T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İSLAM İKTİSADI VE FİNANSI ANABİLİM DALI
İSLAM İKTİSADI VE FİNANSI BİLİM DALI

DOKTORA TEZİ

SOMALİ'DE TEKÂFÜL (İSLAMİ SİGORTACILIK) VE RİSK YÖNETİMİ

ABDIWALI MOHAMED HUSSEIN

TEZ DANIŞMANI

Prof. Dr. Adem ESEN

İSTANBUL – 2022

T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İSLAM İKTİSADI VE FİNANSI ANABİLİM DALI
İSLAM İKTİSADI VE FİNANSI BİLİM DALI

DOKTORA TEZİ

SOMALİ'DE TEKÂFÜL (İSLAMİ SİGORTACILIK) VE RİSK YÖNETİMİ

ABDIWALI MOHAMED HUSSEIN

2502180590

TEZ DANIŞMANI

Prof. Dr. Adem ESEN

İSTANBUL – 2022

ÖZ

SOMALİ'DE TEKAFÜL (İSLAMİ SİGORTACILIK) VE RİSK YÖNETİMİ

ABDIWALI MOHAMED HUSSEIN

Bu araştırmada Somali'de risk yönetimi açısından sigorta (tekafül) sisteminin işleyişi, gelişimi ve sorunlarıyla ilgili vatandaşların görüşlerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırmanın modeli nitel araştırmalarda kullanılan durum çalışması modelidir. Araştırmanın verileri Somalili 12 vatandaştan yüz yüze görüşme tekniğiyle toplanmıştır. Görüşme formunda yarı yapılandırılmış 16 adet soru yer almaktadır. Sorular araştırmanın amacına uygun olarak detaylı bir şekilde veri elde edebilmek için açık uçlu olarak sorulmuş ve elde edilen veriler içerik analizi tekniği kullanılarak analiz edilmiştir.

Yapılan analiz neticesinde Somalililerin sigorta/tekafül sistemine ihtiyaç duydukları, sigorta/tekafül sisteminin risklere ve zararlara karşı koruma sağladığına inandıkları, sigortanın güvenli olmadığını düşünenlerin sınırlı sayıda olduğu, sigorta yaptırmanın oranının yüksek olduğu ve en çok tercih edilen sigorta türlerinin sağlık ve araç sigortası olduğu, önceki sigorta tecrübelerinin beklentileri karşılamaması nedeniyle sınırlı sayıda olumsuzluklar yaşanmış olsa dahi genel olarak sigorta/tekafül sistemine bakışlarının olumlu olduğu belirlenmiştir. Ayrıca Somalililerin sigorta/tekafül sisteminin yeterince gelişmemiş olduğuna ve bilinirliğinin ve kullanımının az olduğuna ve sistemin potansiyelinin yüksek olduğuna, gelişmeye açık olduğuna ve gerekli adımlar atılırsa bu sistemin gelişeceğine inandıkları, devletten sigorta şirketleri için teşvik edici uygulamalar geliştirmesi ve devletin sigorta/tekafül sisteminin gelişmesi için yasal düzenlemelerin yapılması gerektiğine inandıkları belirlenmiştir.

Çalışmadan elde edilen bu bulgular doğrultusunda sigorta/tekafül sisteminin potansiyelinin tam olarak ortaya çıkartılabilmesi için sigortacılığın halka yaygın ve

etkili bir şekilde anlatılması ve sigortanın fayda ve zararlarının ortaya konulması, sigorta ve sigortacılıkla ilgili lise ve üniversitelerde eğitimlerin verilmesi, etkili, şeffaf ve adil bir sigorta sisteminin kurulması, sigorta şirketlerinin açılması için teşvik yapılması ve sigorta şirketleri için etkili yaptırımların getirilmesi önerilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tekafül Sigortacılık, Risk Yönetimi, Somali

ABSTRACT

TEKAFUL (ISLAMIC INSURANCE) AND RISK MANAGEMENT IN SOMALIA

ABDIWALI MOHAMED HUSSEIN

In this research, it is aimed to determine the views of the citizens about the functioning, development and problems of the insurance (takaful) system in terms of risk management in Somalia. The model of the research is the case study model used in qualitative research. The data of the study were collected from 12 Somali citizens by face-to-face interview technique. There are 16 semi-structured questions in the interview form. In order to obtain detailed data in accordance with the purpose of the research, the questions were asked as open-ended and the obtained data were analyzed using the content analysis technique.

As a result of the analysis, it has been determined that Somalis need the insurance/takaful system, they believe that the insurance/takaful system provides protection against risks and losses, the number of people who think that insurance is not safe, the rate of having insurance is high, and the most preferred insurance types are health and vehicle insurance. Although there were a limited number of negativities due to the fact that their insurance experience did not meet the expectations, it was determined that their view of the insurance/takaful system was generally positive. In addition, Somalis believe that the insurance/takaful system is not developed enough, that the awareness and use of the system is low, that the system has a high potential, that it is open to development and that this system will develop if necessary steps are taken, that the state should develop incentive practices for insurance companies and that the state should legislate for the development of the insurance/takaful system. It was determined that they believed that regulations should be made.

In line with these findings obtained from the study, in order to fully reveal the potential of the insurance/takaful system, it is necessary to explain the insurance to the public in a widespread and effective way and to reveal the benefits and harms of

insurance, to provide trainings in insurance and insurance in high schools and universities, to ensure an effective, transparent and fair insurance system. establishment of insurance companies, incentives for the establishment of insurance companies and effective sanctions for insurance companies.

Keywords: Tekaful Insurance, Risk Management, Somalia

ÖNSÖZ

“Somali’de Tekafül (İslami Sigortacılık) Ve Risk Yönetimi” konusu, günümüzde giderek önem kazanan, “sigortacılık ve risk yönetimi” bağlamında üzerinde durulmaya değer bir konudur. Çalışmamda, Tekafül sigortacılık sistemi ve risk yönetiminin Tekafül sigortacılıktaki yeri konusuna değinilerek, Somali’deki Tekafül sigortacılık uygulamalarına yer verilmiştir. Tez çalışmam süresince bana her türlü yardımı sağlayan, ilgisini ve sabrını esirgemeyen danışmanım Prof. Adem Esen’e tez izleme üyeleri Prof. Dr. Serhat Yanık ve Prof. Dr. Murat Akbalık’a sonsuz teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım. Eğitim hayatımda ve yetişmemde katkıları olan tüm hocalarıma da minnettar olduğumu ifade etmek isterim. Bütün yaşamım boyunca iyi ve kötü her durumda sonsuz, karşılıksız ve şartsız desteklerini hep yanımda hissettiğim, kıymetli aileme teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunarım.

İstanbul, 2022

ABDIWALI MOHAMED HUSSEIN

İÇİNDEKİLER

ÖZ ..... **iii**
ABSTRACT ..... **v**
ÖNSÖZ ..... **vii**
TABLOLAR LİSTESİ ..... **xi**
ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **xii**
KISALTMALAR LİSTESİ ..... **xiii**
GİRİŞ **1**

BİRİNCİ BÖLÜM

TEKAFÜL SİGORTACILIK SİSTEMİ

1.1. Konvansiyonel Sigortacılık 5
1.2. Tekafül Sigortacılık 6
1.2.1. Tekafül Sigortasının Tanımı 6
1.2.2. Tekafül Sigortasının Özellikleri 7
1.2.3. Tekafül Sigortacılığın Tarihsel Gelişimi 8
1.2.4. Tekafül Sigortacılıktaki Temel Kavramlar 9
1.3. Tekafül Sigorta Sisteminde Taraflar 11
1.4. Tekafül Sigorta Sisteminin İşleyişi ve Tekafül Sigortacılık Modelleri 13
1.4.1. Vekalet Modeli 14
1.4.2. Mudarebe Modeli 14
1.4.3. Hibrid Modeli 15
1.4.4. Vekalet-Vakıf Modeli 15
1.5. Konvansiyonel Sigorta İle Tekafül Sigortacılığı Arasındaki Farklar 15
1.6. Dünya'da Tekafül Sigortacılık Sistemi ve Uygulamaları 16
1.6.1. Ülkelere Göre Tekafül Sigortacılık Pazarı 17
1.6.2. Dünyada Tekafül Sigortacılık Pazarının Büyüklüğü 20
1.6.3. Tekaful Piyasasında Karşılaşılan Riskler ve Problemler 22
1.7. Tekafül Sigortacılık Üzerine Literatür İncelemesi 25

İKİNCİ BÖLÜM

SİGORTACILIKTA RİSK YÖNETİMİ VE RİSK YÖNETİMİNİN TEKAFÜL SİGORTACILIKTAKİ YERİ

2.1. Risk Yönetimi Kavramı 29
2.1.1. Risk Yönetiminin Amacı 30
2.1.2. Risk Yönetimindeki Ana Prensipler 30
2.1.3. Risk Yönetimi Gereksinimi 31
2.1.4. Risk Yönetimi Süreci 32
2.2. Sigortacılıkta Risk Yönetimi ve Önemi 33
2.3. Risk Yönetiminin Tekafül Sigortacılıktaki Yeri 34
2.3.1. Tekafül Sigortacılıkta Risk Türleri 35
2.3.2. Tekafül Sigortacılıkta Risk Yönetimi ve Çeşitleri 37
2.4. Tekafül Sigortacılıkta Risk Yönetimi Üzerine Literatür Taraması 40

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SOMALİ'DE TEKAFÜL SİGORTACILIK VE UYGULAMALARI

3.1. Somali'nin Siyasi, Ekonomik ve Sosyal Yapısı 43
3.2. Somali'nin Yönetim Yapısı 45
3.3. Somali'nin Sosyal Yapısı 49
3.4. Somali'nin Ekonomik Yapısı 50
3.4.1. Somali'nin Makroekonomik Göstergeleri 54
3.4.2. Hayvancılık Sektörü 56
3.4.3. Tarım ve Tarımsal İşletmeler 59
3.4.4. Balıkçılık Sektörü 64
3.4.5. Somali'de Mali ve Finans Kurumları 66
3.4.6. Bankacılık Sektörü ve Ekonomik Büyümeye Etkisi 72
3. 5. İthalat ve İhracat 75
3.6. Yabancı Yatırımlar 80
3.7. Somali'ye Yapılan Dış Yardımlar 81
3.8. Somali'de Sigortacılık Faaliyetleri 85
3.8.1. Somali'de Tekafül Sigortacılık 85
3.8.2 Somali'de Tekafül Sigortacılık Sisteminin SWOT Analizi 86
3.8.3. Somali'de Tekafül Sigortacılık Uygulamaları Üzerine Literatür Taraması 87

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SOMALİ'DE SİGORTA (TEKAFÜL) SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ, GELİŞİMİ VE SORUNLARI ARAŞTIRMASI

4. 1. Tekafül Sigortacılık Sisteminin Somali'de Uygulanması Üzerine Ampirik Bir Analiz 88

4.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi 88
4.3. Araştırmanın Yöntemi 89
4.2.1. Araştırmanın Modeli 89
4.2.2. Çalışma Grubu 89
4.2.3. Veri Toplama Aracı 90
4.2.4. Verilerin Toplanması 90
4.2.5. Verilerin Analizi 90
4.2.6. Araştırmanın Bulguları 91
SONUÇ 113
KAYNAKÇA 118
EKLER 129
ÖZGEÇMİŞ 132

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: Konvansiyonel ve tekafül sigortacılık arasındaki farklar 16
Tablo 2: Kurulan İlk 10 Tekafül Şirketi 17
Tablo 3: Malezya'daki Tekafül Operatörlerinin Sayısı 18
Tablo 4: Seçilen ülkelerin tekafül pazarının karşılaştırılması (2019) 22
Tablo 5: Genel ekonomik görünüm 55
Tablo 6: Bölgelere göre Somali'deki hayvancılık nüfusu, 2014 (Kuraklık öncesi) ... 62
Tablo 7: Ülkenin dış ticareti (1000 $) 76
Tablo 8: İhracat yaptığı başlıca ülkeler (1000$) 77
Tablo 9: Somali'nin ihracatında başlıca ürünler (1000$) 78
Tablo 10: İthalat yaptığı başlıca ülkeler (1000$) 78
Tablo 11: Somali'nin ithalatında başlıca ürünler (1000$) 79
Tablo 12: Somali'ye yapılan insani yardımlar (Milyon ABD Doları) 82
Tablo 13: Somali'ye kalkınma yardımları (Milyon ABD Doları) 83
Tablo 14: Somali'de tekafül sigortacılık sisteminin SWOT analizi 86
Tablo 15: Soru 1 ile ilgili bulgular 91
Tablo 16: Soru 2 ile ilgili bulgular 92
Tablo 17: Soru 3 ile ilgili bulgular 93
Tablo 18:Soru 4 ile ilgili bulgular 94
Tablo 19: Soru 5 ile ilgili bulgular 95
Tablo 20: Soru 6 ile ilgili bulgular 96
Tablo 21: Soru 7 ile ilgili bulgular 98
Tablo 22: Soru 8 ile ilgili bulgular 100
Tablo 23: Soru 9 ile ilgili bulgular 102
Tablo 24: Soru 10 ile ilgili bulgular 103
Tablo 25: Soru 11 ile ilgili bulgular 104
Tablo 26: Soru 12 ile ilgili bulgular 106
Tablo 27: Soru 13 ile ilgili bulgular 107
Tablo 28: Soru 14 ile ilgili bulgular 108
Tablo 29: Soru 15 ile ilgili bulgular 109
Tablo 30: Soru 16 ile ilgili bulgular 111

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Karma tekafül modelinin işleyişi 13
Şekil 2: Mudarebe modelinin gene işleyişi 15
Şekil 3: Tekafül pazarındaki ilk beş ülke ve tekafül şirket sayısı (2017) 21
Şekil 4: Somalinin Coğrafi Konumu 43
Şekil 5: Somali'nin mahsul yetiştirme bölgelerinin haritası 60
Şekil 6: Türkiye Somali Dış Ticareti 80
Şekil 7: Doğrudan yabancı yatırım 81

KISALTMALAR LİSTESİ

T.C. : Türkiye Cumhuriyeti

TKBB : Türkiye Katılım Bankaları Birliği

TMSF : Tasarruf Mevduat Sigorta Fonu

Vb. : Ve Benzeri

Vd. : Ve Diğerleri

yy. : Yüzyıl

GİRİŞ

Bireyin dini inançları, günlük yaşamını olduğu kadar yatırım alışkanlıklarını da etkiler ve yönlendirir. Özellikle İslam inancına sahip bireyler, dinin gerektirdiği şekilde faiz geliri elde etmek istemeyebilirler. Sonuç olarak bazı fonlar ekonomiye kazandırılamamakta ve atıl kalmaktadır. Faiz duyarlılığı nedeniyle ekonomiye giremeyen fonlar için çeşitli araçlar geliştirilmiştir. Faizsiz finans sektörünün (bugün İslami finans diyebileceğimiz) hızlı büyümesi ve gelişmesi sayesinde bu sektör uluslararası finans sistemindeki payını hızla artırmaktadır. İslami finans, yalnızca Müslüman ülkelerde geçerli bir sistem değil, bir finansal unsur olarak tüm dünyada mevcuttur.

Günümüzde finansmanın önemli yapılarından biri olan sigorta sistemi, kişi veya kurumların muhtemel risklerle ilgili mali kayıplarını telafi etmelerine olanak tanıyan ticari bir faaliyettir. Sigortacılık kavram olarak 14. yüzyılın başında ortaya çıkmıştır. Ancak bundan önce toplumlarda yardımlaşma ve mali dayanışma faaliyetleri mevcuttur. Nitekim İslam hukukunda âkile sistemi olarak bilinen sistem Araplar'ın eski kabile dayanışmasına kadar uzanır. Bununla birlikte bu müessesenin İslâm'da hukukî bir hüviyet ve meşruluk kazanması bizzat Hz. Peygamber'in tatbikatına dayanır. İslâm ceza hukukunun karakteristik bir müessesesi olan âkıle, İslâm'ın ilk zamanlarında temelde kabile yardımlaşmasına dayanırken, hemen ardından görülen hızlı İslâm yayılışına bağlı olarak değişen sosyal yapıya intibakı söz konusu olmuş, bunun üzerine teoride birtakım değişikliklere uğrayarak bir gelişme göstermiştir. Farklı yapılara sahip geniş İslâm coğrafyası göz önüne alınınca, İslâm tarihi boyunca bazı bölgelerde uygulanma imkânı bulunmadığı ve diyetin suçlunun kendisine ödettirildiği de görülmektedir. Bütün bunlar âkılenin teşrîî hikmetine bir halel getirmediği gibi, âkılenin dayandığı hukukî mülâhaza ona her zaman uygulanabilir bir esneklik imkânı vermektedir. Uygulanma imkânı bulunduğu takdirde -ki değişen cemiyet şartları çerçevesinde İslâmî ilkelere ters düşmeyen birtakım sosyal sigorta ve yardımlaşma kurumları, sendikalar vb. kuruluşlar vasıtasıyla bu mümkündür.

Âkılenin karşılıklı yardımlaşma ve içtimaî zaruret bakımından öneminin inkâr edilemeyeceği açıktır (Aktan, 1989: 248). Ayrıca zekat ve sadaka ile diğer mali görevler bir tür yardımlaşma ve dayanışmadır.

Bununla beraber Avrupa'da ortaya çıkan sigorta sistemini kimi Müslümanlar "belirsizlik, kumar, faiz" olarak tanımlanmıştır. Müslümanların uzak durduğu, ancak kimi nedenlerle mevcut düzende ihtiyaç duyulan sigortacılık sistemi, İslam hukuku çerçevesinde yeni sistemler aramaya yöneltmiştir. Arapçada sigortacılık "Tekafül sigortası" olarak adlandırılmaktadır ve sistemin oluşturduğu yapıda herhangi bir üyenin istenmeyen durumunun karşılaşacağı sorunların telafisi için geliştirilmiş bir yardım sistemi olarak ifade edilmektedir (Yavuz, 2011: 335). Bu bakımdan, İslami kurallara uygun olarak yapılan tekafül sigortacılık üzerine bir çalışma yapmak büyük önem arz etmektedir. Ayrıca, seçilen vaka ülke Somali üzerine yapılan literatür çalışması sonucunda bu konuda fazla bir araştırma olmadığına rastlanılmıştır. Bu çalışmanın kapsamlı bir şekilde tekafül sigortacılık sistemini incelemesi ve Somali'deki uygulamaları hem teorik hem de ampirik olarak çalışılması literatürde bulunan boşluğun doldurulmasını sağlayacaktır.

