeki Etkileri

Sigorta sektöründeki rekabet ortamı, tüketiciler üzerinde çeşitli etkiler yaratmakta ve bu etkiler hem olumlu hem de olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. Rekabet, fiyatlar üzerinde belirgin bir etkiye sahiptir; artan rekabet genellikle sigorta primlerinde düşüşe neden olmaktadır ve bu durum, tüketicilerin daha uygun fiyatlarla sigorta ürünlerine erişimini sağlamaktadır (Cummins ve Doherty, 2006). Ancak, aşırı rekabet bazen fiyatların maliyetlerin altına düşmesine ve bu da uzun vadede finansal istikrarsızlığa yol açmaktadır (Berger et al., 2000).

Rekabet, aynı zamanda ürün çeşitliliğini artırarak sigorta şirketlerini yeni ve yenilikçi ürünler geliştirmeye motive etmektedir. Bu durum, tüketicilere daha geniş bir ürün yelpazesi sunar ve onların ihtiyaçlarına daha uygun özelleştirilmiş sigorta ürünlerine erişmelerini sağlamaktadır (Cummins et al., 2017; Eling ve Lehmann, 2018). Hizmet kalitesi de rekabettten etkilenir; sigorta şirketleri müşteri hizmetlerini iyileştirmek ve tazminat ödeme süreçlerini hızlandırmak zorunda kalmaktadır (Mahlberg ve Url, 2003). Dijital teknolojilerin artan kullanımı, tüketicilere daha hızlı ve verimli hizmet sunulmasını sağlamaktadır (Eling ve Lehmann, 2018).

Rekabet, bilgi asimetrisini de etkiler; sigorta şirketlerini ürünleri hakkında daha şeffaf olmaya zorlar ve bu durum, tüketicilerin daha bilinçli kararlar vermesine yardımcı olmaktadır (Chiappori et al., 2006). Ancak, artan rekabet bazen yanıltıcı pazarlama uygulamalarına yol açabilir, bu da tüketicilerin yanıltılmasına neden olabilmektedir (Cummins ve Doherty, 2006). Finansal istikrar da rekabet ortamından etkilenir; sağlıklı rekabet, sektörün finansal istikrarını artırabilir ve bu da tüketicilere uzun vadeli güvence sağlamaktadır (Bikker ve van Leuvensteijn, 2008). Fakat aşırı rekabet, finansal istikrarı

tehlikeye atabilir ve bu durum tüketicileri olumsuz etkileyebilir (Berger et al., 2000).

Rekabet, dağıtım kanalları üzerinde de etkili olmaktadır; yeni dağıtım kanallarının (örneğin, çevrimiçi platformlar) gelişmesi, tüketicilere sigorta ürünlerine daha kolay erişim sağlamaktadır (Eling ve Lehmann, 2018). Ayrıca, rekabet gücü yüksek bir piyasada sigorta şirketleri tüketici eğitimine daha fazla yatırım yapma eğilimindedir, bu da finansal okuryazarlığın artmasına katkıda bulunmaktadır (Tennyson, 2011). Bu etmenler, sigorta sektöründeki rekabetin tüketiciler üzerindeki çok boyutlu etkilerini yansıtır ve sektörün dinamiklerini şekillendirmektedir.

3.1.2 Rekabetin Sektör Verimliliğine Etkisi

Rekabetin sigorta sektöründeki verimliliğe etkisi çok boyutlu ve derindir. Artan rekabet, genellikle sigorta primlerinde düşüşe neden olmaktadır, bu da tüketicilerin daha uygun fiyatlarla sigorta ürünlerine erişimini sağlamaktadır (Cummins ve Doherty, 2006). Ancak, aşırı rekabet bazen fiyatların maliyetlerin altına düşmesine neden olabilir ve bu durum, uzun vadede finansal istikrarsızlık yaratabilir (Berger et al., 2000).

Rekabet, sigorta şirketlerini yeni ve yenilikçi ürünler geliştirmeye özendirilmektedir, bu da tüketicilere daha geniş bir ürün yelpazesi sunmaktadır (Cummins et al., 2017). Böylece, tüketiciler, ihtiyaçlarına daha uygun özelleştirilmiş sigorta ürünlerine erişebilirler (Eling ve Lehmann, 2018). Hizmet kalitesi de rekabetten etkilenir; sigorta şirketleri müşteri hizmetlerini iyileştirmeye ve tazminat ödeme süreçlerini hızlandırmaya teşvik edilmektedir (Mahlberg ve Url, 2003). Dijital teknolojilerin kullanımı artarak, tüketicilere daha hızlı ve verimli hizmet sunulmakta, bu da hizmet kalitesinin yükselmesine katkı sağlamaktadır (Eling ve Lehmann, 2018).

Bilgi asimetrisi konusunda, rekabet sigorta şirketlerini ürünleri hakkında daha şeffaf olmaya zorlamaktadır. Bu, tüketicilerin daha bilinçli kararlar vermesine yardımcı olmaktadır (Chiappori et al., 2006). Ancak, artan rekabet bazen yanıltıcı pazarlama uygulamalarına da yol açmakta, bu da tüketicilerin yanıltılmasına neden olabilmektedir (Cummins ve Doherty, 2006). Finansal istikrar da rekabetten etkilenir; sağlıklı rekabet, sektörün finansal istikrarını artırabilir ve bu durum, tüketicilere uzun vadeli güvence sağlamaktadır (Bikker ve van Leuvensteijn, 2008). Ancak, aşırı rekabet finansal istikrarı tehlikeye atabilir ve bu durum tüketicileri olumsuz etkileyebilir (Berger et al., 2000).

Rekabet ayrıca sigorta ürünlerinin dağıtımında yeni kanalların, örneğin çevrimiçi platformların gelişmesine yol açar, bu da tüketicilere daha kolay erişim sağlamaktadır (Eling ve Lehmann, 2018). Ayrıca, rekabet gücü yüksek bir piyasada sigorta şirketleri tüketici eğitimine daha fazla yatırım yapma eğilimindedir, bu da finansal okuryazarlığı artırmaktadır ve tüketicilerin sigorta ürünleri hakkında daha iyi bilgi sahibi olmalarını sağlamaktadır (Tennyson, 2011). Bu etkiler, rekabetin sigorta sektöründeki verimliliği nasıl artırabileceğini ve aynı zamanda bazı riskler taşıyabileceğini ortaya koymaktadır.

3.1.3 Rekabet gücünün Ölçülmesinin Gerekliliği

Rekabet gücünün ölçülmesi, düzenleyici kurumlar için çeşitli önemli işlevler üstlenmektedir. İlk olarak, piyasa yapısının anlaşılması açısından rekabet gücünün ölçülmesi kritik bir rol oynamaktadır. Bu ölçüm, düzenleyici kurumların piyasanın dinamiklerini daha iyi kavramasını ve buna bağlı olarak daha etkili politikalar geliştirmesini sağlamaktadır (Bikker ve van Leuvensteijn, 2008). Ayrıca, rekabet seviyesinin bilinmesi, tüketici refahının korunması için gerekli

müdahalelerin belirlenmesinde önemli bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bilgiler, düzenleyici kurumların tüketici haklarını koruyucu önlemler almasına olanak tanımaktadır (Cummins ve Doherty, 2006).

Finansal istikrar da rekabet gücünün ölçülmesinin önemli bir sonucudur. Aşırı rekabet veya yetersiz rekabet, finansal sistemin istikrarını tehdit edebilmektedir. Bu nedenle, rekabet gücünün ölçülmesi, düzenleyici kurumların sektörün finansal sağlığını değerlendirmelerine yardımcı olmaktadır ve potansiyel riskleri tespit etmelerini sağlamaktadır (Cummins et al., 2017). Ayrıca, rekabet düzeyi sektördeki yenilikçilik seviyesini etkilemektedir. Düzenleyici kurumlar, bu bilgiyi kullanarak yenilikçiliği teşvik eden politikalar geliştirebilirler (Eling ve Lehmann, 2018).

Piyasa gücünün değerlendirilmesi de rekabet ölçümlerinin sağladığı önemli bir bilgi oluşturmaktadır. Rekabet gücünün ölçülmesi, piyasadaki güç dağılımını anlamak için gerekli olmakta ve bu, düzenleyici kurumların anti-tröst politikalarını şekillendirmesine yardımcı olabilmektedir (Bikker et al, 2012). Ayrıca, mevcut düzenleyici çerçevenin etkinliğinin değerlendirilmesi, rekabet ölçümleri aracılığıyla gerçekleştirilebilir. Bu değerlendirme, düzenleyici kurumların politikalarını güncellemelerine ve iyileştirmelerine olanak tanımaktadır (Cummins ve Rubio-Misas, 2006).

Uluslararası karşılaştırmalar yapmak da rekabet gücünün ölçülmesinin bir diğer avantajıdır. Rekabet gücünün ölçülmesi, ulusal piyasaların uluslararası piyasalarla karşılaştırılmasına olanak tanır ve düzenleyici kurumların global trendleri takip etmesini ve uyum sağlamasını kolaylaştırır (Eling ve Luhn, 2010). Sektörel performansın izlenmesi açısından rekabet ölçümleri kullanışlı araçlardır. Bu ölçümler, sektörün genel performansını izlemek ve gerekli müdahaleleri yapmak için düzenleyici kurumlara bilgi sağlamaktadır

(Fenn et al., 2008). Bu çok boyutlu işlevler, rekabet gücünün ölçülmesinin düzenleyici kurumlar açısından ne denli önemli olduğunu açıkça ortaya koymaktadır.

Rekabet gücünün ölçülmesi, piyasa yapısının anlaşılmasında kritik bir rol oynamaktadır. İlk olarak, rekabet gücü ölçümleri, piyasadaki yoğunlaşma derecesini belirlemeye yardımcı olmaktadır. Bu ölçüm, piyasanın monopolistik, oligopolistik veya rekabet gücü yüksek olup olmadığını anlamak için gereklidir, zira yoğunlaşma düzeyi piyasa dinamiklerini ve rekabet koşullarını etkilemektedir (Bikker ve van Leuvensteijn, 2008). Ayrıca, rekabet gücü ölçümleri, piyasaya giriş engellerinin varlığını ve şiddetini tespit etmede önemli bir araçtır. Giriş engellerinin anlaşılması, piyasa yapısının dinamiklerini değerlendirmek için kritik bir bilgidir, çünkü yüksek giriş engelleri piyasadaki rekabeti sınırlayabilir (Cummins ve Weiss, 2004).

Fiyatlama davranışlarının analizi de rekabet gücü ölçümlerinin sağladığı önemli bilgilerden birini oluşturmaktadır. Şirketlerin fiyatlama stratejileri, piyasadaki fiyat rekabetinin derecesini anlamaya yardımcı olmaktadır ve bu, tüketici fiyatlarının ve piyasa verimliliğinin değerlendirilmesi için önemli bir bilgi sunmaktadır (Bikker et al., 2012). Piyasa gücünün değerlendirilmesi ise, şirketlerin piyasa üzerindeki etkilerini analiz etmek için kullanılmaktadır. Baskın şirketlerin varlığı ve etkisi, rekabetin derecesini ve piyasanın yapısal özelliklerini anlamak açısından kritik öneme sahiptir (Joskow, 2006).

Piyasa segmentasyonunun belirlenmesi, rekabet gücü analizlerinin bir diğer önemli sonucudur. Bu analizler, piyasadaki farklı segmentlerin ve bu segmentler arasındaki rekabet dinamiklerinin belirlenmesine yardımcı olmaktadır, böylece piyasanın daha ayrıntılı bir şekilde anlaşılmasını sağlamaktadır (Cummins et al., 2017). Ayrıca, ürün farklılaştırmasının analizi, piyasadaki rekabetin niteliğini anlamak için

gereklidir. Ürün farklılaştırması, rekabetin nasıl işlediğini ve tüketici tercihlerini etkileyen faktörleri değerlendirmeye yardımcı olmaktadır (Berry ve Waldfogel, 2001).

Rekabet gücü ölçümleri, piyasa performansının genel değerlendirilmesine olanak tanımaktadır. Bu, piyasa yapısının etkinliğini ve verimliliğini anlamak için kritik bir adımdır, çünkü yüksek rekabet seviyeleri genellikle daha iyi piyasa performansı ile ilişkilidir (Eling ve Luhnen, 2010). Düzenleyici müdahalelerin piyasa yapısı üzerindeki etkisinin analizi de rekabet gücü ölçümlerinin sağladığı önemli bir bilgidir. Bu analiz, düzenleyici kurumların politikalarının etkinliğini değerlendirmesine ve gerektiğinde müdahaleleri ayarlamasına yardımcı olmaktadır (Cummins ve Rubio-Misas, 2006). Bu çok boyutlu analizler, piyasa yapısının ve rekabetin anlaşılmasında ne denli kapsamlı bir rol oynadığını ortaya koymaktadır.

3.2 Sigorta şirketleri için Temel Rekabet Faktörleri

Günümüzün dinamik ve birbirine bağlı pazarlarında, rekabet avantajını güvence altına almayı ve sürdürmeyi hedefleyen şirketler için temel rekabet faktörlerini anlamak önemlidir. Bu faktörler, bir şirketin rakiplerini geride bırakma yeteneğini etkileyen bir dizi stratejik unsur kapsamaktadır. Kritik rekabet faktörleri arasında ürün farklılaştırmasını ve verimliliğini yönlendiren inovasyon ve teknolojik ilerleme yer almaktadır. Pazar konumlandırması ve markalaşma, tüketici algılarını ve sadakatini şekillendirmede önemlidir. Ek olarak, maliyet liderliği ve operasyonel verimlilik, şirketlerin karlılıktan ödün vermeden rekabet gücü yüksek fiyatlar sunmasını sağlamaktadır. Yetenek edinimi ve gelişimini kapsayan insan sermayesi de rekabet avantajını sürdürmede önemli bir rol oynamaktadır. Dahası, pazar değişikliklerine ve tüketici tercihlerine uyum sağlama ve yanıt verme yeteneği, hızlı

teknolojik ve toplumsal değişimlerin yaşandığı bir çağda hayatı önem taşımaktadır. Şirketler, bu rekabet faktörlerinde ustalaşarak karmaşık pazar manzaralarında yol alabilir ve sürdürülebilir büyüme sağlayabilir.

Fiyatlandırma kritik bir rekabet faktörüdür. Sigortacılar, üstlendikleri riskleri karşılamak için hem rekabet gücü yüksek hem de yeterli primler belirlemek için karmaşık aktüeryal modeller kullanmaktadırlar (Boonen et al. 2018). Rekabet gücü yüksek fiyatlandırma, maliyet bilincine sahip tüketicileri çekebilir, ancak düşük fiyatlandırılmış riskler sigortacılar için finansal istikrarsızlığa yol açabilir (Alhassan ve Biekpe, 2019).

Sigortacılar, farklı müşteri segmentlerini çekmek için ürünlerini farklılaştırmaktadır. Bu, özel teminatlar, eklentiler veya kişiye özel sigorta paketleri sunmayı içerebilir. Örneğin, bazı sigortacılar hibrit veya elektrikli araç kullanımı için teşvikler sağlayan çevre dostu araç sigortası seçenekleri sunmaktadırlar (Chen et al. 2021).

Mükemmel müşteri hizmetleri ve sorunsuz bir müşteri deneyimi müşterileri elde tutmak için çok önemlidir (Scherer et al. 2015). Sigortacılar satın alma sürecini, hasar işlemeyi ve müşteri desteğini kolaylaştırmak için teknolojiye yatırım yapmaktadır (Deshmukh et al. 2024). Yapay zekâ ve sohbet robotlarının kullanımı hizmet verimliliğini ve müşteri memnuniyetini artırmıştır (Chen et al. 2023). İşletmeler, müşteri merkezli ve teknoloji destekli bir yönetim felsefesi olan Müşteri İlişkileri Yönetimini benimsemektedirler. Bu yaklaşım, kârlı müşterilerin kazanılmasını ve onlarla uzun süreli, karşılıklı fayda sağlayan ilişkiler kurulmasını amaçlamaktadır (Akpınar, 2018).

Teknoloji, sigorta sektöründe önemli bir rol oynamaktadır. Insurtech girişimleri, yenilikçi ürünler ve hizmetler sunarak geleneksel sigorta modellerini değiştirmek için

teknolojiden yararlanır. (Stoeckli et al. 2018). Örneğin, Lemo-nade gibi şirketler talepleri hızla işlemek için yapay zekayı kullanarak rekabet avantajı sağlamaktadır. Sigorta sektörü, insurtech şirketlerinin yükselişiyle yönlendirilen teknolojik yeniliklerde bir artış olduğunu görmektedir (Koprivica 2018). Yapay Zekâ ve Makine Öğrenimi, risk değerlendirmesi, dolandırıcılık tespiti ve kişiselleştirilmiş pazarlama için kullanılmaktadır. Blockchain, işlemlerde ve hasar işlemlerinde şeffaflığı ve güvenliği artırmaktadır. Telematik, Sürüş davranışını izlemek ve primleri buna göre belirlemek için araç sigortasında kullanılmaktadır. Mobil Uygulamalar, poliçe sahiplerinin sigorta poliçelerini yönetmeleri için erişilebilirliği ve kolaylığı artırmaktadır (Plavec 2024).

Mevzuata uygunluk, rekabetin önemli bir yönüdür. Sigortacılar bölgeye ve sigorta türüne göre değişen karmaşık düzenlemeler içinde faaliyet göstermektedir. Bu düzenlemelere uyum, pazara girişi ve sürekli operasyonu garanti altına alarak rekabet gücü yüksek konumlandırmayı etkilemektedir (Abel ve Marire 2021).

Dijital dönüşüm, sigorta sektörünün rekabet gücü yüksek ortamını yeniden şekillendirmektedir. Geleneksel sigortacılar, çevik insurtech girişimleriyle başa çıkmak için dijital teknolojilere büyük yatırımlar yapmaya başlamışlardır. Dijital platformların entegrasyonu daha iyi veri analitiği, iyileştirilmiş müşteri etkileşimleri ve sorunsuz operasyonlar sağlamaktadır (Olena et al. 2023). Örneğin, dijital platformlar sigortacıların büyük miktarda veri toplamasını ve analiz etmesini sağlayarak müşteri davranışları ve tercihleri hakkında yetenekler sağlamaktadır. Bu veri odaklı yaklaşım, daha doğru risk değerlendirmesi ve kişiselleştirilmiş ürün teklifleri sağlayarak sigortacılara rekabet avantajı sağlamaktadır.

Sigortacılar rekabet gücü yüksek konumlarını geliştirmek için genellikle stratejik ortaklıklar ve satın almalar

yapmaktadırlar (Dafny, 2010). Bu ittifaklar yeni teknolojilere, müşteri tabanlarına ve pazarlara erişim sağlayabilir. Örneğin, geleneksel sigortacılar dijital inovasyondaki uzmanlıklarından yararlanmak için teknoloji şirketleriyle ortaklık kurabilir veya operasyonlarına yenilikçi çözümler entegre etmek için insurtech girişimlerini satın alabilir (Šoša ve Montes 2022). Bu stratejik hamleler, sigorta şirketlerinin dış kaynaklara erişmesine, pazar fırsatlarına yönelmesine ve iç yeteneklerdeki sınırlamaları ele almasına olanak tanıyarak nihayetinde daha güçlü bir pazar konumu elde etmeyi amaçlamaktadır. Stratejik ittifaklar ve satın almalar, sigortacıların gelişen pazar dinamiklerine, teknolojik ilerlemelere ve tüketicilerin daha kaliteli hizmetlere yönelik artan taleplerine uyum sağlamaları için önemli araçlar olarak görülmektedir. Sigortacılar, ortaklıklar kurarak ve diğer kuruluşları satın alarak sinerjilerden faydalanabilir, pazar erişimlerini genişletebilir ve inovasyonu özendirebilirler; bunların tümü, finansal sigorta sektörünün dinamik ortamında rekabet gücünü korumak için gereklidir (Zhang, 2023).

3.3 Sigorta Sektöründe Rekabet Gücünün Dış ve İç Belirleyicileri

Sigorta sektörünün rekabet gücü, sektörün manzarasını ve operasyonel ortamını şekillendiren çeşitli dış belirleyicilerden etkilenmektedir. Bu belirleyiciler sigortacıların stratejilerini, performansını ve genel piyasa konumunu önemli ölçüde belirleyebilir.

Ekonomik koşullar sigorta sektörünün rekabet gücünde önemli bir rol oynamaktadır. Faiz oranları sigortacıların yatırım getirilerini ve fiyatlandırma stratejilerini etkilerken, enflasyon hasar maliyetlerini ve prim ayarlamalarını etkilemektedir. Ekonomik büyüme, işletmelerin ve bireylerin refah dönemlerinde teminat arama olasılıklarının daha yüksek olması nedeniyle sigorta ürünlerine olan talebi belirlemektedir.

Tersine, ekonomik gerilemeler özellikle işsizlik sigortası veya iş kesintisi teminatı gibi alanlarda sigorta alımlarının azalmasına ve taleplerin artmasına yol açabilir (Tsymbaliuk et al. 2021).

Sigorta sektörünü yöneten düzenleyici çerçeve, rekabet gücünün kritik bir dış belirleyicisidir. Sıkı düzenlemeler uyumluluk maliyetlerini artırabilir ve belirli iş uygulamalarını kısıtlayarak potansiyel olarak yeniliği sınırlayabilir. Ancak, iyi tasarlanmış düzenlemeler aynı zamanda piyasa istikrarını ve tüketici güvenini artırarak daha rekabet gücü yüksek bir ortam yaratabilir. Avrupa'daki Solvency II gibi uluslararası düzenleyici standartlar, farklı pazarlarda sermaye gereksinimleri ve risk yönetimi uygulamalarında farklılıklar yaratarak küresel rekabeti etkileyebilir (Kajwang, 2022).

Teknolojik inovasyonun hızlı temposu sigortacılık alanını yeniden şekillendiriyor. Insurtech girişimleri ve dijital platformlar geleneksel iş modellerine meydan okumakta ve yerleşik sigortacıları uyum sağlamaya veya pazar payını kaybetme riskine girmeye zorlamaktadır. Büyük veri analitiği, yapay zekâ ve Nesnelerin İnterneti (IoT), daha doğru risk değerlendirmesi, kişiselleştirilmiş fiyatlandırma ve iyileştirilmiş müşteri deneyimleri sağlamaktadır. Bu teknolojileri etkili bir şekilde kullanan şirketler önemli bir rekabet avantajı elde edebilmektedir (Benami ve Carter, 2021).

Değişen demografik özellikler sigorta sektörünün rekabet gücünü önemli ölçüde belirleyebilmektedir. Birçok gelişmiş ülkede yaşlanan nüfus, yaşam, sağlık ve uzun vadeli bakım sigortası ürünlerine olan talebi değiştirmektedir. Bu arada, milenyum kuşağının ve Z kuşağının tüketici olarak yükselişi, daha dijital dostu, esnek sigorta çözümlerine olan ihtiyacı artırmaktadır. Kentleşme eğilimleri ve değişen aile yapıları da aranan teminat türlerini ve sigortanın satın alındığı kanalları etkilemektedir (Roshani et al. 2022).

İklim değışikliğı nedeniyle doğal afetlerin artan sıklığı ve şiddeti, özellikle mülk ve kaza sigortalarında sigortacılık sektörü üzerinde derin bir etkiye sahiptir. Sigortacılar, bu değışen ortamda rekabet gücü yüksek kalabilmek için risk modellerini, fiyatlandırma stratejilerini ve ürün tekliflerini uyarlamalıdır. İklimle ilgili riskler ayrıca parametrik sigorta veya yenilenebilir enerji projeleri için teminat gibi yenilikçi ürünler için fırsatlar sunmaktadır (Keucheyan 2018).

Finansal piyasaların devam eden küreselleşmesi, sınır ötesi işlemleri kolaylaştırarak ve uluslararası oyuncuların rekabetini artırarak sigorta sektörünün rekabet gücünü etkilemektedir. Avrupa Birliğı içindeki gibi pazar entegrasyonu, genişleme fırsatları yaratır ancak rekabeti de yoğunlaştırır. Ortaya çıkan pazarlar sigortacılar için büyüme fırsatları sunar ancak aynı zamanda çeşitli düzenleyici ortamlarda ve kültürel normlarda faaliyet göstermeyi gerektirmektedir (Dina, 2018).

Gelişen tüketici tercihleri ve beklentileri, sigorta sektörünün rekabet gücü yüksek ortamını şekillendirmektedir. Şeffaflık, kişiselleştirme (Braun et al. 2016) ve kusursuz dijital deneyimlere olan talebin artması, sigortacıları ürün tasarımı, dağıtım kanalları ve müşteri hizmetlerinde yenilik yapmaya zorlamaktadır. Paylaşım ekonomisinin yükseliş ve sahipliğe yönelik değışen tutumlar da yeni sigorta ihtiyaçları yaratmakta ve geleneksel teminat modellerine rekabet yaratmaktadır (Kerssens ve Groenewegen 2005).

Sigorta şirketlerinin rekabet gücü çeşitli iç belirleyicilerden de büyük oranda etkilenmektedir. Bu belirleyiciler bir şirketin pazar konumunu ve genel performansını artırmada önemli bir rol oynamaktadır.

Sigorta şirketlerinde finansal rekabet gücü öncelikle ödeme gücü ve operasyonel kapasite tarafından yönlendirilmektedir. Bu faktörler bir şirketin varlıklarını,

yükümlülüklerini ve operasyonel verimliliğini etkili bir şekilde yönetme yeteneğini yansıtır (Lin et al., 2019). Sigorta şirketlerinde finansal ödeme gücü, uzun vadeli finansal yükümlülükleri karşılama ve çeşitli riskler karşısında istikrarı sürdürme kabiliyetlerini ifade etmektedir. Bir sigortacının mali sağlığı ve istikrarının kritik bir ölçüsüdür ve şirketin poliçe sahiplerine verdiği sözleri yerine getirebilmesini sağlamaktadır. Sigorta şirketlerinde operasyonel kapasite, sigortalama, hasar işleme, risk yönetimi ve müşteri hizmetleri dahil olmak üzere temel operasyonlarını verimli bir şekilde yönetme ve yürütme becerilerini ifade etmektedir. Bir sigorta şirketinin kârlılığını, rekabet gücünü ve genel mali sağlığını etkileyen kritik bir faktördür.

Sigorta şirketlerinin başarısı ve rekabet gücü için etkin yönetim ve pazarlama politikaları kritik öneme sahiptir. Bu politikalar müşteri edinme, elde tutma ve genel iş büyümesine yardımcı olmaktadır. Rekabet gücünü korumak için etkili yönetim ve stratejik pazarlama politikaları çok önemlidir. Yenilikçi pazarlama stratejilerine yatırım yapan ve dijital dönüşümlere uyum sağlayan şirketler rekabet gücü yüksek pazarlarda daha iyi performans gösterme eğilimindedir (Smoliak, 2019). Yönetim stratejilerinde pazarlamaya öncelik veren şirketler daha iyi performans gösterme eğilimindedir. Pazarlama odaklı sigorta şirketleri, pazarlamaya öncelik veremeyenlere kıyasla büyüme ve rekabet gücü açısından daha başarılıdır. Ayrıca Sigorta hasarlarının doğru yönetimi, müşteri güvenini ve memnuniyetini korumak için ciddi öneme sahiptir. Etkin hasar yönetimi, pazarlama vaadini destekler ve sigorta şirketlerinin itibarını artırmaktadır (Njegomir, 2018).

Sigorta şirketlerinin rekabet gücü, ürün ve hizmetlerinin kalitesine ve inovasyonuna büyük ölçüde bağlı bulunmaktadır. Müşteri ihtiyaçlarına göre uyarlanmış, çekici ve rekabet gücü yüksek sigorta poliçeleri sunan şirketlerin güçlü bir

pazar varlığını sürdürme olasılığı daha yüksek gerçekleşmektedir (Demydenko ve Pistunov, 2021). Yeni ürünler geliştirmek, sigorta şirketleri de dahil olmak üzere finansal hizmet şirketleri için önem taşımaktadır. Bu yenilikler rekabet gücü yüksek kalmak ve gelişen pazar taleplerini karşılamak için gereklidir (Vermeulen, 2004). Müşterileri inovasyon sürecine dahil etmek, etkili hizmet inovasyonları geliştirmek için önemlidir. Bu, yeni hizmetlerin müşteri ihtiyaç ve beklentilerini karşılamasını sağlayan geliştirme atölyeleri ve müşteri geri bildirim oturumları aracılığıyla gerçekleştirilebilir. Yaratıcılık ve yenilikçilik, sigorta sektöründe pazarlama ve satışları geliştirmek için önemlidir. Yeni, yenilikçi sigorta ürünleri ve hizmetleri geliştirmek kârlılığı, pazar payını, müşteri memnuniyetini ve hizmet kalitesini artırmaya yardımcı olmaktadır (Omid et al., 2017).

Nitelikli insan kaynaklarını da içeren organizasyonel kapasite, rekabet gücünün temel belirleyicisidir. Deneyimli ve yetenekli personel alımı ve elde tutulması, bir şirketin etkili dönüşüm stratejileri uygulama ve rekabet üstünlüğünü sürdürme yeteneğini artırmaktadır (Gitonga ve Deya, 2018). Hem kamu hem de özel sigorta şirketleri, çalışanlarının becerilerini ve iş tatminlerini artırmak için eğitim ve gelişime önem vermektedir. Pazarlama personelinin ve diğer personelin kurumsal hedeflere ulaşmak için iyi hazırlanmış olmasını sağlamak amacıyla düzenli eğitim programları yürütülmektedir (Chandan, 2017). Sigorta sektörü, COVID-19 salgını gibi olaylardan özellikle etkilenmiş ve yenilikçi insan kaynakları yaklaşımları gerektirmiştir. Bunlar arasında uzaktan çalışma düzenlemeleri, dijital beceri geliştirme ve psikolojik destek yoluyla çalışanların moralini koruma yer almaktadır (Faur et al., 2022).

Sigorta şirketlerinde teknolojinin benimsenmesi, rekabet gücünün korunması, verimliliğin artırılması ve müşteri

ihtiyaçlarının karşılanması için gereklidir. Çevresel baskılar, organizasyonel hazırlık ve teknolojik fırsatçılık gibi çeşitli faktörler yeni teknolojilerin başarılı bir şekilde entegrasyonunu etkilemektedir. Yeni teknolojilerin benimsenmesi, verimliliği ve müşteri memnuniyetini artırmak için esas hale gelmektedir. Pazarlama, müşteri hizmetleri ve operasyonlar için diğital araçları kullanan şirketler daha rekabet gücü yüksek performans gösterme eğilimindedir (Pankov ve Krupenko, 2021). Sigorta şirketlerinde teknolojinin benimsenmesi, verimliliği artırmak, müşteri hizmetlerini iyileştirmek ve rekabet gücünü korumak için ileri teknolojilerin entegrasyonunu ifade etmektedir. Bu, yapay zekâ, blok zinciri, diğital platformlar ve diğer yeniliklerin kullanımını içermektedir. Yapay zekâ ve blok zinciri gibi teknolojiler tarafından yönlendirilen Insurtech yenilikleri, sigorta sektöründe verimliliği artırma potansiyeline sahip olmaktadır. Ancak alışmalar, birçok sigorta şirketinin verimliliklerini artırmak için bu teknolojilerden henüz tam olarak yararlanmadığını göstermiştir (Lanfranchi ve Grassi, 2021). Sigorta şirketlerinin rekabet gücü yüksek kalabilmeleri için bilgi ve iletişim teknolojilerinin benimsenmesi günümüzde bir gerekliliktir. Diğital dönüşüm, ürün geliştirmeden müşteri hizmetlerine kadar sigorta şirketlerinin tüm iş sektörlerini etkilemektedir.

Risk yönetimi ve iç kontrol, sigorta şirketlerinin işleyişinde kritik öneme sahip bileşenlerdir. Bu mekanizmalar, risklerin belirlenmesine, değerlendirilmesine ve azaltılmasına, sigorta şirketlerinin finansal istikrarının ve operasyonel verimliliğinin sağlanması yardımcı olmaktadır. Etkili iç kontrol ve risk yönetimi uygulamaları, finansal güvenliği ve operasyonel istikrarı sağlamak için bir temel oluşturmaktadır. Uygun risk değerlendirmesi ve kontrol önlemleri, sigorta şirketlerinin ekonomik belirsizliklerde faaliyet göstermesine ve rekabet gücü yüksek duruşlarını korumasına yardımcı olmaktadır (Turgaeva et al., 2020). İç kontrol, sigorta

şirketlerinde risk yönetimi üzerinde önemli bir olumlu etkiye sahiptir. Etkili iç kontrol sistemleri, riskin ortaya çıkma olasılığını azaltmaya ve risk seviyelerinin kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesine yardımcı olmaktadır (Liu ve Chen, 2021). Etkili risk yönetimi uygulamaları, Solvency II Direktifi gibi düzenleyici gerekliliklerle uyumlu olarak sigorta şirketlerinin istikrarını ve ödeme gücünü sağlamaktadır (Mirabela ve Loredana, 2015). Solvency II çerçevesindeki denetim, sigorta şirketlerinin etkin iç kontrol sistemlerini ve risk yönetimi uygulamalarını sürdürmelerini sağlamayı içermektedir. Bu denetim, sigorta sektörünün mali sağlığını ve istikrarını artırmayı amaçlamaktadır (Starita ve Malafronte, 2014).

