

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2017-4-42 (Muafiyet/Menfi Tespit)  
Karar Sayısı : 17-39/629-275  
Karar Tarihi : 28.11.2017

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

Başkan : Prof. Dr. Ömer TORLAK  
Üyeler : Arslan NARİN, Adem BİRCAN, Şükran KODALAK, Mehmet AYAN

**B. RAPORTÖRLER:** Dr. Hakan BİLİR, Mücteba ALTUN

**C. BİLDİRİMDE**

**BULUNAN** : - Allianz Sigorta A.Ş.  
Temsilcileri: Av. Gönenç GÜRKAYNAK, Av. K. Korhan YILDIRIM  
Çitlenbik Sokak No: 12 Yıldız Mahallesi, Beşiktaş 34349/İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** Allianz Sigorta A.Ş. ile FİBA Emeklilik ve Hayat A.Ş. arasında akdedilen sağlık sigortası poliçelerinde FİBA'nın sigortalılarına sunulacak hizmetlerin yönetimine ilişkin operasyonel ve finansal süreçlerin ALLIANZ tarafından yürütülmesini sağlama amacını taşıyan sözleşmeye muafiyet tanınması talebi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 24.07.2017 tarih ve 5318 sayı ile giren ve en son 13.11.2017 tarih ve 8255 sayı ile eksiklikleri tamamlanan bildirim üzerine düzenlenen 22.11.2017 tarih ve 2017-4-42/MM sayılı Menfi Tespit/Muafiyet Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;
- Allianz Sigorta A.Ş.'nin (ALLIANZ) çeşitli teşebbüsler ile imzalamak istediği ve "çerçeve sözleşme" olarak nitelenen iş modelinin toplu bir şekilde değerlendirmeye alınmasının mümkün olmadığı,
  - ALLIANZ ve FİBA Emeklilik ve Hayat A.Ş. (FİBA) arasında imzalanan "çerçeve sözleşme"nin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesi kapsamında rekabeti kısıtlayıcı nitelikte bir anlaşma olduğu,
  - Bununla birlikte, anlaşmaya 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında bireysel muafiyet tanınabileceği,
- sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

## G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### G.1. Taraflar

#### G.1.1. ALLIANZ

- (4) Sigorta hizmetleri pazarında faaliyet gösteren ALLIANZ'ı kontrol eden ve Allianz Grubunun ana şirketi olan Allianz merkezi Almanya'nın Münih şehrinde yer almaktadır. Allianz SE, Allianz Sigorta A.Ş. ve Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş.'nin doğrudan ortağıdır. Allianz SE'nin, Magdeburger Sigorta A.Ş., Beykoz Gayrimenkul Yatırım İnşaat Turizm Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Allianz Yaşam ve Emeklilik A.Ş. şirketlerinde ise doğrudan ortaklığı bulunmamakla birlikte, Allianz Sigorta A.Ş. söz konusu üç şirketin ortağıdır. Bu nedenle, Allianz SE'nin söz konusu üç şirkette dolaylı yoldan ortaklığı olduğu söylenebilecektir. Ayrıca Allianz Global Assistance S.A.S. ve Mondial Assistance S.A.S. şirketlerinin AGA Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.'nde payları bulunmaktadır. İlave olarak, AWP Servis Hizmetleri A.Ş.'de, Allianz Worldwide Partners S.A.S.'nin, AWP P&C SA'nın ve Laurence Maurice'in hisseleri mevcuttur. Özetle, Allianz Grubunun faaliyet konusunun sigorta, bankacılık, varlık yönetimi ve diğer finansal hizmetler ile danışmanlık hizmetleri olduğu, bunun yanı sıra, sigorta şirketleri, bankalar, endüstriyel şirketler, yatırım şirketleri gibi ekonomik birimlerde pay sahibi olduğu dosya içeriğinden anlaşılmaktadır.

#### G.1.2. FİBA

- (5) Faaliyet ruhsatı bulunan sigorta branşlarında sigorta, reasürans, koasürans ve retroseksyon işlemleri yapmak, bireysel emeklilik faaliyetinde bulunmak amacıyla 2012 yılında kurulan FİBA, bireysel emeklilik, hayat sigortası ve ferdi kaza sigortaları alanlarında bankalar ve acenteleri aracılığıyla faaliyet göstermektedir.
- (6) FİBA'yı kontrol eden Fiba Holding A.Ş. ise 1989 yılında kurulmuş olup faaliyet konusunu; bankacılık, sigorta, leasing, faktoring ve varlık yönetimi gibi sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin idare ve koordinasyonunu sağlamak ve yatırım yapmak oluşturmaktadır.

### G.2. İlgili Pazar

#### G.2.1. Özel Sağlık Sigortası Hizmetleri Pazarı Hakkında Genel Açıklamalar

- (7) Dosya konusu işbirliği kapsamında pazarlanacak ürünler sağlık sigortacılığı ürünlerinden oluşmaktadır. Pazarda çok sayıda sigorta şirketi tarafından, çeşitli aracılardan (banka, acente, broker vb.) yoluyla sigorta ürünlerinin satışı gerçekleştirilmektedir.
- (8) Öncelikle belirtilmelidir ki, bildirim konusu işlem özel sağlık sigortası hizmetlerini konu edinmektedir. Kamu ve özel sektör harcamalarının toplam sağlık harcamaları içerisindeki payı değerlendirildiğinde, 2015 yılında Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSB) ve Deloitte tarafından yayımlanan 2012 yılı Dünya Sağlık Örgütü verileri esas alınarak hazırlanan rapor çerçevesinde<sup>1</sup>, harcamaların %78,5'inin sosyal güvenlik kapsamında sunulan sağlık sigortası kapsamında kamu kaynakları ile yapıldığı görülmektedir. Öte yandan özel sağlık sigortasının toplam sağlık harcamaları içindeki payı %2,4'tür.

<sup>1</sup><https://www.tsb.org.tr/Document/Yonetmelikler/> son erişim 13.11.2017.

