



Abant Sosyal Bilimler Dergisi

Journal of Abant Social Sciences

2023, 23(1): 98-111, doi: 10.11616/asbi.1205360



Muhafazakâr İş Adamlarının Katılım Sigortacılığı (Tekâfül) Farkındalığı ve Tercih Nedenleri

Takaful Awareness and Preference Reasons of Conservative Businessmen

Leyla ERGENE¹ , Salih ÜLEV² 

Geliş Tarihi (Received): 15.11.2022

Kabul Tarihi (Accepted): 29.12.2022

Yayın Tarihi (Published): 30.03.2023

Öz: Literatürde, muhafazakâr iş adamlarının katılım sigortacılığı (tekâfül) hakkında bilgi sahibi olup olmadıkları ve sigorta yaptırmak hususunda nasıl bir tavır takındıkları hususunu inceleyen sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmada, muhafazakâr iş adamlarının katılım sigortacılığı farkındalığı ve katılım sigortacılığı talebini belirleyen sebeplerin neler olduğunun keşfedilmesi amaçlanmaktadır. Bu çerçevede çalışmada, nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın çalışma grubu kartopu örnekleme tekniğiyle belirlenen Sakarya'daki 5 MÜSİAD ve 4 ASKON üyesinden oluşmaktadır. Çalışmada yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılmış, kaydedilen görüşmeler deşifre edilip ATLAS.ti 8 programına aktarılmış, veriler içerik analizi kullanılarak analiz edilmiş ve temalar belirlenmiştir. Araştırma sonucunda katılımcıların çoğunlukla tekâfülü tercih etmedikleri görülmüştür. Katılımcıların tekâfülü tercih etmemelerinin en önemli sebebi, tekâfül hakkında yeterli bilgiye sahip olmamalarıdır. Tekâfülü tercih eden katılımcıların ise tercih etme sebebi olarak dini hassasiyet ön plana çıkmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Katılım Sigortacılığı, Tekâfül, Tekâfül Farkındalığı, Tekâfül Tercihi, Nitel Araştırma.

&

Abstract: In the literature, there is a limited number of studies that examine whether conservative business people have knowledge about takaful and what their attitude towards it is. The study aims to explore takaful awareness of conservative business people and the reasons for their demand for takaful. For this purpose, the study uses the qualitative research method. The study's working group comprises 5 MUSIAD and 4 ASKON members selected using snowball sampling. In the study, the semi-structured interview technique was used, and the recorded interviews were transcribed and transferred to the ATLAS.ti 8 program. The data were analyzed by using content analysis, and themes were determined. As a result of the research, it was observed that the majority of the participants did not prefer takaful. The most crucial reason why participants do not prefer takaful is that they do not have sufficient information about takaful. For the participants who prefer takaful, religious sensitivity comes to the forefront as the reason for their preference.

Keywords: Participation Insurance, Takaful, Takaful Awareness, Takaful Preference, Qualitative Research.

Atıf/Cite as: Ergene, L., Ülev, S. (2023). Muhafazakâr İş Adamlarının Katılım Sigortacılığı (Tekâfül) Farkındalığı ve Tercih Nedenleri. *Abant Sosyal Bilimler Dergisi*, 23(1), 98-111. doi: 10.11616/asbi.1205360

İntihal-Plagiarizm/ Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/pub/asbi/policy>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2000 – Bolu

¹ Doktora öğrencisi, Leyla Ergene, Sakarya Üniversitesi, ergene.leyla@gmail.com. (Sorumlu Yazar).

² Dr. Öğr. Üyesi, Salih Ülev, Sakarya Üniversitesi, salihulev@sakarya.edu.tr.

1. Giriş

İnsanlar neden tekâfül yaptırmaktadır ya da tekâfül yaptırmaktan neden uzak durmaktadırlar? Tercihlerinin altında yatan sebepler nelerdir? Sigortacılık sektörü hem dünyada hem de Türkiye’de giderek gelişmektedir. Sigorta sektörünün gelişmesi, fon piyasalarının gelişmesini sağlayarak ülke ekonomisine katkıda bulunmaktadır. Türkiye’de sigorta prim üretimi 2021 yıl sonu itibariyle, 2020 yılına göre %27,5 oranında artarak toplamda 105,3 milyar TL’ye ulaşmıştır. Katılım sigorta prim üretimi ise, toplam sigorta prim üretiminin %5,19’unu oluşturmakta olup, 2020 yılına göre %28,1 oranında artarak, 2021 yıl sonu itibariyle toplamda 5,5 milyar TL’ye ulaşmıştır. Sigorta sektöründeki hizmet veren şirket sayısı 65 olup, 12 tanesi katılım sigortacılığı faaliyetinde bulunmaktadır (Türkiye Sigorta Birliği, 2022a ve 2022b).

Bireylerin ve işletmelerin muhtemel tehlikelere karşı, canlarına ve sahip oldukları mallarına gelebilecek zararları telafi etme istekleri sigorta sisteminin ortaya çıkışına vesile olmuştur. Dini hassasiyetleri nedeniyle sigorta sisteminden uzak duran Müslümanların ihtiyaçlarını karşılamak üzere, konvansiyonel sigortacılığa alternatif olarak, İslam Hukuku ilkelerine uygun bir sigorta sistemi olan tekâfül (katılım sigortacılığı ya da İslami sigortacılık) geliştirilmiştir. Tekâfül, AAOIFI (Faizsiz Finans Kuruluşları Muhasebe ve Denetleme Kurumu)’nin 26 nolu standardında, “İslami sigorta, belirli rizikolara maruz şahısların bu rizikoların gerçekleşmesiyle ortaya çıkacak zararların telafisi üzerine anlaşmalarıdır.” şeklinde tanımlanmaktadır (AAOIFI, 2015).

İslam’ın erken döneminde uygulanmakta olan, ancak değişen sosyal, kültürel ve ekonomik şartlara uyum sağlayamayarak işlevini yitiren “âkile” ve “velâ” müesseseleri risk paylaşımına örnek olan uygulamalardır. Klasik fıkıh eserlerinde sigorta akdi ile ilgili herhangi bir görüş bulunmamakla birlikte, ‘sigorta’ ile ilgili tek görüşün İbn Âbidîn (v. 1252/1836) tarafından ortaya konulduğu bilinmektedir. Sigortanın caiz olduğuna dair ilk fetvanın, Osmanlılarda 1870 yılında Beyoğlu’nda çıkan Feridiye yangını sonucunda alındığı bilinmektedir. Mısır baş müftüsü Muhammed Abduh’un (v. 1905) 1901 tarihinde yayınlanan hayat sigortasına cevaz veren görüşü ise İslâm dünyasında sigorta ile ilgili verilen en meşhur fetvadır (Hacak, 2006).

İslam hukukçuları tarafından sigorta, genel olarak üç başlıkta ele alınmaktadır: Devlet tarafından kurulan “sosyal sigortalar”, toplumda daha yaygın olarak bilinen “ticari sigortalar” ve “karşılıklı üyelik sigortaları”dır (Dalgın, 2003). Ticari sigortalar, içerisinde barındırdığı garar (belirsizlik), meysir (kumar) ve riba (faiz) hususları nedeniyle İslam alimlerince sakıncalı görülmektedir. Sigorta sözleşmesinde, sigortalının ne zaman öleceği, kazanın ne zaman olacağı ve ne kadar sigorta bedeli alınacağı gibi konular belirsizlik göstermektedir. Sigortada üstlenilen risk meydana geldiğinde ödenen tazminatın primden fazla olması durumunda faiz olduğu, denk olması halinde de vadeli olarak nakdin satılması nedeniyle faiz oluştuğu ifade edilmektedir. Sigortada üstlenilen riskin meydana gelmemesi veya tazminatın ödenen primden az olması durumunda ise, sigortacının haksız bir kazanç elde ettiği belirtilmektedir. Sigorta sözleşmelerinde ödenen prime karşılık sonradan ortaya çıkan zarar dolayısıyla primden çok daha fazla bir tutarın sigortalıya ödenmesi ise kumar olarak görülmektedir (Gürbüz, 2017).