4. LİTERATÜR TARAMASI

Sigorta şirketlerinin rekabet gücünü incelemek, sigorta piyasasının etkinliği ve tüketiciye sağladığı faydalar açısından kritik öneme sahiptir. Rekabet gücü yüksek bir sigorta piyasası, kaynakların en verimli şekilde tahsis edilmesini sağlamaktadır. Bu durum, tüketiciler için daha kaliteli hizmetler ve ürünler sunulmasına neden olmaktadır. Etkin bir kaynak dağılımı, sigorta şirketlerinin performansını artırırken, piyasadaki genel verimliliği de yükseltir.

Sigorta şirketlerinin rekabet gücünü incelemek, sigorta piyasasının etkinliği ve tüketiciye sağladığı faydalar açısından kritik öneme sahiptir. Rekabet gücü yüksek bir sigorta piyasası, kaynakların en verimli şekilde tahsis edilmesini sağlamaktadır. Bu durum, tüketiciler için daha kaliteli hizmetler ve ürünler sunulmasına neden olmaktadır. Etkin bir kaynak dağılımı, sigorta şirketlerinin performansını artırırken, piyasadaki genel verimliliği de yükseltir. Rekabet ortamı, sigorta şirketlerini değişen müşteri ihtiyaçlarını karşılayan yeni ürün ve hizmetler geliştirmeye isteklendirmektedir. Bu teşvik, inovasyonu artırır ve daha iyi risk yönetimi ile kapsama seçeneklerinin ortaya çıkmasına olanak tanımaktadır. Böylece, sigorta sektörü hem müşteriler hem de sigorta şirketleri için daha dinamik bir hal almaktadır.

Kasman ve Turgutlu (2008) çalışmalarında, Türk sigorta sektöründeki rekabet koşullarını değerlendirmek için P-R (1987) yöntemini kullanmaktadır. Bu yöntem, şirketlerin gelirlerinin girdi fiyatlarındaki değişikliklere nasıl tepki verdiğini inceler ve piyasadaki rekabet derecesini belirlemek için H-istatistiğini kullanır. P-R modeli, şirketlerin gelirlerinin, girdi fiyatlarındaki değişikliklere nasıl tepki verdiğini değerlendirir ve H-istatistiğini kullanarak piyasadaki rekabet derecesini ölçer. Çalışma, 1996-2004 dönemi için Türk sigorta

sektöründe faaliyet gösteren 38 sigorta şirketine ait panel veri setini kullanmıştır. Bu dönem, üç alt döneme ayrılmıştır: 1996-1998, 1999-2001 ve 2002-2004. Analizler, şirketlerin gelir fonksiyonlarının girdi fiyatlarına olan elastikiyetlerinin toplamını (H-istatistiği) hesaplayarak gerçekleştirilmiştir. 1996-1998 Dönemi: H-istatistiği: 0,034, bu dönemde, Türk sigorta sektöründeki şirketlerin gelirlerinin, girdi fiyatlarındaki değişikliklere tepkisi tek el veya kısa vadeli oligopol davranışına işaret etmektedir. H-istatistiği sıfırdan anlamlı olarak farklı değil, ancak birlikten farklıdır. İşgücü maliyetleri, H-istatistiğine en büyük katkıyı yapmıştır. 1999-2001 Dönemi: H-istatistiği: 0,087. Bu dönemde de benzer şekilde, tek el veya kısa vadeli oligopol davranışının devam ettiği gözlemlenmiştir. Girdi fiyatları ile firma gelirleri arasındaki ilişki pozitif olmasına rağmen, yalnızca iş hizmetlerinin fiyatı istatistiksel olarak anlamlıdır. Firmanın toplam varlıkları (TA) ve ödenen toplam hasarların varlıklara oranı (LTA) gelirle pozitif ilişkilidir, ancak özkaynakların varlıklara oranı (ETA) negatif ilişkilidir. 2002-2004 Dönemi: H-istatistiği: 0,798. Bu dönemde, piyasa yapısının monopolistik rekabet olarak nitelendirilebileceği tespit edilmiştir. H-istatistiği hem sıfırdan hem de birlikten istatistiksel olarak farklıdır. İki maliyet bileşeni, toplam gelirlerle pozitif ilişkilidir ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Firmanın toplam varlıkları (TA) pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir, bu da daha büyük şirketlerin daha yüksek gelir elde ettiğini göstermektedir. Türk sigorta sektörü, 1996-2001 döneminde tek el veya kısa vadeli oligopol yapı sergilemiş, ancak 2002-2004 döneminde monopolistik rekabet yapısına geçmiştir. Bu bulgular, sektördeki rekabetin arttığını, ancak tam rekabet koşullarının henüz sağlanamadığını göstermektedir. Bu sonuçlar, sektördeki rekabetin teşvik edilmesi ve düzenleyici müdahalelerin gerekliliği konusunda önemli bilgiler sunmaktadır.

Bikker ve Van Leuvensteijn'in (2008) çalışması, Hollanda hayat sigortası piyasasının rekabet gücü yüksek dinamikleri ve verimliliği hakkında derinlemesine bir analiz sunmaktadır. Çalışma, ölçek ekonomileri, verimliliği, kar marjları ve Boone göstergesi dahil olmak üzere rekabeti ve verimliliği değerlendirmek için birden fazla dolaylı ölçüt kullanmaktadır. Çalışmanın birincil amacı, Hollanda hayat sigortası piyasasındaki rekabet gücü yüksek davranışı ve verimliliği, özellikle rekabetin verimliliği ve piyasa performansını nasıl etkilediğini analiz etmektir. Çalışma, Hollanda hayat sigortası pazarının sınırlı rekabet ve değişen verimlilik düzeyleri gösterdiği sonucuna varmıştır. Bulgular, daha büyük şirketlerin ölçek ekonomilerinden faydalandığını ve sektör genelinde yönetimsel verimlilikte önemli bir iyileştirme alanı olduğunu göstermektedir. Boone göstergesi, hayat sigortası pazarının diğer hizmet sektörlerine göre daha az rekabet olduğu fikrini desteklemektedir. Makale, hayat sigortası sektöründe rekabeti ve verimliliği artırmak için düzenleyici ve politika müdahalelerine duyulan ihtiyacı vurgulamaktadır. Rekabet baskılarının iyileştirilmesiyle şirketler daha verimli çalışmaya teşvik edilebilir ve bu da daha düşük fiyatlar ve daha iyi hizmetler yoluyla tüketicilere fayda sağlayabilir.

Bikker ve arkadaşları (2009) çalışmalarında, özellikle bankacılık sektörüne odaklanarak çeşitli sektörlerde rekabeti ölçmek için kullanılan P-R modelini eleştirel bir şekilde değerlendiriyor. Çalışma, genellikle firma ölçeğini kontrol eden veya bir fiyat denklemi kullanan P-R modelinin geleneksel uygulamalarının rekabet gücü yüksek davranış için geçerli ölçümler üretmediğini vurgulamaktadır. Yazarlar, ölçeklenmemiş bir gelir fonksiyonunun anlamlı yorumlar için maliyetler ve piyasa dengesi hakkında ek bilgi gerektirdiğini savunuyorlar. Teorik bulguları, 1994-2004 yılları arasında 63 ülkede 17.000'den fazla bankadan 100.000'den fazla banka yılı gözlemi kapsayan bankacılık sektörünün ampirik bir analiziyle

destekleniyor. Yazarlar, toplam varlıkları veya diğer ölçek ve-killeri gelir fonksiyonuna dahil etme yaygın uygulamasını eleştirerek, bunun rekabet ölçüsünü çarpıttığını savunurlar. Hem fiyat denklemlerinin hem de ölçeklendirilmiş gelir fonksiyonlarının, özellikle tekel veya oligopol koşullarında rekabetin doğru ölçümlemlerini sağlamadığını göstermektedirler. Çalışma, fiyat denklemleri veya ölçeklendirilmiş gelir fonksiyonları ile P-R modelini kullanan ampirik çalışmaların yeniden değerlendirilmesini talep etmektedir. Rekabet seviyelerini doğru bir şekilde yorumlamak için maliyetler ve piyasa koşulları hakkında ek verilere ihtiyaç duyulduğunu vurgulamaktadır.

Coccorese, (2010) çalışmasında, İtalyan otomobil sigortası pazarındaki rekabet seviyesini değerlendirmek için P-R H istatistiğini kullanmaktadır. Yapısal olmayan bir ekonometrik test olan P-R modeli, şirketlerin tekel, tekeli (eksik) rekabet veya tam rekabet koşulları altında faaliyet gösterip göstermediğini belirlemek için kullanılmaktadır. Bu yaklaşım, toplam gelirin girdi fiyatları ve diğer kontrol değişkenlerine göre regresyona tabi tutulduğu bir gelir fonksiyonunun tahmin edilmesini içermektedir. Çalışma, toplam gelir, hasar ödemeleri, emek ve diğer kaynaklar, toplam varlıklar, sermaye rezervleri, toplam yatırımlar ve yıllık gelir değişimleri gibi değişkenleri içeren 1998-2003 dönemine ait firma düzeyindeki verileri özel olarak kullanmaktadır. Sonuçlar, 1998-2003 döneminde İtalyan otomobil sigortası pazarının şirketler arasında iş birlikçi davranışla tutarlı özellikler sergilediğini göstermektedir. Çoğunlukla araç sigortası segmentinde faaliyet gösteren şirketler için hesaplanan H-istatistik değerleri, tüm örneklemdeki değerlerden önemli ölçüde düşüktür; bu da bu şirketlerin tekel veya gizli oligopol benzeri koşullar altında faaliyet gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bulgular, İtalyan Antitröst Otoritesi'nin 39 sigorta şirketine rekabeti engelleyici bilgi paylaşım uygulamalarına giriştikleri için para cezası verme

kararını desteklemektedir. Çalışma, bu şirketler arasındaki bilgi paylaşımının, artan verimlilik yoluyla tüketici faydalara yol açmadığı, aksine gizli anlaşmayı kolaylaştırarak daha yüksek fiyatlara yol açtığı sonucuna varmaktadır.

Jeng, V. S. C. (2015) çalışmasında, özellikle 2001'den 2009'a kadar hayat ve mal-sorumluluk sigortası sektörlerine odaklanarak Çin sigorta pazarındaki rekabet derecesini incelemektedir. Çalışma, hayat sigortası pazarının 2001-2002'de bir tekelden 2003'ten itibaren tekeli (eksik) rekabete geçtiğini ortaya koymaktadır. Ancak, mal-sorumluluk sigortası pazarı çalışma dönemi boyunca bir tekel olarak kalmıştır. Çalışma ayrıca, yabancı sigortacıların örtük coğrafi kısıtlamalarla karşı karşıya kalması nedeniyle, yerli sigortacıların yabancı sigortacılarından daha rekabet gücü olduğunu bulmuştur. Küresel sigortacılar, büyüme fırsatları için Çin gibi gelişmekte olan pazarlara çekiliyor. Pazar yapısını ve rekabet düzeyini anlamak, bu şirketlerin giriş stratejilerini belirlemelerine yardımcı olmaktadır. Bu makale, Çin'de yerli ve yabancı sigortacıların benzer rekabet ortamlarıyla karşı karşıya olup olmadığını ele alıyor ve yabancı şirketler için var olabilecek örtük engelleri incelemektedir. Çalışma, rekabeti değerlendirmek için P-R modelini kullanmaktadır. P-R modelinden türetilen H istatistiği, bir firmanın girdi fiyatlarına ilişkin gelirinin esnekliğini ölçmektedir. Model, H istatistiğinin değerine göre tam rekabet, tekeli (eksik) rekabet ve tekel arasında ayırım yapmaktadır. Çin hayat sigortası piyasası tekelden tekeli (eksik) rekabete dönüşürken, mülkiyet-sorumluluk piyasası tekeli olmaya devam etmektedir. Yerli sigortacıların daha iyi piyasa koşulları ve daha az engel nedeniyle daha rekabet güçleri yüksek olabilmektedir. Yabancı sigortacılar rekabet güçlerini engelleyen örtük kısıtlamalarla karşı karşıya kalabilmektedir.

Shim'in (2015) çalışmasında, 1992'den 2010'a kadar ABD gayrimenkul-sorumluluk sigorta sektöründeki sigortacıların

finansal istikrarı ile piyasa yoğunluğu arasındaki ilişkiyi ince-
liyor. Çalışma, Ulusal Sigorta Komisyoncuları Birliği'nin
(NAIC) düzenleyici yıllık beyanlarından toplanan ABD gay-
rimenkul-sorumluluk sigorta sektöründen muhasebe verile-
rini kullanmaktadır. Analiz, 1992 ile 2010 yıllarını kapsamak-
tadır. Çalışma, olası içsellik sorunlarını ele almak için araçsal
değişkenlerle iki aşamalı en küçük kareler (2SLS) tekniğini
kullanmaktadır. Çalışma, piyasa yoğunlaşmasının finansal is-
tikrarı olumsuz etkilediğine dair sağlam kanıtlar sunarak, po-
litika yapımcıların sektör düzenlemeleri ve yönergeleri geliştiri-
rken piyasa yapısının etkilerini göz önünde bulundurması
gerektiğini vurgulamaktadır.

Alhassan ve Biekpe (2016), bu çalışmada, Güney Afri-
ka'daki hayat dışı sigorta pazarındaki rekabet davranışlarını
incelenmektedir. 79 hayat dışı sigortacıya ait yıllık verileri
kullanarak, büyük ve küçük sigortacılar, yerli ve yabancı ser-
mayeli sigortacılar ve tek ve çok hatlı sigortacılar örnekleri
için H-istatistik rekabet endeksini tahmin etmek için P-R mo-
deli kullanılmaktadır. Genel olarak, bulgular Güney Afri-
ka'daki hayat dışı sigortacıların fiyatlandırmalarını tekelci
(eksik) rekabet koşulları altında gerçekleştirdiğini ortaya koy-
maktadır. H istatistiklerinin alt pazar tahminleri, küçük, ya-
bancı sermayeli ve tek hatlı sigortacıların faaliyetlerinin pa-
zardaki rekabet davranışını iyileştirdiğini göstermektedir.
Bu, artan yabancı varlıktaki serbestleştirme sonucunun reka-
beti iyileştirirken, konsolidasyondan büyük şirketlerin yara-
tılmasının hayat dışı pazardaki rekabet baskılarını azalttığını
göstermektedir.

Todorov (2016) çalışmasında, Bulgaristan sigorta sektö-
ründeki rekabet düzeylerini değerlendirmek için P-R meto-
dolojisini kullanmaktadır. Bu model, firma gelirlerinin girdi
fiyatlarına olan elastikiyetlerini inceleyerek pazar yapısını de-
ğerlendirmektedir. P-R modeli, sigorta şirketlerinin gelir

elastikiyetlerini kullanarak pazar yapısını analiz etmektedir. H-istatistiği, piyasanın tam rekabet ($H=1$), monopolistik rekabet ($0<H<1$) veya tekeli ($H\leq 0$) olup olmadığını belirler. H-istatistiği 0,20 olarak bulunmuştur. Bu, piyasanın tam rekabetten önemli ölçüde uzak olduğunu ve olası tekeli veya işbirlikçi davranışların varlığını göstermektedir. H-değeri sıfırdan anlamlı derecede farklı değildir, ancak 1'den anlamlı derecede farklıdır (1% düzeyinde). Oto sorumluluk sigortası alt sektörü için H-istatistiği 0,25 ile 0,30 arasında bulunmuş ve yine sıfırdan anlamlı derecede farklı değildir, ancak birden anlamlı derecede farklıdır. Sağlık sigortası alt sektörü için H-istatistiği negatif bulunmuş ve bu durum, piyasanın rekabetten uzak olduğunu göstermektedir. Yapılan uzun dönem denge testi, şirketlerin uzun vadede dengede olduğunu ve H-istatistiği sonuçlarının anlamlı olduğunu göstermektedir. Çalışma, Bulgaristan sigorta sektörünün rekabet gücü yüksek bir sektör olmadığını ve tekeli veya işbirlikçi davranışların varlığını göstermektedir. Sonuçlar, sektörde rekabetin artırılması için daha fazla düzenleyici müdahaleye ihtiyaç olduğunu ortaya koymaktadır. Bu bulgular, düzenleyicilerin ve politika yapımcıların sektörün rekabet yapısını geliştirmek için daha fazla çaba sarf etmeleri gerektiğini göstermektedir.

Sungho'nun (2016) çalışmasında, 1999'dan 2012'ye kadar olan dönemde P-R modelini kullanarak Kore hayat sigortası piyasasındaki rekabet koşullarını incelemektedir. Çalışma, 1999'dan 2012'ye kadar olan dönemde Kore hayat sigortası şirketlerinden alınan panel verilerini kullanmaktadır. Analiz dört döneme ayrılmıştır: Bankasüransın getirilmesinden önceki dönem, Bankasüransın getirilmesinden sonraki dönem, emeklilik sisteminin getirilmesinden önceki dönem ve emeklilik sisteminin getirilmesinden sonraki dönem. P-R modeli rekabet derecesini ölçmek için kullanılmaktadır. Birincil ölçü olarak, indirgenmiş form gelir denkleminde türetilen H istatistiği kullanılmıştır. Bankasürans ve emeklilik sisteminin

tanıtımı, Kore hayat sigortası pazarındaki rekabet koşulları üzerinde önemli etkilere sahiptir. Pazar, tek el veya kartel benzeri koşullarla karakterize olmaktan tek elci (eksik) rekabet durumuna geçmiştir ve bu da artan rekabeti ancak tam rekabeti göstermemektedir. Bulgular, düzenleyici değişikliklerin ve yeni pazar katılımcılarının Kore'deki hayat sigortası sektöründe rekabeti artırmada önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

Camino-Mogro ve arkadaşları (2018) tarafından yapılan çalışmada, 2001'den 2016'ya kadar hayat ve hayat dışı piyasalar olarak segmentlere ayrılmış Ekvador sigorta piyasasındaki rekabet koşullarını analiz etmek etmişlerdir. Kullanılan birincil metodoloji, bankacılık ve sigorta sektörlerindeki rekabeti değerlendirmek için yaygın olarak kullanılan yapısal olmayan bir yaklaşım olan Panzar ve Rosse (P-R) modelidir. Bu model, girdi fiyatlarındaki değişikliklerin firma gelirlerini nasıl etkilediğini değerlendirerek piyasa rekabetini değerlendirir. Modelin temel ögesi, bir firmanın girdi fiyatlarına ilişkin toplam gelirinin esnekliklerinin toplamından türetilen H istatistiğidir. H istatistiği, bir piyasanın tam rekabet ($H=1$), tek elci (eksik) rekabet ($0<H<1$) veya tek el ($H\leq 0$) altında çalışıp çalışmadığını gösterebilir. P-R modelinin uzun vadeli denge varsayımını doğrulamak için, girdi fiyatlarına göre varlık getirisi esnekliklerinin (ROA) toplamı kullanılarak bir denge testi gerçekleştirilir. Çalışma, Ekvador sigorta sektörünün rekabet gücü yüksek olduğunu, hayat ve hayat dışı piyasaların mükemmel bir rekabet ortamında faaliyet gösterdiğini sonucuna varmaktadır. Bulgular, şirkete özgü özelliklerin önemini ve gelir yaratma üzerindeki etkilerini ve ayrıca banka bağlantılarının şirket performansını artırmadaki önemli rolünü vurgulamaktadır. Bu çalışma, Ekvador sigorta sektöründeki rekabet dinamiklerini anlamaya katkıda bulunuyor ve gelecekteki düzenleyici ve politika kararları için bir temel sağlamaktadır.

Uddin ve arkadaşları (2018) çalışmalarında, Nijerya sigorta sektörünün rekabet düzeyini ölçmek için yoğunlaşma oranı analizi ve Panzar-Rosse (P-R) metodolojisini kullanmıştır. Bu analiz, sektör içindeki en büyük şirketlerin piyasa gücünü belirlemek için kullanılmaktadır. Yoğunlaşma oranları, toplam prim, toplam varlık ve toplam hasarlar gibi finansal bileşenlere dayanarak hesaplanmıştır. Bu model, şirketlerin gelir elastikiyetleri toplamını kullanarak pazar yapısını değerlendirir. H-istatistiği, pazar yapısının tekelci (eksik) rekabet ($0 < H < 1$), tam rekabet ($H = 1$) veya tekel ($H \leq 0$) olduğunu belirlemektedir. Çalışma, hayat sigortası ve hayat dışı sigorta alt sektörlerinde ilk on firmanın piyasa gücünü belirlemiştir. Hayat dışı sigorta alt sektöründe daha yüksek bir rekabet düzeyi gözlemlenmiştir. Hayat sigortası alt sektörü için H-istatistiği 1,004 olarak bulunmuş ve bu, piyasada tam rekabet olduğunu göstermektedir. Hayat dışı sigorta alt sektörü için H-istatistiği ise 2,839 olarak bulunmuş ve bu alt sektörün daha tekelci olduğunu göstermiştir. Nijerya sigorta sektöründe hayat dışı sigorta pazarının, hayat sigorta pazarına kıyasla daha az rekabet gücü olduğunu belirlenmiştir. Rekabetin artırılması için sigorta şirketlerinin Nijerya Borsası'na dahil edilmesi önerilmektedir.

Çelik (2018) çalışmasında, 2009 yılının dördüncü çeyreğinden 2019 yılının dördüncü çeyreğine kadar olan dönemi kapsayan panel veri seti kullanarak Türk sigortacılık sektöründeki piyasa yapısını analiz etmektedir. Analiz, hayat dışı sigorta sektöründe faaliyet gösteren 30 sigorta şirketine ait verilere dayanmaktadır. Ampirik analizde kullanılan panel veri yöntemi, zaman serileri ve yatay kesit özelliklerini içermektedir. P-R yöntemi, sigorta şirketlerinin gelirlerinin girdilerin fiyatlarındaki değişikliklere nasıl tepki verdiğini değerlendirerek piyasadaki rekabet derecesini ölçmek için kullanılmıştır. Çalışmanın bulguları, 2011-2013 döneminde Türk sigorta sektörünün monopolistik rekabet davranışı sergilediğini, 2014

yılında ise tam rekabet davranışına geçtiğini ortaya koymuştur. 2010-2015 döneminin başında ve sonunda sektörün tekeli bir yapı sergilediği gözlemlenmiştir. P-R modeli kullanılarak yapılan analiz, sigorta şirketlerinin genel olarak monopolistik rekabet koşullarında faaliyet gösterdiğini ve tam rekabet koşullarına erişmediğini ortaya koymuştur. Bu bulgular, sektördeki rekabeti teşvik etmek için düzenleyici müdahalelerin gerekli olabileceğini önermektedir.

Kasman ve arkadaşları (2019) çalışmalarında, rekabetin ve yoğunlaşmasının 2002'den 2014'e kadar Türk sigorta sektörünün istikrarı üzerindeki etkisini araştırmaktadır. Çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren 42 hayat dışı sigortacı ve 20 hayat/emeklilik sigortacısının dengesiz panel verileri kullanılmıştır. Veriler, bilançolar ve teknik ve finansal gelir tabloları dahil olmak üzere bireysel sigortacıların yıllık raporlarından alınmıştır. Analiz 2002 ile 2014 yıllarını kapsamaktadır. Olası içsellik sorunlarını ele almak için Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM) metodolojisi kullanılmıştır. Çalışmada sigortacı istikrarının bir temsilcisi olarak Z-puanı kullanılmıştır. Rekabet Ölçümleri için İki ölçüm kullanılmıştır: Fiyatları marjinal maliyetlerin üzerine koyma yeteneğiyle piyasa gücünü Lerner Endeksi ile ölçmektedir. Rekabet ve verimlilik arasındaki ilişkiyi Boone Göstergesi ile yakalamaktadır; burada daha düşük değerler daha yüksek rekabeti ifade etmektedir. Hayat Dışı Sigorta Sektörü, Rekabetin daha az olduğu ve daha yoğun bir ortamda istikrar daha yüksektir ve bu da rekabet-kırılganlık görüşünü desteklemektedir. Hayat/Emeklilik Sigorta Sektörü, Rekabetin daha fazla olduğu ve daha yoğun bir ortamda istikrar daha yüksektir ve bu da rekabet-istikrar görüşünü desteklemektedir. Bulgular, düzenleyici politikaların istikrarı artırmak için hayat dışı sigorta sektöründe konsolidasyonu teşvik etmesi gerektiğini, buna karşın pazara girişin teşvik edilmesinin hayat/emeklilik sektörünün rekabet baskısını ve istikrarını sürdürmesi için

faydalı olabileceğini göstermektedir. Bu bulgular, Türk sigorta piyasasındaki rekabet ve istikrarın dinamiklerine ilişkin değerli içgörüler sunmakta olup, piyasa gücünü dengelemeyi ve finansal istikrarı sağlamayı amaçlayan düzenleyici politikalar için sonuçlar sunmaktadır.

Lee ve arkadaşları (2019) çalışmalarında, Malezya'daki İslami sigorta (Takaful) operatörlerinin etkinlik, verimlilik ve rekabet seviyelerini ölçmek için çeşitli yöntemler kullanmaktadır: Çalışmada etkinlik hesabı için Veri Zarflama Analizi (VZA) kullanılmıştır. Bu yöntem, Takaful operatörlerinin maliyet etkinliğini, teknik etkinliğini ve tahsis etkinliğini değerlendirmek için kullanılmaktadır. VZA, şirketlerin girdi ve çıktıları kullanarak etkinlik skorlarını hesaplamaktadır. Verimlilik analizi için Malmquist Verimlilik İndeksi (Malmquist Productivity Index- MPI) yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem, Takaful operatörlerinin dönemler arasındaki toplam faktör verimlilik değişimlerini ölçmektedir. MPI, teknik etkinlik değişimi ve teknolojik değişim bileşenlerinden oluşmaktadır. Rekabet gücü analizi için P-R Modeli (P-R) kullanılmıştır. P-R modeli, Takaful operatörlerinin gelir elastikiyetlerini kullanarak pazar yapısını değerlendirir. H-istatistiği, pazar yapısının tekeller (eksik) rekabet ($0 < H < 1$), tam rekabet ($H = 1$) veya tekeller ($H \leq 0$) olduğunu belirler. P-R modeli kullanılarak yapılan analizde, Takaful operatörlerinin, Takaful için Risk Tabanlı Sermaye (TRTS)'nin uygulanmasından önce tekeller bir pazar yapısına sahip olduğu (H istatistiği-1.0721) ve TRTS 'nin uygulanmasından sonra pazar yapısının tekeller (eksik) rekabet (H istatistiği 0,138) yönünde değiştiği tespit edilmiştir. Uzun vadeli denge testi, Malezya'daki Takaful operatörlerinin uzun vadeli dengede olduğunu göstermektedir. Çalışma, risk esaslı sermaye uygulamasının Malezya'daki Takaful operatörlerinin etkinlik, verimlilik ve rekabet düzeylerini olumlu yönde etkilediğini ortaya koymaktadır. Bu durum, düzenleyicilere daha sıkı sermaye düzenlemelerinin Takaful operatörlerinin

performansını ve sürdürülebilirliğini artırabileceğini göstermektedir. Bu sonuçlar, Takaful operatörlerinin daha verimli çalışmasını ve rekabet gücü yüksek bir piyasa yapısına katkıda bulunmasını sağlamaktadır.

Çelik ve Öngel (2020) Makalelerinde, Türk sigortacılık sektöründe rekabet düzeyini ölçmek amacıyla P-R (1987) modelini kullanmaktadır. Bu model, şirketlerin gelirlerinin, girdi fiyatlarındaki değişikliklere nasıl tepki verdiğini inceler ve rekabet düzeyini belirlemek için H-istatistiğini kullanır. H-istatistiği, bir firmanın toplam gelirinin, girdi fiyatlarına olan esnekliklerinin toplamı olarak tanımlanır ve farklı piyasa yapıları için şu şekilde yorumlanır: Makale, 2009Q4-2013Q4 ve 2014Q4-2019Q3 dönemleri için iki farklı P-R modeli tahmin etmiştir. Bağımlı değişken olarak net toplam primler ve toplam gelirler kullanılmıştır. Analiz sonuçları, Türk sigortacılık sektörünün mevcut piyasa yapısının tekelci (eksik) rekabet piyasası olduğunu göstermektedir. Bu bulgular, sektörde rekabetin tam olmadığı, ancak bazı rekabet unsurlarının mevcut olduğunu belirtmektedir. Özellikle, şirketlerin fiyatlandırma davranışlarının, piyasa yapısının tekelci (eksik) rekabet özelliklerini yansıttığı tespit edilmiştir. Makale, bu bulgular ışığında, Türk sigortacılık sektöründe rekabetin artırılması gerektiğini ve piyasa yapısının daha rekabet gücü yüksek hale getirilmesi için politika önerileri sunmaktadır.

Abel ve Marire (2021) çalışmalarında, pazardaki rekabetin yoğunluğunu ölçen Boone göstergesini kullanarak sigorta sektöründeki rekabeti analiz etmeye odaklanmaktadır. Çalışma, risk azaltma, verimli kaynak tahsisi, ürün inovasyonu ve ekonomik büyüme gibi çeşitli nedenlerle sigorta sektöründe rekabetin önemini vurgulamaktadır. Boone göstergesini sigorta sektörüne uygulayarak çalışma, politika yapımcılar, düzenleyiciler ve sektör paydaşlarının anlaması için çok önemli olan pazardaki rekabet düzeyine ilişkin fikirler

sağlamaktadır. Bulgular, daha yüksek bir Boone gösterge değerinin sigorta pazarında daha fazla rekabeti, daha düşük bir değerin ise daha düşük rekabeti gösterdiğini göstermektedir. Sigorta sektöründeki rekabet dinamiklerini anlamak, pazar verimliliğini, tüketici tercihlerini ve genel sektör performansını iyileştirmeye yardımcı olabilir. Genel olarak çalışma, sigorta sektöründe olumlu sonuçları yönlendirmede rekabetin önemini vurgulamakta ve sağlıklı ve rekabet gücü yüksek bir pazar ortamı sağlamak için rekabet düzeylerinin sürekli izlenmesi ve değerlendirilmesi ihtiyacını vurgulamaktadır.

Lim ve arkadaşları (2021) çalışmalarında, Malezya sigorta sektörünün etkinlik, verimlilik ve rekabet düzeylerini ölçmek için çeşitli yöntemler kullanmaktadır. Özellikle Risk Tabanlı Sermaye (RTS) ve TRTS düzenlemelerinin etkilerini incelemektedir. Panzar-Rosse Modeli (P-R), sigorta operatörlerinin gelir elastikiyetlerini kullanarak pazar yapısını değerlendirir. H-istatistiği, pazar yapısının tekelleri (eksik) rekabet ($0 < H < 1$), tam rekabet ($H=1$) veya tekel ($H \leq 0$) olduğunu belirler. P-R modeli kullanılarak yapılan analizde, sigorta operatörlerinin RTS ve TRTS uygulamalarından sonra pazar yapılarının tekelci (eksik) rekabetten (H -istatistiği $0 < H < 1$) tam rekabete ($H=1$) doğru kaydığı tespit edilmiştir. RTS sonrası geleneksel sigortacıların daha rekabet gücü yüksek hale geldiği, ancak etkinlik ve verimliliklerinin azaldığı gözlemlenmiştir. Takaful sigortacılarının ise TRTS sonrası daha etkin ve verimli, ancak daha az rekabet gücüne sahip oldukları bulunmuştur. Bu çalışma, RTS ve TRTS uygulamalarının Malezya sigorta sektöründeki farklı sigorta türleri üzerindeki etkilerini kapsamlı bir şekilde analiz etmektedir. Sonuçlar, RTS ve TRTS düzenlemelerinin genel sigortacılar üzerinde olumsuz etki yaparken, Takaful sigortacıları üzerinde olumlu etkiler yarattığını göstermektedir. Sigorta şirketlerine, etkinlik ve verimliliklerini artırmak için teknolojiye yatırım yapmaları ve mevcut iş süreçlerini iyileştirmeleri önerilmektedir. Bu bulgular, sigorta

şirketlerinin stratejik planlama süreçlerine ve politika yapıcıların düzenleyici kararlarına rehberlik edebilir.