## 17-39/629-275

- (9) Yapılan bildirimde sigortalıların sağlık sigorta ürünlerini satın alırken, istedikleri teminatları ektebilmekte, istediklerini ise hariç bırakabilmekte olduklarına dikkat çekilmiş ve her şirket tarafından farklı alternatiflerle ve hatta seçenekli olarak sunulan ürünlerden bahisle sigortalıların çok sayıda satın alma alternatifinin bulunduğu vurgulanmıştır. Sigortalıların satın alma davranışını belirleyen ana unsurların marka güvenilirliği, kullanım alışkanlıkları ve fiyat olduğu görülmektedir.
- (10) Sigorta şirketlerinin hastaneler, eczaneler, klinikler ve doktorlardan oluşan "anlaşmalı kurum" ağıları birbirine çok benzer olsa da bu kurumlarla çalışma yoğunluğu şirketten şirkete değişiklik göstermektedir. Birçok sigorta şirketi belirli bir hastane veya hastane grubu ile daha yoğun çalışmayı tercih edebilmekte, yoğun çalışılan hastaneleri ise daha ziyade sigortalıların kullanım alışkanlıkları belirlemektedir. Sigortalıların da satın alma davranışında bu noktayı dikkate aldığı, düzenli gittiği doktorunun çalıştığı hastanenin geçerli olduğu poliçeyi veya evinin yakınında bulunan eczane ile anlaşması olan şirketle çalışmayı tercih ettiği görülmektedir.
- (11) Sigortalının kullanım alışkanlığının dışında satın alma davranışını belirleyen en önemli husus fiyattır. Fiyat, sunulan ürünün içeriğine, verilen teminatın kapsamına ve kullanılacak tedavi merkezinin sağladığı hizmet kalitesine göre farklılık göstermektedir. Bununla birlikte sağlık sigorta pazarında satılan ürünler arasında sigortalılar için dolaşım serbestisi mevcuttur. Sigortalı yıldan yıla poliçesini farklı şirketlerden yaptırabilmekte, farklı teminatlar satın alabilmekte, teminat kapsamını ve kullanım limitlerini değiştirebilmektedir. Bu değişiklikler çoğu zaman sigortalıya (aynı teminat kapsamında ürün aldığı takdirde) ek maliyet yaratmamaktadır.
- (12) Sigortacılık sektöründe pazara giriş koşullarına bakıldığında, bir sigorta şirketi faaliyette bulunabilmek için öncelikle Hazine Müsteşarlığından alınacak ruhsata ihtiyaç duymaktadır. Ayrıca sigorta sektöründe savunma sanayi, ilaç sektörü gibi patent ile ürünün korunması ve dolayısıyla da benzer ürünlerin rakipler tarafından sunulabilmesine engel bir durum geçerli değildir. Tüm sigorta şirketlerince birbirine benzeyen teminat yapılarında sigorta ürünleri sunulabilmektedir.
- (13) Diğer taraftan ölçek ekonomisi sektör oyuncularını için ciddi bir kriter olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer branşlardan farklı olarak sağlık sigortasının tazminat frekansı yüksektir. Hayat dışı branşlarda yıllık hasar frekansının sıfır olduğu durumlar dahi görülürken, sağlık sigortası frekansı yılda ortalama yaklaşık dört veya beştir. Bu nedendir ki, özel sağlık sigortası yapan teşebbüsler maliyet yönetiminde ölçek ekonomisini de kullanarak, ancak portföyündeki sigortalılar büyüdükçe özel sağlık kurumlarından rekabetçi fiyatlar alabilmektedir. Hayat dışı sigortalarına benzer tarafı ise; sağlık sigortacılığı branşında da anlaşmalı kurum ağının genişliğinin, anlaşmalı hastane, anlaşmalı eczane ve doktor sayısının fazla olmasının sigortalılar için karar vermede önemli olabilmesidir. Yine oto sigortalarında olduğu gibi, sigortalı sayısı fazla olan şirketler hizmet sağlayıcı kuruluşlarla (hastaneler ve diğer sağlık kurumlarıyla) daha kolay ve avantajlı şekilde anlaşabilmekte ve müşterilerine daha iyi hizmet verebilmektedir.
- (14) Aynı zamanda özel sağlık sigortacılığı, yüksek tazminat frekansının da gerektirdiği şekilde kendine has bilgi teknolojileri alt yapısına sahip olmayı, aynı zamanda da konusunda uzman operasyon ekiplerini bünyesinde barındırmayı gerektirmektedir. Niş olan bu alanda özellikle medikal kökenli pek çok kişi istihdam edilmekte, özel sağlık kurumlarıyla entegre çalışan bilgi sistemleri ve son teknoloji vasıtasıyla hızlı ve kaliteli hizmet sunmak hedeflenmektedir.

## 17-39/629-275

- (15) Son olarak, faaliyette bulunan veya bulunmak isteyen bir sigorta şirketinin coğrafi olarak bir pazara girmesinin önünde yasal veya başka türde bir engel bulunmadığı bildirilmektedir.

### G.2.2. İlgili Ürün Pazarı

- (16) Sigorta hizmetlerinin, hayat sigortası ve hayat dışı sigorta başlıkları altında çok sayıda alt branşa ayrılabilmesi mümkündür. Bu bilgilerden hareketle ilgili ürün pazarı "sağlık sigortası hizmetleri" olarak belirlenmiştir.

### G.2.3. İlgili Coğrafi Pazar

- (17) İlgili coğrafi pazar, "Türkiye" olarak tanımlanmıştır.

## G.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

### G.3.1. ALLIANZ ve FİBA Arasında Akdedilen "Çerçeve Sözleşmenin" Kapsam ve Niteliği

- (18) Bildirime konu sözleşmenin konusunu, FİBA ve ALLIANZ arasında, sağlık sigortası poliçelerinde FİBA'nın sigortalılarına sunulacak ürünlerin, operasyonel ve finansal süreçlerinin ALLIANZ tarafından yürütülmesinin sağlanmasına ilişkin gerçekleştirilecek işbirliğine dair tarafların temel hak ve yükümlülüklerinin tespit edilmesi oluşturmaktadır. Anlaşmanın, yapılacak işbirliğinin kapsamının belirlendiği daha çok operasyonel hizmetlere yönelik "çerçeve sözleşme"nin yanı sıra sözleşmenin eki ve ayrılmaz parçası olarak nitelenen "Reasürans Anlaşması" şeklinde özetlenebilecek iki unsur üzerine bina edildiği dosya içeriğinden anlaşılmaktadır. Diğer yandan Kurum kayıtlarına 13.11.2017 tarih ve 8255 sayı ile giren yazı ile başvuru konusu sözleşmenin taraflarca tadil edildiği bildirilmiştir. Dolayısıyla mevcut dosyada yalnızca tadil edilen sözleşme (Tadil Protokolü) dikkate alınmıştır.

