

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2016-4-11 (Muafiyet)  
Karar Sayısı : 16-09/152-67  
Karar Tarihi : 10.03.2016

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

Başkan : Prof. Dr. Ömer TORLAK  
Üyeler : Fevzi ÖZKAN, Dr. Metin ARSLAN  
Doç. Dr. Tahir SARAÇ, Kenan TÜRK

**B. RAPORTÖRLER:** Kerem TOMUR, Şevket GÜLTEKİN

**C. BİLDİRİMDE**

**BULUNAN** : - Eureko Sigorta A.Ş.  
Ord. Prof. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 Altunizade  
Üsküdar/İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** Türkiye Garanti Bankası A.Ş. ile Eureko Sigorta A.Ş. arasında akdedilen hayat dışı sigortaları acenteliği sözleşmesine muafiyet tanınması talebi.
- (2) **E. İDDİALARIN ÖZETİ:** Eureko Sigorta A.Ş. (EUREKO) tarafından yapılan bildirimde; Türkiye Garanti Bankası A.Ş. (GARANTİ) ile EUREKO arasında 21.06.2007 tarihinde GARANTİ müşterilerine sigorta ürünlerinin pazarlanması, tanıtımının yapılması ve satılmasına ilişkin hüküm ve şartları düzenleyen bir hayat dışı sigortaları acenteliği sözleşmesi (Sigorta Acentelik Sözleşmesi) imzalandığı, söz konusu Acentelik Sözleşmesi'nin taraflar arasında 2011 yılında yapılan hisse devri sebebiyle aynı yıl tadil edildiği, daha sonra sözleşme taraflarının gerek bilişim ve teknoloji (IT) sistemlerinin ayrıştırılmasına, gerekse acentelik sözleşmesi içeriğindeki ticari hususların değiştirilmesine ilişkin ihtiyacın ortaya çıkması nedenleriyle, işbirliğinde yeni düzenlemelere ihtiyaç duyulduğu ve dolayısıyla 01.03.2016 tarihinde taraflar arasında yeni bir sözleşme akdedildiği belirtilmiş olup yeni sözleşmeye bireysel muafiyet tanınması talep edilmektedir.
- (3) **F. DOSYA EVRELERİ:** Kurum kayıtlarına 01.03.2016 tarihinde giren bildirim üzerine hazırlanan 04.03.2016 tarihli Muafiyet/Menfi Tespit Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (4) **G. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda; GARANTİ ile EUREKO arasında 01.03.2016 tarihinde akdedilen Sigorta Acentelik Sözleşmesi'ne; 21.06.2027 tarihine kadar 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi uyarınca bireysel muafiyet tanınmasının uygun olacağı ifade edilmektedir.

**H. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME**

**H.1. İşlem Tarafları**

**H.1.1. GARANTİ**

- (5) 1946 yılında Ankara'da kurulan GARANTİ ticari, yatırım, bireysel ve diğer türlerde bankacılık alanında faaliyet göstermekte olup sektörde konsolide aktif büyüklüğü bakımından en büyük ikinci özel banka konumundadır.

### H.1.2. EUREKO

- (6) Türkiye'deki faaliyetlerine 1989 yılında "Garanti Sigorta" olarak başlayan ve 2007 yılında bugünkü adını alan EUREKO yangın, kaza, nakliyat, mühendislik, tarım sigortaları ve sorumluluk, hukuki koruma, işletme, kredi sigortaları gibi ürünleri içeren "hayat dışı sigortalar" kategorisinde hizmet ve ürünler sunmaktadır. Hollandalı Achmea B.V. ilk olarak 21.06.2007 tarihinde EUREKO'nun %80 oranındaki hissesini, daha sonra 31.05.2011 tarihinde ise kalan %20 hissesini GARANTİ'den satın alarak EUREKO'nun %100 oranında hisselerine sahip olmuştur.

### H.2. İlgili Pazar

- (7) Bildirime konu sözleşme bakımından ilgili ürün pazarının "hayat dışı sigorta ürünlerinde acentelik hizmetleri pazarı" şeklinde ele alınması mümkündür. Bununla birlikte, alternatif pazar tanımları yapılacak olan değerlendirmeyi değiştirmeyeceğinden, İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz'un 20. paragrafında yer alan açıklama da dikkate alınarak, dosya kapsamında ilgili ürün pazarı ve coğrafi pazar belirlenmemiştir.