Musiiwa ve Dzingai, (2021) çalışmalarında, 2010-2017 döneminde Zimbabwe'nin kısa vadeli sigorta piyasasındaki rekabetin doğasını değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Yazarlar 19 kısa vadeli sigortacıdan alınan panel verilerini kullanarak rekabetin bir temsilcisi olarak P-R modelini kullanmaktadır. Çalışmanın temel bulguları, Zimbabwe'deki kısa vadeli sigorta sektörünün incelenen dönemin çoğunda tekeli (eksik) rekabet altında faaliyet gösterdiğini göstermektedir. Çalışma, toplam gelir ve prim gelirlerini bağımlı değişkenler olarak kullanırken, boyut, öz sermaye oranı ve sigortacılık riskini kontrol değişkenleri olarak kullanmaktadır. Ampirik sonuçlar, H-istatistiklerinin azalmasıyla kanıtlandığı gibi, inceleme döneminde rekabetin arttığını ortaya koymaktadır. Bulgular, piyasa yapısının genellikle çok sayıda alıcının (sigortalı) ve satıcının (sigortacılar) bulunduğu tekeli (eksik) rekabetle karakterize edildiğini ve bunun da kar maksimizasyonu için birincil strateji olarak ürün farklılaştırmasına yol açtığını vurgulamaktadır. Yazarlar, Zimbabwe hükümetinin ve Sigorta ve Emeklilik Komisyonu'nun (IPEC) hem kısa hem de uzun vadeli sigortacılar arasında serbest ve adil rekabeti teşvik etmesini önermektedir. Ayrıca, rekabet politikalarına uyumu sağlamak, sektör verimliliğini artırmak ve ekonomik büyümeye katkıda bulunmak için bir izleme ve değerlendirme ekibinin kurulmasını önermektedirler.

Isıyel ve Kalkan (2024), Çalışmalarında, Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin rekabet gücü ve risk esaslı sermaye düzenlemelerinin etkilerini analiz etmiştir. Bu analiz için P-R metodolojisi kullanılmış ve 26 sigorta şirketinin 2011-2022 dönemi yıllık verileri değerlendirilmiştir. Dengeli panel veri analizi uygulanmış olup, piyasa rekabet gücü, net prim gelirleri ve net yatırım gelirlerinin toplamı üzerinden

ölçülmüştür. Çalışmada kullanılan bağımlı değişken net prim gelirleri ve net yatırım gelirlerinin toplamı iken, bağımsız değişkenler arasında emek işletme komisyon gideri toplamı/aktifler, toplam net gelir/özsermaye, net yatırım geliri/teknik karşılıklar, toplam borçlar/öz kaynaklar, ödenen brüt hasar/brüt yazılan prim, ödenen brüt hasar/teknik karşılıklar ve aktif toplamı yer almıştır. Analiz sonuçları, Türkiye sigorta piyasasının tekeli (eksik) rekabet şartları altında faaliyet gösterdiğini ortaya koymuştur. P-R, H istatistiği 0,8811536 olarak hesaplanmış ve bu değer piyasanın tam rekabet koşullarına yakın olduğunu göstermiştir. Ancak, risk esaslı sermaye düzenlemelerinin piyasa rekabet yapısı üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir. Bu durum, düzenleme öncesi ve sonrası dönemlerin rekabet gücünü etkileme bakımından anlamlı bir fark yaratmadığını göstermektedir. Türkiye sigorta piyasasında tekeli (eksik) rekabet şartlarının hâkim olduğu ve risk esaslı sermaye düzenlemelerinin rekabet gücü üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır.

Tablo 5 Sigorta Sektöründe Rekabeti İnceleyen Çalışmalar (Özet)

Araştırmacılar	Yıl	Metodoloji	Temel Bulgular
Kasman & Turgutlu	2008	Panzar-Rosse (P-R) Modeli 1996-2004 dönemi, 38 Türk sigorta şirketi, Gelir fonksiyonu ve H-istatistiği	1996-1998 ve 1999-2001 dönemlerinde H-istatistiği çok düşük çıkmış, tekel veya kısa vadeli oligopol yapısı gözlemlenmiştir. 2002-2004 döneminde H-istatistiği yükselmiş ve monopolistik rekabet koşullarına geçiş tespit edilmiştir. Rekabet artmakla birlikte tam rekabet koşulları sağlanmamıştır.
Bikker & Van Leuvensteijn	2008	Çoklu Dolaylı Ölçütler, Hollanda hayat sigortasında ölçek ekonomileri, verimlilik, kar marjları ve Boone göstergesi	Hollanda hayat sigortası piyasasında sınırlı rekabet ve değişen verimlilik düzeyleri saptanmıştır. Daha büyük şirketler ölçek ekonomilerinden yararlandıkça, sektör genelinde yönetsel verimlilikle iyileşme gereksinimi vurgulanmıştır. Boone göstergesi, diğer hizmet sektörlerine göre daha düşük rekabet seviyesine işaret etmektedir.
Coccorese	2010	Panzar-Rosse (P-R) Modeli, 1998-2003 dönemi İtalyan otomobil sigortası pazarı, Gelir fonksiyonundan H-istatistiği	Otomobil sigortası segmentinde işletmelerin daha düşük H-değerleriyle tekel veya gizli oligopol benzeri koşullarda davrandığı görülmüştür.
Jeng (V. S. C.)	2015	Panzar-Rosse (P-R) Modeli, 2001-2009 dönemi Çin hayat ve mal-sorumluluk sigorta piyasaları, Yabancı ve yerli şirket rekabeti	Hayat sigortası piyasası 2001-2002'de tekelden, 2003'ten itibaren tekeldi (eksik) rekabete geçmiştir. Mal-sorumluluk sigortası pazarı çalışma dönemi boyunca tekel olarak kalmıştır. Yabancı şirketler örtük coğrafi kısıtlamalar nedeniyle daha az rekabet gücüne sahipken, yerli şirketler avantajlı konumdadır.
Shim	2015	2 Aşamalı En Küçük Kareler (2SLS) / GMM, 1992-2010 dönemi ABD gayrimenkul-sorumluluk (property-liability) sigorta verileri, Z-puan (finansal istikrar) ve piyasa yoğunlaşması	Yoğunlaşmanın finansal istikrar olumsuz etkilediği; yüksek piyasa yoğunlaşmasının şirketlerin istikrarını azalttığı gözlemlenmiştir. Politika yapıcıların piyasa yapısının finansal istikrar üzerindeki etkilerini dikkate alması önerilmiştir.
Alhassan & Biekpe	2016	Panzar-Rosse (P-R) Modeli, Güney Afrika hayat dışı sigorta piyasası (79 sigortacı), Büyük/küçük, yerli/yabancı, tek/çok hatlı sigortacı ayrımı,	Genelde monopolistik (eksik) rekabet yapısı tespit edilmiştir. Küçük, yabancı sermayeli ve tek hatlı sigortacıların, rekabet baskısını artırdığı görülmüştür. Büyük firmaların konsolidasyonu rekabet baskılarını azaltırken, yabancı sermayenin girişi rekabeti artırmıştır.
Todorov	2016	Panzar-Rosse (P-R) Modeli, Bulgaristan sigorta sektörü (oto sorumluluk ve sağlık sigortası), H-istatistiği ve uzun dönem denge testi,	Genel H-istatistiği (0,20) tekel veya işbirlikçi davranışa işaret etmektedir. Oto sorumlulukta (0,25-0,30) değerleri sıfırdan anlamlı farklı değildir fakat 1'den farklıdır; rekabet düşük. Sağlık sigortasında negatif H, rekabetten uzak bir piyasa yapısı göstermiştir. Uzun vadeli dengede çalışıldığı, daha güçlü düzenleyici müdahalelerin gerekli olduğu belirtilmiştir.
Sungho	2016	Panzar-Rosse (P-R) Modeli, 1999-2012 dönemi Kore hayat sigortası piyasası, Bankasürans ve emeklilik reformlarının rekabete etkisi,	Pazar tekel/kartel benzeri koşullardan tekeldi (eksik) rekabete doğru ilerlemiştir. Bankasürans ve emeklilik sistemi reformları rekabet koşullarını artırmıştır. Tam rekabete ulaşılmasa da piyasa daha rekabetçi bir yapıya kavuşmuştur.
amino-Mogro ve ar	2018	Panzar-Rosse (P-R) Modeli, Ekvador sigorta piyasası (2001-2016), Hayat ve hayat dışı segmentler, uzun dönem denge testi,	Ekvador sigorta sektörünün (hayat ve hayat dışı) yüksek rekabet düzeyinde çalıştığı (tam rekabete yakın) görülmüştür. Şirkete özgü faktörlerin gelir üzerinde önemli olduğu ve banka bağlantılarının olumlu etkisi belirtilmiştir.

Uddin ve ark.	2018	Yoğunlaşma Oranı + Panzar-Rosse (P-R) Modeli, Nijerya sigorta sektörü (hayat ve hayat dışı), 2010-2017, H-istatistiği ve piyasa yoğunlaşma oranları	Hayat sigortasında H=1,004 (tam rekabete çok yakın), hayat dışı sigortada H=2,839 (daha tekeli yapı). İlk on firmanın piyasa gücünün yüksek olduğu saptanmıştır. Sigorta şirketlerinin borsaya kote olması önerilmiştir.
Çelik	2018	Panel Veri Analizi + Panzar-Rosse (P-R) Modeli, 2009Q4-2019Q4 dönemi, 30 hayat dışı sigorta şirketi, H-istatistiği üzerinden rekabet derecesi,	2011-2013 arası monopolistik rekabet, 2014'te tam rekabete yakınlaşma; ancak 2010-2015 başı ve sonunda tekeli yapı gözlenmiştir. Genelde tam rekabetten uzak kalınmış, düzenleyici müdahalelerin gerekli olduğu sonucuna varılmıştır.
Kasman ve ark.	2019	Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM), 42 hayat dışı ve 20 hayat/emeklilik sigortacı (2002-2014), Z-puan (istikrar), Lerner Endeksi ve Boone Göstergesi,	Hayat dışı sigortada düşük rekabet/yoğunlaşma yüksek istikrar (competition-fragility) ilişkisi gözlenmiştir. Hayat/emeklilikte yüksek rekabet/yoğunlaşma yüksek istikrar (competition-stability) ilişkisini desteklemiştir. Konsolidasyonun hayat dışı, pazar girişlerinin ise hayat/emeklilik segmentinde istikrarı artırabileceği öne sürülmüştür.
Lee ve ark.	2019	VZA, Malmquist Verimlilik İndeksi, Panzar-Rosse Modeli, Malezya İslami sigorta (Takaful) sektöründe etkinlik, verimlilik ve rekabet analizi	VZA ile maliyet, teknik ve tahsis etkinliği; Malmquist ile toplam faktör verimliliği değişimi ölçülmüştür. P-R modeline göre TRTS öncesinde piyasa daha az rekabetçi (H = -1,07), sonrasında ise tekeli (eksis) rekabete yaklaşmıştır (H = 0,138). Sıkı sermaye düzenlemelerinin Takaful üzerinde olumlu etkisi görülmüş, ancak rekabet gücü kısmen düşmüştür.
Abel & Marire	2021	Boone Göstergesi, Sigorta sektöründe rekabeti ölçmek için kârlılık-verimlilik ilişkisi analizi	Boone göstergesinin yüksek olması, daha yoğun rekabeti; düşük olması ise zayıf rekabeti gösterir. Sigorta sektöründe rekabet, risk azaltma, kaynak tahsisi, inovasyon ve ekonomik büyüme için kritiktir. Sürekli izleme ve değerlendirme mekanizmaları önerilmektedir.
Lim ve ark.	2021	Risk Tabanlı Sermaye (RBC) ve Takaful RBC (TRTS) Düzenlemeleri, P-R modeliyle Malezya'da geleneksel & Takaful sigortacılar, Ek olarak etkinlik ve verimlilik analizleri,	RBC ve TRTS sonrasında pazar, tekeli (eksis) rekabetten tam rekabete (H=1) doğru kaymıştır. Geleneksel sigortacılar daha rekabetçi hale gelse de etkinlik ve verimlilikte düşüş kaydetmiştir. Takaful sigortacılarında ise etkinlik ve verimlilik artarken, rekabet gücü azalmıştır. Teknoloji yatırımı ve süreç iyileştirme önerilmektedir.
Musiwa & Dzingai	2021	Panzar-Rosse (P-R) Modeli, Zimbabve kısa vadeli sigorta (2010-2017), 19 sigortacı, H-istatistiği ile rekabet ölçümü,	Pazarın çoğunlukla tekeli (eksis) rekabet altında çalıştığı gözlemlenmiştir. H-istatistiğindeki azalma, dönem içinde rekabetin arttığını göstermektedir. Ürün farklılaştırması, kâr maksimizasyonunda temel strateji olmuştur. Serbest ve adil rekabeti artırmak için hükümet ve IPEC'e (Sigorta ve Emeklilik Komisyonu) önerilerde bulunulmuştur.
Çelik & Öngel	2020	Panzar-Rosse (P-R) Modeli, 2009Q4-2013Q4 ve 2014Q4-2019Q3, Net toplam prim ve toplam gelir bağımlı değişkenleri,	Türk sigortacılık sektörünün tekeli (eksis) rekabet koşullarında olduğu, tam rekabet düzeyine erişilemediği belirtilmiştir. Fiyatlandırma davranışlarının monopolistik rekabet özelliklerini yansıttığı saptanmıştır. Rekabetin artırılması için çeşitli politika önerileri yapılmıştır.
İsayel & Kalkan	2024	Panzar-Rosse (P-R) Modeli, 26 sigorta şirketi (2011-2022), dengeli panel veri, Risk esaslı sermaye düzenlemelerinin etkisi,	H-istatistiği 0,8811536 olarak bulunmuş, tekeli (eksis) rekabet koşullarına işaret etmiştir (tam rekabete göre yakın). Risk esaslı sermaye düzenlemelerinin rekabet gücü üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı gözlenmiştir. Düzenleme öncesi ve sonrası dönem arasında belirgin bir rekabet farkı tespit edilmemiştir.

Sigorta sektörü ile ilgili Panzar-Rosse (P-R) metodolojisi kullanan birçok çalışma öncelikli olarak indirgenmiş gelir denklemlerinde bağımlı değişken olarak prim bazlı gelirlere (örneğin, net yazılı primler veya toplam brüt primler) odaklanırken, çalışmada bağımlı değişken olarak net prim geliri artı net yatırım geliri (NPYGL) kullanılmıştır. Bu birleşik gösterge, sektörün hem sigortacılık (prim) hem de yatırım performansını yakalayarak bir sigortacının gelir akışlarına ilişkin daha bütünsel bir bakış açısı sağlamaktadır. Bu nedenle, çalışmada maliyet yapılarını oluşturan diğer girdilerin (örneğin, öz sermaye, teknik rezervler) genel gelir yaratımını nasıl etkilediğine dair daha kapsamlı tespitler sunulmuştur.

Çalışma Üç ana maliyet değişkeninin seçimi noktasında, PYK/AKT (personel, yönetim, komisyon giderlerinin toplam varlıklara oranı), NPGL/ÖS (net prim gelirinin öz sermayeye oranı) ve NYGL/TEK (net yatırım gelirinin teknik rezervlere oranı), diğer araştırmalardan farklılıklar göstermektedir. Önceki araştırmalar genellikle reel sektöre ve bankacılık sektörüne nispetle sigorta sektörünü tam manası ile tanımlayamayan geniş vekil değişkenler kullanmaktadır (örneğin, işgücünün ortalama maliyeti, fiziksel sermaye maliyeti,), ancak çalışmada maliyet değişkenleri sigorta şirketlerinin belirli operasyonel gerçekliklerine göre uyarlanmıştır (örneğin, öz sermaye gücü ile net prim üretimi arasındaki etkileşim veya teknik rezervlerin yatırımla ilgili gelir üzerindeki etkisi veya sigorta araçlarına ödenen komisyonun ödenen ücretler ile birlikte iş gücü maliyetine eklenmesinin toplam gelirler üzerindeki etkisi). Bu durum, sigortacıların maliyetlerinin gelirlerini nasıl yönlendirdiğini veya kısıtladığını daha ayrıntılı bir şekilde incelemeye olanak tanımaktadır, böylece sigortacılıkla ilgili standart P-R incelemelerinde her zaman araştırılmayan bir boyutta sektörün operasyonel verimliliği belirlenmeye çalışılmaktadır.

Sayısal bulgular, sektörün rekabet gücünü ölçmek için kullanılan Panzar-Rosse metodolojisinin önemini vurgulamaktadır. Hayat dışı sigorta sektöründe 2011-2023 yılları arasında elde edilen veriler, H-istatistiğinin 0,87 olarak belirlenmesi, sektörde tam rekabete yakın bir yapı olduğunu göstermektedir. Bu sonuca ulaşmada en önemli katkıyı özsermaye girdisinin fiyatı olan 0,84 katsayısı sağlamaktadır. Bu durum sigorta şirketlerinin gerek prim geliri gerek yatırım geliri yaratma fonksiyonlarında özsermayenin öneminin sanılandan daha yüksek olduğunu göstermektedir. Şirketlerin özsermaye güçlerini sigorta ettirenlere fiyatlandırma yolu ile etkin şekilde yansıttıkları anlaşılmaktadır, düzenleyici otoritelerin güçlü sermaye yapısına ilişkin uygulamalarının bu yolla tüketici refahına önemli katkıları olduğu görülmektedir. Var olan şirketlerin sermaye güçlerinin artırılması ve yeni İnovatif yeteneklere sahip güçlü sermayenin sektöre girişinin sağlanması piyasanın tam rekabete ulaşmasında en etkin faktör olacaktır. Aynı şekilde işgücü girdi fiyatlarının 0,075 olarak gerçekleşmesi, bu girdinin yarattığı maliyetlerin sigorta ettirenlere tam olarak yansıtılmadığını göstermektedir. Sektörün sigorta ettirenlere yansıtamadığı bu maliyetini düşürebilmek amacı ile teknolojik yatırımlara yönelmesi, yapay zekâ, insurtech gibi inovatif gelişmeleri bünyesine katması ve daha az personelle ve teknolojik araçlarla faaliyetini sürdürmek için aksiyon alması hızlanacaktır. Aslında bu bulgu piyasada rekabetin ne derece yoğun yaşandığının da bir göstergesidir. Bu bulgular, sektörün rekabetçi dinamiklerini anlamada yeni bir perspektif sunmaktadır. Birçok P-R çalışması, herhangi bir maliyet artışının tekellerde piyasalarda daha yüksek primlere veya gelire dönüştüğünü varsaymaktadır. Kullandığımız NYGL/TEK değişkeninin toplam net gelir üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etki yarattığı bulgusu, net karlılığı olumsuz etkileyebilecek düzenleyici engelleri ve ödeme gücü gerekliliklerini (örneğin, yüksek teknik rezervler

ayırma) vurgulamaktadır. Çalışma, daha büyük teknik rezervlerin, aksi takdirde öz sermaye veya gelir getiren yatırımlara tahsis edilecek fonları nasıl tüketebileceğini açıklayarak, teknik rezervlerin uzun vadede ödeme gücünü artırsa bile, anlık net geliri azaltılabileceği bir mekanizmayı ortaya koymaktadır. Teknik rezervlerin ve düzenleyici zorunlulukların ve ihtiyatlı ödeme gücü kurallarının, net geliri nasıl istemeden de olsa azaltılabileceği gösterilmiştir.

Hesaplanan $H=0.8768$ istatistiği, genellikle daha düşük değerler bildiren ve daha güçlü tekeli unsurları öneren gelişmekte olan pazarlar üzerine yapılan birçok çalışmadan daha yüksek olduğu için öne çıkmaktadır. H istatistiğinin 1'e olan bu yakınsaması, daha az rekabetçi sigorta pazarlarından daha rekabetçi sigorta pazarlarına geçiş yapan ülkeler için önemli bir karşılaştırmalı bakış açısı sağlamaktadır.

Daha önceki çalışmalar genellikle "tekeli rekabet" ile sonuçlanırken, çalışmada Türk sigorta sektörünün tam rekabetçi koşullara yaklaştığı gösterilmektedir ve böylece pazara girişi ve inovasyonu teşvik eden düzenleyici reformlar hakkında tartışmalara yeni bir ivme kazandırılmak istenmektedir. Çalışma örneğinde, Türk sigorta sektörü için düzenleyici otoritelerin ortaya koyduğu kuralların piyasayı rekabet açısından olumlu anlamda etkilediği görülmektedir.

Sektörün uzun vadeli dengede olduğunu gösteren E istatistiği analizi, $P-R$ koşulları altında ekonomik (aşırı) kârların uzun dönem dengesinde kaybolduğu klasik varsayımını güçlendirerek literatüre katkıda bulunmaktadır. Daha önce yapılan bazı ampirik çalışmalar uzun vadeli denge testini ya atlamış ya da doğrulamakta başarısız olmuşlardır. Çalışmada normal kârların yani başa baş noktasına yakın karların geçerli olduğu açıkça gösterilerek, H -istatistiklerinin geçerliliği ve pazarın yapısal yorumlanması için daha güçlü bir destek sağlanmıştır.

Çalışmada Zorunlu sigortalarda devlet tarafından etkilenen fiyatlandırma veya zorunlulukların kısmen gevşetilmesi gibi belirli düzenleyici yaklaşımların etkisi vurgulanmaktadır. Nispeten açık giriş/çıkış koşullarıyla birleştirilen bu düzenleyici bağlam, kısmi düzenlemenin rekabeti nasıl önleyebileceğini veya teşvik edebileceğini gösteren açıklayıcı bir politika örneği sunmaktadır. Birçok P-R çalışması geniş düzenleyici kısıtlamalara dikkat çekmekte ancak bu kısıtlamaların tam rekabete doğru veya tam rekabetten uzaklaşan eğimi nasıl etkilediğini ayrıntılı olarak açıklamamaktadır.

Ayrıca kısa dönemli çalışmalar ve çeyreklik veri kullanan çalışmaların sigorta sektörü için çok doğru sonuçlar vermeyebileceği karşısında çalışmamız yıllık veriler ile uzun dönemli bir analiz sunarak diğer çalışmalardan ayrılmaktadır.

Toplu olarak bu noktalar, çalışmanın yalnızca bir "tekelci rekabet" bulgusunu doğrulamaktan daha fazlasını yaptığını göstermekte, gelişen düzenlemelerin ve belirli maliyet yapısının bir sigorta piyasasının rekabetçi dengeye doğru gidişatını nasıl şekillendirdiğini gösteren derinlemesine, bağlam odaklı bir analiz sunmaktadır. Bu özgün yaklaşım, özellikle kısmi düzenleyici serbestleşmenin yaşandığı Türkiye ortamında, gelişmekte olan diğer sigorta piyasalarına ilişkin mevcut P-R literatüründe önemli bir boşluğu doldurmaktadır.

5. TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNÜN REKABET GÜCÜNÜN İNCELENMESİ

Türk sigorta sektörü, ekonomik büyüme, risk yönetimi ve finansal sistemin istikrarına sağladığı katkılarla kritik bir öneme sahiptir. Ancak sektörün rekabet yapısının ve gücünün kapsamlı bir şekilde analiz edilmesi, sektörün mevcut durumunu ve gelişim potansiyelini anlamak açısından gereklidir.

5.1 Araştırmanın Problemi ve Hipotezleri

"Türk sigorta sektöründe 2011-2023 döneminde hayat dışı sigorta sektörü için piyasa rekabet yapısının ve rekabet gücünün Panzar-Rosse metodolojisiyle ölçülmesine yönelik ampirik çalışmaların sınırlılığı, sektörün dinamiklerini ve etkinlik seviyesini anlamayı güçleştirmektedir."

Hayat dışı sigorta sektörü, geniş ürün yelpazesi ve yüksek hacimli operasyonları nedeniyle sektördeki rekabet yapısının en dinamik alanlarından birini temsil etmektedir. Bu segmentte Panzar-Rosse metodolojisi gibi ampirik araçlar, şirketlerin maliyetlerini müşterilere yansıtabilme gücünü ölçerek piyasa yapısının ne derece rekabet gücü yüksek olduğunu ortaya koymaktadır.

Bununla birlikte, mevcut literatürde Türk sigorta sektörünün rekabet yapısını her iki segment için de derinlemesine ele alan çalışmalar sınırlıdır. Hayat dışı sigorta sektöründe rekabetin gücünü ve yapısını ölçmek için Panzar-Rosse metodolojisinin kapsamlı bir şekilde uygulanması; sektörün farklı rekabet dinamiklerini anlamada yeni bir perspektif sunabilir. Bu boşluğu doldurmayı hedefleyen bu çalışma, sektöre özgü ampirik veriler ışığında hem piyasa yapısına dair özgün bir değerlendirme sunmayı hem de sektör politikalarına yön verecek öneriler geliştirmeyi amaçlamaktadır.

H istatistiğinin temel hipotezleri, Hayat dışı sigorta sektöründe piyasa yapısının tam rekabet ve tekelden sapma gösterdiği hipotezleridir.

Hipotez; Hayat dışı sigorta sektörünün rekabet yapısı (tam rekabet için)

H₀: Panzar-Rosse H-istatistiği tam rekabet seviyesindedir.

H₀: $H=1$

H₁: Panzar-Rosse H-istatistiği tam rekabet seviyesinden farklıdır.

H₁: $0 \leq H < 1$

Hipotez; Hayat dışı sigorta sektörünün rekabet yapısı (tek el için)

H₀: Panzar-Rosse H-istatistiği tek el seviyesindedir.

H₀: $H=0$

H₁: Panzar-Rosse H-istatistiği tam rekabet seviyesinden farklıdır.

H₁: $0 \leq H < 1$

Hipotez; Uzun Dönem Denge

Panzar-Rosse metodolojisinde uzun dönem denge koşulu, piyasanın uzun vadede dengeye ulaşmış ulaşmadığını belirlemek için kilit bir testtir. Bu test, piyasa dengesinde firma kârlılığının, giriş ve çıkışların etkisiyle sıfıra yaklaşması gerektiğini varsaymaktadır.

H₀: Uzun dönemde piyasa dengededir; bu durumda, toplam gelir üzerindeki girdi fiyatlarının etkisi sıfıra eşittir.

H₀: $E=0$

H₁: Uzun dönemde piyasa dengeye ulaşmamıştır; bu durumda, toplam gelir üzerindeki girdi fiyatlarının etkisi sıfırdan farklıdır.

H₁: $E \neq 0$

Bu hipotez, Panzar-Rosse modelinde E testi (denge testi) olarak bilinmektedir. E değeri, girdi fiyatlarındaki değişikliklerin toplam gelir üzerindeki etkisini ölçer. H_0 doğruysa: Uzun dönem dengesi geçerlidir, yani piyasa tam rekabet ya da monopolistik rekabet yapısına sahiptir. Piyasa mekanizması şirketlerin giriş ve çıkışlarıyla dengeye ulaşmıştır. Bu, kârlılık oranlarının uzun vadede sifıra yaklaşması gerektiğini ifade eder. H_1 doğruysa: Uzun dönem dengesi geçerli değildir, piyasa henüz dengeye ulaşmamıştır. Bu durum, piyasanın kısa vadeli bir dinamikte olduğunu veya dışsal şoklardan etkilendiğini gösterebilir.

Bu hipotezlerin test edilmesi, Türk sigorta sektörünün rekabet yapısını ve maliyet aktarım mekanizmalarını anlamak için önemli bir adım olacaktır. P-R metodolojisi H ve E istatistiklerinin kullanımı, sektörün rekabet gücü düzeyini ve uzun dönem denge durumunu değerlendirmek için etkili bir araç sağlamaktadır. Bu bulgular, sektördeki rekabetin ve maliyet aktarımının dinamiklerini daha iyi anlamamıza yardımcı olacaktır.

5.2 Araştırmanın Amaçları

Türk sigorta sektörünün rekabet yapısını anlamak, sektördeki işleyişin iyileştirilmesi ve daha sağlıklı bir piyasa ortamı oluşturulması açısından oldukça önemlidir. Hayat dışı sigorta sektörü, poliçe çeşitliliği ve müşteri tabanının genişliğiyle dikkat çekerken, bu alandaki rekabet düzeyinin doğru şekilde ölçülmesi sektörel analizler ve politikaların oluşturulması için gereklilik oluşturmaktadır. Panzar-Rosse metodolojisi, şirketlerin maliyetlerini müşterilere yansıtabilme kapasitesini ölçerek, piyasanın ne kadar rekabet gücü yüksek olduğunu ortaya koymada etkili bir araç sunmaktadır. Bu yöntemle yapılan analizler, sektörün mevcut durumuna dair daha net bir tablo çizilmesine olanak tanımaktadır. Bu tür

analizler, hem düzenleyici kurumların sektördeki olası sorunlara müdahale etmesini hem de sektörün geleceğine yönelik stratejiler geliştirilmesini destekleyebilir.

Türk sigorta sektöründe rekabeti artırmaya yönelik politikalar geliştirmek, yalnızca şirketlerin etkinliğini artırmakla kalmaz, aynı zamanda tüketicilerin daha uygun fiyatlara ve daha geniş ürün seçeneklerine erişmesini sağlayabilir. Bu nedenle, sektördeki rekabetin yapısal analizine dayalı olarak hazırlanacak politika önerileri, sektördeki düzenleyiciler ve diğer paydaşlar için yol gösterici olabilecektir. Panzar-Rosse modeli ve yoğunlaşma oranları gibi araçlarla elde edilen bulgular, mevcut piyasa koşullarını değerlendirerek sektörü iyileştirmeye yönelik adımlar atılmasını mümkün kılabilir.

Bunun yanı sıra, sektörel politikalar oluşturulurken hayat dışı sigorta gibi farklı segmentlere sahip bir sektörün ihtiyaçlarını göz önünde bulundurmak gerekmektedir. Örneğin, hayat dışı sigorta sektöründe rekabetin artırılması, ürün çeşitliliği ve erişilebilirliği artırabilir. Bu tür analizlerden elde edilen veriler, sektör için daha dengeli ve etkili politikalar geliştirilmesine katkı sağlayabilir.

Rekabet, sektördeki şirketlerin performansını ve tüketiciye sunduğu faydaları doğrudan etkileyen önemli bir faktördür. Rekabetin şirketlerin verimliliği, fiyatlandırma politikaları ve müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisini incelemek, sektördeki rekabet gücünü anlamak açısından faydalı olacaktır. Hayat dışı sigorta sektöründe Panzar-Rosse metodolojisiyle yapılacak analizler, sektördeki şirketlerin rekabet ortamında nasıl hareket ettiğine ve maliyetlerini nasıl yönettiğine ışık tutabilir.

Türk sigorta sektöründeki rekabet yapısını analiz etmek, bu sektörü uluslararası ölçekte değerlendirebilmek için gerekli bir temel sunabilir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerle yapılacak karşılaştırmalar, Türk sigorta sektörünün güçlü ve

zayıf yönlerini daha iyi anlamaya yardımcı olabilir. Panzar-Rosse modeli ve yoğunlaşma oranları gibi analiz araçları, farklı ülkelerdeki sigorta sektörlerinin rekabet seviyelerini karşılaştırmak için kullanılabilir. Bu karşılaştırmalar, sektörün uluslararası rekabet gücünü artıracak stratejilerin belirlenmesine katkıda bulunabilir.

Ayrıca, uluslararası karşılaştırmalar, Türk sigorta sektörünün diğer ülkelerde uygulanan başarılı politikaları benimseyebilmesine olanak tanımaktadır. Bu amaç doğrultusunda elde edilen bulgular, yalnızca akademik literatüre katkı sağlamakla kalmaz, aynı zamanda sektördeki uygulayıcılar ve düzenleyiciler için de pratik öneriler sunabilir.

5.3 Araştırmanın Kapsamı ve Veri Seti

Bu çalışma, Türkiye’deki hayat dışı sigorta sektörünün rekabet yapısını ve piyasa dinamiklerini anlamayı hedeflemektedir. Araştırma, 2011-2023 yıllarını kapsayan son 13 yıllık döneme odaklanmıştır. Çalışmamız yıllık veriler üzerinden gerçekleştirilmiştir. Hayat dışı sigorta sektörü için Panzar-Rosse metodolojisi kullanılarak rekabet gücü ve piyasa yapısı analiz edilmiş ve değerlendirilmiştir. Analizlerde dengeli panel veri yöntemi kullanılmıştır.

Türkiye’de toplamda 70 sigorta şirketi faaliyet göstermesine rağmen, ilgili dönemde yalnızca 25 hayat dışı sigorta şirketi aktif olarak faaliyet göstermiştir. Bu şirketler için elde edilen veriler, yıllık bilanço ve kar-zarar tablolarına dayanmaktadır. Araştırmada net prim gelirleri, toplam yatırımlar, aktifler, maliyetler, teknik rezervler, toplam yükümlülükler ve öz sermaye oranları gibi göstergeler analiz edilmiştir. Panzar-Rosse H ve E istatistiği gibi rekabet ölçütleri çalışmanın temel analitik araçları olarak kullanılmıştır.

Çalışma, reasürans şirketlerini kapsam dışında bırakmıştır; çünkü analiz döneminde yalnızca bir reasürans şirketi

faaliyet göstermiştir. Benzer şekilde, emeklilik şirketleri de bir bakıma fon yönetim şirketleri olarak değerlendirildiğinden ve rekabet güçleri yönettikleri fonların getirilerine de dayandığından değerlendirme dışında tutulmuştur. Hayat sigorta sektöründe sadece 4 şirketin ilgili dönem boyunca aktif olması nedeniyle panel veri analizi yapılamamıştır.