Risk yönetimi ise, bir kuruluşun sermayesine ve kazançlarına yönelik tehditleri belirleme, değerlendirme ve kontrol etme sürecidir. Bu tehditler veya riskler, finansal belirsizlik, yasal yükümlülükler, stratejik yönetim hataları, kazalar ve doğal afetler dahil olmak üzere çok çeşitli nedenlerden kaynaklanabilmektedir. Bundan dolayı, bir organizasyonda risk yönetimi önemlidir çünkü risk yönetimi olmadan bir işletme gelecek için hedeflerini tanımlaması mümkün değildir. Tekafül sigortacılık sisteminde de risk yönetimi ön plana çıkmaktadır. Risk yönetiminin iyi yönetilmesi başarılı sonuçlar doğururken, aksi takdirde beklenmedik sonuçlarla karşı karşıya kalınması olasıdır. Bu bakımdan, tekafül sisteminde risk yönetimin öneminin vurgulanması oldukça mühimdir.

Bu bağlamda, bu tezin genel amacı, İslami açıdan sigortacılık sistemi gözden geçirilerek, risk yönetiminin tekafül sigortacılıktaki yeri vurgulanması ve Somali'deki Tekafül sigortacılığın mevzuat ve uygulamalarının ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda, Somali'nin tekafül sigortacılık yapısının

hem teorik hem ampirik olarak güncel verilerle çalışılarak literatürdeki boşluğun doldurulması hedeflenmektedir. Bu amaç doğrultusunda sunulan tez çalışmasının araştırma soruları ise aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

- Tekafül sigortacılık sisteminin Somali'deki Uygulamaları Nasıldır? "Halkın bu konudaki algısı ne seviyededir".
- Tekafül sisteminde risk yönetiminin önemi ve Somali'de risk yönetimi bu sistemde başarılı uygulanmakta mıdır?

Bu araştırma soruları kapsamında, tekafül sistemi ve risk yönetimi teorik olarak açıklanması planlanarak, Somali'deki tekafül uygulamaları üzerine ampirik bir çalışma yapılması öngörülmektedir.

Tezin birinci bölümünde, Tekafül sigortacılık sitemi ayrıntılı olarak değerlendirilmektedir. Bu bağlamda ilk olarak, Tekafül sigortacılık ile konvansiyonel sigortacılık kavramları açıklanarak, Tekafül sigortacılığın özellikleri, tarihsel gelişimi ve temel kavramlar incelenmiştir. Tekafül sigortacılık sisteminde taraf olan kişiler, tekafül sigortacılığın işleyişi ve ortaya çıkan modellere değinilmektedir. Bu açıklamalardan sonra, konvansiyonel sigortacılık sitemi ile tekafül sigortacılık arasındaki farklardan bahsedilmektedir. Dünya'da tekafül sigortacılık sistemi ve uygulamalarına da değinilerek, tekafül sigortacılık üzerine yapılan ulusal ve uluslararası çalışmalar irdelenmektedir.

İkinci bölümde, sigortacılıkta risk yönetimi ve risk yönetimi kavramının tekafül sigortacılıktaki yeri incelenmektedir. Bu çerçevede ilk olarak risk yönetimi ve sigortacılıktaki risk yönetiminden bahsedilmektedir. Risk yönetiminin tekafül sigortacılıktaki yeri; tekafül sigortacılıktaki risk çeşitleri, risk yönetim türleri bağlamında irdelenmektedir. Bu bölümde son olarak, tekafül sigortacılıktaki risk yönetimi üzerine yapılan çalışmalar değerlendirilmektedir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde tezin ortaya çıkış amacı olan tekafül sigortacılık siteminin Somali'deki uygulamaları ve Somali'de tekafül sigortacılığın uygulanması üzerine bir analiz yapılmaktadır. Ampirik analiz uygulaması öncesinde,

Somali'deki tekafül sigortacılık sistemi, gelişimi, işleyişi kısa özetlemeler aktarılmaktadır.

Bu doktora çalışmasının uygulama bölümünde edilen sonuca göre maddeler sınıflandırılarak alt boyutlar oluşturulması öngörülmektedir. Bu bağlamda, uygulama bolumu dört alt başlık altında incelenmektedir. İlk olarak araştırmanın amacı ve öneminden bahsedilerek, kullanılacak verilere değinilmektedir. Görüşme yöntemi ile elde edilen veriler için kullanılacak araştırma yöntemi ele alınarak, elde edilen bilgiler sunulmaktadır

BİRİNCİ BÖLÜM

TEKAFÜL SİGORTACILIK SİSTEMİ

Çalışmanın birinci bölümünde konvansiyonel sigortacılık ve tekafül sigortacılık kavramları açıklanarak, tekafül sigortacılığın yapısı, işleyişi ve modellerine değinilmektedir. Konvansiyonel ve tekafül sigortacılık yapısı arasındaki farklar ön plana çıkartılarak, dünyadaki tekafül sigortacılık uygulamalarından bahsedilmektedir. Son olarak, tekafül sigortacılık sistemi ile ilgili yapılan ulusal ve uluslararası çalışmalar özetlenmektedir.

1.1. Konvansiyonel Sigortacılık

Literatürde sigortacılık kavramı ile ilgili farklı tanımlar bulunmaktadır. En genel tanımlamada sigorta, aynı çatı altında birleşen kişilerin belirli sözleşmeler dahilinde olası zararlarla karşılaşması olarak ifade edilmektedir. American Risk and Insurance Association'ın tanımına göre sigorta ise, risk ile ilgili hizmetlerin yerine getirilmesi için tesadüfi veya tanımlanan zararların, zararlarla ilgili ortaya çıkabilecek diğer maddi hasarların karşılanması ve mutabık kalınan sigortaya devredilmesi suretiyle tek bir havuzda toplanması olarak ifade edilmektedir (Öz ve Işık, 2019: 212).

Geleneksel sigorta sisteminde sigorta şirketleri, sigorta ürünlerini (poliçelerini) prim karşılığında satarlar. Toplanan bu primlerin mülkiyeti sigorta şirketine aittir. Bu primlerin neden olduğu hasar durumunda ödenen tazminat ve gerekli giderler; reasürans giderleri, hasar tazminatları, faaliyet giderleri, karşılık tahsisi vb. Kesintiden sonra kalan kısım yatırım için kullanılır. Bu yatırımdan elde edilen kazançlar tamamen sigorta şirketine aittir. Toplanan bu fonların yönetimi sigorta şirketleri tarafından yürütülmektedir. Tahsil edilen primlerde eksiklik varsa (yüklenici açığı), sigorta şirketi bunu kendi fonlarından karşılamak zorundadır.

Sigortalar, sınıflandırma koşullarına göre farklı gruplara ayrılabilir. Sosyal Sigortalar ve Özel Sigortalar olmak üzere iki ana başlık altında incelenebilir. Ancak finans literatüründe sigorta denilince akla özel sigorta gelir. Bu sigortalar hayat sigortaları ve hayat dışı (temel) sigortalar olmak üzere iki ana başlık altında

incelenmektedir. Hayat sigortasını temel sigortalardan ayıran en önemli özelliği aynı zamanda tasarruf odaklı olmasıdır. Bireysel emeklilik sisteminin (BES) son yıllarda devlet tarafından verilen teşvikler nedeniyle yatırım açısından hayat sigortalarına göre avantajlı olduğu söylenebilir.

1.2. Tekafül Sigortacılık

İslam dininde faiz yasaktır ve zamanla dünya ticareti faize dayalı bir sisteme dönüşmüştür. Bundan dolayı, Müslümanlar faiz sistemine alternatif bir sistem arayışına girmişlerdir. 14. Yüzyılın başlarında ortaya çıkan sigorta sistemi de kumar ve faiz gibi sebeplerden dolayı haram kabul edilmiştir. Konvansiyonel sigortacılığa alternatif olarak İslam ülkelerinde tekafül sigortacılık uygulanmaya başlamıştır. Bu bağlamda, sunulan çalışmada, tekafül sigortacılık kavramı ve özellikleri tarihsel gelişimi aşağıdaki alt başlıklar altında açıklanmaktadır.

1.2.1. Tekafül Sigortasının Tanımı

Tekafül, Arapça "kafala" kelimesinden türemiştir ve teminat, kefalet veya kişinin ihtiyacını karşılama eylemi anlamına gelmektedir. Bu kapsamda tekafül sigorta olarak ele alırsak sigorta, katılımcıların katkı paylarının bir kısmını veya tamamını bağışladıkları ve bazı katılımcıların uğradıkları zararların tazminini ödemek için kullanılan bir sistemdir. Şirketin rolü, sigorta operasyonlarını yönetmek ve sigorta primlerine yatırım yapmakla sınırlıdır (Alnemer, 2013: 232-233).

Bununla birlikte, Tekafül Sigorta, İslami Sigorta, Faizsiz Sigorta, Katılım Sigortası, Karşılıklı Sigorta gibi birçok farklı isimle anılmaktadır. Tekafül Sigorta, ortak risk paylaşımı ve dayanışma ilkelerine dayalı, katılımcıların ve diğer katılımcıların tazminat ve/veya tasarruf ödemeleri taleplerini karşılamaları için oluşturulan risk fonuna katılımcılar tarafından katkıda bulunan bir sigorta türü olarak tanımlanmaktadır. Faizsiz Finans Sözlüğünde (s. 23) ise, Tekafül Sigorta sisteminin işbirliği, dayanışma, bağış ve ortaklığa dayandığı belirtmektedir. Ödenen primler katılımcılar için değil şirketin sigortası içindir. Fonlar, primlerle kar üretmektedir ve

faizsiz yatırım alanlarında prim elde edilebilmektedir. Tekafül Sigorta Sisteminin temel prensipleri ise aşağıdaki gibidir (Öz ve Işık, 2019: 213).

- Gönüllü yardımın varlığı/amacı,
- Pay sahiplerinden toplanan ve birincil piyasa araçlarıyla sigortalanan primlerin faiz dışı olarak değerlendirilmesi,
- Sigorta teminatı verilen konularda etik dışı veya meşru kabul edilmemektedir.

1.2.2. Tekafül Sigortasının Özellikleri

Dayanışma anlamına gelen Tekafül, İslam ülkelerinde çeşitli şekillerde uygulanmaktadır. Tekafül sigortacılık ülkelere göre değişiklik gösterse de genel olarak kabul gören özellikleri ise aşağıdaki gibidir (Yıldırım, 2014: 50-51).

- Kar amacı gütmeyen sigortalıların bir araya geldiği kooperatif sigorta sistemi söz konusudur.
- Sigorta şirketi tarafından biriktirilen fonların faiz dışı yatırım araçlarında kullanılmaktadır.
- Hasar ve yükümlülüklerin katılımcıların paylarına göre bölündüğü bir sosyal sigorta havuz modeli söz konusudur.

Buna göre, tekafül sigortacılığın dört temel özelliği bulunmaktadır. Bunlar ise; yardımlaşma, risk paylaşımı, İslam dinine uygun yatırımlar yapmak ve karşılıklı kefalettir. Öncelikle Tekafül sigorta sistemi karşılıklı yardımlaşma esasına dayanmaktadır. Tüm katılımcılar teberru havuzundan sigortalanmaktadır. Bu nedenle, Tekafül sigortası sistemine katılan bir kişi, diğer katılımcıların yükümlülüklerini paylaşmayı kabul etmektedir. İkinci olarak, Tekafül sigorta sisteminde, sigorta işlemlerini yönetmek için kurulan Tekafül şirketinin yaptığı yatırımlardan elde ettiği kar veya zarar da şirket ortağı olan katılımcılar arasında paylaşılır. Böylelikle risk, geleneksel sigortacılıkta olduğu gibi tamamen sigorta şirketine devredilmemektedir. Üçüncüsü, Tekafül şirketinin yönetimindeki fon ve varlıklar ancak İslam'a uygun yatırımlarda kullanılabilmesi mümkündür. Tekafül şirketi, geleneksel sigorta şirketleri

tarafından kullanılan borca dayalı sabit faizli menkul kıymetlere yatırım yapamamaktadır. Tekafül şirketi borsaya yatırım yapacaksa yatırım yapılacak hisse senetlerinin de İslami kriterlere uygun hisse senetleri olması lazımdır. Son olarak, Tekafül sigorta sistemi, tüm katılımcılar arasında sorumluluk ve zararları paylaştırmaktadır. Dolayısıyla Tekafül sisteminin katılımcısı hem sigortalanmakta hem de sigorta yapmaktadır (Güçlü ve Kılıç, 2018: 304).

1.2.3. Tekafül Sigortacılığın Tarihsel Gelişimi

Kesin bir tarih olmamakla beraber, sigortacılık anlayışı İslam tarihi boyunca olmuştur. İslam'da uygulanan sigortacılık anlayışları incelendiğinde genellikle klasik sigortacılığa benzediği görülmekte iken, günümüzde ise uygulamaların kişilerin ihtiyaçlarından daha ziyade toplumun daha sağlıklı yapılanması yönünde olduğu gözlemlenmektedir. 19. Yy. 'da ilk olarak İslam alimi olan Ibn Abidin ilk defa sigortacılık kavramı ile ilgili düşüncelerini belirtmiştir. "İbn Abidin kendisine sorulan sorudan hareketle zihninde tasavvur ettiği sigorta akdini şu şekilde anlatmaktadır: Müslüman tüccarlar mallarını taşımak için harbî bir kimseden bir gemi kiralarlar ve kira ücretini "harbi"ye öderler. Aynı zamanda başka bir harbiyle mallarına zarar gelmesi durumunda malları tazmin edeceği şeklinde bir sözleşme yaparak bunun karşılığında harbiye "sûkera" adında belirli bir miktar ödemektedirler. Sûkera ödenen harbi, bu sözleşmeyi İslam ülkesinin sahil şehirlerinde müste'men sıfatıyla bulunan vekilleri (sigorta acentaları) aracılığıyla gerçekleştirmektedir. Tüccarın malı zarar görmesi durumunda bu vekiller, harbi adına malları tazmin etmektedir. İbn Abidin o günkü sigorta uygulamasının genel çerçevesini ortaya koyduktan sonra "bu tazminatın alınması caiz değildir" şeklinde kanaatini ortaya koymuştur" (Yıldırım, 2020:53).

20. yy.'da ise modern İslami sigortacılığın ilk emareleri dikkat çekmeye başlamıştır. 1976 yılında Mekke'de toplanan Müslüman Hukukçuların Konferansı'nın ortaya koyduğu fetvaların ardından İslam dünyasının ilk Tekafül şirketi 1979 yılında Sudan'da faaliyetlerine başlamıştır. Bu Tekafül şirketin işleyişi ile ortaya çıkan tartışmalar, sigortacılığın yapısal biçimi ve İslami uygulamalar üzerinedir. 1985 yılında ise Suudi Arabistan'ın Cidde kentinden bir araya gelen Büyük İslam Alimleri Konseyi tarafından sigortacılık işinin ve İslam'la ilişkisinin incelenmesi sonucunda

klasik sigortacılık anlayışının haram olduğu sonucunda mutabık kalınmıştır. (El Karadavi, 2021). Ancak aynı zamanda Tekafül sigortası kavramının ortaya çıkmasına neden olan düzenlemeler yapılmış ve sigortalanacak konunun varlığına ilişkin faiz (riba), belirsizlik durumunda sigorta faaliyetlerinin yürütülebileceği konusunda da anlaşılmıştır. İslam alimlerinin bir araya gelmesi sonucunda sigortacılık konusunda Tekafül sigortacılığın temelleri atılmıştır (Ünal, 2019: 32-33).

1.2.4. Tekafül Sigortacılıktaki Temel Kavramlar

Konunun daha iyi anlaşılması için tekafül sigortacılıkla ilgili kavramların bilinmesi büyük önem arz etmektedir. Bu bağlamda, en çok kullanılan kavramlar aşağıdaki gibidir:

- Mudarabe: Sadece tekafül sigortada değil, tüm İslam ekonomisinde yer alan mudarabe; mudâraba, mudhabarah, kırad ve muamele gibi ifadelerle adlandırılmaktadır. İslam tarihi süresince uygulanan mudarabe, sınırlı ortaklık yapılanmasına benzemektedir. Bugün tekafül modellerinden biri olan mudarabe, bir tarafın sermayesi iken diğer tarafın işgücünün oluşturduğu bir ortaklıktır. Sermaye birikimine sahip olup yeterli bilgiye sahip olmayanlar; bilgi sahibi insanlar mudarabe aracılığıyla bir araya gelebilmektedir ve böylelikle toplumda atıl sermaye önlenmekte ve işgücü oluşturulmaktadır (Ünal, 2019: 21-28).

- Vekâlet: Arapça Wakala kelimesinden türetilen vekâlet, İslam hukukunun onayladığı bir uygulamadır. Vekâlet, İslam'ın erken dönemlerinde yaygın bir uygulamaydı. Bu bağlamda, vekalet ifadesi temsilciliğin sözleşmesi, temsil veya vekil anlamına (Annuar ve diğ., 2004, s. 93) gelmektedir. Vekillik fikri, tam ve kapsamlı biçimde İslam hukukunda, Şeriatın doğuşu ile birlikte oluşturulmuştur. Bu ifade, İslam ticaret hukuku ve işlemlerine ilişkin diğer kavramlar veya sözleşmelerle tutarlıdır ve tüm düzenlemelerin ve kuralların Kuran ve Sünnetten türetilmesi gerekmektedir.

- Vakıf: Arapça'da vakıf alıkoyma, önleme, huzur veya sessizlik anlamına gelmektedir. Teknik bir terim olarak, var olduğu sürece, belirli bir amaç için seçilen belirli sosyal hizmetlere adanmış olan herhangi bir mülkiyettir. Terminolojide, akademisyenler vakıf ile ilgili birçok tanım sunmuşlardır. Ebu Hanife, onu "sahibinin kanaatine göre mülk sahibi olmak ve gelirlerinden sadaka sağlamak" olarak tanımlamaktadır. Burada ima edilen anlam, mülkün, koruyucusunun mülkiyeti altında ebedi olarak kaldığı ve hiçbir şekilde elden çıkarılamayacağıdır (Maghbub ve Alhajam, 2018: 7).

- Mudarip: Mudarip, Tekafül işletmesini kast etmektedir ve sermayenin yönetimini sermaye sahibi adına Tekafül şirketi almaktadır. Başka bir ifadeyle, tekafül sigortacılıkta sermayenin yönetimini alan taraf mudarip olarak adlandırılmaktadır. Mudarip yapılan bir ortaklık neticesinde oluşabilecek zararlardan muaf olmaktadır. Çünkü buradaki ana amaç, mudarip' in emeğini göstermesi ve söz konusu emeğini almasıdır. Elde edilen kar durumunda mudarip emeği sonucunda kara ortak olma hakki elde etmektedir (Ünal, 2019: 25).

- Rabbu'l Mal: Mudarabe sisteminde mal sahibine "Rabbu'l Mal" denilmektedir. Rabbu'l Mal, Tekafül sigortası işlemlerinde katılımcıyı ifade etmektedir ve sigorta ihtiyacını karşılamak için yatırdığı katılma payları ile sermaye sağlamaktadır (IFSB-6, 2020).

