

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2023-4-001 (Menfi Tespit/Muafiyet)
Karar Sayısı : 23-37/686-237
Karar Tarihi : 10.08.2023

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Şükran KODALAK, Hasan Hüseyin ÜNLÜ,
Cengiz ÇOLAK, Berat UZUN

B. RAPORTÖR : Burak SAĞLAM, Ali GEZBELİ, Sabrican SARAĞ, Merve KOÇ,
Melih Gökhan DURMUŞ, Büşra ÖZKUL, Neşe SOYLU

**C. BİLDİRİMDE
BULUNAN**

:- HDI Sigorta AŞ
Temsilcileri: Av. Umut KOLCUOĞLU, Neyzar ÜNÜBOL,
Av. Ali TUNÇSAV, Av. Esen ÇAKIR
Sağlam Fikir Sokak, Kelebek Çıkmazı No.5, 34394
Esentepe, İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** HDI Fiba Emeklilik ve Hayat AŞ ile Fibabanka AŞ arasında imzalanan Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesi ve Fiba Sigorta AŞ ile Fibabanka AŞ arasında imzalanan Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi'ne bireysel muafiyet tanınması talebi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 06.02.2023 tarih, 35483 sayılı ile intikal eden ve eksiklikleri en son 08.08.2023 tarihli, 41346 sayılı cevabi yazı ile tamamlanan bildirim üzerine düzenlenen 08.08.2023 tarihli, 2023-4-001/MM sayılı Menfi Tespit/Muafiyet Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda;
- HDI Fiba Emeklilik ve Hayat AŞ ile Fibabanka AŞ (FİBABANKA) arasında imzalanan Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesi ve Fiba Sigorta AŞ ile Fibabanka AŞ arasında imzalanan Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğu ve anılan sözleşmelere aynı Kanun'un 8. maddesi çerçevesinde menfi tespit belgesi verilemeyeceği,
 - Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesi ve Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nin 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağı,
 - Bununla birlikte Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesi ve Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi'ne 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde sözleşme süresi boyunca bireysel muafiyet tanınabileceği ifade edilmiştir.

G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. İlgili Teşebbüsler

I.1.1. HDI Fiba Emeklilik ve Hayat AŞ (HDI FİBA)¹

- (4) 2022 yılında paylarının %60'ı HDI Sigorta Anonim Şirketi (HDI SİGORTA) tarafından devralınmış² olan Fiba Emeklilik ve Hayat Anonim Şirketi'nin anılan işlem sonrasında ticaret ünvanı HDI FİBA olarak değiştirilmiştir. HDI FİBA, hayat sigortası ile bireysel emeklilik ürün ve hizmetleri sunan bir sigorta şirkettir. Bu kapsamda HDI FİBA'nın başlıca sigorta ürünleri (i) çeşitli bireysel emeklilik planları, (ii) hayat sigortaları, (iii) eğitim sigortaları, (iv) seyahat sağlık sigortaları ile (v) ferdi kaza sigortalarından oluşmaktadır. Bununla beraber, HDI FİBA sınırlı seviyede tüketicilere sağlık ve ferdi kaza sigortası ürünleri de sunmaktadır³. HDI FİBA, sigorta satış faaliyetlerini doğrudan satış yoluyla ve acenteler gibi sigorta aracıları vasıtasıyla gerçekleştirmektedir. HDI FİBA yalnızca Türkiye'de faaliyet göstermekte, küresel ölçekte herhangi bir faaliyeti bulunmamaktadır.
- (5) HDI FİBA, paylarının %60'ına sahip HDI SİGORTA tarafından tek başına kontrol edilmektedir. HDI SİGORTA'nın paylarının tamamı, nihai olarak Talanx AG tarafından kontrol edilen HDI International AG'ye aittir. Dolayısıyla HDI SİGORTA; doğrudan HDI International AG tarafından, dolaylı olarak Talanx AG tarafından kontrol edilmektedir.
- (6) Dosya kapsamındaki bilgilerden; Talanx AG'nin ve Türkiye'de faaliyetlerini yürüttüğü iştiraki Hannover Re.'nin, hayat sigortacılığı bankasürans hizmetleri pazarı, hayat dışı sigortacılık bankasürans hizmetleri pazarı ve bireysel emeklilik ürünlerine ilişkin acentelik hizmetleri pazarında herhangi bir faaliyeti veya pazar payının bulunmadığı ve Talanx AG'nin Hannover Re. aracılığıyla Türkiye pazarına sunduğu reasürans hizmetlerinin göz ardı edilebilir seviyelerde olduğu anlaşılmıştır.

I.1.2. Fiba Sigorta Anonim Şirketi (FİBA SİGORTA)⁴

- (7) FİBA SİGORTA, 2022 yılında HDI SİGORTA ve FİBABANKA arasında kurulmuş bir ortak girişimdir⁵. FİBA SİGORTA'nın, bildirim tarihinde ticari faaliyeti bulunmamakta olup, ilgili sigortacılık ruhsatlarının alınmasının ardından Haziran 2023 itibarıyla hayat dışı sigortacılık alanında kasko, dask, işyeri, hukuksal koruma, finansal kayıplar ve ferdi kaza sigorta ürünlerinde poliçe düzenlemeye başlamıştır. FİBA SİGORTA tarafından, 2023 yılı Haziran sonu itibarıyla (.....) poliçe düzenlenmiş ve (.....) TL prim üretilmiştir.
- (8) Paylarının %50'si HDI SİGORTA'ya, kalan %50'si ise FİBABANKA'ya ait olan FİBA SİGORTA, HDI SİGORTA ve FİBABANKA tarafından ortak kontrol edilmektedir.

I.1.3. Fibabanka AŞ (FİBABANKA)⁶

- (9) FİBABANKA, bankacılık sektöründe faaliyet göstermektedir. Temel olarak bireysel

¹ Kaynak: <https://www.hdifibaemeklilik.com.tr/>, (Erişim Tarihi: 17.02.2023) ve Bildirim Formu.

² Kurulun 12.12.2022 tarih ve 22-56/877-362 sayılı kararı.

³ Bu durum, sağlık ve kaza sigortalarının her ikisinin de 2007/1 sayılı Sigorta Branşlarına İlişkin Tebliğ kapsamında hem hayat hem de hayat dışı sigortacılık hizmetleri altında sınıflandırılmasından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla hem hayat hem de hayat dışı sigorta şirketlerinin, ilgili ruhsatlar ile sağlık ve kaza sigortacılığı ürün ve hizmetlerini müşterilerine sunabilmesi mümkündür.

⁴ Kaynak: Bildirim Formu

⁵ Kurulun 22.12.2022 tarih ve 22-56/877-362 sayılı kararı.

⁶ Kaynak: <https://www.fibabanka.com.tr/>, Erişim Tarihi: 17.02.2023 ve Bildirim Formu.

bankacılık (krediler, kartlar, mevduat ve yatırım ürünleri, nakit yönetimi, sigorta ve bireysel emeklilik), küçük işletme ve tarım bankacılığı (tarım bankacılığı ürünleri, kartlar, tarım POS ürünleri, buna ilişkin iş birlikleri/ortaklıklar), kurumsal ve ticari bankacılık (krediler, mevduat ve yatırım ürünleri, hızlı kart, dış ticaret işlemleri ve finansmanı, nakit yönetimi ürünleri ve sigorta ve emeklilik), özel bankacılık (krediler, bireysel emeklilik ve danışmanlık hizmetleri) ve ekosistem/hizmet bankacılığı alanlarında faaliyette bulunmaktadır. FİBABANKA, ticari faaliyetlerini Türkiye'de bulunan şubeleri ile internet ve mobil bankacılık kanalları aracılığıyla yürütmektedir. FİBABANKA küresel ölçekte doğrudan herhangi bir ticari faaliyette bulunmamaktadır.

- (10) FİBABANKA, bankacılık faaliyetleri dışında sigorta acentesi⁷ olarak da faaliyet göstermekte ve sigorta aracılık hizmetleri sunmaktadır. FİBABANKA'nın sigorta aracılık hizmetleri hayat, kaza, hastalık/sağlık, hırsızlık, yangın ve doğal afet, sorumluluk, mühendislik, nakliyat, alacak, taşıt vb. branşlar ile bireysel emekliliği kapsamaktadır.
- (11) FİBABANKA, hâlihazırda %69,72'lik pay sahipliği ile doğrudan ve tek başına Fiba Holding AŞ tarafından kontrol edilmektedir.
- (12) HDI FİBA'nın HDI SİGORTA tarafından devralınmadan önce Fiba Emeklilik ve Hayat AŞ (FİBA EMEKLİLİK) ünvanı altında FİBABANKA ile sürdürdüğü acentelik ilişkisi kapsamında 31.12.2012 tarihli Acentelik Sözleşmesi ve 19.12.2013 tarihli Bireysel Emeklilik Acentelik Sözleşmesi adında iki adet sözleşme olduğu ve bununla birlikte Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesi ve Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesinin imzalanmasının ardından FİBABANKA ve Fiba Emeklilik arasındaki geçmiş tarihli sözleşmelerin yürürlükten kalktığı ifade edilmiştir.

I.2. Bildirime Konu Sözleşmeler

- (13) Bildirime konu sözleşmeler olan HDI FİBA ile FİBABANKA arasında 16.01.2023 tarihinde imzalanan Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesi ve FİBA SİGORTA ile FİBABANKA arasında 27.02.2023 tarihinde imzalanan Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi⁸; HDI FİBA ve FİBA SİGORTA'nın poliçelerinin ve sigorta ürünlerinin⁹ banka kanalıyla pazarlanması, dağıtımı, tanıtımı ve satışı için FİBABANKA'nın yetkili acente olarak tayin edilmesini öngören bankasürans sözleşmeleridir. Anılan sözleşmeler kapsamında HDI FİBA hayat sigortası ürünleri için, FİBA SİGORTA hayat dışı sigorta ürünleri için FİBABANKA'ya sağlanan ürünlerin tedarikçisi konumunda olacak, FİBABANKA ise söz konusu sigorta ürünlerinin banka kanalıyla satış ve pazarlanması noktasında anılan sigorta şirketlerinin acentesi olarak faaliyet gösterecektir. Her iki sözleşme kapsamında da FİBABANKA'nın anılan sigorta şirketlerinin münhasır acentesi olarak faaliyet göstermesi öngörülmüş olup istisnai haller dışında FİBABANKA'nın diğer üçüncü taraflarla acentelik ilişkisine girmesi yasaklanmaktadır¹⁰.
- (14) SÖZLEŞMELER'in 3.2. maddesinde SÖZLEŞMELER'in yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 15 yıl boyunca sürdürülmesinin planlandığı görülmektedir. Bu noktada, yukarıda değinilen münhasırlık hükmünden başlayarak SÖZLEŞMELER'in bazı

⁷ FİBABANKA'nın (.....) ifade edilmiştir.

⁸ Bu kısımdan sonra her iki sözleşme "SÖZLEŞMELER" olarak ifade edilecektir. SÖZLEŞMELER'den birinin diğerinden farklılaştığı hallerde sözleşmenin adına atıf yapılacaktır.

⁹ Teşebbüs bütçesinde yer alan tüm hayat ve hayat dışı sigorta ürünlerini ve poliçelerini kapsamaktadır.

¹⁰Bildirim Formu'nda FİBA SİGORTA'nın henüz faaliyetine başlamamış olmasından hareketle, Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nin münhasırlık hükümlerinin FİBA SİGORTA'nın düzenlediği ilk poliçe belgesinin, FİBABANKA'nın sistemlerine entegre edildiği tarihte yürürlüğe gireceği belirtilmiştir.

hükümlerine daha detaylı yer verilmesi yararlı olacaktır.

- (15) SÖZLEŞMELER'in 5.1. münhasırlık hükümleri uyarınca; (.....) ifade edilmektedir. Buna göre, FİBABANKA, tüm mevcut şubeleri, ATM'leri, internet ve telefon ağı ve diğer tüm çevrim içi ve çevrim dışı dağıtım kanallarında (Dağıtım Ağı) hayat ve hayat dışı sigortacılık ürünleri bakımından HDI FİBA ve FİBA SİGORTA'nın münhasır acentesi olarak hizmet verecektir. Bu doğrultuda, SÖZLEŞMELER süresince FİBABANKA, SÖZLEŞMELER kapsamındaki ürünler dışında bir bireysel emeklilik, hayat sigortası ve hayat dışı sigorta ürününün pazarlaması, satışı veya dağıtımını amacıyla başka bir kişiyle başka bir acentelik sözleşmesi veya dağıtım sözleşmesi yapmayacak ve bunlarla menfaat ilişkisi içerisine girmeyecektir. Bununla birlikte SÖZLEŞMELER'in 5.1.1. maddesi uyarınca (.....) belirtilmiştir. Dolayısıyla, FİBABANKA üçüncü tarafların çevrim içi ve çevrim dışı dağıtım ağlarında (Hariç Tutulan Ağ) farklı sigorta şirketlerinin ürünlerini satmakta, pazarlamakta ve dağıtmakta serbest olup FİBABANKA'nın SÖZLEŞMELER kapsamında hayat ve hayat dışı sigortacılık ürünlerinin münhasıran HDI FİBA'nın ve FİBA SİGORTA'nın acentesi olma yükümlülüğü yalnızca Dağıtım Ağı ile sınırlıdır.
- (16) Benzer şekilde SÖZLEŞMELER'in 5.1.4. maddesine göre de “(.....)” Bu çerçevede münhasırlık hükmünün aynı zamanda bütçede¹¹ belirtilen ürünlerle¹² sınırlı olacağı anlaşılmaktadır. Ek olarak SÖZLEŞMELER'in 5.1.5. maddesinde “(.....).” denilmektedir. Bu bağlamda taraflar arasında kurulan ilişkinin sadece banka kanalı ile yapılan satışlara yönelik olduğu görülmektedir.
- (17) Diğer yandan SÖZLEŞMELER'de düzenlenen münhasırlık hükümlerinin bazı haller bakımından uygulanmayacağı ifade edilmiştir. SÖZLEŞMELER'in devamında ise söz konusu istisnai haller maddeler halinde detaylandırılmıştır. Söz konusu istisnai hükümler şunlardır:
- SÖZLEŞMELER'İN 5.2. maddesine göre, (.....) (Yeni Ürün İstisnası).
 - SÖZLEŞMELER'İN 5.3. maddesine göre, (.....) (Rekabetçi Ürün İstisnası).
 - SÖZLEŞMELER'in 5.4. maddesi kapsamında, (.....) (Stratejik Olmayan Ürün İstisnası).
 - SÖZLEŞMELER'in 5.5. maddesi uyarınca (.....).
 - (.....).
- (18) SÖZLEŞMELER'in 5.6.2. maddesine göre, (.....). Ek olarak Hayat Dışı Acentelik Sözleşmesi'nde (.....) SÖZLEŞMELER'in 5.6.2. madde hükmü işlemeye başlayacaktır. Özetle yukarıda belirtilen istisnai durumların HDI FİBA ve/veya FİBA SİGORTA tarafından SÖZLEŞMELER'in içeriğine uygun olacak şekilde düzeltilmesi durumunda, bu durumlar da SÖZLEŞMELER kapsamına girecektir.

¹¹SÖZLEŞMELER'in 4.1.2. maddesine göre bütçe, SÖZLEŞMELER tahtındaki bankasürans olanaklarının potansiyeline tam olarak ulaşmak amacıyla tasarlanacaktır. Ayrıca bütçede her takvim yılı için özel bankasürans girişimlerini de kapsayacak şekilde tarafların iş, ürün ve pazarlama stratejileri belirlenecektir.