### H.3. Değerlendirme

- (8) Bildirime konu Sigorta Acentelik Sözleşmesi ile 01.03.2016 tarihinden 21.06.2027 tarihine kadar geçerli olmak üzere GARANTİ, EUREKO'nun sunduğu hayat dışı sigorta poliçeleri ve benzer ürünlerinin pazarlanması, promosyonu, dağıtımı ve satışı için acente olarak atanmıştır. Söz konusu Sigorta Acentelik Sözleşmesi kapsamında başka hiçbir sigorta şirketinin hayat dışı sigorta ürünleri, GARANTİ'nin şubelerinde satılmayacaktır. Bu kapsamda ilk olarak Kurulun hayat dışı sigorta hizmetleri pazarında bankaların münhasıran bir sigorta şirketinin acenteliğini yapmasına yönelik sözleşmelere ilişkin vermiş olduğu bireysel muafiyet kararlarına aşağıda yer verilmiştir:

Tablo 1: Hayat Dışı Sigortacılık Sektöründe Kurul Kararları<sup>1</sup>

Karar Numarası	Taraflar	Sözleşme Yılı	Bireysel Muafiyet Süresi	Sona Erme Tarihi
11-28/582-183	Aksigorta A.Ş.	2011	15	2026
	Akbank T.A.Ş.			
11-47/1165-411	Axa Sigorta A.Ş.	2011	15	2026
	Denizbank A.Ş.			
	Deniz Finansal Kiralama A.Ş.			
12-42/1319-432	Sompo Japan Sigorta A.Ş.	2012	14	2026
	Finansbank A.Ş.			
13-46/595-264	AIG Sigorta A.Ş.	2012	10	2022
	HSBC Bank A.Ş.			
13-40/521-230	Yapı Kredi Sigorta A.Ş. (ve Yapı Kredi Emeklilik A.Ş.) <sup>2</sup>	2013	15	2028
	Yapı Kredi Bankası A.Ş.			
14-50/892-408	Zurich Sigorta A.Ş.	2014	15	2029
	ING Bank A.Ş.			
15-12/163-75	Eureko Sigorta A.Ş.	2007	15	2016 (Sözleşme feshedildi)
	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.			

<sup>1</sup> 28.03.2013 tarih ve 13-17/252-126 sayılı Kurul kararında BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş. ile Türkiye Ekonomi Bankası A.Ş. arasında hayat sigortası ve bireysel emeklilik branşında münhasırlık içeren acente sözleşmesine 20 yıl süreyle bireysel muafiyet tanınmıştır.

<sup>2</sup> Bu dosyanın konusunu bireysel emeklilik ve hayat dışı sigorta ürünleri oluşturmakta; hayat dışı ürünlerin Yapı Kredi Sigorta A.Ş. tarafından sağlanması öngörülmektedir.