- Riba: Riba, İslam'da genel olarak büyüme, artış veya aşma kavramına atıfta bulunan ve karşılığında kredilerden veya mevduatlardan alacaklandırılan faizi yasaklayan bir kavramdır. 'Riba' terimi, tefecilik gibi, İslam hukukuna göre ticarette veya ticarette elde edilen yasadışı, sömürücü kazançların peşinde koşmak olarak da kabaca çevrilmiştir. Böylelikle, Riba, borçluları korumak için kredilere faiz koymaya ve faiz ödemeye karşı belirli yasaklar ve bazı diğer işlemlere karşı yasaklardan bahsetmektedir. Riba genellikle savunmasız borçluları koruyan ve alacaklıların haksız zenginleşmesine karşı koruyan bir önlem olarak kabul edilmektedir ve kredilerin faizini bir tür tefecilik olarak açıkça kınamaktadır (Phull, 2011: 405).

- Garar: Garar, İslami finansta önemli bir kavramdır ve açığa satış, kumar, kalitesi belirsiz mal veya varlıkların satışı veya açık terimlerle düzenlenmemiş herhangi bir sözleşmeyle ilgili riskli bir yatırımın meşruiyetini ölçmek için kullanılmaktadır. Esasında Arapça olan garar, kelimenin tam anlamıyla imha veya kayba yol açabilecek aldatma, risk, dolandırıcılık, belirsizlik veya tehlike anlamına gelen oldukça geniş bir kavramdır. Hanefi âlimleri garar'ı "sonucu belirlenemeyen bir şey" olarak tanımlamışlardır. Şafii âlimleri bunu "tarzı ve sonucu gizli olan bir şey olarak tanımlamışlardır. Al-Sarakshi'ye göre, "nihai sonucun gizli olduğu veya riskin, var olsun veya olmasın eşit derecede nadir olduğu her şey" olarak ifade edilmektedir. Bu nedenle, İslam'da garar, sözleşmenin nihai sonucuna veya konusunun niteliği ve niteliğine ilişkin bilgi ve bilgi eksikliğinden dolayı varlığı veya tanımı kesin olmayan olası nesnelerin herhangi bir işlemine atıfta bulunmaktadır (Uddın, 2015: 4).

- Maysir: Maysir, kelime anlamıyla kumar demektir. İslam ayrıca tüm kumar türlerini kategorik olarak yasaklamıştır. Maysir, diğerinin hakkından mahrum olsa da olmasa da, servetin şans eseri kolay elde edilmesini ifade etmektedir. Kumar olarak maysir, parasal kazançların sadece şans, spekülasyon veya varsayımdan elde edildiği her türlü ticari faaliyettir. Örneğin, saf hayat sigortası sözleşmesinin faydalarının zamanlamasının belirsizliği, maysir'in bir unsurunu yaratmaktadır. Kumarhaneler, yeni bir servet stoku yaratmadan, kaybedenlerden kazanana basitçe servet transferinin yapıldığı maysir'in yaygın bir örneğidir (Uddın, 2015: 5).

1.3. Tekafül Sigorta Sisteminde Taraflar

Tekafül, risk transferinden ziyade risk paylaşımına ve işbirliğine dayalı bir sigorta sistemidir. Bankacılık ürünlerine ek olarak, Türkiye'deki katılımcı bankaların da müşterilerine sigorta hizmeti vermeleri gerekmektedir. Türkiye'nin ilk İslami sigorta şirketi 2009 yılında faaliyete geçti. Ancak tekafül işinin gelişimi Türkiye'deki İslami bankacılık sektörünün büyüme ivmesinden uzaktır. Türkiye'deki tekafül uygulamalarının herhangi bir hukuki kusuru olmamasına rağmen, tekafülün yasal

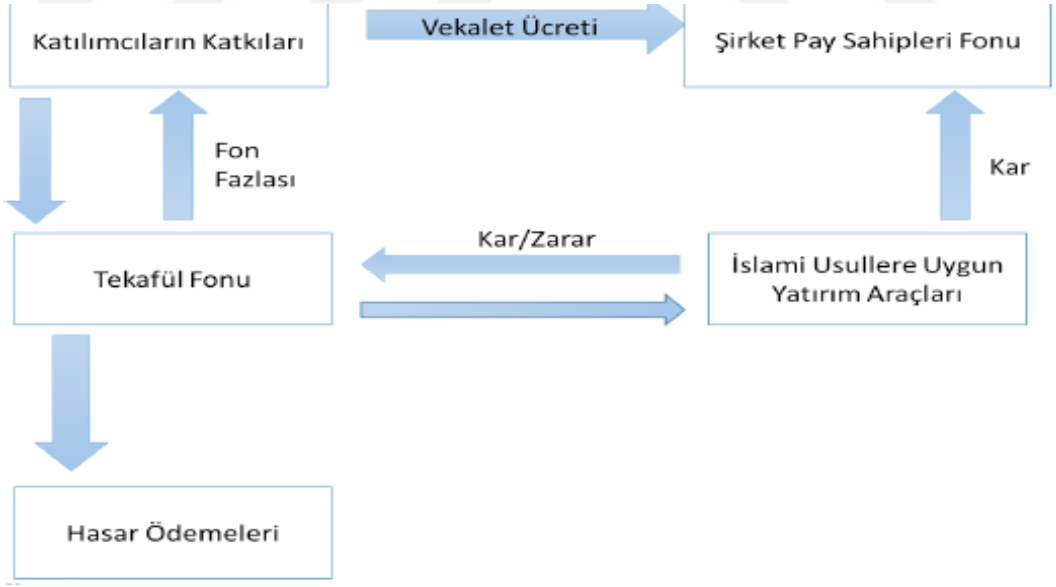
dayanağının olmaması ve tekafül sektörünün yeterince korunmaması nedeniyle pek gelişmemiştir. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda faizsiz sigorta sistemine ilişkin olumlu veya olumsuz herhangi bir düzenleme bulunmaması, sistemin geleceğine ilişkin belirsizliği vurgulamaktadır. Bu durum faizsiz sigortacılık sisteminin gelişmesinin önündeki en önemli engellerden biri olarak kabul edilmektedir. Bu değerlendirmeler ve uzun tartışmalar sonucunda Kamu Otoritesi "20 Eylül 2017 tarih ve 30186 Sayı" ile "Katılım Sigortacılığı ve Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik" resmi gazete yayınlamıştır.

Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik (KSY) ile Tekafül sigortacılığı alanında faaliyet gösteren sigorta işletmeleri ile beraber sisteme dahil olan gerçek ve tüzel kişilerle ilgili de düzenlemeler yapılmıştır. Bu bağlamda, Tekafül sigortacılıkta sisteme taraf olan kişiler; sigortacı, sigorta ettiren (katılımcı) ve sigortalı olarak ifade edilmektedir. Tekafül sigortalarında sigortacı, sözleşme hükümleri kapsamında bir ücret karşılığı fonun yönetimini alan kişidir. Çünkü tekafül sigortalarında riskler sigortacı tarafından karşılanmayıp risk fonu tarafından karşılanması söz konusudur. Dolayısıyla, tekafül sigortası için önemli olan ön şart, fonunun sigortacılık faaliyetlerinde bulunma yetkisine sahip bir şirket tarafından yönetilmesidir. Tekafül sigortasında konvansiyonel sigortalara ilişkin düzenlemeler dışında sigortacıya özel bir zorunluluk yoktur. Sigorta ettiren ise, sigortacı ile sigorta sözleşmesi yapmak ve sözleşmede kararlaştırılan primi ödemekle yükümlü kişidir. Tekafül sigortasında bulunan kişiler katılımcı olarak isimlendirilmektedir ve ortak risk temelinde hem katılımcıların kendi risklerini hem de diğer katılımcıların risklerini teminat altına almak için katılımcıların ödediği primler risk fonuna katkı sağlayacak şekilde gerçekleştirilmektedir. Sözleşmede aksi belirtilmedikçe, sigortadan doğan fayda ve kazançlar katılımcınındır. Tekafül sisteminde son taraf olan ise sigortalı olandır ve sigortalı, menfaatleri sigorta sözleşmesi ile güvence altına alınan ve tazminat talep etme hakkına sahip kişidir. Sigorta ettiren, kendi menfaatlerini olduğu kadar üçüncü bir şahsın menfaatlerini de güvence altına alabilmektedir (Terzioğlu, 2019: 42).

1.4. Tekafül Sigorta Sisteminin İşleyişi ve Tekafül Sigortacılık Modelleri

Tekafül sigorta sisteminin işleyişi çeşitli modellere göre yapılmaktadır ve her modelin kendine özgü çalışma şekli vardır. En çok kullanılan Tekafül modeli ise karma Tekafül modelidir. Şekil 1'de, karma Tekafül modelinin basit bir şekilde nasıl çalıştığını göstermektedir. Tekafül sigortacılığı konvansiyonel sigortadan ayıran en önemli ilke ise, gönüllü olmasıdır. Katılımcılardan toplanan bağışların mülkiyeti de katılımcılara aittir. Sistem vekalet sözleşmesine dayanıyorsa, Tekafül şirketi vekaletnameyi peşin almaktadır. Tekafül Fonu'ndan gerekli harcamalar yapıldıktan sonra İslami usullere göre yatırım araçlarına yönlendirilmektedir. Ayrıca yıl/dönem sonunda kalan fon fazlası sözleşmeye göre katılımcılara dağıtılabilmektedir veya yıla aktarılabilmektedir (Aslan ve Durmuş. 2015: 19). Karma Tekafül modelinin işleyişi ise aşağıda Şekil 1'de verilmektedir.

Şekil 1: Karma tekafül modelinin işleyişi



Kaynak: (Aslan ve Durmuş. 2015: 20**).**

Tekafül sigortacılık sistemi konvansiyonel sigortacılık yapısından farklıdır ve tekafül sigortacılık modellerinden en çok kullanılan vekalet, mudarebe, hibrid , vekalet ve vakıf modelleri aşağıdaki alt başlıklarda detaylı incelenmektedir.

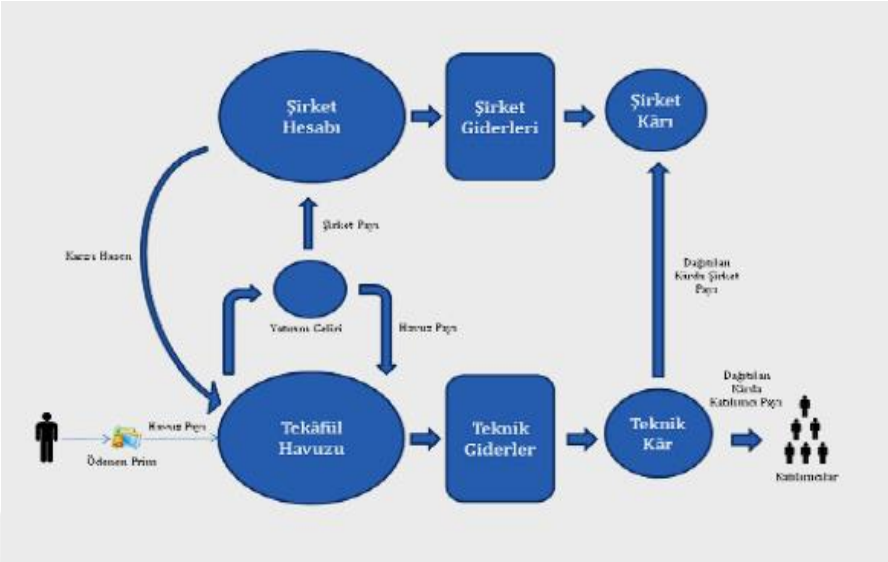
1.4.1. Vekalet Modeli

"Vekalet" terimi, başkaları adına görev yapmak, bir görevin veya işin bir başkasına devredilmesi anlamına gelmektedir. Vekalet, bir tarafın diğerini yetkilendirme konusu ne olursa olsun kendi adına hareket etme yetkisi veren eylem olarak tanımlanmaktadır. Bu model operatörün (vekil) tekafül fonunu katılımcıların temsilcisi olarak yönetmesini gerektirmektedir ve hizmetleri için peşin bir ücret ödenmektedir. Tekafül fonu yönetiminden elde edilen kar ve zarar, tekafül işletmecisinin ihmali veya kötü davranışından kaynaklanmadıkça, tamamen katılımcılara aittir (Htay ve Salman, 2013: 147-148).

1.4.2. Mudarebe Modeli

Mudarebe (mütevelli kar paylaşımı), her iki tarafın da önceden belirlenmiş bir kar paylaşım oranı üzerinde mutabık kaldığı bir iş girişimi amacıyla sermaye sağlayıcısı ile girişimci arasında bir sözleşme anlaşması olarak tanımlanmaktadır. Girişimin zararları, girişimcinin ihmal, sui-istimal, koşullara aykırı davranışlardan kaynaklanan kayıplar dışında sermaye sağlayıcının sorumluluğunda olacaktır. Tekafül sözleşmesine uygulandığında mudarebe ilkesi, tekafül işletmecisini, tekafül iş faaliyetlerini üstlenen girişimci olarak tanımlamakta ve katılımcılar, tekafül katkıları ile tekafül işletmecisine fon emanet etmektedir. Tekafül sözleşmesi, (bazı modellerde) katılımcılar ile tekafül işletmecisi arasında paylaşılacak kar oranını (artı) belirleyebilmektedir (Htay ve Salman, 2013: 150). Mudarebe modelinin genel işleyişi ise aşağıdaki Şekil 2'de gibidir.

Şekil 2: Mudarebe modelinin gene işleyişi



Kaynak: (Yıldırım, 2014: 53).

1.4.3. Hibrid Modeli

Bu hibrid modeli, mudarebe ve vekalet modellerinin birleşimidir. Bu modelde, girişimci veya mudarebenin rolünü ve katılımcının temsilcisi veya uyanıklığını birleştiren işletmeci arasındadır. Bu düzenleme ile işletmeci, mudarebe sözleşmesine uygun olarak tekafül fonunun yatırımından elde edilen karı paylaşmanın yanı sıra tekafül fonundan peşin olarak acente ücretini de almaktadır (Htay ve Salman, 2013: 148).

1.4.4. Vekalet-Vakıf Modeli

Vekalet-Vakıf modelinde sigorta şirketi İslami bir vakıf veya bağış kurumu oluşturur. Kurulan vakıfta oluşturulan fona katılımcılar katkı sağlamaktadır. Tekafül şirketi, sigortalılara tüm zararları ödedikten sonra kalan paradan pay almaktadır (Yıldırım, 2014: 53).

1.5. Konvansiyonel Sigorta İle Tekafül Sigortacılığı Arasındaki Farklar

Konvansiyonel (geleneksel) sigortacılık ile Tekafül sigortacılık arasındaki farklar ise aşağıda verilen Tablo 1'de özetlenmektedir.

Tablo 1: Konvansiyonel ve tekafül sigortacılık arasındaki farklar

Tekafül Sigortacılık	Konvansiyonel Sigortacılık
• Karşılıklı dayanışmaya dayalı bir sistemdir. • Faizsiz bir sistemdir. • Katılımcının ödediği primlerin bir kısmı veya tamamı diğer katılımcıları olası risklere karşı korumak amacıyla tekafül fonuna aktarılmaktadır. • Tekafül sigortacılıkta sadece İslami kuralları uygulanmaktadır. • Katılımcılar ve hissedarların hesapları arasında tam bir ayrım vardır. Karlar, katılımcılar arasında vekalet ve mudarebe modellerine göre dağıtılmaktadır. • Kendi denetim kuruluna sahiptir. • Katılımcının açığı varsa tekafül Fonu'nu yöneten tekafül İşletmecisi (vekil), katılımcıya faizsiz borç (karz-ı hasen) sağlamaktadır.	• Yalnızca ticari faktörlere dayalı bir sistemdir. • Faiz, (kumar ve şüphe) içermektedir. • Konvansiyon sigorta şirketlerine ödenen primlerin riski kendilerine aittir. • Geleneksel sigortacılıkta devlet mevzuatını uygulanmaktadır. • Tüm artılar ve karlar hissedarlara aittir. • Devlet denetimi söz konusudur. • Açık olduğunda, klasik sigorta şirketi riskleri taşımaktadır.

Kaynak: (Öz ve Işık, 2019: 215).

Tablo 1'de görüldüğü üzere, tekafül sigortacılık İslami kurallar çerçevesinde şekillenirken, geleneksel sigortacılıkta ticari kazançlar ön plana çıkmaktadır. Tekafül sigortacılıkta risk paylaşımı söz konusu iken, geleneksel sigortacılıkta riski şirket üstlenmektedir.

1.6. Dünya'da Tekafül Sigortacılık Sistemi ve Uygulamaları

Dünya genelinde ilk tekafül sigortacılık 1979 senesinde Sudan'da başladığı görülmektedir. Fakat, tekafül sisteminin en geliştiği ülke Malezya'dır. Tekafül sisteminin en çok kullanıldığı ülkeler ise Malezya, Mısır, Cezayir, Tunus, Suudi Arabistan, Kuveyt, Bahreyn, Senegal ve Singapur'dur. Bu ülkelerin yani sıra, günümüzde tekafül sistemi Uzak Doğu ülkeleri ve birçok Avrupa ülkeleri ve Amerika'da da uygulandığı görülmektedir.

Bu bağlamda, ilk kurulan tekafül sigorta şirketleri, kuruldukları ülke ve yılları aşağıdaki Tablo 2'de sunulmaktadır.

Tablo 2: Kurulan İlk 10 Tekafül Şirketi

No	İşletmenin İsmi	Kurulduğu Ülke	Kurulduğu Yıl
1	Islamic Insurance Co. Ltd.	Sudan	1979
2	Islamic Insurance Co Ltd.	Suudi Arabistan	1979
3	Dar Al Maal Islami, Cenevre	İsviçre	1983
4	Takaful Islam Luxembourg	Belçika	1983
5	Takaful Islam Bahmas	Bahamalar	1983
6	Syarikat Takaful Malaysia Sdn Bhd	Malezya	1984
7	Takaful TAIBSdn Bhd	Brunei Sultanlığı	1993
8	Takaful IBB Bhd	Brunei Sultanlığı	1993
9	MNI Takaful	Malezya	1993
10	PT Syarikat Takaful Indonesia	Endonezya	1994

Kaynak: Http 1, Dünyada Tekafül (İslami Sigorta), http: //tekaful.net/?page_id=78, Erişim Tarihi: 12.10.2020.

Tablo 2'de, Tekafül sigortacılık kapsamında kurulan ilk 10 işletme bulunmaktadır. Bu işletmelerin yedi tanesi Müslüman olan ülkelerde iken, üç tane işletme İsviçre, Belçika ve Bahama gibi İslam dini olmayan ülkelerde kurulduğu görülmektedir.

1.6.1. Ülkelere Göre Tekafül Sigortacılık Pazarı

Tekafül sigortacılık sisteminin kullanıldığı ülkelerden bazıları aşağıda alt başlıklarda verilmektedir ve bu ülkelerdeki tekafül sigorta yapısı ve pazarı hakkında bilgiler sunulmaktadır.