#### G.3.1.1. Çerçeve Sözleşme - Operasyonel Hizmetler

- (19) FİBA ile ALLIANZ arasında gerçekleştirilmesi öngörülen işbirliği kapsamında satışa sunulacak ilk ürün bireysel tamamlayıcı sağlık sigortası olacaktır. Bununla birlikte ürün çeşitliliğinin artırılması mümkündür.
- (20) ALLIANZ bir taraftan reasürör sıfatıyla FİBA'nın satacağı ürünlere ilişkin sigorta risklerini devralırken, diğer yandan sigorta kapsamında yapılan tazminat/hasar taleplerinin değerlendirilmesi, tazminat ödeme işlemlerinin gerçekleştirilmesi, satış sonrası süreçlere ait müşteri soru ve taleplerinin yanıtlanması gibi işleri üstlenecektir.

- (21) ALLIANZ, mevcut işbirliği kapsamında yüklendiği görevleri yerine getirebilmek için;
- ALLIANZ'ın sağlık poliçesi üretimi için kullandığı (.....) sistemlerinin alt yapısının tek şirket yerine çoklu şirkete hizmet verebilecek şekilde geliştirilmesi,
  - Şirket bazlı tüm ekranlarda yetkilendirme alt yapılarının oluşturulması,
  - Tahsilat alt yapısının farklı müşterilerden tahsilat yapıp iş ortaklarının hesaplarına aktarım yapabilecek şekilde yeniden tasarlanması,
  - Anlaşmalı kurumlar ile ALLIANZ arasında entegrasyonu sağlayan sistemin hem ALLIANZ hem de Marka Üyelik Programı (AllClub)<sup>2</sup> şirketlerine hizmet verebilecek hale getirilmesi,
  - Endirekt işler için poliçe ve hasar muhasebe alt yapıları oluşturulup yeni hesap hareketleri eklenmesi,
  - İş ortakları adına SAGMER gönderimlerini yapabilecek yazılımsal geliştirmeler yapılması,
  - Üretim ekranlarının, sms ve e-posta gönderimleri ile basılı evrakların düzenlenmesi ve markalamanın FİBA'ya uygun hale getirilmesi

için bazı konularda yatırım yapacaktır. Söz konusu yatırımın planlanan büyüklüğü (.....) TL olarak öngörülmektedir. ALLIANZ'ın FİBA ile akdettiği "çerçeve sözleşme" bağlamında üç teşebbüs ile işbirliği yapmayı planladığı ve bu nedenle, üç teşebbüs ile işbirliği yapılması durumunda anılan maliyetin teşebbüs başına (.....) TL olacağı, ayrıca üretime paralel olarak yönetim giderlerinin de beş yıllık dönem için (.....) TL artacağı dosya içeriğinden anlaşılmıştır.

- (22) Anlaşma kapsamında ilgili ürünlerin müşterilere sunulması ve satış işlemi FİBA tarafından gerçekleştirilirken, ALLIANZ sigorta kapsamında yapılan tazminat hasar taleplerinin değerlendirilmesi, tazminat ödeme işlemlerinin gerçekleştirilmesi, satış sonrası süreçlere ait müşteri soru ve taleplerinin yanıtlanması gibi satışa giden süreçlerde operasyonel destek verecektir. Ayrıca, ALLIANZ reasürör sıfatıyla, FİBA'nın taraflar arasında akdedilen anlaşma kapsamında satacağı sağlık sigortası ürünlerine ait bütün riskleri satın alacaktır. Söz konusu hizmetlerin verilmesi için gerekli olan bilgi işlem ve teknik alt yapı desteği de ALLIANZ tarafından verilecektir. Bunun yanı sıra, ürünün satışını artırma amaçlı satış kanallarına ve müşterilere yönelik olarak düzenlenecek pazarlama aktivitelerinin FİBA tarafından tasarlanacağı ve yürütüleceği, ALLIANZ'ın ise FİBA'nın talebi halinde bu hususlarda destek olacağı beyan edilmiştir. Taraflar arasında imzalanan sözleşmenin bazı hükümlerine aşağıda yer verilmektedir.

- 5.1.1. madde, sözleşmenin 3 numaralı eki olan Reasürans Anlaşması kapsamında devralınacak riske ilişkin fiyatlamasının reasürör sıfatı ile ALLIANZ tarafından gerçekleştirileceğini ve nihai primin ise risk primine mutabık kalınan reasürans komisyonunun eklenmesi suretiyle FİBA tarafından bağımsız olarak belirleneceğini belirtmektedir.

---

<sup>2</sup> AllClub'ın, ALLIANZ'ın FİBA ile yaptığı sözleşme çerçevesinde FİBA'nın müşterilerinin sigorta kapsamında sağlık hizmetlerinden faydalanırken ALLIANZ markasını görmeden ALLIANZ sisteminden faydalanması için kurulmuş çatı marka olduğu değerlendirilmektedir.