Bu kapsam çerçevesinde, çalışma yalnızca mevcut verilerin sunduğu fırsatları kullanarak sektördeki rekabet yapısını incelemekte ve bu analizler üzerinden sektöre özgü politikalar ve stratejiler geliştirilmesi için bir temel sunmaktadır. Araştırma, Türk sigorta sektörünün yapısal ve rekabet gücü dinamiklerini detaylı bir şekilde ele almayı hedeflemektedir.

Hayat dışı sektör için 13 yıllık iki bağımlı değişken ve 7 bağımsız değişken ile panel veri setleri oluşturulmuştur. Gözlenen 25 hayat dışı sigorta şirketi aynı zaman aralığında faaliyette bulundukları için çalışmada dengeli panel veri analizi kullanılmıştır (SEDDK, 2011-2022, TSB, 2022-2023).

5.4 Araştırmada Kullanılan Analiz Yöntemi

Bu çalışmada, Türk sigorta sektöründeki rekabet yapısını ve piyasa dinamiklerini analiz etmek amacıyla, uluslararası literatürde kabul gören Panzar-Rosse metodolojisi kullanılarak piyasanın rekabet gücü düzeyi yani şirketlerin girdi fiyatlarını müşterilere yansıtabilme gücü incelenmiştir.

P-R tarafından (1987) geliştirilen P-R metodolojisi, şirketlerin tam rekabet, tekeli (eksik) rekabet veya tekel olarak öngörülen davranışlar sergilediklerini öngörmektedir. Bu metodolojinin oluşturduğu test, girdi faktörlerinin fiyatlarındaki değişikliklerin şirketlerin gelirleri üzerindeki etkisinin ampirik değerlendirmesine dayanmaktadır. Bu test, indirgenmiş formda bir gelir denkleminin tahmini yoluyla yapıldığından, P-R testi gelir testi olarak da bilinir. Panzar ve Rosse, bir firmanın toplam gelirinin girdi faktörlerinin fiyatlarına göre

esnekliklerinin toplamı olarak tanımlanan H-istatistiğinin, farklı rekabet koşullarında (örneğin, tek el ve tam rekabet koşullarında) değişik etkiler ortaya koyduğunu göstermektedir.

P-R modeline göre, H-istatistik testleri uzun vadeli dengede gerçekleştirilmelidir ve bu testler $H \leq 0$ için monopol koşullarını (tek el), $0 < H < 1$ için monopolistik rekabet koşullarını ve $H = 1$ için tam rekabet koşullarını doğrulamayı amaçlar (Sufian 2011; Sufian ve Habibullah 2013). Tek el durumunda, girdi fiyatlarındaki artış marjinal maliyetleri artırmaktadır, bu da çıktıda bir azalmaya yol açar, çünkü sıfır olmayan marjinal maliyetleri olan bir tek el, piyasa talebinin fiyat esnek bölümünde faaliyet göstermektedir ve marjinal maliyetlerin marjinal gelire eşit olduğu yerde karı maksimize etmektedir. Miktar düştükçe ve fiyat arttıkça tek elcinin toplam geliri düşmelidir. Bu nedenle, tek el veya tamamen gizli anlaşmalı oligopolde, gelirin faktör fiyatlarına göre esnekliğinin bir ölçüsü olarak H istatistiği negatif olmalıdır. Panzar ve Rosse, serbest girişli tek elci (eksik) rekabet durumunda H-istatistiğinin sıfır ile bir arasında değerler aldığını göstermektedir. Bu, tek elci (eksik) rekabetteki şirketlerin esnek olmayan bir talep eğrisiyle karşı karşıya olduğu ve bu nedenle gelirlerin girdi fiyatlarındaki değişikliklerle orantılı olarak daha az değiştiği varsayımına dayanmaktadır.

5.4.1 Hayat Dışı Sigorta Şirketleri İçin Kullanılan Değişkenler

Çalışmada kullanılan değişkenlerden iki adedi H ve E istatistiklerinin bağımlı değişkenleri olarak tanımlanmıştır. H istatistiğinin bağımlı değişkeni NPYGL (Net Prim ve Yatırım Geliri Toplamı), E istatistiğinin bağımlı değişkeni ROA (Aktif Karlılığı)'dır. Diğer yedi bağımsız değişken her iki istatistik modelde kullanılmaktadır. Tablo 5'te tüm kullanılan değişkenler yer almaktadır.

Tablo 6 Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Bağımlı Değişkenler	Değişken Açıklaması
NPYGL	Net Prim ve Yatırım Geliri Toplamı
ROA	Aktif karlılığı
Bağımsız Değişkenler	
PYK/AKT	Personel, Yönetim ve Komisyon Giderinin Aktiflere Oranı
NPGL/ÖS	Net Prim Toplamının Özsermayeye Oranı
NYGL/TEK	Net Yatırım Gelirinin Teknik Karşılıklara Oranı
TBOR/ÖS	Toplam Borçların Özsermayeye Oranı
ÖHAS/BYP	Hasar Prim Oranı
ÖHAS/TEK	Ödenen Hasarın Teknik Karşılıklara Oranı
AKT	Aktifler

Bağımlı değişken NPYGL ve bağımsız değişken AKT rakamsal büyüklük, diğer bağımsız değişkenler oran olarak ifade edildiklerinden veriler arasında uyumu sağlamak amacıyla tüm değişkenlerin logaritması alınarak analiz yapılmıştır.

H İstatistiği Bağımlı Değişkeni Net Prim ve Yatırım Gelirlerinin Toplamı; Net prim geliri, bir sigorta şirketinin poliçe sahiplerinden topladığı brüt primlerden, sigorta şirketinin diğer sigorta şirketlerine ödemesi gereken reasürans (yeniden sigorta) primlerinin düşülmesi sonucu elde edilen gelirdir. Bu gelir, sigorta şirketinin ana faaliyetlerinden elde ettiği ana gelir kaynağını temsil etmektedir. Net yatırım geliri, sigorta şirketinin sahip olduğu finansal varlıklardan elde ettiği gelirleri ifade etmektedir. Bu gelirler, faiz, temettü ve sermaye kazançları gibi çeşitli yatırım kaynaklarından gelmektedir. Sigorta şirketleri, topladıkları primlerin bir kısmını yatırıma yönlendirir ve bu yatırımlardan elde edilen getiriler de net yatırım gelirini oluşturmaktadır. Toplanan fonların yatırıma yönlendirilmesi bir süreci ifade ettiğinden bu süreç içerisinde şirketler bazı maliyetlere katlanabilmektedirler. Bunlar temel olarak faizlerin yükselmesinden kaynaklı değer düşüşleri,

hisse senedi değeri düşüşleri, kur farkları ve teknik olmayan bölüme aktarılan yatırım gelirlerinden oluşmaktadır.

E İstatistiği Bağımlı Değişkeni Aktif Karlılığı (ROA); Aktif karlılığı (ROA), bir şirketin toplam varlıklarını kullanarak ne kadar kâr elde ettiğini gösteren bir performans ölçütüdür. ROA, yatırımcılar ve analistler için önemli bir finansal orandır çünkü bir şirketin varlıklarının ne kadar verimli kullanıldığını değerlendirmektedir. Bu bağımlı değişkenin uzun dönemde bağımsız değişkenlerden fazla etkilenmemesi beklenmektedir.

Personel, İşletme, Komisyon Gideri Toplamı/ Aktifler; Personel giderleri, sigorta şirketlerinin çalışanlarına ödediği maaşlar, ücretler, yan haklar ve sosyal güvenlik primleri gibi maliyetleri içermektedir. Bu giderler, şirketin personel maliyetlerini ve insan kaynakları yönetimini yansıtmaktadır. Personel giderleri, sigorta şirketlerinin en büyük operasyonel maliyetlerinden biridir ve şirketin hizmet sunum kapasitesini etkilemektedir. İşletme giderleri, sigorta şirketlerinin faaliyetlerini sürdürebilmek için katlandıkları çeşitli maliyetleri kapsamaktadır. Bu maliyetler arasında kira, enerji, ofis malzemeleri, bakım ve onarım, pazarlama ve reklam giderleri bulunmaktadır. İşletme giderleri, şirketin genel yönetim ve operasyonel süreçlerini sürdürme maliyetlerini yansıtmaktadır. Komisyon giderleri, sigorta şirketlerinin acentelerine veya brokerlarına ödedikleri komisyon ücretlerini içermektedir. Bu giderler, sigorta poliçelerinin satışında aracılık yapan kişilere veya kuruluşlara yapılan ödemeleri kapsamaktadır. Komisyon giderleri, sigorta şirketlerinin poliçe satışlarının teşvik edilmesi ve pazar genişlemesi için önemli bir maliyet kalemidir. Bu bağımsız değişkenin analiz katsayısı hem hipotez testinde hem de İndeks rakamının belirlenmesinde kullanılmaktadır.

Toplam Net Prim Geliri/Özsermaye; Özsermaye, sigorta şirketinin sahip olduğu varlıklardan, borçlarının çıkarılması sonucu kalan değeridir. Bu, şirketin sahiplerine ait olan sermaye miktarını temsil eder ve hissedarların şirkete yaptıkları yatırımlar ile şirketin kârlarından biriken tutarları içermektedir. Özsermaye, şirketin finansal gücünün ve sağlamlığının bir göstergesidir. Bu değişken ile şirketlerin finansal kapasitelerinin bir girdi olarak model üzerindeki etkisi gösterilmiştir.

Net Yatırım Geliri/Teknik Karşılıklar; Teknik karşılıklar, sigorta şirketlerinin gelecekte ödemek zorunda kalabileceği hasar ve tazminatları karşılamak için ayırdığı fonları ve topladıkları primlerden henüz vadesi gelmeyen yani henüz kazanmadıkları kısımlar için ayırdıkları karşılıkları ifade etmektedir. Bu karşılıklar, sigorta poliçelerinin süresi boyunca oluşabilecek yükümlülüklerin karşılanması amacıyla ayrılan rezervlerdir. Teknik karşılıklar, sigorta şirketlerinin mali sağlamlığını ve poliçe sahiplerine karşı olan yükümlülüklerini yerine getirme kapasitesini göstermektedir. Bu değişken teknik karşılıkları bir borç sermayesi unsuru olarak değerlendirmekte ve borç sermayesinin gelir yaratma gücünü bir girdi olarak kullanmayı amaçlamaktadır.

Toplam Borçlar/ Özkaynaklar; Toplam borçlar, sigorta şirketinin belirli bir dönemde tüm yükümlülüklerini ve borçlarını ifade etmektedir. Bu, kısa vadeli borçlar ve uzun vadeli borçlar dahil olmak üzere çeşitli finansal yükümlülükleri kapsamaktadır. Toplam borçlar, şirketin borçlanma seviyesini ve finansal riskini yansıtmaktadır. Bu oran, sigorta şirketinin finansman yapısını ve borçlanma düzeyini analiz etmektedir. Toplam borçların özkaynaklara oranı, şirketin ne kadar borç kullandığını ve özkaynaklarını ne ölçüde desteklediğini göstermektedir. Bu oran, şirketin finansal kaldıraç seviyesini ve risk profilini anlamak için kullanılmaktadır.

Ödenen Brüt Hasar/Brüt Yazılan Prim; Ödenen brüt hasar, sigorta şirketinin belirli bir dönemde sigortalılara yaptığı toplam tazminat ödemelerini ifade etmektedir. Bu ödemeler, sigorta poliçeleri kapsamında meydana gelen hasarlar veya hasarlar için yapılan diğer ödemeleri de kapsamaktadır. Ödenen brüt hasar, sigorta şirketinin yükümlülüklerini ve poliçe sahiplerine karşı olan taahhütlerini yerine getirme performansını yansıtmaktadır. Brüt yazılan prim, sigorta şirketlerinin belirli bir dönem içinde sigortalılardan topladığı toplam prim miktarını ifade etmektedir. Bu miktar, sigorta poliçelerinin satışından elde edilen geliri temsil eder ve reasürans şirketlerine ödenen primler çıkarılmadan önceki toplam prim miktarını kapsamaktadır. Bu oran, sigorta şirketinin brüt prim gelirlerine kıyasla ödenen hasarların oranını ifade etmektedir. Ödenen brüt hasar / brüt yazılan prim oranı, sigorta şirketinin risk yönetimi performansını ve hasar ödeme kapasitesini değerlendirmektedir. Bu oran primlerinin yeterliliğini ölçmede kullanılmaktadır.

Ödenen Brüt Hasar/ Teknik Karşılıklar; Bu oran, sigorta şirketinin teknik karşılıklarına kıyasla ödenen hasarların oranını ifade etmektedir. Sigorta şirketinin rezervlerini yönetme kapasitesini ve gelecekteki yükümlülüklerini karşılama yeterliliğini ölçmede kullanılmaktadır. Ödenen brüt hasar / teknik karşılıklar oranı, sigorta şirketinin rezerv yönetimi performansını değerlendirmektedir. Yüksek bir oran, şirketin önemli miktarda hasar ödemesi yaptığı ve bu nedenle teknik karşılıklarının yeterli olup olmadığını sorgulattığı anlamına gelebilir. Düşük bir oran ise, şirketin teknik karşılıklarını etkin bir şekilde yönettiğini ve rezervlerinin hasar ödemelerini karşılamak için yeterli olduğunu göstermektedir.

Aktifler; Aktifler, sigorta şirketlerinin sahip olduğu tüm varlıkları ifade etmektedir. Bu varlıklar, nakit, menkul kıymetler, gayrimenkuller, alacaklar ve diğer finansal yatırımları

içermektedir. Aktifler, şirketin mali gücünü ve likiditesini göstermektedir. Sigorta şirketlerinin aktifleri, onların risk taşıma kapasitesini ve yatırım yapma potansiyelini belirler. Bu oran, sigorta şirketlerinin finansal sağlığını ve sürdürülebilirliğini değerlendirmek için de kullanılmaktadır. Şirketlerin maliyetlerinin aktiflere oranı, onların uzun vadeli finansal istikrarını ve risk taşıma kapasitesini göstermektedir. Sağlıklı bir mali yapı, düşük maliyet/aktif oranı ile karakterize edilir ve bu da şirketin sürdürülebilir büyümesine katkıda bulunur. Her iki modelde de aktifler (şirket büyüklüğü) kontrol değişkeni olarak yer almaktadır.

5.4.2 Ekonometrik Model

Sigorta şirketlerinin rekabet gücü düzeyini belirleyen unsurlar, P-R metodolojisin basitleştirilmiş gelir denklemi modeli kullanılarak ölçülebilir. P-R metodolojisin basitleştirilmiş gelir denklemi modeli literatürde genellikle bankacılık sektörünün rekabet gücünün derecesini ampirik olarak değerlendirmek için kullanılmaktadır, Nathan ve Neave (1989), Hondroyannis et al. (2005), Gischer, ve Stiele, (2009). Claessens ve Laeven (2004), Al-Muharrami et al. (2006), Yildirim ve Philippatos (2007), Lee ve Nagano (2008), Bikker ve Spierdijk (2008), Bikker et al. (2009) ve Abel ve Le Roux (2016), sözkonusu gelir denklemi modeli ile bankacılık rekabetini analiz etmiş ve pazar gücü hakkında farklı sonuçlar elde etmiştir. Son yıllarda P-R metodolojisi modelleri sigorta sektörüne de uyarlanmıştır. Sigorta sektöründe Murat et al. (2002) tarafından Avustalya sigorta sektöründe, Bikker ve Leuvensteijn (2008) tarafından Hollanda hayat sigortası piyasasında, Kasman ve Turgutlu (2008) tarafından Türk sigorta sektöründe, Coccoresse (2012) tarafından İtalyan otomobil sigortası piyasasında, Jeng (2015) tarafından Çin hayat ve mal-sorumluluk sigorta sektöründe, Todorov (2016) tarafından Bulgaristan genel sigorta

piyasasında, Alhassan ve Biekpe (2016; 2019) tarafından Güney Afrika hayat dışı sigorta piyasasında ve uygulanmıştır.

P-R, H İstatistiği;

$$\ln (\text{NPYGL}_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \ln (\text{PYK/AKT}_{it}) + \beta_2 \ln (\text{NPGL/ÖS}_{it}) + \beta_3 \ln (\text{NYGL/TEK}_{it}) + \beta_4 \ln (\text{TBOR/ÖS}_{it}) + \beta_5 \ln (\text{ÖBH/BYP}_{it}) + \beta_6 \ln (\text{ÖHAS/TEK}_{it}) + \beta_7 \ln (\text{AKT}_{it}) + \varepsilon_{it}$$

Uzun vadeli denge E İstatistiği;

$$\ln (\text{ROA}_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \ln (\text{PYK/AKT}_{it}) + \beta_2 \ln (\text{NPGL/ÖS}_{it}) + \beta_3 \ln (\text{NYGL/TEK}_{it}) + \beta_4 \ln (\text{TBOR/ÖS}_{it}) + \beta_5 \ln (\text{ÖBH/BYP}_{it}) + \beta_6 \ln (\text{ÖHAS/TEK}_{it}) + \beta_7 \ln (\text{AKT}_{it}) + \varepsilon_{it}$$

Shaffer (1982; 1985), Mathisen ve Buchs (2005), Todorov, (2016) P-R modeli ve dolayısıyla H-istatistiği hakkındaki en önemli varsayımı belirtir. Bu varsayım, analiz edilen piyasanın uzun vadeli dengede olması gerektiğini belirler. Uzun vadeli denge varsayımı, H istatistiğinin geçerli olabilmesi gerçekleşmesi gereken bir koşul olarak ortaya konmuştur. Matthews et al. (2007), bu varsayımın yalnızca mükemmel rekabet altında işleyen piyasalar için geçerli olduğunu, ancak modeli doğrulamak için bu varsayımı test etmenin gerekli olduğunu savunmaktadır. Bunu yapmak için, P-R modeli ile aynı değişkenler kullanılarak bir denklem tahmin edilir, ancak bağımlı değişken artık bunun yerine kar oranlarıdır. Bu tahminden (denge testi) E-istatistik türetilir ve bu istatistik girdi fiyatlarına göre kar oranının esnekliklerinin toplamının değeridir.

5.4.3 Finans Sektöründe Panel Veri Analizi

Panel veri analizi, zaman içinde ve şirketler, ülkeler veya bireyler gibi çeşitli varlıklar arasında toplanan verilerle ilgilenen istatistiksel bir yöntemdir. Finans sektöründe, panel veri analizi, verilerin hem kesitsel hem de zaman serisi boyutlarını

hesaba katarak finansal olguları analiz etmek ve anlamak için yaygın olarak kullanılmaktadır.

Kesitsel ve Zaman Serisi Verilerinin Birleştirilmesi: Panel veri analizi, araştırmacıların kesitsel verileri (tek bir zaman noktasında toplanan veriler) ve zaman serisi verilerini (birkaç zaman diliminde toplanan veriler) birleştirerek her ikisinin de avantajlarından yararlanmalarını sağlamaktadır. Bu yaklaşım, analiz için mevcut veri miktarını artırarak ampirik tahminlerin verimliliğini ve doğruluğunu artırır (Baltagi, 2005).

Sabit Etkiler ve Rastgele Etkiler Modelleri: Panel veri analizinde kullanılan iki yaygın model sabit etki (SE) ve rastgele etki (RE) modelleridir. SE modeli, varlıkların zamana bağlı olmayan özelliklerini kontrol ederek, bu özelliklerin bağımlı değişken üzerindeki etkisini ortadan kaldırarak daha sağlam tahminler sağlamaktadır. RE modeli, varlık-spesifik etkilerin rastgele ve açıklayıcı değişkenlerle ilişkisiz olduğunu varsaymakta ve modele zamana bağlı olmayan değişkenlerin dahil edilmesine olanak tanımaktadır (Wooldridge, 2010).

Havuzlanmış En Küçük Kareler (Pooled Ordinary Least Squares): Panel veri analizinde kullanılan en basit yöntemlerden biridir. Bu yöntem, panel veri yapısını göz ardı ederek tüm gözlemleri bir araya getirir ve standart OLS regresyonu uygular. Tüm birimlerin ve zaman periyotlarının homojen olduğunu varsaymaktadır. Birim ve zaman etkilerini dikkate almaz. Hata terimlerinin bağımsız ve özdeş dağıldığını varsaymaktadır. Basit ve anlaşılması kolaydır. Tahmin edilecek parametre sayısı azdır, bu nedenle serbestlik derecesi yüksektir. Büyük örneklemelerde tutarlı tahminler sağlayabilir (Ta-toğlu,2021).

Dinamik panel veri modelleri, finans alanında yaygın olan açıklayıcı değişkenlerin potansiyel içselliğini hesaba katmak için kullanılmaktadır. Bu modeller, zaman içinde finansal değişkenlerin dinamik davranışını yakalamak için tahmin edici

olarak gecikmeli bağımlı değişkenleri içermektedir. Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM) gibi teknikler genellikle bu modelleri tahmin etmek için kullanılmaktadır (Arellano ve Bond, 1991).

5.5 H ve E İstatistiği Panel Veri Analizleri

H ve E istatistikleri, panel veri analizlerinde piyasa yapısını ve rekabet seviyesini değerlendirmek için kullanılan önemli araçlardır. Özellikle, H istatistiği Panzar-Rosse metodolojisinin temel bir bileşeni olarak, şirketlerin maliyet değişimlerini fiyatlara yansıtma derecesini ölçerek bir sektörün rekabet yapısını ortaya koymaktadır. E istatistiği ise, piyasa denge durumunu test ederek analizlere tamamlayıcı bir boyut eklemektedir. Panel veri analizi, zamana bağlı değişkenlik ve kesitsel birimler arasındaki ilişkileri dikkate alarak, rekabet analizlerinde daha derinlemesine bir inceleme imkânı sunmaktadır.

5.5.1 H İstatistiği Testleri

P-R metodolojisi, bir piyasanın rekabet yapısını analiz etmek için oldukça etkili bir araçtır. Sigorta sektöründe bu yöntemi kullanarak, şirketlerin maliyet girdilerini müşterilere ne oranda yansıtabildiklerini ve bu yansıtmaya bağlı olarak piyasanın ne kadar rekabet gücü yüksek olduğunu ölçmek mümkündür. Bu metodoloji genellikle H istatistiği ile piyasa yapısını analiz etmektedir. H istatistiği, şirketlerin toplam gelirlerindeki değişimin girdilerdeki değişimlere ne kadar duyarlı olduğunu göstermektedir.

$$\ln (\text{NPYGL}_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \ln (\text{PYK/AKT}_{it}) + \beta_2 \ln (\text{NPGL/ÖS}_{it}) + \beta_3 \ln (\text{NYGL/TEK}_{it}) + \beta_4 \ln (\text{TBOR/ÖS}_{it}) + \beta_5 \ln (\text{ÖBH/BYP}_{it}) + \beta_6 \ln (\text{ÖHAS/TEK}_{it}) + \beta_7 \ln (\text{AKT}_{it}) + \varepsilon_{it}$$

Modelde, bağımsız değişkenler olan PYK/AKT (personel, işletme, komisyon giderleri/aktifler), NPGL/ÖS (net prim gelirleri toplamı/özsermaye) ve NYGL/TEK (net yatırım geliri/teknik karşılıklar), maliyet girdileri olarak kabul edilmektedir. Bu maliyet girdilerindeki değişimlerin, bağımlı değişken olan NPYGL (net prim ve yatırım gelirleri toplamı) üzerindeki etkisini incelenmektedir.

P-R metodolojisinde H istatistiği, bağımlı değişkenin (NPYGL) maliyet değişkenlerine (PYK/AKT, NPGL/ÖS, NYGL/TEK) duyarlılığı ile hesaplanır.

Bağımsız değişkenlerin NPYGL üzerindeki etkileri, piyasanın rekabet seviyesini ölçmede kritik olacaktır:

- *PYK/AKT (Personel, İşletme, Komisyon Giderleri/ Aktifler)*: Bu değişken, sigorta şirketlerinin operasyonel maliyetlerinin toplam aktiflerine oranını göstermektedir. Eğer bu maliyetlerdeki artışlar, net prim ve yatırım gelirlerinde bir artışla sonuçlanıyorsa, şirketlerin bu girdileri müşterilere başarılı bir şekilde yansıtabildikleri söylenebilir. Bu durum, daha monopolistik bir piyasa yapısına işaret edebilir.

- *NPGL/ÖS (Net Prim Gelirleri/Özsermaye)*: bu değişken, sigorta şirketlerinin öz kaynaklarını ne kadar verimli kullandığını göstermektedir. Eğer bu değişkenin kaysayısı net prim gelirleri üzerinde pozitif bir etki yaratıyorsa, bu durum sermaye verimliliğinin yüksek olduğunu ve girdilerin daha kolay yansıtılabildiğini gösterebilir.

- *NYGL/TEK (Net Yatırım Geliri/Teknik Karşılıklar)*: Teknik karşılıklar, sigorta şirketlerinin gelecekteki risklere karşı ayırdıkları fonları ifade etmektedir. Eğer yatırım gelirleri ile teknik karşılıklar arasındaki oran net prim gelirleri üzerinde pozitif bir etkiye sahipse, bu durum şirketlerin risk yönetimi açısından girdilerini verimli bir şekilde yönettiklerini ve bu girdilerin müşterilere yansıtılabildiğini gösterebilir.

Bu model, sigorta şirketlerinin girdi fiyatları girdilerini müşterilere ne ölçüde yansıtabildiklerini anlamak ve buna bağlı olarak piyasanın rekabet yapısını belirlemek için tasarlanmıştır. H-istatistiği kullanılarak rekabet seviyesi değerlendirilecek ve piyasanın daha rekabetçi mi yoksa monopolistik mi olduğu ortaya konulacaktır.

5.5.1.1 Tanımlayıcı İstatistikler

Panel veri analizinde tanımlayıcı istatistikler, veri setinin genel özelliklerini anlamak ve analiz sürecine rehberlik etmek amacıyla kullanılmaktadır. Bu istatistikler, değişkenlerin ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerleri gibi özet ölçülerini sunarak, veri setindeki dağılım ve yayılma yapısı hakkında bilgi sağlamaktadır.

Tablo 7 H İstatistiği Değişkenlerinin Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Std. Sapma	Min	Max
NPYGL	325	13,93739	3,840605	6,16256	24,70603
PYK/AKT	325	2,802827	0,3654355	1,709039	4,217272
NPGL/ÖS	325	5,560024	0,8629119	3,186076	11,83745
NYGL/TEK	325	2,444988	0,9033332	-2,043667	4,740435
TBOR/ÖS	325	5,875344	0,773548	4,278933	11,93653
ÖHAS/BYP	325	3,667819	0,7428589	-1,541241	5,44979
ÖHAS/TEK	325	3,998664	0,7231705	0,1441921	5,978494
AKT	325	14,5235	3,695459	7,953938	24,86652

NPYGL: Net prim ve yatırım gelirlerinin ortalaması 13,93 olup, standart sapma 3,84'tür. Bu değişkenin minimum değeri 6,16, maksimum değeri ise 24,70'tir. Değişkenin yüksek standart sapması, gözlemler arasında önemli farklılıklar olduğunu göstermektedir.

PYK/AKT: personel, yönetim ve komisyon giderlerinin aktive oranının ortalaması 2,80'dir ve standart sapma 0,37'dir. Bu değişkenin minimum değeri 1,71, maksimum değeri ise

4,22'dir. Düşük standart sapma, gözlemler arasında daha az farklılık olduğunu göstermektedir.

NPGL/ÖS: Net prim gelirlerinin/öz sermaye oranının ortalaması 5,56 olup, standart sapma 0,86'dır. Bu değişkenin minimum değeri 3,19, maksimum değeri ise 11,84'tür.

NYGL/TEK: Net yatırım gelirlerinin teknik karşılıklara oranının ortalaması 2,45'dir ve standart sapma 0,90'dır. Minimum değer -2,04, maksimum değer ise 4,74'tür. Negatif minimum değer, bazı şirketlerin yatırım gelirlerinde zarar ettiğini göstermektedir.

TBOR/ÖS: Toplam borçların öz sermaye oranının ortalaması 5,88 olup, standart sapma 0,77'dir. Bu değişkenin minimum değeri 4,28, maksimum değeri ise 11,94'tür.

ÖHAS/BYP: ödenen brüt hasar toplamının brüt yazılan prime oranının ortalaması 3,67'dir ve standart sapma 0,74'tür. Minimum değer -1,54, maksimum değer ise 5,45'tir.

ÖHAS/TEK: ödenen brüt hasar toplamının teknik karşılıklara oranının ortalaması 4,00'dir ve standart sapma 0,72'dir. Minimum değer 0,14, maksimum değer ise 5,98'dir.

AKT: Aktif büyüklüğünün ortalaması 14,5 olup, standart sapma 3,70'tir. Bu değişkenin minimum değeri 7,95, maksimum değeri ise 24,86'dır.

5.5.1.2 Panel Veri Tahminci Modelleri

Panel veri analizi, zaman içinde aynı birey veya gruplar üzerinde yapılan gözlemleri analiz etmek için kullanılan bir istatistiksel yöntemdir. Bu tür veriler, geleneksel kesitsel veya zaman serisi verilerinden daha karmaşık olabilir ve analiz edilmesi için özel yöntemler gerektirir.

Tablo 8 Panel Veri Tahminci Modellerinin Farklılıkları

Model Özelliği	En Küçük Kareler Modeli	Rassal Etkiler Modeli	Sabit Etkiler Modeli
Bireysel/Grup Etkileri	Yok	Rastgele	Sabit
Zaman İçinde Değişim	Yok	Var	Var
Sabit Olmayan Etkilere Hassasiyet	Yüksek	Orta	Düşük
Kullanım Amacı	Ortalama Etki Tahmini	Ortalama Etki ve Bireysel/Grup Ortalamaları Tahmini	Bireysel/Gruplar Arası Farklar ve Zaman İçindeki Değişimler Tahmini

En küçük kareler modeli en klasik modeldir ancak en az bilgiyi vermektedir. Rastgele etkiler modeli, sabit olmayan etkilere karşı daha az hassastır ve bireysel/grup ortalamalarını tahmin etmek için kullanılabilir. Sabit etkiler modeli, en az hassasiyete sahip modeldir ve bireysel/gruplar arası farkları ve zaman içindeki değişimleri tahmin etmek için kullanılabilir (Tatoğlu, 2021).

5.5.1.3 Tahminci Model Seçimi (En Küçük Kareler, Sabit Etkiler, Rassal Etkiler) Testleri

Panel veri analizlerinde kullanılan tahminci modellerinden hangisinin oluşturulan regresyon modeline uygun olduğunun tespiti için yapılan testler ile en küçük kareler tahmincisi, sabit etkiler tahmincisi ve rassal etkiler tahmincisinin sonuçları Tablo 8'de gösterilmiştir. Her üç tahmincinin de değişkenleri anlamlıdır. Ancak sabit etkiler tahmincisi ve rassal etkiler tahmincilerinin anlamlılık düzeyleri en küçük kareler tahmincisine nazaran daha yüksektir. Her üç modelde de bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama yüzdesini ifade eden R^2 düzeyi %99 civarındadır. Sonuçlar 325 adet gözleme dayanmıştır. Söz konusu üç model içerisinde hangi modelin geçerli olduğunun anlaşılabilmesi amacı ile gerekli testler yapılmıştır.

Tablo 9 EKK, SE RE Tahmincilerinin karşılaştırılması

DEĞİŞKENLER	EKK	SE	RE
PYK/AKT	0,0385276**	0,0752306***	0,0537639**
NPGL/ÖS	0,8911765***	0,8442414***	0,8715285***
NYGL/TEK	-0,0694743***	0,0427053***	0,0577341***
TBOR/ÖS	0,773631***	0,7527803***	0,7691689***
ÖHAS/BYP	0,0345512**	0,0461603**	0,0440199**
ÖHAS/TEK	-0,0282269*	0,0562877***	0,0452242**
AKT	1,011643***	1,011001***	1,011627***
SABİT	-1,116812***	1,067719***	1,071714***
GÖZLEM SAYISI	325	325	325
F OLASILIK	0,0000	0,0000	
Kİ ²			0,0000
R ²	0,9993	0,9995	0,9994
AR ²	0,9993		

(***) %1 anlamlılık düzeyini, (**) %5 anlamlılık düzeyini, (*) %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 8’de yer alan en küçük kareler, sabit etkiler ve rassal etkiler modelleri arasında hangisinin kullanıma uygun olduğunu belirleyebilmek için aşağıdaki testler yapılmıştır.

Birim ve Zaman Etkisinin Varlığını Sınamak İçin Olabilirlik Oranı Testi; Bu test klasik en küçük kareler modelin geçerli olup olmadığını anlamak için yapılmaktadır. Klasik en küçük kareler modelinde birim ve zaman etkilerinin geçerli olması gerekmektedir. Bu test temel olarak klasik model ve sabit etkiler modeli arasında tercih yapılmakta kullanılmaktadır.

Birim ve Zaman Etkisinin Varlığını Sınamak İçin Olabilirlik Oranı Testinin hipotezleri aşağıdaki gibidir (Tatoğlu, 2021).