Malezya: Tekafül endüstrisi, Körfez ve Güneydoğu Asya Birliği gibi kilit pazarlarda muazzam bir büyüme göstermiştir. Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği arasında, özellikle Malezya, çok esnek yasaları sayesinde Tekafül sektöründe hızlı bir büyüme ve dönüşüm yaşadı. Tekafül işlemleri, 30 yıl önce sınırlı temel ürünlerle başlamasına rağmen, Tekafül operatörleri Bank Negara Malezya'nın çabaları ve İslami sigorta işlemleri için mükemmel bir ekosistem haline gelmiştir (Erdoğan ve Gedikli, 2019: 11).

Malezya, Güneydoğu Asya bölgesinde tekafül endüstrisinin lideridir. İslami finans sektörü varlıklarının 2020 yılına kadar bankacılık sektörünün %40'ını oluşturacağı tahmin edilmektedir. Tablo 3'de gösterildiği gibi, Mayıs 2019 itibarıyla Bank Negara Malaysia (BNM) tarafından lisanslanan on beş Tekafül operatörü bulunmaktadır. Malezya'da tekafül büyüme oranı 1984'ten beri teşvik edilmektedir. Geçtiğimiz 30 yıl içinde, tekafül operatörlerinin sayısı 2003 yılında sadece iki operatör iken giderek yükselmiştir, bu da sektörün artan popülaritesini ve İslami finansın gelişimi için artan önemini yansıtmaktadır (Husın, 2019: 131-137).

Tablo 3: Malezya'daki Tekafül Operatörlerinin Sayısı

No	Tekafül Operatörleri	Mülkiyet Durumu
1	AIA PUBLIC Takaful Bhd	Yabancı
2	AmMetLife Takaful Berhad	Yerli
3	Etiqa Family Takaful Berhad	Yerli
4	Etiqa General Takaful Berhad	Yerli
5	FWD Takaful Berhad	Yerli
6	Great Eastern Takaful Berhad	Yabancı
7	Hong Leong MSIG Takaful Berhad	Yerli
8	Prudential BSN Takaful Berhad	Yerli
9	Sun Life Malaysia Takaful Berhad	Yerli
10	Syarikat Takaful Malaysia Am Berhad	Yerli
11	Syarikat Takaful Malaysia Keluarga Berhad	Yerli
12	Takaful Ikhlas Family Berhad	Yerli
13	Takaful Ikhlas General Berhad	Yerli
14	Zurich General Takaful Malaysia Berhad	Yabancı
15	Zurich Takaful Malaysia Berhad	Yabancı

Kaynak: (Husın, 2019: 133).

Malezya tekafül pazarı, toplam varlıkların büyüklüğünde istikrarlı bir büyümesine tanık olmuştur. 2017 yılında toplam birleşik tekafül varlıkları, 2016 yılında 26,8 milyar Malezya Ringiti (RM) iken, 2017 yılında 29,3 milyar RM gerçekleşmiştir. Aile tekafül toplam varlıkları 2016'da 23,2 milyardan RM'den 2017 senesinde 25,6 milyara yükselmiştir. Kombine katkı geliri de 2011'de 4863 milyon RM'den 2016 sonunda 7534,6 milyon RM olarak önemli ölçüde artmıştır. 2015'te % 16'lık büyüme oranıyla Malezya, aynı zamanda dünyanın en büyük aile tekafül pazarı olarak kabul edilmektedir (Husın, 2019: 134).

Türkiye: Türkiye'de Tekafül sigortacılık sistemi 2010 yılının başlarında kurulmuştur ve ilk tekafül sigorta şirketi ise Neova sigortadır. Türkiye genelinde 550 acente ve 3 Katilim acenteliği vardır. Neova sigorta Hibrit tekafül modelini kullanarak, teknik işlemlerde ücretsiz vekalet, mali işlemlerde ise ücretli vekalet modelini benimsemiştir (Yıldırım, 2014: 57). Daha sonra ise 2011 yılında Asya Emeklilik kurulmuştur ve bu sigorta şirketi ilerleyen zamanda Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna (TMSF) aktarılmıştır ve 2016 yılında Türkiye Tarım Kredi Kooperatifi tarafından satın alınarak 2017 yılında ismi Bereket Emeklilik olarak değiştirilmiştir. 2013 yılında ise Albaraka Türk ve Kuveyt Türk tarafından ortak olarak Katılım Emeklilik kurulmuştur. Yani 2017 yılında böylelikle 3 tane tekafül sigorta şirketi bulunmaktadır. Bu işletmeler bir dernek çatısı altında olmak ve faizsiz sigortacılığın gelişimi için 2014 senesinde de Katılım Sigortacılığı Derneği kurulmuştur (Güçlü ve Kılıç, 2018: 306).

Son dönemlerde Türkiye'de yeni oyuncuların devreye girmesiyle tekafül sektörünün büyümesinde ve gelişmesinde önemli bir başarı elde edilmiştir. Yeni piyasa oyuncularının tanıtılmasının ardından tekafül'ün pazar payı hızla artmıştır. 2018 yılı itibarıyla katılım sigortalarının (tekafül) toplam pazar büyüklüğü 2,23 milyar Türk Lirası (TL) iken 2014 yılında sadece 383 milyon TL civarındaydı. Toplam pazar payı açısından, 2014 yılında toplam sigortacılıkta tekafül pazarı sadece %1,51 pazar payına sahip iken önemli bir artışla 2018 yılında %4,31 pazar payı elde etmiştir. Öte yandan Genel Tekafül'ün 2014 yılında 380 milyon TL olan hacminin 2018 yılında 2 milyar TL'nin üzerinde olduğu görülmektedir. Tekafül Ailesi, Genel Tekafül'e kıyasla nispeten küçüktür. 2014 yılında sadece Aile Tekafül'ün 3,37 milyon TL iken, Genel Tekafül 380 milyon TL gerçekleşmiştir (COMCEC, 2020: 2).

Suudi Arabistan: Suudi Arabistan dünyadaki en büyük Tekafül pazarıdır. Küresel Tekafül pazarına %38 katkı sağlamaktadır ve ikinci sırada İran %34 ile devam etmektedir. Malezya ise %7 ile üçüncü sırada iken ve Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) %6 seviyelerinde Tekafül pazarına katkı sağlamaktadır. Ancak, düşük petrol fiyatları nedeniyle ekonomik yavaşlamanın bir sonucu olarak Suudi Arabistan'daki büyüme %2,1'e düşmüştür. Suudi Arabistan'da kooperatif sigortası olarak adlandırılan Tekafül endüstrisi, 2005 yılında çıkarılan Kooperatif Sigorta Şirketleri kanunu tarafından

uygulanan bir kooperatif modeline dayanmaktadır. Genel sigortanın Brüt Yazılı Primleri (GWP) 2005'te 3.589.9 milyon Suudi Arabistan Riyali (SAR) iken, bu rakam 2018'de 14.028.4 milyon SAR'a yükselmiştir. Benzer şekilde, Sağlık sigortası 2005'te 1.370.3 milyon SAR'dan 2018'de 19.883.4 milyon SAR'a yükseldiği görülmektedir. Öte yandan, hayat sigortası 2005'te 193.2 milyon SAR olmuştur ve bu rakam 2018'de 1.008.3 milyon SAR olarak gerçekleşmiştir (COMCEC, 2020: 3).

1.6.2. Dünyada Tekafül Sigortacılık Pazarının Büyüklüğü

Küresel Tekafül piyasası 2019'da 23,7 Milyar ABD Doları değerine ulaşmıştır. Tekafül, üyelerin bir kayıp, hasar veya hırsızlık durumunda birbirlerini desteklemek için karşılıklı olarak bir miktar para katkıda bulundukları şeriata uygun bir sigorta sistemidir. Tekafül'ün amacı işbirliği yapmak, toplum içinde uyumlu yaşamak ve belirsiz aksiliklere karşı korunmaktır. Tekafül'ün poliçe sahipleri, bir Tekafül yönetim firması tarafından denetlenen ve yönetilen parasal bazda düzenli olarak katkıda bulunmaktadır. Bununla birlikte, yatırılan fazla miktar daha sonra poliçe sahiplerine daha yüksek bir kar elde etmelerine yardımcı olan yatırımlar yapmak için kullanılmaktadır. Tekafül pazarının 2020-2025 döneminde güçlü bir büyüme sergilemesi beklenmektedir. Tekafül pazarının itici güçleri ise aşağıdaki gibidir (IMARC GROUP, 2020).

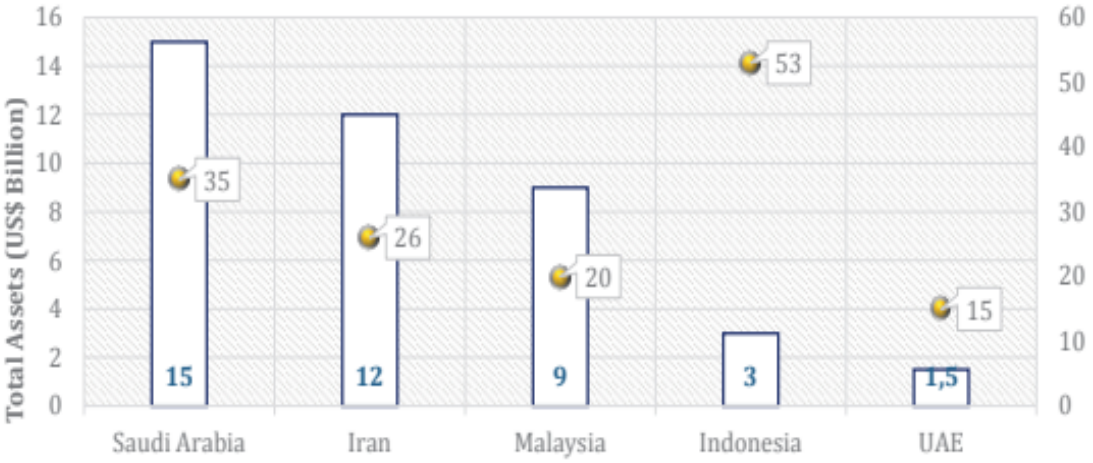
- Tekafül pazarı, büyük bir Müslüman nüfusu nedeniyle özellikle Asya Pasifik ve Körfez bölgesinde hızla ivme kazanmaktadır. Müslümanlar şu anda toplam küresel nüfusun beşte birini oluşturmaktadır ve bu seviyelerin gelecekte daha da artması beklenmektedir.
- Pazarın bir diğer önemli itici gücü, Batı ülkelerinin aksine, dünyadaki Müslüman nüfusunun çoğunluğunun genç olması ve bu nüfusun %60'ının 25 yaşın altında olmasıdır. Artan refah seviyeleri ile katalize edilen bu büyük genç Müslüman nüfus, oldukça uzun bir süre bir müşteri tabanını temsil etme potansiyeline sahiptir.
- Konvansiyonel sigortanın yaygınlığı, Körfez ülkeleri gibi zengin Müslüman bölgelerde nispeten düşüktür. Sonuç olarak, tekafül, sigorta bilincini

artırmak için kilit bir araç olarak algılanmakta ve bu ülkelerde büyük fırsatlara sahiptir.

- Etik yatırım politikası, güçlü büyüme beklentileri ve fiyat rekabeti gibi faktörlerle katalize edilen tekafül, güçlü bir iş teklifini temsil etmektedir ve tekafül pazarında Müslüman olmayan müşterilerin sayısı da önemsenmeyecek kadar fazladır.

Esasında, tekafül piyasası yüksek bir ivme kazanmıştır, ancak tekafül katkısı İslami finans endüstrisindeki diğer piyasalara kıyasla küçüktür. 2017 yılında dünya çapında faaliyet gösteren 324 tekafül şirketi ile toplam tekafül varlıkları 2017'de 46 milyar ABD doları olmuştur. Bununla birlikte, tekafül, varlıklar açısından İslami finans endüstrisine en küçük katkı sağlayan faizsiz sigortacılık sistemi olmaya devam etmektedir. Ayrıca, en büyük üç tekafül pazarı ise Suudi Arabistan, İran ve Malezya'dır ve bu ülkelerin 2017 yılında pazarın toplam tekafül varlıkları içindeki payı %79'dur. 2017. Global tekafül pazarındaki toplam varlıklara göre, 2017 yılında dünya genelinde 113 karma tekafül Operatörü ve 21 Re-Tekafül Operatörü bulunmaktadır (COMCEC, 2019: 43). 2017 yılındaki tekafül pazarındaki ilk beş ülke ve Tekafül sayısı aşağıdaki Şekil 3'de gösterilmektedir.

Şekil 3: Tekafül pazarındaki ilk beş ülke ve tekafül şirket sayısı (2017)



Kaynak: (COMCEC, 2019: 42).

Şekil 3'de görüldüğü üzere, 2017 yılında Suudi Arabistan'ın 35 tekafül şirketi ile toplam varlığı 15 milyon ABD doları iken, Malezya'nın 20 tekafül şirketi ile toplam varlığa 9 milyar ABD dolarıdır. Aşağıdaki Tablo 4'de ise, dört ülkedeki (Malezya, Suudi Arabistan, Türkiye ve Birleşik Krallık) tekafül endüstrisinin mevcut istatistiklerini gösterilmektedir.

Tablo 4: Seçilen ülkelerin tekafül pazarının karşılaştırılması (2019)

	Suudi Arabistan	Malezya	Türkiye	Birleşik Krallık (UK)
Düzenleyici ve Denetleyici Kurum	Suudi Arabistan Para Kurumu (SAMA)	Malezya Merkez Bankası (BNM)	Hazine ve Maliye Bakanlığı	Mali Yönetim Otoritesi (FCA) ve İhtiyati Düzenleme Kurumu (PRA)
Toplam Şirket	35	15	5	6
Yerli Şirketlerin Sayısı	35	11	5	6
Tekafül Operatörü Sayısı	35	15	5	6
Tekrar Eden Tekafül Operatör Sayısı	1	4	-	-

Kaynak: (COMCEC, 2019: 49).

Tablo 4'de görüldüğü üzere, körfez ülkelerinden Suudi Arabistan tekafül pazarında ilk sıradadır. Malezya ise Doğu Asya bölgesinde tekafül piyasasında lider konumdadır. UK ise gayrimüslim bir ülke olmasına karşın Türkiye'den daha fazla tekafül şirkete sahiptir.

1.6.3. Tekaful Piyasasında Karşılaşılan Riskler ve Problemler

Tekafül endüstrisinin karşılaştığı birçok riskler ve zorluklar oz konusudur ve bunların nedenleri arasında düşük penetrasyon oranı, beşeri sermaye eksikliği, yetersiz teknoloji yetenekleri, etkisiz yönetişim uygulamaları ve yeni pazar nişleri için iş modelinde yenilik eksikliği basta gelmektedir. İslami finansal hizmetler endüstrisindeki tekafül sektörü, ürün yeniliği ve Müslüman nüfusun tekafül ürünlerinin yaklaşık kırk yıl önce erken dönemde kabul edilmesiyle ilgili eski sorunlar

nedeniyle birçok zorlukla karşı karşıyadır. Bu hukuki sorunlar, tekafül sektörünün konvansiyonel sigorta endüstrisindeki hızlı gelişmelerle başa çıkamaması da dahil olmak üzere yeni zorluklara dönüşmüştür (Deloitte, 2015: 4). Bu bağlamda, tekafül piyasandaki karşılaşılan riskler ve problemler aşağıdaki gibi sıralanabilir **(**COMCEC, 2019: 56-58**)**.

- ***Yetersiz Farkındalık:*** Çoğu Müslüman yetki alanındaki tekafül penetrasyonun düşük seviyesi, Müslüman tüketiciler tarafından tekafül'ün değer önerisine ilişkin farkındalık seviyesinin hacmini ifade etmektedir. Köklü geleneksel sigorta şirketleriyle rekabet etmek zordur, ancak yalnızca Şeriata uygun değil, aynı zamanda geleneksel olarak rekabetçi yenilikçi ürünlerle iyi bir değer teklifi ortaya çıktığında, mevcut pazarı bozmak mümkün olabilmektedir.
- ***Siyasi İrade Eksikliği:*** Malezya gibi tekafül pazarlarını önemli ölçüde geliştiren yargı alanlarından bazıları büyük ölçüde siyasi iradeye dayanmaktadır. Bu nedenle, herhangi bir yargı alanında tekafül sektörünü iyileştirmek için, hükümet politikaları bu hedefi gerçekleştirecek şekilde uyarlanmalıdır. Bu tür bir destek sadece hükümetin yürütme kolundan değil, aynı zamanda yasama organı ve yargıdan da gereklidir. Yasama organı tekafül'ün destekleyen yasaları çıkarırken, yürütme bu tür yasaları halkın yararına uygulamalıdır.
- ***Sınırlı Yatırım Seçenekleri:*** Şeriata uygun yatırım seçenekleri azdır. Tekafül sektörünün düzenleyici çerçevesinin iyi kurulmuş olduğu yargı bölgelerinde bile, sınırlı yatırım seçenekleri zorluğu vardır. Tekafül operatörleri, sigortadaki meslektaşları gibi riskleri kapsamadığı için, çoğu durumda sadece fonları yönetmektedir ve yönetim ücreti almaktadır. Böylelikle tekafül katılımcıları fon havuzuna katkıda bulunmakta ve bir üyenin uğrayacağı herhangi bir kayıp durumunda bu kayıp havuzdan tazmin edilmektedir.
- ***Nitelikli İnsan Kaynakları:*** Tekafül operasyonları için yetersiz kalifiye insan kaynağı, sektörün büyümesini engellemiştir. Tekafül operatörlerde dahil olmak üzere şu anda tekafül sektörüne hakim olan çoğu profesyonel,

geleneksel sigorta pazarındandır. Ürünlerin yapılandırılmasını yapan ve bu tür ürünleri Şeriat alimleri tarafından onaylanan avukatlara ve finans uzmanlarına güvenmektedir.

- ***Zayıf Düzenleyici ve Denetleyici Kurum Desteği:*** Yasal zorluklar, İslami finansal hizmetler endüstrisinin diğer sektörleri gibi tekafül'ün çoğalmasına izin vermemektedir. Düzenleyiciler, siyasi iradenin yanı sıra, Tekafül sektörüne konvansiyonel sigortaya tanınan benzer muameleyi vermenin ötesine geçmeye çalışması gerekmektedir. Tekafül işletmesi için, doğasını ve finansal katılımı derinleştirme potansiyelini dikkate alan benzersiz bir düzenleyici muamele olmalıdır. Bu, ilgili vergi mülahazalarını içermektedir ve daha fazla piyasa oyuncusunun tekafül işine girmesine izin vermek için giriş çubuğunun düşürülmesi olabilir.
- ***Yetersiz Dağıtım Kapasitesi:*** Tekafül sektöründe bugüne kadar tanıtılan yenilikçi ürünlere rağmen dağıtım kapasitesi ve kanalları hala yetersizdir. Tekafül Operatörlerinin müşteri tabanını güçlendirmek için tekafül temsilcilerinin ve katılımcılarının teşvik edilmesi gerekmektedir. Alternatif dağıtım kanalları, dünya çapında ofisleri olan çok uluslu şirketler gibi büyük şirketleri veya belirli bir yargı alanında iyi bir ağ kanalı hedeflemeyi içermelidir.
- ***Araştırma ve Geliştirmede Asgari Çaba:*** Ürün geliştirme açısından, tekafül sektörü geride kalmaktadır. Mevcut tekafül şirketlerinin, sektördeki yenilikleri teşvik etmek için araştırma ve geliştirmeye (Ar-Ge) bazı fonlar ayırması gerekmektedir. Pazar araştırması, katılımcıların gereksinimlerini ve bu tür ihtiyaçları karşılayan ürünleri yapılandırmaya yönelik ihtiyaçlarını belirlemek için akademik kurumlarla işbirliği yoluyla yürütülmelidir. Ar-Ge alanındaki bu tür çabalar, tüm tekafül Operatörlerinin her mali yılda asgari miktarda fon tahsis etmesini sağlamak için bir politika yönergesi yoluyla düzenleyici ve denetleyici otorite tarafından zorunlu hale getirilmesi bir çözüm olabilir. Alternatif veya ek olarak, düzenleyici ve denetleyici otorite, tekafül sektörünü derinleştirmek için bu tür Ar-Ge projelerini proaktif olarak devreye alabilir.