## 17-39/629-275

- 5.1.2. madde, FİBA'nın pazarlama faaliyetleri ve dağıtım kanalı yönetimine ilişkin tüm operasyonları yürüteceğini, ALLIANZ'ın ise yalnızca sözleşme konusu ürünlere ilişkin pazarlama alanında danışmanlık hizmeti vereceğini belirtmektedir. Bu madde ALLIANZ ve FİBA'nın, ürünlere ilişkin olarak belirlenecek pazarlama stratejilerini birlikte oluşturacakları ve ürünlerin yer aldığı pazarlama aktivitelerini yapmadan önce diğer tarafın onayını alacaklarını düzenlemektedir.
- 5.1.6. madde, ürünlere ilişkin teklif ve poliçe üretiminin FİBA dağıtım kanalları tarafından gerçekleştirileceğine ve bu süreçte dair belge düzenlenmesi ve sisteme yüklenmesi hususlarından FİBA'nın sorumlu olacağına ilişkindir.
- 5.1.8. madde, FİBA tarafından tahsilatla ilişkili süreçlerin ALLIANZ tarafından sağlanacak veri akışına göre yönetileceğine ilişkindir.
- 5.1.11. madde, FİBA'nın sözleşmenin yürürlük süresince yıllara göre belirlenmiş satış hedeflerine uymak için azami gayreti göstereceğini, ALLIANZ'ın bu konudaki yönlendirmelerine uygun hareket edeceğini, satış hedeflerine ulaşıp ulaşılmadığının periyodik olarak değerlendirileceğini ve satış hedeflerine ulaşılmak için azami gayret gösterilmemesi halinde ALLIANZ'ın Sözleşmeyi haklı nedenle tazminatsız olarak fesih hakkının saklı olduğunu belirtmektedir.
- 5.1.13. madde, ALLIANZ'ın Sözleşmenin ilk 3 (üç) yılı süresince ve bu sürenin sonunda mutabık kalınması halinde 2 (iki) sene boyunca sözleşme kapsamındaki ürünler ile ilgili operasyonel ve finansal süreçlerde FİBA'nın münhasır ortağı olacağına ilişkindir.
- 5.2.3. madde, ALLIANZ tarafından yönetimi yapılacak tüm mevcut ya da potansiyel FİBA müşterilerinin, ALLIANZ tarafından oluşturulan Marka Üyelik Programına (AllClub) dâhil olacağını belirtmektedir. Poliçe kapsamındaki tüm hizmetlerin, ALLIANZ tarafından, bu üyelik sistemi üzerinden verileceği, AllClub'a baska şirketler ve sigortalılarının da dahil olabileceği ifade edilmektedir. ALLIANZ tarafından ilgili ürünlere dair satış ve pazarlama, prim tahsilatı ile poliçelere ilişkin (.....) sigortacılık hizmeti bu üyelik sistemi üzerinden verilecektir. İşbirliği kapsamında bu programa dahil edilecek müşteri gruplarını ALLIANZ belirleyecektir. Söz konusu müşteriler ile provizyon ve tazminat süreçleri ile ilgili iletişim AllClub çatısı altından yapılacaktır.
- 5.2.11. madde, ALLIANZ'ın FİBA'nın satış yapmaya yetkili dağıtım kanallarını makul bir süre öncesinde değerlendirerek ilgili kanalın suiistimal riski olması, moralitesi düşük olması veya söz konusu kanal tarafından yanlış sigorta uygulamaları gerçekleştirilmiş olması gibi makul gerekçelerle uygun bulmadığı dağıtım kanallarının sözleşme kapsamındaki ürünler için aracılık etmemesini ve bu kapsamda erişim yetkisini kısıtlama hakkına sahip olacağını ifade etmektedir.

### G.3.1.2. Reasürans Anlaşması

- (23) ALLIANZ ile FİBA arasında akdedilen "çerçeve sözleşmesi"nin eki olan Reasürans Anlaşması ile taraflar arasında Türk Ticaret Kanunu'nun 1403. maddesi çerçevesinde reasürans ilişkisi kurulmuştur. Reasürans, sigortacının riskin tamamını kendi üzerinde tutmayarak, bir kısmını ya da tamamını bir başka sigorta şirketine aktarması işlemi olarak tanımlanabilmektedir.

## 17-39/629-275

- (24) Taraflar arasında akdedilen reasürans anlaşması çerçevesinde ALLIANZ riskin tamamını üstlenecek, ayrıca FİBA'nın üreteceği poliçelerde risk primini belirleyecektir. Taraflar arasında imzalanan Reasürans Anlaşması'nın (Tadil Protokolü'nün) bazı hükümlerine aşağıda yer verilmektedir.
- 2. maddede, nihai prim, FİBA tarafından belirlenen reasürans komisyonu ve ALLIANZ tarafından belirlenen risk primi doğrultusunda bu anlaşmanın 10.2. maddesinde yer alan formül çerçevesinde belirlenen ve sigortalının ödemesi gereken nihai tutarı olarak tanımlanmıştır.
  - 5.1.1. maddede, nihai primin risk primine FİBA tarafından belirlenen reasürans komisyonunun eklenmesiyle FİBA tarafından belirleneceğine yer verilmiştir.
  - 10.2. maddede, nihai prim aşağıdaki formüle göre hesaplanacaktır:  
(.....)
  - 11.1. maddede, ALLIANZ üretilen poliçenin (.....) reasürans komisyonu olarak FİBA'ya ödeyecektir. Bununla birlikte, sözleşmede reasürans komisyonunun FİBA tarafından belirlendiği ve FİBA'nın komisyon oranını beş gün öncesinden bildirmek suretiyle değiştirebileceği ifade edilmiştir.
  - 7.2.d. maddede, tarafların anlaşmanın bir yıllık süresinin dolmasından sonra diledikleri zaman yapacakları değerlendirmede anlaşmanın finansal koşullarında mutabakata varılmaması halinde sözleşmeyi feshedebilecekleri belirtilmiştir.