H₀ Hipotezi; birim ve zaman etkilerinin standart hataları sıfıra eşittir.

H₁ Hipotezi; birim ve zaman etkilerinin standart hataları sıfıra eşit değildir.

F testinin sonucunda, olasılık değeri (p) <0.05 olarak gerçekte olduğu için H_0 hipotezi reddedilmekte, H_1 hipotezi olan birim ve zaman etkilerinin standart hataları sıfıra eşit değildir hipotezi doğrultusunda birim ve zaman etkilerinden en az birinin var olduğu yani sabit etkiler modelinin veya rassal etkiler modelinin geçerli olabileceği anlaşılmaktadır. Bu durumda klasik en küçük kareler modelinin analiz için uygun olmadığını öngörmek uygun olacaktır.

Birim Etkinin Varlığını Sınamak İçin Breusch-Pagan Lagrange Çarpımı Testi; Bu test de temel olarak en küçük kareler modelinin uygun olup olmadığını sınamak için geliştirilmiş bir testtir. Bu test temel olarak klasik model ve rassal etkiler modeli arasında tercih yapılmakta kullanılmaktadır. Birim etkisinin varlığı durumunda klasik modelin uygun olmadığını göstermektedir (Tatoğlu, 2021).

Birim Etkinin Varlığını Sınamak İçin Breusch-Pagan Lagrange Çarpımı Testi hipotezleri aşağıdaki gibidir.

H_0 Hipotezi; birim etkilerin varyansı sıfıra eşittir.

H_1 hipotezi; birim etkilerin varyansı sıfırdan farklıdır.

Ki^2 testinin sonucunda olasılık değeri (p) <0.05 olarak gerçekte olduğundan H_0 hipotezi reddedilmekte H_1 hipotezi kabul edilmektedir. Modelde birim etkilerin olduğu görülmektedir. Bu durumda klasik modelin uygun olmadığı anlaşılmıştır.

Hausman Testi; Sabit etkiler tahmincisi ile rassal etkiler tahmincisi arasında tercih yapabilmek için Hausman testi yapılmıştır. Sabit etkiler tahmincisi ile rassal etkiler tahmincisi arasındaki en önemli farklardan biri birim etkilerin bağımsız değişkenlerle korelasyonlu olup olmadığıdır. Sabit etkiler tahmincisi birim etkiyi modelden düşürmekte rassal etkiler tahmincisi birim etkiyi hata teriminin içerisinde özetlemekte ve tahmin sürecine katmaktadır (Tatoğlu, 2021).

Hausman Testi hipotezleri aşağıdaki gibidir;

H_0 Hipotezi; parametreler arasındaki fark sistematik değildir.

H_1 hipotezi; parametreler arasındaki fark sistemattir.

Ki^2 testinin sonucunda olasılık değeri (p)<0.05 olarak gerçekleştirildiğinden H_0 hipotezi reddedilmekte H_1 hipotezi kabul edilmektedir. Modelde parametreler arasındaki fark sistemattir olduğu görülmektedir. Bu durumda rassal etkiler tahmincisinin tutarsız olduğu söylenebilir ve sabit etkiler tahmincisinin geçerli olduğu kabul edilebilir.

Tablo 10 Tahminci Modelin Seçimi İçin Yapılan Testlerin Sonuçları

Uygulan Testler	H_0	H_1	p	Amaç	Sonuç
Birim ve Zaman Etkisinin Varlığını Sınamak İçin Olabilirlik Oranı Testi	Birim ve zaman etkilerinin standart hataları sıfıra eşittir	Birim ve zaman etkilerinin standart hataları sıfıra eşit değildir	0,0000	En küçük kareler ve sabit etki karşılaştırması	En küçük kareler modeli uygun değil
Birim Etkinin Varlığını Sınamak İçin Breusch-Pagan Lagrange Çarpımı Testi	Birim etkilerin varyansı sıfıra eşittir	Birim etkilerin varyansı sıfırdan farklıdır	0,0000	En küçük kareler ve rassal etkiler karşılaştırması	En küçük kareler modeli uygun değil
Hausman Testi	Parametreler arasındaki fark sistematik değildir.	Parametreler arasındaki fark sistemattir.	0,0000	Sabit etkiler ile rassal etkiler karşılaştırması	Rassal etkiler modeli uygun değildir

Yapılan testler sonucunda, Sabit Etkiler modelinin (SE) en uygun model olduğu belirlenmiştir. Sabit Etkiler modeli, bireysel sigorta şirketleri arasındaki farklılıkları sabit olarak kabul eder ve her bir şirket için sabit bir etki olduğunu varsaymaktadır. Bu durumda, panel veri analizinde Sabit Etkiler modelinin (SE) kullanılması en uygun yöntem olarak ortaya çıkmaktadır.

5.5.1.4 Seçilen Sabit Etkiler Tahmincisinde Varsayımların

(Yatay Kesit Bağımlılığı, Otokorelasyon ve Değişen Varyans) Testleri

Seçilen model olan sabit etkilendir tahmincisi modelinin varsayım hatalarına ilişkin gereken testler, yapılmıştır. Bu

testler yatay kesit bağımlılığı varsayımı için Pesaran Cd ve Breusch-Pagan LM Test Of İndependence testleri, değişen varyans varsayımı için Uyarlanmış Wald testi, otokorelasyon varsayımı için Uyarlanmış Bhargava et al. Durbin-Watson Testi ve Baltagi-Wu LBI Testidir (Tatoğlu, 2021).

Tablo 11 Varsayım Testlerinin Sonuçları

Yapılan Test	Yatay Kesit Bağımlılığı	Değişen Varyans	Otokorelasyon
Modified Wald		0,0000	
Modified Bhargava Et Al. Durbin-Watson			1,2182421
Baltagi-Wu Lbi			1,458492
Pesaran Cd	0,0000		
Breusch-Pagan Lm Test Of İndependence	0,0000		
H ₀ Hipotezi	Yatay Kesit Bağımlılığı Yok	Değişen Varyans Yok	Otokorelasyon Yok
H ₁ Hipotezi	Yatay Kesit Bağımlılığı Var	Değişen Varyans Var	Otokorelasyon Var
H ₀ Hipotezi Red Şartı	p<0,05	p<0,05	Baltagi-Wu, DW ≤ 2
Kabul Edilen Hipotez	Yatay Kesit Bağımlılığı Var	Değişen Varyans Var	Otokorelasyon Var

Pesaran Cd ve Breusch-Pagan LM Test Of İndependence testleri modelde yatay kesit bağımlılığının olduğunu göstermektedir. Yatay kesit bağımlılığı, panel veri setinde bireyler arasında (bu durumda sigorta şirketleri) bağımsız olmayan ilişkiler olduğunu göstermektedir (Tatoğlu, 2021). Bu bağımlılık, bir sigorta şirketinin şoklarının diğer şirketleri de etkilediğini gösterebilir.

Uyarlanmış Wald testi modelde değişen varyans olduğunu göstermektedir. Sabit varyans varsayımının bozulması durumunda ortaya çıkan problemin adı “değişen varyans” olarak adlandırılmaktadır. Değişen varyansın varlığı, hata terimlerinin varyansının sabit olmadığını göstermektedir. Bu durum, tahmin edilen standart hataların ve dolayısıyla t-istatistiklerinin güvenilirliğini azaltır. Değişen varyans sorununu gidermek için heteroskedastik-robust standart hatalar modelleri kullanılabilir (Tatoğlu, 2021).

Uyarlanmış Bhargava et al. Durbin-Watson Testi ve Baltagi-Wu LBI Testi otokorelasyonun varlığını göstermektedir.

Otokorelasyon, hata terimlerinin zaman içinde birbirine bağımlı olduğunu göstermektedir. Bu durumda, tahmin edilen standart hatalar ve model sonuçları güvenilir olmayabilir. Otokorelasyon sorununu gidermek için panel veri setlerinde AR(1) süreci eklenebilir veya otokorelasyon-robust standart hatalar modelleri kullanılabilir (Tatoğlu, 2021).

Test sonuçları, yatay kesit bağımlılığı, değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının mevcut olduğunu göstermektedir. Bu tür sorunların varlığı, tahmin edilen katsayıların ve standart hataların güvenilirliğini azaltabilir. Bu nedenle regresyon modelinin gerçeğe en yakın sonuçlarının tespit edilebilmesi amacı ile analiz de söz konusu standart hatalara dirençli Driscoll-Kraay standart hatalar tahmincisi kullanılmıştır.

5.5.1.5 Standart Hatalara Dirençli Driscoll- Kraay Standart Hatalar Tahmincisi Sonuçları

Driscoll-Kraay standart hataları, yatay kesit bağımlılığı, değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarını düzeltmek için kullanılmaktadır. Bu nedenle, modelin bu sorunlara karşı daha dirençli olduğunu söylenebilir.

Tablo 12 Standart Hatalara Dirençli Driscoll-Kraay Tahmincisi

Değişkenler	Katsayı ve Anlamlılık
PYK/AKT	0,0752306**
NPGL/ÖS	0,8442414***
NYGL/TEK	-0,0427053***
TBOR/ÖS	-0,7527803***
ÖHAS/BYP	0,0461603*
ÖHAS/TEK	-0,0562877**
AKT	1,011001***
SABİT	-1,067719***
GÖZLEM SAYISI	325
Wald Ki^2 OLASILIK	0,0000
R^2	0,9995

(***) %1 anlamlılık düzeyini, (**) %5 anlamlılık düzeyini, (*) %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

PYK/AKT katsayısı pozitif ve %5 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Personel, Yönetim, Komisyon Gideri/ Aktif oranındaki her bir yüzde 1'lik artışın bağımlı değişken üzerinde yüzde 0,08 artışa neden olduğunu göstermektedir. Bu sonuç girdinin net gelirlerin üzerindeki etkisinin %0,08 düzeyinde gerçekleştiğini ifade etmektedir. Sektörün personel, işletme ve komisyon giderlerini sigortalılara tam olarak yansıtmakta zorlandığı anlaşılmaktadır. Tam rekabete yaklaşan bir sektör için bu durum normal karşılanabilir.

NPGL/ÖS katsayısı pozitif ve %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Bu değişkendeki her bir yüzde 1'lik artış bağımlı değişkende yüzde 0,84'lük artışa neden olmaktadır. Bu sonuç özkaynaklarca gelir yaratma gücünün oldukça yüksek olduğunu göstermektedir. Sektörün özkaynaklarca güçlü olmasını sigortalılara tam olarak yansıttığı görülmektedir. Tam

rekabete yaklaşan bir sektör için bu durum normal karşılanabilir. Özkaynakları güçlü olan şirketler daha yüksek net gelir yaratabilmektedirler. Yüksek özkaynaklar prim üretimi reka-betinde şirketleri ön plana çıkarabilmektedir.

NYGL/TEK katsayısı negatif ve %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Bu değişkendeki her bir yüzde 1'lik artış bağımlı değişkende yüzde -0,04'lük azalışa sebep olmaktadır. Bu so-nuç teknik karşılıkların girdilerinin toplam net gelirlerini azalttığını göstermektedir. Sektörün hem tedbirli olmak adına hem de yasal düzenlemeler gereği yüksek karşılıklar ayırması özkaynaklara ayrılacak fonları azalttığından net gelirlerde bir miktar azaltmaya sebep olabilmektedir. Bu durum bir başka yönden ödenmesi gerektiği halde ödenmeyen hasarlar-ın karşılık olarak tutulması (davalar vs.) durumunun sigor-talılar nezdinde olumsuz etkiler oluşturabildiğini ve bu duru-mun prim gelirlerine yansıdığını da göstermektedir. Yine bu tarz karşılıkların gelir getirici fonlara yatırılmak yerine kâğıt üzerinde kalmış olabileceğini de dikkate almak gerekir.

TBOR/ÖS katsayısı negatif ve %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Bu değişkendeki her bir yüzde 1'lik artış bağımlı değişkende yüzde -0,75'lik azalışa sebep olmaktadır. Bu so-nuç teknik karşılıklar dahil tüm borçların oluşturduğu girdi-ler nedeniyle toplam net gelirleri azalttığını göstermektedir. Sigorta şirketlerinin faaliyetlerini özkaynaklar yerine borç kaynakları ile sürdürmeleri neredeyse imkansızdır. Bu girdi hem yarattığı faiz ve kur farkı gibi girdilerle zarara neden ol-makta ve hem de sigortalılar nezdinde güvensizlik oluştura-bilmektedir. Aynı zamanda teknik karşılıklar yanında yüksek reasürans girdileri de yüksek borçlanmalara sebep olabilmek-tedir. Prim gelirlerinin önemli kısmını reasürans işlemlerine ayıran şirketlerinde net toplam gelirleri azalabilmektedir. Bu girdinin oluşturduğu girdilerin sigortalılara aktarılmasında sorun yaşandığı söylenebilir.

ÖHAS/BYP katsayısı pozitif ve %10 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Bu değişkendeki her bir yüzde 1'lik artış bağımlı değişkende yüzde 0,05'lik artışa neden olmaktadır. Sigorta primlerinin belirlenmesinde ödenen ve ödenecek hasarlara ilişkin veriler kullanılmaktadır. Tam rekabete yakın çalışan bir piyasada bu girdinin tam olarak yansıtılamaması beklenen bir durumdur. Ayrıca düzgün ödenen hasarların sigortalılar nezdinde bir güven unsuru olduğu ve şirketler için iyi bir reklam olarak kabul edildiğinde prim artışına sebep olabileceği görülebilir.

ÖHAS/TEK katsayısı negatif ve %5 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Bu değişkendeki her bir yüzde 1'lik artış bağımlı değişkende yüzde -0,06'lık azalışa sebep olmaktadır. Teknik karşılıkların olumsuz etkisi tüm girdilerde etkisini göstermektedir. Teknik karşılıkların girdii olarak değerlendirilecek olan bu girdi net toplam gelirin bir miktar azalmasına neden olmaktadır.

AKT katsayısı pozitif ve %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Bu değişkendeki her bir yüzde 1'lik artış bağımlı değişkende yüzde 1,01'lik artışa neden olmaktadır. Aktifler net toplam gelirleri son derece olumlu etkilemektedir. Yüksek Pazar payına sahip şirketlerin aktif büyüklüklerinin de çok güçlü olduğu görülmektedir. Aktifler mahiyeti itibarıyla sigorta şirketleri açısından pasifi finanse eden varlıklardan oluşmaktadır. Güçlü aktiflere sahip şirketlerin fonlarını olabildiğince yüksek getirili alanlara yatırdıkları söylenebilir. Ayrıca büyük aktife sahip şirketler sigortalılar açısından güven duyulacak şirketler olduklarından piyasa payları da aktiflerine orantılı olarak büyümektedir.

Wald Ki^2 olasılık değerinin 0.0000 olması, modelin genel olarak anlamlı olduğunu ve bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklamada istatistiksel olarak anlamlı katkı sağladığını göstermektedir.

R^2 değeri 0.9995, modelin bağımlı değişkenin %99.95'ini açıkladığını göstermektedir. Bu, modelin oldukça nitelikli bir açıklama gücüne sahip olduğunu göstermektedir.

Driscoll-Kraay standart hataları kullanılarak elde edilen sonuçlar, modelin yatay kesit bağımlılığı, değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarına karşı dirençli olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar, modelin tahminlerinin daha güvenilir ve geçerli olduğunu ve bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkilerini doğru bir şekilde yansıttığını göstermektedir.

5.5.1.6 H İstatistiği

Piyasadaki rekabet yoğunlaşmasını ifade eden P-R H istatistiği $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ değişkenlerinin katsayılarının toplanması ile bulunmaktadır. Buna göre:

H istatistiği: $\beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 0,8767667$ olarak hesaplanmıştır.

H istatistiği sıfıra eşittir hipotezi;

$H_0; \beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 0$

$H_1; \beta_1 + \beta_2 + \beta_3 \neq 0$

$H_0=0 \quad p < 0,0000$

$p < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiş ve H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Buna göre; Piyasa tekeli değildir.

H istatistiği bire eşittir hipotezi

$H_0; \beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 1$

$H_1; \beta_1 + \beta_2 + \beta_3 \neq 1$

$H_0=1 \quad p < 0.0028$

$p < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiş ve H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Buna göre; piyasa tam rekabet piyasası değildir.

H değeri 1 olduğunda piyasanın tam rekabet piyasası olduğu, H değeri 0'a eşit veya küçük olduğunda ise tekeli

piyasa olduğunu söylemek mümkündür. Ancak H değerinin 0 ile 1 arasında gerçekleşmesi piyasada tekeli (eksik) rekabet şartlarının yaşandığına gösterge olarak kabul edilmektedir.

Ancak H istatistiğinin 1'e doğru yaklaşmış olması piyasa-
nın tam rekabet şartlarına yaklaştığını ifade edebilmektedir.
Bazı zorunlu sigorta branşlarda fiyatlarının devlet tarafından
belirlenmesine rağmen getirilen düzenlemeler ile fiyatı uygun
görmeyen sigorta şirketlerinin bu poliçeleri düzenleme zo-
runluluğu kısmen ortadan kaldırılmıştır. Bu branşlar dışında
kalan branşlarda fiyatların serbest belirlenmesi sağlanmıştır.
Ayrıca piyasaya giriş-çıkışlar belirlenen şartları sağlayan şir-
ketler için nispeten serbest hale geldiğinden önemli ölçüde re-
kabet gücü yüksek bir piyasanın oluştuğu görülmektedir.

5.5.2 Uzun Dönem Dengesi E İstatistiği Testleri

H istatistiği analizi sonucunda bulunan sonuçların an-
lamlı olabilmesi için uzun dönemli denge testinin de sektör
için denge durumunu göstermesi gerekmektedir. Bu nedenle
aşağıdaki uzun dönemli dengeyi ifade eden ekonometrik mo-
del kullanılmıştır. Bu modelin H istatistiği modelinden tek
farkı bağımlı değişkeninin aktif karlılığı değişkeni (ROA) kul-
lanılmasıdır. H istatistiği testlerinde bağımsız değişkenlerin
bağımlı değişkeni yüksek oranda etkilemesi beklenirken,
uzun dönem denge testinde ise bunun tam tersi olarak bağımsız
değişkenlerin bağımlı değişkeni yüksek oranda etkileme-
mesi beklenmektedir.

Uzun dönem denge testi ekonometrik modeli;

$$\ln(\text{ROA}_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(\text{PYK/AKT}_{it}) + \beta_2 \ln(\text{NPGL/ÖS}_{it}) + \beta_3 \ln(\text{NYGL/TEK}_{it}) + \beta_4 \ln(\text{TBOR/ÖS}_{it}) + \beta_5 \ln(\text{ÖBH/BYP}_{it}) + \beta_6 \ln(\text{ÖHAS/TEK}_{it}) + \beta_7 \ln(\text{AKT}_{it}) + \varepsilon_{it}$$

5.5.2.1 Tanımlayıcı İstatistikler

Uzun dönem denge modelinin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 13'te sunulmuştur.

Tablo 13 E İstatistiği Değişkenleri İçin Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Std. Sapma	Min	Max
ROA	325	-0,0100848	0,3016912	-4,809923	0,2819961
PYK/AKT	325	2,802827	0,3654355	1,709039	4,217272
NPGL/ÖS	325	5,560024	0,8629119	3,186076	11,83745
NYGL/TEK	325	2,444988	0,9033332	-2,043667	4,740435
TBOR/ÖS	325	5,875344	0,773548	4,278933	11,93653
ÖHAS/BYP	325	3,667819	0,7428589	-1,541241	5,44979
ÖHAS/TEK	325	3,998664	0,7231705	0,1441921	5,978494
AKT	325	14,5235	3,695459	7,953938	24,86652

ROA: Aktif karlılığının ortalaması -0,10 olup, standart sapma 0,30'dur. Bu değişkenin minimum değeri -4,81, maksimum değeri ise 0,28'dir. Değişkenin düşük standart hatası, gözlemler arasında önemli farklılıklar olmadığını göstermektedir.

Diğer değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri H istatistiği tanımlayıcı istatistikleri verileriyle aynı olduğundan burada tekrarlanmamıştır.

5.5.2.2 Tahminci Model Seçimi Testleri

Panel veri analizlerinde kullanılan tahminci modellerinden hangisinin oluşturulan regresyon modeline uygun olduğunun tespiti için yapılan testler ile en küçük kareler tahmincisi, sabit etkiler tahmincisi ve rassal etkiler tahmincisinin sonuçları Tablo 13'te gösterilmiştir. Her üç tahmincinin de değişkenleri anlamlıdır. Klasik en küçük kareler modelinde R^2 0,2615 iken sabit etkiler modelinde 0,2497 rassal etkiler modelinde 0,2447'dir. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama yüzdesi beklendiği gibi düşük çıkmıştır. Sonuçlar

325 adet gözleme dayanmıştır. Söz konusu üç model içerisinde hangi modelin geçerli olduğunun anlaşılabilmesi amacı ile gerekli testler yapılmıştır.

Tablo 14 E İstatistiği İçin Tahminci Modelleri

DEĞİŞKENLER	EKK	SE	RE
PYK/AKT	-0,2384002***	-0,2752742***	-0,2497442***
NPGL/ÖS	0,1944735***	0,2397099***	0,210039***
NYGL/TEK	0,1090172***	0,0933188***	0,1038349***
TBOR/ÖS	0,1878485***	0,2063441***	0,1937919***
ÖHAS/BYP	0,1072206**	0,1959984***	0,1372092***
ÖHAS/TEK	0,0913165**	0,1882146***	0,1214309**
AKT	0,0120003**	0,0133617***	0,0126403***
SABİT	0,6163686***	0,5731854**	0,6080801***
GÖZLEM SAYISI	325	325	325
F OLASILIK	0,0000	0,0000	
KI ²			0,0000
R ²	0,2615	0,2497	0,2447
AR ²	0.2452		

(***) %1 anlamlılık düzeyini, (**) %5 anlamlılık düzeyini, (*) %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

Model seçim testlerinin sonuçları aşağıda açıklanmıştır.

Birim ve Zaman Etkisinin Varlığını Sınamak İçin Olabilirlik Oranı Testi; Bu test klasik en küçük kareler modelin geçerli olup olmadığını anlamak için yapılmaktadır. Klasik en küçük kareler modelinde birim ve zaman etkilerinin geçerli olması gerekmektedir. Bu test temel olarak klasik model ve sabit etkiler modeli arasında tercih yapılmakta kullanılmaktadır.

H₀ Hipotezi; birim ve zaman etkilerinin standart hataları sıfıra eşittir.

H₁ Hipotezi; birim ve zaman etkilerinin standart hataları sıfıra eşit değildir.

Olasılık değeri (p) <0.05 olarak gerçekleştiği için H₀ hipotezi reddedilmekte, H₁ hipotezi doğrultusunda birim ve

zaman etkilerinden en az birinin var olduğu anlaşılmaktadır. Bu durumda klasik en küçük kareler modelinin uygun olmadığı anlaşılmaktadır.

Birim Etkinin Varlığını Sınamak İçin Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı Testi; Bu test de temel olarak havuzlanmış en küçük kareler modelinin uygun olup olmadığını sınamak için geliştirilmiş bir testtir. Bu test temel olarak klasik model ve rassal etkiler modeli arasında tercih yapılmakta kullanılmaktadır. Birim etkisinin varlığı durumunda klasik modelin uygun olmadığını göstermektedir

H_0 Hipotezi; birim etkilerin varyansı sıfıra eşittir.

H_1 hipotezi; birim etkilerin varyansı sıfırdan farklıdır.

Ki^2 testinin sonucunda olasılık değeri $(p) < 0.05$ olarak gerçekleştiğinden H_0 hipotezi ret edilmekte H_1 hipotezi kabul edilmektedir. Modelde birim etkilerin olduğu görülmektedir. Bu durumda klasik modelin uygun olmadığı anlaşılmıştır.

Hausman testi; Sabit etkiler tahmincisi ile rassal etkiler tahmincisi arasında tercih yapabilmek için Hausman testi yapılmıştır. Sabit etkiler tahmincisi ile rassal etkiler tahmincisi arasındaki en önemli farklardan biri birim etkilerin bağımsız değişkenlerle korelasyonlu olup olmadığıdır. Sabit etkiler tahmincisi birim etkiyi modelden düşürmekte rassal etkiler tahmincisi birim etkiyi hata teriminin içerisinde özetlemekte ve tahmin sürecine katmaktadır.

H_0 Hipotezi; parametreler arasındaki fark sistematik değildir.

H_1 hipotezi; parametreler arasındaki fark sistemattir.

Ki^2 testinin sonucunda olasılık değeri $(p) > 0.05$ olarak gerçekleştiğinden H_0 hipotezi kabul edilmekte H_1 hipotezi ret edilmektedir. Bu durumda rassal etkiler tahmincisinin tutarlı ve geçerli olduğu kabul edilebilir.

Tablo 15 E İstatistiği Tahminci Modelleri Karşılaştırma

Uygulan Testler	H_0	H_1	p	Amaç	Sonuç
Birim ve Zaman Etkisinin Varlığını Sınamak İçin Olabilirlik Oranı Testi	Birim ve zaman etkilerinin standart hataları sıfıra eşittir	Birim ve zaman etkilerinin standart hataları sıfıra eşit değildir	0.0048	En küçük kareler ve sabit etki karşılaştırması	En küçük kareler modeli uygun değil
Birim Etkinin Varlığını Sınamak İçin Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı Testi	Birim etkilerin varyansı sıfıra eşittir	Birim etkilerin varyansı sıfırdan farklıdır	0.0087	En küçük kareler ve rassal etkiler karşılaştırması	En küçük kareler modeli uygun değil
Hausman Testi	Parametreler arasındaki fark sistematik değildir	Parametreler arasındaki fark sistematiktir	0.0839	Sabit etkiler ile rassal etkiler karşılaştırması	Sabit etkiler modeli uygun değildir

Yapılan testler sonucunda, Rassal Etkiler modelinin (RE) en uygun model olduğu belirlenmiştir. Rassal Etkiler modeli, bireysel sigorta şirketleri arasındaki farklılıkları rassal olarak kabul eder ve her bir şirket için sabit bir etki olmadığını varsaymaktadır. Bu durumda, panel veri analizinde Rassal Etkiler modelinin (SE) kullanılması en uygun yöntem olarak ortaya çıkmaktadır.

5.5.2.3 Seçilen Modelde Varsayımların Testleri

Seçilen modelin Yatay Kesit Bağımlılığı, Otokorelasyon ve Değişen Varyans varsayım testleri yapılmış ve ulaşılan sonuçlar Tablo 15 olarak aşağıda özetlenmiştir.

Tablo 16 Model Varsayım Testleri

Yapılan Test	Yatay Kesit Bağımlılığı	Değişen Varyans	Otokorelasyon
Levene, Brown, Forsythe Testi		0,09930934	
Modified Bhargava Et Al. Durbin-Watson			1,828855
Baltagi-Wu Lbı			1,8961437
Pesaran Cd	0,0000		
H_0 Hipotezi	Yatay Kesit Bağımlılığı Yok	Değişen Varyans Yok	Otokorelasyon Yok
H_1 Hipotezi	Yatay Kesit Bağımlılığı Var	Değişen Varyans Var	Otokorelasyon Var
H_0 Hipotezi Red Şartı	$p < 0,05$	$p > 0,05$	Baltagi-Wu, DW ≤ 2
Kabul Edilen Hipotez	Yatay Kesit Bağımlılığı Var	Değişen Varyans Yok	Otokorelasyon Yok

Pesaran Cd testi modelde yatay kesit bağımlılığının olmadığını göstermektedir. Yatay kesit bağımlılığı olmaması durumu, panel veri setinde bireyler arasında (bu durumda sigorta şirketleri) bağımsız ilişkiler olduğunu göstermektedir (Tatoğlu, 2021).

Levene, Brown, Forsythe testi modelde değişen varyans olmadığını göstermektedir. Sabit varyans varsayımının bozulması durumunda ortaya çıkan problemin adı “değişen varyans” olarak adlandırılmaktadır. Değişen varyansın olmaması, hata terimlerinin varyansının sabit olduğunu göstermektedir. (Tatoğlu, 2021).

Uyarlanmış Bhargava et al. Durbin-Watson Testi ve Baltagi-Wu LBI Testi otokorelasyonun olmadığını göstermektedir. Otokorelasyon, hata terimlerinin zaman içinde birbirine bağımlı olduğunu göstermektedir. (Tatoğlu, 2021).

Test sonuçları, modelde yatay kesit bağımlılığı sorunu olduğunu ancak değişen varyans ve otokorelasyon sorunu olmadığını göstermektedir.

5.5.2.4 Prais-Winsten Birim Düzeltilmiş Standart Hatalar Tahmincisi

Uzun dönem denge ekonometrik modelinde Yatay kesit bağımlılığı ve değişen varyans hatalarına karşı dirençli bir tahminci olan Prais-Winsten Birim Düzeltilmiş Standart Hatalar tahmincisi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 16’da özetlenmiştir.

Tablo 17 Prais-Winsten Standart Hatalar Tahmincisi

Değişkenler	Katsayı ve Anlamlılık
PYK/AKT	-0,250914***
NPGL/ÖS	0,182206**
NYGL/TEK	0,0812043*
TBOR/ÖS	-0,1825554***
ÖHAS/BYP	-0,1239134*
ÖHAS/TEK	0,116473**
AKT	-0,008076
SABİT	0,6600117*
GÖZLEM SAYISI	325
Wald Ki^2 OLASILIK	0,0000
R^2	0,1887
Ki^2	0,0000

(***) %1 anlamlılık düzeyini, (**) %5 anlamlılık düzeyini, (*) %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

Prais-Winsten birim düzeltilmiş standart hatalar modeli, yatay kesit bağımlılığı ve değişen varyans sorunlarını düzeltmek için kullanılmaktadır. Bu model ilgili sorunlara karşı daha dirençli sonuçlar alınmasını sağlamaktadır. Tahminci modelinin R^2 düzeyi %19'dur. Uzun dönem denge belirlenmesi için yapılan analizde Wald Ki^2 olasılık düzeyi p:0.0000 olarak tespit edilmiştir, bu durum modelin anlamlı olduğunu göstermektedir. Bu testin temel amacı ilk üç değişkenin katsayılarının belirlenmesi ve bu katsayıların toplamının sıfıra eşit olup olmadığı hipotezinin F testi aracılığı ile test edilmesinin sağlanmasıdır.

PYK/AKT katsayısı negatif ve %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Personel, Yönetim, Komisyon Gideri/ Aktif

oranındaki her bir yüzde 1'lik artışın bağımlı değişken üzerinde yüzde -0,25'lik azalışa neden olduğunu göstermektedir.

NPGL/ÖS katsayısı pozitif ve %5 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Bu değişkendeki her bir yüzde 1'lik artış bağımlı değişkende yüzde 0,18'lik artışa neden olmaktadır.

NYGL/TEK katsayısı negatif ve %10 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Bu değişkendeki her bir yüzde 1'lik artış bağımlı değişkende yüzde 0,08'lik artışa sebep olmaktadır.

Ki² olasılık değerinin 0.0000 olması, modelin genel olarak anlamlı olduğunu ve bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklamada istatistiksel olarak anlamlı katkı sağladığını göstermektedir. R² değeri modelin bağımlı değişkenin %19 oranında açıkladığını göstermektedir. Bu sonuç, uzun dönem denge modeli için beklenen bir sonuçtur.

5.5.2.5 E İstatistiği

Piyasadaki rekabet yoğunlaşmasını ifade eden P-R H istatistiği β_1 , β_2 , β_3 katsayılarının toplanması ile bulunmaktadır. Aynı şekilde H istatistiğin geçerli olduğunun gösterilebilmesi için piyasanın uzun dönemli denge halinde olduğunun da gösterilmesi gerekmektedir. Bu nedenle uzun dönem dengesini gösteren E istatistiği hesaplanmıştır. Buna göre:

$\beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 0,0124963$ olarak hesaplanmıştır.

E istatistiği sıfıra eşittir hipotezi;

H₀; $\beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 0$

H₁; $\beta_1 + \beta_2 + \beta_3 \neq 0$

H₀;0 hipotezi olasılık değeri p: 0.9213'dir.

Olasılık değeri $p > 0,05$ olduğundan H₀ hipotezi kabul edilmiştir. Buna göre; Piyasa uzun dönemli denge halindedir. Bu sonuç daha önce hesaplanan P-R H istatistiğinin kabul edilebilir olduğunu ispatlamaktadır.

SONUÇ

Sigortanın toplumdaki anahtar rolü ve ekonomideki önemli yeri göz önüne alındığında, sigorta sektörünün rekabet gücünü analiz etmek değerli fikirler sağlayabilir ve tüm sektör paydaşlarının bilinçli karar almalarına katkıda bulunabilir. Böyle bir çalışma, sektörün mevcut durumu hakkında kapsamlı bir anlayış sağlayarak güçlü yönleri, zayıf yönleri ve iyileştirme fırsatlarını vurgulayacaktır. Piyasa yapısı, düzenleyici ortam ve finansal performans dahil olmak üzere rekabet gücünün çeşitli boyutlarını inceleyerek araştırmacılar, başarının temel itici güçlerini ve büyümenin önündeki potansiyel engelleri belirleyebilirler. Bu çalışma, politika yapıcılar, sektör liderleri ve tüketiciler dahil olmak üzere paydaşları bilgilendirerek sektörün verimliliğini ve etkinliğini artıran veri odaklı kararlar almalarını sağlayabilir.