Konvansiyonel sigorta akdinde yer alan “sigortacı, sigorta ettiren, sigortalı, riziko, prim, tazminat” gibi unsurlar katılım sigortası akdinde genel olarak yer almakla birlikte, aralarında bazı farklılıklar da bulunmaktadır. Katılım sigorta akdinde sigortacı ve sigorta ettiren aynı taraftır. Bu nedenle poliçe sahibine üye veya katılımcı adı verilmektedir. Sigorta şirketi belirlenen ücret karşılığında fonu yöneten bir operatör olarak kabul edildiği için fon yönetim modeli de akdin unsurları arasında bulunmaktadır. Katılım sigorta akdi yardımlaşma ve risk paylaşımı esasına göre yapıldığından prim, katılım payı veya bağış olarak ifade edilmektedir. Riziko operatör şirketin sorumluluğunda değildir. Bu nedenle riskin gerçekleşmesi durumunda tazminat risk fonundan karşılanmaktadır. Fondaki para miktarı yetersiz kalırsa katılımcılardan ilave para alınabileceği gibi sigorta şirketi, daha sonra biriken paralardan tahsil etmek üzere fona karz-ı hasende de bulunabilir. Ayrıca teknik işlemlerin giderleri için birikim fonunda bir meblağ bırakılıp, arta kalan paralar yatırıma yönlendirilmektedir. Şirket, bu paralar ile

sermayedarlara ait anaparanın oluşturduğu fonu mali işlemler bağlamında danışma kurulunun uygun gördüğü alanlarda değerlendirmektedir. Yatırım sonrası, danışma kurulunun onayı alınarak sözleşme hükümlerine göre fonda gerekli tasarruflar yapılmaktadır (Aytekin, 2021).

Günümüzde iktisadi, teknolojik gelişmeler ve sosyolojik değişimler ile birlikte sigortanın kapsamı da gelişmekte ve değişmektedir. Sigorta sektörünün öneminin artmasıyla birlikte, tekâfülün sigorta sektörü içindeki payının artırılmasına yönelik kapsamlı araştırmalara ihtiyaç bulunmaktadır. Literatürde tekâfül sisteminin farkındalığı ve tekâfül talebini belirleyen etkenlerin ortaya konulmasına yönelik çalışmalar bulunmakla birlikte, muhafazakâr iş adamlarının tekâfül sistemi hakkında bilgi sahibi olup olmadıkları ve sigorta yaptırmak hususunda nasıl bir tavır takındıkları hususunun derinlemesine araştırılmadığı görülmektedir. Literatürde tespit edilen araştırmaların sonuçlarına göre, Türkiye’de tekâfül sisteminin farkındalığının yetersiz olduğu, tekâfül talebini belirleyen etkenlerin başında da dini hassasiyetin geldiği görülmektedir (Aslan ve Durmuş, 2015; Er ve Durmuş, 2020; Öz, 2020; Ustaoglu, 2014; Ustaoglu, 2015). Literatürde tespit edilen araştırmalardan sadece Soylu ve Kırkbeşoğlu’nun (2020) çalışmasında muhafazakâr kesimin konvansiyonel sigortaya ilişkin tutum ve davranışları analiz edilmiştir. Ancak, muhafazakâr iş adamlarının hem kişisel hem de şirketleri ile ilgili olarak, tekâfül sisteminin farkındalığı ve tekâfül talebini belirleyen sebeplerin neler olduğunu derinlemesine inceleyen sınırlı sayıda çalışma tespit edilmiştir. Bu nedenle yapılacak çalışmadan elde edilecek bulguların, tekâfül sektörünün gelişimine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Tekâfül sisteminin yeterince yaygın olmaması nedeniyle, potansiyel tekâfül müşterilerinin tekâfüle ilişkin bilgi eksikliğinin olduğu, diğer yandan tekâfül şirketlerinin de tekâfül sistemini tanıtmada konusunda eksikliklerinin olduğu düşünülmektedir. Bu nitel çalışmanın amacı, muhafazakâr iş adamlarının hem kişisel hem de şirketleri ile ilgili olarak, tekâfül sisteminin farkındalığı ve tekâfül talebini belirleyen sebeplerin neler olduğunun keşfedilmesidir. Bu amaç çerçevesinde, Sakarya’daki 5 MÜSİAD ve 4 ASKON üyesi ile derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Çalışma, muhafazakâr iş adamlarının hem kişisel hem de şirketleri ile ilgili olarak tekâfül konusunda bilgilenmesine, tekâfül şirketlerinin de potansiyel müşterileri hakkında bilgi sahibi olmalarına fayda sağlayacaktır.

2. Literatür İncelemesi

Tekâfül farkındalığı ve tekâfülün tercih edilme sebeplerine yönelik olarak literatürde sınırlı sayıda çalışma olduğu tespit edilebilmiştir. İncelenen çalışmalar içerisinde, Türkiye’de yapılmış olan Soylu ve Kırkbeşoğlu’nun (2020) çalışması nitel bir araştırma olup, diğerleri nicel analizlerden oluşmaktadır. Veri toplama yöntemi olarak ise, iki adet görüşme dışında diğerlerinde anket yöntemi kullanılmıştır. Uluslararası literatürde, tekâfül talebine etki eden faktörlerin neler olduğuna dair araştırmalar yer almakla birlikte, bazı çalışmaların sonuçlarında tekâfül farkındalığına ilişkin bulgulara da yer verildiği görülmektedir. Yapılan çalışmalar içerisinde Mokhtar vd.’nin (2017) çalışmasında, kurumların hem konvansiyonel sigorta hem de tekâfül talebini konu edindiği, diğer tüm çalışmaların ise bireyler üzerine yapıldığı tespit edilmiştir. Mokhtar vd., Malezya’daki tekâfül uygulamalarındaki potansiyel büyüme ve iyileştirme alanlarını belirlemek amacıyla kurumsal talep üzerine anket çalışması yapmıştır. Katılımcı profili, kamu ve özel şirketler ile sivil toplum kuruluşlarından oluşmaktadır. Elde edilen bulgulara göre, katılımcıların tekâfülün mevcudiyeti ve konvansiyonel sigorta kapsamı hakkında yüksek düzeyde bir farkındalığa sahip oldukları ancak bununla birlikte, konvansiyonel sigorta konusunda tekâfüle göre farkındalıklarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçla tutarlı olarak, ankete katılanlar arasında konvansiyonel sigorta yaptıranlarının sayısının tekâfül yaptıranlardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Katılımcılar genellikle tekâfülü tercih etmeye istekli olduğunu belirtmesine rağmen, tekâfülün şer’i uygunluk özelliğini önemsemedikleri tespit edilmiştir. Katılımcılar, sigorta tercihlerini yaparken tekâfül ya da konvansiyonel sigorta ürünlerinin primlerinin maliyetinden ve sigorta ürünü kapsamından oldukça etkilenmektedirler. Katılımcıların konvansiyonel sigortayı tekâfüle tercih etme nedenleri; konvansiyonel sigorta şirketlerinin itibarının daha yüksek olması, daha etkili tazminat prosedürleri uygulaması ve katılımcıların tekâfül ile karşılaştırıldığında sigortaya daha aşina olmalarıdır. Çalışma ayrıca, tekâfül veya sigortaya erişimde araçlara büyük ölçüde güvenildiğini ortaya koymuştur. Coolen-Maturi (2013), Birleşik Krallık’taki Müslümanlar arasında tekâfül ürünlerine gerçek bir talep olup

olmadığını ampirik olarak incelemek amacıyla anket çalışması yapmıştır. Araştırma sonuçları, katılımcıların tekâfülün konvansiyonel sigorta olarak sunulması ve fiyatların rekabetçi olması durumunda, satın alma olasılıklarının yüksek olduğunu göstermiştir. Ayrıca, tekâfül konusunda oldukça yetersiz bir farkındalık olduğunu ve katılımcıların yaklaşık yarısının tekâfülün İslam'a uygun olup olmadığından emin olmadığını göstermiştir.