¹²SÖZLEŞMELER'in *Tanımlar* başlıklı kısmında söz konusu ürünlerin, bütçede yer alan tüm hayat sigortası ve hayat dışı sigorta poliçe ve ürünlerini, gelecekte ürün gruplarına dâhil edilecek veya geliştirilecek tüm hayat sigortası ve hayat dışı sigorta poliçe ve ürünlerini ve FİBABANKA'nın talebi üzerine ürün grubuna dâhil edilecek olan veya FİBABANKA tarafından dağıtımını konusunda mutabık kalınan tüm hayat sigortası ve hayat dışı sigorta poliçe ve ürünlerini kapsadığı görülmektedir.

- (19) SÖZLEŞMELER'in 5.7.1. maddesine göre, (.....).¹³ 5.7.2. maddede ise (.....). Bu bağlamda bu hüküm ile özetle SÖZLEŞMELER'in FİBABANKA'nın ileride SÖZLEŞMELER'in konusu ile ilgili gerçekleştirebileceği devralmaları da kapsayacağı düzenlenmektedir.
- (20) SÖZLEŞMELER'in "Rekabet Etme ve Ayartma Yasağı" başlıklı 5.8. maddesine göre, (.....). Bu çerçevede anılan maddede FİBABANKA'nın doğrudan veya dolaylı olarak, hayat ve hayat dışı sigortacılık işiyle iştigal etmesi, bu işlerle ilgili ekonomik çıkar sahibi olması, bu işlerle iştigal eden herhangi bir tüzel kişilikte %10'u aşan oranlarda pay sahibi olması ve bu işlerle iştigal eden herhangi bir tüzel kişi ile birleşme, ortak girişim veya benzeri bir anlaşma yapması yasaklanmakta, bir başka deyişle bu konularda FİBABANKA'ya rekabet etme yasağı getirilmektedir.
- (21) SÖZLEŞMELER'in 5.8.2. maddesine göre ise (.....). Bu kısıtlama FİBABANKA'nın genel ve kamuya açık iş ilanlarına yanıt veren çalışanlar, FİBABANKA'nın teşviki olmaksızın işe alım için FİBABANKA'ya başvuran veya başvurmuş olan çalışanlar ve/veya FİBABANKA'nın sözleşme tarihinden önce iletişime geçtiği çalışanlar için geçerli olmayacaktır.
- (22) SÖZLEŞMELER'in 5.8.3. maddesinde, bir önceki maddede FİBABANKA'ya getirilen yükümlülükler karşılıklı olarak HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'ya da getirilmiştir. Bu doğrultuda taraflar birbirlerinin personelini ayartmayacağını taahhüt etmişlerdir. Bu çerçevede SÖZLEŞMELER'İN 5.8.2. ve 5.8.3. maddeleri tarafların her ikisi bakımından da SÖZLEŞMELER süresi boyunca ve SÖZLEŞMELER'in bitiminden sonra on iki ay boyunca karşılıklı olarak personel ayartma yasağı getirmektedir.
- (23) SÖZLEŞMELER'in "Banka Müşterilerinin Ayartılması Yasağı" başlıklı 5.9. maddesi uyarınca ise; (.....) düzenlenmektedir. Ancak madde 5.9.2'de, madde 5.9.1'de sıralanan kısıtlamaların hiçbiri, (i) FİBABANKA adına ve FİBABANKA'nın rızasıyla banka müşterilerinin ayartılması veya (ii) FİBABANKA müşterisinin, HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA tarafından yapılan genel bir pazarlama veya tanıtım faaliyetlerine cevap vermesi halinde geçerli olmayacaktır.
- (24) Son olarak Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nin "Hariç Tutulan Ağ Üzerinden Diğer Satışlar" başlıklı 5.10. maddesinde (.....) taahhüt etmektedir. Bu maddenin ihlali halinde ise (.....) ödeyecektir. Diğer yandan gerek Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesi'nin, gerekse Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nin 5.6.1. maddesinin (iii) bendinde (.....) hükme bağlanmıştır. Bu çerçevede anılan maddelerde FİBA SİGORTA tarafından FİBABANKA müşterileri lehine en çok kayrılan müşteri koşulu (EKM) getirildiği görülmektedir.

I.3. Sektöre İlişkin Bilgiler¹⁴

- (25) Türkiye'de sigorta şirketleri 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'na (Sigortacılık Kanunu) göre kurulmakta ve faaliyet göstermektedir. Dünya sigortacılığına paralel olarak Türk sigortacılık mevzuatında da sigortacılık faaliyetleri hayat ve hayat dışı olmak üzere iki ana gruba ayrılmaktadır. Sigortacılık Kanunu kapsamında hayat dışı sigortalar için 18, hayat sigortaları için 8 ana branş belirlenmiştir. İlgili mevzuat kapsamında 2008 yılından itibaren hayat dışı sigortacılık hizmetleri; kaza, sağlık, kara araçları, raylı

¹³Bu tür bir durumun gerçekleşmesi pazara ilişkin koşulların tekrar değerlendirilmesini gerektirebileceğinden, böyle bir durumda ivedilikle Kuruma bilgi verilmesi gerektiği açıktır.

¹⁴ Bu başlık altında yer verilen açıklamalarda Bildirim Formu, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yayımlanan 2021 Sigortacılık ve Özel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor, TSB tarafından yayımlanan 2021 Yılı Sektör Raporu'ndan yararlanılmıştır.

araçlar, hava araçları, su araçları, nakliyat, yangın ve doğal afetler, genel zararlar, kara araçları sorumluluk, hava araçları sorumluluk, su araçları sorumluluk, genel sorumluluk, kredi, emniyeti suiistimal, finansal kayıplar, hukuksal koruma ve destek sigortası şeklinde 18 adet alt branşa, hayat sigortacılık hizmetleri; hayat, evlilik sigortası ve doğum sigortası, yatırım fonlu sigortalar, sermaye itfa sigortası, fonların yönetimi işlemi, kaza, hastalık/sağlık ve tontin şeklinde 8 adet alt branşa ayrılmaktadır. Sigorta şirketleri hayat ya da hayat dışı sigorta gruplarından sadece birinde faaliyet gösterebilmektedirler. Bir sigorta şirketinin faaliyete başlayabilmesi için Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan ilgili sigorta branşları için ruhsat alması gerekmektedir. Mevcut düzenlemelere göre hayat sigorta şirketleri ve emeklilik şirketleri hayat sigorta branşlarının tamamında ruhsat alabilmektedir¹⁵.

- (26) Bildirime konu işlem incelendiğinde bildirim hayat sigortacılık hizmetleri ve hayat dışı sigortacılık hizmetlerinin her ikisini de kapsadığı görülmektedir. Bildirimde ayrıca hayat sigortası ürünlerinin sözleşmedeki tanım uyarınca bireysel emeklilik ürünlerini de içerdiği belirtilmektedir.
- (27) Hayat grubu sigorta ürünleri bireyin yaşam konularına dair hayatta kalma, sakatlık ve vefat gibi risklerin sigorta ettirildiği bir poliçe türüdür. Örneğin hayat grubu sigorta ürünlerinden hayat sigortası, sigorta konusu insan hayatı olan, genellikle uzun vadeli menfaat veya meblağ sigortalarıdır. Bu anlamda, hayatı sigorta konusu olan kişinin sigorta süresi içerisinde ölmesi halinde, poliçeden yararlanan kişi veya kişilere ya da sigortalının yasal varislerine toplu para ödenmesi amacıyla düzenlenen hayat poliçeleri, zaman içerisinde, kişilerin emeklilik programlarına bir destek niteliğinde ve nihayetinde yatırım amaçlı kullanılabilir hale gelmiştir.
- (28) Bildirim formu ekindeki Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesindeki tanım uyarınca hayat sigortası grubunda yer aldığı belirtilen bireysel emeklilik ürünleri ise 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu kapsamında tasarruf ve yatırım sistemi olup emeklilik sözleşmesi çerçevesinde katılımcının şirket nezdinde bireysel emeklilik hesabı açmasını, hesaba katkı payı ödenmesini, ödenen katkı paylarının tercih edilen fonlarda yatırıma yönlendirilmesini ve hesapta biriken paraların hak sahiplerine ödenmesini içermektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), kendi içinde gönüllü BES ve otomatik katılım sistemi (OKS) olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Gönüllü BES kapsamında katılımcıların toplam primleri, yıllar itibarıyla katılımcıların ödemiş oldukları katkı paylarına, devlet tarafından ödenen katkı payına ve katılımcının birikimlerinin değerlendirilmesi için seçmiş olduğu fonlara göre değişiklik gösterebilmektedir. Sistemde kalınan süre katılımcıların teşvik olarak verilen devlet katkısının tamamını almaları açısından önemlidir. Zira belirli süreler için hak edilen devlet katkısı tutarı farklılık göstermektedir.¹⁶
- (29) Bildirimin konusunu oluşturan diğer bir sigorta grubu olan hayat dışı sigorta ürünleri ise temel olarak amacı, sigortalılara ait birikimlerin tehlikeli bir olay sonucu azalmasını ya

¹⁵Sigortacılık Kanunu çerçevesinde 8 branş olarak düzenlenen hayat sigorta grubuna 2012 yılında tontin branşı ilave edilmiştir. Hayat sigorta şirketleri ve emeklilik şirketleri 8 branşın tamamında üretimde bulunabilme imkânına sahiptir. Hayat grubu sigortalarında yer alan yatırım fonlu sigortalar ile evlilik ve doğum sigortası branşlarında 2021 yılında prim üretimi gerçekleştirilmemiştir. 2012 yılı içinde düzenlenen tontin branşında ise halen ruhsat almış şirket bulunmamaktadır.

¹⁶Sistemde en az 10 yıl kalan ve 56 yaşını dolduran bireyler bu katkının tamamını alabilmekteyken, sistemde 10 yıl kalıp 56 yaşını dolduramayan kişiler, sistemden çıkmak istediklerinde devlet katkısının ancak %60'ına hak kazanırlar. Sistemde 10 yıldan az kalan ve 56 yaşını doldurmadan çıkanlar, kademeli olarak belli oranlarda - %100, %60 (10 yıl), %35 (5 yıl), %15 (3 yıl) - kaldığı süreye göre devlet katkısını almaya hak kazanır (Dede 2017, 233).

da yok olmasını engellemek olan sigorta ürünleridir. Hayat dışı sigortalar, maddi değeri olan eşyanın herhangi bir tehlikeli olay sonucu zarar görmesi durumunda zararı karşılamayı taahhüt ederek bireylerin kazanımlarını güvence altına almayı amaçlamaktadır. Sigortalılar tehlikenin çeşidine göre önceden belirlenmiş parasal tutarları (prim) sigorta şirketine veya acentelere ödeyerek gerçekleştirebilecek tehlikenin vereceği hasar ve zararı güvence altına almış olmaktadır. Sigorta şirketleri de önceden peşin ya da taksitli olarak tahsil ettikleri primler karşılığında, oluşacak zararın maddi sonuçlarını karşılamayı taahhüt etmektedir. Daha önce de ifade edildiği üzere hayat dışı sigorta grubunun, kaza, sağlık, kara araçları, raylı araçlar, hava araçları, su araçları, nakliyat, yangın ve doğal afetler, genel zararlar, kara araçları sorumluluk, hava araçları sorumluluk, su araçları sorumluluk, genel sorumluluk, kredi, emniyeti suiistimal, finansal kayıplar, hukuksal koruma ve destek sigortası şeklinde 18 adet alt branşı bulunmaktadır¹⁷.

- (30) Türkiye’de hayat ve hayat dışı sigortacılık hizmetleri pazarına son yıllarda yeni teşebbüsler giriş yapmış ve pazarda belirli bir pay edinmiştir. 2021 yılında 2 hayat dışı sigorta şirketi kurulmuş ve bunun sonucunda aktif olarak faaliyet gösteren şirket sayısı 65’e yükselmiştir. Sigorta potansiyelinin yüksek olması nedeniyle Türkiye sigortacılık piyasası, uluslararası yatırımcıların ilgisini çekmektedir. Ülkemizde uluslararası sermayeye sahip şirket sayısı 2021 yıl sonu itibarıyla 41 olarak gerçekleşmiştir.
- (31) Sigorta şirketleri, çeşitli satış ve dağıtım kanalları kullanmaktadır. Bu çerçevede sigortacılık ürünleri, çoğunlukla acentelerin mevcut dağıtım ağları, brokerler ve bankalar vasıtasıyla satılmaktadır. Ayrıca müşteriler, çevrim içi sistemler aracılığıyla da sigorta ürünlerine internet sigortacılığı üzerinden de ulaşabilmektedir. Türkiye’de internet penetrasyonunun artışı ve e-ticaretin yaygınlaşmasına paralel olarak sigortacılık alanında da internet kanalı, önemli bir dağıtım kanalı alternatifi olmaya başlamıştır. Bu çerçevede sigorta sektörünün çok kanallı dağıtım modelini haiz bir sektör olduğu söylenebilecektir.
- (32) Aşağıdaki tabloda genel sigortacılık faaliyetleri içinde dağıtım kanallarının prim üretimleri bakımından paylarına yer verilmektedir.

Tablo 1: 2022 Yılı Sigorta Sektörü Prim Üretiminde Dağıtım Kanallarının Pazar Payları

Dağıtım Kanalı	Pazar Payı (%)
Merkez	8,1
Acente	55,0
Banka	21,4
Broker	12,5
Diğer	3,0

Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği

- (33) Türkiye sigortacılık sektöründe 2022 yılında hayat dışı sigorta branşlarında 204,1 milyar TL, hayat grubu sigorta dallarında ise 30,8 milyar TL olmak üzere toplam 234,9 milyar TL prim üretimi gerçekleştirilmiştir. Toplam prim üretimi 2021 yılına göre %123,2 oranında artmıştır. Yıl içinde hayat dışı şirketlerin prim üretimi %133,1 oranında artarken, hayat/emeklilik şirketlerinin prim üretimi %74,1 oranında artmıştır. Toplam üretimin 218,2 milyar TL’lik kısmı direkt prim üretimi iken, kalan 14,9 milyar TL’lik kısmı endirekt üretimden sağlanmıştır. Ülkemizde prim üretim kaynakları içinde sigorta acenteleri büyük bir ağırlığa sahiptir. 2022 yılında prim üretiminin %55’i özel acenteler, %21,4’ü banka acenteleri ve %12,5’u brokerler aracılığıyla, %3’ü ise doğrudan şirketler

¹⁷KAÇMAZ, A., PEŞİNCİ C. vd. (2022), *Hayat Dışı Sigortalar*, Milli Eğitim Bakanlığı, http://meslek.eba.gov.tr/upload/dk11/hayat_disi_sigortalar_11_35.pdf, Erişim Tarihi: 15.03.2023.

tarafından gerçekleştirilmiştir. Hayat dışı branşlarda prim üretiminin yalnızca %13,2'si banka acenteleri aracılığı ile gerçekleştirilirken, hayat branşında bu oran %75,5'e ulaşmaktadır.¹⁸

- (34) Bu noktada banka kanalı aracılığıyla sigorta satışı anlamına gelen bankasürans kavramına da değinmekte fayda vardır. Bankasürans, bir sigorta şirketinin bankalar ile yaptığı işbirliği ile o bankanın bireysel ve kurumsal müşterilerine ulaşmasıyla sigorta ürün ve hizmetlerini sunma faaliyeti şeklinde açıklanabilmektedir. Sigorta şirketleri bu yolla hayat, hayat dışı sigortaları ile emeklilik ürün ve hizmetlerini banka müşterilerinin hizmetine sunma imkânı elde edebilmektedir. Dünya'da ilk uygulama alanını Avrupa'da bulan bankasürans faaliyetleri¹⁹, büyümeye hayat sigortası ürünleri ile başlamış ve hayat dışı sigorta ürünleri ile sigorta pazarlarında her geçen gün gelişme gösteren bir uygulama olmuştur. Bankasürans kanalı sayesinde sigorta şirketleri, ürünlerini pazarlarken bankaların güvenilir imajından yararlanarak ciddi bir pazarlama avantajı elde etmektedirler. Ayrıca bankaların ülke çapında mevcut yerleşik ağıları sayesinde tüm ülke çapındaki coğrafi pazarlara ulaşılması daha kolay olabilmektedir.