### G.3.2. Hukuki Değerlendirme

- (25) Fiilî ya da potansiyel rakip olarak nitelendirilebilecek teşebbüsler arasında oluşturulan yatay işbirliği anlaşmaları genel olarak teşebbüslerin, diğer rakiplerle etkin bir şekilde rekabet edebilmek, eksik yönlerini tamamlamak veya tek başlarına gerçekleştirmeleri zor olan faaliyetleri gerçekleştirmek amacıyla başvurdukları anlaşmalardır. Ancak, önemli ekonomik faydalar ortaya çıkarabilen işbirliği anlaşmaları, aynı zamanda çeşitli rekabet sorunlarına da yol açabilmektedir.
- (26) Anlaşma taraflarının rakiplik ilişkisi değerlendirilirken öncelikle FİBA'nın hayat, bireysel emeklilik ve ferdi kaza alanlarında faaliyet gösterdiği, sağlık sigortası alanında herhangi bir faaliyetinin bulunmadığı belirtilmelidir. ALLIANZ ise hem sağlık hem de FİBA'nın faaliyet gösterdiği diğer sigorta alanlarında faaliyet göstermektedir. Bununla birlikte, FİBA'nın sağlık alanında Hazine Lisansı Ruhsatını 04.04.2017 tarihinde aldığı dosya içeriğinden anlaşılmaktadır. Bu bağlamda, tarafların hâlihazırda sağlık sigortası hizmetleri pazarında fiili rakip olmadıkları, ancak potansiyel rakip olarak değerlendirilmeleri gerektiği kanaatine varılmıştır.
- (27) Anlaşma kapsamındaki hizmetlerin verilmesi için gerekli olan bilgi işlem ve teknik alt yapı desteği ALLIANZ tarafından verilecektir. Ayrıca, ALLIANZ sigorta kapsamında yapılan (.....) gibi satışa giden süreçlerde operasyonel destek verecektir. Bunun yanı sıra, ALLIANZ reasürör sıfatıyla, FİBA'nın satacağı sağlık sigortası ürünlerine ait bütün riskleri satın alacaktır. Ayrıca, yapılacak pazarlama aktivitelerinin FİBA tarafından tasarlanacağı ve yürütüleceği, ancak FİBA'nın talebi halinde ALLIANZ'ın bu hususlarda destek olacağı beyan edilmektedir.

- (28) Yukarıda yer verilen bilgiler ışığında, taraflar arasında yapılacak işbirliğinin yoğun bilgi paylaşımı içeren ortak üretim ve ortak pazarlama unsurlarını bir arada barındırdığı görülmektedir. Bununla birlikte, taraflardan gelen bilgi ve açıklamalar çerçevesinde, söz konusu işbirliğinin aşamalarından herhangi birinin anlaşmanın asli unsuru olarak belirlenerek işbirliğinin tamamının bu unsur üzerinden değerlendirilmesi yerinde olmayacaktır.
- (29) Bir yatay işbirliği anlaşmasının rekabeti kısıtlayıp kısıtlamadığının değerlendirilmesinde öncelikle anlaşmanın; rekabeti kısıtlayıcı bir amacı olup olmadığının tespit edilmesi, böyle bir amacın varlığından söz edilmediği durumda rekabeti kısıtlamaya dönük fiili ya da potansiyel bir etkisinin bulunup bulunmadığının belirlenmesi gerekmektedir. Rekabeti kısıtlayıcı etki söz konusuysa da anlaşma sonucunda ortaya çıkacak rekabetçi faydaların ve bu faydaların anlaşmanın rekabeti kısıtlayıcı etkilerinden daha fazla olup olmadığının belirlenmesini gerektirmektedir.

### **G.3.2.1. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi Bakımından Yapılan Değerlendirme**

- (30) Rekabetin amaç bakımından kısıtlanması söz konusu olduğunda anlaşmanın etkilerine dair hiçbir inceleme yapılmaksızın rekabetin kısıtlandığı sonucuna ulaşıldığından, öncelikle rekabetin amaç bakımından kısıtlanıp kısıtlanmadığı değerlendirilecektir.
- (31) Fiyat tespiti, arz kısıtlaması, pazar veya müşteri paylaşımı gibi açık kısıtlamaların söz konusu olduğu yatay anlaşmaların rekabeti kısıtlamasının kuvvetle muhtemel olduğu kabul edildiğinden, bu tür anlaşmalar, pazardaki mevcut veya potansiyel etkilerinin incelenmesine gerek görülmeksizin yasaklanmaktadır. Ayrıca Kılavuz'da anlaşmaların gizli bir kartel kurmaya yönelik olarak kullanıldığı durumlarda rekabetin amaç bakımından kısıtlanacağı belirtilmektedir.
- (32) Mevcut dosya özelinde ise, söz konusu işlemin gizli kartel olarak kullanıldığına yönelik herhangi bir bilgi, bulgu ya da değerlendirme bulunmamaktadır. Bunun yanı sıra, anlaşma nihai satış fiyatının FİBA tarafından belirlenmesini öngörmektedir. Dolayısıyla dosya konusu işbirliği anlaşmasının rekabeti amaç bakımından kısıtlamadığı kanaatine varılmıştır.
- (33) Muafiyetin Genel Esaslarına İlişkin Kılavuz'un 10. maddesinde *"Rekabeti kısıtlayıcı etkinin varlığı için anlaşmanın fiyat, üretim miktarı, ürün kalitesi, ürün çeşitliliği ya da inovasyon gibi pazardaki rekabet parametrelerinden en az biri üzerinde olumsuz etkisinin bulunması ya da makul bir olasılık dâhilinde böyle bir potansiyele sahip olması gerekir."* denilerek, makul bir olasılık dâhilinde ortaya çıkabilecek sınırlayıcı etkilerin de anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiğinin ileri sürülebilmesi bakımından yeterli olacağı ifade edilmektedir.
- (34) ALLIANZ ve FİBA arasındaki işbirliğinin rekabeti kısıtlayıp kısıtlamadığının tespitinde anlaşmanın etkilediği pazarlar bağlamında değerlendirme yapılabilecektir.
- (35) Tarafların pazar gücü olup olmadığının değerlendirilmesinde, ilk olarak, ALLIANZ ve FİBA'nın faaliyet gösterdikleri tüm sigorta branşlarındaki pazar payları incelenmiştir. Dosya içeriğinde yer verilen tablolardan, FİBA'nın henüz sağlık sigortası hizmetleri pazarında faaliyet göstermediğinden herhangi bir pazar payının bulunmadığı, ALLIANZ'ın ise ilgili pazarda 2014-2016 yılları arasında %(. . . . .) civarında pazar payının bulunduğu anlaşılmıştır.