Tekâfül talebine etki eden faktörlerin neler olduğunun tespitine yönelik olan araştırma sonuçları ise; dini bağlılık, itibar, ürün farkındalığı, gelir, İslami bankacılığın gelişimi, eğitim ve Müslüman nüfus faktörlerinin tekâfül talebi ile pozitif ilişkili olduğunu göstermektedir. Enflasyon, reel faiz oranı, finansal gelişme ve yaşam beklentisi ise tekâfül talebini olumsuz etkileyen faktörlerdir. Pazarlama ve reklamcılığın ise tekâfül talebine anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır (Sherif ve Shaairi, 2013; Yusuf vd., 2014; Shah ve Sohail, 2015; Riaz vd., 2021). Bu faktörlere ek olarak Echchabi ve Aayedh, (2015) çalışmasında, müşterilerin kararlarını etkileyen temel değişkenin, tekâfül ürünlerinin bireylerin dini inançlarına uyumlu olması olduğunu ortaya koymuştur. Akhter ve Khan (2017), yukarıda yer verilen çalışmalardan farklı olarak hem konvansiyonel sigorta hem de tekâfül talebinin belirleyicilerini tespit etmek amacıyla, ASEAN ve Orta Doğu Bölgelerinde hem konvansiyonel sigortaya hem de tekâfüle sahip 14 Asya ülkesinden oluşan örneklem üzerinde inceleme yapmıştır. Analiz sonuçlarına göre, makroekonomik ve demografik faktörlerin, gelir ve finans sektörünün tüm bölgelerde konvansiyonel sigorta ve tekâfül talebi üzerinde anlamlı pozitif etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Aziz vd.'nin (2017) çalışması ise, bireylerin aile tekâfülünü satın alma niyetlerini etkileyen faktörlerin bilinmesi için, uygun teorik modeli belirlemek amacıyla çeşitli niyet davranışı teorilerini gözden geçirildiği, literatürde tespit edilen tek teorik bir çalışmadır.

Türkiye'de yapılan tekâfül talebine etki eden faktörlerin neler olduğunun tespitine dair yapılan çalışmalar incelendiğinde, şunlar örnek verilebilir: Öz (2020), bireylerin tekâfülü tercih etme sebeplerini araştırmak amacıyla 15 kişi ile yapılan görüşme sonucu elde edilen verilerin analizi sonucunda, tekâfülü tercih eden bireylerin İslami hassasiyetlerinin en önemli tercih sebebi olduğu görülmüştür. Fiyat, satış kanalına olan yakınlık ve şirketin güvenilirliği gibi faktörlerin ise çok fazla göz önünde bulundurulmadığı tespit edilmiştir. Ustaoglu'nun yapmış olduğu iki çalışmada ise, gelir düzeyi ve eğitim düzeyi ile tekâfül farkındalığı ve tekâfül tercihi arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Analiz sonucunda, gelir düzeyi ile tekâfül farkındalığı ve tekâfül tercihi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Ancak fiyat farkı makul seviyede olduğunda tekâfülün tercih edilme oranı oldukça yüksek çıkmaktadır. Eğitim düzeyi arttıkça konvansiyonel sigorta şirketlerinin tercih edildiği ve daha çok dindarların tekâfülü tercih ettiği bulgusu elde edilmiştir (Ustaoglu, 2014; Ustaoglu, 2015). Bu çalışmaların Türkiye'de tekâfülün en önemli tercih sebebinin bireylerin dini hassasiyeti olduğunu gösterdiği söylenebilir. Bunlara ilaveten Erol'un (2020) çalışması, hizmet kalitesinin, poliçe fiyatının ve tekâfül sisteminde prim iadesi olmasının tekâfül talebine olumlu yansıdığını, ancak sigorta şirketinin İslami esaslara göre çalışması bireylerin tercihini çok etkilemediğini göstermektedir.

Türkiye'de tekâfül farkındalığının belirlenmesine yönelik yapılan çalışmaların en kapsamlısı olan Aslan ve Durmuş'un (2015) çalışmasında, tekâfül farkındalığını ölçmek için anket çalışması ve tekâfül uygulamasının değerlendirilmesi için mülakat yapılmıştır. Ankette sorulan açık uçlu sorulara verilen yanıtlar, tekâfül farkındalığının yeterli olmadığı ve bu konuyla ilgili çalışmaların yapılması gerektiğini ortaya koymaktadır. Diğer öne çıkan noktalar ise, merkezi bir fetva kurulunun oluşturulması, tekâfülle ilgili mevzuatın hazırlanması ve bu düzenlemeler ile kurulacak olan tekâfül şirketlerinin bir şirketin penceresi şeklinde değil, müstakil bir şirket olarak açılması gerektiğidir. Ankete verilen cevaplar, daha sonra gerçekleştirilen mülakatta sorulacak olan sorular ile ilgili temel oluşturmuştur. Mülakat sonuçları ise, tekâfülle ilgili mevzuat düzenlemesi yapılması gerektiği ve devletin rol alarak ya da sistemin üst kurulu olarak tekâfül sistemine girmesinin tekâfül farkındalığını arttıracığı yönünde bir genel kanı olduğu, DİB'in (Diyanet İşleri Başkanlığı) konvansiyonel sigortacılığa vermiş olduğu cevazın tekâfül uygulamalarını olumsuz olarak etkilediği, şirket çalışanlarının tekâfülün temel prensipleriyle alakalı bir eğitimden geçirilmesi ve bu alanda akademik çalışmaların yapılması gerektiği şeklinde özetlenebilir. Er

ve Durmuş'un (2020) çalışmasının bulguları da Aslan ve Durmuş'un tekâfül farkındalığının yetersiz olduğu tespitini desteklemektedir.

Doğrudan tekâfülle ilgili olmamakla birlikte muhafazakâr kesime yönelik yapılmış ve sonuçları itibariyle tekâfülle ilgili olduğu tespit edilen nitel çalışma ise, Soylu ve Kırkbeşoğlu'nun (2020) çalışmasıdır. Soylu ve Kırkbeşoğlu, Türkiye'de yaşayan muhafazakâr kesimin sigorta ile ilgili tutum ve davranışlarını incelemek amacıyla Ankara'da görev yapan 7 cami imamı ile derinlemesine mülakat yapmıştır. Elde edilen bulgular, katılımcıların büyük çoğunluğunun DİB'in sigortanın caiz olduğuna dair yayınladığı fetvanın aksi görüşe sahip olduğunu göstermektedir. Diğer katılımcılara göre ise sigorta, faizden arınmış ve katılım usulü ile olması şartıyla, İslamiyet'in de özünde olan yardımlaşmayı içeren modern uygulama biçimlerinden birisi olarak ifade edilmiştir.

Yapılan literatür incelemesinde, bireylerin tekâfül farkındalığı ve tekâfül talebini belirleyen etkenlerin ortaya konulmasına yönelik nicel çalışmalar bulunduğu, bir adet çalışmada ise kurumsal tekâfül talebinin incelendiği görülmekle birlikte, nitel araştırmaların sınırlı sayıda olduğu ve muhafazakâr kesimin konvansiyonel sigortaya ilişkin tutum ve davranışlarını analiz ettiği görülmüştür. Ancak, muhafazakâr iş adamlarının hem bireysel hem de şirketleri ile ilgili olarak tekâfül farkındalığı ve tekâfül talebini belirleyen sebeplerin neler olduğunu derinlemesine inceleyen çalışmaların sınırlı olması sebebiyle, bu çalışmanın literatürdeki boşluğu dolduracağı düşünülmektedir. Ayrıca, Soylu ve Kırkbeşoğlu'nun (2020) çalışması nitel bir araştırma olmakla beraber, muhafazakâr kesimin konvansiyonel sigortaya bakışını irdelemektedir. Bu açıdan bu çalışma, muhafazakâr iş adamlarının konvansiyonel sigortaya bakışlarının yanında özel olarak tekâfüle bakışlarını da ele aldığından bu çalışmadan ayrılmaktadır. Bu nedenlerle, araştırmanın hem literatüre hem de tekâfül sektörünün gelişimine katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

3. Yöntem

Bu çalışmada, nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Nitel araştırmalarda amaç, bulguların araştırma evrenine genellemesi değil, aksine ana olgunun derinlemesine analiz edilmesidir. Nitel araştırmalar, keşfedilmesi gereken araştırma problemlerini ele almak için uygun bir yöntemdir (Creswell, 2019:21). Çalışmada araştırma deseni olarak ise, nitel araştırma yöntemleri arasından fenomenoloji (olgubilim) çalışması tercih edilmiştir. Fenomenoloji, insanların belirli bir fenomen veya kavramla ilgili anlayışlarını, duygularını, bakış açıları ve algılarını ifade etmelerini sağlayan ve bu fenomeni nasıl deneyimlediklerini tanımlamak için kullanılan nitel bir araştırma yöntemidir (Rose vd., 1995). Veri toplama yöntemi olarak, yarı yapılandırılmış mülakat tekniğinden faydalanılmıştır. Yarı yapılandırılmış mülakat tekniği araştırmacıya, önceden hazırlanmış sorulara bağlı kalarak, belli bir düzeyde esneklik sağlamaktadır. Eğer katılımcı görüşme sırasında bazı soruların yanıtlarını başka soruların içinde yanıtlamış ise araştırmacı bu soruları sormayabilir (Türnüklü, 2000).