I.4. İlgili Pazar

I.4.1. İlgili Ürün Pazarı

- (35) Sigortacılık faaliyeti genel olarak hayat sigortaları ve hayat dışı sigortalar şeklinde iki kategoride değerlendirilmektedir. Sigortacılık Kanunu'nun 5. maddesine göre sigorta şirketleri hayat ve hayat dışı sigorta gruplarından sadece birinde faaliyet gösterebilmektedirler²⁰. Bununla birlikte 2007/1 sayılı Sigorta Branşlarına İlişkin Tebliğ'de hem hayat hem hayat dışı grubunda kaza sigortası branşının sayıldığı, bu kapsamda ferdi kaza sigortasının her iki gruba da dahil edilebildiği belirtilebilir.
- (36) Kurulun geçmiş tarihli bazı kararlarında²¹ ilgili ürün pazarı acentelik sözleşmesi kapsamında sağlanacak olan hizmetlerle sınırlı olarak belirlenmiştir. Bir sigorta ürününün konusu ve teminat altına aldığı risk diğer sigorta ürünlerinden farklı olup sigorta sözleşmesi ile ödenmesi taahhüt edilen prim tutarı da bu kapsamda değişmekte ve ödenmesi taahhüt edilen bu prim, sözleşmenin konusuna giren zarar veya hasarları kapsamakla birlikte diğer sigorta ürünlerinin konusuna giren zarar veya hasarları kapsamamaktadır. Dolayısıyla talep açısından bakıldığında, her bir sigorta ürününün özelliği ve teminat konusu bakımından tüketici açısından ikame edilebilir olmadığı görülmektedir. Bunun yanı sıra, sigorta şirketlerinin ilgili mevzuatları gereği faaliyet göstermek istedikleri her bir sigorta branşında ruhsat almak zorunda olduğu da dikkate alındığında, sigorta şirketleri açısından da her bir sigorta ürününün ayrı bir ürünü teşkil ettiği değerlendirilmektedir.
- (37) Dosya kapsamında, ilgili ürün pazarı teşebbüslerin akdettikleri sözleşmelerin etki edeceği pazarlardır. Bu çerçevede taraflar arasında akdedilen acentelik sözleşmelerinin dikey ilişkili pazarları ilgilendirmesi nedeniyle sağlayıcı ve alıcı bakımından pazarların farklı şekilde tanımlanması mümkündür. Bildirime konu Hayat

¹⁸ <https://www.tsb.org.tr/tr/istatistikler> (Erişim Tarihi: 13.03.2023)

¹⁹Bankasüransın ilk uygulama bulunduğu ülkeler Fransa ve İspanya'dır. Bunların dışında Almanya ve İtalya'da da bankasürans uygulamaları uzun süredir uygulanmaktadır.

²⁰Sigortacılık Kanunu, m. 5/2: "Sigorta şirketleri hayat ve hayat dışı sigorta gruplarından sadece birinde faaliyet gösterebilir. Bu gruplarda yer alan sigorta branşları Bakan tarafından belirlenir."

²¹Kurulun 28.08.2012 tarih ve 12-42/1318-431 sayılı; 15.05.2017 tarih ve 17-16/231-97 sayılı; 08.02.2018 tarih ve 18-04/62-36 sayılı; 03.06.2021 tarih ve 21-29/368-184 sayılı; 10.11.2022 tarih ve 22-51/752-311 sayılı; 08.12.2022 tarih ve 22-54/832-342 sayılı; 09.03.2023 tarih ve 23-13/216-71 sayılı kararları.

Sigortası Acentelik Sözleşmesi'nin, HDI FİBA'nın hayat sigortası ürünlerine ilişkin olarak ve Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nin, FİBA SİGORTA'nın hayat dışı sigorta ürünlerine ilişkin FİBABANKA'yı acentesi olarak atamasını konu edindiği dikkate alındığında, Kurulun geçmiş tarihli kararları²² doğrultusunda ilgili ürün pazarlarının ayrı ayrı hayat sigorta ürünlerinde acentelik hizmetleri pazarı veya hayat sigortacılığı bankasürans hizmetleri pazarı, hayat dışı sigorta ürünlerinde acentelik pazarları veya hayat dışı sigortacılık bankasürans hizmetleri pazarı ve bireysel emeklilik ürünlerinde acentelik hizmetleri pazarı veya bireysel emeklilik ürünlerinde bankasürans hizmetleri pazarı olarak tanımlanması mümkündür. Bildirim konusu üst pazarlar bakımından ele alındığında ise hayat sigortacılığı hizmetleri pazarı, hayat dışı sigortacılık hizmetleri pazarı ve bireysel emeklilik hizmetleri pazarı şeklinde tanımlamaya gidilebilecektir.

- (38) Bu çerçevede nihai olarak ilgili ürün pazarları üst pazarlar bakımından hayat sigortacılığı hizmetleri pazarı, hayat dışı sigortacılık hizmetleri pazarı ve bireysel emeklilik hizmetleri pazarı, alt pazarlar bakımından ise "hayat sigortası ürünlerinde acentelik hizmetleri pazarı (hayat sigortacılığı bankasürans hizmetleri pazarı)", "hayat dışı sigorta ürünlerinde acentelik hizmetleri pazarı (hayat dışı sigortacılık bankasürans hizmetleri pazarı)", "bireysel emeklilik ürünlerinde acentelik hizmetleri pazarı (bireysel emeklilik ürünlerinde bankasürans hizmetleri pazarı)"²³ olarak tanımlanmıştır.

I.4.2. İlgili Coğrafi Pazar

- (39) Taraflar arasındaki bankasürans sözleşmeleri ile verilecek olan hizmetin tüm Türkiye genelinde sunulacak olması nedeniyle ilgili coğrafi pazarın "Türkiye" olarak tanımlanabileceği değerlendirilmekle birlikte, İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'un 20. paragrafında yer alan açıklama çerçevesinde nihai bir coğrafi pazar tanımlanmasına gerek görülmemiştir.

I.5. Değerlendirme

I.5.1. 4054 sayılı Kanun'un 4. Maddesi Bakımından Değerlendirme

- (40) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde, "*belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar*" yasaklanmıştır.
- (41) Bildirim konusu SÖZLEŞMELER, HDI FİBA'nın sunduğu hayat sigortası ürünlerinin ve FİBA SİGORTA'nın sunduğu hayat dışı sigorta ürünlerinin banka aracılığıyla tanıtılması, pazarlanması, dağıtımı ve satışı için FİBABANKA'nın, acente olarak atanmasına ilişkindir. Taraflar arasındaki hak ve yükümlülükler incelendiğinde SÖZLEŞMELER ile taraflar arasında HDI FİBA ve FİBA SİGORTA'nın sağlayıcı, FİBABANKA'nın ise alıcı/yeniden satıcı konumunda olduğu dikey bir ilişkinin kurulduğu anlaşılmaktadır. Söz konusu dikey ilişkide FİBABANKA, hayat sigortası branşında HDI FİBA hesabına, hayat dışı sigorta branşında FİBA SİGORTA hesabına söz konusu sigortacılık ürün ve hizmetlerinin pazarlanmasına aracılık etmekte ve bu yönüyle acentelik faaliyeti yürütmektedir.
- (42) Sigortacılık Kanunu'nda sigorta acentesi, "*Ticarî mümessil, ticarî vekil, satış memuru*

²² 04.05.2011 tarih ve 11-28/582-183 sayılı ve 10.03.2016 tarih ve 16-09/152-67 sayılı Kurul kararları.

²³ Kurulun 08.12.2022 tarih ve 22-54/832-342 sayılı kararı ile 10.11.2022 tarih ve 22-51/752-311 sayılı kararında bireysel emeklilik hizmetlerine ilişkin pazarın hayat sigortacılığı hizmetleri pazarından bağımsız bir pazar olarak ele alındığı dikkate alınarak mevcut dosya özelinde de aynı yaklaşım benimsenmiştir.

veya müstahdem gibi tâbi bir sıfatı olmaksızın bir sözleşmeye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimî bir surette sigorta şirketlerinin nam ve hesabına sigorta sözleşmelerine aracılık etmeyi veya bunları sigorta şirketleri adına yapmayı meslek edinen, sözleşmenin akdinden önce hazırlık çalışmalarını yürüten ve sözleşmenin uygulanması ile tazminatın ödenmesinde yardımcı olan kişi” olarak tanımlanmaktadır. Söz konusu tanım uyarınca acente, müvekkillerinin talimat ve menfaatleri doğrultusunda faaliyet göstermekte ve bağımsız hareket edememektedir.

- (43) Bununla birlikte Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz’da (Kılavuz) müvekkil hesabına aracılık ettiği ya da akdettiği sözleşmelere ilişkin olarak acenteye getirilen sınırlamaların genellikle 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında olmadıkları ve prensip olarak muafiyet rejiminin de konusunu oluşturmadıkları kabul edilmiştir.²⁴ Bu kapsamda teşebbüsler arasındaki ilişkinin 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamında olup olmadığını belirleyen faktör, acentenin müvekkil tarafından atandığı faaliyetlerle ilgili olarak ticari veya mali bir risk alıp almadığıdır. Kılavuz’da acentenin mali veya ticari risk taşımaması durumunda faaliyetlerinin müvekkil teşebbüsün faaliyetlerinin bir parçası olarak değerlendirilebileceği şayet acentenin risk üstlenmesi durumunda ise kendi yapmış olduğu yatırımların geri dönüşünü sağlayabilmesi için pazarlama stratejisini özgürce belirleyebilmesi gerektiği, bu durumda acentelik anlaşmalarının 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesi kapsamına girebileceği ifade edilmiştir.
- (44) 4054 sayılı Kanun’un 4. maddesinin acentelik sözleşmelerine uygulanmasındaki belirleyici faktör olan risk unsurunun, Kılavuz’da, her bir olayın kendi özellikleri göz önünde bulundurularak değerlendirileceği belirtilmekte ayrıca acente ve müvekkil arasındaki ilişkide acentenin risk üstlendiği ve bu nedenle anlaşmanın Kanun’un 4. maddesi kapsamına girdiği durumlara örnekler verilmektedir.
- (45) Yukarıda özetlenen çerçevede, rekabet hukuku açısından, acente ile bağımsız karar verebilen teşebbüs arasındaki ayırt edici unsurun acentenin yükümlülüklerini yerine getirirken ticari ve mali riskin ne kadarını üstlendiği noktasında bulunduğu görülmektedir. Eğer acente aracılık ettiği mal ve hizmetler bakımından kendi üzerine risk alıyorsa, fonksiyon itibarıyla bağımsız teşebbüslere yaklaşacak ve rekabet kuralları açısından bağımsız teşebbüs olarak değerlendirilecektir. Kılavuz’un 12. paragrafında acentenin hangi hallerde risk üstlenmiş sayılabileceğine ilişkin olarak aşağıdaki hususlara örnek olarak yer verilmiştir:
- Taşıma masrafları da dâhil olmak üzere mal veya hizmetlerin alım veya satımına ilişkin masraflara acentenin katkıda bulunması,
 - Acentenin satış arttırma faaliyetlerine doğrudan veya dolaylı olarak katkıda bulunmaya zorunlu tutulması,
 - Stokta tutulan sözleşme konusu malların finansmanı ya da kayıp malların maliyeti gibi riskleri acentenin taşıması ve satılmayan ürünleri acentenin müvekkile iade edememesi,
 - Acentenin satış sonrası hizmet, tamir veya garanti hizmeti vermekle yükümlü tutulması,
 - Acentenin, söz konusu pazarda faaliyet gösterebilmek bakımından gerekli olabilecek ve sadece bu pazarda kullanılabilecek yatırımlar yapmak zorunda bırakılması,

²⁴ Bkz. Kılavuz’un 1.5. numaralı “Acentelik Sözleşmeleri” başlığı.

- Satılan ürünün sebep olduğu zararlardan dolayı üçüncü kişilere karşı acentenin sorumlu olması,
 - Müşterilerin sözleşmenin şartlarını yerine getirmemesinden dolayı, acentenin, komisyonunu alamamasının dışında başka bir sorumluluk taşıması.
- (46) Özetle, müvekkil ile acente arasındaki ilişkiye Kanun'un 4. maddesinin uygulanmaması için acentenin yukarıda sayılan risk veya maliyetleri yüklenmemesi gerekmektedir.
- (47) Bildirime konu SÖZLEŞMELER'de; FİBABANKA, HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'nın yetkili acentesi olarak tayin edilmektedir. SÖZLEŞMELER'in dosya konusu bakımından önem arz eden FİBABANKA'nın yükümlülükleri ve sorumluluklarının yer aldığı 7.1. ve devam maddelerinde FİBABANKA'nın, (.....) yükümlü kılındığı görülmektedir.
- (48) SÖZLEŞMELER'in 7.1.9. maddesinde; (.....) hakkına sahip olmadığı ifade edilmektedir. Ek olarak madde 7.1.9 ve 7.1.10'da FİBABANKA'nın (.....) üzerinden iade veya geri ödeme yapma, (.....) haklarına da sahip olmadığı (.....) belirtilmektedir.
- (49) SÖZLEŞMELER'in 7.2.9. maddesinde ise (.....)²⁵ tek başına sorumlu olacak ve bu konuda mutlak takdir yetkisini elinde bulunduracaktır.
- (50) SÖZLEŞMELER'in "Ek-2 Masraf ve Giderler" başlıklı kısmı uyarınca (.....) masraflarının FİBABANKA tarafından yapılması halinde söz konusu masrafların HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'dan talep edilebileceği belirtilmektedir.
- (51) SÖZLEŞMELER kapsamında FİBABANKA'nın yüklendiği edimin dağıtım ağı üzerinden, HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA ürünlerinin banka aracılığıyla müşterilere pazarlanması, satışı, dağıtımı ve sigorta primlerinin tahsili ile sınırlı olduğu ayrıca ürünlerin kapsamı, primler ve poliçe şartlarının düzenlenmesi veya yeniden oluşturulmasında FİBABANKA'nın herhangi bir yetkisinin bulunmadığı görülmektedir. Bu bakımdan yukarıda açıklanan SÖZLEŞMELER'in maddeleri uyarınca SÖZLEŞMELER kapsamında gerçekleşecek masrafların HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'dan talep edilebilmesi ve ürünlerin pazarlanması ya da satışı için yapılacak yatırımların ticari riske yol açmayacak türden yatırımlar olması dolayısıyla FİBABANKA'nın acente olarak Kılavuz'da belirtilen ticari riskleri üstlenmediği, hayat sigortası ürünleri için HDİ FİBA hesabına, hayat dışı sigorta ürünleri için FİBA SİGORTA hesabına aracılık ettiği ve akdettiği sözleşmeler bakımından bağımsız davranmadığı görülmektedir. Dolayısıyla bildirim konu acentelik sözleşmesi niteliğindeki bankasürans sözleşmelerinin, müvekkil hesabına aracılık ettiği ya da akdettiği sözleşmelere ilişkin olarak acenteye getirilen sınırlamalar bakımından, Kanun'un 4. maddesi kapsamında olmayan bir sözleşme olduğu değerlendirilmektedir.
- (52) Bununla birlikte Kılavuz'da acentelik sözleşmelerinin, acentenin rakip teşebbüslerin acenteliğini, dağıtıcılığını yapmasını engelleyen hükümler (rekabet etmeme şartı) içermesi halinde markalar arası rekabeti kısıtlayıcı etkilerinin olabileceği, bu durumun da sözleşme konusu mal ve hizmetlerin satıldığı ilgili pazarda kapama etkisine yol açabileceği, bu tür bir durumun 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilebileceği ifade edilmektedir. 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin (2002/2 sayılı Tebliğ) 3. maddesinde ise rekabet etmeme yükümlülüğü, alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden mal veya hizmetleri üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını engelleyen doğrudan ya da dolaylı yükümlülük olarak tanımlanmıştır.