1.7. Tekafül Sigortacılık Üzerine Literatür İncelemesi

Konvansiyonel sigortacılık sisteminin İslam'da uygulanması "faiz veya kumar" olarak adlandırıldığından ve İslam'da sigortacılık kavramının gerekliliği ve söz konusu boşluğun doldurulması amacıyla ortaya çıkan tekafül sigortacılık üzerine yapılan ulusal ve uluslararası bilimsel ve akademik çalışmalar sınırlı sayıda bulunmaktadır. Tekafül sigortacılık kavramı üzerine yapılan ulusal ve uluslararası çalışmalardan bazıları aşağıda özetlenmektedir.

Tebache (2020: 157) çalışmasında, sigortacıların teknik denge ikilemini gidermek için tekafül modelinin bazı avantajlarını açıklamaktadır. Piyasaların verimsizliği sorunu, aynı anda hem yeni hem de eski olan fenomen nedeniyle yeniden ortaya çıkmıştır ve bu fenomen asimetrik bilgiden kaynaklanmaktadır. Bu durum finansta ahlaki bir tehlike olarak tanımlanmaktadır. Bu çalışmada sigorta sözleşmelerinde tekrar eden bu durum incelenmektedir. Elde edilen sonuçlar, sözleşmenin iki tarafı karşılıklı sigorta ve tekafül modeli ile tek bir amaç için birbirleriyle işbirliği yaptıklarında, aşırı durum olasılığının en aza indirileceğini, ortalama servetin değişmeyeceğini, risk ve varyans priminin olacağını göstermektedir.

Lee vd.'nin (2019: 368) makaledeki amacı, tekafül sektörünün verimlilik düzeyini (maliyet etkinliği ve teknik verimlilik) etkileyen faktörleri belirlemek ve tekafül sigortacılığının etkinliğini etkileyen tekafül sigorta şirketlerine özgü faktörlerin ve kurumsal yönetim faktörlerinin etkilerini incelemektir. Bu çalışmada, Malezya tekafül endüstrisinin 2011 ve 2015 yılları arasındaki verimlilik düzeyi incelenmiştir. Örneklem 11 tekafül ailesi ve 8 genel tekafül operatöründen oluşmaktadır. İlk olarak iki aşamalı Veri Zarflama Analizi (VZA), her operatör için bir VZA puanı elde etmek için parametrik olmayan sınır veri zarflama analizi yapılarak kullanılmıştır. VZA sonuçları, tekafül operatörlerinin genel olarak tahsis verimsizliğine sahip olduğunu, ancak tekafül ailesinin genel tekafül 'den daha uygun maliyetli olduğunu göstermektedir. Panel veri analizinin sonuçları, kurumsal yönetişim faktörlerinin maliyet verimliliğini etkilediğini, ancak tekafül operatörlerinde maliyet etkinliği ve teknik verimliliğe yönelik firmaya özgü faktörler hakkında hiçbir kanıt bulamadığını ortaya koymaktadır. Yönetim kurulu büyüklüğü ve

icracı olmayan direktörlerin oranı, maliyet etkinliği ile negatif ve anlamlı bir ilişki kurarken, yönetim kurulundaki Müslüman yöneticilerin oranının önemli olmadığı tespit edilmiştir.

Karbhari vd. (2018: 71) araştırmada, küresel tekafül Sigorta operatörlerinin kurumsal yönetişim özellikleri ile teknik ve ölçek verimlilikleri arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Bulgular, Tekafül operatörlerinin verimsiz olduğunu ve yaygın yönetimsel uyuşukluğun ve operasyonel verimsizliğin varlığını düşündürdüğünü göstermektedir. Ek analizler, icracı olmayan direktörlerin, denetim komitelerinin ve ürün çeşitlendirmesinin teknik verimliliği artırmadığını ortaya koymaktadır. Aksine, denetim komiteleri ve düzenleyici yargı yetkisi ölçek verimliliğini azaltma eğilimindedir. Ayrıca CEO/başkan ikilisinin, yönetim kurulu büyüklüğünün, organizasyonel yaşın, düzenleyici yetki alanının ve firma büyüklüğünün teknik verimlilik ile pozitif bir ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Özellikle, çalışma Orta Doğu Kuzey Afrika (MENA) ve Güneydoğu Doğu Asya (ASEAN) bölgesindeki tekafül endüstrisinin verimliliği hakkında yeni ve genişletilmiş bölgesel kanıtlar sunmaktadır.

Salman vd. (2017: 127) makalede, sigorta poliçesi sahiplerinin Hindistan'daki sigorta ve tekafül hakkındaki farkındalığı ve bilgisi incelenmektedir. Bulgular, gayrimüslim sigorta poliçesi sahiplerinin, sigorta uygulamasının faiz, belirsizlik ve kumar içerdiğinin farkında olmadığını göstermektedir. Benzer şekilde, gayrimüslimlerin çoğunluğu da dini öğretileri nedeniyle sigortacılığın yasaklanması gerektiğini düşünmemektedir. Ayrıca, ankete katılanların çoğu tekafül sigortacılığı duymamıştır. Müslümanların çoğunluğu ise sigorta uygulamalarının faiz, belirsizlik ve kumar içerdiğini bilmektedir ve aynı zamanda geleneksel sigortanın dini öğretilere dayalı olarak yasaklanması gerektiğini düşünmektedir. Hem Müslümanların hem de gayrimüslim katılımcıların çoğunluğu, sigortacılık uygulamalarında etiğin önemli olduğuna inanmaktadır. Hindistan'daki tekafül farkındalığının ve bilgisinin çok düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Altıntaş (2016: 115) çalışmada, Tekafül Sigorta Sisteminin İslami Bankacılık çerçevesinde kavramsal çerçevesini ve çalışma prensiplerini ve dünyanın her yerinde çeşitli gelişmekte olan/gelişmiş ülkelerdeki dikkat çekici uygulamaları ortaya

çıkarmak amaçlanmaktadır. Nitel araştırma ve literatür taraması kapsamında yapılan bu çalışmada bu sistemin Türkiye'de benimsenmesi ve yaygınlaştırılmasında alınacak önlemler ve yapılacak düzenlemeler geniş çapta incelenmiştir. İslami Bankacılığın en önemli ürünlerinden biri olan tekafül sigorta sistemi, geleneksel bankacılık uygulamalarına göre önemli bir büyüme hızı nedeniyle yakın gelecekte sigorta primi üretiminde de ciddi bir ivme yakalayacaktır. Ancak bu öngörünün en stratejik gerekliliği hukuki altyapıyı geliştirmek ve tekafül sigortası sistemi konusunda kamu bilincini artırmak çalışmada önerilmektedir.

Aslan (2015: 93) makalede, terin uygulamalarının benzerlikleri ve farklılıkları gösterilmiştir. Daha sonra tekafül sisteminin yapıları ve çalışma esasları anlatılarak dünya ve Türkiye'deki uygulamalar güncel veriler ışığında incelenmektedir. Nitel ve nicel verilere göre, Türkiye'de tekafül uygulamalarının yüksek büyüme potansiyeline rağmen tekafül pazarının büyümesini sınırlayan çeşitli sorunları olduğu görülmektedir. Bu nedenle tekafül uygulamaları Türkiye pazarının ihtiyaçlarını karşılamamaktadır. Bu bağlamda, tekafül pazarının geliştirilmesi ve bu sistemin Türkiye'de yaygınlaştırılması için çeşitli öneriler sunmaktadır.

Salman (2014: 13) çalışmada, mevcut pazar araştırmasının durumunu belirlemek ve gelecekteki araştırmalar için ileriye dönük yollar önermek için tekafül hakkındaki seçilmiş literatürü gözden geçirmektedir. Sonuçta ise, tekafül pazarına ilişkin mevcut araştırmanın pazarın arz tarafına değil talebe odaklandığını ortaya koymaktadır. Bu nedenle, gelecekteki araştırmaların tekafül pazarının arz tarafını araştırması önerilmektedir.

Sherif ve Shaairi'nin (2013: 26) araştırmadaki amacı Malezya'daki tekafül ailesinin talebini etkileyen itici güçleri belirlemektir. Makale, tanımlanmış ve mevcut çeşitli ekonomik ve sosyo-demografik değişkenleri incelemektedir. Sıradan en küçük kareler (OLS) ve genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) tekniklerini kullanan makale, tekaful ailesinin tüketimini belirlemede belirlenen ekonomik ve sosyo-demografik faktörlerin önemini araştırmaktadır. Makale ilk olarak tüm değişkenleri birleştiren tam bir modeli incelemektedir; ikincisi, ürün pazarı faktörlerini kontrol eden bir model; ve son olarak, sosyo-demografik faktörleri kontrol eden bir model

oluşturulmuştur. Bulgular; gelir, İslami bankacılık gelişimi, eğitim, bağımlılık oranı ve Müslüman nüfus faktörlerinin tekafül talebiyle olumlu bir şekilde ilişkili olduğunu göstermektedir. Öte yandan, toplam aile tekafül tüketimini olumsuz etkileyen önemli faktörler enflasyon, reel faiz oranı, finansal gelişme ve ortalama yaşam süresi olmuştur.

Saad (2012: 33) makalede, Malezya'da genel veya hayat dışı tekafül ve sigorta sektörünün 2007-2009 döneminde verimliliğini incelemektedir. Malezya'daki tekafül ve sigorta şirketlerinin verimliliğini ölçmek için en yaygın kullanılan parametrik olmayan yaklaşım olan Veri Zarflama Analizi (DEA) benimsenmiştir. Sonuç olarak, Malezya'daki aile dışı tekafül ve sigorta endüstrisinin esas olarak verimlilik değişikliğinden kaynaklandığı ve verimlilik değişikliğinin ana kaynaklarının hem ölçek verimliliği hem de saf verimlilik olduğu bulunmuştur.

Kader vd. (2010: 161) çalışmada, 10 İslam ülkesinde faaliyet gösteren Tekafül sigorta şirketlerinin maliyet etkinliğini incelemektedir. Maliyet etkinliği puanlarını hesaplamak için parametrik olmayan veri zarflama analizi kullanılmıştır ve daha sonra kurumsal özelliklerin bu verimlilikler üzerindeki etkisini test etmek için ikinci aşama logit dönüşüm regresyon modeli tahmin edilmiştir. İcracı olmayan direktörlerin ve İcra Kurulu Başkanı ile Başkanlık işlevlerini ayırmanın maliyet verimliliğini artırmadığı tespit edilmiştir. Ancak yönetim kurulu büyüklüğü, firma büyüklüğü ve ürün uzmanlığı tekafül sigortacılarının maliyet etkinliği üzerinde olumlu etkilere sahiptir. Aksine, düzenleyici ortamın maliyet etkinliğinin iyileştirilmesi açısından istatistiksel olarak önemli olmadığı bulunmuştur.

İKİNCİ BÖLÜM

SİGORTACILIKTA RİSK YÖNETİMİ VE RİSK YÖNETİMİNİN TEKAFÜL SİGORTACILIKTAKİ YERİ

Çalışmanın ikinci bölümünde risk yönetimi kavramı, sigortacılıkta risk yönetiminin tekafül sigortacılıktaki yeri ele alınmaktadır. Son olarak, tekafül sigortacılıkta risk yönetimi üzerine yapılan ulusal ve uluslararası literatür değerlendirilmiştir.

2.1. Risk Yönetimi Kavramı

Risk, TDK'ya göre "zarara uğrama tehlikesidir" ve nihai sonuç genellikle bilinmemektedir. Bu bağlamda risk, bir olaydaki kayıp olasılığı olarak görülmektedir. Her insan çabası, özellikle iş faaliyetleri risk içerdiğinden, risk yaşamın ayrılmaz bir parçasıdır. Tipik olarak gelecekte kayıplara, hasara ve mali zorluklara neden olabilecek kazalar, ölümler, hırsızlıklar, yangın, hastalıklar ve afetler gibi belirsiz olaylar risk olarak atfedilmektedir. Çok eski zamanlardan beri, insanlar riskleri yönetmek için önlemler ve araçlar geliştirmeye devam etmektedir. Modern zamanlarda, bu tür araçlar öncelikle sigorta biçimindedir ve bu, aksi takdirde kayıplara neden olabilecek ve insanların yaşamlarını ve refahlarını olumsuz etkileyebilecek riskleri azaltmak ve yönetmek için bireyler ve işletmeler için vazgeçilmez hale gelmiştir **(**COMCEC, 2019: 18**)**.

Risk yönetimi, proje ekibinin doğru zamanda doğru kararı vermesine, riskleri tanımlamasına, sınıflandırmasına, ölçmesine ve ardından bunları yönetmesine ve kontrol etmesine yardımcı olmayı amaçlayan planlı ve yapılandırılmış bir süreçtir. Amaç, riskleri yönetmek için girdiyi bu tür eylemlerden elde edilen faydalarla dengeleyerek proje için maliyet, zaman ve kalite açısından en iyi değeri sağlamaktır. Bu sadece bir maliyet fayda analizidir. Risk yönetimi, başlangıçtan tamamlanmasına kadar herhangi bir projede uygulanacak sürekli bir süreçtir. Bununla birlikte, tam potansiyelini gerçekleştirmek için, risk yönetimi, bir projenin en erken aşamasında, yani fizibilite tasarımı uygulanmalıdır. Çünkü, bir projenin başarısı, bütçelenen

maliyet ve zaman içinde tamamlanma yeteneği ile ölçülmektedir. Bu nedenle, risk yönetimi, projenin uygulama süresi boyunca potansiyel ve öngörülemeyen riskleri belirlemeyi ve yönetmeyi amaçlamaktadır (Srınıvas, 2019: 3).

Bu çerçevede, risk yönetimi kavramı, dört alt başlık altında ele alınmaktadır. İlk olarak, risk yönetiminin amacından, risk yönetimindeki ana ilkelerden ve risk yönetimine neden ihtiyaç duyulduğundan bahsedilmektedir. Son alt başlıkta ise risk yönetimi ve süreci incelenmektedir.

2.1.1. Risk Yönetiminin Amacı

Risk yönetimi, bir kuruluşun karşılaştığı zarar risklerini belirleyen ve bu tür riskleri tedavi etmek için en uygun teknikleri seçen bir süreç olarak ifade edilmektedir. Aslında risk yönetimi, hayatımızın tüm yönlerini kapsayan devam eden bir süreçtir (Akhter, 2010: 129-130).

Başka bir ifadeyle, risk yönetimi bir işletmenin genel finansal yönetiminin özel bir yönüdür. Hedefler, finansal hedeflerle tutarlı olmalı ve diğer finansal yönetim problemlerinde olduğu gibi, alternatifler potansiyel finansal avantajları ve riskleri dikkate alınarak değerlendirilmektedir. Genel olarak yönetimin amacı varlıkların korunması ve hissedarların servetinin maksimize edilmesi iken, risk yönetiminin amacı, mevcut riskler nedeniyle ortaya çıkan zararların yönetimin amacına ulaşmasını engellememesini sağlamaktır (Outrevılle, 1998: 51).

2.1.2. Risk Yönetimindeki Ana Prensipler

Risk yönetimine ilişkin dört ama prensip söz konusudur. Söz konusu prensipler devamlılık arz etmektedir ve bütün faaliyetler ve uygulamalardan önce, uygulama anında ve sonrasındaki uygulamalardır. Risk yönetimindeki ana prensipler aşağıdaki gibidir (Emhan, 2009: 216-217).

- Gereksiz riskleri almama: Gerekli olmayan riskler alınmamalıdır ve bu riskler uygunsuz bir biçimde geri dönmektedir.

- Uygun düzeyde risk kararları almak: Uygun düzeyde risk kararları almak, alınan kararı net bir biçimde açıklanmasına imkan vermektedir.
- Faydalar maliyetlerden daha ağır bastığında bu durum risk olarak kabul edilmesi gerekmektedir. Belirlenen yararlar, ayrıca tanımlanan bütün maliyetler ile karşılaştırılması önemlidir.
- Risk yönetimi, organizasyonun kavram ve planlama uygulamalarının bir parçası haline olmalıdır. Risk yönetimini başarılı bir şekilde uygulamak için, yöneticiler risk yönetimi ilkelerini planlama aktivitelerine dahil etmek gayesiyle zaman ve kaynak ayrılmalıdır. Planlama kademesinde riskler daha kolay kontrol edilebilmekte ve yönlendirilebilmektedir.

2.1.3. Risk Yönetimi Gereksinimi

Risk yönetimi, proje yönetiminin önemli bir bileşenidir. Dolayısıyla, bir organizasyonda risk yönetimi önemlidir çünkü onsuz bir firma gelecek için hedeflerini tanımlamamaktadır. Bir şirket riskleri göz önünde bulundurmadan hedefleri belirlerse, bu risklerden herhangi biri oluştuğunda ne yapacağını bilemez. Başka bir ifadeyle, risk yönetimi organizasyonların kayıpları en aza indirmesini ve fırsatları en üst düzeye çıkarmasını sağlayacak bir şekilde herhangi bir faaliyet, işlev veya süreç ile ilişkili risklerin bağlamın oluşturulması, tanımlanması, analiz edilmesi, değerlendirilmesi, ele alınması, izlenmesi ve iletilmesi için mantıksal ve sistematik bir yönteme uygulanmaktadır (Cervantes-Cabrera, 2018: 125).

İşletmeler belirledikleri hedeflere ulaşmak istemektedir ve bu hedefler doğrultusunda da çeşitli risklerle karşılaşması olasıdır. Risklerle baş edebilmek işletmelerin hedeflerine daha kolay ulaşmasını sağlamaktadır. Bu bağlamda risk yönetimi kavramı ortaya çıkmaktadır ve risk yönetiminin temel gereksinimleri ise aşağıdaki gibi listelenebilir (EFOR OSGB, 2020).