## 17-39/629-275

- (36) Sağlık sigortası hizmetleri pazarında anlaşma taraflarının en büyük beş rakibinin Acıbadem Sağlık ve Hayat Sigorta A.Ş. (ACİBADEM), Mapfre Sigorta A.Ş., Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi, Axa Sigorta A.Ş., Aksigorta A.Ş. (AKSİGORTA) olduğu görülmektedir. Bu teşebbüslerin dosya içeriğinde yer verilen pazar payları incelendiğinde;
- ACİBADEM ((.....)) ve AKSİGORTA'nın ((.....)) mevcut dosya konusuna benzer bir anlaşmaya muafiyet aldıkları<sup>3</sup> dikkate alınarak, daha riskli durumu göstermesi amacıyla tarafların toplam pazar paylarının (.....) oranında olduğu,
  - Sağlık sigortası hizmetleri pazarında işlem taraflarının pazar payının (.....) ve en büyük beş rakibinin toplam pazar paylarının (.....) tekabül ettiği
- göz önüne alınarak, görece yoğunlaşmış olan Türkiye sağlık sigortası hizmetleri pazarında ALLIANZ'ın belli ölçüde pazar gücüne sahip olduğu kanaatine varılmıştır.
- (37) Tarafların ilgili pazardaki rekabetçi davranışlarını etkileyecek ve işbirlikçi sonuçların oluşmasına neden olabilecek bir husus da, anlaşma taraflarının maliyetlerinin benzer hale gelmesine (maliyetlerde simetri problemi) ilişkindir. Pazardaki değişken maliyetlerinin önemli bir kısmı benzer ise, söz konusu işbirliğinin rekabeti kısıtlayıcı etkilere neden olma olasılığı daha yüksektir. Yapılan işbirliği çerçevesinde, satış ve pazarlama dışındaki süreçlerde ALLIANZ'ın alt yapısı FİBA tarafından kullanılacaktır. Bu çerçevede, tarafların maliyetlerinin önemli ölçüde benzer hale geleceği kanaati oluşmaktadır.
- (38) Rekabet açısından endişe doğurabilecek bir başka husus da bilgi paylaşımına ilişkindir. Bilgi değişimi, pazarı şeffaf hale getirerek oluşturulan bir izleme mekanizması ile teşebbüslerin, rakiplerinin aralarındaki rekabeti kısıtlayıcı anlaşmaya aykırı davranışlarını tespit etmesini ve buna karşılık vermesini kolaylaştırmak suretiyle pazarda işbirlikçi sonucu mümkün kılabilir ya da bu davranışların sürdürülebilirliğini (içsel istikrar) artırabilir. Güncel veya geçmiş verilerin değişimi böyle bir izleme mekanizmasının oluşturulmasını sağlayabilir.
- (39) Bilgi paylaşımı; fiyatlara, müşteri listelerine, üretim maliyetlerine, üretim ve satış miktarlarına, cirolara, satışlara, kapasitelere, kaliteye, pazarlama planlarına, risklere, yatırımlara, teknolojilere, ar-ge programlarına ve bunların sonuçlarına ilişkin stratejik bilgilerden oluşabilmektedir. Bununla birlikte, genel olarak, ürün fiyatına, üretim ve satış miktarlarına ilişkin bilgiler, en stratejik bilgiler olarak kabul edilmekte; bunları, maliyetlere ve talebe ilişkin bilgiler izlemektedir. Bilginin stratejik açıdan önemi, bilgi değişiminin sıklığının ve pazardaki bağlamının yanı sıra, verilerin hacmine ve güncelliğine bağlıdır. Bu çerçevede, rakipler arasında gelecekte uygulanması planlanan fiyat veya üretim ya da alım miktarına ilişkin bilgi değişiminin, genel olarak rekabeti kısıtlayıcı nitelikte olduğu kabul edilmektedir.
- (40) Mevcut dosya konusu kapsamında, üretilen ve satılacak poliçenin bilgileri FİBA tarafından ALLIANZ sistemine aktarılacak ve risk primi belirlenecek, üretilen toplam prim üzerinden FİBA'ya komisyon ödenecektir. Bu çerçevede, ALLIANZ FİBA'nın portföy bilgisine sahip olacak, müşteri bilgileri ve ürettiği poliçeler hakkında bütün bilgileri elinde bulunduracaktır. Dolayısıyla ALLIANZ, FİBA'nın fiyatlarına, müşteri listelerine, üretim maliyetlerinin önemli bir bölümüne, üretim ve satış miktarlarına, cirolara, satışlara, pazarlama planlarına, risklere ve bunların sonuçlarına ilişkin stratejik bilgileri edinecektir.

<sup>3</sup> 11.05.2016 tarih ve 16-16/269-120 sayılı Kurul kararı.

## 17-39/629-275

(41) Yukarıda yer verilen değerlendirmeler ışığında, hayata geçirilmesi planlanan işbirliği anlaşmasının amaç bakımından rekabeti kısıtlamadığı kanaatine varılmıştır. Bunun yanı sıra, dosya konusu anlaşmanın etki bakımından rekabeti kısıtlama olasılığı değerlendirilmiş ve;

- Anlaşmanın çok yönlü, yoğun bir işbirliği ve bilgi paylaşımı gerektirmesi,
- ALLIANZ'ın sağlık sigortası hizmetleri pazarlarında sahip olduğu yüksek pazar payı,
- Maliyetlerin benzeşmesi,
- İşlem taraflarının pazarlama stratejilerini de birlikte oluşturacakları ve ürünlerin yer aldığı pazarlama aktivitelerini yapmadan önce diğer tarafın onayını alacakları,
- ALLIANZ'ın makul sebeplerle de olsa FİBA'nın dağıtım kanallarına müdahale yetkisinin bulunması,
- FİBA'nın ALLIANZ'ın alt yapısını kullanarak hizmet vermesi nedeniyle ALLIANZ'ın FİBA'nın stratejik bilgilerine sahip olacağı

hususları birlikte değerlendirilerek bildirim konusu anlaşmanın rekabeti kısıtlayıcı etki doğurmasının makul bir olasılık dâhilinde olduğu, dolayısıyla bildirim konusu anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğu kanaatine varılmıştır.