²⁵ (.....).

- (53) Bildirim konusu SÖZLEŞMELER ilgili husus bakımdan değerlendirildiğinde, SÖZLEŞMELER'in 3.2. maddesinde 15 yıl boyunca yürürlükte olacağını belirtildiği görülmektedir. Ayrıca, SÖZLEŞMELER'in 5.1.2. maddesine göre, (.....) devam ettirmeyecektir. Yine SÖZLEŞMELER'in 5.8. maddesinde ise (.....) yasaklanmaktadır. İlgili maddelerden HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'nın, FİBABANKA'ya SÖZLEŞMELER süresince rekabet etmeme yükümlülüğü getirdiği anlaşılmaktadır.
- (54) Kararın "*Bildirime Konu Sözleşmeler*" başlıklı kısmında da bahsedildiği üzere, SÖZLEŞMELER'in, 5.8.2. hükmü ile çalışan ayartmama yükümlülüğü, 5.6.1 (iii) hükmü ile FİBABANKA müşterileri lehine en çok kayırlan müşteri (EKM) koşulu²⁶, 5.9. hükmüyle de HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'ya, dağıtım ağı dışında banka müşterilerine aktif olarak hayat ve hayat dışı sigorta ürünleri satmama yükümlülüğü (banka müşterilerini ayartmama yasağı) getirildiği görülmektedir.
- (55) Bilindiği üzere Kılavuz'un 14. paragrafında "*sözleşme sonrası rekabet yasağı da dâhil olmak üzere rekabet etmeme yükümlülüğü markalar arası rekabet ile ilgilidir ve şayet sözleşme konusu mal veya hizmetlerin satıldığı ilgili pazarda kapama etkisine yol açıyorsa rekabeti sınırlayıcı etki doğurabilir ve sonuçta bu hüküm Kanun'un 4. maddesi kapsamına girebilir.*" açıklaması ile rekabet etmeme yükümlülüklerinin, başta pazarda kapama etkisi olmak üzere rekabet üzerindeki olası negatif etkileri bulunabileceğine işaret edilmektedir. Bu bağlamda yukarıda değinilen rekabet etmeme yükümlülükleri çerçevesinde SÖZLEŞMELER'e menfi tespit verilemeyeceği değerlendirilmektedir.
- (56) Aşağıda menfi tespit kapsamında değerlendirilemeyen SÖZLEŞMELER'in grup muafiyetinden veya bireysel muafiyetten yararlanıp yararlanamayacağı incelenmiştir.

I.5.2. 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği Bakımından Değerlendirme

- (57) Taraflar arasındaki acentelik ilişkisinin bir dikey ilişki olması nedeniyle bildirim konusu SÖZLEŞMELER'in 2002/2 sayılı Tebliğ açısından değerlendirilmesi gerekmektedir. Bilindiği üzere anılan Tebliğ ile sağlanan muafiyet, sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %30'u aşmaması durumunda uygulanmaktadır. Dosya mevcudu bilgilere göre, sağlayıcı HDİ FİBA'nın hayat sigortacılığı ve bireysel emeklilik ürünleri pazarındaki pazar payı ile HDİ FİBA'yı kontrol eden HDİ SİGORTA'nın sigortacılık pazarındaki pazar payı 2002/2 sayılı Tebliğ'de öngörülen %30 eşiğinin altındadır. Dosya kapsamında diğer sağlayıcı olan FİBA SİGORTA ise 2022 yılı sonunda henüz faaliyete geçmemiş olmakla birlikte bildirim tarihinden sonra gerekli ruhsatları almasının ardından Haziran 2023 itibarıyla ticari faaliyetlerine başlamıştır. Dolayısıyla FİBA SİGORTA'nın 2022 yılı sonu itibarıyla hayat dışı sigortacılık pazarı alanında herhangi bir pazar payı bulunmamaktadır. Öte yandan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından prim ve poliçe üretimine yönelik bilgiler en güncel olarak Mayıs 2023 itibarıyla yayımlanmış durumdadır. Bu nedenle işbu kararda yeknesaklık sağlanması adına tüm teşebbüsler bakımından 2022 yılı sonu verileri esas alınmıştır. Netice itibarıyla bu durumda değerlendirmeye konu teşebbüsler ve pazarlar bakımından 2002/2 sayılı Tebliğ'de grup muafiyeti için öngörülen pazar payı eşiğinin aşılmadığı görülmektedir.
- (58) Diğer taraftan 2002/2 sayılı Tebliğ'de belirtilen rekabet etmeme yükümlülükleri yönünden yapılacak değerlendirmelerde alıcıya getirilen yükümlülüğün süresi de önem taşımaktadır. Süresi beş yıldan uzun olan rekabet etmeme yükümlülüğünün grup

²⁶ Ayrıca Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nin 5.10. maddesinde FİBA SİGORTA'ya yüklenen cezai şart edimi ile geriye dönük EKM koşulu getirilmiştir.

muafiyetinden yararlanması istisnalar dışında mümkün değildir. Şayet alıcıya getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi belirsiz ise yine grup muafiyeti uygulanamayacaktır. Beş yıllık süreyi aşacak şekilde zımnen yenilenebilen rekabet etmeme yükümlülükleri de grup muafiyeti kapsamında değildir. Ancak, süresi beş yılı aşmayan veya beş yıldan sonraki uzatmanın her iki tarafın açık iradesi ile mümkün olduğu ve alıcının beş yıllık süre sonunda rekabet etmeme şartına son vermesini engelleyen herhangi bir durumun olmadığı hallerde rekabet etmeme yükümlülüğü grup muafiyetinden yararlanacaktır.

- (59) Açıklanan hususlar çerçevesinde bildirim konusu SÖZLEŞMELER'in imza ve operasyon tarihinden itibaren 15 yıl yürürlükte kalacağı kararlaştırılmış olduğundan SÖZLEŞMELER'de öngörülen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi 15 yıl olarak düzenlenmiştir. Dolayısıyla SÖZLEŞMELER'in 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağı anlaşılmaktadır. Bu tespit doğrultusunda bir sonraki aşamada SÖZLEŞMELER'in 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında bireysel muafiyetten yararlanıp yararlanmadığı incelenmiştir.

I.5.3. 4054 sayılı Kanun'un 5. Maddesi Kapsamında Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi

- (60) Grup muafiyeti kapsamında yer almayan rekabet kısıtlarına bireysel muafiyet tanınması için 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde yer verilen iki olumlu iki olumsuz koşulun birlikte sağlanması gerekmektedir. Bu koşullar;
- a) Malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanması,
 - b) Tüketicinin bundan yarar sağlaması,
 - c) İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması,
 - d) Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmamasıdır.
- (61) Bu bakımdan, taraflar arasında akdedilen bankasürans sözleşmesinin bu koşulları sağlayıp sağlamadığı sırasıyla incelenecektir.

a) Malların Üretim veya Dağıtımı ile Hizmetlerin Sunumunda Gelişme Sağlanması

- (62) Muafiyet incelemesinde ele alınan olumlu şartlardan ilki, malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmelerin sağlanması olup bu hüküm çerçevesinde hangi hallerin ekonomik yarar olarak kabul edileceği işlemin özelliklerine göre değişmektedir. Rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşmanın muafiyet korumasından faydalanabilmesi için öncelikle rekabet üzerindeki olumsuz etkisini bertaraf edebilecek düzeyde bir etkinlik kazanımı sunabilmesi gerekmektedir. İlgili bentte kastedilen iyileşme ve gelişmelerin, sadece teşebbüslerin kendi açılarından sağlayacakları menfaat veya kazanç şeklinde değil, aynı zamanda bunların ekonomiye yapacakları somut katkı şeklinde anlaşılması gerekmektedir. Bu kapsamda somut olayın özelliklerine göre değişmekle birlikte genel olarak üretim ve dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi, ürünün devamlılığının sağlanması, kalitenin artırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması gibi hallerin varlığı halinde muafiyetin ilk koşulunun sağlandığı değerlendirilmektedir.
- (63) Başvuruda, SÖZLEŞMELER kapsamında kurulan acentelik ilişkisinin, yaratacağı maliyet etkinlikleri ile ürün ve hizmet kalitesini artırmak üzere yatırım motivasyonu ve imkânını artıracak, tarafların üretkenliklerini geliştireceği ve üretilecek yeni ürünlerle birlikte daha fazla müşteri talebinin karşılamasını sağlayacağı, teknolojik gelişmeler ile son kullanıcıların farklı taleplerini daha hızlı ve etkin bir şekilde karşılamalarını

kolaylaştıracağı, tarafların ürünlerini daha geniş bir kesime sunmasının önünü açacağı, pazarda süreklilik sağlayacak şekilde ekonomik ve gelişmiş ürünlerin pazara arz edilmesine imkân taniyacağı belirtilmiştir.

- (64) Ayrıca *Yeni Ürünlerin Piyasaya Sunulması* başlığı altında; SÖZLEŞMELER'in yalnızca yıllık bazda ortaklaşa belirlenecek bütçede yer alan ürünlerin değil, aynı zamanda yeni geliştirilecek sigortacılık ürünlerinin dağıtım ve satışını düzenlediği, FİBABANKA'nın hedef kitle, özel satış kanalları gibi ayrıntılarla ilgili ürün özelliklerini belirterek HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'dan yeni bir ürün geliştirilmesini talep edebileceği, bu şekilde FİBABANKA'dan alınan bilgilerin hem HDİ FİBA hem de FİBA SİGORTA'ya tüketici tercih ve ihtiyaçlarını daha doğru karşılayabilen sigortacılık ürünleri geliştirme imkânı sağlayacağı, FİBABANKA'nın yeni ürün geliştirilmesi talebine istinaden talep edilen ürünün HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA tarafından geliştirilmemesi halinde, bu ürünler bakımından münhasırlık hükümlerinin uygulanabilir olmayacağı ve FİBABANKA'nın talep edilen yeni ürünle önemli ölçüde benzer özellikte ürünleri üçüncü taraf bir sigorta şirketinden temin etmekte serbest olacağı ifade edilmiştir.
- (65) Yine *Daha Kaliteli Hizmet Sunumu* başlığı altında; HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'nın FİBABANKA'ya bilgi teknolojisi (BT) ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla uygun altyapı ve müşteri, satış, pazarlama, eğitim gibi konularda destek sağlayacağı ve FİBABANKA personeline sağlanacak eğitimler, FİBABANKA'ya özgü olarak istihdam edilecek personel ve pazarlama ile tanıtım faaliyetleri, FİBABANKA nezdinde çağrı merkezi kurulması veya mevcut çağrı merkezinin kapasitesinin genişletilmesinin, SÖZLEŞMELER kapsamında HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA tarafından yatırım yapılacak alanlar olduğu ve tüm bu yatırımların FİBABANKA müşterilerinin SÖZLEŞMELER'e konu ürünler bakımından daha kaliteli bir danışmanlık ve hizmet almasını sağlayacağı belirtilmiştir.
- (66) *Ölçek Ekonomilerinin Sonucunda Daha Rekabetçi Fiyatlar* başlığında ise; sigorta şirketleri açısından ölçek ekonomilerinin önemli olup portföylerinin büyümesinin risk dağılımı üzerinde olumlu etki yaratabildiği ve bu sayede daha düşük primlerle sigorta satışı yapılabildiği, bu çerçevede SÖZLEŞMELER ile etkin bir dağıtım ve satış kanalının oluşturulmasının HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA açısından da elzem olduğu, bu sayede her iki teşebbüsün de faaliyet gösterdikleri sigortacılık alanlarında penetrasyonunun ve pazar payının artması, buna bağlı olarak ölçek ekonomilerinden faydalanmalarının hedeflendiği, münhasırlık hükümlerinin ise FİBABANKA'nın kaynaklarının ve enerjisinin tamamını HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'ya tahsis edebilmesini sağlayacağı ifade edilmektedir.
- (67) Başvuruda yapılan açıklamalar değerlendirildiğinde, SÖZLEŞMELER'in ölçek ekonomisi ile birlikte maliyet ve operasyonel etkinliği hedeflediği, bu sürecin ilerleyen süreçte düşük primler ile tüketiciye de yansıtılmasının amaçlandığı, süreç içerisinde başta BT alanında olmak üzere yapılacak yatırımlar için karmaşık operasyonlara ihtiyaç duyulduğu ve bu yatırımların maliyet avantajı yaratabilmesinin uzun süreli acentelik ilişkisini gerektirdiği anlaşılmaktadır. Anılan SÖZLEŞMELER ile FİBABANKA; tek bir sigorta şirketinin ürünlerine odaklanarak o konuda daha fazla teknolojik ve kurumsal yatırım yapabilecek, bu yatırımlar da nihai olarak tüketicilere sağlanan hizmetlerin iyileştirilmesini sağlayabilecektir. Bu çerçevede Kurulun benzer nitelikteki kararlardaki yaklaşımı da dikkate alındığında bildirim konu SÖZLEŞMELER'in 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendinde belirtilen koşulu karşıladığı değerlendirilmektedir.