- Firmaların istedikleri neticeye ulaşmaları ile firmaya güvenin artması,
- Riskleri kabul edilebilir düzeyde sınırlama,
- İmkânlardan faydalanmak için söz konusu bilgiler çerçevesinde kararlar alma,

- Hissedarların işletmenin yönetimine ve karar almaları konusunda güvenin artması temel risk yönetimi gereksinimleridir.

2.1.4. Risk Yönetimi Süreci

Risk yönetimi süreci birbirine bağlı beş faaliyet adımından meydana gelmektedir. Bu adımlar şunları içermektedir; riskin belirlenmesi, riskin değerlendirilmesi ve hesaplanması, alternatif risk düzeltme araçları arasında seçim, seçilen alternatiflerin uygulanması, değerlendirme ve denetim proseslerinden oluşmaktadır (Emhan, 2009: 209).

- Riskin Belirlenmesi: Riski tanımlamak, riski teşhis etmek anlamındadır. Risk belirlenme prosesinde elde edilen bilgiler, problem çözme prosesini içermektedir. Riskin belirlenmesi ile teknolojik, toplumsal ve siyasal belirsizliklerin azaltılmasını ve muhtemel zayiatların en aza indirilmesi proseslerini kapsamaktadır. Bu kademede riskli olan kayda değer değişkenlerin gizli tesiri ve kimliği konusundaki belirsizlikleri azaltılma hedeflenmektedir. Riski tanımlayarak, sorunun anlaşılması ve çözülmesindeki belirsizliği azaltmaya yardımcı olabilecek bilginin fonksiyonu daha iyi ortaya konulabilir. Gelecek planlama araçları, önemli değişkenleri ve belirsiz etkilerini ortaya çıkarmak için kullanılmaları söz konusudur. Mesela, geleceğe yönelik en iyi, en olası ve en kötü şekildeki senaryolar geliştirilmektedir ve bu senaryolarla ilgili farklı olaylar gelecekteki iş fırsatlarını tanımak için belirlenmektedir. Böylelikle, risk belirlenmesinde kullanılan araçlar belirsizliği azaltmaya destek olmaktadır.

- Riskin Değerlendirilip Hesaplanması: Risk belirlendikten sonra, risk yöneticileri bunu değerlendirmeleri gerekmektedir. Olabilecek zayiatın ve gerçekleşme olasılığının ölçülmesi anlamına gelen bu süreç, değerlendirme önceliklerinin belirlenmesini lazımdır. Bu sıralama ise çok önemli riskler, önemli riskler ve küçük riskler şeklinde olmalıdır. Çok önemli riskler, iflasla neticelenebilecek önemli riskleri içermektedir. Önemli riskler sonuçta iflas olmayan fakat şirketi borçlandıran risklerden meydana gelmektedir.

Önemsiz riskler, mülkü veya günlük kazanca etki eden mali risklerden oluşmaktadır.

- Alternatif Risk Araçlarının Seçilmesi: Riski belirleyip değerlendirdikten sonraki adım, riskle mücadelede kullanılacak yaklaşım yöntemine ve her biri için kullanılacak metoda karar vermektir. Risk yönetimi teknikleri arasında riskten kaçınma, risk alma, riski azaltma yer almaktadır. Söz konusu her metodun sorumlulukları farklıdır. Risk yönetimi sürecinin bu aşamasında her riskle mücadele için tam olarak hangi metodun kullanılacağına karar vermek epeyce zor olmaktadır.

- Seçilen Alternatiflerin Uygulanması: Bu aşamada risk yönetimi, risk yönetimi metodu veya metotların uygulanması olmaktadır. Uygulama aşamasında ayrıca risk yöneticisi ve diğer yöneticilerin beraber aldıkları yönetim kararlarını da kapsamaktadır. Alınan kararlarda riski kabul etme zorunluluğu söz konusudur. Bu durumda uygulanacak metodun alternatiflerinin mali unsurlarına dikkat edilmektedir.

- Değerlendirme ve Kontrol Prosesleri: Risk yönetiminin son aşaması olan değerlendirme ve kontrol çok önemlidir. Çünkü, risk yönetimi prosesi bir akışta gerçekleşmez, olaylar değişmektedir. Yeni durumlar ise yeni riskler oluşturabilmekte ve eski tanımlanmış riskleri ortadan kaldırabilmektedir. Buna ek olarak, bu değerlendirme prosesinde farklı yanlışlıklar oluşabilir. Değerlendirme ve kontrol prosesi yöneticilerin, ağır neticelere yol açmadan hatalarını gözden geçirip keşfetmelerini imkan vermektedir.

2.2. Sigortacılıkta Risk Yönetimi ve Önemi

Sigortada risk, kuruluşun görevini yerine getirme kabiliyetine müdahale etme potansiyeli olan ve sigorta talebinin sunulmasını gerektirecek herhangi bir kayıp olasılığını veya diğer olumsuz olayları ifade etmektedir. Sigortacılıkta risk yönetimi, olası risklerin önceden tespit edilmesi, analiz edilmesi ve riskin azaltılması için önlemler alınması uygulaması olarak tanımlanmaktadır. Bu, riskin ortadan

kaldırılmasını sağlamak için izlenecek prosedürleri içeren bir eylem planıdır. Bu nedenle, sigorta şirketlerinin performanslarını en üst düzeye çıkarmak için çok sağlam ve ayrıntılı bir risk yönetimi politikası geliştirmeleri önemlidir. Bu, sigortacılar için güçlü ve etkili risk yönetimi ve değerlendirme stratejileri geliştirmeye yardımcı olmaktadır (Chowdhury, 2018).

2.3. Risk Yönetiminin Tekafül Sigortacılıktaki Yeri

İslami yatırımın temel ilkesi, kârın riskle birlikte gelmesi gerektiğidir. Bu nedenle, asgari getiri sunan veya yasa dışı uygulamalar içeren borca dayalı, teminatlı yatırım araçları geleneksel sigorta sisteminde kabul edilemez. Bu doğrultuda tekafül, önemli risk yönetimi konularına İslami bir yaklaşım haline gelmiştir. Tekafül, Sharī'ah ilkelerine göre iş dünyasındaki riskleri yönetmek için bir yol sağlamaktadır. Tekafül, kaza ve talihsizlikler nedeniyle finansal kayıp riskini paylaşmanın bir yoludur. Nitekim tekafül, geleneksel finansal planlamada sigortaya bir alternatiftir. Tekafül planında, katılımcı, tabbaru '(bağış) kavramını kullanarak kısmen risk fonuna (katılımcıların özel hesabı) katkı olarak (prim olarak bilinir) ve kısmen de tekafül şirketine belirli miktarda para ödemektedir. Karşılıklı bir anlaşma ile tekafül şirketi, kararlaştırılan süre içinde gerçekleşmesi halinde, katılımcıya beklenmedik kayba karşı mali bir koruma sağlama konusunda yasal bir sorumluluk altında garanti sağlamaktadır. Şeriat temelli risk yönetimi için etik normlar vardır ve bu normlar tekafül sözleşmelerinde geçerlidir ve aşağıda açıklanmaktadır (Akhter, 2010: 129-130).

- Tekafül sözleşmesindeki her bir taraf, sözleşmenin hüküm ve koşullarını kabul etmekte özgür olmalıdır ve hiçbir tarafa herhangi bir baskı uygulanmamalıdır.

- Alım satım sözleşmesi, dinen yasaklanan 'riba' (faiz) unsurundan muaf olmalıdır. Şeriat alimlerinin konvansiyonel sigorta sözleşmesine en büyük itirazlarından biri, yasadışı ve İslami olmayan kabul edilen yatırımlarındaki "riba" unsurudur.

- Sözleşmenin niteliği konusunda hiçbir belirsizlik veya belirsizlik olmamalıdır. İslam hukukunda aşırı belirsizliğe izin verilmez. Örneğin fakihler, sigortalıya bir zarar veya felaket olması durumunda hiçbir tarafın sigortalı miktarın nasıl ve nereden ödeneceğini açıkça bilmediği geleneksel sigorta sözleşmesine izin vermemektedir.

- Tekafül sözleşmesinde kumarın herhangi bir unsuru olmamalıdır. Bu, tekafül sözleşmesinin başkalarının pahasına büyük bir avantaj elde etmeyi amaçlamaması gerektiği anlamına gelmektedir. Daha ziyade, katılımcılar ortak bir fondan kayıp veya felaket durumunda birbirlerine yardım etme niyetinde olmalıdır.

- Katılımcılar için katkı miktarı yeterli ve adil olmalı, aktüerler tarafından belirlenmeli ve İslam hukukçuları tarafından onaylanmalıdır.

- .Herhangi bir üçüncü tarafın hakları, iki taraf (katılımcı ve tekafül Şirketi) arasındaki tekafül sözleşmesinden olumsuz etkilenmemelidir. Bu, tekafül sözleşmesinin herhangi bir üçüncü taraf için zararlı olmaması gerektiği anlamına gelmektedir.

- Büyük ölçüde insanların yararına çalışması gereken tekafül sözleşmesinde kamu yararı olmalıdır.

Bu bağlamda, bölümün üçüncü alt başlığında risk yönetiminin tekafül sigortacılıktaki yeri alınmaktadır. Bu bağlamda, ilk olarak tekafül sigortacılıktaki risk türleri incelenmektedir. Daha sonrasında, tekafül sigortacılıktaki risk yönetimi kavramı ve çeşitlerinden bahsedilmektedir.

2.3.1. Tekafül Sigortacılıkta Risk Türleri

İşletme sektörü bir dizi riske eğilimlidir. İş dünyasında tekafül işiyle ilgili beş tür risk tanımlanmıştır. İlk iki risk türü (taahhüt-poliçe ve operasyonel riskler) doğrudan tekafül şirketinin faaliyetleriyle ilgili iken, kalan üç risk (kredi, likidite ve

piyasa riskleri) şirketin yatırım faaliyetleriyle ilişkilidir. Bu risklerin tekafül sigortacılıktaki yerleri aşağıda açıklanmaktadır (Akhter, 2010: 131).

1. ***Taahhüt - Poliçe Riski:*** Poliçe riski, sigorta ve tekafül ile ilgilidir. Bu durum, başvuranların yanlış seçilmesi veya yeniden takaslı operatörün devredilen şirkete karşı yeniden takas sözleşmesi uyarınca yükümlülüğünü yerine getirememesinin bir sonucu olarak yeniden takas riski nedeniyle oluşmaktadır. Olumsuz seçim, ortalamanın üzerinde bir kayıp şansıyla sonuçlanan başvuru sahiplerini seçme eğilimini ifade etmektedir ve olumsuz seçim riski, ortalamanın üzerinde kayıp ihtimali olan başvuru sahipleri standart oranlarda tekafül teminatı elde etmeyi başardıklarında ortaya çıkmaktadır.

2. ***Operasyonel Risk:*** Operasyonel risk iyi tanımlanmış bir kavram olmamakla birlikte, Basel Raporu bunu yetersiz veya başarısız iç süreçler, insanlar, teknoloji veya harici olaylardan kaynaklanan bir kayıp olarak tanımlamaktadır.

3. ***Kredi Riski:*** Kredi riski, karşı tarafın yükümlülüklerini zamanında ve mutabık kalınan şartlara uygun olarak yerine getirememesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Sigorta durumunda kredi riski, temerrüt riski, göç riski, yayılma riski veya yoğunlaşma riski olarak değerlendirilmektedir. Temerrüt riski, tekafül işletmecisinin nakit akışlarını veya hak sahibi olduğu varlıkları, diğer tarafın sözleşmenin yükümlülüklerini yerine getirememesi nedeniyle almaması veya kısmen almaması durumunda ortaya çıkmaktadır.

4. ***Likidite Riski:*** Likidite riski, tekafül şirketinin yükümlülüklerini yerine getirememesinden kaynaklanan risktir. Bu risk, şirketin yetersiz likit varlıklara veya yüksek düzeyde yükümlülüklere sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Likidite riski, likidasyon riskini, bağlılık yatırım riskini ve sermaye fonlama riskini içermektedir.

5. ***Piyasa Riski:*** Piyasa riski, tekafül şirketinin piyasadaki enstrümanlar ve varlıklardaki fiyatların oynaklığıdır. Hisse senedi fiyat riski, faiz oranı riski, kur riski ve emtia fiyat riski olarak sınıflandırılabilir. Hisse senedi fiyat riski, hisse senetlerinin veya diğer varlıkların piyasa fiyatındaki değişikliklerden kaynaklanan zarar riskidir. Faiz oranı riski, sigorta şirketinin nakit akışlarını olumsuz etkileyen faiz oranlarındaki değişikliklerden kaynaklanan zarar riskidir. Kur riski, sigorta şirketinin faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyen döviz kurlarındaki dalgalanmalardan kaynaklanan zarar riskidir.

2.3.2. Tekafül Sigortacılıkta Risk Yönetimi ve Çeşitleri

Tekafül sigortacılıktaki risk yönetimi incelendiğinde dört risk yönetimi dikkat çekmektedir ve bunlar; operasyonel risk yönetimi, kredi riski yönetimi, likidite risk yönetimi ve piyasa risk yönetimidir. Tekafül sigortacılıktaki risk yönetim çeşitleri alt başlıklarda detaylı olarak irdelenmektedir.

2.3.2.1. Operasyonel Risk Yönetimi

Söz konusu riskin belirlenmesi, değerlendirilmesi, izlenmesi ve kontrolü/azaltılması anlamına gelen Operasyonel Risk Yönetimi, daha büyük operasyonel karmaşıklığa sahip finansal aracılar için özel bir ilişki olduğunu varsaymaktadır (Leone, 2018: 26).

Tekafül şirketinin üst yönetimi ve yönetim kurulu, operasyonel riskleri yönetmek ve azaltmak için politikalar geliştirmeli ve stratejiler geliştirmelidir. Operasyonel risk kaynakları (yani insanlar, süreçler ve teknoloji) dikkatle ele alınmalıdır. Bu, organizasyonda kurumsal yönetişim kültürünün önemini artırmaktadır. Tekafül endüstrisinin yeniliği göz önüne alındığında, geleneksel sigorta için mevcut olan bilgisayar yazılımı tekafül endüstrisi için uygun olmayabilir. Bu, tekafül endüstrisinin kendine özgü ihtiyaçlarını karşılamak için yazılım geliştirebilmeleri için bilgi teknolojisi alanında yetenekli profesyonelleri işe almayı gerektirir. Bağımsız dış denetçiler, organizasyonun iç süreçlerindeki kusurlara işaret

ettikleri için operasyonel riskin azaltılmasında da önemli bir rol oynayabilir. Bu, faaliyetlerin uygun şekilde açıklanmasını ve bağımsız ve güvenli raporlama sistemini gerektirmektedir (Akhter, 2010: 134).

2.3.2.2. Kredi Riski Yönetimi

Kredi portföylerinin kredi riskinin yönetimi, bankaların kredi risklerine karşı artan duyarlılığı ve finansal araçların fiyatlarının gelişimindeki değişikliklerle bağlantılı olarak bankacılık sektörünün finansal likiditesi ve istikrarı için en önemli görevlerden biridir. İşletmenin performansı üzerindeki en önemli etki, sadece finansal risktir. Sistematik olmayan riskler, sistematik riskler olarak işletmenin performansı üzerinde daha yüksek etkiye sahiptir (Konovalova, 2016: 92). Faiz yasağı, tekafül şirketlerinin faize dayalı araçlara yatırım yapmasına izin vermemektedir. Ayrıca tekafül şirketleri, kredi riskinin azaltılması için etkili araçlar olarak kabul edilen kredi türevlerine erişim hakkına sahip değildir (Akhter, 2010: 129-135).

2.3.2.3. Likidite Risk Yönetimi

Likidite riski, finansal aracılık, vade dönüşümü ve kaynakların kredi verenlerden borçlulara aktarılmasıyla yakından ilgilidir. Likidite riski, bir bankanın finansal koşullarının, bankaya olağandışı veya beklenmedik bir finansal kaynak akışının neden olabileceği ani bir kaynak ihtiyacına maruz kalması olarak tanımlanmıştır. Bu finansal ihtiyaç, likidite endişeleriyle ilgili varlıklar, yükümlülükler ve bilanço dışı pozisyonlar yoluyla bankanın finansal sağlamlığı ve yaşayabilirliği üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olabilmektedir. Likidite riski iki çeşittir ve bunlar; fonlama riski ve alım satım riskidir. Bu sınıflandırma, bankacılıktaki likidite riskinin ana etkenlerini (varlık ve yükümlülük uyumsuzluğu, müşterilerin davranışı ve finansal piyasalardaki dalgalanmalar vb. gibi) belirlemeye yardımcı olmaktadır (Scannella, 2016: 5).

Tekafül sektörünün ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla açık, fazlalık veya likidasyon değeri riskinin miktarını değerlendirmek için nakit akış modellemesi yapılmaktadır. İlgili operatör, likidite riskini ve beklenmedik likidite gereksinimlerini

karşılamak için yeterli likit varlıklara sahip olduğundan emin olmalıdır. Likidite oranlarının kullanılması, tekafül operatörünün borç portföyü taleplerini karşılamak için gereken likit varlık miktarını belirlemesine yardımcı olmaktadır. İstenen likidite oranı seviyesi de tekafül operatörünün yatırım politikalarının belirlenmesine yardımcı olması öngörülmektedir. Sermaye finansmanı riski, acil durum planları oluşturarak ve yeniden tedbirli politikalardan nakit çekilerek azaltılabilir. Bu likidite riskinden korunma şekli, tekafül operatörünün yatırım politikalarını karşılamak için eldeki mevcut likit varlık seviyesinin bilinmesiyle tanınabilmektedir (Akhter, 2010: 129-13).

2.3.2.4. Piyasa Riski Yönetimi

Piyasa riski, şirketin işini çeşitli şekillerde etkileyebilmektedir. Piyasa riskinin doğrudan etkisi, örneğin, gözlenen şirket için hedeflenen pazarlar olarak işaretlenen ülkelerde hammadde fiyatlarının artması veya para biriminin devalüasyonu nedeniyle operasyonel düşüşünde taklit edilebilmektedir. Pazar ortamındaki değişiklikler, ana rakiplerin konumlandırılmasına ve pazardaki açıklığına bağlı olarak, şirketleri ürün ve hizmet fiyatlarını ayarlamaya zorlayabilir, aynı anda satış hacimlerini veya rekabet gücünü değiştirebilmektedir. Bundan dolayı, piyasa riski yönetimi süreci, düzenli senaryo analizi ve stres testlerini kapsamalıdır. Finansal kurum, tarihsel verilere dayalı veya piyasa riski faktörlerindeki deneysel hareket modellerine dayalı senaryo seçebilmesi olasıdır. Amaç, piyasa riski faktörlerindeki önemli değişikliklerin finansal koşullar üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesidir. Bu nedenle, seçilen senaryo, olağanüstü kayıplara neden olabilecek düşük karlılık senaryolarını kapsamaktadır. Senaryo analizi ve stres testi, piyasadaki öngörülemeyen hareketlerin etkileri ve piyasa dışı risk faktörleri açısından nitel ve nicel olabilmektedir (Mırkovıć, 2013: 443).