Sigorta sektörünün rekabet gücü üzerine yapılan bir çalışma, gelecekteki gelişmeyi yönlendirmek için önemli bir araç olarak da hizmet edebilir. Politika yapıcılar için, adil rekabeti, yeniliği ve tüketici korumasını teşvik eden düzenleyici reformlar ve politikalar hakkında kanıta dayalı öneriler sunulabilir. Sigorta şirketleri için, piyasa eğilimleri, rekabet dinamikleri ve en iyi uygulamalar hakkında stratejik fikirler sağlayarak operasyonlarını ve tekliflerini optimize etmelerine yardımcı olabilir. Bu çalışmanın rekabeti etkileyen faktörlere ışık tutarak, toplumun ihtiyaçlarına daha iyi hizmet eden ve sürdürülebilir ekonomik büyümeyi destekleyen daha dayanıklı, duyarlı ve sağlam bir sigorta sektörüne katkıda bulunabileceği düşünülmektedir.

Pazar rekabet yapısı ve şirketlerin rekabet güçleri düzenleyici çerçevelerden, ekonomik koşullardan ve rekabet ortamından etkilenmektedir. Düzenleyici politikalar, şirketlerin rekabet etme biçimini etkileyen rekabet gücü yüksek bir

ortamı teşvik edebilir veya giriş engelleri yaratabilir. Faiz oranları, enflasyon ve genel ekonomik büyüme gibi ekonomik koşullar, sigortacıların deneyimlediği yatırım getirilerini ve hasar sıklıklarını etkileyebilir. Ayrıca, rakip sayısı ve pazar payı dağılımı da dahil olmak üzere pazardaki rekabet düzeyi, bireysel şirketlerin nasıl strateji geliştirdiğini ve faaliyet gösterdiğini doğrudan etkilemektedir. Sigortacılar, pazardaki rekabetçi konumlarını korumak ve geliştirmek için bu dış faktörlerle başa çıkarken iç güçlerini de kullanmalıdır. Genel olarak hem iç finansal performansın hem de dış çevresel faktörlerin kapsamlı bir değerlendirmesi, sigorta şirketlerinin rekabet gücünü anlamak ve geliştirmek için önemlidir.

Sigorta şirketlerinin rekabet gücünü, şirketlerin iç finansal sonuçlarının yanı sıra çok sayıda iç ve dış faktör tarafından şekillendirilebilir. İçsel olarak, operasyonel verimlilik, yönetim uzmanlığı, ürün inovasyonu ve müşteri hizmetleri kalitesi gibi faktörler önemli roller oynamaktadır. Operasyonlarını düzene sokan, gelişmiş teknolojileri kullanan ve müşteri odaklı bir yaklaşımı sürdüren şirketler genellikle rekabet avantajı elde etmektedir. Kârlılık, ödeme gücü oranları ve sermaye yeterliliği gibi ölçütlerde yansıtılan finansal istikrar da rekabet gücünü desteklemektedir. Sağlam finansal sağlık, sigortacıların daha fazla risk üstlenmesini, rekabet gücü yüksek primler sunmasını ve büyüme fırsatlarına yatırım yapmasını sağlayarak pazar konumlarını güçlendirmektedir.

Yeni endüstriyel ekonomi yaklaşımı çerçevesinde, sigorta sektörünün rekabet yapısı P-R metodolojisi kullanılarak etkili bir şekilde ölçülebilir. Bu yaklaşım, bir pazarın yapısının, içindeki şirketlerin davranışlarını etkilediğini ve bunun da performanslarını etkilediğini varsaymaktadır. Bu karşılıklı ilişkiler analiz edilerek, bir sektördeki rekabet düzeyine ilişkin fikir elde edebilmektedirler. P-R metodolojisi, özellikle, pazardaki rekabet derecesini gösteren bir ölçü olan H istatistiğini

türetmek için indirgenmiş formulu bir gelir denklemi kullanmaktadır. Bu istatistiksel yaklaşım, rekabet gücü yüksek dinamikleri anlamak için ampirik bir temel sağladığı için, pazar koşullarını değerlendirebilecek değerli bir araç haline gelmiştir. P-R metodolojisi, girdi fiyatlarındaki değişikliklerin şirketlerin gelirlerine ne ölçüde yansıdığını değerlendirmektedir. Bir sigorta şirketinin toplam gelirini, girdi fiyatları ve diğer kontrol değişkenleri ile ilişkilendirerek, gelir denklemini tahmin etmek mümkündür. H istatistiği bu girdi fiyatlarına göre gelir esnekliklerinin toplamı olarak türetilir. Bire yakın bir H istatistiği, şirketlerin tam rekabet koşulları altında faaliyet gösterdiği oldukça rekabet gücü yüksek bir pazarı göstermektedir. Tersine, sıfıra yakın bir H istatistiği, şirketlerin önemli pazar gücüne sahip olduğu tekeli bir pazar yapısını göstermektedir. Sıfır ile bir arasındaki değerler, şirketlerin tam fiyatlandırma gücüne sahip olmadığı değişen derecelerde tekeli rekabeti ya da diğer bir deyişle eksik rekabeti göstermektedir. P-R metodolojisini sigorta sektörüne uygulamak, işgücü, sermaye ve reasürans girdileri gibi çeşitli girdi fiyatlarıyla ilgili verilerin yanı sıra bir sigorta şirketi için gelir rakamlarını da denkleme eklemeyi içermektedir. Araştırmacılar bu regresyon analizini gerçekleştirerek H istatistiğini belirleyebilir ve böylece sektörün rekabet ortamını ölçebilirler. Bu yaklaşım yalnızca mevcut rekabet ortamını anlamaya yardımcı olmakla kalmaz, aynı zamanda düzenleyici değişikliklerin, pazara giriş ve çıkışların ve ekonomik koşulların gelecekte rekabeti nasıl etkileyebileceği konusunda da fikir verebilir. Politika yapımcılar ve sektör paydaşları açısından bu bulgular, daha rekabet gücü yüksek ve verimli bir sigorta piyasasının oluşmasını teşvik eden, tüketicilere fayda sağlayan ve sektörün ekonomiye katkısını artıran stratejiler ve düzenlemeler tasarlamak açısından öneme sahiptir.

Ancak ülkemizde bu tür bir çalışmanın bazı kısıtlamaları da olabilir. Özellikle ele alınan dönem itibarıyla yeni açılan,

kapanan, birleşen, satılan pek çok şirketle karşılaşmaktadır. Analizde kullanılan panel veri setinin hazırlanmasında çalışılan tüm dönemlerde yer alan şirketlerin ele alınması gerekmektedir. Bu açıdan bakıldığında sadece çalışmamız için 25 hayat dışı sigorta şirketi geriye kalmaktadır. Hayat şirketlerinin sayısı bir panel veri analizine izin vermemektedir. Ayrıca yayınlanan sektör istatistiklerinde bazen şirket türlerine göre istatistikler yayınlanmakta bazen branş türlerine göre istatistikler yayınlanmaktadır. Örneğin hayat dışı prim üretimi derken bunun sadece hayat dışı şirketlerin üretimlerini yoksa tüm şirketlerce yapılan hayat dışı prim üretimlerini olduğunu anlamak bu konuya özel bir ilgi duymakla mümkün olabilmektedir. Yine bir kısım çalışmalarda çeyreklik dönemler itibarıyla veriler kullanılmaktadır ancak ülkemizde sigortacılık alanında yayınlanan istatistikler daha önceki çeyreklerin sonuçlarının kümül rakamlarını da ihtiva ettiklerinden sürekli tekrarlayan sonuçlar gözlem sayılarını artırabilmek amacı ile modele dahil edilmekte ve sonuçlar en azından özgün olmaktan uzaklaşmaktadır. Ayrıca yıllık enflasyon oranlarının yüksek seyretmesi gibi ekonomik konularda karşılaştırmalı çalışmalarda sorun oluşturmaktadır.

Çalışmada, 2011-2023 yılları arasında Türkiye’de çalışmalarını yürüten 25 adet hayat dışı sigorta şirketinin, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ve Türkiye Sigortalar Birliği raporlarından alınan yıllık verileri ile oluşturulan veri setleri kullanılmıştır. Hayat dışı sigorta sektörü için 13 yıllık iki bağımlı değişken ve 7 bağımsız değişken ile iki panel veri seti oluşturulmuştur. İlk veri seti H istatistiğini yani piyasanın rekabet yapısını belirlemek amacı ile oluşturulmuştur. İkinci veri setinin sadece bağımlı değişkeni değiştirilerek uzun dönem dengesinin tespiti amaçlanmıştır. Gözlenen tüm birimler aynı zaman aralığında faaliyette bulundukları için çalışmada dengeli panel veri analizi kullanılmıştır. Çalışmada hayat dışı sigorta şirketleri için iki temel

regresyon modeli kullanılmıştır. İlk denklem H İstatistiğinin tespit edileceği tahminci modelinin belirlenmesinde kullanılmıştır. İkinci denklem ise uzun dönem dengesinin tespit edileceği tahminci modelinin belirlenmesinde kullanılmıştır. İki regresyon modelinin bağımsız değişkenleri aynı, bağımlı değişkenleri farklıdır. İlk denklemin bağımlı değişkeni net prim ve yatırım geliri toplamı (NPYGL) iken ikinci denklemin bağımlı değişkeni aktiflerin karlılığıdır (ROA). Bağımsız değişkenler, Personel, Yönetim ve Komisyon Giderlerinin Aktiflere Oranı (PYK/AKT), Net Prim Gelirlerinin Özsermayeye Oranı (NPGL/ÖS), Net Yatırım Gelirlerinin Teknik Karşılıklara Oranı (NYGL/TEK), Toplam Borçların Özsermayeye Oranı (TBOR/ÖS), Ödenen Hasarların Brüt Yazılan Primlere Oranı (ÖHAS/BYP), Ödenen Hasarın Teknik Karşılıklara Oranı (ÖHAS/TEK), Aktifler (AKT)'dir.

Çalışmada hayat dışı sigorta sektörü Panel veri analizlerinde kullanılan tahminci modellerinden hangisinin oluşturulan regresyon modeline uygun olduğunun tespiti için yapılan testler ile en küçük kareler tahmincisi, sabit etkiler tahmincisi ve rassal etkiler tahmincilerinin sonuçları elde edilmiştir. Bu üç modelden hangisinin analize uygun olabileceğini belirlemek için yapılan testler ise, Birim ve Zaman Etkisinin Varlığını Sınamak İçin Olabilirlik Oranı Testi, Birim Etkisinin Varlığını Sınamak İçin Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı Testi ve Hausman Testidir. Yapılan testler sonucunda, Sabit Etkiler modelinin (SE) en uygun model olduğu belirlenmiştir. Sabit Etkiler modeli, bireysel sigorta şirketleri arasındaki farklılıkları sabit olarak kabul eder ve her bir şirket için sabit bir etki olduğunu varsaymaktadır. Seçilen model olan sabit etkiler tahmincisi modelinin sahip olabileceği sorunlara ilişkin gerekli varsayımlara ilişkin testler de yapılmıştır. Bu testler Yatay Kesit Bağımlılığı, Otokorelasyon ve Değişen Varyans Testleridir. Test sonuçları H istatistiği modeli için, yatay kesit bağımlılığı, değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının

mevcut olduğunu göstermektedir. Bu tür sorunların varlığı, tahmin edilen katsayıların ve standart hataların güvenilirliğini azaltabilir. Bu nedenle regresyon modelinin gerçeğe en yakın sonuçlarının tespit edilebilmesi amacı ile analiz de söz konusu standart hatalara dirençli Driscoll-Kraay Standart Hatalar Tahmincisi kullanılmıştır. Modelin katsayıları en önemli girdi katsayılarının toplanması ile H istatistiğini oluşturan $\beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 0,8767667$ sonucu hesaplanmıştır. Bu sonuç hipotez testine tabi tutulmuş ve piyasa yapısının 0 ile 1 arasında olduğu yani hayat dışı sigorta sektöründe tekелci (eksik) rekabetin sürdüğü görülmüştür. H istatistiğinin 1'e doğru yaklaşmış olması piyasanın tam rekabet şartlarına yaklaştığını ifade edebilmektedir. Bu tespit daha önce yapılan az sayıdaki çalışmanın Türk hayat dışı sigorta sektörünün tekелci (eksik) rekabet piyasası olduğu yönündeki tespitler ile uyumludur. Piyasa rekabet yapısını gösteren H istatistiği her ne kadar tekелci (eksik) rekabeti gösterse de sonuçların bire doğru yaklaşması sektörün rekabet yapısının tam rekabet şartlarına doğru evrilmekte olduğuna işaret etmektedir. Elbette bu gelişmede düzenleyici otoritelerin aldığı tedbirlerinde önemli rolü bulunmaktadır. Piyasa rekabet yapısının iyileşmesinin bir diğer faktörü de sigorta şirketlerinin bireysel olarak rekabet güçlerinin artmasıdır. Düzenleyici kurumların sermaye, ödeme gücü, itibarlı sermaye sahiplerinin piyasaya girişlerinin teşvik edilmesi, yeni sigorta branşlarının ve havuzlarının oluşturulması gibi yaklaşım ve düzenlemelerine uyum sağlanması rekabet gücü artışını getirmektedir. Bazı zorunlu sigorta branşlarda fiyatlarının devlet tarafından belirlenmesine rağmen getirilen düzenlemeler ile fiyatı uygun görmeyen sigorta şirketlerinin bu poliçeleri düzenleme zorunluluğu kısmen ortadan kaldırılmıştır. Bu branşlar dışında kalan branşlarda fiyatların serbestçe belirlenmesi sağlanmıştır. Ayrıca piyasaya giriş-çıkışlar belirlenen şartları sağlayan şirketler için

nispeten serbest hale geldiğinden önemli ölçüde rekabet gücü yüksek bir piyasanın oluştuğu görülmektedir.

Uzun dönem denge regresyon modelinin gerçeğe en yakın sonuçlarının tespit edilebilmesi amacı ile yapılan analiz sonuçlarında sabit etkiler tahmincisi modelinin analize uygun olduğu görülmüştür. Bu modelde değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının var olduğu tespit edildiğinden söz konusu standart hatalara dirençli Prais-Winsten Standart Hatalar Tahmincisi kullanılmıştır. Modelin katsayıları E istatistiğini oluşturan katsayıları toplanarak $\beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 0,0124963$ sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan hipotez testinde piyasanın uzun dönem dengede olduğu hipotezi kabul edilmiştir. Bu sonuç daha önce hesaplanan P-R H istatistiğinin kabul edilebilir olduğunu ispatlamaktadır. H istatistiğinin geçerli sonuçlar üretmesi uzun dönem denge varsayımının geçerli olması gerekmektedir.

Aynı zamanda hayat dışı branşlar, şirketler bazında değil branş bazında açıklanıyor olması da bu verileri ayırma zorlukları getirmektedir. Sektör raporlarında hayat dışı üretim olarak açıklanan bir veri aslında hayat dışı, hayat ve emeklilik şirketleri tarafından oluşturulan toplam bir veri olabilmektedir.

Tam rekabet yaşanan bir sigorta piyasasında, fiyat oluşumu temel olarak arz ve talep ilkeleri tarafından yönlendirilmektedir. Bu senaryoda sigorta şirketleri fiyat alıcıları olarak hareket etmektedirler, yani primlerin belirlenmesi üzerinde hiçbir kontrolleri bulunmamaktadır. Piyasa, primleri poliçe sahiplerinin toplam risk değerlendirmesine göre belirlemekte ve sigortacılar rekabet gücü yüksek kalabilmek için mümkün olan en düşük fiyatı teklif etmek zorunda kalmaktadırlar. Riskler ve fiyatlar hakkındaki bilgiler mükemmel ve serbestçe ulaşılabilir olduğundan, sigortacılar primleri, beklenen hasar ve idari girdileri içeren teminat sağlamanın marjinal

maliyetinin üzerine çıkartamamaktadırlar. Poliçe sahipleri için bu durum, bireysel risk profilleriyle yakından uyumlu primlerle sonuçlanmakta ve sigorta maliyeti, sigortacılar için herhangi bir aşırı kâr marjı olmaksızın gerçek riski yansıtmaktadır. Böyle bir piyasada düzenleyici otoriteler, öncelikle şeffaflığın sağlanmasına, piyasaya serbest giriş ve çıkışın sürdürülmesine ve düşük fiyatlandırma veya aşırı rekabetten kaynaklanan herhangi bir piyasa başarısızlığını önlemek için sigortacıların ödeme gücünün izlenmesine odaklanmaktadır.

Buna karşın, tekelci (eksik) rekabet koşullarında sigortacılar piyasa yoğunlaşması, giriş engelleri veya ürün farklılaştırması gibi faktörler nedeniyle daha fazla fiyatlandırma gücüne sahip olabilmektedirler. Bu durum, birkaç büyük firmanın hâkim olduğu veya şirketlerin farklılaştırılmış ürünler sunduğu oligopol veya tekelci rekabet gibi çeşitli piyasa yapılarında da ortaya çıkabilmektedir. Şirketler marjinal maliyetlerinin üzerinde fiyatlandırma yapabildiklerinden, fiyatlar (primler) tam rekabete kıyasla daha yüksek oluşmaktadır. Bu fiyatlandırma sadece riski değil aynı zamanda sigortacıların piyasa gücünü de yansıtmaktadır. Oligopolistik piyasalarda, şirketler gizli anlaşmalar da yapabilir ve bu da piyasa koşulları iyileştiğinde bile primlerin aşağıya doğru ayarlanmadığı fiyat katılığına yol açabilir. Poliçe sahipleri için, eksik rekabet piyasalarında daha yüksek primlerin oluşması, gerçek riskler için gerektirdiğinden daha fazla ödeme yapabilecekleri anlamına gelmekte ve tüketici fazlası seviyesi azalmaktadır. Başka bir deyişle, tüketicilerin mal veya hizmet için kişisel değerlemelerinden daha yüksek bir fiyat ödemeleri nedeniyle bir işlemden elde ettikleri ekstra değer veya fayda azalmaktadır. Poliçe sahiplerinin daha az seçeneği olabilir ve ürün farklılaştırması veya diğer engeller nedeniyle sigortacılar arasında geçiş yapmak zor olabilir. Düzenleyici makamlar için bu tür piyasaların izlenmesi çok önemli hale gelmektedir. Fiyat sabitleme veya aşırı piyasa yoğunlaşması gibi rekabet karşıtı

davranışları önlemek ve poliçe sahiplerini adil olmayan fiyatlandırma uygulamalarından korumak için müdahale etmeleri gerekebilir. Düzenleyiciler ayrıca sigorta şirketlerinin piyasa güçlerini optimal olmayan ürünler sunmak veya rekabeti sınırlamak için kullanmamalarını sağlamaya odaklanabilirler. Her iki durumda da fiyat oluşumunun hem poliçe sahipleri hem de düzenleyiciler için önemli sonuçları vardır. Tam rekabette fiyatlar verimliliği ve tüketici refahının maksimizasyonunu yansıtırken, eksik rekabette fiyatlar piyasa gücünün kullanımını yansıtabilir ve bu da adaleti sağlamak ve tüketici çıkarlarını korumak için daha sıkı düzenleyici gözetim gerektirebilir.

Düzenleyici otoriteler için, piyasa yapısının tam rekabet koşullarına doğru evrimi, sigortalıyı koruma temel ilkesini desteklemek açısından önemlidir. Tam rekabet yaşanan bir sigorta piyasasında, sigorta şirketleri müşterileri çekmek ve elde tutmak için verimli bir şekilde çalışmaya, yenilik yapmaya ve adil fiyatlandırma sunmaya zorlanmaktadır. Bu rekabet baskısı, sigortacılar ürün tekliflerini ve müşteri hizmetlerini geliştirmeye çalışırken, poliçe sahiplerinin primleri için ekonomik olarak daha uygun rakamlar oluşturmalarını sağlayabilir. Tam rekabetin teşvik ettiği şeffaflık ve adalet, iş birlikçi uygulamaları önleyebilir, böylece tüketici çıkarlarını korur ve sigorta sektörüne olan güveni teşvik edebilir. Tam rekabet koşullarının gerçekleştirilmesi, sıkı düzenleyici gözetim ve piyasa yoğunlaşmasını ve rekabete aykırı davranışı önleyen politikaların uygulanmasını içermektedir. Düzenleyici otoriteler, piyasa dinamiklerini sürekli olarak izlemeli, antitröst yasalarını uygulamalı ve yeni katılımcıların etkili bir şekilde rekabet edebilmesi için giriş engellerinin en aza indirilmesini sağlayabilmelidir. Düzenleyiciler bunu yaparak, hiçbir kuruluşun tek başına poliçe sahiplerinin zararına piyasaya hâkim olamayacağı eşit bir rekabet ortamının korunmasına yardımcı olmaya çalışmaktadırlar. Bu düzenleyici dikkat,

sigortacıların sigortalıların ihtiyaçlarını önceliklendirmeye özendirildiği ve nihayetinde daha dayanıklı ve adil bir sigorta piyasasına yol açan bir ortam yaratmak için esastır. Bu nedenle, tam rekabet koşullarının peşinde olmak, düzenleyici otoritelerin sigortalıları koruma ve sigorta sektörünün uzun vadeli sağlığını sağlama misyonunun ayrılmaz bir parçası olarak değerlendirilebilir.

Sigorta sektörü, ürün fiyatlandırma stratejilerini önemli ölçüde etkileyen eksik rekabet piyasasında faaliyet göstermektedir. Fiyat, sigorta maliyetlerine göre belirlenen bir oran olarak düşünüldüğünde, birkaç temel faktör devreye girer: bunlardan ilki fiyat /maliyet oranıdır. Sigorta sektöründe bu oran genellikle "birleşik oran" veya "hasar oranı" olarak adlandırılır. Bu oran, alınan primler (fiyat) ile ödenen tazminatlar ve işletme giderleri (maliyetler) arasındaki ilişkiyi temsil eden çok önemli bir ölçüttür. Sigorta şirketleri riski değerlendirmek ve fiyatları belirlemek için karmaşık aktüeryal modeller kullanmaktadır. Fiyat-maliyet oranı, sigortalı tarafın veya varlığın algılanan riskine bağlı olarak değişmektedir. Sigortacılıkta diğer birçok sektörün aksine, sigorta fiyatlandırması yoğun bir şekilde düzenlenmektedir. Bu durum, eksik rekabet piyasasında bile sigortacıların fiyatları serbestçe belirleme kabiliyetini sınırlayabilir. Sigorta piyasaları önemli bir bilgi asimetrisi ile karakterize edilmektedir. Sigortacılar ürünlerini toplu verilere dayanarak fiyatlandırırken, bireysel müşteriler kendi riskleri hakkında daha spesifik bilgiye sahip olabilirler. Daha yüksek riskli bireylerin sigorta talep etme olasılığı daha yüksektir, bu da maliyetleri artırabilir. Sigortacılar bu etkiyi azaltmak için fiyatlandırma stratejilerini ayarlamakta ve bu da genellikle belirli risk kategorileri için daha yüksek fiyat-maliyet oranlarıyla sonuçlanmaktadır. Sigortacılar genellikle pazarı bölümlere ayırmakta ve yaş, konum veya kredi puanı gibi çeşitli faktörlere dayalı olarak fiyat ayrımcılığı yapmaktadır. Bu durum, farklı müşteri segmentleri için farklı fiyat-

maliyet oranlarına yol açabilir. Belirli sigorta piyasalarındaki (örneğin otomobil, hayat, sağlık) rekabet düzeyi fiyatlandırmayı etkilemektedir. Daha konsantre piyasalarda daha yüksek fiyat-maliyet oranları görülebilir. Bazı sigortacılar, daha kârlı ürünlerin çapraz satışını yapmak amacıyla müşterileri çekmek için belirli ürünleri daha düşük fiyat-maliyet oranıyla fiyatlandırabilir. Birçok sektörün aksine, sigortacılar yatırım gelirleri ile sigortalama zararlarını telafi edebilirler. Bu durum fiyatlandırmada daha fazla esneklik sağlamak ve bazı durumlarda potansiyel olarak daha düşük fiyat-maliyet oranlarına yol açmaktadır. Sigorta piyasası genellikle fiyatlandırmanın (ve dolayısıyla fiyat-maliyet oranlarının) genel piyasa koşullarına ve kapasiteye bağlı olarak dalgalandığı "yumuşak" ve "sert" piyasalar yaşayabilir. Sigorta ürünleri oldukça karmaşık olabilir, bu da tüketicilerin fiyatları doğrudan karşılaştırmasını zorlaştırmaktadır. Bu eksik bilgi, piyasa genelinde fiyat-maliyet oranlarının daha fazla değişkenlik göstermesine yol açabilir. Bazı sigorta ürünleri (sorumluluk sigortası gibi), maliyetlerin yıllarca bilinemeyeceği uzun kuyruklu yükümlülöklere sahiptir. Bu belirsizlik, gelecekteki tazminat taleplerine karşı bir tampon olarak daha yüksek fiyat-maliyet oranlarına yol açabilir. Reasüransın maliyeti ve mevcudiyeti, bir sigortacının fiyatlandırma stratejisini ve belirli riskleri üstlenme kabiliyetini önemli ölçüde etkileyerek fiyat-maliyet oranını etkileyebilir. İleri teknoloji ve büyük veri analitiği, sigortacıların daha doğru fiyatlandırma yapmasına olanak tanıyarak potansiyel olarak daha bireyselleştirilmiş ve dinamik fiyat-maliyet oranlarına sebep olmaktadır.

Sigorta sektöründe rekabet ve rekabet gücü arasındaki dinamik ilişki hem piyasaların hem de sigorta şirketlerinin nasıl faaliyet gösterdiğini belirlemede kritik öneme sahiptir. Rekabet, piyasada faaliyet gösteren şirketlerin sayısı, büyüklük dağılımı, giriş-çıkış engelleri gibi piyasa yapısı unsurlarıyla doğrudan ilişkilidir. Yüksek rekabet seviyeleri, daha

düşük primler, artan hizmet kalitesi ve inovasyon teşvikleri ile sonuçlanabilir. Bu dinamik, poliçe sahiplerine daha geniş seçenekler sunarak piyasanın genel sağlığını iyileştirebilir. Ancak, rekabetin yoğun olduğu piyasalarda fiyat savaşları ve kâr marjlarındaki düşüşler de şirketler için zorluklar yaratabilir. Öte yandan, rekabet gücü, bireysel sigorta şirketlerinin bu rekabet yaşanan ortamda ayakta kalma ve başarılı olma yeteneklerini ifade etmektedir. Operasyonel verimlilik, inovasyon kapasitesi, finansal sağlamlık ve müşteri hizmetleri gibi içsel faktörler, bir şirketin rekabet gücünü belirleyen temel unsurlardır. Sigorta şirketleri, bu faktörleri stratejik olarak yöneterek rekabet avantajı elde edebilir ve piyasa koşullarına daha iyi uyum sağlayabilirler. Bu bağlamda, rekabet gücünün artırılması, uzun vadede şirketlerin sürdürülebilir kârlılık elde etmeleri için önem taşımaktadır. Rekabet ve rekabet gücü, sigorta sektöründe sinerjik bir ilişki oluşturmaktadır. Rekabetin yüksek olduğu bir piyasada, şirketler rekabet güçlerini artırmak için sürekli olarak yenilik yapmaya, operasyonel verimliliklerini iyileştirmeye ve müşteri hizmetlerini geliştirmeye çalışırlar. Bu süreç, yalnızca bireysel şirketlerin değil, aynı zamanda piyasanın genel sağlığının da güçlenmesine katkıda bulunur. Politika yapıcılar ve düzenleyiciler, bu dengeyi gözeterek hem rekabetin hem de rekabet gücünün gelişmesini sağlayan bir ortam yaratmalıdırlar.

Sigorta piyasasının rekabet yapısını anlamak, düzenleyici otoriteler için de büyük önem taşır. Rekabet gücü yüksek bir sigorta piyasası, poliçe sahiplerine daha iyi hizmet sunulmasını sağlar ve piyasanın adil, istikrarlı ve tüketici dostu olmasına katkıda bulunur. Düzenleyiciler, rekabeti teşvik eden ancak aynı zamanda tekeli davranışları önleyen düzenlemeler geliştirerek, sigorta sektörünün verimliliğini ve tüketici refahını artırabilirler. Bu nedenle, sigorta sektöründe hem rekabetin hem de rekabet gücünün dengeli bir şekilde desteklenmesi, sektörün uzun vadeli sürdürülebilirliği için kritik bir

öneme sahiptir. Sigorta sektörünün sürdürülebilir rekabet gücünü artırmak amacıyla, öncelikle sektördeki düzenleyici çerçevenin iyileştirilmesi gerekmektedir. Düzenleyici otoritelerin, rekabeti teşvik eden ancak aynı zamanda piyasa istikrarını ve tüketici korumasını ön planda tutan politikalar geliştirmesi önem arz etmektedir. Bu bağlamda, özellikle yeni girişlerin desteklenmesi ve piyasaya giriş engellerinin azaltılması, rekabetin canlı tutulmasına katkıda bulunabilir. Ayrıca, zorunlu sigorta branşlarındaki fiyat düzenlemeleri gibi uygulamaların, piyasa dengesini bozmayacak şekilde yeniden gözden geçirilmesi faydalı olabileceği düşünülmektedir. İkinci olarak, sigorta şirketlerinin rekabet gücünü artırmak amacıyla operasyonel verimlilik ve inovasyon kapasitelerine yönelik yatırımlar teşvik edilmelidir. Şirketlerin yeni teknolojilere uyum sağlaması, dijital dönüşüm süreçlerini hızlandırması ve müşteri odaklı hizmet anlayışını benimsemesi, rekabet avantajı elde etmelerinde kilit rol oynayacaktır. Bu kapsamda, devlet ve özel sektör iş birliğiyle yürütülecek eğitim programları ve inovasyon destekleri, sektördeki insan kaynağının niteliklerini artırarak uzun vadede rekabet gücünü güçlendirebilir. Üçüncü olarak, sigorta sektöründe rekabet gücünü artırmak için veri şeffaflığının ve bilgi asimetrisinin azaltılması gerekmektedir. Sigorta şirketlerinin, fiyatlandırma politikaları ve risk değerlendirme süreçleri konusunda daha şeffaf olmaları, tüketicilerin bilinçli kararlar almasını kolaylaştıracak ve piyasanın etkinliğini artıracaktır. Ayrıca, sektördeki veri toplama ve analiz kapasitesinin artırılması, rekabeti destekleyici stratejik kararların alınmasına katkıda bulunabilir. Bu doğrultuda, sigorta sektörü için geliştirilmiş veri analitiği araçlarının ve platformlarının kullanımı yaygınlaştırılmalıdır. Son olarak Rekabetin yoğun olduğu piyasalarda, sigorta şirketlerinin finansal sağlamlıklarını koruyabilmeleri için risk yönetimi uygulamalarının güçlendirilmesi gerekmektedir. Özellikle reasürans maliyetleri ve yatırım gelirleri

gibi dış faktörlere karşı dayanıklılığı artırmak, şirketlerin rekabet gücü yüksek piyasa koşullarına uyum sağlama kapasitelerini geliştirebilir. Bu bağlamda, şirketlerin finansal raporlama standartlarının uluslararası normlarla uyumlu hale getirilmesi ve risk yönetimi süreçlerinin iyileştirilmesi teşvik edilmelidir. Bu öneriler, sigorta sektörünün uzun vadeli büyümesini ve rekabet gücünü artırmaya yönelik stratejik adımlar olarak değerlendirilebilir.

Sigorta sektörü ile ilgili Panzar-Rosse (P-R) metodolojisini kullanan birçok çalışma öncelikli olarak indirgenmiş gelir denklemlerinde bağımlı değişken olarak prim bazlı gelirlerle (örneğin, net yazılı primler veya toplam brüt primler) odaklanırken, çalışmada bağımlı değişken olarak net prim geliri artı net yatırım geliri (NPYGL) kullanılmıştır. Bu birleşik gösterge, sektörün hem sigortacılık (prim) hem de yatırım performansını yakalayarak bir sigortacının gelir akışlarına ilişkin daha bütünsel bir bakış açısı sağlamaktadır. Bu nedenle, çalışmada maliyet yapılarını oluşturan diğer girdilerin (örneğin, öz sermaye, teknik rezervler) genel gelir yaratımını nasıl etkilediğine dair daha kapsamlı tespitler sunulmuştur.