Görüşmeler 05.04.2022 - 06.05.2022 tarihleri arasında, dördü katılımcıların işyerinde yüz yüze, beşi ise çevrimiçi (online) olarak, belirlenen gün ve saatte ortalama 15'er dakikalık bir sürede gerçekleştirilmiştir. Yapılan görüşmeler kayıt cihazı yardımıyla kayıt altına alınmıştır. Katılımcılara, demografik bilgilerin yanında; konvansiyonel ve tekâfül sigortacılığı hakkında neler bildikleri ve sosyal, kültürel, ekonomik, dini vb. açılardan nasıl değerlendirdikleri; kişisel olarak ve şirketleri ile ilgili olarak konvansiyonel sigorta ve tekâfül yaptırmak hakkındaki görüşlerinin ve tercih etme ya da etmeme nedenlerinin neler olduğu; tekâfül sigortacılığının tanıtımı/reklamı hakkındaki değerlendirmelerinin nasıl olduğu; konvansiyonel sigorta ya da tekâfüle erişimle ilgili olarak tercihlerinin neler olduğu, aldıkları hizmetten memnuniyetlerine ilişkin görüşleri ve acente personelinin konvansiyonel sigorta/tekâfül sigortacılığı ile ilgili bilgisi ve bilgilendirmesi hakkındaki görüşlerinin neler olduğu; tekâfülü tercih etmeyen katılımcılara yönelik olarak da, yapılan görüşme sonucunda tekâfül sigortacılığına bakışlarında nasıl bir değişiklik olduğu şeklinde açık uçlu sorular yöneltilmiştir.

Az sayıda kişiyle çalışmak nitel araştırmanın tipik bir özelliğini oluşturmaktadır. Bunun nedeni kişi sayısı her arttırıldığında araştırmacının derinlemesine bir tablo sunma kabiliyetinin zayıflamasıdır. Duruma göre tek bir kişi veya araştırma mekanıyla çalışılabileceği gibi, bazen bu sayı 2'den 40'a kadar

artırılabilir. Çok sayıda durumun incelenmesi güç olduğu için yüzeysel bir sonuç doğurma riski bulunmaktadır. Aynı zamanda nitel veri toplama ve analiz etme fazla zaman almaktadır ve eklenen her kişi bu süreyi uzatmaktadır (Creswell, 2019:271). Bu nedenle, araştırmada çalışılacak kişi sayısının iki ayrı muhafazakâr dernek mensuplarından oluşan toplamda 9 kişi ile sınırlandırılmasına karar verilmiştir.

Araştırmanın çalışma grubu olarak, Sakarya'daki 5 MÜSİAD ve 4 ASKON üyesi muhafazakâr iş adamları kartopu örnekleme tekniği ile belirlenmiştir. Kartopu örnekleme, genellikle araştırma başladıktan sonra, araştırmacının katılımcılardan çalışmaya dâhil etmek üzere başka bireyleri önermelerini istemesi neticesinde oluşan örnekleme yöntemidir (Creswell, 2019:270).

4. Araştırma Bulguları

MÜSİAD üyesi katılımcıların yaşları 34-44 aralığında olup, birer kişi ilkököl, lise, önlisans ve ikisi lisansüstü mezundur. ASKON üyesi katılımcıların yaşları ise, 26-33 aralığında olup, bir kişi önlisans, diğerleri lisans mezundur. Ayrıca ASKON üyesi bir katılımcı, Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından verilen Teknik Personel Yeterlilik Belgesine sahip olduğu ve kısa süreli sigortacılık yaptığını ifade etmiştir. Katılımcıların ikisi firmada genel müdür pozisyonunda olup, diğerleri firma sahibidir. Araştırma örnekleme ilişkin bilgiler Tablo 1'de verilmiştir:

Tablo 1: Katılımcılara Ait Bilgiler

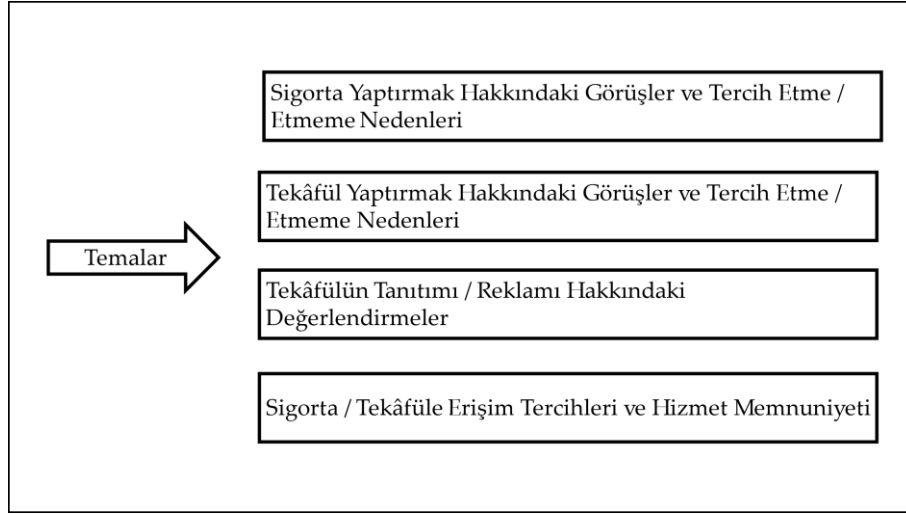
Katılımcılar	Yaş	Eğitim	Şirketteki Görevi	Üye Olunan Dernek	Sektör
Katılımcı 1	35	Doktora	Genel Müdür	MÜSİAD	Hazır Giyim
Katılımcı 2	42	İlkokul	Firma Sahibi	MÜSİAD	Gıda
Katılımcı 3	34	Önlisans	Firma Sahibi	MÜSİAD	Branda
Katılımcı 4	42	Lise	Firma Sahibi	MÜSİAD	Hazır Giyim
Katılımcı 5	44	Yüksek Lisans	Firma Sahibi	MÜSİAD	Yapı Malzemeleri- Dekorasyon
Katılımcı 6	32	Önlisans	Genel Müdür	ASKON	Makine İmalat
Katılımcı 7	26	Lisans	Firma Sahibi	ASKON	Avukat, Çiftçilik, Tarım Aletleri, Dayanıklı Tüketim, Yurt Hizmeti,
Katılımcı 8	30	Lisans	Firma Sahibi	ASKON	Otomotiv
Katılımcı 9	33	Lisans	Firma Sahibi	ASKON	Mimarlık, Mühendislik

Verilerin analizi için, kaydedilen görüşmeler deşifre edilerek ATLAS.ti 8 programına aktarılmış, kodlama işleminden yararlanılarak veriler çözümlenmiş ve tema grupları oluşturulmuştur. Veriler içerik analizi ile ortak temalara göre düzenlenmiştir.

Çalışma etik kurul izni gerektirdiğinden, 13.06.2022 tarihinde T.C. Sakarya Üniversitesi Rektörlüğü Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu'na başvurularak 07.07.2022 tarih, 149465 sayılı belge ile gerekli izin alınmıştır. Katılımcılardan yüz yüze görüşülenlere bilgilendirilmiş gönüllü onam formu imzalatılmıştır. Online görüşülenlerin ise sözlü onayları alınmıştır.