Tekafül operatörler faize dayalı işlemlere dahil olmadıkları için bu riskle karşılaşmazlar. Geleneksel kurumlar, vadeli işlemler, forward, opsiyon veya swap sözleşmeleri gibi finansal türevleri kullanarak piyasa riskini yönetmektedir. İslam alimlerinin gözünde bu finansal türevler İslam hukuku ile uyumlu olmadığından, tekafül operatörler piyasa riskini yönetmekte güçlük çekmektedir. Bundan dolayı, tekafül operatörleri, emtia fiyatı riskini ve öz sermaye riskini azaltmak için stres testleri ve Riske Maruz Değer (VaR) teknikleri uygulamaktadırlar. Stres testi,

portföylerin anormal şoklara ve piyasa koşullarına karşı savunmasızlığını değerlendirmek için kullanılabilecek risk yönetimi araçlarından biridir. Riske Maruz Değer ise portföy kayıplarının belirli bir oranı aşma olasılığıdır (Akhter, 2010: 129-13).

2.4. Tekafül Sigortacılıkta Risk Yönetimi Üzerine Literatür Taraması

Tekafül sigortacılıktaki risk yönetimi üzerine yapılan literatür incelemesi bu kısımda ele alınmaktadır. Literatür incelendiğinde bu konu ile ilgili olarak hem ulusal hem de uluslararası literatürde akademik ve bilimsel çalışmaların olduğu görülmektedir. Bu çalışmalardan en güncel olanlar aşağıdaki gibidir.

Albalawi'nin (2019: 22) makaledeki amaçlarından biri, İşbirlikçi Sigorta Şirketlerinin Denetimi yasası ile Suudi Arabistan'ın uygulama düzenlemeleri arasındaki yasal çatışmayı tanımlamak ve bu çatışmadaki temel engelleri ana hatlarıyla belirtmektir. Daha sonra, yukarıda belirtilen şirketlerin performansına ilişkin uygulama düzenlemelerinin sonuçları ve bunların potansiyel Şarja uyumluluğunun algılanması kritik olarak incelenmektedir. Suudilerin sigortadaki Tekafül modeli ve uygulamalarındaki sorunları tespit etmek ve araştırmak amacıyla veri toplama amacıyla Suudi Tekafül görevlileri ile detaylı görüşmeler yapılmıştır. Bu yapıldıktan sonra, İslam hukukuna uyumluluğu ve tutarlılığı sağlamak için gerekli olan uygun iyileştirmeler önerilmektedir.

Salman (2018: 2) çalışmada, tekafül sigortacılıktaki risk yönetimi kapsamlı bir şekilde incelenmektedir. Tekafül operatörlerinin şeriata uygun olmayan riski yönetmelerinin önemini vurgulamaktadır. Çünkü, hem tekafül hem de sigorta sektörü operasyonel riskler, yasal riskler, iş riski vb. İle karşı karşıyadır. Bunlar her iki sektör için de ortaktır. Bununla birlikte, Tekafül endüstrisinin ek bir riski vardır, yani ticari faaliyetlerinin tüm yönlerinde İslam hukukuna uymak zorunda olduğu için buna uygun risk söz konusudur. Tekafül'ün geleneksel sigortacılıktan ayıran temel unsur olduğu için dini uyumu esastır. Dolayısıyla, bu çalışmanın amacı Tekafül'de İslam hukuku dışı risk yönetiminin önemini vurgulamaktır.

Alokla ve Daynes (2017: 1) araştırmada, Tekafül şirketlerinde yer alan temel riskleri ve tekafül şirketlerinin bu riskleri nasıl yönettiğini araştırmaktadır. Genel olarak tekafül şirketleri için risk yönetimi ele alındıktan sonra, makale daha sonra tekafül şirketlerinin Kuveyt pazarında karşılaştığı belirli risklere odaklanmaktadır. Kuveyt'teki tekafül şirketlerinin üst düzey yöneticileri ile altı derinlemesine görüşme yapılmıştır. Tüm tekafül şirketlerinin karşı karşıya olduğu risklere ek olarak, Kuveyt tekafül şirketlerinde Kuveyt pazarının mevcut gelişme durumu nedeniyle bu risklerden bazılarının daha da arttığı sonucuna varmıştır.

Sabirzyanov ve Hashim (2015: 105) makalede, Tekafül sigortacılıktaki risk yönetimini Şeriat hedefleri açısından analiz etmeye ve incelemeye çalışılmaktadır. Çalışma genel bir bakışla sınırlıdır, başka bir deyişle, makale ayrıntılara girmeden genel olarak kavramları ve uygulamaları açıklamaktadır. Bu nedenle, Tekafül'de risk yönetimini ve Şeriatın amaçlarıyla ilişkisini analiz etmek için nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Bu makalenin bulguları, Tekafül'de risk yönetimi kavramları ve olması gerektiği gibi Şeriat hedefleriyle olan ilişkisinin yanı sıra güncel uygulamaların, sorunların ve kesin olması gereken zorlukların açıklanmasıdır.

Aris vd. (2012: 29) çalışmada, Tekafül şirketinin risklerini incelemektedir. Ayrıca Tekafül operatörü tarafından bu tür riskin yönetimini de belirlemektedir. Çalışma sonucunda ise, İslami kurum için tekil risk şeriat gözetim riskinde yattığından, Şeriatın uyumu risklerin yönetimi ile ilişkiyi yönlendirmelidir.

Benzer şekilde, Abdullah (2012: 535) araştırmada, İslam'ın öncelikli hedeflerini Tekafül yoluyla tartışırken nitel araştırma yöntemine odaklanmaktadır. Makale, ayrımcılık yapılmaksızın bireyleri onurlandırmak ve onlara değer vermek için öncelik verilmesi gereken insan onurunun korunmasını tanıtmaktadır. Şeriatın evrensel hedeflerine ulaşmak için gelecekteki yönünü oluşturacağına inanılan Tekafül'de çok düşünülen İslami erdemli hedef ve değerleri tartışmaktadır.

Akhter (2010: 128) makalesinde, tüm dünyadaki Tekafül operatörlerinin operasyonel ve yatırım işlevlerini etkileyen Tekafül işiyle ilgili çeşitli risk türlerini belirlemeye çalışmaktadır. Tekafül operatörünün bu riskleri etkin bir şekilde

yönetmesi için kriterler ortaya koymaktadır. Ancak Tekafül operatörleri, Tekafül sözleşmesinin Şeriat uyumlu doğası Tekafül şirketlerinin, İslami hukukçular tarafından oybirliğiyle Şeriata aykırı kabul edilen faiz oranı ve finansal türevlerle uğraşmasına izin vermediğinden, piyasa ve kredi risklerini yönetmede sık sık zorluklarla karşılaşmaktadır. Bu araştırma, risk paylaşımı yoluyla her iki tarafa karşılıklı kazanç sağlamayı amaçlayan ve geleneksel türevlere bir alternatif olarak kullanılabilen kooperatif hedging ve iki taraflı karşılıklı uyum gibi İslami finansal araçları tanımlamaktadır. Araştırma, Tekafül operatörleri arasında risk yönetimi kültürünü geliştirmek için bir çerçeve sağlamaya çalışmaktadır. Ayrıca Tekafül operatörleri arasında risk yönetimi uygulamalarını geliştirmek için karşılaşılması gereken zorlukları da tartışmaktadır.

Yakob vd. (2010: 830) çalışmada, Malezya'daki sigorta endüstrisinin rekabetçi ortamda hayat sigortacılarının ve Tekafül işletmecilerinin risk yönetiminin etkinliğine ilişkin genel bir bakış sunulmaktadır. Çalışma 2003 ile 2007 arasındaki veriler ile Veri zarflama analizi (VZA) modeli uygulanmıştır. Veriler, bu çalışma dönemi için endüstride sürekli olarak bulunan on beş konvansiyonel hayat sigortası ve iki Tekafül işletmecisinin Yıllık Mali Raporundan elde edilmiştir. Bu çalışmanın bulguları, sigorta şirketlerine paydaşlarını memnun etmek için risk yönetimlerini iyileştirme ve geliştirme çabalarında bazı fırsatlar olduğunu ortaya koymaktadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SOMALİ'DE TEKAFÜL SİGORTACILIK VE UYGULAMALARI

Çalışmanın üçüncü bölümünde Somali'deki siyasi, sosyal ve ekonomik duruma ilişkin bilgiler paylaşıldıktan sonra Somali'deki Tekafül sigortacılık

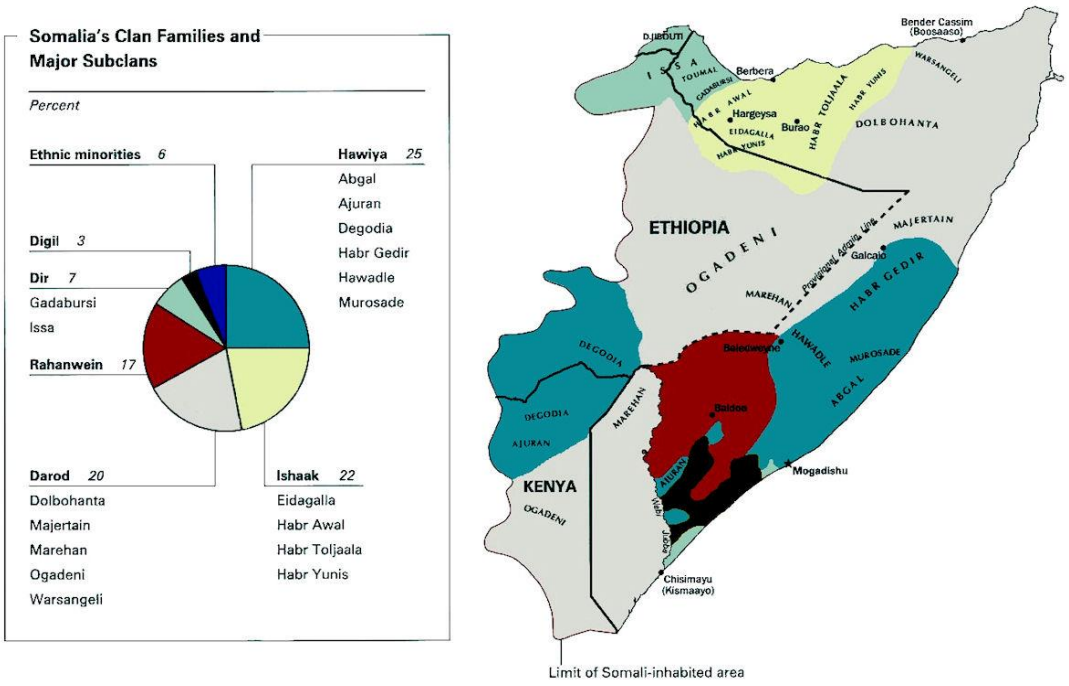
uygulamaları ele alınmaktadır. Bu bağlamda, Somali'deki Tekafül sigortacılık kavramı, gelişimi, işleyişi ve yasası incelenmektedir. Bunlara ek olarak Somali üzerine yapılan çalışmalar değerlendirilmektedir. Son olarak, Somali'deki Tekafül sigortacılık üzerine bir uygulama çalışması bulunmaktadır.

3.1. Somali'nin Siyasi, Ekonomik ve Sosyal Yapısı

Bölgesel çalışmalarda Afrika kıtası, Kuzey Afrika ve Sahra Altı Afrika olmak üzere iki ana bölgeye ayrılmaktadır. Mısır, Cezayir, Tunus, Libya ve Fas'tan oluşan Kuzey Afrika alt bölgelere ayrılmazken, Sahra Altı Afrika dört alt bölgeye ayrılmıştır: Batı, Orta, Doğu ve Güney. Afrika Boynuzu kavramı, bu alt bölgelerden biri olan Doğu Afrika'nın belirli bir bölgesini ifade etmek için kullanılmaktadır. Cibuti, Eritre, Etiyopya, Somali ve kuzey Kenya'nın tümü bölgede yer almaktadır. Afrika Boynuzu adını fiziksel benzerliğinden alır ve diğer Doğu Afrika ülkelerinden etnik olarak farklıdır. Afrika Boynuzu'ndaki kabileler ve klanlar (özellikle Somalililer) bölgedeki ülkeler arasında eşit olmayan bir şekilde dağılmıştır. Bu nedenle Afrika Boynuzu, bölgesel uluslararası ilişkiler çalışmalarında bir bölge olarak kabul edilmektedir.

Somali, Afrika Boynuzu'nda üç unsur nedeniyle stratejik öneme sahiptir. Birincisi Somalililerin bölgedeki dağılımı, ikincisi ise mevcut olmasa da önemli rezervlere sahip olması ve sonuncusu ise coğrafi konumudur.

Şekil 4: Somalinin Coğrafi Konumu



Kaynak: https://www.globalsecurity.org/military/world/somalia/images/map-somalia-clans-2002.jpg

Somali, Afrika Boynuzu üzerinde, Bab el-Mandeb'e güney yaklaşımları ve Kızıldeniz ve Süveyş Kanalı boyunca uzanan yollar boyunca stratejik bir konuma sahiptir. Coğrafya yarı çöl, dağlar ve yaylalardan oluşur. Somali, Kızıldeniz'in Aden Körfezi üzerinden Hint Okyanusu ile buluştuğu ana deniz yollarının yanında uzandığı bir Sahra Altı Afrika bölgesi ülkesidir. Birleşmiş Milletler (BM) tarafından en az gelişmiş ülkelerden biri olarak sınıflandırılmasına rağmen, jeostratejik önemi ve dinamik nüfusu, Somali'yi Boynuz Afrika'da kilit bir ülke haline getirmektedir. 15 milyondan fazla nüfusa sahip bir ülke olan Somali, 627.340 kilometrekare yüzölçümüne sahip olup sadece stratejik bir geçiş ülkesi değil, aynı zamanda uluslararası ticaret için de önemli bir pazardır (Stremlau, 2018: 78-89).

1991 yılına kadar Somali, General Siad Barre liderliğindeki bir askeri rejim altındaki Sosyalist Parti (SRSP) tarafından yönetilmişti. Bu dönemde Somali'nin ekonomisi ve finansal altyapısı sosyalist ideolojiye göre işlemişti. 1991 yılında, Somali'nin birleşik hükümeti, tüm ekonomik ve finansal sistemle birlikte çökmüştü (Bekkin, 2007).

Siad Barre hükümetinin düşüşünü takip eden dönem, iç savaşların başarısız bir devlet haline gelmesi ve milyonlarca Somali vatandaşının Somali içinde ve dışında yerinden edilmesine yol açan insani bir felaketle karakterize edilmiştir (Marchal, 2013).

Somali sanayi yatırımları çok az olan ve ekonomisinin büyük bir bölümü tarım, hayvancılık ve madenciliğe dayanan bir ülkedir. Doğal kaynak bakımından da zengin olan ülkede 5,6 milyar m3'lük doğalgaz rezervi ve ülkenin yaklaşık 6 milyar varillik petrol rezervi tespit edilmiş durumdadır. 2000'li yıllarda ülkenin güney kısımlarında el değmemiş petrol rezervlerinin olabileceği iddiaları ortaya atılmıştır. Hükümet bu alana yoğunlaşmış, British Companies Soma Oil & Gas ve Spectrum Geo şirketleri bu gölgedeki 15 sahada toplam 100 milyar varillik bir rezerv olduğunu ortaya tespit etmiştir (Maruf, 2019).

Somali'nin sahip olduğu ve Afrika Boynuzunda ön plana çıkmasına neden olan bir diğer unsur da stratejik konumudur. Geçmişte deniz taşımacılığında İmparatorluk Yolu olarak bilinen ve günümüzde de dünyanın en önemli ticaret yollarından bir olan Kızıldeniz'i Aden Körfez'ine bağlayan Bab-ül Mendep Boğazı'nda adeta gözetleme kulesi gibi bir konuma sahiptir.

Gerek etnik yapısının bölge üzerindeki dağınıklığının etkisi gerek doğal kaynak kapasitesi gerek de coğrafi konumu, stratejik bir şekilde yönetildiğinde Somali'yi Afrika Boynuzunda bölgesel güç yapabilecek maddi kaynaklar durumdadır. Bu nedenle Somali'nin iç ve dış politik süreçleri bölge ülkeleri açısından büyük bir önem arz etmektedir.

3.2. Somali'nin Yönetim Yapısı

Günümüzde jeostratejik önemine ve dinamik nüfusuna rağmen Somali, yoksulluktan iç çatışmalara kadar bir dizi önemli zorlukla karşı karşıyadır. Özellikle hükümet ile farklı silahlı gruplar arasındaki iç çatışmalar, Somali'de siyasi ve güvenlik istikrarsızlığının önünü açmıştır (Lewis, 2002, 205).

İstikrarsızlığın ana nedenlerinden birisi olarak gösterilen klan sistemi, Somali siyasetinde, toplumunda ve ekonomisinde en önemli faktörlerden birisidir. Birçok tartışmalı ilişkiye sahip "sofistike bir yapı" olan Klan' sistemi genellikle farklı seviyelerin farklı sosyal ve politik anlam ve özelliklere sahip farklı kümelenmelerdir. Klan kurumsal bir siyasi birim olarak hareket edebilir ve mera ve yarı kalıcı yerleşimler için düzenli mevsimlik hareketlerini takiben bazı bölgesel münhasırlığa sahip olma eğilimindedir (Samatar, 2016, 113-115).

Klan üyeleri kimliklerini bölgesel aidiyet duygusundan ziyade ortak agnatik kökenlerinden alırlar. Bir başka deyişle klan, siyasi eylemin üst sınırıdır, bazı bölgesel özelliklere sahiptir. Klan içindeki en belirgin soy grubu, bir kişinin kendisini üyesi olarak tanımladığı soy olarak tanımlanan (çoğunlukla 6 ila 10 kuşak arasında) 'birincil soydur. Evlilik genellikle birincil soyun dışındadır ve onları birbirine bağlar, bu da birincil soylar arasındaki aksi takdirde bitmeyen kan davalarını azaltma işlevi görür (Gundel, 2006: 5-6)

Somali, 1991'de Siad Barre rejiminin düşüşünden bu yana bir çatışma sahnesi olmuştur. 1990'larda düzenlenen klan konferansları, kendi kendini ilan eden ancak uluslararası olarak tanınmayan bağımsız Somaliland devletinde ve daha az ölçüde özerk Puntland bölgesinde göreceli istikrar yaşanmasına imkan tanımıştı. Güney-Orta Somali'de barış daha zor şartlar altında gerçekleşmiştir. 2004 yılında kurulan ve Afrika Birliği (AU) ve komşu ülkelerden birlikler tarafından desteklenen bir Federal Geçiş Hükümeti (TFG), 2006 yılına kadar Mogadişu'nun kontrolünü ele geçiren İslami Mahkemeler Birliği hareketiyle bir çatışmada mücadele etmiştir (Stremlau, 2018, 78-89).