### H.3.1. 4054 sayılı Kanun'un 4. Maddesi Açısından Yapılan Değerlendirme

- (9) 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin (2002/2 sayılı Tebliğ) açıklanmasına Dair 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 ifade edilmektedir. Bu kapsamda belirleyici faktör, acentenin müvekkil tarafından atandığı faaliyetlerle ilgili olarak ticari veya mali bir risk alıp almaması olarak belirlenmiştir. Acentenin mali veya ticari bir risk taşımaması durumunda faaliyetlerinin müvekkil teşebbüsün faaliyetlerinin bir parçası olarak değerlendirileceği, aksi halde, yani acentenin risk üstlenmesi durumunda, kendi yapmış olduğu yatırımların geri dönüşünü sağlayabilmesi için pazarlama stratejisini özgürce belirleyebilmesi gerektiği ve bu durumda, söz konusu sözleşmelerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına girebileceği ifade edilmektedir.
- (10) Hangi hallerde acente tarafından risk üstlenildiğine örnek olarak aşağıdaki hususlar gösterilebilir:
- Ticari acentenin ticari faaliyetleri süresince bağımsız bir tacir gibi davranması,
  - İşleme ilgili ticari riskin acentenin üzerinde olması,
  - Ticari acentenin elinde sözleşme konusu mallardan minimum miktarda stok bulunması,
  - Ticari acentenin müşteriler için kendi hesabına olmak üzere ücretsiz servis hizmeti vermesi,
  - Ticari acentenin fiyatlar ve ticaret koşullarını belirleme yetkisi bulunması.
- (11) 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda ise sigorta acentesi, "*Ticarî mümessil, ticarî vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tâbi bir sıfatı olmaksızın bir sözleşmeye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimî bir surette sigorta şirketlerinin nam ve hesabına sigorta sözleşmelerine aracılık etmeyi veya bunları sigorta şirketleri adına yapmayı meslek edinen, sözleşmenin akdinden önce hazırlık çalışmalarını yürüten ve sözleşmenin uygulanması ile tazminatın ödenmesinde yardımcı olan kişi*" olarak tanımlanmaktadır. Söz konusu tanım itibari ile acentenin rekabet hukuku anlamında ticari ve mali risk üstlenmeyen bir yapı arz ettiği görülmektedir.
- (12) Banka sigortacılığı (bankasürans) şeklinde ifade edilen acentelik ilişkilerinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olup olmadığı önceki pek çok Kurul kararında incelenmiş; Kurul bu tür sözleşmelerde banka şubelerinin sattıkları sigorta ürünleri hakkında herhangi bir risk üstlenmediklerini tespit ederek bunları 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamı dışında bırakmıştır<sup>3</sup>.
- (13) Bildirime konu Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nin konusu, GARANTİ'nin acente olarak tayin edilmesi ve EUREKO'nun sözleşmede belirtilen hüküm ve koşullar çerçevesinde, hayat dışı sigorta ürünlerinin pazarlanması ve satışı ile ilgili olarak acenteye teknik yardım ve destekte bulunmayı veya söz konusu hizmetlerin temin edilmesini ve acentenin çalışanlarına hayat dışı sigorta ürünlerinin dağıtım kanalı üzerinden pazarlanması, promosyonu ve satımı ile ilgili eğitim desteği sağlamayı taahhüt etmesinden ibarettir. Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nin 8. maddesi GARANTİ'nin borç ve yükümlülüklerini düzenlemektedir. Bu borç ve yükümlülükler yerleşik acentelik ve sigorta teamülleri çerçevesinde makul yükümlülük ve sorumluluklardır. Tüm sigorta sözleşmelerinde hukuki ilişki sigorta şirketi ve sigortalı arasında olduğundan, primler kanuna uygun olarak EUREKO tarafından belirlenmektedir (Türk Ticaret Kanunu,

<sup>3</sup> Bkz. örneğin 13-46/595-264, 11-47/1165-411, 11-28/582-183, 13-40/521-230 sayılı Kurul kararları

1430. madde). Ayrıca, acentenin müşterilere primler üzerinden indirim yapma, herhangi bir tutarı iade etme veya bu tutardan feragat etme yetkisi de bulunmamaktadır. Dolayısıyla bildirim konu Sigorta Acentelik Sözleşmesi ile GARANTİ'nin acente olarak Kılavuz'da açıklanan riskleri üstlenmediği ve EUREKO hesabına aracılık ettiği ya da akdettiği sözleşmeler bakımından bağımsız davranmadığı anlaşılmaktadır.

- (14) Bu çerçevede sözleşme ile GARANTİ'nin üstlendiği edim EUREKO tarafından üretimi ve pazarlaması yapılan hayat dışı sigorta poliçeleri ve benzeri diğer ürünlerinin müşterilere pazarlanması, promosyonu, satışı ve sigorta primlerinin tahsili ile sınırlıdır. Buna göre ticari ve mali riskler EUREKO tarafından üstlenilmektedir. Dolayısıyla bildirim konu Sigorta Acentelik Sözleşmesi ile müvekkil hesabına aracılık ettiği ya da akdettiği sözleşmelere ilişkin olarak acenteye getirilen sınırlamalar, 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değildir.
- (15) Bununla birlikte, bildirim konusu Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nde münhasırlık içeren düzenlemeler bulunmaktadır. Bu düzenlemelere göre, EUREKO hayat dışı sigorta ürünlerinin GARANTİ'nin dağıtım ağı vasıtasıyla pazarlanması, satışı ve dağıtımına ilişkin münhasır bir hak elde etmektedir. Anılan Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nin 5. maddesi ile GARANTİ sözleşmede belirtilen kapsam içerisinde, Türkiye'de münhasıran EUREKO tarafından tedarik edilen hayat dışı sigorta ürünlerinin dağıtım ağı üzerinden pazarlanmasını, tanıtımını ve satışını gerçekleştirmeyi ve bunun için gereken personeli ve diğer kaynakları temin etmeyi taahhüt etmektedir. Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nin süresinin yaklaşık 11 yıl (21.06.2027 tarihine kadar) olduğu da dikkate alındığında, söz konusu hüküm ile birlikte GARANTİ'ye bu süre zarfında rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmiş olup markalar arası rekabeti sınırlayabilecek bu hüküm dolayısıyla bildirim konu sözleşme 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamındadır. Bu çerçevede Sigorta Acentelik Sözleşmesi grup muafiyeti ve bireysel muafiyet bakımından incelenmiştir.