Araştırma bulguları belirlenen 4 tema altında sınıflandırılmış olup, tema grupları Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1: Araştırma Temaları



Katılımcıların yaptırdığı poliçe ve sigorta türleri hakkında katılımcı 4 hariç, sigorta tercihlerinin konvansiyonel sigortadan yana olduğu görülmüştür. Katılımcılarca düzenletirilen sigorta poliçelerinin trafik ve dask gibi zorunlu sigorta poliçeleri olduğu, isteğe bağlı olan kasko, işyeri ve tarsim sigortalarını ise işin gereği yaptırmak zorunda kaldıkları ifade edilmiştir. Katılımcıların yaptırdığı sigorta poliçeleri ve sigorta türlerine ilişkin detaylı bilgi Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: Katılımcıların Yaptırdığı Poliçe Ve Sigorta Türleri

Katılımcılar	Poliçe Türleri	Sigorta Türü
Katılımcı 1	Trafik, Dask	Konvansiyonel Sigorta
Katılımcı 2	Trafik, Dask	Konvansiyonel Sigorta
Katılımcı 3	Trafik, Dask	Konvansiyonel Sigorta
Katılımcı 4	Trafik, Dask, Kasko, Konut, Hayat, BES	Katılım Sigorta
Katılımcı 5	Trafik, Dask, Kasko	Konvansiyonel Sigorta
Katılımcı 6	Trafik, Dask, Kasko, BES	Konvansiyonel Sigorta
Katılımcı 7	Trafik, Dask, Kasko, İşyeri, Tarsim, BES	Konvansiyonel Sigorta
Katılımcı 8	Trafik, Dask, İşyeri	Konvansiyonel Sigorta
Katılımcı 9	Trafik, Dask, İşyeri	Konvansiyonel Sigorta

4.1. Sigorta Yaptırmak Hakkındaki Görüşler ve Tercih Etme / Etmeme Nedenleri

Katılımcıların, konvansiyonel sigorta hakkında neler bildikleri ve sigortacılığı sosyal, kültürel, ekonomik ve dini açılarından nasıl değerlendirdikleri sorusuna verdikleri cevaplarda konvansiyonel sigorta hakkında pek *bilgilerinin olmadığını* ve araştırmadıklarını ifade etmişlerdir. Buna ilaveten katılımcılardan ilk üçü, sigortanın *dini inançlarına uygun olmadığını* düşündüklerini, bu nedenle de uzak durmaya çalıştıklarını belirtmişlerdir. Katılımcı 9, *garantinin sigorta şirketleri tarafından değil de devlet tarafından verilmesi*

gerektiğini ileri sürmüştür. Katılımcı 6 ve katılımcı 8, sigortanın *güvence ve ekonomik amaçlı* olduğu şeklinde değerlendirmede bulunmuşlardır.

Kişisel olarak ve de şirketleri ile ilgili olarak sigorta yaptırmak hakkındaki görüşlerine gelince, konvansiyonel sigorta yaptırmayı tercih etmiş olan sekiz katılımcının tümü *kanuni zorunluluktan* dolayı sigorta yaptırdıklarını ifade etmekle birlikte, katılımcıların üçü kanuni zorunluluktan dolayı sadece trafik ve dask sigortalarını yaptırdıklarını, bunların dışında sigorta yaptırmadıklarını ifade etmişlerdir. Zorunlu olan sigortalara ilaveten bazı ihtiyari sigortaları yaptıran diğer katılımcılar ise, sırasıyla *kendilerini ve şirketlerini risklere karşı güvenceye almak / korumak, araçların kaza riskleri ve çalışılan firmaların zorunlu tutması* gibi gerekçeleri de belirtmişlerdir.

Tablo 3: Katılımcıların Sigorta Yaptırmak Hakkındaki Görüşleri

	Temayı Belirten Katılımcı Sayısı
Kanuni zorunluluk	8
Güvenceye almak / korumak	3
Kaza riskleri	2
Çalışılan firmaların zorunlu tutması	1

Katılımcıların bazılarının konu ile ilgili görüşlerine aşağıda yer verilmiştir:

“Zorunluluk dışında kasko yaptırıyoruz. Özellikle biz leasing kullanarak araba alıyoruz veya kullandığımız arabalar yüksek modelli arabalar... Şöyle diyelim, ben sigortayı niyet olarak bir yardımlaşma gibi görüyorum. Şimdi araçla ilgili hem kendi adımız hem de karşı taraf adına, bir kaza olduğu zaman, külfetleri çok oluyor. Bunu karşılama noktasında hem ciddi bir bütçe gerekiyor hem de o andaki olan bir şeyi kaldıramama pozisyonumuz da olabiliyor” (Katılımcı 5).

“Çoğu sigortayı zorunluluktan dolayı yaptırıyoruz. ... bayisiyiz, bundan dolayı mecburen yaptırmak zorundayız. Tavuk çiftliği işletiyoruz, bunda tavukları verdiğimiz firma zorunlu tutuyor. Kaskoyu da araçların hepsine yaptırmıyoruz özellikle elemanların kullandığı araçlara yaptırıyoruz. Çünkü hor kullanıyorlar, çok kaza oluyor. Tarsim (tarım sigortaları havuzu) demiştim ya, çiftçilikte zorunluluk yok. Ama devlet teşvikinden yararlanıyoruz, hayvan alımı yapıyoruz, bunda devlet sigortasını yapıp gönderiyor bize, biz seçmiyoruz” (Katılımcı 7).

“... Bazı şeyleri garanti altına almak amaçlı sigorta yapmayı genelde tercih ediyorum. Zaten dask (zorunlu deprem sigortası) ve trafik sigortaları mecburi olduğu için yaptırıyoruz. Onun dışında çok spesifik hani hayat sigortam yok, evim için özel sigortam yok. Böyle şeyler için ihtiyaç duymuyorum. Sadece bulunduğum işyerinde sigortam var. Onu da üçüncü şahısların ürünlerini korumak amaçlı yaptırdığım bir şey. Aslında kendimi korumak için çok da fazla bir şey yaptırmıyorum” (Katılımcı 8).

“... İşyeri sigortası da çok fazla ürünümüz olduğu için ve açık alanda olduğumuz için yaptırma gereği duyuyoruz. Çoluğumun çocuğumun tamamlayıcı sigortası yok. Bireysel emekliliği de yok...” (Katılımcı 9).

Konvansiyonel sigortayı tercih etme / etmeme nedenlerine ilişkin olarak, katılımcıların tümü *dini hassasiyetlerini*; katılımcı 2 hariç diğer katılımcılar sigorta acentesi olan tanıdıkları *arkadaşlarına* sigorta yaptırdıklarını, bu arkadaşlarının da konvansiyonel sigorta acentesi olduğunu gerekçe göstermekle birlikte, diğer katılımcılar sırasıyla *uygun fiyat, güvenilir acente, güvenilir sigorta firması, iyi ve hızlı hizmet, kültür, ailenin bakış açısı, kader inancı* gibi nedenleri de belirtmişlerdir.

Tablo 4: Katılımcıların Konvansiyonel Sigortayı Tercih Etme / Etmeme Nedenleri

	Temayı Belirten Katılımcı Sayısı
Dini hassasiyet	8
Arkadaş	7
Uygun fiyat	3
Güvenilir acente	2
Güvenilir firma	1
İyi ve hızlı hizmet	1
Kültür	1
Ailenin bakış açısı	1
Kader inancı	1

Katılımcıların konuya ilişkin görüşleri şöyledir:

“Bizim sigortaya bakışımız, biraz daha zekâttı, biraz daha manevi şeylerle bir nevi sigortamız olduğunu düşündüğümüzden kaynaklanıyor. Kültür, ailenin bakış açısı...” (Katılımcı 1).

“Biraz tabi inançla da alakalı, biz Mevla’ya güveniyoruz, sırtımızı oraya dayadık, bizi koruyan, kollayan da O... Yani bu tedbirin sonu yok. Ve ben sigorta yaptığımız zaman Mevla’nın değişik değişik imtihanlara tabi tutacağını da düşünüyorum” (Katılımcı 2).

“Buna kader inancını, dini hassasiyeti de bağlayabiliriz. Caiz görülmemesini... Şüpheli şeylerden uzak kalmaya çalışıyoruz” (Katılımcı 3).

Katılımcı 4, dini hassasiyeti nedeniyle konvansiyonel sigorta tercih etmediğini, tüm sigortalarını katılım sigortadan yaptırdığını belirtmiştir. Katılımcı 5, çalıştığı acentelerin *“İslami hassasiyetleri olan arkadaşları”* olduğunu ifade etmekle birlikte, konvansiyonel sigortayı tercih etme nedenine ilişkin olarak, arkadaşları hangi sigortayı uygun görüyorsa ve öneriyorsa onu kabul ettiğini şöyle ifade etmiştir:

“... O en uygunu gönderiyor, ben de tamam diyorum. Bize en uygun fiyatı hangi şirket veriyorsa ondan alıyor. Şöyle detaylandırabiliriz, her insan kendini bir defa güvende hissetmek ister. İkincisi almış olduğu hizmeti en hızlı ve en iyi şekilde almak ister. Bu sürecin, araç kullandığımızda ulaşılabilir ve bir sıkıntıyla karşı karşıya kaldığımızda, bunun en hızlı şekilde çözülebilir olması gerekir. Dolayısıyla o sigorta firmasının bize verdiği bir güvencesinden ziyade, arkadaşlarımızın bize vermiş olduğu dostane güven duygusu bizim için önemli”.

“Fiyat politikası, bir de güven yani. Acentenin bilindik olması” (Katılımcı 6).