b) Tüketicinin Yarar Sağlaması

- (68) Muafiyetin ikinci şartı; malların dağıtımı veya hizmetlerin sunulmasından elde edilen iyileşmelerin tüketicilere yansıtılmasıdır. Bu şartın gerçekleşmesi için ortaya çıkan etkinlik kazanımından tüketicilerin yarar sağlaması gerekmektedir. Fiyat seviyesindeki düşüş, satış sonrası etkin hizmetler, kalitenin ve ürün çeşitliliğinin artması, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşabilmesi, yeni mal veya hizmetlerin sunulması ve mal ya da hizmet arzında devamlılığın sağlanması gibi koşullar tüketicinin elde edeceği yarar kapsamında değerlendirilebilmektedir.
- (69) Başvuruda SÖZLEŞMELER'in tüketicie sağlayacağı faydalara ilişkin olarak; FİBABANKA'nın dağıtımını yapacağı ürünlerin üçüncü taraf sigorta şirketleri tarafından benzer dağıtım kanalları aracılığıyla sunulan benzer ürünler ile rekabetçi nitelikte olacağı, ürünlerin rekabetçi niteliği belirlenirken fiyatlandırmanın öncelikli kriter olacağı, fiyatlandırmanın yanı sıra ürünlerin tazminat oranları, müşteri potansiyeli, ürünlere ilişkin eğitim ve destekleri, ürün özellikleri ve hizmet standartları, poliçe kapsamı ve poliçe istisnalarının bir bütün olarak değerlendirileceği belirtilmiştir. Ayrıca cevabi yazıda, sigorta sektöründe rekabetçi fiyatlandırma için esas kriterin, sigorta şirketlerince üstlenilecek risklerin dengeli dağılımı olduğu, SÖZLEŞMELER'den beklenen başlıca etkinliklerden birinin, tarafların kendi sektörlerinde yıllar içinde elde ettikleri tecrübeleri çerçevesinde yapılacak doğru bir risk değerlendirmesi ve dolayısıyla doğru fiyatlandırma sonucu ürünlerin daha uygun fiyatlarla sunulabilecek olması olduğu ve bu sayede Türkiye genelindeki sigortalı sayısının artırılması, daha çok potansiyel sigortalıya ulaşılması ve pazarın genişlemesinin sağlanacağı ifade edilmiş, SÖZLEŞMELER ile düzenlenen acentelik ilişkisi sonucunda tarafların sigorta pazarındaki bilgi birikimi ve deneyiminin bir araya getirilmesi ile risk ve hasar gerçekleşme dengesinin daha etkin bir şekilde planlanmasının da sağlanacağı ifade edilmiştir.
- (70) Ayrıca tedarik zinciri içerisinde sigortalı ile sigorta ettiren arasında başka katmanlar bulunmadığından ve sigorta ürün ve hizmetlerinin doğrudan tüketicilere sunulması sebebiyle tüm tüketicilerin münhasırlıktan doğan etkinliklerden doğrudan faydalanacağı ifade edilmiştir. HDI FİBA ve FİBA SİGORTA'nın sahip olduğu *know-how* ve bilginin taraflar arasında uyum yaratarak tüketicilere daha kapsamlı sigorta ürün ve hizmetleri ile daha iyi hizmet sunulmasını sağlayacağı belirtilmiştir.
- (71) Öte yandan SÖZLEŞMELER uyarınca HDI FİBA ve FİBA SİGORTA'nın, SÖZLEŞMELER'e konu ürünlerin pazarlanması, tanıtımı ve satışı hakkında FİBABANKA personeline eğitimler vereceği, böylece FİBABANKA personelinin, tek bir sigortacının ürünlerine hâkim olması sağlanarak, tüketicilerin yüz yüze ve profesyonel şekilde bilgilendirmesinin sağlanacağı, bu eğitimler doğrultusunda FİBABANKA personelinin tüketicilere daha doğru bilgi ve daha doğru ürün sunabilmesi sayesinde nihai tüketicilerin de bu eğitimlerden fayda sağlayacağı ifade edilmektedir.
- (72) Sonuç olarak, FİBABANKA'nın dağıtımını yapacağı ürünlerin benzer dağıtım kanallarınca dağıtılan ürünlerle rekabetçi nitelikte olmasının sağlanmasının, ürün ve hizmetlerin tüketicilere sunulmasında bankasürans sayesinde doğrudan bir yöntemin benimsenmesinin, nitelikli personelin tesisi, gerekli altyapının sağlanması gibi hususlarda artan yatırımlar sayesinde tüketicie sunulacak hizmetlerde kalite artışı ve sürekliliğin sağlanmasının ve uzun dönemli işbirliği sonucu ortaya çıkacak uzmanlaşmanın tüketicilerin lehine olduğu ve elde edilmesi beklenen faydaların tüketicilere yansıtacağı göz önünde bulundurularak SÖZLEŞMELER'in, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde belirtilen koşulu da karşıladığı değerlendirilmektedir.

c) İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması

- (73) Muafiyetin üçüncü şartı, bildirim konu olan anlaşmanın veya kararın teşebbüslere ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabeti ortadan kaldırma imkânı tanımaması, bir başka deyişle sağlanan ekonomik gelişme veya fayda ile tüketicinin bundan yarar sağlamanın rekabetin ortadan kaldırılması sonucunda elde ediliyor olmamasıdır. Bu şartın amacı, rekabetin kısmen sınırlandırılmasına izin verilen piyasalardaki reel ve potansiyel rekabetin devamının teminidir. Bu şartın karşılanıp karşılanmadığının değerlendirilmesinde; tarafların ve rakiplerin pazardaki konumu ve pazardaki yoğunlaşma derecesi gibi unsurların incelenmesi gerekmektedir.
- (74) Kurulun bankasürans sözleşmelerine bireysel muafiyet tanıdığı yakın tarihli kararlarında değinildiği üzere, sigortacılık sektörü dinamik bir pazar yapısına sahiptir ve yeni girişlere açık olduğundan büyüme eğilimi sergilemektedir.²⁷ Bu kapsamda ilgili pazarlardaki oyuncu sayısını ve yoğunlaşma seviyesini görmek adına aşağıdaki tabloda HDİ FİBA'yı kontrol eden HDİ SİGORTA ve rakiplerinin son üç yıla ilişkin sigortacılık pazarındaki paylarına yer verilmektedir:

Tablo 2: Sigortacılık Pazarında HDİ FİBA ve Rakiplerinin Üretilen Prim Değeri Üzerinden Hesaplanan Pazar Payları (%)

Teşebbüs	2020	2021	2022
Türkiye Sigorta AŞ	10,76	11,16	10,71
Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi	9,71	10,19	10,11
Allianz Sigorta AŞ	9,85	9,36	9,49
HDI SİGORTA	4,21	4,57	5,88
Aksigorta AŞ	6,38	6,64	5,77
Axa Sigorta AŞ	5,64	5,63	5,66
Sompo Sigorta AŞ	4,04	3,28	4,29
Türkiye Hayat ve Emeklilik AŞ	5,07	3,75	2,93
Quick Sigorta AŞ	1,95	1,50	2,89
Ray Sigorta AŞ	2,06	2,11	2,62
Mapfre Sigorta AŞ	3,10	3,04	2,56
Neova Katılım Sigorta AŞ	2,30	2,51	2,42
Bupa Acıbadem Sigorta AŞ	2,23	2,12	2,27
Bereket Sigorta AŞ	1,72	1,98	2,07
Eureko Sigorta AŞ	2,22	2,44	2,06
Doga Sigorta AŞ	2,16	2,04	2,01
Diğer ²⁸	26,6	27,68	26,26

Kaynak: TSB istatistikleri

- (75) Yukarıdaki tablodan, sigortacılık pazarının çok oyunculu bir yapıya sahip olduğu, dolayısıyla markalar arası rekabetin yoğun seviyede gerçekleştiği anlaşılmaktadır. Nitekim pazardaki ilk beş oyuncunun toplam pazar payı %42'ye yakın olup pazarda faaliyet gösteren toplam oyuncu sayısının fazla olması da dikkate alındığında, yoğunlaşma seviyesinin çok yüksek olmadığı söylenebilecektir. Pazardaki tüm rakip oyuncuların pazar paylarının birbirine oldukça yakın seviyede olduğu görülmektedir. HDİ SİGORTA'nın ise 2022 yılı itibarıyla %5,88'lik pazar payına sahip olduğu görülmektedir. Pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin herhangi birinin pazarı domine

²⁷ 30.09.2021 tarih ve 21-46/660-329 sayılı, 04.02.2021 tarih ve 21-06/73-33 sayılı Kurul kararları.

²⁸ Her birinin pazar payı ayrı ayrı %2'nin altında bulunan 66 teşebbüsün toplam pazar payı "diğer" adı altında belirtilmiştir.

edecek seviyede çok yüksek bir pazar payına sahip olmayışı ve teşebbüslerin pazar paylarının yıllar itibarıyla artıp azabilmesi pazardaki rekabetçi yapının varlığına işaret etmektedir.

- (76) HDI FİBA ile rakiplerinin bildirimine konu Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesi kapsamındaki ürünler bakımından son üç yıla ilişkin pazar paylarına aşağıdaki tabloda yer verilmektedir²⁹:

Tablo 3: Hayat Sigortacılığı Pazarında HDI FİBA ve Rakiplerinin Üretilen Prim Değeri Üzerinden Hesaplanan Pazar Payları (%)³⁰

Teşebbüs	2020	2021	2022
Türkiye Hayat ve Emeklilik AŞ	27,67	22,15	22,24
AgeSA Hayat ve Emeklilik AŞ ³¹	8,77	11,09	11,80
Anadolu Hayat ve Emeklilik AŞ	11,67	11,10	11,41
Viennalife Emeklilik ve Hayat AŞ ³²	6,95	9,19	11,27
Allianz Yaşam ve Emeklilik AŞ	10,09	10,55	9,81
Garanti Emeklilik ve Hayat AŞ	7,70	8,22	8,36
Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik AŞ	5,80	5,65	6,77
Metlife Emeklilik ve Hayat AŞ	9,30	8,19	6,50
HDI FİBA	3,09	3,31	2,78
BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta AŞ	1,59	2,61	2,35
Diğer ³³	7,37	7,94	6,71

Kaynak: TSB istatistikleri

- (77) Yukarıdaki tablodan, hayat sigortacılığı pazarında, pazarın çok oyunculu bir yapıya sahip olduğu, dolayısıyla markalar arası rekabetin yoğun seviyede gerçekleştiği anlaşılmaktadır. Nitekim pazardaki ilk beş oyuncunun toplam pazar payı yaklaşık %66,5 civarında olup pazarda faaliyet gösteren toplam oyuncu sayısının fazla olması da dikkate alındığında, yoğunlaşma seviyesinin çok yüksek olmadığı söylenebilecektir. Pazarda %22'lik pay ile Türkiye Hayat ve Emeklilik Anonim Şirketi lider konumdayken genel itibarıyla diğer rakip oyuncuların ise pazar paylarının birbirine oldukça yakın seviyede seyrettiği görülmektedir. HDI FİBA'nın ise 2022 yılı itibarıyla %2,78'lik pazar payına sahip olduğu ve bir önceki yıla kıyasla bir miktar pazar payı kaybı yaşadığı görülmektedir. Pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin herhangi birinin pazarı domine edecek seviyede çok yüksek bir pazar payına sahip olmayışı ve teşebbüslerin pazar paylarının yıllar itibarıyla artıp azabilmesi pazardaki rekabetçi yapının varlığına işaret etmektedir.
- (78) FİBA SİGORTA ile rakiplerinin bildirimine konu Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi kapsamındaki ürünler bakımından son üç yıla ilişkin pazar paylarına ise aşağıdaki tabloda yer verilmektedir:

²⁹ Taraflardan edinilen bilgilere göre HDI FİBA'yı kontrol eden HDI SİGORTA hayat sigortacılığı hizmetleri pazarında faaliyet göstermediğinden, hayat sigortacılığı pazarında herhangi bir pazar payı bulunmamaktadır.

³⁰ Tabloda yer verilen pazar payı verileri hayat sigortacılığında faaliyet gösteren tüm sigorta teşebbüslerinin ayrı ayrı hayat branşında toplam ürettiği primlerin, tüm sigorta teşebbüslerinin toplam prim üretimine oranlanmasıyla hesaplanmıştır.

³¹ AgeSA Hayat ve Emeklilik Anonim Şirketi 2021 yılında ünvan değiştirmiş olup, eski ünvanı AvivaSA Emeklilik ve Hayat Anonim Şirketi'dir. Dolayısıyla, TSB'nin 2021 yılından önceki verilerinde AgeSA Hayat ve Emeklilik Anonim Şirketi'ne ilişkin bilgiler, eski ünvanı altında verilmiştir.

³² Viennalife Emeklilik ve Hayat Anonim Şirketi 2022 yılında ünvan değiştirmiş olup, eski ünvanı Aegon Emeklilik ve Hayat Anonim Şirketi'dir. Dolayısıyla, TSB'nin 2022 yılından önceki verilerinde Viennalife Emeklilik ve Hayat Anonim Şirketi'ne ilişkin bilgiler, eski ünvanı altında verilmiştir.

³³ Her birinin pazar payı ayrı ayrı %2'nin altında bulunan 9 teşebbüsün toplam pazar payı "diğer" adı altında belirtilmiştir.

Tablo 4: Hayat Dışı Sigortacılık Pazarında FİBA SİGORTA ve Rakiplerinin Üretilen Prim Değeri Üzerinden Hesaplanan Pazar Payları (%)³⁴

Teşebbüs	2020	2021	2022
Türkiye Sigorta AŞ	13,04	13,42	12,33
Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi	11,76	12,26	11,64
Allianz Sigorta AŞ	11,94	11,25	10,93
HDI SİGORTA	5,10	5,49	6,77
Aksigorta AŞ	7,74	7,98	6,64
Axa Sigorta AŞ	6,83	6,76	6,51
Sompo Sigorta AŞ	4,89	3,95	4,94
Quick Sigorta AŞ	2,36	1,81	3,32
Ray Sigorta AŞ	2,49	2,54	3,01
Mapfre Sigorta AŞ	3,75	3,66	2,94
Neova Katılım Sigorta AŞ	2,79	3,02	2,79
Bupa Acıbadem Sigorta AŞ	2,69	2,55	2,61
Bereket Sigorta AŞ	2,08	2,38	2,39
Eureko Sigorta AŞ	2,69	2,93	2,37
Doga Sigorta AŞ	2,61	2,45	2,32
Groupama Sigorta AŞ	2,03	2,02	2,05
Diğer ³⁵	20,31	21,02	23,21
FİBA SİGORTA	-	-	-

Kaynak: Bildirim Formu (TSB istatistikleri)

(79) Hayat sigortacılığı grubu ile benzer şekilde yukarıdaki tablodan da, pazarın çok oyunculu bir yapıya sahip olduğu, dolayısıyla markalar arası rekabetin yoğun seviyede gerçekleştiği anlaşılmaktadır. Pazardaki ilk beş oyuncunun toplam pazar payı yaklaşık %48 civarında olup pazarın toplam oyuncu sayısının fazla olması da dikkate alındığında, yoğunlaşma seviyesinin çok yüksek olmadığı değerlendirilmektedir. Öte yandan teşebbüslerin pazar payları da yıllara göre değişkenlik arz etmekte, bu yönüyle pazarın dinamik bir görünümde olduğu anlaşılmaktadır. Bu çerçevede pazarda fazla sayıda oyuncunun yer aldığı da dikkate alındığında pazarın rekabetçi bir yapı sergilediği değerlendirilmektedir. Diğer yandan tablodan görüldüğü üzere dosya konusu bildirim tarafı olan FİBA SİGORTA'nın bildirim tarihinde henüz anılan pazarda bir faaliyeti bulunmamakla birlikte Haziran 2023 tarihi itibarıyla faaliyetlerine başladığı bildirildiğinden 2022 yılına ilişkin değerlendirmeye esas pazar payı verisi bulunmamaktadır³⁶. FİBA SİGORTA'yı FİBABANK ile birlikte ortak kontrol eden HDI SİGORTA'nın ise anılan pazardaki payı %6,77 seviyesindedir.

(80) Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesi uyarınca FİBABANKA'nın, HDI FİBA'nın bireysel emeklilik ürünlerinin de satışını yapacak olması dolayısıyla aşağıda yer alan tabloda bireysel emeklilik hizmetleri pazarında HDI FİBA ile rakiplerinin pazar paylarına yer verilmiştir:

Tablo 5: Bireysel Emeklilik Hizmetleri Pazarında HDI FİBA ve Rakiplerinin Üretilen Prim Değeri Üzerinden Hesaplanan Pazar Payları (%)

Teşebbüs	2020	2021	2022
Türkiye Emeklilik AŞ	19,27	20,10	20,63
AgeSA Emeklilik ve Hayat AŞ	18,22	17,96	18,80

³⁴Tabloda yer verilen pazar payı verileri hayat sigortacılığında faaliyet gösteren tüm sigorta teşebbüslerinin ayrı ayrı hayat branşında toplam ürettiği primlerin, tüm sigorta teşebbüslerinin toplam prim üretimine oranlanmasıyla hesaplanmıştır.

³⁵ Her birinin pazar payı ayrı ayrı %2'nin altında bulunan 47 teşebbüsün toplam pazar payı "diğer" adı altında belirtilmiştir

³⁶SEDDK tarafından Mayıs 2023 tarihinde yayımlanan son veriler dikkate alındığında da FİBA SİGORTA'nın pazar payının %0,01 ile göz ardı edilebilir nitelikte olduğu görülmektedir.