### **H.3.2. Sigorta Acentelik Sözleşmesinin Grup Muafiyeti Kapsamında Değerlendirilmesi**

- (16) 2002/2 sayılı Tebliğ'in 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendinde alıcıya getirilen belirsiz süreli veya süresi beş yılı aşan rekabet etmeme yükümlülüğünün grup muafiyetinden yararlanamayacağı düzenlenmiştir. Ayrıca maddenin devamında rekabet etmeme yükümlülüğünün beş yılı aşacak şekilde zımnen yenilenebileceğinin kararlaştırılması halinde, rekabet etmeme yükümlülüğünün belirsiz süreli sayılacağı belirtilmiştir.
- (17) Acentelere getirilen rekabet etmeme yükümlülükleri markalar arası rekabet üzerinde olumsuz sonuçlar doğurabileceğinden rekabete aykırı kabul edilmekte ve grup muafiyetinden yahut bireysel muafiyetten faydalanıp faydalanmayacağına dair değerlendirmeye tabi tutulmaktadır. Bildirim konu Sigorta Acentelik Sözleşmesi'ndeki rekabet etmeme yükümlülüğünün 11 yıla kadar uzayacağı nazara alındığında sözleşmenin bu hükmü grup muafiyetinden yararlanmamaktadır. Bununla birlikte bu hükmün sağlayacağı faydaların rekabet karşıtı etkileriyle birlikte değerlendirilerek bireysel muafiyetten yararlanıp yararlanamayacağının ele alınması gerekmektedir.

### H.3.3. Sigorta Acentelik Sözleşmesine İlişkin Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi

(18) Bahse konu Sigorta Acentelik Sözleşmesi ile GARANTİ, yürürlük tarihi itibarıyla kendisi veya herhangi bir bağlı kuruluşu tarafından bölge sınırları içinde, doğrudan veya dolaylı olarak ortak markalı poliçeler dışında başka hayat dışı sigorta poliçesi veya ürünü pazarlanmadığını veya satılmadığını beyan ve taahhüt etmekte, böylelikle GARANTİ'nin sözleşme süresi boyunca başka sigorta şirketlerinin acenteliğini yapması engellenmiş olmaktadır. Sözleşme ile GARANTİ'ye 21.06.2027 tarihine kadar rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmiştir.

(19) Bilindiği üzere, herhangi bir rekabet kısıtlamasına bireysel muafiyet tanınması için aşağıda yer verilen iki olumlu iki olumsuz koşulun birlikte sağlanması gerekmektedir.

#### a. Malların üretim veya dağıtım ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmelerin sağlanması

(20) Somut olayın özelliklerine göre değerlendirilmekle birlikte, üretim ve dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi, kalitenin artırılması, malın arzında devamlılığın sağlanması, yeni piyasalara girişin kolaylaştırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması ekonomik yararın sağlandığı hususlar arasında görülmektedir.

(21) Sigortacılık hizmetlerinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren bankalar sıklıkla dağıtım kanalında acente olarak yer almaktadır. Banka sigortacılığı olarak da adlandırılan banka ve sigorta şirketleri arasındaki bu tür yakın ilişkiler ölçek ve kapsam ekonomisine imkan sağladığı gibi her iki tarafın da diğerinin müşteri tabanına erişimini sağlaması, çapraz satış olanakları, diğer tarafın üstün marka imajından fayda elde edilmesi ve dağıtım açısından ileriye doğru dikey bütünleşme gibi kazanımlara neden olmaktadır.