Çalışma Üç ana maliyet değişkeninin seçimi noktasında, PYK/AKT (personel, yönetim, komisyon giderlerinin toplam varlıklara oranı), NPGL/ÖS (net prim gelirin öz sermayeye oranı) ve NYGL/TEK (net yatırım gelirin teknik rezervlere oranı), diğer araştırmalardan farklılıklar göstermektedir. Önceki araştırmalar genellikle reel sektöre ve bankacılık sektörüne nispetle sigorta sektörünü tam manası ile tanımlayamayan geniş vekil değişkenler kullanmaktadır (örneğin, işgücünün ortalama maliyeti, fiziksel sermaye maliyeti,), ancak çalışmada maliyet değişkenleri sigorta şirketlerinin belirli operasyonel gerçekliklerine göre uyarlanmıştır (örneğin, öz sermaye gücü ile net prim üretimi arasındaki etkileşim veya teknik rezervlerin yatırımla ilgili gelir üzerindeki etkisi veya

sigorta aracılara ödenen komisyonun ödenen ücretler ile birlikte iş gücü maliyetine eklenmesinin toplam gelirler üzerindeki etkisi). Bu durum, sigortacıların maliyetlerinin gelirlerini nasıl yönlendirdiğini veya kısıtladığını daha ayrıntılı bir şekilde incelemeye olanak tanımaktadır, böylece sigortacılıkla ilgili standart P-R incelemelerinde her zaman araştırılmayan bir boyutta sektörün operasyonel verimliliği belirlenmeye çalışılmaktadır.

Sayısal bulgular, sektörün rekabet gücünü ölçmek için kullanılan Panzar-Rosse metodolojisinin önemini vurgulamaktadır. Hayat dışı sigorta sektöründe 2011-2023 yılları arasında elde edilen veriler, H-istatistiğinin 0,87 olarak belirlenmesi, sektörde tam rekabete yakın bir yapı olduğunu göstermektedir. Bu sonuca ulaşmada en önemli katkıyı zsermaye girdisinin fiyatı olan 0,84 katsayısı sağlamaktadır. Bu durum sigorta şirketlerinin gerek prim geliri gerek yatırım geliri yaratma fonksiyonlarında zsermayenin öneminin sanılandan daha yüksek olduğunu göstermektedir. şirketlerin zsermaye güçlerini sigorta ettirenlere fiyatlandırma yolu ile etkin şekilde yansıttıkları anlaşılmaktadır, düzenleyici otoritelerin güçlü sermaye yapısına ilişkin uygulamalarının bu yolla tüketici refahına önemli katkıları olduğu grlmektedir. Var olan şirketlerin sermaye güçlerinin artırılması ve yeni İnovatif yeteneklere sahip güçlü sermayenin sektöre girişinin sağlanması piyasanın tam rekabete ulaşmasında en etkin faktör olacaktır. Aynı şekilde işgücü girdi fiyatlarının 0,075 olarak gerçekleşmesi, bu girdinin yarattığı maliyetlerin sigorta ettirenlere tam olarak yansıtılamadığını göstermektedir. Sektörün sigorta ettirenlere yansıtamadığı bu maliyetini düşürebilmek amacı ile teknolojik yatırımlara yönelmesi, yapay zekâ, insurtech gibi inovatif gelişmeleri bünyesine katması ve daha az personelle ve teknolojik araçlarla faaliyetini sürdürmek için aksiyon alması hızlanacaktır. Aslında bu bulgu piyasada rekabetin ne derece yoğun yaşandığının da bir göstergesidir. Bu

bulgular, sektörün rekabetçi dinamiklerini anlamada yeni bir perspektif sunmaktadır. Birçok P-R çalışması, herhangi bir maliyet artışının tekeli piyasalarda daha yüksek primlere veya gelire dönüştüğünü varsaymaktadır. Kullandığımız NYGL/TEK değişkeninin toplam net gelir üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etki yarattığı bulgusu, net karlılığı olumsuz etkileyebilecek düzenleyici engelleri ve ödeme gücü gerekliliklerini (örneğin, yüksek teknik rezervler ayırma) vurgulamaktadır. Çalışma, daha büyük teknik rezervlerin, aksi takdirde öz sermaye veya gelir getiren yatırımlara tahsis edilecek fonları nasıl tüketebileceğini açıklayarak, teknik rezervlerin uzun vadede ödeme gücünü artırsa bile, anlık net geliri azaltabileceği bir mekanizmayı ortaya koymaktadır. Teknik rezervlerin ve düzenleyici zorunlulukların ve ihtiyatlı ödeme gücü kurallarının, net geliri nasıl istemeden de olsa azaltabileceği gösterilmiştir.

Hesaplanan $H=0.8768$ istatistiği, genellikle daha düşük değerler bildiren ve daha güçlü tekeli unsurları öneren gelişmekte olan pazarlar üzerine yapılan birçok çalışmadan daha yüksek olduğu için öne çıkmaktadır. H istatistiğinin 1'e olan bu yakınsaması, daha az rekabetçi sigorta pazarlarından daha rekabetçi sigorta pazarlarına geçiş yapan ülkeler için önemli bir karşılaştırmalı bakış açısı sağlamaktadır.

Daha önceki çalışmalar genellikle "tekeli rekabet" ile sonuçlanırken, çalışmada Türk sigorta sektörünün tam rekabetçi koşullara yaklaştığı gösterilmektedir ve böylece pazara girişi ve inovasyonu teşvik eden düzenleyici reformlar hakkında tartışmalara yeni bir ivme kazandırılmak istenmektedir. Çalışma örneğinde, Türk sigorta sektörü için düzenleyici otoritelerin ortaya koyduğu kuralların piyasayı rekabet açısından olumlu anlamda etkilediği görülmektedir.

Sektörün uzun vadeli dengede olduğunu gösteren E istatistiği analizi, P-R koşulları altında ekonomik (aşırı) kârların

uzun dönem dengesinde kaybolduğu klasik varsayımını güçlendirerek literatüre katkıda bulunmaktadır. Daha önce yapılan bazı ampirik çalışmalar uzun vadeli denge testini ya atmamış ya da doğrulamakta başarısız olmuşlardır. Çalışmada normal kârların yani başa baş noktasına yakın karların geçerli olduğu açıkça gösterilerek, H-istatistiklerinin geçerliliği ve pazarın yapısal yorumlanması için daha güçlü bir destek sağlanmıştır.

Çalışmada Zorunlu sigortalarda devlet tarafından etkilenen fiyatlandırma veya zorunlulukların kısmen gevşetilmesi gibi belirli düzenleyici yaklaşımların etkisi vurgulanmaktadır. Nispeten açık giriş/çıkış koşullarıyla birleştirilen bu düzenleyici bağlam, kısmi düzenlemenin rekabeti nasıl önleyebileceğini veya teşvik edebileceğini gösteren açıklayıcı bir politika örneği sunmaktadır. Birçok P-R çalışması geniş düzenleyici kısıtlamalara dikkat çekmekte ancak bu kısıtlamaların tam rekabete doğru veya tam rekabetten uzaklaşan eğimi nasıl etkilediğini ayrıntılı olarak açıklamamaktadır.

Ayrıca kısa dönemli çalışmalar ve çeyreklik veri kullanan çalışmaların sigorta sektörü için çok doğru sonuçlar vermeyebileceği karşısında çalışmamız yıllık veriler ile uzun dönemli bir analiz sunarak diğer çalışmalardan ayrılmaktadır.

söz konusu noktalar toplu olarak ele alındığında, çalışmanın yalnızca bir "tekelci rekabet" bulgusunu doğrulamaktan daha fazlasını yaptığını göstermekte, gelişen düzenlemelerin ve belirli maliyet yapılarının bir sigorta piyasasının rekabetçi dengeye doğru gidişatını nasıl şekillendirdiğini gösteren derinlemesine, bağlam odaklı bir analiz sunmaktadır. Bu özgün yaklaşım, özellikle kısmi düzenleyici serbestleşmenin yaşandığı Türkiye ortamında, gelişmekte olan diğer sigorta piyasalarına ilişkin mevcut P-R literatüründe önemli bir boşluğu doldurmaktadır.

Türk sigorta sektörünün 2011-2023 dönemindeki rekabet gücünü inceleyen bu çalışma, sektörün tekelleri rekabet piyasası özelliklerini taşıdığını ortaya koymaktadır. Özellikle H istatistiği sonuçları, şirketlerin girdi değişimlerini müşterilere tam olarak yansıtamadığını, ancak belirli bir fiyatlama gücüne de sahip olduklarını göstermektedir. Bu durum, sektörde belirgin olmasa da bir yoğunlaşma ve kısmi giriş engelleri bulunduğu işaret etmektedir. Sektördeki bu yapı, uzun vadede inovasyonun sınırlandırılmasına ve tüketici refahının azalmasına neden olabilir. Bu bağlamda, rekabeti artırmaya yönelik politika adımları atılması büyük önem taşımaktadır. Ayrıca, piyasa yapısının daha rekabet gücü yüksek hale getirilmesi için düzenleyici otoritelerin tüm paydaşların yararlanabileceği şekilde sektöre ilişkin onaylanmış veri akışını hızlandırması, sektörel giriş engellerini mümkün olduğu kadar azaltması, yeni fakat sağlam ve teknolojik gelişmeyi sağlayabilecek sermayenin sektöre girişini ve fiyatlandırma mekanizmalarının daha şeffaf hale getirilmesini hedeflemesi önerilmektedir.

KAYNAKÇA

Makaleler

- Abel, S., & Le Roux, P. (2016). Assessing banking sector competition in Zimbabwe using a panzar-rosse approach. *Economic Research Southern Africa, ERSA Working Paper*, 599.
- Abel, S., & Marire, J. (2021). Competition in the insurance sector – An application of Boone indicator. *Cogent Economics & Finance*, 9(1), 1974154. DOI: 10.1080/23322039.2021.1974154
- Afrina, I. (2019). Analysis of Community Needs Level with Life Insurance Interest. *Proceedings of the International Conference of Business, Economy, Entrepreneurship and Management*. <https://doi.org/10.5220/0009966504470451>.
- Akel, V., Torun, T., ve Aksoy, B. (2016). Türkiye’de hayat dışı sigortacılık sektöründe kârlılık, sermaye yapısı ve yoğunlaşma ilişkisine yönelik ampirik bir uygulama. *International Journal of Finance & Banking Studies* (2147-4486), 5(5), 01-15. <https://doi.org/10.20525/ijfbs.v5i5.636>
- Akpınar, Ö. (2018). Sigorta Sektöründe Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Uygulamaları, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi* • Cilt: 10 • Sayı: 18 • 2018, ss. 1-19. DOI: 10.14784/marufacd.460637
- Aktan, B., & Masood, O. (2010). The state of competition of the Turkish banking industry: An application of the Panzar-Rosse model. *Journal of Business Economics and Management*, 11(1), 131-145.
- Alhassan, A. L. and Biekpe, N. (2016). Competition and efficiency in the non-life insurance market in south africa. *Journal of Economic Studies*, 43(6), 882-909. <https://doi.org/10.1108/jes-07-2015-0128>
- Alhassan, A. L. and Biekpe, N. (2019). Pricing power in insurance markets: evidence from south africa. *International Journal of Bank Marketing*, 37(5), 1371-1392. <https://doi.org/10.1108/ijbm-10-2018-0297>

- Alt, S., Matthews, K., & Khabari, Y. (2006). Market structure and competitive conditions in the Arab GCC banking system. *Journal of Banking & Finance*, 30(12), 3487-3501.
- Alt, M. A., Săplăcan, Z., Benedek, B., & Nagy, B. Z. (2021). Digital Touchpoints And Multichannel Segmentation Approach In The Life Insurance Industry. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 49(5), 652-677. <https://doi.org/10.1108/ijrdm-02-2020-0040>
- Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *Review of Economic Studies*, 58(2), 277-297. DOI: 10.2307/2297968
- Arena, M. (2008). Does insurance market activity promote economic growth? A cross-country study for industrialized and developing countries. *Journal of Risk and Insurance*, 75(4), 921-946. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2008.00291.x>
- Arych, M., & Darcy, W. (2020). General trends and competitiveness of Australian life insurance industry. *Journal of International Studies*, 13(1), 212-233. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2020/13-1/14>
- Aschauer, D. A. (1989). Is public expenditure productive?. *Journal of Monetary Economics*, 23(2), 177-200. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(89\)90047-0](https://doi.org/10.1016/0304-3932(89)90047-0)
- Ashenfelter, O., Card, D., Farber, H., & Ransom, M. (2022). Monopsony in the Labor Market. *The Journal of Human Resources*, 57, S1 - S10. <https://doi.org/10.3368/jhr.monopsony.special-issue-2022-introduction>.
- Aslan, A. (2022). Sigortacının bilgilendirme ve aydınlatma yükümlülüğü. *Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi*, 12(Özel Sayı), 338-359. <https://doi.org/10.32957/hacettepehdf.1107224>
- Assensoh-Kodua, A. (2019). The resource-based view: a tool of key competency for competitive advantage. *Problems and Perspectives in Management*. pp. 143-152 DOI: 10.21511/PPM.17(3).2019.12.

- Bain, J. S. (1951). Relation of profit rate to industry concentration: american manufacturing, 1936-1940. *The Quarterly Journal of Economics*, 65(3), 293. <https://doi.org/10.2307/1882217>
- Balcilar, M., Gupta, R., Lee, C., & Olasehinde-Williams, G. (2020). Insurance and economic policy uncertainty. *Research in International Business and Finance*, 54, 101253. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2020.101253>.
- Barbera, S. (2023). Insurtech revolution in the insurance sector: a comprehensive review of the transformational impact and the lemonade case study. *International Journal of Management Research and Economics*, 3(2). <https://doi.org/10.51483/ij-mre.3.2.2023.57-64>
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Baruti, B. H. (2020). Insurance sector development and its effect on the financial markets in developing countries: the case of kosovo. *European Journal of Business and Management Research*, 5(1). <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2020.5.1.217>
- Beck, T. (2003). Economic, demographic, and institutional determinants of life insurance consumption across countries. *The World Bank Economic Review*, 17(1), 51-88. <https://doi.org/10.1093/wber/lhg011>
- Becker, B., & Uebelmesser, S. (2010). Health Insurance Competition in Germany – the Role of Advertising. *Schmollers Jahrbuch*, 130, 169-194. <https://doi.org/10.3790/SCHM.130.2.169>.
- Benami, E. and Carter, M. R. (2021). Can digital technologies reshape rural microfinance? implications for savings, credit, & insurance. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 43(4), 1196-1220. <https://doi.org/10.1002/aepp.13151>
- Berger, A. N., Cummins, J. D., Weiss, M. A., & Zi, H. (2000). Conglomeration versus strategic focus: Evidence from the insurance industry. *Journal of Financial Intermediation*, 9(4), 323-362. <https://doi.org/10.1006/jfin.2000.0296>

- Berry, S. T., & Waldfogel, J. (2001). Do mergers increase product variety? Evidence from radio broadcasting. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(3), 1009-1025. <https://doi.org/10.1162/00335530152466232>
- Bhattacharya, M. (2014). Business Process Re-Engineering in Insurance Industry and its Cost Implications. *The MA Journal*, 49, 46-54.
- Bikker, J. A. and Leuvensteijn, M. v. (2008). Competition and efficiency in the dutch life insurance industry. *Applied Economics*, 40(16), 2063-2084. <https://doi.org/10.1080/00036840600949298>
- Bikker, J. A., & Haaf, K. (2002). Competition, concentration and their relationship: An empirical analysis of the banking industry. *Journal of Banking & Finance*, 26(11), 2191-2214. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(02\)00205-4](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(02)00205-4).
- Bikker, J. A., & Spierdijk, L. (2008). How banking competition changed over time. *De Nederlandsche Bank DNB Working Paper*, (167).
- Bikker, J. A., Shaffer, S., & Spierdijk, L. (2012). Assessing competition with the panzar-rosse model: the role of scale, costs, and equilibrium. *Review of Economics and Statistics*, 94(4), 1025-1044. https://doi.org/10.1162/rest_a_00210
- Bikker, J., Shaffer, S., & Spierdijk, L. (2009). The Panzar-Rosse Revenue Test: To Scale or Not to Scale. *ERN: Antitrust (IO) (Topic)*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1458889>.
- Bilbiie, F., Ghironi, F., & Melitz, M. (2019). Monopoly Power and Endogenous Product Variety: Distortions and Remedies. *American Economic Journal: Macroeconomics*. <https://doi.org/10.1257/mac.20170303>.
- Boonen, T. J., Pantelous, A. A., & Wu, R. (2018). Non-cooperative dynamic games for general insurance markets. *Insurance: Mathematics and Economics*, 78, 123-135. <https://doi.org/10.1016/j.insmatheco.2017.12.001>
- Botzen, W., Bergh, A., Bouwer, A., Bouwer, A., Bouwer, L., & Bergh, J. (2010). Climate change and increased risk for the insurance sector: a global perspective and an assessment for the

- Netherlands. *Natural Hazards*, 52, 577-598.
<https://doi.org/10.1007/S11069-009-9404-1>.
- Braun, A., Schmeiser, H., & Schreiber, F. (2016). On consumer preferences and the willingness to pay for term life insurance. *Eur. J. Oper. Res.*, 253, 761-776.
<https://doi.org/10.1016/j.ejor.2016.02.023>.
- Brezina, I., Pekár, J., Čičková, Z. *et al.* Herfindahl–Hirschman index level of concentration values modification and analysis of their change. *Cent Eur J Oper Res* 24, 49–72 (2016).
<https://doi.org/10.1007/s10100-014-0350-y>
- Budhathoki, P., Rai, C., & Rai, A. (2020). Assessing Bank Competition in Nepal Using Panzar-Rosse Model. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7, 759-768.
<https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no11.759>.
- Camino-Mogro S, Armijos-Bravo G, Cornejo-Marcos G, Competition in the Insurance Industry in Ecuador: An econometric analysis in life and non-life markets, *Quarterly Review of Economics and Finance* (2018),
<https://doi.org/10.1016/j.qref.2018.10.001>
- Caves, R., & Porter, M. (1978). Market Structure, Oligopoly, and Stability of Market Shares. *Journal of Industrial Economics*, 26, 289-313. <https://doi.org/10.2307/2098076>.
- Cerrone, R. (2019). Risk management as increased corporate governance requirement in Italian banks and insurance companies. *Corporate Board role duties and composition*.
<https://doi.org/10.22495/cbv15i3art5>.
- Chandan, C. (2017). Human Resource Development Practices: A Study of Public and Private Life Insurance Companies. *IOSR Journal of Business and Management*, 19, 10-21.
<https://doi.org/10.9790/487X-1906021021>.
- Chen, P., Lee, C., & Lee, C. (2011). How does the development of the life insurance market affect economic growth? some international evidence. *Journal of International Development*, 24(7), 865-893. <https://doi.org/10.1002/jid.1765>

- Chen, Q., Lu, Y., Gong, Y., & Xiong, J. (2023). Can ai chatbots help retain customers? impact of ai service quality on customer loyalty. *Internet Research*, 33(6), 2205-2243. <https://doi.org/10.1108/intr-09-2021-0686>
- Chen, T. (2020). The role of distribution channels in market discipline for the life insurance industry. *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, 46(1), 107-129. <https://doi.org/10.1057/s41288-020-00172-9>
- Chen, W., Gao, K., & Xiao, Y. (2021). Data-driven market segmentation in insurance industry and other related sectors. *Journal of Finance and Accounting*, 9(6), 268. <https://doi.org/10.11648/j.jfa.20210906.17>
- Chen, Y.G., & Hsieh, P. (2008). A Service-Based View of Porter's Model of Competitive Advantage. *The International Journal of Management*, 25, 38.
- Cheng, J., Cummins, J., & Lin, T. (2017). Organizational Form, Ownership Structure, and CEO Turnover: Evidence from the Property-Casualty Insurance Industry. *Corporate Finance: Governance*. <https://doi.org/10.1111/jori.12083>.
- Chiappori, P. A., Jullien, B., Salanié, B., & Salanié, F. (2006). Asymmetric information in insurance: General testable implications. *The RAND Journal of Economics*, 37(4), 783-798. <https://doi.org/10.1111/j.1756-2171.2006.tb00045.x>
- Chiu, Y. (2012). The impact of real income on insurance premiums: evidence from panel data. *International Review of Economics & Finance*, 21(1), 246-260. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2011.07.003>
- Claessens, S., & Laeven, L. (2004). What drives bank competition? Some international evidence. *Journal of Money, Credit and Banking*, 36(3), 563-583. <https://doi.org/10.1353/mcb.2004.0044>
- Claessens, S., & Laeven, L. (2004). What drives bank competition? Some international evidence. *Journal of money, credit and banking*, 563-583.
- Coccorese, P. (2010). Information exchange as a means of collusion: The case of the Italian car insurance market. *Journal of Industry*,

- Competition and Trade*, 10(1), 55-67. doi:10.1007/s10842-008-0047-9
- Colino, S. (2019). 13. The economics of monopoly abuse. *Competition Law of the EU and UK*. <https://doi.org/10.1093/HE/9780198725053.003.0013>.
- Courbage, C., & Costa-Font, J. (2006). On Health, Ageing and Insurance. *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, 31, 551-556. <https://doi.org/10.1057/PALG-RAVE.GPP.2510106>.
- Cummins, J. D., & Doherty, N. A. (2006). The economics of insurance intermediaries. *Journal of Risk and Insurance*, 73(3), 359-396. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2006.00181.x>
- Cummins, J. D., & Mahul, O. (2009). Catastrophe risk financing in developing countries: principles for public intervention. World Bank Publications. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-7742-0>
- Cummins, J. D., & Rubio-Misas, M. (2006). Deregulation, consolidation, and efficiency: Evidence from the Spanish insurance industry. *Journal of Money, Credit and Banking*, 38(2), 323-355. <http://dx.doi.org/10.1353/mcb.2006.0029>
- Cummins, J. D., & Weiss, M. A. (2004). Consolidation in the European insurance industry: Do mergers and acquisitions create value for shareholders?. *Brookings-Wharton Papers on Financial Services*, 2004(1), 217-258. <https://doi.org/10.2139/ssrn.558044>
- Cummins, J. D., Rubio-Misas, M., & Vencappa, D. (2017). Competition, efficiency and soundness in European life insurance markets. *Journal of Financial Stability*, 28, 66-78. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2016.11.003>
- Ćurak, M., Lončar, S., & Poposki, K. (2009). Insurance sector development and economic growth in transition countries. *International Research Journal of Finance and Economics*, 34(3), 29-41.
- Çelik, G. G. ve Öngel, V. (2020). Türk sigortacılık sektöründe rekabetin ampirik analizi: 2009-2019 dönemi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 21(2), 123-139. <https://doi.org/10.31671/dogus.2020.453>

- Çelik, T. (2018). Türk Sigorta Sektöründe İş birliği ve Rekabet: Panzar ve Rosse (1987) YAKLAŞIMI. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(4), 1205-1214.
- Çermikli, A. (2004). Yeni Ampirik Endüstriyel İktisat. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 95-111.
- Dafny, L. (2010). Are health insurance markets competitive?. *American Economic Review*, 100(4), 1399-1431. <https://doi.org/10.1257/aer.100.4.1399>
- Demydenko, M., & Pistunov, I. (2021). Increasing The Competitiveness Of Insurance Company Products And Services Using Economic And Mathematical Modeling Methods. *Scientific opinion: Economics and Management*. <https://doi.org/10.32836/2521-666x/2021-74-15>.
- Deshmukh, A. A., Kandukuri, P., Vijaykumar, J., Shalini, A., Farhad, S., Muniyandy, E., ... & El-Ebiary, Y. A. (2024). Event-based smart contracts for automated claims processing and payouts in smart insurance. *International Journal of Advanced Computer Science and Applications*, 15(4). <https://doi.org/10.14569/ijacsa.2024.0150486>
- Desmet, K. (2018). Monopolistic Competition. *The Essence of International Trade Theory*. https://doi.org/10.1142/9789813274396_0006.
- Dimić, M., Barjaktarović, L., Šprajc, P., ve Žirovnik, J. (2018). Measuring the concentration of insurance sector – the case of southeastern european countries. *Organizacija*, 51(1), 50-64. <https://doi.org/10.2478/orga-2018-0004>
- Dina, A. E. (2018). Globalization on the romanian insurance market in terms of competition. *Proceedings of the International Conference on Business Excellence*, 12(1), 311-323. <https://doi.org/10.2478/picbe-2018-0028>
- Dominique-Ferreira, S. (2018). The key role played by intermediaries in the retail insurance distribution. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 46(11/12), 1170-1192. <https://doi.org/10.1108/ijrdm-10-2017-0234>

- Dunne, T., Klimek, S., Roberts, M., & Xu, D. (2010). Entry, Exit and the Determinants of Market Structure. *ERN: Entry & Exit (Topic)*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1595061>.
- Eling, M., & Lehmann, M. (2018). The impact of digitalization on the insurance value chain and the insurability of risks. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 43(3), 359-396. <https://doi.org/10.1057/s41288-017-0073-0>
- Eling, M., & Luhnen, M. (2010). Efficiency in the international insurance industry: A cross-country comparison. *Journal of Banking & Finance*, 34(7), 1497-1509. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.08.026>.
- Ellig, J., & Lin, D. (2001). A Taxonomy of Dynamic Competition Theories. *Journal of Economic Theory*, 12, 16-44. DOI: 10.1017/CBO9781139164610.002.
- Enz, R. (2000). The s-curve relation between per-capita income and insurance penetration. *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, 25(3), 396-406. <https://doi.org/10.1111/1468-0440.00072>
- Faur, F., (Sanda), C., & Ioan, G. (2022). Human resources management practices and approaches in insurance. *Technium Social Sciences Journal*. <https://doi.org/10.47577/tssj.v32i1.6757>.
- Fenn, P., Vencappa, D., Diacon, S., Klumpes, P., & O'Brien, C. (2008). Market structure and the efficiency of European insurance companies: A stochastic frontier analysis. *Journal of Banking & Finance*, 32(1), 86-100. <https://ideas.repec.org/a/eee/jbfina/v32y2008i1p86-100.html>
- Feyen, Erik H. B. and Lester, Rodney R. and Rocha, Roberto de Rezende, What Drives the Development of the Insurance Sector? An Empirical Analysis Based on a Panel of Developed and Developing Countries (February 1, 2011). World Bank Policy Research Working Paper No. 5572, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1774419>
- Fischer, T., & Kamerschen, D. (2003). Measuring Competition in the U.S. Airline Industry Using the Rosse-Panzar Test and Cross-Sectional Regression Analyses. *Journal of Applied Economics*, 6, 73 - 93. <https://doi.org/10.1080/15140326.2003.12040586>.

- Gellweiler, C. (2018). Cohesion of RBV and industry view for competitive positioning. *Strategic Management*, 23(2), 3-12. DOI: 10.5937/STRAMAN1802003G.
- Giachetti, C., & Dagnino, G. (2021). Competitive Dynamics in Strategic Management. *Oxford Research Encyclopedia of Business and Management*. DOI: 10.1093/acrefore/9780190224851.013.16.
- Gischer, H., & Stiele, M. (2009). Competition tests with a non-structural model: The Panzar–Rosse method applied to Germany's savings banks. *German Economic Review*, 10(1), 50-70.
- Gitonga, M., & Deya, J. (2018). Determinants Of Turnaround Strategy Implementation On The Competitiveness Of Insurance Industry In Kenya. *Strategic Journal of Business & Change Management*. <https://doi.org/10.61426/sjbcm.v5i4.893>.
- Gnyawali, D. R., & Madhavan, R. (2001). Cooperative Networks and Competitive Dynamics: a Structural Embeddedness Perspective. *Academy of Management Review*, 26(3), 431-445. DOI: 10.5465/AMR.2001.4845820.
- Goddard, J., & Wilson, J. O. (2009). Competition in banking: A disequilibrium approach. *Journal of Banking & Finance*, 33(12), 2282-2292. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.06.012>
- Gravelle, Hugh & Rees, Ray & Wambach, Achim. (1999). Regulation of Insurance Markets. *The Geneva Risk and Insurance Review*. 24. 55-68. 10.1023/A:1008733315931
- Haiss, P., & Sümegi, K. (2008). The relationship between insurance and economic growth in Europe: a theoretical and empirical analysis. *Empirica*, 35(4), 405-431. <https://doi.org/10.1007/s10663-008-9075-2>
- Hanushek, E. A. and Woessmann, L. (2008). The role of cognitive skills in economic development. *Journal of Economic Literature*, 46(3), 607-668. <https://doi.org/10.1257/jel.46.3.607>
- Hari, K., Satyanarayana, P., & Vijaya, K. (2022). A study on insurance policy holders (life) purchasing behavior with reference to rajamahendravaram, andhra pradesh. *i-manager's Journal on Management*. <https://doi.org/10.26634/jmgt.16.4.18940>.