Anadolu Hayat Emeklilik AŞ	18,54	18,24	17,59
Allianz Yaşam ve Emeklilik AŞ	13,60	13,85	14,11
Garanti Emeklilik ve Hayat AŞ	14,47	14,13	13,83
Allianz Hayat ve Emeklilik AŞ	3,08	3,12	3,08
NN Hayat ve Emeklilik AŞ	3,48	3,36	3,04
Katılım Emeklilik ve Hayat AŞ	2,25	2,40	2,56
BNP Paribas Cardif Emeklilik AŞ	2,29	2,22	2,02
Metlife Emeklilik ve Hayat AŞ	1,79	1,71	1,60
HDI FİBA	1,42	1,45	1,46
Diğer ³⁷	1,59	1,46	1,28

Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi istatistikleri

- (81) Yukarıdaki tablodan hayat sigortacılığı ve hayat dışı sigortacılık pazarlarında olduğu gibi bireysel emeklilik hizmetleri pazarının da çok oyunculu bir yapı sergilediği anlaşılmaktadır. Ancak pazardaki ilk beş oyuncunun toplam pazar payının yaklaşık %83 civarında olduğu dikkate alındığında, yoğunlaşma seviyesinin bir miktar yüksek olduğu görülmektedir. Bununla birlikte anılan pazarda HDI FİBA'nın pazar payının yaklaşık %1,5 olduğu göz önünde bulundurulduğunda bildirim konusu işlem nedeniyle pazarda kapama sonucunun doğması mümkün gözükmemektedir³⁸.
- (82) Öte yandan bildirimde alıcı konumunda bulunan FİBABANKA'nın alt pazarlar olan hayat sigortacılığı ve hayat dışı sigortacılık bankasürans hizmetlerindeki prim üretimi cinsinden toplam büyüklüğüne aşağıdaki tablolarda yer verilmektedir.

Tablo 6: Hayat Sigortacılığı Bankasürans Hizmetleri Pazarında FİBABANKA ve Rakiplerinin Pazar Payları³⁹ (%)

Teşebbüsler	2020	2021	2022
Allianz Hayat ve Emeklilik Anonim Şirketi / Allianz Yaşam ve Emeklilik Anonim Şirketi (Yapı Kredi)	(.....)	(.....)	(.....)
Anadolu Hayat Emeklilik Anonim Şirketi (İş Bankası)	(.....)	(.....)	(.....)
Garanti Emeklilik ve Hayat Anonim Şirketi (Garanti BBVA)	(.....)	(.....)	(.....)
Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik Anonim Şirketi (QNB Finansbank)	(.....)	(.....)	(.....)
Metlife Emeklilik ve Hayat Anonim Şirketi (Denizbank)	(.....)	(.....)	(.....)
AvivaSA Emeklilik ve Hayat Anonim Şirketi /AgeSA Hayat ve Emeklilik Anonim Şirketi (Akbank)	(.....)	(.....)	(.....)
FİBABANKA	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Cevabi Yazı (FİBABANKA tahminleri)

Tablo 7: Hayat Dışı Sigortacılık Bankasürans Hizmetleri Pazarında FİBABANKA ve Rakiplerinin Pazar Payları (%)

Teşebbüsler	2020	2021	2022
Türkiye Garanti Bankası Anonim Şirketi	(.....)	(.....)	(.....)
Yapı ve Kredi Bankası Anonim Şirketi	(.....)	(.....)	(.....)
Akbank Türk Anonim Şirketi	(.....)	(.....)	(.....)
FİBABANKA	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu (FİBABANKA tahminleri)

³⁷ Her birinin pazar payı ayrı ayrı %1'in altında bulunan 4 teşebbüsün toplam pazar payı "diğer" adı altında belirtilmiştir.

³⁸ Taraf temsilcisince HDI FİBA'yı kontrol eden HDI SİGORTA'nın bireysel emeklilik hizmetleri pazarında payı bulunmadığı teyit edilmiştir.

³⁹ Bankaların satış hacimleri, bankasürans faaliyetlerinin kapsamı ve bunların toplam pazar büyüklüğü içerisinde payı kamuya açık kaynaklardan tespit edilemediğinden dolayı TSB'nin internet sitesinde yayımladığı "Satış Kanalı Bazında Primler" istatistikleri baz alınarak, belirli emeklilik şirketlerinin işbirliği veya hissedarlık ilişkisi içerisinde buldukları banka kanalından ürettikleri primlere istinaden tahmini bir pazar payı hesaplaması yapılmıştır.

- (83) Yukarıdaki tablolar incelendiğinde bildirimde acente konumunda bulunan FİBABANKA'nın da bildirim konusu pazarlardaki payının düşük olduğu, bu çerçevede FİBABANKA'nın anılan pazarlardaki konumunun ilgili bankasürans sözleşmeleri nedeniyle bir pazar kapama etkisi doğurmayacağı anlaşılmaktadır. FİBABANKA tarafından anılan pazarlarda kendisinden daha fazla pazar payına sahip rakip bankaların bulunduğu da ifade edilmiştir. Bu bağlamda FİBABANKA'nın hayat sigortacılığı ve hayat dışı sigortacılık bankasürans hizmetleri pazarlarındaki düşük pazar payı nedeniyle, sigortacılık hizmetleri pazarında faaliyet gösteren ve HDİ FİBA ile FİBA SİGORTA'nın rakibi konumunda bulunan diğer sağlayıcıların alt pazarda ürün ve hizmetlerinin satışı için alıcılara ve dolayısıyla müşterilere erişim imkânının kısıtlanması gibi bir durumun dosya konusu bildirim bakımından söz konusu olmayacağı anlaşılmaktadır.
- (84) HDİ FİBA'nın bireysel emeklilik ürünlerinin de satışını yapacak olan FİBABANKA'nın bireysel emeklilik ürünlerine ilişkin acentelik hizmetleri pazarındaki fon büyüklüğü cinsinden satış değerleri ve bu doğrultuda hesaplanan pazar paylarına aşağıda yer verilmiştir.

Tablo 8: Bireysel Emeklilik Ürünlerine İlişkin Acentelik Hizmetleri Pazar Payları (%)

Teşebbüs	2020	2021	2022
FİBABANKA	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu (FİBABANKA tahminleri)

- (85) Kamuya açık kaynaklar dâhilinde fon büyüklüğü verilerinin her bir banka özelinde açıklanmamasına ve FİBABANKA'nın bireysel emeklilik ürünlerine ilişkin acentelik hizmetleri pazarındaki rakiplerinin pazar payları hakkında kesin veya tahmini bilgisinin mevcut olmamasına karşın bankasürans hizmetleri pazarında FİBABANKA gibi pek çok finansal kuruluşun faaliyet gösterdiği Bildirim Formu'nda ifade edilmektedir. Bu çerçevede FİBABANKA'nın bireysel emeklilik ürünlerine ilişkin acentelik hizmetleri pazarındaki %(.....) altında yer alan pazar payının rakipleri için rekabetçi baskı yaratma hususunda oldukça etkisiz olduğu görülmektedir.
- (86) Bu hususlara ek olarak başvuruda FİBABANKA'nın 2022 yılı itibarıyla bankacılık hizmetleri pazarında aktif büyüklük cinsinden %(.....), kredi büyüklüğü cinsinden %(.....) ve mevduat büyüklüğü cinsinden %(.....) gibi düşük pazar paylarına sahip olduğu da ifade edilmektedir.
- (87) Gerek sağlayıcı gerekse acente konumunda bulunan bildirim tarafı teşebbüslerin alt ve üst pazarlarda sahip olduğu düşük pazar paylarının yanı sıra, Tablo 6'da da yer verilen sigortacılık pazarında dağıtım ve satış kanallarının çeşitliliği, bir başka deyişle sigortacılık pazarının çok kanallı dağıtım yapısı da bildirim konusu SÖZLEŞMELER'deki münhasırlık hükümlerinin bankasürans kanalında yaratacağı etkiyi hafifletmektedir. Ayrıca dijitalizasyon ve internet kullanımının yaygınlığı sayesinde internet de sigortacılık için önemli bir satış kanalı haline gelmiştir. Öte yandan başvuruda HDİ FİBA'nın, HDİ SİGORTA tarafından devralınmadan önce de FİBABANKA ile acentelik ilişkisi içinde olduğu ve bu bağlamda HDİ FİBA'nın FİBABANKA ile acentelik ilişkisi kurmasının pazardaki mevcut rekabet koşullarında farklılık yaratmayacağı belirtilmektedir.
- (88) Yukarıda taraflar arasındaki SÖZLEŞMELER'in ilgili pazarların önemli bir bölümünde rekabeti sınırlandırmayacağı değerlendirilmesi yapılmış olmakla birlikte, ilgili pazardaki sağlayıcıların önemli sayıda alıcıyla benzer anlaşmalar yapmış olması durumunda paralel ağlar vasıtasıyla pazarın yeni girişlere kapanmasının söz konusu olması

durumunda, önceden muafiyet tanınan bu tür anlaşmalar muafiyet kapsamı dışına çıkabilmektedir. Bu durumda şartların değişmesi nedeniyle muafiyetin her zaman geri alınabilmesi mümkündür. Bununla birlikte bildirim taraflarının ilgili pazarlardaki oldukça düşük pazar payları göz önünde bulundurulduğunda mevcut durumda bildirim konusu anlaşmanın etkisiyle pazarın yeni girişlere kapanması gibi bir durumun söz konusu olmadığı değerlendirilmektedir. Zira HDI FİBA'nın hayat sigortacılığı pazarındaki payı %2,78 ve HDI SİGORTA'nın hayat dışı sigortacılık pazarındaki payı %6,77 ve diğer yandan "Sektöre İlişkin Bilgiler" başlıklı Bölüm 2.3.'de de belirtildiği üzere bankaların sigorta sektörü prim üretiminde payı %21,4 olup, bu çerçevede HDI FİBA'nın ve HDI SİGORTA'nın bu pazarlardaki bağlı pazar payı, Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'un 120. paragrafında yer alan %5'lik birikimli pazar kapama pazar payı eşiğinin altında kalmaktadır.⁴⁰

- (89) Yukarıda yer verilen açıklamalar doğrultusunda tarafların bildirim konusu pazarlardaki düşük pazar payları, bildirim taraflarından daha yüksek pazar payına sahip güçlü oyuncuların varlığı, anılan pazarların çok oyunculu, markalar arası rekabetin yüksek olduğu dinamik yapısı, birikimli etkinin düşük seviyede kalması ve sigortacılık sektörünün çok kanallı dağıtım modeli göz önünde bulundurulduğunda bildirim konu SÖZLEŞMELER'in özellikle münhasırlık hükmünden kaynaklanan rekabeti kısıtlayıcı etkisinin sınırlı olacağı değerlendirilmektedir.
- (90) Sonuç olarak, bildirim konu SÖZLEŞMELER dolayısıyla söz konusu pazarların önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmayacağı değerlendirilerek, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (c) bendinde yer verilen koşulun karşılandığı değerlendirilmektedir.

d) Rekabetin (a) ve (b) Bentlerindeki Amaçların Elde Edilmesi İçin Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması

- (91) Bir anlaşmanın bireysel muafiyet alabilmesi için gerekli olan son koşul, anlaşmanın ilk iki olumlu koşuldaki yararların elde edilmesi için olması gerekenden fazla rekabeti sınırlayıcı nitelikte olmamasıdır. Kanun'un 5. maddesinde öngörülen bu son koşul gereği, tüketicilere yansıtılan ekonomik gelişme ve iyileşmenin elde edilmesinde rekabeti daha az sınırlayan bir yöntem mevcut ise anlaşmaya muafiyet tanınamayacaktır. Bu koşul altındaki değerlendirmelerde genel olarak sözleşmenin rekabeti kısıtlayıcı hükümlerinin, sözleşmeden elde edilecek faydaların sağlanması için zorunlu olup olmadığı dikkate alınmaktadır.
- (92) Dikey ilişkilerde sağlayıcının alıcıya getirmiş olduğu rekabet etmeme yükümlülüğünün yaratacağı muhtemel rekabet karşıtı etkiler, pazarın rakiplere kapatılması ve/veya marka içi rekabetin ortadan kalkmasıdır. Dikey anlaşmalarda, hâkim durumda olmayan teşebbüsler arasında bir ila beş yıl arasında getirilen rekabet yasakları piyasadaki rekabet düzeyinde yarattıkları olumsuz etkileri dengeleyecek olumlu etkilerin varlığı durumunda makul kabul edilirken, beş yıldan uzun süreli rekabet etmeme yükümlülükleri ise çoğu yatırım türü açısından iddia edilen etkinlikleri gerçekleştirmek için zorunlu veya yaratılan pazar kapatma etkisini telafi etmeye yetecek düzeyde kabul

⁴⁰ Dikey Kılavuz'da "ilgili pazarda sağlayıcılar önemli sayıda alıcıyla bu yönde anlaşmalar yapmış ise, pazar potansiyel rakiplere kapatılabilir" açıklamasına yer verilmiştir. Birikimli etki olarak da adlandırılan bu durum aynı zamanda sağlayıcılar arasında rekabeti sınırlayıcı işbirliğine (collusion) de yol açabilir. Şayet sağlayıcılar Tebliğ kapsamında iseler bu yöndeki birikimli etkiyi ortadan kaldırmak için muafiyetin geri alınması gerekebilir. Bir sağlayıcının bağlı pazar payı % 5'ten az ise, anılan sağlayıcının birikimli kapama etkisine önemli bir katkıda bulunmadığı kabul edilebilir (Dikey Kılavuz, para. 128).

edilmemektedir. Bununla birlikte, sağlayıcı tarafından alıcıya özgü olarak yapılan yatırımların (örneğin sağlayıcının başka alıcılar için kullanamayacağı teçhizata veya eğitime yatırım yapması vb.) korunması için rekabet yasağı getirilmesi halinde yatırımların geri dönüşünü sağlamaya yetecek kadar süre için; franchise anlaşmalarında olduğu gibi alıcı ve sağlayıcı arasında önemli bir *know-how* transferinin söz konusu olduğu durumlarda da anlaşmanın süresi boyunca rekabet yasağı getirilmesi dikey anlaşmanın yaratacağı etkinlikler bakımından makul karşılanabilmektedir.