(22) Başvuru sahibi tarafından da EUREKO'nun sigorta alanındaki portföyünü azami kapsamda tutmak ve müşterileri tarafından ileri sürülen talepleri karşılamak amacıyla olduğu, sözleşmenin münhasırlığa ilişkin hükümleri sayesinde GARANTİ'nin daha kapsamlı bir ürün portföyüne kavuşacağı, uzun dönemli çalışma, istikrar ve güven ortamının finansal sektörün müşterilerine daha fazla fayda yaratabileceğinin düşünüldüğü ifade edilmiştir.

(23) Bildirim konusu münhasır Sigorta Acentelik Sözleşmesi ile tek bir sigorta şirketinin ürünlerine odaklanılarak, o konuda daha fazla teknolojik ve kurumsal yatırım yapılmasının sağlanacağı; bunun da nihai olarak tüketicilere sağlanan hizmetlerin iyileştirilmesine yol açacağı değerlendirilmiştir. Bu itibarla inceleme konusu sözleşme, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendindeki koşulu sağlamaktadır.

#### b. Tüketicinin bundan yarar sağlaması

(24) Muafiyetin ikinci şartı, anlaşmanın tüketicilere ortaya çıkan objektif faydadan adil bir pay alma imkânı tanınması gereğidir. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı etkileri olan bir anlaşmanın muafiyet alabilmesi için, yukarıda değinilen malların dağıtım veya hizmetlerin sunulmasından elde edilen iyileşmenin tüketiciye yansıtılması ve ortaya çıkan ekonomik fayda ile tüketicinin elde edeceği menfaat arasında makul bir denge olması gerekmektedir. Bu çerçevede; fiyatlar seviyesindeki düşüş, satış sonrası etkin hizmetler, ürün çeşitliliğinin artması, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşabilmesi, malın arzında devamlılığın sağlanması gibi koşullar tüketicinin elde edebileceği menfaat kapsamında değerlendirilebilmektedir.

- (25) Tablo 1’de yer verilen önceki Kurul kararlarında bu tür sözleşmeler sayesinde bankalar tarafından tüketiciye sunulan hizmetin maliyetinin düşeceği, münhasırlık sonucunda ortaya çıkan uzmanlaşma ile birlikte tüketici ihtiyaçlarının daha etkin bir şekilde karşılanabileceği, sigorta şirketlerinin diğer ülke pazarlarındaki tecrübelerinin müşterilere yeni çözümler üretmekte faydalı olacağı değerlendirilmelerine yer verilmiştir. Buna ek olarak banka şubelerinin bağımsız acentelere nazaran daha geniş bir coğrafi yelpazeye yayılmış olması sayesinde tüketicinin sigorta ürünlerine ulaşmasının kolaylaşacağı da dile getirilmiştir.
- (26) Anılan değerlendirmelerin GARANTİ ile EUREKO arasındaki acentelik ilişkisi için de geçerli olduğu, tedarik zinciri içerisinde ekonomik ve teknolojik iyileşmelerin olumlu etkilerinin tüketiciye yansımaları azaltabilecek başka katmanlar bulunmadığından (b) bendindeki koşulun da sağlandığı görülmektedir.

### c. İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmaması

- (27) 4054 sayılı Kanun’un 5. maddesinin (c) bendi bağlamında ilgili pazarın önemli bir kısmında rekabetin ortadan kalkmaması şartının sağlanıp sağlanmadığının analizi, anlaşmanın niteliği ve kapsamı, taraflarının ve rakiplerin pazardaki konumları, pazarın ve işbirliğine konu ürünün özellikleri, giriş engelleri, pazarın doygunluk seviyesi, tüketici tercihlerinin ne ölçüde kısıtlandığı gibi unsurların değerlendirilmesini gerektirmektedir. Bir başka deyişle sağlanan ekonomik gelişme veya fayda ile tüketici yararı rekabetin ortadan kaldırılması sonucunda elde ediliyor olmamalıdır. Bu şartın amacı, rekabetin kısmen sınırlandırılmasına izin verilen piyasalardaki fiili ve potansiyel rekabetin devamının teminidir.
- (28) Bu değerlendirmelerde anlaşma taraflarının pazar güçleri ve pazarın yoğunlaşma derecesi başlangıç noktasını oluşturmaktadır. Bu çerçevede pazarda faaliyet gösteren sigorta şirketlerine yakından bakmak gerekecektir. 2016 yılı Ocak ayı itibarıyla genel sigorta alanında hizmet veren 64 sigorta şirketi bulunmaktadır<sup>4</sup>. Aşağıda sigorta sektöründe faaliyet gösteren, prim üretimine göre en büyük beş şirketin pazar paylarına yer verilmiştir:

Tablo 2: En Büyük 5 Sigorta Şirketinin Genel Yaklaşık Pazar Payı (%)

Teşebbüs	2013	2014	2015
Allianz	(.....)	(.....)	(.....)
Anadolu	(.....)	(.....)	(.....)
Axa (Oyak)	(.....)	(.....)	(.....)
Mapfre	(.....)	(.....)	(.....)
Aksigorta	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr>

- (29) 2016 yılı Ocak ayı itibarıyla hayat dışı sigorta hizmeti veren 62 şirket bulunmaktadır<sup>5</sup>. Sözleşme konusu olan hayat dışı sigorta alanında faaliyet gösteren en büyük sigorta şirketlerinin paylarına ise aşağıdaki tabloda yer verilmiştir:

Tablo 3: İlk 5 Sigorta Şirketinin Hayat Dışı Sigorta Alanında Yaklaşık Pazar Payı (%)

Teşebbüs	2013	2014	2015
Allianz	(.....)	(.....)	(.....)
Anadolu	(.....)	(.....)	(.....)
Axa (Oyak)	(.....)	(.....)	(.....)
Mapfre	(.....)	(.....)	(.....)
Aksigorta	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr>

<sup>4</sup> Bkz. <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909> erişim tarihi: 03.03.2016

<sup>5</sup> Bkz. <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909> erişim tarihi: 03.03.2016

- (30) EUREKO sadece hayat dışı sigorta alanında ürünler sunmakta olup tarafça bildirilen 2013-2015 dönemi için pazar payları sırasıyla %(. . . . .); %(. . . . .); %(. . . . .)'dir.
- (31) EUREKO adına yazılan poliçeler hem bağımsız acenteler hem de banka kanalıyla pazarlanmaktadır. EUREKO'nun pazarladığı ürünlerin dağıtımında kullanılan kanalların yıllar içindeki payına aşağıda yer verilmiştir:

Tablo 4: EUREKO'nun Dağıtım Kanallarının Yaklaşık Oranı (%)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Merkez	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
Acente	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
Banka	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
Broker	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

- (32) Yukarıdaki tablodan da anlaşılacağı üzere, EUREKO poliçelerinin yarıya yakın bir kısmı banka şubeleri aracılığıyla yazılmaktadır. İkinci sıradaki dağıtım kanalını ise acenteler oluşturmaktadır. Dolayısıyla GARANTİ'nin bankacılık sektöründeki konumunun değerlendirilebilmesi için aktif büyüklüklerine göre Türkiye'de lider konumunda bulunan bankalar ve bunların pazar payına ilişkin hesaplamalara aşağıdaki tabloda yer verilmiştir:

Tablo 5: Bankaların Aktif Büyüklüklerine Göre Yaklaşık Pazar Payları (%)

Teşebbüs	2011	2012	2013	2014	2015 <sup>6</sup>
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
Türkiye İş Bankası A.Ş.	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
GARANTİ	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
Akbank T.A.Ş.	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
Finans Bank A.Ş.	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
Denizbank A.Ş.	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)
TEB A.Ş.	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)	(. . . . .)

- (33) Bildirim formunda da belirtildiği üzere, hayat dışı sigorta poliçelerinin pazarlanmasında bankaların payının 2007-2015 yılları arasında %(. . . . .) düzeyinde kaldığı, acentelerin payının ise %(. . . . .) civarında olduğu görülmektedir. Buna ek olarak EUREKO'nun gerek genel sigortacılık pazarında (%(. . . . .)<sup>7</sup>) gerekse hayat dışı sigortacılık pazarındaki payının oldukça düşük olduğu (%(. . . . .)), GARANTİ'nin ise genel bankacılık hizmetlerindeki payının 2011-2015 aralığında %(. . . . .)-(. . . . .) seviyesinde seyrettiği anlaşılmaktadır. Ayrıca pazarda çok sayıda banka ve sigorta şirketinin faaliyet gösterdiği, bunun sağlayıcı ve alıcı teşebbüsler üstünde rekabet baskısı oluşturduğu, bildirim formunda belirtildiği üzere Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nde EUREKO'nun diğer acentelerle anlaşmasını engelleyen herhangi bir düzenlemenin bulunmadığı, zaten acentelerin bu pazar bakımından bankalara nazaran daha büyük bir paya sahip olduğu, bunların da tek bir sigorta şirketiyle değil pek çok sigorta şirketiyle çalışabildiği dikkate alınarak incelenen sözleşmenin rekabeti önemli ölçüde sınırlandırmadığı değerlendirilmiştir.
- (34) Sonuç olarak incelenen sözleşme ile ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmayacağı ve muafiyetin bu koşulunun da sağlandığı belirtilmelidir.