“Sigorta acentesi arkadaşımız, ... sigortanın acentesi. Bu yüzden konvansiyonel kullanmış oluyoruz. İllaki konvansiyonel yapalım diye değil” (Katılımcı 7).

“Yaptırdığım sigortalarda genelde en ucuz olanı tercih etmeyi önemsiyorum. Ama atıyorum, daha öncesinde herhangi bir problem yaşadıysam, onu kesinlikle yapmıyorum. Genelde ödemesinde sıkıntı yaşamayacağım güvenilir firmaları tercih ediyorum. Burada herhangi bir dini bir şeyi düşünerek yapmıyorum açıkçası. Yani sigorta firmasının güvenilirliği aslında birazcık daha benim için önemli oluyor. Bana bir şey olmaz, bir şekilde ben kendimi korurum tarzı inanışlar zaten hepimizde var. Bundan sebep bu zamana kadar özel sigortaya ihtiyaç duymadım...” (Katılımcı 8).

“... Tabi ki, manevi zararımı hiçbir şey karşılayamaz hangi sigortayı yaparsam yapayım. Sigortayı yaptığımız kısım sadece maddi olarak karşılıyor. Onun da zaten benden çıkacağı varsa sigortalı da olsa olmasa da Yaradan bizden bir şekilde verir de alır da. Zaten başta da dediğim gibi ben sigortalı olmaya karşıyım bir şeyleri. Yani sigorta mevzuuna farklı baktığım için, İslami şartlara uygun olarak yapılması olarak bakmıyorum, ben buna sigorta olarak bakıyorum” (Katılımcı 9).

4.2. Tekâfül Yaptırmak Hakkındaki Görüşler ve Tercih Etme / Etmeme Nedenleri

Tekâfül sigortacılığı hakkında neler bildikleri ve tekâfül sigortacılığını sosyal, kültürel, ekonomik ve dini açıdan nasıl değerlendirdikleri sorusuna katılımcı 1, 2, 6, 7 ve 9 tekâfül hakkında *hiçbir bilgilerinin olmadığı ve ilk defa duydukları* şeklinde cevap vermişlerdir. Katılımcı 2'nin konuya ilişkin değerlendirmesi şöyledir:

"Bir bilğim yok ama bir bankayla katılımların kardeş gibi bütün sistemin aynı olduğunu düşünüyorum... Tekâfülle ilgili duyduğumuz olmadı hiç, olsaydı biraz kulak kabartırdık... Biz de ona göre, en azından zorunlu sigortaları İslami sigorta yapardık".

Katılımcı 3, 5 ve 8 tekâfül hakkında *pek bilgileri olmadığını* ancak, tekâfül-İslami sigortacılık-katılım sigortacılığı *duyduklarını* ancak, aktif olup olmadığını bilmediklerini ifade etmişlerdir. Tekâfülü tercih etmiş olan katılımcı 4'ün tekâfül sigortacılığı hakkındaki bilgi ve değerlendirmeleri şöyledir:

"İslami sigortacılık hakkında çok bir bilgi sahibi değilim ama kesinlikle İslami sigortacılığa ağırlık verilmesi lazım, teşvik edilmesi lazım. Günümüz şartlarında bizim ülkemizin buna ihtiyacı var. Çünkü çok aydınlatılmayan bir sigortacılık sistemi var. Gerek tekâfül olsun gerek diğerleri olsun. Çok bilinçli bir anlatım tarzıyla değil, insanlar daha çok fiyat odaklı olarak yaptırıyor. Ama İslami sigortacılık anlatılabilse, özellikle hassasiyet boyutundaki insanlara işlenebilse kesinlikle tekâfül sigortacılığının daha yaygın olacağını düşünüyorum".

Tablo 5: Katılımcıların Tekâfül Yaptırmak Hakkındaki Görüşleri

	Temayı Belirten Katılımcı Sayısı
Hiçbir bilğim yok, ilk defa duydum	5
Pek bilğim yok, daha önce duydum	3
Çok bilmiyorum, tekâfül yaptırdım,	1
Toplam	9

Kişisel olarak ve de şirketleri ile ilgili olarak tekâfül yaptırmak hakkındaki görüşlerine gelince, yukarıda da belirtildiği üzere, sadece katılımcı 4 ... Katılım Bankası'nda İslami sigorta yaptırdığını ifade etmiştir. Konvansiyonel sigorta yaptırdıklarını ifade eden diğer katılımcıların genel itibariyle tekâfül hakkında bilgileri olmadığı için tekâfül yaptırmak hakkındaki görüşlerine ve tekâfülü tercih etme/etmeme nedenlerine ilişkin sorular sorulmamıştır. Katılımcı 4'ün ise, tekâfülü tercih etme nedenine ilişkin gerekçesi *dini hassasiyettir*:

"Kültürel, İslami açıdan, hassasiyet açısından kesinlikle tercihimiz. Şahsen maliyeti 1.000 lira olan bir yerde, tekâfül 1.200 ise ben yine tekâfül tercih ederim, ki safımız belli olsun. Faizli sistemle çalışana biz destek vermiş oluruz öbür türlü, o yüzden tercih etmem. Genel manada söyleyeyim, insanlar bunu fuzuli bir gider gibi görüyor. Hâlbuki öyle değil. Biz deprem bölgesindeyiz, işyerlerimiz var, tabi Allah'tan, hiçbir şeyin bir garantisi yok, sigorta yaptırdım her şeyim dört dörtlük diyemeyiz. Tabi ki tedbirimizi alacağız günümüz şartlarında, fetva boyutunu bilemem, ama ben karşı değilim. Ama faizli sistemle çalışanla da kesinlikle çalışmam. Hiç yaptırmam daha iyidir".

Tekâfül hakkında bilgisi olmayan tüm katılımcılara tekâfül hakkında kısaca bilgilendirme yapılmıştır. Bu bilgilendirmeden sonra, zaten tekâfül yaptırmış olan katılımcı 4 haricinde, diğer katılımcılara tekâfüle bakışlarında nasıl bir değişiklik olduğu sorulmuştur. Katılımcıların tümü, *tekâfülü araştıracaklarını*, bundan sonra *tercihlerinin tekâfülden yana olacağını*, ilk etapta en azından zorunlu olarak yaptırdıkları sigortaları tekâfül yaptırmayı düşüneceklerini ifade etmişlerdir.

"Hem kendi acentelerimiz açısından bilgi almak isterim, neler yapabiliriz. Hem kendi mevcutlarımızı nasıl oraya aktarabiliriz, hem de çalışmış olduğumuz finans kurumlarından da detaylı bilgi alma imkânımız olursa hem kendi adımıza hem de diğer kardeşlerimizin tercih etmesine inşallah vesile oluruz" (Katılımcı 5).

"Devletin kendi yapmadığı konularda örneğin, kendi özel ihtiyaçlarımız noktasında başka arkadaşımızı değerlendirmeye başlayacağız. Sonuçta bir para kazanıyoruz. Bunun da bereketi helalliği haramlığına bakıyor. O da önemli bir şey. Onun için çok teşekkür ederim. Çok iyi oldu sizinle görüşmemiz" (Katılımcı 7).

4.3. Tekâfülün Tanıtımı / Reklamı Hakkındaki Değerlendirmeler

Katılımcıların tümü tekâfülün *tanıtımı veya reklamını görmediklerini, duymadıklarını* ve tekâfülün *tanıtım ve reklam eksikliği* olduğunu ifade etmişlerdir. Bu konuda değerlendirmede bulunan katılımcılardan bazılarının görüşleri aşağıdaki gibidir:

“Tekâfül sigortacılığının özellikle bizim kesime daha iyi anlatılması gerekir. Bakkal hesabı bu işlerin basit bir şekilde anlatılması lazım. Tanıtım, reklam sıfır... Tekâfül sigortacılarının böyle işyerlerine ziyaret edip, biz buyuz, bizim şöyle farkımız var gibi çalışmalar yapması gerekir” (Katılımcı 1).

“Kesinlikle yetersiz. Mesela kaç tane tekâfül şirketi var? Kaçımız ben tekâfül sigortacılığı ile çalışacağım deyip yatırımını ya da ticaretini ona göre yapıyor? O yüzden kesinlikle reklama ihtiyacı var. Tanıtıma, duyurulmaya ihtiyacı var. Ben böyle düşünüyorum” (Katılımcı 4).

“Ben reklamını hiç görmedim. Yani, yapılmıyor. Tekâfülle ilgili, bu işi kim satar, hangi firmalar var, sizden duydum bugün. Bunların müşteriye, tüketiciye yansımaları konusunda bence eksiklikleri var” (Katılımcı 5).