- (93) Bu açıklamalar ışığında SÖZLEŞMELER ile getirilen rekabet etmeme yükümlülüklerinin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (d) bendi kapsamında ele alınması gerekmektedir. Muafiyetin bu son koşulunun değerlendirilmesinde öncelikle rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi ele alınmıştır.
- (94) Bu noktada, bugüne kadar Kurul tarafından sigorta şirketleri ile bankalar arasında akdedilen sözleşmeler için verilmiş bireysel muafiyet kararlarına yer vermek faydalı olacaktır. Bu kararlarda genellikle 10 ila 20 yıl arasında seyreden sürelerle rekabet etmeme yükümlülükleri içeren sözleşmelere ilişkin olarak, ilgili pazarda markalar arası rekabetin önemli bir düzeyde bulunduğu ve görece yoğunlaşmanın düşük olduğu belirtilerek anılan sözleşmelere bireysel muafiyet tanınmıştır⁴¹. Örnek vermek gerekirse; Kurulun,
- Zurich Sigorta AŞ ile Türk Ekonomi Bankası AŞ arasında akdedilen ve 10 yıllık rekabet etmeme yükümlülüğü içeren anlaşmaya⁴²,
 - Aksigorta AŞ ile AKBANK arasında akdedilen ve 15 yıllık rekabet etmeme yükümlülüğü hükmü içeren anlaşmaya⁴³,
 - CARDİF EMEKLİLİK ile Türk Ekonomi Bankası AŞ arasında akdedilen ve 20 yıllık rekabet etmeme yükümlülüğü hükmü içeren anlaşmaya⁴⁴,
 - CARDİF EMEKLİLİK, BNP Paribas Cardif Sigorta AŞ ile TEB arasında akdedilen ve 10 yıllık rekabet etmeme yükümlülüğü hükmü içeren anlaşmaya⁴⁵,
 - BUPA Acıbadem Sigorta AŞ (BUPA ACIBADEM) ile HDI SİGORTA arasında akdedilen ve 10 yıllık rekabet etmeme yükümlülüğü hükmü içeren anlaşmaya⁴⁶,
 - Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik AŞ (CIGNA) ile QNB Finansbank AŞ arasında akdedilen ve 7 yıllık rekabet etmeme yükümlülüğü hükmü içeren anlaşmaya⁴⁷,
 - HDI SİGORTA ile HDI Katılım Sigorta AŞ ve Türkiye Finans Katılım Bankası AŞ (TÜRKİYE FİNANS) arasında akdedilen ve 10 yıllık rekabet etmeme yükümlülüğü hükmü içeren anlaşmaya⁴⁸,
 - Türkiye Finans Katılım Bankası AŞ ile Bereket Emeklilik ve Hayat AŞ arasında akdedilen ve 10 yıllık rekabet etmeme yükümlülüğü hükmü içeren anlaşmaya⁴⁹,

⁴¹ Bkz. 14.09.2011 tarih ve 11-47/1166-412 sayılı; 28.03.2013 tarih ve 13-17/252-126 sayılı; 18.03.2015 tarih ve 15-12/163-75 tarih sayılı Kurul kararları.

⁴² Kurulun 03.12.2020 tarih ve 20-52/735-326 sayılı kararı.

⁴³ Kurulun 04.05.2011 tarih ve 11-28/582-183 sayılı kararı.

⁴⁴ Kurulun 28.03.2013 tarih ve 13-17/252-126 sayılı kararı.

⁴⁵ Kurulun 04.02.2021 tarih ve 21-06/73-33 sayılı kararı.

⁴⁶ Kurulun 03.06.2021 tarih ve 21-29/368-184 sayılı kararı.

⁴⁷ Kurulun 30.09.2021 tarih ve 21-46/660-329 sayılı kararı.

⁴⁸ Kurulun 10.11.2022 tarih ve 22-51/752-311 sayılı kararı.

⁴⁹ Kurulun 08.12.2022 tarih ve 22-54/832-342 sayılı kararı.

- Metlife Emeklilik ve Hayat AŞ (METLIFE) ile Denizbank AŞ arasında akdedilen ve 8 yıllık rekabet etmeme yükümlülüğü hükmü içeren anlaşmaya⁵⁰

ilişkin olarak verdiği kararlarda söz konusu anlaşmalara bireysel muafiyet tanınmıştır.

- (95) Diğer yandan başvuruda tarafların, müşterilerinin değişen ve gelişen ihtiyaçlarını karşılayabilmek ve sigortacılık ürünlerine erişimi kolaylaştırmak için, SÖZLEŞMELER tahtındaki münhasır acentelik ilişkisi kapsamında oldukça büyük ve kapsamlı yatırımlar yapmayı planladığı, söz konusu iş birliği modeli kapsamında başta bilgi teknolojileri ve dijital alt yapı olmak üzere personel, eğitim, tanıtım, pazarlama, çağrı merkezi ve diğer hizmetler gibi birçok alanda yüksek tutarda yatırımlar⁵¹ yapılacağı, bilgi teknolojileri ve dijital alt yapı yatırımları haricinde, FİBA SİGORTA ve HDI FİBA tarafından FİBABANKA personeline verilecek eğitimler, sadece FİBABANKA'ya hizmet vermek üzere bankasürans personeli istihdamı, tanıtım ve pazarlama gibi alanlarda üstleneceği maliyetlerin bulunduğu, bu durumun da taraflar için uzun süreli bir acentelik ilişkisini zorunlu kıldığı ifade edilmektedir. Başvuruda ayrıca SÖZLEŞMELER'de yer alan münhasırlık hükmünün istisnalarının da (münhasırlık hükmünün yalnızca Dağıtım Ağı'nda geçerli olması, yeni ürün istisnası, rekabetçi ürün istisnası vs.) rekabetin zorunlu olandan fazla sınırlandırılmamasına hizmet ettiği belirtilmektedir. Bu bağlamda sağlayıcı tarafından alıcıya özgü yatırımlar yapılmış/yapılacak olması, ilgili içtihat da göz önünde bulundurulduğunda anlaşmanın süresi olan 15 yıl boyunca alıcıya rekabet yasağı getirilmesi bakımından bir gerekçe olarak kabul edilebilecek ve SÖZLEŞMELER'deki rekabet yasağı süresinin rekabeti zorunlu olandan fazla sınırlamadığı sonucuna ulaşılabilecektir.
- (96) Öte yandan bildirim konu SÖZLEŞMELER bireysel muafiyetin bu son koşulu bakımından değerlendirilmesi gereken başka birtakım unsurlar daha ihtiva etmektedir. Sırasıyla EKM hükümleri, müşteri ayartmama yasağı (teşvik etmeme yükümlülüğü) ve çalışan ayartmama yasağı olarak özetlenebilecek söz konusu hükümlere ilişkin değerlendirmelere aşağıda yer verilmektedir.
- (97) Bildirime konu SÖZLEŞMELER'e ilişkin önemli hükümlerin özetlendiği Bölüm 1.2.'de de belirtildiği üzere SÖZLEŞMELER'in 5.6.1. maddesi ile Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nin 5.10. maddesinde üçüncü taraf sigorta şirketlerine Dağıtım Ağı dışında yapılan satışların FİBABANKA'ya Dağıtım Ağı çerçevesinde yapılan satışlardan daha kapsamlı, daha rekabetçi, daha avantajlı olmayacağını taahhüt edildiği görülmektedir.
- (98) EKM koşulu olarak değerlendirilebilecek söz konusu koşulun pazardaki rekabete olumlu etki eden yönleri bulunmakla birlikte, rekabeti olumsuz yönde etkileyen tarafları da bulunmaktadır. Bu çerçevede, EKM koşuluna ilişkin rekabet hukuku kapsamında yapılan incelemelerde, koşuldan yararlanan tarafın ve rakiplerin pazardaki konumuna, bu koşulun sözleşmeye ne amaçla konulduğuna, pazarın ve koşulun kendi karakteristik özelliklerine detaylı bir şekilde bakılması gerekmektedir. Öte yandan EKM koşullarının kullanılması, bazı durumlarda herhangi bir rekabetçi endişeye yol açmayabilir.
- (99) Örneğin bu koşulu içeren bir sözleşmenin her iki tarafının pazar gücünün olmadığı durumlarda, bu koşulların kullanılmasının rekabetçi endişe yaratma olasılığı da düşük

⁵⁰ Kurulun 09.03.2023 tarih ve 23-13/216-71 sayılı kararı.

⁵¹ FİBA SİGORTA ve HDI FİBA'nın gelecek beş sene içinde yapmayı planladığı yatırımların 2023 yılı için tahmini tutarı toplam (.....) TL, 2024 yılı için (.....) TL, 2025 yılı için (.....) TL, 2026 yılı için (.....) TL ve 2027 yılı için (.....) TL'dir.

olacaktır. EKM koşulu, pazar gücü olmayan küçük alıcılar tarafından kullanıldığında, bu alıcıların da pazardaki uygun fiyat ve koşullardan yararlanmasına imkân sağladığından, bu koşulun pazardaki rekabete olumlu katkısının olacağı söylenebilecektir. Diğer yandan üst pazarın yoğunlaşma seviyesinin düşük olduğu, diğer bir deyişle, üst pazarın yeterince rekabetçi olduğu durumlarda da, alt pazardaki mevcut ve potansiyel rakipler başka alternatiflere yönelebileceğinden, rekabetçi endişe meydana gelmeyebilecektir. Bu çerçevede 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (c) bendi kapsamında ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmamasına ilişkin bir önceki başlıkta yer verildiği üzere FİBABANKA'nın pazarda önemli bir alıcı gücü bulunmamakta olup hayat sigortacılığı ve hayat dışı sigortacılık alanında pazarda önemli bir yoğunlaşma da görülmektedir. Bu bakımdan gerek üst pazarın gerek alt pazarın rekabetçi yapısının, EKM koşulunun uygulanmasının rekabetçi risk oluşturmasına engel bir yapıda olduğu söylenebilecektir. Nitekim Kurulun CIGNA ile QNB FİNANSBANK arasında akdedilen acentelik sözleşmesine bireysel muafiyet tanıdığı kararında⁵², EKM koşulu, QNB FİNANSBANK müşterilerinin ilgili ürünleri pazarda sunulan en iyi şartlarda satın almasını sağlayan pozitif yönde etkisi olan bir uygulama olarak değerlendirilmiştir. Bu itibarla FİBABANKA lehine getirilen EKM koşulunun rekabetin zorunlu olandan fazla sınırlanmaması koşulu bağlamında kabul edilebileceği değerlendirilmektedir.

(100) İkinci olarak değinilmesi gereken bir husus, HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'nın, Türkiye'de herhangi bir FİBABANKA müşterisini herhangi bir hayat veya hayat dışı sigorta ürününün satışı amacıyla ayartamayacağı şeklinde SÖZLEŞMELER'in 5.9. maddesi ile tesis edilen teşvik etmeme (müşteri ayartmama) yükümlülüğüdür. Söz konusu hükümden anlaşılacağı üzere ilgili hüküm FİBABANKA müşterilerine, doğrudan aktif çabası neticesinde gerçekleşecek herhangi bir satışın yapılmamasını öngörmektedir. Anılan hükümden pasif satışların ise kısıtlanmadığı anlaşılmaktadır. Bildirim Formu'nda söz konusu kısıtlamanın gerekçesinin edinilen müşteri bilgilerinin haksız rekabet yaratacak şekilde kullanımının engellenmesi olduğu belirtilmiştir. Ayrıca gelen cevabi yazıda müşteri ayartma yasağı hükümleri ile ilgili olarak özetle;

- SÖZLEŞMELER'in 5.9.1. maddeleri ile tarafların SÖZLEŞMELER kapsamında yapacakları pazarlama ve tanıtım çalışmaları neticesinde ulaşılan banka müşterilerinin ayartılmamasının amaçlandığı, örneğin FİBABANKA'nın kendi banka müşterisini arayarak, HDİ FİBA'nın bir sigorta ürününe ilişkin pazarlama ve tanıtım yaptığı bir senaryoda, HDİ FİBA'nın, FİBABANKA'nın ilgili müşterisini ayartarak ve SÖZLEŞMELER kapsamında acentesi olan FİBABANKA'yı aradan çıkararak doğrudan FİBABANKA'nın müşterisine satış yapmasının bedavacılık sorununa doğrudan bir örneğini teşkil ettiği, FİBABANKA'nın müşterilerine sunacağı HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'ya ait ürünlerinin pazarlama ve tanıtım faaliyetlerine odaklanmamasına ve yeterli kaynağı ayırmamasına sebep olabileceği, FİBABANKA'nın etkin bir dağıtım kanalı olarak çalışmasını engelleyebileceği ve böyle bir durumun FİBABANKA'nın müşteri çevresinin genişlemesi ve ürünlerinin daha fazla müşteriye ulaştırılması için ticarî açıdan çaba harcama motivasyonunu tamamen ortadan kaldıracabileceği,
- İlgili yükümlülüğün FİBABANKA'nın müşterisinin HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA tarafından yapılan genel bir pazarlama veya tanıtım faaliyetine cevap vermesi durumunda geçerli olmayacağı, HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'nın,

⁵² Kurulun 30.09.2021 tarih ve 21-46/660-329 sayılı kararı.

SÖZLEŞMELER uyarınca yapılan pazarlama veya tanıtım faaliyetleri haricinde kendi adlarına yapacakları genel nitelikli pazarlama/tanıtım faaliyetleri sonucu acente sıfatıyla faaliyet gösteren FİBABANKA yerine, sigortacı sıfatıyla doğrudan HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'dan sigortacılık ürünü satın almaya karar veren müşteriler açısından bir ayartmama yükümlülüğü getirilmediği ve bu şekilde talep oluşturan müşterilere HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'nın doğrudan ürün satmasının önünde herhangi bir sözleşmesel engel bulunmadığı,

- Müşterilerin ilgili ürünleri kendi istekleri doğrultusunda doğrudan HDİ FİBA VE FİBA SİGORTA'dan temin etmeyi seçebileceği dolayısıyla söz konusu müşteri ayartma yasağının nihai olarak ilgili ürünleri satın alacak tüketiciler nezdinde belirleyici bir etki yaratmayacağı ve tüketicilerin kendi tercih ve öncelikleri doğrultusunda SÖZLEŞMELER'e konu ürünleri doğrudan HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'dan veya FİBABANKA'dan temin edebileceği,
- SÖZLEŞMELER'deki mezkûr düzenlemenin amacının, HDİ FİBA ve FİBA SİGORTA'nın, SÖZLEŞMELER eliyle kurulan acentelik ilişkisini ekonomik açıdan anlamsız hâle getirecek şekilde doğrudan FİBABANKA'nın SÖZLEŞMELER kapsamındaki acentelik faaliyetlerini geliştirmesini önleyecek tanıtım ve pazarlama çabalarına girmesinin önüne geçmekten ibaret olduğu, tüketicinin sigorta ürünü satın alacağı teşebbüsü seçme ve buna göre satın alma davranışını şekillendirme özgürlüğünü koruduğu, SÖZLEŞMELER'deki düzenleme sayesinde tüketicinin sigortacılık ürünü satın alabileceği seçeneğin de etkin bir şekilde korunduğu,
- Söz konusu müşteri ayartmama yasağının, HDİ FİBA VE FİBA SİGORTA'nın SÖZLEŞMELER'de düzenlenen iş birliğinin gerçekleşmesi için edindiği ticari sır nitelikli bilgileri FİBABANKA'nın müşterilerini ayartma amacıyla kullanmasını engellemek için zorunlu ve gerekli olduğu ve ilgili yükümlülüğün müşteri isimleri ve tercihleri gibi ticari sır nitelikli bilgilerin korunması ve SÖZLEŞMELER'de öngörülen iş birliğinin yürütülebilmesi bakımından zaruri olduğu

hususları ifade edilmektedir.

- (101) Kurulun Finansbank AŞ (FİNANSBANK) ile Finans Emeklilik ve Hayat AŞ (FİNANS EMEKLİLİK) arasında imzalanan acentelik sözleşmesine muafiyet tanınmasına ilişkin kararında⁵³, ürünün/hizmetin niteliği ve müşteri bilgilerin önemi dikkate alındığında tarafların birbirleri üzerine getirdiği ve yalnızca aktif pazarlamayı sınırlandıran yükümlülüğün belirli sürelerle sınırlı olmak şartıyla makul olduğu belirtilmiştir. Söz konusu kararda, FİNANSBANK üzerine getirilen sözleşmenin bitiminden ve feshinden itibaren beş yıl süreyle geçerli olacak teşvik etmeme yükümlülüğünün bireysel muafiyet koşulları ile bağdaşacağı, ancak FİNANS EMEKLİLİK üzerine getirilen sınırsız teşvik etmeme yükümlülüğünün kabul edilemez nitelikte olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu çerçevede anılan kararda bireysel muafiyetin ancak; *“Madde 5.8.’de yer alan yükümlülüklerin, sözleşmenin süresinin sona ermesi veya sözleşmenin daha erken feshedilmesini müteakip 5 (beş yıl) süreyle devam edeceği”* şeklinde tadil edilmesi halinde tanınmasının uygun olacağı kanaatine varılmıştır.
- (102) Benzer şekilde Kurulun CIGNA ile QNB Finansbank AŞ arasında akdedilen acentelik sözleşmesine muafiyet tanınmasına ilişkin kararında⁵⁴ da, sözleşmede yer alan teşvik etmeme yükümlülüğü bakımından süre sınırının öngörülmemesinin yer verilen

⁵³ Kurulun 28.08.2012 tarih ve 12-42/1318-431 sayılı kararı.