<sup>6</sup><https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistikleri-raporlar/eylul--2015---aktif-buyukluklerine-gore-banka-siralaması/2487> erişim tarihi 03.03.2016

<sup>7</sup> Bkz. <http://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909> erişim tarihi: 03.03.2016

**d. Rekabetin (a) ve (b) bentlerindeki amaçların elde edilmesi için zorunlu olandan fazla sınırlanmaması**

- (35) Bir anlaşmanın bireysel muafiyet alabilmesi için gerekli son koşul, ilk iki olumlu koşuldaki yararların elde edilmesi için rekabeti daha az sınırlayıcı bir yöntemin söz konusu olmamasıdır. Bu koşul altındaki değerlendirmelerde genel olarak sözleşmenin rekabeti kısıtlayıcı hükümlerinin, sözleşmeden elde edilecek faydaların sağlanması için zorunlu olup olmadığı dikkate alınmaktadır.
- (36) Bildirime konu Sigorta Acentelik Sözleşmesi ile getirilen 21.06.2027 tarihine kadar geçerli olacak (yaklaşık 11 yıl süreli) rekabet etmeme yükümlülüğünün yaratacağı muhtemel rekabet karşıtı etkiler, pazarın rakip sigorta şirketlerine kapatılmasıdır. Rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi arttıkça daha büyük ölçüde bir pazar kapama etkisi doğacaktır. Dikey anlaşmalarda, hâkim durumda olmayan teşebbüsler arasında beş yıla kadar getirilen rekabet etmeme yükümlülükleri 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 kapama etkisini telafi etmeye yetecek düzeyde kabul edilmemektedir. Bununla birlikte, sağlayıcı tarafından alıcıya özgü olarak yapılan yatırımların - 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 ya da franchise anlaşmalarında olduğu gibi alıcı ve sağlayıcı arasında önemli bir know-how transferinin söz konusu olduğu durumlarda anlaşmanın süresi boyunca rekabet yasağı getirilmesi dikey anlaşmanın yaratacağı etkinlikler bakımından makul karşılanabilmektedir.
- (37) Nitekim Kurul, Tablo 1'de yer verilen kararlarda taraflar arasında akdedilen münhasırlık içeren acentelik sözleşmelerine 15 yıl için hatta TEB-CARDIFF kararında<sup>8</sup> 20 yıl bireysel muafiyet tanımıştır. Kurulun bu kararlarından anlaşılacağı üzere, sigortacılık pazarında münhasırlık içeren acentelik sözleşmelerinin 15-20 yıla sınırlı olması durumunda ilgili pazarda rekabetin zorunlu olandan fazla sınırlanmadığı kabul edilmektedir. Yukarıda sayılan Kurul kararları ile benzer pazar ve oyuncu özelliklerine sahip mevcut bildirim bakımından da rekabet etmeme yükümlülüğünün 11 yıla sınırlı olacağı dolayısıyla pazarın kapanmasına yol açmayacağı değerlendirilmektedir. Sonuç olarak başvuru konusu Sigorta Acentelik Sözleşmesi'nde yer alan ve GARANTİ için 11 yıllık rekabet etmeme yükümlülüğü öngören hükmün makul olduğu, bu nedenle bireysel muafiyetin son şartının da sağlandığı değerlendirilmektedir.

<sup>8</sup> Kurulun 28.03.2013 tarih ve 13-17/252-126 sayılı kararı.



## I. SONUÇ

(38) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre;

1. Türkiye Garanti Bankası A.Ş. ile Eureka Sigorta A.Ş. arasında 01.03.2016 tarihinde akdedilen hayat dışı sigortaları acenteliği sözleşmesinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğuna,
2. Söz konusu sözleşmenin 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında grup muafiyetinden yararlanamadığına,
3. Bununla birlikte söz konusu sözleşmeye, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde sayılan şartların tamamını karşılaması nedeniyle, bireysel muafiyet tanınmasına OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.