### G.3.2.2. Topluca Değerlendirme Talebi

(42) Yapılan başvuruda, bildirim konusu sözleşmelerin çerçeve sözleşme olduğu, ALLIANZ'ın bu iş modelini ilgili pazardaki adını vermediği bir diğer muhatapla da uygulama niyetinde olduğu ve bu tip/iş modeline muafiyet tanınmasına karar verilmesini talep ettiği ifade edilmiştir. Mevcut dosya konusuna ilişkin olarak yukarıda yapılan değerlendirmeler ve ilgili pazarda artan işbirlikleri dikkate alındığında taraflardan ve tarafların pazardaki konumlarından bağımsız olarak başvuru konusu "çerçeve sözleşme"nin, 4054 sayılı Kanun karşısında değerlendirilmesinin ve muafiyet analizine tabi tutulmasının mümkün olmadığı kanaatine varılmıştır.

### G.3.2.3. Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi

#### G.3.2.3.1. Malların Üretim veya Dağıtımı ile Hizmetlerin Sunulmasında Yeni Gelişme ve İyileşmelerin ya da Ekonomik veya Teknik Gelişmenin Sağlanması

- (43) Bir anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinden muaf tutulabilmesi için, öncelikle anlaşma konusu olan malın üretimi ve dağıtımı ile ilgili olarak bir gelişme veya iyileşme olması ya da ekonomik veya teknik gelişme sağlanması gerekmektedir. Kastedilen ekonomik fayda veya menfaatin, sadece teşebbüslerin kendi açılarından sağlayacakları menfaat veya kazanç şeklinde değil, aynı zamanda bunların ekonomiye yapacakları somut katkı şeklinde anlaşılması gerekmektedir.
- (44) Rekabet hukuku uygulamalarında, üretim veya dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi, mal arzının artırılması ve devamlılığının sağlanması, yeni piyasalara girişlerin kolaylaştırılması, kalitenin artırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması gibi haller ekonomik yararın sağlandığı hususunda yeterli görülmektedir.
- (45) Bildirim Formunda, ALLIANZ'ın FİBA'ya sözleşme konusu ürünlere ilişkin reasürans ve operasyon hizmetleri sağlamanın, FİBA'nın maliyetlerini azaltarak ve kârını artırarak ciddi bir yatırım maliyeti olmadan satış sürecini başlatmasını mümkün kılacağı, bir başka deyişle pazara girişini kolaylaştıracağı bildirilmektedir.

## 17-39/629-275

- (46) Öte yandan, ALLIANZ'ın kendi deneyimini FİBA'ya aktarması ile tüketiciler nezdinde elde edilecek verim ve faydanın yanı sıra, FİBA'nın grup imkânlarını ürünlerine bir avantaj olarak eklemesi ile tüketicilere düşük maliyetli ve asıl ihtiyaçlara yönelik ürün satışı yapma imkânı doğacağı ifade edilmektedir. Ayrıca söz konusu işbirliği ile FİBA'nın çalışma sistematiğine aşına olacak olan ALLIANZ'ın pazarda farklı ürünler geliştirerek tüketicilerin kullanımına sunma imkânı bulabileceği, dolayısıyla FİBA'nın bu pazarda faaliyet göstermeye başlaması ile ürünlerin sunulmasında gelişme ve iyileşme sağlanacağı öne sürülmektedir.
- (47) Tarafların yaptığı açıklamalar, FİBA'nın pazara yeni girecek olması ve bu durumun müşterilerin seçeneklerini artıracığı, yeni ürünlerin oluşturulmasının muhtemel olduğu ve ölçek ekonomisinden dolayı maliyetlerin düşmesinin ve risk fiyatlamasının daha doğru şekilde yapılabilmesi beklentileri birlikte değerlendirilerek bildirim konusu anlaşma bakımından 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendinde belirtilen koşulun karşılandığı kanaatine varılmıştır.

### G.3.2.3.2. Tüketicinin Bundan Yarar Sağlaması

- (48) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı etkileri olan bir anlaşmaya muafiyet tanınabilmesi için aranan bir diğer koşul, yukarıda ifade edilen ekonomik iyileşme veya gelişmelerden tüketicilerin de faydalandırılmasıdır. 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin gerekçesinde *"Bu yararlı etkinin tüketiciye yansımaya, sadece firma karları olarak kalması halinde muafiyet uygulanamayacaktır. Ortaya çıkan yarardan tüketicinin adil bir pay alması suretiyle Rekabet Hukukunun sosyal yönü de ortaya çıkacaktır."* ifadeleri yer almaktadır.

- (49) Bildirim Formunda, anlaşmanın yürürlüğe girmesi sonrasında;

- Oluşması beklenen ölçek ekonomisi yoluyla tarafların sağlık sigortacılığı maliyetlerini çok daha verimli yönetebileceği ve artırılan bu verimin bir kısmının avantajlı fiyata sahip ürünler sunulması suretiyle tüketicilere yansıtılacağı,
- ALLIANZ'ın sektör tecrübesinin yüksek olmasının, operasyonların yönetilmesinde ve mevzuata uyum konularında, sistemsal alt yapının işletilmesinde, risk değerlendirme, provizyon ve hasar ödenmesi aşamalarında FİBA'ya avantaj sağlayacağı

belirtilerek bu hususlar tüketici açısından gerçekleşmesi beklenen faydalar olarak sayılmıştır. FİBA'nın pazara giriş maliyetlerinin düşmesi dikkate alınarak pazara girişinin kolaylaşacağı ve pazardaki oyuncu sayısının artması sonucunda da rekabetçi baskısının artacağı, bu bağlamda tüketicinin bundan adil bir pay almasının söz konusu olabileceği değerlendirilmektedir.

- (50) Özetle, anlaşma bakımından, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde ifade edilen tüketici faydası koşulunun karşılandığı kanaatine varılmıştır.

### G.3.2.3.3. İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması

- (51) Bu koşulun temelinde, piyasada etkin rekabetin bulunmadığı durumlarda, anlaşmadan beklenen ekonomik yararların gerçekleşmeyeceği veya anlaşmanın meydana getireceği yararın zararından fazla olmayacağı varsayımı yatmaktadır. Gerçekten de, teşebbüslerin piyasadaki rekabet baskısından uzaklaşmaları, anlaşmadan beklenen ekonomik yararların gerçekleşmemesine yol açacaktır. Bu nedenledir ki, bu koşulun değerlendirmesi yapılırken ön plana çıkan nokta, pazarın yapısal özellikleri olmalıdır.