MÜSİAD üyesi katılımcı 1, 4 ve 5, tekâfül konusunda bilgilendirme yapılması için sigorta acentesi olan MÜSİAD üyesi arkadaşları ile de görüşülmesini belirtmişlerdir. Öneride bulunan katılımcılara, araştırmanın sigorta işiyle uğraşmayan muhafazakâr iş adamlarına yönelik olduğu, sigorta acentelerine yönelik bir çalışmanın ise başka bir çalışmaya konu edilebileceği ifade edilmiştir. ASKON üyesi katılımcı 8 de MÜSİAD üyesi katılımcılara benzer şekilde, acentelerin bilgilendirilmesini önermiştir:

“Tabi ki hassasiyet çok önemli, ama bazen işimizin arasında bu tarz şeyleri, ufak gördüğümüz şeyleri dikkat edemiyoruz. Bu konuda da sizin gibi bilen kişilerin acentelere bilgi vermesi, acentelerin bu konuda hassas davranması gerekebilir. Hassas bir konu ama o kadar hassas düşününebilecek insan sayısı da az yani. İnsanlar her şeyi ince düşündüm de yaptım da bir bu mu kaldı diye düşünülebilir bence. Ama kesinlikle düşünülmesi gereken bir şey. Aslında baktığımızda paramız nereye gidiyor, ne yapıyoruz bunlar hassas konular”.

4.4. Sigortaya / Tekâfüle Erişim Tercihleri ve Hizmet Memnuniyeti

Katılımcıların tümü sigortaya erişimde *acenteyi* tercih ettiklerini ifade etmekle birlikte, katılımcı 4 BES için *internet üzerinden* işlem yaptığını, katılımcı 8 nadiren internet üzerinden de işlem yaptığını belirtmişlerdir. Katılımcı 2 *herhangi bir acenteden* işlem yaptırdığını, katılımcı 4 *katılım bankasından* işlem yaptırdığını, diğerleri ise sigorta acentesi olan tanıdıkları arkadaşlarına işlem yaptırdıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6: Sigortaya / Tekâfüle Erişim Tercihleri

	Temayı Belirten Katılımcı Sayısı
Acente	9
Tanıdık arkadaş	6
Herhangi bir acente	2
Katılım bankası	1
İnternet üzerinden	2

Katılımcıların tümü işlem yaptırdıkları acenteden *memnun* olduklarını ifade etmişlerdir. Acente personelinin bilgisi ve bilgilendirmesine ilişkin olarak ise, *acente personelinin yetersiz kaldığını* belirtmişlerdir. Konuya ilişkin bazı katılımcıların görüşleri şöyledir:

“Yani, biz bir şey sorarsak bilgi veriyor. Onun haricinde ekstra bir bilgilendirme falan yok” (Katılımcı 1).

“Beklenti içinde olmadığımız için, pek fazla baktığımız yok. Pek öyle bilgilendirme yok” (Katılımcı 2).

“... Eskiden beri çalıştığımız, tanıdığımız bir kimse. Bir de zorunlu olduğu için yap geç oluyor. Hiç sormadık ve bu konulara değinmedik” (Katılımcı 3).

“Eğer banka boyutunda soruyorsanız, çok yeterli görmüyorum. Çünkü daha iyi aydınlatması lazım. Daha insanları teşvik etmesi lazım. Ama ben birebir de tanıdığım için soruyorum, biraz da meraklıyım bu konuya. Sorduğum sorunun cevabını aldığım için ben netice aldım, ama bilmeyen insanların aydınlatılması gerekir” (Katılımcı 4).

“Bu konularda biraz daha bilgilennemiz gerekiyor. Biz ... katılım bankası müşterisiyiz ama bize hiç anlatmadı bunu. Leasing ile mal alımı yapıyoruz ve malı sigortalıyorlar. Acente ile ilgili olarak da biz personelle görüşmüyoruz zaten. Arkadaşımıza ben ruhsatı gönderiyorum. O çalışmayı yapıp bana gönderiyor. Ben de tamam diyorum” (Katılımcı 5).

5. Sonuç

Muhafazakâr iş adamlarının hem kişisel hem de şirketleri ile ilgili olarak, tekâfül sisteminin farkındalığı ve tekâfül talebini belirleyen sebeplerin neler olduğunun keşfedilmesi amacıyla yapılan bu çalışmanın en önemli bulgusu, katılımcıların tekâfülü tercih etmemelerinin ardında yatan nedenin, genel olarak sigorta, özel olarak da tekâfül hakkında bilgilerinin olmamasıdır. Görüşmeler sırasında, konvansiyonel sigorta tercih etmiş olan 8 katılımcıya tekâfül hakkında verilen kısa bilgi dahi katılımcıların bundan sonra sigorta tercihlerinde tekâfüle yöneleceklerini ifade etmelerine neden olmuştur.

Görüşmeler sırasında katılımcıların tümü konvansiyonel sigortaya bakışlarında dini hassasiyetlerini belirtmekle birlikte, tekâfül tercih eden bir katılımcı dışında, diğerlerinin konvansiyonel sigortayı tercih etmelerinde pek de hassas davranmadıkları görülmektedir. Buna ilaveten sırasıyla, çalıştıkları acentelerin konvansiyonel sigorta satan arkadaşları olması, uygun fiyat, acentenin ve sigorta şirketinin güvenilirliği, iyi ve hızlı hizmet alma, kültür, ailenin bakış açısı ve kader inancı katılımcıların konvansiyonel sigortayı tercih nedenlerini oluşturmaktadır.

Tekâfül farkındalığına yönelik olarak, elde edilen bulgular, literatürdeki Coolen-Maturi (2013), Aslan ve Durmuş (2015) ile Er ve Durmuş'un (2020) çalışmalarına paralel olarak, tekâfül yaptıran katılımcı da dâhil olmak üzere katılımcıların tümünün tekâfül farkındalığının yetersiz olduğunu ortaya koymaktadır. Tekâfülü tercih etme nedenine yönelik olarak, elde edilen bulgular, literatürdeki Riaz vd. (2021), Sherif ve Shaairi (2013), Öz (2020), Ustaoğlu (2014) ve Ustaoğlu'nun (2015) çalışmalarına benzer şekilde dini hassasiyetin ön planda olduğunu ortaya koymaktadır.

Ayrıca bulgular, katılımcıların çalıştıkları acenteden memnun olduğunu ancak, Aslan ve Durmuş'un (2015) araştırma sonucunda görüldüğü gibi, bilgilendirme hususunda acente personelinin yetersiz kaldığını ortaya koymaktadır. Literatürdeki bu bilgiye ilaveten çalışma, tekâfülün tanıtım ve reklam faaliyetlerinin de yeterli olmadığını göstermektedir.

Çalışmanın sadece Sakarya'da MÜSİAD ve ASKON üyesi muhafazakâr iş adamlarına yönelik olması araştırmanın sınırlılığını oluşturmaktadır. Bu bağlamda, araştırma sonucunun literatürden farklı olarak, muhafazakâr iş adamlarının tekâfül farkındalıklarının yeterli düzeyde olması beklenmekteyken, literatüre paralel olarak yetersiz düzeyde olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca çalışmada çalışılacak kişi sayısının iki ayrı muhafazakâr dernek mensuplarından oluşan toplamda 9 kişi olarak belirlenmesi de araştırmanın bir diğer sınırlılığını oluşturmaktadır. Farklı şehirlerde, farklı sayıda ve farklı kurum üyesi iş adamlarına yönelik benzer araştırmalar yapılarak çalışma genişletilebilir.

Araştırma çerçevesinde, görüşülen muhafazakâr iş adamlarına tekâfül hakkında kısa bilgilendirme yapılarak, farkındalıkları sağlanmıştır. Ayrıca elde edilen bulguların, tekâfül şirketlerinin de potansiyel müşterileri hakkında bilgi sahibi olmalarına fayda sağlayarak tekâfül sektörünün gelişimine katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmada, muhafazakâr iş adamlarının hem kişisel hem de şirketleri ile ilgili olarak, tekâfül sisteminin farkındalığı ve tekâfül talebini belirleyen sebeplerin neler olduğu sorularına yanıt aranmıştır. Araştırma sonucu, konvansiyonel sigortanın muhafazakâr kesimin dini inançlarına uygun olmaması nedeniyle genellikle kanunen zorunlu sigortaların yaptırıldığını, bunların dışındaki ihtiyari sigortalardan kaçınıldığını, ancak araçların kaza riskleri ve çalışılan firmaların zorunlu tutması gibi işin gerektirdiği durumlarda yaptırıldığını ortaya koymaktadır. Ancak bununla birlikte, muhafazakâr kesimin tekâfül

farkındalığının yetersiz olması nedeniyle, zorunlu olduğu için yaptırdıkları sigortaların dahi tekâfül-İslami sigorta olmadığı görülmektedir.