⁵⁴ Kurulun 30.09.2021 tarih ve 21-46/660-329 sayılı kararı.

sebeplere uygun olacak şekilde gerekçelendirilmesi gerektiği, bu yönde taraflarca herhangi bir açıklama sunulmadığı ve bu bakımdan ele alınan sözleşme hükmündeki CIGNA'ya getirilen teşvik etmeme yükümlülüğünün sözleşme süresinin sona ermesinden itibaren en fazla beş yıl süreyle geçerli olacak şekilde tadil edilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Ek olarak METLIFE ile Denizbank AŞ arasında akdedilen ve Kurul tarafından 2011 yılında bireysel muafiyet tanınan Hayat Sigortası için Acentelik Sözleşmesi'nin tadil edilen hükümlerine ilişkin bireysel muafiyet tanınmasına dair Kurul kararında⁵⁵ ilgili acentelik sözleşmesinin teşvik etmeme yükümlülüğü içeren maddelerinin sözleşmenin feshedilmesinden sonra da belirsiz süreli şekilde devam edeceğine ilişkin hükmün ölçülülük ilkesiyle bağdaşmaması ve tüketicinin fayda sağlaması için zorunlu olandan fazla rekabeti sınırlayıcı nitelikte olmama koşulunu sağlamaması sebebiyle bahsi geçen hükmün sözleşmenin sona ermesinden itibaren en fazla 2 yıl ile sınırlanması koşulunun getirildiği görülmektedir.

- (103) Yukarıda yer verilen Kurul kararlarından farklı olarak dosya konusu bildirimde SÖZLEŞMELER kapsamında getirilen müşteri ayartmama yükümlülüğü, SÖZLEŞMELER'in bitiminden veya feshinden sonraki bir süre için değil yalnızca SÖZLEŞMELER'in süresi boyunca geçerlidir. Yukarıdaki açıklamalarla birlikte bu durum da dikkate alındığında, daha önce bireysel muafiyet tanınan kararlardan daha hafif bir sınırlama içeren dosya konusu bildirimdeki teşvik etmeme yükümlülüğünün rekabeti zorunlu olandan fazla sınırlandırmayacağı değerlendirilmektedir.
- (104) Son olarak değinilmesi gereken husus SÖZLEŞMELER'in 5.8.2. ve 5.8.3. maddeleri ile taraflara getirilen istihdam etmeme yükümlülüğüdür. Bu kapsamda SÖZLEŞMELER'in 5.8.2. maddesine göre FİBABANKA; SÖZLEŞMELER'in süresi ve sürenin sona ermesinden veya SÖZLEŞMELER'in daha erken bir tarihte feshedilmesi halinde fesihden itibaren (.....) boyunca, HDI FİBA ve FİBA SİGORTA'nın personelini HDI FİBA ve FİBA SİGORTA bağlı ortaklıkları ile olan iş akdini feshetmeye veya işten ayrılmaya teşvik etmeyecek veya HDI FİBA ve FİBA SİGORTA'nın personelini işe almayacak ve bağlı ortaklıklarının da bu şekilde hareket etmesini sağlayacaktır. Bu kısıtlama FİBABANKA'nın genel ve kamuya açık iş ilanlarına yanıt veren çalışanlar, FİBABANKA'nın teşviki olmaksızın işe alım için FİBABANKA'ya başvuran veya başvurmuş olan çalışanlar ve/veya FİBABANKA'nın sözleşme tarihinden önce iletişime geçtiği çalışanlar için geçerli olmayacaktır. SÖZLEŞMELER'in 5.8.3. maddesinde, bir önceki maddede FİBABANKA'ya getirilen yükümlülükler karşılıklı olarak HDI FİBA ve FİBA SİGORTA'ya da getirilmiştir. Bu doğrultuda taraflar birbirlerinin personelini ayartmayacağını taahhüt etmişlerdir.
- (105) Bildirim Formu'nda anılan hüküm ile ilgili, söz konusu yükümlülüğün sadece bankasürans yöneticilerini ve satış elemanlarını içerdiği, söz konusu yükümlülük ile tarafların *know-how* ve müşteri bilgileri gibi ticari sır nitelikli bilgilerin korunmasının amaçlandığı ifade edilmiştir.
- (106) 03.06.2021 tarih ve 21-29/368-184 sayılı Kurul kararında HDI SİGORTA ve BUPA ACIBADEM'in birbirlerine karşılıklı olarak getirdiği çalışan ayartmama yükümlülüğü incelenmiş ve söz konusu yükümlülüğün taraflar arasında olduğu, üçüncü taraf sigorta şirketlerine geçişi engellemediği, amacının müşteri bilgileri gibi ticari anlamda önemli bilgilerine erişebilecek konumda olan bazı çalışanlarının ayartılması neticesinde ortaya çıkabilecek haksız rekabetin önlenmesi olduğu belirtilerek sağlık sigortası ürünlerinin süresine paralel şekilde taraflar arasındaki SÖZLEŞMELER'in sona ermesini müteakip 12 ay süresince getirilen çalışan ayartmama yükümlülüğü bireysel muafiyet koşullarına

⁵⁵ Kurulun 09.03.2023 tarih ve 23-13/216-71 sayılı kararı.

uygun görülmüştür.

(107) Dosya kapsamında da anılan karara benzer şekilde taraflar arasındaki çalışan ayartmama anlaşmasının işbirliği modeli için gerekli olup olmadığının anlaşılması bakımından taraflardan ek bilgi talebinde bulunulmuştur. Gelen cevabi yazıda özetle;

- Çalışan ayartmama yükümlülüklerinin (.....),
- Kurulun BFit kararı⁵⁶ ve ilgili kararda atıfta bulunulan Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Federal Ticaret Komisyonu ve ABD Adalet Bakanlığı'nın yayımladığı Kılavuzda⁵⁷, çalışan ayartmama ve istihdam etmeme yükümlülüklerinin *işverenler arası daha geniş çaplı meşru iş birliklerinin bir parçası ya da bu meşru işbirlikleri için gerekli* olması halinde uygulanabilir olduğunun belirtildiği,
- Bahsi geçen mevzuat doğrultusunda, SÖZLEŞMELER'in 5.8.2. maddesinde öngörülen düzenlemelerin ilgili SÖZLEŞMELER ile hedeflenen işbirliğinin sorunsuz ve etkin bir şekilde yürütülebilmesi için gerekli olduğu, ilgili maddelerin taraflar arasında çok daha geniş çaplı ve rekabeti artırıcı etkileri olan bir işbirliğinin zorunlu bir parçası olarak değerlendirilmesi gerektiği, ilgili hükümlerin SÖZLEŞMELER'de düzenlenen acentelik ilişkisinin sorunsuz şekilde uygulanabilmesi için gerekli birer sınırlama olduğu, SÖZLEŞMELER'in bütününden ayrı bir kısıtlama olarak öngörülmediği ve bu hükümlerin amacının ve etkisinin SÖZLEŞMELER ile birlikte değerlendirilmesi gerektiği,
- Rekabet Kurulu'nun geçmiş tarihli kararlarında⁵⁸, yalnızca işbirliği modeli çerçevesinde operasyonu yürüten çalışanlarla sınırlı olan, işbirliği modeli kapsamında devredilen *know-how* ve müşteri bilgileri gibi ticari sır nitelikli bilgilerin korunması bakımından gerekli olan, mutlak bir kısıtlama öngörmeyen ve sözleşmenin sona ermesinden sonra yükümlülüğün devam etmesi halinde sözleşme sonrasında da yürürlükte kalması pazarın işleyişi açısından zorunlu olan ve makul bir süre devam eden çalışan ayartmama yükümlülüklerinin rekabeti zorunlu olandan fazla sınırlamadığının değerlendirildiği,
- (.....)⁵⁹,
- İlgili maddelerin amacının SÖZLEŞMELER kapsamında, sigorta sektörüne ilişkin teknolojik *know-how* ve müşteri bilgileri gibi ticari anlamda önemli bilgilere erişimi olacak çalışanların ayartılması halinde ortaya çıkabilecek haksız rekabetin önlenmesi olduğu, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) 55. maddesinde, "(...)Sözleşmeyi ihlale veya sona erdirmeye yöneltmek ve bunu özellikle üçüncü kişilerin işçilerine, vekillerine ve diğer yardımcı kişilerine, hak etmedikleri ve onları işlerinin ifasında yükümlülüklerine aykırı davranmaya yöneltebilecek yararlar sağlayarak veya önererek, kendisine veya başkalarına çıkar sağlamaya çalışmak suretiyle yapmak" başlıca haksız rekabet hallerinden biri olarak sayıldığı, SÖZLEŞMELER uyarınca düzenlenen acentelik ilişkisi kapsamında, bazı çalışanların hassas ve teknik bilgi ile *know-how*'a erişimi olacağı dolayısıyla ilgili düzenlemelerin TTK tahtında korunan bir hak ve menfaatin ötesine geçen bir amaç veya etkiye sahip olmadığı, aksine tarafların SÖZLEŞMELER çerçevesinde edinebilecekleri bilgilerin haksız rekabet

⁵⁶ Kurulun 07.02.2019 tarih ve 19-06/64-27 sayılı kararı.

⁵⁷ Antitrust Guidance For Human Resource Professionals.

⁵⁸ Kurulun 07.02.2019 tarih ve 19-06/64-27 sayılı BFit kararı ve 03.06.2021 tarih ve 21-29/368-184 sayılı Bupa Acıbadem kararı.

⁵⁹ SÖZLEŞMELER'in 7.2.1.(ii) maddesinde, (.....) olarak tanımlanmıştır.

yaratacak şekilde kullanmalarını önlemek amaçlı olduğu ve öngörülen acentelik ilişkisinin yaratacağı faydaların gerçekleşebilmesi açısından zorunlu kısıtlamalar olduğu,

- Tarafların (.....) önem teşkil ettiği,
- (.....),
- İlgili maddelerin SÖZLEŞMELER'in (.....) süresince geçerli olmasının, sigortacılık sektörünün işleyişi bakımından zorunlu ve gerekli olduğu, zaten sigorta ürünlerinin sektörün işleyişi gereği genellikle (.....) bir süreyi kapsayacak şekilde oluşturulduğu, Kurulun da geçmiş kararlarında⁶⁰ sözleşme tarihinin bitiminden sonra bir yıl boyunca yürürlükte kalan çalışan ayartmama yükümlülüklerinin makul olduğunu değerlendirdiği SÖZLEŞMELER'in sona ermesini takip eden (.....) dönemde de çalışanların SÖZLEŞMELER kapsamında edindikleri know-how ve müşteri bilgileri gibi ticari bilgilerin korunması gerektiği,
- HDI FİBA, FİBA SİGORTA ve FİBABANKA'nın çalışanları ile akdettiği sözleşmelerde çalışanlarına ticari sır saklama/gizlilik yükümlülüğü getirdiği, bununla birlikte, söz konusu sır saklama yükümlülüklerinin oldukça genel nitelikli olup ticari hayatın olağan işleyişi gereği neredeyse tüm iş sözleşmelerinde yer alan standart yükümlülüklerden ibaret olduğu, ilgili gizlilik yükümlülüğünün sözleşmelerin nispiği ilkesi gereği yalnızca iş sözleşmesinin tarafı olan işveren ile çalışan arasında geçerli olup bu hükmün acentelik sözleşmesinin tarafları olan teşebbüsler için karşılıklı bir yükümlülük doğurmadığı,
- İş sözleşmelerinde yer alan ticari sır saklama/gizlilik yükümlülüklerinin iş hayatında uygulanabilirliğinin kolay olmadığı, çalışanların özellikle iş değiştirdikten sonra ilgili gizlilik yükümlülüklerine uygun davranıp davranmadığının ve uyulmaması halinde ortaya çıkan zarar ve ziyanın tespitinde pratikte ortaya çıkan zorluklar nedeniyle aktif bir şekilde takip edilemediği, iş sözleşmelerindeki gizlilik yükümlülüklerinin çalışanın edinmiş olduğu *know-how*'ın kullanımı bakımından bir sınırlama getirmediği, genel nitelikli sır saklama yükümlülüklerinin, SÖZLEŞMELER ile amaçlanan acentelik faaliyetlerinin yürütülmesine ilişkin çalışanların edineceği know-how ve müşteri bilgileri gibi ticari açıdan hassas bilgilerin kullanılmaması bakımından aynı korumayı sağlamasının mümkün olmadığı ve bu nedenlerle SÖZLEŞMELER kapsamında karşılıklı bir çalışan ayartmama yükümlülüğü öngörüldüğü

hususları ifade edilmiştir.

- (108) Bu çerçevede yapılan açıklamalar 03.06.2021 tarih ve 21-29/368-184 sayılı Kurul kararında yapılan değerlendirmelerle birlikte ele alındığında; SÖZLEŞMELER'in 5.8.2. ve 5.8.3. maddelerinin bildirim konu işbirliğinden beklenen etkinliğin sağlanabilmesi için getirilen bir sınırlama niteliği taşıdığı, taraflar arasında paylaşılan *know-how*'a konu bilgilerin yanı sıra müşteri çevresi bilgileri gibi ticari sırların korunmasının amaçladığı, kısıtlamanın taraflar arasındaki geçişleri ilgilendirdiği ve üçüncü taraf sigorta şirketlerine geçişin engellenmediği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla bahse konu kararda olduğu gibi ilgili sınırlamanın da rekabetin zorunlu olandan fazla sınırlandırılmasına neden olmadığı değerlendirilmektedir.

⁶⁰ Kurulun 07.02.2019 tarih ve 19-06/64-27 sayılı BFit kararı, 3.06.2021 tarih ve 21-29/368-184 sayılı Bupa Acıbadem kararı.

- (109) Bu bölümde yer verilen açıklamalar çerçevesinde, bildirim konu SÖZLEŞMELER’de yer alan ilgili hükümlerin 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinin birinci fıkrasının (d) bendinde belirtilen koşulu da karşıladığı değerlendirilmektedir.
- (110) Sonuç olarak; bildirim konu SÖZLEŞMELER’in 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinin birinci fıkrasında yer alan ve bireysel muafiyet için gerekli olan dört koşulu taşıdığı ve bu haliyle SÖZLEŞMELER’e 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesi çerçevesinde bireysel muafiyet tanınabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

H. SONUÇ

- (111) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,
1. HDI Fiba Emeklilik ve Hayat AŞ ile Fibabanka AŞ arasında imzalanan Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesi ve Fiba Sigorta AŞ ile Fibabanka AŞ arasında imzalanan Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi’nin 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 4. maddesi kapsamında olduğuna ve anılan sözleşmelere aynı Kanun’un 8. maddesi çerçevesinde menfi tespit belgesi verilemeyeceğine,
 2. Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesi ve Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi’nin 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağına,
 3. Bununla birlikte Hayat Sigortası Acentelik Sözleşmesi ve Hayat Dışı Sigorta Acentelik Sözleşmesi’ne, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 5. maddesinde sayılan koşulların tamamını karşıladığından sözleşme süresi boyunca bireysel muafiyet tanınmasına

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.