## 17-39/629-275

- (52) FİBA'nın hâlihazırda sağlık sigortası hizmetleri pazarında faaliyeti yoktur. Bir başka deyişle FİBA ilgili sözleşme sonrasında pazara girecektir. Bunun yanı sıra, her ne kadar ALLIANZ'ın belirli ölçüde pazar gücü bulunduğu değerlendirilse de ilgili pazarda etkin rakiplerin bulunduğu, anlaşma sonucunda da fiili oyuncu sayısının azalmayacağı değerlendirilmektedir. Önceki bölümlerde belirtildiği üzere, rekabetçi etki bakımından kısıtlaması muhtemel olan ve belirli bir süre için öngörülen başvuru konusu işbirliği ALLIANZ ile ilgili pazarda potansiyel rakip olarak değerlendirilen FİBA arasındadır. Bu çerçevede, ilgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmasının söz konusu olmayacağı kanaatine ulaşılmıştır.

### G.3.2.3.4. Rekabetin (a) ve (b) Bentlerindeki Amaçların Elde Edilmesi İçin Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması

- (53) Kısaca "ölçülülük" ya da "denge" ilkesi olarak ifade edilebilecek olan bu prensibe göre, sınırlama, elde edilmek istenen olumlu amaca uygun ve o amacın elde edilmesi için gerekli olmalıdır. Bu ilkeye aykırılık, izlenen amacın elde edilmesi için rekabetin gereğinden fazla sınırlanmasına veya rekabetin sınırlanması gereğinin dahi bulunmadığı halde sınırlanmasına yol açar. Teşebbüsler prensip olarak, anlaşma ile izledikleri ekonomik amaçların gerçekleştirilmesinde, rekabeti en az sınırlayıcı yöntemi tercih etmekle yükümlüdürler. Tespit edilen faydadan tüketicilerin de yararlandığı varsayımı ile sınırlamanın, bu faydaların elde edilmesi için gerekli ve hatta zorunlu olması gerekir. Sınırlayıcı hükümler olmaksızın veya bu hükümler yumuşatılarak anlaşmadan beklenen faydanın elde edilmesi mümkün ise, o takdirde muafiyet verilmesi söz konusu olmaz.

- (54) Bu kapsamda başvuru konusu anlaşma değerlendirildiğinde kurulması planlanan işbirliğinde;

- Reasürör sıfatıyla riski üstlenen ALLIANZ'ın risk primini belirlediği, satışı gerçekleştiren FİBA'nın da nihai fiyatı belirlediği,
- Rekabete duyarlı olabilecek bilgi değişimlerinin işbirliğinden beklenen etkinlik kazanımlarını elde etmek için gerekli olanı aşan bir kısıtlamaya yol açmayacağı,
- Bildirime konu sözleşmenin üç yıl süre ve bu sürenin sonunda mutabık kalınması halinde takip eden iki sene boyunca geçerli olacağı ve ALLIANZ'ın, FİBA'nın münhasır ortağı olacağı; sözleşme süresinin, ALLIANZ'ın mevcut işbirliğini gerçekleştirmek amacıyla yatırım yapacağı ve tarafların beklenen faydalar ve etkinliklerin daha kısa bir sürede ortaya çıkamayacağı yönündeki beyanları dikkate alındığında makul olduğu,
- Sözleşmedeki ALLIANZ'ın FİBA'nın satış yapmaya yetkili dağıtım kanallarını değerlendirmesine ve değerlendirme neticesinde uygun bulmadığı dağıtım kanallarının sözleşme kapsamındaki ürünler için aracılık etmemesini talep etmesine ilişkin hükmün, ALLIANZ'ın daha önce çalıştığı ve usulsüzlük gibi etik dışı hareketlerini gözlemlediği, kötü itibarı olan dağıtım kanallarının tüketiciler üzerinde olumsuz etki doğurmasını önlemek amacıyla sözleşmeye eklendiği yönünde Bildirim Formunda yapılan açıklama doğrultusunda, söz konusu kısıtlamanın ölçülülük prensibine aykırı olmadığı,

değerlendirilmiştir. Sözleşmede, ALLIANZ ve FİBA'nın ürünlere ilişkin olarak belirlenecek pazarlama stratejilerini birlikte oluşturacakları ve ürünlerin yer aldığı pazarlama aktivitelerini yapmadan önce diğer tarafın onayını alacakları belirtilmektedir. Dosya mevcudu bilgiler çerçevesinde FİBA'nın sağlık sigortası hizmetleri pazarında deneyiminin bulunmaması sebebiyle, bu hükmün FİBA'nın ilgili pazara ilişkin bilgi birikimini artıracığı ve bu hükmün işbirliğinden beklenen faydaların gerçekleştirilmesi adına gerekli olduğu anlaşılmaktadır.

## 17-39/629-275

- (55) Bu bağlamda ilgili rekabet etmeme yükümlülüğü ile, anılan açıklamalar çerçevesinde, zorunlu olandan fazla bir sınırlama getirilmediği, dolayısıyla rekabetin Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) ve (b) bentlerinde sayılan menfaat ve faydaların gerçekleşmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması koşulunun da sağlandığı kanaatine varılmıştır.

## H. SONUÇ

- (56) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,
- Allianz Sigorta A.Ş.'nin çeşitli teşebbüsler ile imzalamak istediği ve "çerçeve sözleşme" olarak nitelenen iş modelinin toplu bir şekilde değerlendirmeye alınmasının mümkün olmadığına,
  - Allianz Sigorta A.Ş. ve FİBA Emeklilik ve Hayat A.Ş. arasında imzalanan "çerçeve sözleşme"nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğuna,
  - Bununla birlikte söz konusu sözleşmeye, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan koşulların tamamını sağlaması nedeniyle, bireysel muafiyet tanınmasına,
- gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.