Araştırma ayrıca, genel olarak sigortacılık sektörünün, özel olarak da tekâfül-İslami sigorta sektörünün finansal sektördeki payının artırılması ve gelişiminin sağlanması, dolayısıyla da ülke ekonomisine katkıda bulunabilmesi için tekâfül-İslami sigorta sisteminin tanıtımına ağırlık verilmesi gerektiğini göstermektedir. Bu bağlamda, muhafazakâr kesimin tekâfül konusunda bilinçlendirilmesi adına, sektör temsilcilerinin potansiyel müşterilerini oluşturan MÜSİAD, ASKON gibi sivil toplum kuruluşlarına ve sigorta acentelerine yönelik tanıtım organizasyonları düzenlemesi faydalı olacaktır.

Finansman/ Grant Support

Yazar(lar) bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author(s) declared that this study has received no financial support.

Çıkar Çatışması/ Conflict of Interest

Yazar(lar) çıkar çatışması bildirmemiştir.

The authors have no conflict of interest to declare.

Yazarların Katkıları/Authors Contributions

Çalışmanın Tasarlanması: Yazar-1 (%50), Yazar-2 (%50)

Conceiving the Study: Author-1 (%50), Author-2 (%50)

Veri Toplanması: Yazar-1 (%50), Yazar-2 (%50)

Data Collection: Author-1 (%50), Author-2 (%50)

Veri Analizi: Yazar-1 (%50), Yazar-2 (%50)

Data Analysis: A Author-1 (%50), Author-2 (%50)

Makalenin Yazımı: Yazar-1 (%50), Yazar-2 (%50)

Writing Up: Author-1 (%50), Author-2 (%50)

Makale Gönderimi ve Revizyonu: Yazar-1 (%50), Yazar-2 (%50)

Submission and Revision: Author-1 (%50), Author-2 (%50)

Açık Erişim Lisansı/ Open Access License

This work is licensed under Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License (CC BY NC).

Bu makale, Creative Commons Atıf-GayriTicari 4.0 Uluslararası Lisansı (CC BY NC) ile lisanslanmıştır.

Kaynaklar

AAOIFI. (2015). *Faizsiz Finans Standartları*. İstanbul: TKBB Yayınları.

Akhter, W. ve Khan, S. U. (2017). Determinants of Takâful and Conventional Insurance Demand_ A Regional Analysis. *Cogent Economics & Finance*, 5(1), s.1–18.

Aslan, H. ve Durmuş, M. E. (2015). *İslami Sigortacılık (Tekâfül): Yöneticilerin Perspektifinden Türkiye Uygulaması*. International Congress on Islamic Economics and Finance içinde (s.17–29). Sakarya. <https://www.researchgate.net/publication/306279202> adresinden erişildi.

Aytekin, M. A. (2021). *İslami Sigorta Akdinin Niteliği*, İslami Sigortacılık ve Finans Sempozyumu, Hitit Üniversitesi, Çorum.

Aziz, S., Md Husin, M. ve Hussin, N. (2017). Intention to Family Takaful Adoption: A Review Theory and Empirical Work. *International Journal of Organizational Leadership*, 6, s.373–384.

Coolen-Maturi, T. (2013). Islamic Insurance (Takaful): Demand and Supply in the UK. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 6(2), s.87–104. doi:10.1108/17538391311329806.

Creswell, J. W. (2019). *Eğitim Araştırmaları Nicel ve Nitel Araştırmaların Planlanması, Yürütülmesi ve Değerlendirilmesi*. (Ed. H. Ekşi), s.21 ve s.270, EDAM.

Dalgın, N. (2003). İslam Hukuku Açısından Karşılıklı Sigortalar. *İslami Araştırmalar Dergisi*, 16(4), s.615–629.

- Echchabi, A. ve Ayedh, A. M. (2015). Factors Influencing the Yemeni Customers' Intention to Adopt Takaful Products. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 17(1), s.25–45. <http://journal.ugm.ac.id/gamajb> adresinden erişildi.
- Er, H. ve Durmuş, H. (2020). A Research on the Perceptions of Individuals Towards Participation Insurance (Takaful). *Turkish Studies - Economics, Finance, Politics*, 15(4), s.2017–2033. doi:10.47644/turkishstudies.42037.
- Erol, M. E. (2020). *Katılım Sigortacılık Sisteminin Bireylerin Sigorta Eğilimlerine Etkisi*, Yüksek Lisans Tezi. Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gürbüz, Y. E. (2017). *Tekâfül (Katılım) Sigorta Sistemi ve Teorisi*. (Ed. S. Kaya, Yardımcıoğlu ve H. Aslan), Tekâfül Teori ve Uygulama içinde (1. Baskı), s.9–28. İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Hacak, H. (2006). İslam Hukukunda Sigorta ve Fıkıh Bilginlerinin Sigortaya Yaklaşımının Genel Bir Değerlendirilmesi. *Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 30(1), s.21–50.
- Mokhtar, H. S. A., Abdul Aziz, I. ve Md Hilal, N. (2017). Corporate Demand for General Takâful in Malaysia. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 9(2), s.164–184. doi:10.1108/IJIF-08-2017-0024.
- Öz, B. (2020). *Katılım Sigortacılığı ve Bireylerin Katılım Sigortacılığını Tercih Nedenlerine Yönelik Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi. Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Riaz, S., Saleem, Q., Ishaq, H. M. ve Aqdas, R. (2021). The Determinants of Family Takaful. *Hamdard Islamcus*, XLIV(2), s.77–100.
- Rose, P., Beeby, J. ve Parker, D. (1995). Academic Rigour in the Lived Experience of Researchers Using Phenomenological Methods in Nursing. *Journal of Advanced Nursing*, 21(6), s.1123–1129.
- Shah, B. A. ve Sohail, N. (2015). Family Takaful Demand: Analysis of Four Important Factors. *City University Research Journal*, 10(2), s.228–252. <http://cusitjournals.com/index.php/CURJ> adresinden erişildi.
- Sherif, M. ve Shaairi, N. A. (2013). Determinants of Demand on Family Takaful in Malaysia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 4(1), s.26–50. doi:10.1108/17590811311314276.
- Soylu, A. B. ve Kırkbeşoğlu, E. (2020). Dini İnançların Sigorta Talebi Üzerindeki Etkileri: Fenomenolojik Bir Araştırma. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 55(3), s.1524–1539. doi:10.15659/3.sektor-sosyal-ekonomi.20.06.1374.
- TSB, (Türkiye Sigorta Birliği), (2022a), *TSB İstatistikler*. <https://www.tsb.org.tr/tr/istatistikler>, (Erişim Tarihi: 08/03/2022).
- TSB, (Türkiye Sigorta Birliği), (2022b), *TSB Katılım Sigortacılığı Sektör Raporu*. https://www.tsb.org.tr/media/attachments/2021_Y%C4%B1%C4%B1_Kat%C4%B1%C4%B1m_Sigortac%C4%B1%C4%B1m_Sekt%C3%B6r_Raporu.pdf, (Erişim Tarihi: 26/12/2022).
- Türnüklü, A. (2000). Eğitim Bilim Araştırmalarında Etkin Olarak Kullanılabilecek Nitel Bir Araştırma Tekniği: Görüşme. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 6(24), s.543–559.
- Ustaoglu, M. (2014). Alternatif Faizsiz Sigortacılık Uygulamaları ve Gelir Seviyesine Göre Kamu Bilincinin Değerlendirilmesi: Ampirik Bir Analiz. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), s.109–130.
- Ustaoglu, M. (2015). Public Awareness, Understanding and Attitudes towards Interest-free Insurance (Takaful) Services Evaluation by Education Level: Survey Based on Empirical Analysis for Turkey. *Journal of Asian and African Studies*, 50(4), s.445–456. doi:10.1177/0021909614533095.
- Yusuf, T. O., Adeleke, I. A. ve Ojikutu, R. K. (2014). The Demand for Takaful (Islamic Insurance) in Nigeria. *Journal of Islamic Banking and Finance*, Jan.-March, s.78–89.