- Harrington, J. (2017). The Theory of Collusion and Competition Policy. , 1. <https://doi.org/10.7551/MITPRESS/11162.001.0001>.
- Hart, O. (1985). Monopolistic Competition in the Spirit of Chamberlin: A General Model. *The Review of Economic Studies*, 52, 529-546. <https://doi.org/10.2307/2297730>.
- Heo, W., Lee, J., & Park, N. (2021). Who demands which type of life insurance?. *Financial Services Review*. <https://doi.org/10.61190/fsr.v29i2.3449>.
- Heravi, F., & Haghbayan, M. (2021). Decreasing Classification Risk in Term Life Insurance Considering the Interest rate and Period of Contract. *Journal of Management and Accounting Studies*. <https://doi.org/10.24200/jmas.vol9iss01pp23-31>.
- Hinterhuber, A. (2013). Can competitive advantage be predicted? *Management Decision*, 51(4), 795-812. DOI: 10.1108/00251741311326572.
- Hodgetts, R. M. (1993). Porter's Diamond Framework in a Mexican Context. *MIR: Management International Review*, 33, 41-54. <http://www.jstor.org/stable/40228189>
- Hondroyannis, G., Lolos, S., & Papapetrou, E. (2005). Financial markets and economic growth in Greece, 1986-1999. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 15(2), 173-188.
- Hooley, G., Greenley, G., Fahy, J., & Cadogan, J. (2001). Market-focused Resources, Competitive Positioning and Firm Performance. *Journal of Marketing Management*, 17, 503 - 520. <https://doi.org/10.1362/026725701323366908>.
- Hou, H., Cheng, S. Y., & Yu, C. P. (2012). Life insurance and economic growth: further evidence from linear and nonlinear models. The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice, 37(1), 79-96. <https://doi.org/10.1057/gpp.2011.33>
- Hussain, M., & Mustapha, N. (2010). Determinants of Bank Competition. *Banking & Financial Institutions eJournal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2004746>.
- Hutzschenreuter, T. and Israel, S. (2009). A review of empirical research on dynamic competitive strategy. *International Journal of*

- Management Reviews, 11(4), 421-461.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2008.00246.x>
- Impavido, G., & Tower, I. (2009). How the financial crisis affects pensions and insurance and why the impacts matter. IMF Working Papers, 1-56. <https://doi.org/10.5089/9781451872779.001>
- İsiyel, M., & Bağdatlı Kalkan, S. (2024). Türkiye’de Faaliyet Gösteren Sigorta Şirketlerinin Rekabet Gücü ve Risk Esaslı Sermaye Düzenlemelerinin Etkilerinin Panel Veri Analizi ile İncelenmesi. İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 16(2), 285-303. DOI: 10.17932/IAU.IAUSBD.2021.021/iausbd_v16i2006
- İslam, M. (2019). Elimination of Excess Capacity in Monopolistic Competition: An Alternative Approach. *International Research in Economics and Finance*. <https://doi.org/10.20849/IREF.V3I1.568>.
- İğdeli, A. and Bakırtaş, İ. (2019). Relationship between concentration and effectiveness in the turkish life insurance market. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, 22(2), 825-839. <https://doi.org/10.29249/selcuksbmyd.597964>
- Jeng, V. S. C. (2015). Competition and its variation over time: An empirical analysis of the Chinese insurance industry. *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, 40(4), 632-652. <https://doi.org/10.1057/gpp.2015.4>
- John, Kwoka. (2006). The Role of Competition in Natural Monopoly: Costs, Public Ownership, and Regulation. *Review of Industrial Organization*, 29(1):127-147. doi: 10.1007/S11151-006-9112-X
- Kadalie, R., Akter, K., Barsade, S., Mieszkowska, N., Sheridan, S., Faysal, M., Sarker, A., & Siddiquei, A. (2022). A Study on The Concept of Monopolistic Competition. *Journal of Economic Research & Reviews*. <https://doi.org/10.33140/jerr.02.02.14>.
- Kajwang, B. (2022). Effect of government and regulatory framework on growth of insurance industry. *International Journal of Law and Policy*, 7(1), 17-25. <https://doi.org/10.47604/ijlp.1604>
- Kaplan, Ç. T. (2007). Türk sigortacılık sektöründe karlılık ve yoğunlaşma ilişkisi. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 62(4), 69-82. https://doi.org/10.1501/sbfter_0000002050

- Kasman A., Kasman S. & Gökalp G. (2019): Stability, Competition, and Concentration in the Turkish Insurance Sector, *International Journal of the Economics of Business*, DOI: 10.1080/13571516.2019.1664835 (Kasman, Kasman, & Gökalp, 2019)
- Kasman, A. and Turgutlu, E. (2008). Competitive conditions in the turkish non-life insurance industry. *Review of Middle East Economics and Finance*, 4(1). <https://doi.org/10.2202/1475-3693.1071>
- Kaur, P., & Singh, M. (2023). Exploring the impact of InsurTech adoption in Indian life insurance industry: a customer satisfaction perspective. *The TQM Journal*. <https://doi.org/10.1108/tqm-06-2023-0186>.
- Kejwang, B. (2022). Effect of cybersecurity risk management practices on performance of insurance sector: A review of literature. *International Journal of Research in Business and Social Science* (2147- 4478). <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v11i6.1947>.
- Kerssens, J., & Groenewegen, P. (2005). Consumer preferences in social health insurance. *The European Journal of Health Economics*, 6, 8-15. <https://doi.org/10.1007/s10198-004-0252-3>.
- Keucheyan, R. (2018). Insuring climate change: new risks and the financialization of nature. *Development and Change*, 49(2), 484-501. <https://doi.org/10.1111/dech.12367>
- Kharub, M., & Sharma, R. (2017). Comparative analyses of competitive advantage using Porter diamond model (the case of MSMEs in Himachal Pradesh). *Competitiveness Review: An International Business Journal Incorporating Journal of Global Competitiveness*, 27(2), 132-160. DOI: 10.1108/CR-02-2016-0007.
- King, R. G., & Levine, R. (1993). Finance and Growth: Schumpeter Might be Right. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717-737. <https://doi.org/10.2307/2118406>
- Kirchner, K. (2018) Insurers Provide Stability To Financial Markets And The Overall Economy insurance information institute <https://www.iii.org/press-release/insurers-provide-stability-to-financial-markets-and-the-overall-economy-060518>

- Koprivica, M. (2018). Insurtech: Challenges And Opportunities For The Insurance Sector. <https://doi.org/10.31410/itema.2018.619>
- Kostić, M. (2009). Supply concentration analysis in Serbian insurance sector. *Industrija*, 37(2), 59-77.
- Kousky, C. (2019). The Role of Natural Disaster Insurance in Recovery and Risk Reduction. *Annual Review of Resource Economics*. <https://doi.org/10.1146/ANNUREV-RESOURCE-100518-094028>.
- Kraaijenbrink, J., Spender, J., & Groen, A. (2009). The Resource-Based View: A Review and Assessment of Its Critiques. *Journal of Management*, 36(1), 349-372. DOI: 10.1177/0149206309350775.
- Kumar, R. (2014). Mutual Funds, Insurance, and Pension Funds. , 207-242. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-416997-5.00008-7>.
- Lanfranchi, D., & Grassi, L. (2021). Translating technological innovation into efficiency: the case of US public P&C insurance companies. *Eurasian Business Review*. <https://doi.org/10.1007/s40821-021-00189-7>.
- Lee, H. S., Cheng, F. F., Nassir, A. M., & Razak, N. H. A. (2019). Impacts of risk based capital regulation in Malaysian Islamic Insurers (Takaful). *Asian Academy of Management Journal of Accounting & Finance*, 15(1), 27-60. <https://doi.org/10.21315/aam-jaf2019.15.1.2>
- Lee, M. H., & Nagano, M. (2008). Market competition before and after bank merger wave: a comparative study of Korea and Japan. *Pacific Economic Review*, 13(5), 604-619.
- Leissa, T. (2018). The Structure Conduct Performance Model and Competing Hypothesis- A Review of Literature. *Research Journal of Finance and Accounting*, 9, 76-89.
- Levine, R. (2004). Finance and growth: Theory and evidence. NBER Working Paper No. 10766. <https://doi.org/10.3386/w10766>
- Levitt, T. (1983). The Globalization of Markets. *Harvard Business Review*, 61(3), 92-102.
- Li, D., Moshirian, F., & Sim, A. (2003). The determinants of intra-industry trade in insurance services. *Journal of Risk and Insurance*, 70(2), 269-287. <https://doi.org/10.1111/1539-6975.00060>

- Liana-Eugenia, M., & Nicoleta-Georgeta, B. (2014). Competitiveness And Supporting The Business Competitiveness. *Annals of Faculty of Economics*, 1, 106-110.
- Lim, Q. M., Lee, H. S., & Har, W. M. (2021). Efficiency, productivity and competitiveness of the Malaysian insurance sector: an analysis of risk-based capital regulation. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 46, 146-172.
- Lin, D., Shao, W., Xu, M., & Chen, Y. (2019). Evaluation of Financial Competitiveness of the Listed Insurance Companies. *Proceedings of the 2019 4th International Conference on Financial Innovation and Economic Development (ICFIED 2019)*. <https://doi.org/10.2991/icfied-19.2019.5>.
- Lin, W., Lai, Y., & Powers, M. R. (2013). The relationship between regulatory pressure and insurer risk taking. *Journal of Risk and Insurance*, 81(2), 271-301. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2012.01505.x>
- Liu, Q., & Zhang, D. (2013). Dynamic Pricing Competition with Strategic Customers Under Vertical Product Differentiation. *Manag. Sci.*, 59, 84-101. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1120.1564>.
- Liu, S., & Chen, J. (2021). Research on the Impact of Internal Control on Risk Management of Chinese Listed Insurance Companies. *Proceedings of the 2021 12th International Conference on E-business, Management and Economics*. <https://doi.org/10.1145/3481127.3481160>.
- Madani, F., & Bazini, E. (2013). The Role Of Insurance Companies In Albanian Economy. *Journal of Academic Research in Economics*, 5, 147-169.
- Madhani, Pankaj M., (2010) Resource Based View (RBV) of Competitive Advantage: An Overview Resource Based View: Concepts And Practices, Pankaj Madhani, ed., pp. 3 -22, Icfai University Press, Hyderabad, India, 2009 , Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1578704>
- Mahlberg, B., & Url, T. (2003). Effects of the single market on the Austrian insurance industry. *Empirical Economics*, 28(4), 813-838. <https://doi.org/10.1007/s00181-003-0161-4>

- Mall, S. (2018). Contribution of Insurance on Economic Growth in India: An Econometric Approach. *THE JOURNAL OF APPLIED BUSINESS AND ECONOMICS*, 20, 85-92. <https://doi.org/10.33423/jabe.v20i1.318>.
- Marano, P. (2019). Navigating insurtech: the digital intermediaries of insurance products and customer protection in the eu. *Maastricht Journal of European and Comparative Law*, 26(2), 294-315. <https://doi.org/10.1177/1023263x19830345>
- Mathisen, J. and Buchs, T. (2005). Competition and efficiency in banking: behavioral evidence from ghana. *IMF Working Papers*, 05(17), 1. <https://doi.org/10.5089/9781451860368.001>
- Matthews, K., Murinde, V., & Zhao, T. (2007). Competitive conditions among the major british banks. *Journal of Banking & Finance*, 31(7), 2025-2042. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.11.009>
- Mcdermott, J. (2015). Perfect competition, methodologically contemplated. *Journal of Post Keynesian Economics*, 37, 687- 703. <https://doi.org/10.1080/01603477.2015.1050335>.
- Mensi, S. (2010). Measurement of Competitiveness Degree in Tunisian Deposit Banks: An Application of the Panzar and Rosse Model. *Panoeconomicus*, 57, 189-207. <https://doi.org/10.2298/PAN1002189M>.
- Mirabela, F., & Loredana, L. (2015). Risk Management And Its Influence Of Insurance Company. *Annals - Economy Series. Economy Series*, Constantin Brancusi University, Faculty of Economics, vol. 6, pages 215-219, <https://ideas.repec.org/a/cbu/jrnlec/y2015v6specialp215-219.html>
- Mitreva, M. (2023). The importance of insurance companies for the capital market development and economic growth in north macedonia. *Economic Development*, 25(3), 47-59. <https://doi.org/10.55302/ed23253047m>
- Moon, H., & Peery, N. (1995). Competitiveness Of Product, Firm, Industry, And Nation In A Global Business. *Competitiveness Review: An International Business Journal Incorporating Journal of Global Competitiveness*, 5, 37-43. <https://doi.org/10.1108/EB046319>.

- Mukoyama, T. (2013). Understanding the welfare effects of unemployment insurance policy in general equilibrium. *Journal of Macroeconomics*, 38, 347-368. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2013.08.022>
- Murat, G., Tonkin, R. S., & Jüttner, D. J. (2002). Competition in the general insurance industry. *Zeitschrift Für Die Gesamte Versicherungswissenschaft*, 91(3), 453-481. <https://doi.org/10.1007/bf03190772>
- Musiwa, R., & Dzingai, M. E. (2021). An evaluation of competition in Zimbabwe's short-term insurance sector: An application of the Panzar-Rosse approach. *Diverse Journal of Multidisciplinary Research*, 3(2), 1-12.
- Nadav, U., & Piliouras, G. (2010). No Regret Learning in Oligopolies: Cournot vs. Bertrand. , 300-311. https://doi.org/10.1007/978-3-642-16170-4_26.
- Naldi, M. and Flamini, M., (2014) The CR4 Index and the Interval Estimation of the Herfindahl-Hirschman Index: An Empirical Comparison <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2448656>
- Naldi, M., ve Flamini, M. (2014). Correlation and Concordance between the CR4 Index and the Herfindahl-Hirschman Index. *IO: Regulation*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2502764>.
- Nathan, A., & Neave, E. H. (1989). Competition and contestability in Canada's financial system: Empirical results. *Canadian Journal of economics*, 576-594.
- Nathanson, M., Craig, J., Geoghegan, J., Lee, N., Haber, M., Hieken, S., Ilteris, M., McDonald, D., Salvati, J., & Stelljes, S. (2021). Managing Some of Life's Great Risks Through Insurance. *Personal Financial Planning for Executives and Entrepreneurs*. https://doi.org/10.1007/978-3-319-98416-2_11.
- Neamat, S. (2022). A Strategy for the Growth and Internationalization of Companies: International Mergers and Acquisitions. *Journal of Applied Science and Technology Trends*. <https://doi.org/10.38094/jastt302133>.
- Neary, J. P. (2010). Two and a half theories of trade. *World Economy*, 33(1), 1-19. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2009.01255.x>

- Newbert, S. L. (2008). Value, rareness, competitive advantage, and performance: a conceptual-level empirical investigation of the resource-based view of the firm. *Southern Medical Journal*, 29(7), 745-768. DOI: 10.1002/SMJ.686.
- Niakan, Leili & Rajaei Harandi, Saeedeh. (2022). The Impact of Market Concentration on Insurance Penetration Rate: Panel Data Approach. *The Journal of Planning and Budgeting*. 26. 93-122. 10.52547/jpbud.26.4.93.
- Ningsih, A. (2020). License Revocation of Insurance Companies and Legal Protections of the Policyholders. *Jurnal Hukum Novelty*. <https://doi.org/10.26555/novelty.v11i1.a15139>.
- Nistor, P. (2015). Foreign direct investment and the insurance market in romania. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 5(9). <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v5-i9/1831>
- Njegomir, V. (2018). Marketing in insurance: The importance of efficient insurance claims management. , 8, 30-39. <https://doi.org/10.5937/CIVITAS1802030N>.
- Njegomir, V. i Stojić, D. (2010). Does Insurance Promote Economic Growth: The Evidence From Ex-Yugoslavia Region. *Ekonomsk misao i praksa*, 19 (1), 31-48. Preuzeto s <https://hrcak.srce.hr/54655>
- Odinokova, T., & Istomina, N. (2018). Transition of Insurance Market to Oligopoly: Benefits and Drawbacks. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 22, 1.
- Olena, Nepochatenko., P., K., Bechko., O., V., Ponomarenko. (2023). The transformation of the insurance market under the influence of financial digital technologies. doi: 10.46299/j.isjmef.20230202.06
- Omidi, F., Abadar, I., & Jorfi, A. (2017). The Role Of Creativity And Innovation In Development Of Marketing And Enhanced Sale Of Products And Services Of Insurance Companies. *European journal of management*. <https://doi.org/10.46827/EJMMS.V0I0.178>.

- Ormanidhi, O., & Stringa, O. (2008). Porter's Model of Generic Competitive Strategies. *Business Economics*, 43(1), 55-64. DOI: 10.2145/20080305.
- Outreville, J. F. (2013). The relationship between insurance and economic development: 85 empirical papers for a review of the literature. *Risk Management and Insurance Review*, 16(1), 71-122. <https://doi.org/10.1111/rmir.12015>
- Pankov, D., & Krupenko, Y. (2021). Digitalization Of The Insurance Market As A Factor In Increasing Its Competitiveness. *Vestnik of Polotsk State University. Part D. Economic and legal sciences*. <https://doi.org/10.52928/2070-1632-2021-56-5-69-77>.
- Panzar, J. C., & Rosse, J. N. (1987). Testing for "monopoly" equilibrium. *The Journal of Industrial Economics*, 35(4), 443-456. <https://doi.org/10.2307/2098582>
- Parida, T. K. and Acharya, D. (2016). Competition in indian life insurance industry: post liberalisation evidence. *International Journal of Business Competition and Growth*, 5(1/2/3), 110. <https://doi.org/10.1504/ijbcg.2016.079944>
- Park, D. (1998). The Meaning of Competition: A Graphical Exposition. *Journal of Economic Education*, 29, 347-357. <https://doi.org/10.1080/00220489809595927>
- Parys, J. V. (2018). Aca marketplace premiums grew more rapidly in areas with monopoly insurers than in areas with more competition. *Health Affairs*, 37(8), 1243-1251. <https://doi.org/10.1377/hlthaff.2018.0054>
- Peleckienė, V., Peleckis, K., & Dudzevičiūtė, G. (2019). The relationship between insurance and economic growth: evidence from the european union countries. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 1138-1151. <https://doi.org/10.1080/1331677x.2019.1588765>
- Pfeifer, D. and Langen, V. (2021). Insurance business and sustainable development. *Risk Management*. <https://doi.org/10.5772/intechopen.96389>

- Plavec , Sebastjan, (2024) Insuring the Future: Top Insurance Technology Trends Transforming the Industry in 2024 <https://blog.adacta-fintech.com/insurance-technology-trends>
- Purves, R. (2023). Europe: the architecture and content of eu insurance regulation. *Research Handbook on International Insurance Law and Regulation*, 675-707. <https://doi.org/10.4337/9781802205893.00038>
- Rae, R., Barrett, A., Brooks, D., Chotai, M., Pelkiewicz, A., & Wang, C. (2018). A review of Solvency II: Has it met its objectives? *British Actuarial Journal*, 23. <https://doi.org/10.1017/S1357321717000241>
- Reza, M., Hawin, M., & Sirait, N. N. (2022). The dilemma of partnership in the perspective of competition law. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.220204.029> s.176-184
- Rhoades, S. (1993). The Herfindahl-Hirschman index. *Federal Reserve Bulletin*, 188-189.
- Rizvi, S. (2022). Life Insurance as an Investment Option. *Management Dynamics*. <https://doi.org/10.57198/2583-4932.1167>.
- Roshani, P., Selvalakshmi, V., Sujatha, L., Shinde, G., Siddiqui, M. F., & Mengesha, E. A. (2022). Analysis of consumer behaviour in health insurance sector. *International Journal of Health Sciences*, 1654-1668. <https://doi.org/10.53730/ijhs.v6ns5.8955>
- Röschmann, A. Z., Erny, M., & Wagner, J. (2022). On the (future) role of on-demand insurance: market landscape, business model and customer perception. *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, 47(3), 603-642. <https://doi.org/10.1057/s41288-022-00265-7>
- Rubio-Misas, M. (2022). Bancassurance And The Coexistence Of Multiple Insurance Distribution Channels. *International Journal of Bank Marketing*, 40(4), 724-745. <https://doi.org/10.1108/ijbm-04-2021-0129>
- Rugman, A. M., & D'Cruz, J. R. (1993). The "Double Diamond" Model of International Competitiveness: The Canadian

- Experience. *MIR: Management International Review*, 33, 17–39.
<http://www.jstor.org/stable/40228188>
- Rugman, A., & Verbeke, A. (1993). How to operationalize porter's diamond of international competitiveness. *The International Executive*, 35(4), 283-299. DOI: 10.1002/TIE.5060350403.
- Sanchez-Cartas, J. (2020). The Panzar–Rosse H Statistic and Monopoly. Issues on its Use as a Market Power Measure. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 20(4), 20200193. <https://doi.org/10.1515/bejap-2020-0193>
- Scherer, A., Wunderlich, N. V., & Wangenheim, F. v. (2015). The value of self-service: long-term effects of technology-based self-service usage on customer retention. *MIS Quarterly*, 39(1), 177-200. <https://doi.org/10.25300/misq/2015/39.1.08>
- Schiro, J. (2006). External Forces Impacting the Insurance Industry: Threats from Regulation. *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, 31, 25-30. <https://doi.org/10.1057/PALGRAVE.GPP.2510064>.
- Semih Yildirim, H., & Philippatos, G. C. (2007). Efficiency of banks: Recent evidence from the transition economies of Europe, 1993–2000. *European Journal of Finance*, 13(2), 123-143.
- Severová, L., Kopecká, L., Svoboda, R., & Brčák, J. (2011). Oligopoly competition on market with food products. *Agricultural Economics (Zemědělská Ekonomika)*, 57(12), 580-588. <https://doi.org/10.17221/107/2010-agricecon>
- Shaffer, S. (1982). Competition, Conduct and Demand Elasticity. *Economics Letters*, 10, 167-171. [https://doi.org/10.1016/0165-1765\(82\)90132-X](https://doi.org/10.1016/0165-1765(82)90132-X)
- Shaffer, S. (1985), The Rosse-Panzar statistic and the Lerner index in the short run, *Economics Letters*, 11, issue 1-2, p. 175-178.
- Shaffer, S., & Spierdijk, L. (2015). The Panzar–Rosse revenue test and market power in banking. *Journal of Banking & Finance*, 61, 340-347. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2015.09.021>
- Shim, J. (2015). An investigation of market concentration and financial stability in property–liability insurance industry. *Journal of*

- Risk and Insurance, 84(2), 567-597.
<https://doi.org/10.1111/jori.12091>
- Smoliak, V. (2019). Insurance company competitiveness management in the context of its marketing policy. *Economics. Finances. Law*. [https://doi.org/10.37634/efp.2020.12\(4\).5](https://doi.org/10.37634/efp.2020.12(4).5).
- Snow A. (2015) Monopolistic Insurance and the Value of Information. *Risks*. 2015; 3(3):277-289.
<https://doi.org/10.3390/risks3030277>
- Šoša, I. and Montes, Ó. R. (2022). Understanding the insurtech dynamics in the transformation of the insurance sector. *Risk Management and Insurance Review*, 25(1), 35-68.
<https://doi.org/10.1111/rmir.12203>
- Starita, M., & Malafronte, I. (2014). The Supervision of Insurance Companies. , 121-173.
https://doi.org/10.1057/9781137390844_4.
- Stigler, G. J. (1971). The Theory of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3–21.
<https://doi.org/10.2307/3003160>
- Stoeckli, E., Dremel, C., & Uebernickel, F. (2018). Exploring characteristics and transformational capabilities of insurtech innovations to understand insurance value creation in a digital world. *Electronic Markets*, 28(3), 287-305.
<https://doi.org/10.1007/s12525-018-0304-7>
- Stojmenović, M. (2021). Analysis of market concentration in the insurance sector of the Republic of Serbia. *Tokovi osiguranja*. 37. 9-30. DOI:[10.5937/TokOsig2104009S](https://doi.org/10.5937/TokOsig2104009S)
- Stricker, L., Wagner, J., & Zeier Röschmann, A. (2023). The future of insurance intermediation in the age of the digital platform economy. *Journal of Risk and Financial Management*, 16(9), 381.
<https://doi.org/10.3390/jrfm16090381>
- Sungho Choi (2016) Competition in the Life Insurance Market: Evidence from Korea using the Panzar–Rosse Model, *Journal of the Korea Convergence Society* Vol. 7. No. 5, pp. 201-211,
<https://dx.doi.org/10.15207/JKCS.2016.7.5.201>

- Susanto, A. (2022). Digital transformation of the insurance industry: the potential of insurance technology (insurtech) in indonesia. *Journal of Humanities, Social Sciences and Business (Jhssb)*, 2(1), 54-62. <https://doi.org/10.55047/jhssb.v2i1.375>
- Tao, Y. (2010). Competitive market for multiple firms and economic crisis. *Physical Review E*, 82(3). <https://doi.org/10.1103/physreve.82.036118>
- Teece, D. J., Pisano, G. P., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533. [https://doi.org/10.1002/\(sici\)1097-0266\(199708\)18:73.0.co;2-z](https://doi.org/10.1002/(sici)1097-0266(199708)18:73.0.co;2-z)
- Tennyson, S. (2008). State regulation and consumer protection in the insurance industry. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1106172>
- Tennyson, S. (2010). Rethinking consumer protection regulation in insurance markets. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1676418>
- Tennyson, S. (2011). Consumers' insurance literacy: Evidence from survey data. *Financial Services Review*, 20(3). S.165-179 <https://ssrn.com/abstract=1896316>
- Tešić, N. (2023). Insurance as an important factor of sustainable development. *Tokovi Osiguranja*, 39(3), 315-366. <https://doi.org/10.5937/tokosig2303315t>
- Thistlethwaite, J. and Wood, M. O. (2018). Insurance and climate change risk management: rescaling to look beyond the horizon. *British Journal of Management*, 29(2), 279-298. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12302>
- Todorov, A. B. (2016). Assessing Competition in the Bulgarian Insurance Industry: A Panzar-Rosse Approach. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(3), 872-879. <https://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/2146>
- Tsymbaliuk, I., Pavlikha, N., Zelinska, O., Ventsuryk, A., & Radko, A. (2021). Assessing the level of competitiveness of the insurance sector during economic crises: the example of ukraine.

- Insurance Markets and Companies, 12(1), 72-82. [https://doi.org/10.21511/ins.12\(1\).2021.07](https://doi.org/10.21511/ins.12(1).2021.07)
- Tumay, M. (2009). Asymmetric Information and Adverse Selection in Insurance Markets: The Problem of Moral Hazard. , 16, 107-114. <https://doi.org/10.18657/YECBU.50137>.
- Turgaeva, A., Kashirskaya, L., Zurnadzhlyants, Y., Latysheva, O., Pustokhina, I., & Sevbitov, A. (2020). Assessment of the financial security of insurance companies in the organization of internal control. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7, 2243-2254. [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.3\(52\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.3(52)).
- Uddin, G., Oserei, K. M., Oladipo, O. E., & Ajayi, D. (2018). Industry competitiveness using firm-level data: a case study of the nigerian insurance sector. *Advances in Panel Data Analysis in Applied Economic Research*, 473-492. https://doi.org/10.1007/978-3-319-70055-7_37
- Uddin, K., Uddin, M., Kadir, F., & Mondal, R. (2020). A Comparative Study on Different Types of Premiums in Life Insurance Policies. *European Journal of Business and Management Research*. <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2020.5.6.588>.
- Umran, M. F., Sadat, A. M., & Maupa, H. (2024). Predicting the adoption of insurtech among generation z in indonesia. *International Journal of Application on Economics and Business*, 2(1), 3182-3190. <https://doi.org/10.24912/ijaeb.v2i1.3182-3190>
- Uyar, H. I. (2022). Effect of covid 19 pandemics on insurance industry in turkey: evidence from bist insurance index. *Sivas Soft Bilisim Proje Danismanlik Egitim Sanayi Ve Ticaret Limited Sirketi*. <https://doi.org/10.52898/ijif.2022.4>
- Vermeulen, P. (2004). Managing Product Innovation in Financial Services Firms. *European Management Journal*, 22, 43-50. <https://doi.org/10.1016/J.EMJ.2003.11.012>.
- Vintila, A., Trucmel, I., & Roman, M. D. (2022). Measuring and analyzing the efficiency of firms in the insurance industry using dea techniques. *Journal of Social and Economic Statistics*, 11(1-2), 59-83. <https://doi.org/10.2478/jses-2022-0004>

- Vlados, C. (2019). Porter's diamond approaches and the competitiveness web. *International Journal of Business Administration*, 10(5), 33. <https://doi.org/10.5430/ijba.v10n5p3>
- Wang, W. (2023). Research on Digital Transformation in the Insurance Industry. *Advances in Economics, Management and Political Sciences*. <https://doi.org/10.54254/2754-1169/19/20230124>.
- Ward, D. and Zurbruegg, R. (2000). Does insurance promote economic growth? evidence from oecd countries. *The Journal of Risk and Insurance*, 67(4), 489. <https://doi.org/10.2307/253847>
- Wernerfelt, B. (1984) The Resource-Based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, 5, 171-180. <https://doi.org/10.1002/smj.4250050207>
- Wong-Ervin, K. (2020). Assessing Monopoly Power or Dominance in Platform Markets. *ERN: Other IO: Theory (Topic)*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3525727>.
- Wright, R. (2021). reinsurance in america: regulatory regimes and markets., 23-43. https://doi.org/10.1007/978-3-030-74002-3_3
- Wu, L. Y. (2010). Applicability of the resource-based and dynamic-capability views under environmental volatility. *Journal of Business Research*, 63(1), 27-31. DOI: 10.1016/J.JBUSRES.2009.01.007.
- Xie, S., Luo, R., & Li, Y. (2022). Exploring Industry-Level Fairness of Auto Insurance Premiums by Statistical Modeling of Automobile Rate and Classification Data. *Risks*. <https://doi.org/10.3390/risks10100194>.
- Yavuz, A. (2015). Doğal afetlerin zararlarının finansmanında kullanılan afet öncesi finansal araçlar. *Siyasal Bilimler Dergisi*, 3(2), 303-322. <https://doi.org/10.14782/sbd.2015216101>
- Yehor, Maidanyk. (2024). 2. Integration of European legislative practices in risk management and solvency in the domestic insurance industry. *Ekonomika, finansi, pravo*, doi: 10.37634/efp.2024.1.10
- Yolaç, S. (2004). Yapı-Davranış-Performans Paradigması. *Öneri Dergisi*, 6(22), 215-219. <https://doi.org/10.14783/maruoneri.678781>

- Zarubica, S., & Korica, S. (2023). Protection of consumers rights in life insurance contracts. *Pravo - teorija i praksa*. <https://doi.org/10.5937/ptp2301027z>.
- Zhang, J., & Gao, D. (2014). Review on the Research of Dynamic Competition Theory. *Journal of Human Resource and Sustainability Studies*, 2, 246-251. DOI: 10.4236/JHRSS.2014.24026.
- Zhang, Shasha. (2023). Analysis of Strategies to Enhance the Competitiveness of Financial Insurance Companies. *Financial engineering and risk management*, doi: 10.23977/ferm.2023.060506
- Zhao, Y. (2022). Risk constraints in the context of big data and optimization of a virtuous interaction mechanism for insurance management based on distorted risk metrics. *Computational Intelligence and Neuroscience*, 2022, 1-11. <https://doi.org/10.1155/2022/2343181>
- Zheng, H. and Zhao, X. (2017). The dynamic relationship between insurance development and economic growth: new evidence from chinas coastal areas. *African Journal of Business Management*, 11(5), 102-109. <https://doi.org/10.5897/ajbm2016.8219>
- Zweifel, P., & Eisen, R. (2012). Insurance economics. *Springer Science & Business Media*. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-20548-4>

Kitap

- Baltagi, B. H. (2005). Panel Data Analysis: Introduction and Concepts. *Panel Data Econometrics: Theoretical Contributions and Empirical Applications*.
- Bora, Erhan (2020) Sigorta Hukuku, Seçkin Yayınevi, S. 978-979
- Cappiello, A. (2018). Technology and the Insurance Industry: Reconfiguring the Competitive Landscape. Alanya: Springer International Publishing.s. 36-40
- Dess, G.G., Lumpkin, G.T. and Eisner, A.B. (2008) Strategic Management: Text and Cases. 4th Edition, McGraw-Hill/Irwin, Boston.
- Dionne, G., Harrington, S. E., & Liegeon, P. (2013). Handbook of insurance (2nd ed.). Springer. <https://doi.org/10.1007/978-1-4614-0155-1>
- Doff, R. R. (2006). Risk management for insurance firms. Risk Books.

- Dorfman, M. S., & Cather, D. A. (2013). Introduction to risk management and insurance (10th ed.). Pearson.
- Freeman, C. (1987). Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. Pinter Publishers.
- Joskow, P. L. (2006). Regulation of natural monopolies. Handbook of law and economics, 2, 1227-1348. [https://doi.org/10.1016/S1574-0730\(07\)02016-6](https://doi.org/10.1016/S1574-0730(07)02016-6)
- Kâhya, F. (2010). Osmanlı Devleti'nde Sigortacılığın Ortaya Çıkışı ve Gelişimi. Libra Kitapçılık ve Yayıncılık, s.84
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Harvard Business Review Press.
- Kaya, F., & Kâhya, M. (2017). Sigorta ve Sigortacılık. Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Kaya, F., Kâhya, M., Gültekin, B. S., & Yıldırım, H. H. (2014). Sigortacılık. Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Kırkbeşoğlu, E. (Derleyen) (2015) Risk Yönetimi ve Sigortacılık, 2. Basım, Gazi Kitabevi
- North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance.. Cambridge University Press <https://doi.org/10.1017/cbo9780511808678>
- Porter, M. E. (1980). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. Free Press. ISBN: 978-0684841489.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage : creating and sustaining superior performance*. Free Press ; Collier Macmillan.
- Porter, M. E. (1998). The competitive advantage of nations.. <https://doi.org/10.1007/978-1-349-14865-3> s.86, 259,264
- Rejda, G. E., & McNamara, M. J. (2017). Principles of risk management and insurance (13th ed.). Pearson.
- Schumpeter, J. A. (2013). *Capitalism, socialism and democracy*. (1941) routledge.
- Skipper, H. D., & Kwon, W. J. (2007). Risk management and insurance: Perspectives in a global economy. Blackwell Publishing.
- Tatoğlu, F. Y. (2021). Panel Veri Ekonometrisi, Beta Yayınevi.

Vaughan, E. J., & Vaughan, T. (2007). Fundamentals of risk and insurance (10th ed.). John Wiley & Sons.

Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. MIT Press.

İnternet Kaynağı ve Rapor

Allianz (2022). Global Insurance Report 2022. Erişim adresi: https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/az-com/Allianz_com/economic-research/publications/specials/en/2022/may/Global-Insurance-Report-2022.pdf. Erişim tarihi: 03/06/2024.

Hazine ve Maliye Bakanlığı (2024). Temel Ekonomik Göstergeler. <https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2024/06/temelekonomikgostergeler-3.pdf>. Erişim tarihi: 04/06/2024.

International Institute for Management Development. (IMD. 2019). World Competitiveness Yearbook. <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/> Erişim tarihi: 01/06/2024.

KPMG Türkiye. (2024). *Sigorta Sektörel Bakış 2024*. KPMG. https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/tr/pdf/2024/07/Sigorta%20Sekt%C3%B6rel%20Bak%C4%B1%C5%9F%202024_v2.pdf. Erişim tarihi: 04/06/2024.

National Association of Insurance Commissioners (NAİC,2024) Captive Insurance Companies. <https://content.naic.org/insurance-topics/captive-insurance-companies>. Erişim tarihi: 04/06/2024.

Schwab, K. (2018). The Global Competitiveness Report 2018. World Economic Forum. <https://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>. Erişim tarihi: 05/06/2024.

Sigorta Şirketleri ve Reasürans Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esaslarına İlişkin Yönetmelik, (2007) <https://www.mevzuat.gov.tr/File/GeneratePdf?mevzuatNo=11581&mevzuatTur=KurumVeKurulusYonetmeligi&mevzuatTertip=5>. Erişim tarihi: 01/06/2024.

- Sigorta ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) (2011-2022) Sektör Faaliyet Raporları <https://www.seddk.gov.tr>, Erişim tarihi: 04/05/2024.
- Swiss Re Institute (2023). World insurance: stirred, and not shaken, Sigma, No. 3/2023. <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2023-03.html>. Erişim tarihi: 04/06/2024.
- The İnstitutue Of İnternal Auditors, THEİIA, (2022), Küresel Bakış Açıları Ve Anlayışlar ÇSY Risk Ortamı https://www.theiia.org/globalassets/site/content/articles/global-perspectives-and-insights/2022/gpi_the_esg_risk_landscape_turkish.pdf. Erişim tarihi: 10/06/2024.
- Türkiye İstatistik Kurumu, (2023). Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi Sonuçları <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Adrese-Dayali-Nufus-Kayit-Sistemi-Sonuclari-2023-> Erişim tarihi: 10/10/2024.
- Türkiye Sigortalar Birliği (2022) ; 2022 Sektör Raporu, <https://www.tsb.org.tr/> Erişim tarihi: 04/07/2024.
- World Bank. (2020). Doing Business 2020: Comparing Business Regulation in 190 Economies. World Bank Publications. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents> Erişim tarihi: 21/08/2024.