2009'da yapılan bir barış anlaşmasının ardından bazı İslami Mahkemeler Birliği liderlerinin Federal Geçiş Hükümeti'ne dahil edilmesine rağmen, Al-Shabaab, başlangıçta İslami Mahkemeler Birliği'nin gençlik kanadı, hükümete şiddetle karşı çıkmaya devam etmiş, hükümete karşı ana muhalefet olarak ortaya çıkarak geniş toprak alanlarını kontrol etmiştir (Samatar, 2016, 126-128).

Eş-Şebab'ın 2011'de Mogadişu'dan çekilmesi ve hükümetin ve Afrika Birliği güçlerinin toprak kazanımlarının yanı sıra, hükümetin geçiş döneminin sona ermesi ve yeni bir liderliğin seçilmesi, 2012'de Somali'ye yeni bir iyimserlik kazandırmıştı. Ancak hükümet, devraldığı sorunları yönetmekte zorlandığı için yaygın iç ve dış destek azalmıştı (Stremlau, 2018: 67-69).

Al-Shabaab, asimetrik saldırılar düzenleyebildiğini, bölgeyi koruyabildiğini ve öldürülmesine rağmen ciddi bir güvenlik tehdidi olarak kaldığını kanıtlamıştır. Tartışmalı bir orantılı klan temsili sistemine dayanmaya devam eden hükümet, klanlar arasında sürdürülebilir bir siyasi çözüm için bir temel sağlamak için klanları uzlaştırmada ilerleme kaydetmek için mücadele etmiştir (Achilles vd. 2015)

Somali'de 1969'dan beri doğrudan yasama seçimleri yapılmamıştır. 2016'da çıkarılan mevzuat, siyasi partilerin 1969'dan bu yana ilk resmi kaydına izin vermiştir. Ulusal Bağımsız Seçim Komisyonu bu tarihten itibaren 100'den fazla partiyi kaydetmiştir. İki meclisli Federal Parlamento için sınırlı oylama Ekim 2016 ile Şubat 2017 arasında gerçekleştirildi. 54 sandalyeli üst meclisin üyeleri eyalet meclisleri tarafından seçilirken, alt meclis bir sistem altında seçilmişti (Stremlau, 2018: 67-69).

135 klan yaşlısı, her biri 51 kişiden oluşan 275 seçim kolejini seçti ve bir milletvekili seçmişti. Sürekli bir siyasi ve kurumsal ilerleme dönemi, bir ülkenin kırılganlıktan ve uzun süreli krizden çıkışını yansıtmaktadır. 2011 Geçici Anayasası, 2012 federal hükümetin kurulması ve ardından dört yeni Federal Üye Devletin oluşumu, Somali'nin yeni federal haritasını yeniden çizmekte ve siyasi bir çözüm için alan yaratmaktadır (Ingiriis, 2018: 62-66).

2012 geçici anayasasına göre, cumhurbaşkanı dört yıllık bir dönem için Federal Parlamento'da üçte iki oyla seçilmektedir. Şubat 2017'de, kendileri özgürce seçilmeyen yasa koyucular, "Farmaajo" olarak da bilinen Mohamed Abdullahi Mohamed'i başkan olarak seçmişlerdir. Eylül 2020'de, Başkan Farmaajo ve federal üye devletlerin liderleri, yine klan büyüklerinin seçim kolejlerinin üyelerini seçeceği ve klan delegelerinin oy kullanmasına rağmen milletvekillerini seçeceği bir sistem

kullanarak 2020 Aralık ayında parlamento seçimleri düzenlemeyi kabul etmiştir (https: //www.un.org/).

Somali sosyal ve politik yapısı çerçevesinde önemli bir rol üstlenmiş olan klan sisteminin hukuki-politik otorite yapısında farklı düzeylerde ihtiyarlar vardır. En üst düzey yaşlılara genellikle Suldaan, Ugaas veya benzerleri denir (Puntland'da topluca 'Issim' olarak adlandırılırlar) ve esas olarak adli bir role sahiptirler ve fiili siyasi güce sahip değilken klan üyelerini sembolik olarak temsil ederler. Alt düzey yaşlılar genellikle kan tazminatı (mag ödeyen) grubunu temsil eder (Siffointe, 2021).

Günümüzde dahi bu yaşlılar, aile fertlerinin nerede olduklarını takip ederek, bir grubun kan tazminatı ödemek zorunda kalması durumunda, kendi paylarını ödetebilmek için üyelerini bulabilmektedir. 1990'daki iç savaştan bu yana geleneksel otoriteler, özellikle devletin çökmesinden sonra barış, güvenlik ve hukuk ve düzenin sağlanmasında önemli bir önem kazanmıştır. Bu Klan liderlerinin birincil rolü, otlak alanları ve su gibi ortak kaynaklara erişimin düzenlenmesidir. Karar alma, erkek klan büyükleri tarafından fikir birliği temelinde yönetilir. (Gundel, 2006, iv)

Mevcut siyasi sistem, ülkenin birçok klanı için bir miktar temsil sağlamak üzere tasarlanmıştır, ancak geçerli "4.5" formülü, diğer tüm klanları marjinalleştirerek en büyük dört gruba (Hawiye, Darod, Dir ve Rahanweyn) her dokuz pozisyondan sekizini vermektedir. Sistem aynı zamanda klan içi rekabetlerden de etkilenir ve kendi gruplarının çıkarlarını temsil etmeyen klan liderlerinin egemenliğindedir. Demokratik olarak seçilmeyen hükümet, kontrol ettiği ülkenin bazı bölgelerinde bile yasalarını ve politikalarını uygulama konusunda çok az pratik yeteneğe sahiptir (Baadiyow, 2017, 76-80).

Temel faaliyetleri büyük ölçüde uluslararası kuruluşlara ve bağışçı hükümetlere bağlıdır. Federal hükümet ile federal üye devletlerin yönetimleri arasındaki ilişkiler zayıf kalmaya devam etmektedir. Eleştirmenler ve rakipler, Başkan Farmaajo'yu gücü merkezileştirmeye çalışmakla suçlamış ve cumhurbaşkanı ile Jubaland ve Puntland liderleri arasındaki gerilimler, 2020'deki seçim süreciyle ilgili anlaşmazlıklarda kilit rol oynamıştır (BTI, 2020).

2020/21 seçimleri için üzerinde anlaşmaya varılan gözden geçirilmiş seçim modelinin uygulanması konusundaki tıkanıklık nedeniyle yaklaşan seçimler ertelenmeye devam etmektedir. Temel anayasal sorular açık kalmasına rağmen, federalizm, güç ve kaynakları müzakere etmek ve daha istikrarlı kuzey bölgeleri ile güneydekiler arasında hâlâ çatışmadan çıkan kalkınma dengesizliklerini yönetmek için yeni bir araç sunuyor. Somali'nin özel sektörü bir dayanıklılık ve yenilik kaynağı olmaya devam ediyor ve Afrika Boynuzu ve Kızıldeniz bölgelerindeki siyasi ilişkiler, Somali'nin ticaret ve bölgesel entegrasyon için Etiyopya pazarına yakınlığından faydalanması için potansiyel yeni fırsatlarla birlikte dinamik bir değişim yaşamaktadır (https: //www.un.org/).

3.3. Somali'nin Sosyal Yapısı

Somali'nin sosyal yapısı son derece karmaşık bir ülkedir. Afrika kültürünün yoğun bir şekilde nüfuz ettiği Somali'de, dini yapı ve sosyal hayat gibi birçok faktör sosyal yapı üzerinde etkili olmaktadır. Bu bakımdan Somali, diğer Afrika ülkelerine göre daha karmaşık bir sosyal yapıya sahiptir. Din, sosyal hayatı etkileyen faktörlerden biridir. Bu açıdan bakıldığında, dini faktörlerin Somali'nin sosyal yapısında büyük etkisi vardır. 16. yüzyıldan itibaren büyük güç çatışmasına sahne olan Somali'nin iktidar mekanizması sürekli değişmekte, dini ve sosyal hayat da bu durumdan etkilenmektedir. Müslüman ülkelerin Portekizlilere karşı mücadeleye yardım çağrısı ile Osmanlı Devleti'nin kuzey Somali'nin neredeyse tamamına hakim olması, Etiyopya krallığının geçmişin toplumsal yapısı üzerindeki etkisi, İslam ve İslam ile birlikte Somali'nin sosyal yapısı ortaya çıkmıştır.

Göçebelik, Somali'nin sosyal dokusu üzerinde güçlü bir etkiye sahiptir. Balıkçılık yaparak geçimini sağlayan köylüler, sosyal yapıyı da şekillendirmektedir. Ayrıca göçebe faktörler ve sosyal yapı dikkate alındığında göze çarpan faktörlerden biri yerleşik hayata duyulan güvensizliktir. Yıllar içinde göçebe kültürü özümsemiş olan Somalililerin çoğu, modern ve Avrupa standartlarındaki kurumları büyük ölçüde reddetmiş ve değişime direnmiştir.

Siyasi ve sosyal olarak tek bir merkez etrafında odaklanamayan Somali, genellikle dış etki ve saldırılara açık bir hedeftir. Bu amaçla toplumsal yapı da sürekli değişmektedir. Kabileler değişen yerlerdedir ve sosyal doku üzerinde ciddi etkileri olan göçebe olarak ülke genelinde kolayca seyahat edebilirler. Sömürge faaliyetlerinin Somali, İtalya, Fransa ve diğer birçok ülke tarafından işgal edilmesi ve tarihte kısa sürmesi nedeniyle, dış dünyaya kapalı, yabancıları sevmeyen ve dış dünyadan etkilenen bir toplumsal yapı oluşturmuştur. İslam dini. Ülkenin birçok doğal kaynağı da Somali toplumunun yaşamını şekillendiren unsurlar arasında yer alıyor. Doğayla temas halinde olan insanlar, onları ithal etmek zorunda kalmadan birçok yönden kendi kendine yeterli olmak için yeterli kaynağa sahiptir. Ancak sömürgeci güçlerin engelleme ve baskısı, ülkedeki iç savaş ve darbe, Somali toplumunun yapısının ve özellikle ülkenin ilerleme potansiyelinin önündeki en büyük engellerden biridir.

3.4. Somali'nin Ekonomik Yapısı

Somali, 25 Mart 2020'de Ağır Borçlu Yoksul Ülkeler (HIPC) girişiminin Karar Noktasına ulaşarak, ülkenin düzenli imtiyazlı finansmana erişimini yeniden sağladı ve borçtan kurtulma sürecini başlattı. Afrika Kalkınma Bankası'na (AfDB), Uluslararası Para Fonu'na ve Uluslararası Kalkınma Birliği'ne olan borçlarını temizledi ve dış borcunu 5,3 milyar dolardan 3,9 milyar dolara (gözden geçirilmiş 2020 gayri safi yurtiçi hasılasının (GSYİH'nın %78'i) 3,9 milyar dolara indirdi (BTI, 2020).

31 Mart 2020'de Somali, Paris Kulübü ile borçların hafifletilmesi konusunda anlaşmaya vardı ve benzer anlaşmalara varmak için kalan alacaklılarla çalışıyor. Somali ayrıca ADB ve IDA'ya olan ödenmemiş borcunu ödemeye devam etti. Geri dönülemez borç indirimi alabilmek için Somali, sağlam makroekonomik politikalar sürdürmeli, yoksulluğu azaltma stratejisini (Dokuzuncu Ulusal Kalkınma Planı'nı (NDP9) en az bir yıl uygulamalı ve Tamamlanma Noktası tetikleyicileri olarak bilinen ve aşağıdakileri hedefleyen bir dizi politika önlemini tamamlamalıdır. (https: //www.un.org/).

Somali, zorlu koşullar altında ekonomik yönetim kurumlarını yeniden inşa etmeye devam ediyor. Sürekli reform uygulaması, Somali'nin Mart 2020'de borçtan

kurtulma ve uluslararası toplumla tam olarak yeniden ilişki kurma konusunda ilk kilometre taşına ulaşmasını sağladı. Ancak, eksik bir siyasi çözüm, şoklara karşı savunmasızlık (iklimle ilgili afetler, çekirge istilası ve sel gibi) ülkeyi tehlikeye atmaktadır (Siffointe, 2021).

Daha güçlü bir ekonomi, Somali'deki yatırımları artırmak ve yasadışı akışları caydırmak için uluslararası sermaye akışlarını çekecek bir bağlam ve istihdam yaratan, vergi ödeyen ve yapıcı sosyal diyaloga girebilen canlı bir özel sektör de dahil olmak üzere sağlam bir yatırım ortamı gerektirir. Yoksul devlet ve altyapı eksikliği, ekonomik büyümenin, Afrika Boynuzu'nun bölgesel entegrasyonunun yanı sıra Somali'de hem kentsel hem de kırsal alanlarda savunmasız durumdaki insanlara temel hizmetlerin sağlanmasının önündeki büyük bir engeldir. Şu anda yolların sadece %10'u asfaltlanmış, nüfusun %52'sinin temel su kaynağına erişimi var ve sadece %15'inin elektriğe erişimi vardır (https: //ec.europa.eu/)

Bununla birlikte sosyo- ekonomik bağlamda Somali'nin de birçok fırsatı vardır. Hızlı kentleşme, dijital teknolojilerin artan kullanımı, enerji, limanlar, eğitim ve sağlık gibi sektörlerde planlı yatırımlar ekonomik büyümeyi ve istihdam yaratılmasını destekleyebilir. Uzun süreli bir kuraklığın ardından 2019'da büyüme %2,9 olarak tahmin edildi. 2020'de %3,2'lik öngörülen büyüme oranı, üçlü bir COVID-19 (koronavirüs) krizi, çekirge istilası ve ekonominin %1,5 oranında daralmasına neden olan seller tarafından kesintiye uğradı (World Bank, 2021).

Özel sektöre verilen daha yüksek kredi ve nispeten esnek işçi dövizi akışlarıyla desteklenen zayıf bir ekonomik canlanma sürüyor. Mütevazı bir toparlanmayla, kişi başına özel tüketimin 2021'de duracağı tahmin ediliyor. Uluslararası yoksulluk oranının %71'de kalacağı; 2022 ve 2023'te devam etmesi beklenen bir eğilimdir. Yoksulluğun azaltılmasının hızının artırılması, üretkenliği artırmak, istihdam yaratmak ve yoksul yanlısı programları genişletmek için politika müdahalelerini gerektirecektir (World Bank, 2021).

Somali'de yaşanan iç savaş ve istikrarsızlıklar sosyal ve ekonomik yaşamı da olumsuz etkilemektedir. Somali, dünyadaki en karmaşık ve uzun süreli insani

krizlerden biri olmaya devam etmektedir. Tekrarlayan kuraklıklar ve seller, büyük ölçekli yerinden edilmeler, kötü sosyoekonomik koşullar, yüksek işsizlik oranları, siyasi istikrarsızlık, çevresel bozulma ve şiddetli çatışmalar, insani durumu daha da kötüleştiren ve insani gelişme bağındaki ortaklardan destek gerektiren faktörler arasındadır (https: //ec.europa.eu/)

On yıllarca süren çatışmalar, tekrarlayan kuraklıklar ve milyonlarca kişinin ülke içinde yerinden olmasına neden olan sel felaketleri, zayıf yönetimle birleştiğinde Somali'nin insan sermayesini ve devlet etkinliğini baltalamıştır. Bu, sağlık ve eğitim gibi temel sosyal hizmetlerin sunumunu tehlikeye attı, meşru gelir toplama çabalarını engelledi ve ülke genelinde yolsuzluğa ve yasadışı vergilere izin verdi. Sonuç olarak, özel sektör ve ekonomik büyüme ciddi şekilde az gelişmiştir. (Mohamed,2021: 23).

Dünya Bankası'nın Somali Yüksek Frekans Anketi'nin 2. dalgasından elde edilen bulgulara göre, Somali, Sahra altı Afrika'daki en yüksek altıncı yoksulluk oranına sahip, on Somaliliden yedisi yoksulluk içinde yaşıyor ve yoksulluk oranı %69'dur. Yoksulluk ve savunmasızlık özellikle yerinden edilmiş kişiler, kırsal nüfus ve gençler arasında yaygındır (World Bank, 2021).

Entegre Gıda Güvenliği Aşaması Sınıflandırması (IPC) Ocak-Haziran 2021 için Somali'de yapılan akut gıda güvensizliği ve akut yetersiz beslenme analizi, 2021 ortasına kadar ülke genelinde 2,7 milyona yakın insanın, yaklaşık 839.000'i çocuk olmak üzere yüksek düzeyde akut gıda güvensizliği ile karşı karşıya kalacağını belirlenmiştir. Gıda güvenliği koşullarının birçok risk faktörü nedeniyle nüfus gruplarının çoğu için kötüleşmesi beklenmektedir: yoksul tarım-kırsal haneler ve çiftçiler arasında kendi üretiminden gıda stoklarının tükenmesi, muhtemelen mevsimlik yağışların ortalamanın altında olması bunun nedenleri arasındadır (Siffointe, 2021).

Somali'de mevcut nüfusu yaklaşık 15,89 milyondur. 2015'ten bu yana her yıl artan Somali'nin nüfus artış hızı %2,92'dir. Negatif net göçe rağmen bu oran nüfusa yaklaşık 450.000 kişi eklemektedir. Ek olarak, Somali'nin doğurganlık oranı kadın başına 6.12 doğumla son derece yüksektir. Somali'nin hızlı nüfus artışı, ülkenin

yetersiz sağlık hizmetleri ve istikrarsızlığı üzerinde baskı oluşturmaktadır (Siffointe, 2021).

Somali kalkınma ve insani göstergeler, 2010 ve 2015 yılları arasında kadın başına 6,2 doğum olduğu tahmin edilen yüksek doğurganlık oranları nedeniyle artan nüfusuyla dünyanın en düşükleri arasında yer alıyor. Ülke nüfusunun yüzde 70'inden fazlası otuz yaşın altında. 2002'deki yüzde 47'ye kıyasla Somali'de 15 ila 64 yaşları arasındaki genel işsizliğin yüzde 54 olduğu tahmin edilmektedir (Siffointe, 2021).

14 ila 29 yaş arasındaki gençler için işsizlik oranı yüzde 67 - dünyadaki en yüksek oranlardan biri; Kadınlar, erkeklere kıyasla %61'lik işsizlik oranıyla %74'lük bir oranla daha fazla kaybetmektedir. Gençlerin %40'ı aktif olarak iş arıyor, %21'i ise ne çalışıyor ne de okuldadır. Somali'deki işsizlik ve yoksulluk, birçok genci çöller ve denizler arasında tehlikeli yolculuklar yaparak daha iyi bir yaşam arayışı içinde göç etmeye zorladı. Gençlerin %60'ından fazlasının daha iyi geçim fırsatları için ülkeyi terk etme niyeti vardır (Siffointe, 2021).

Somali'nin sağlık sistemi son 6 yılda bir miktar ilerleme kaydederken, hem sağlık hizmetlerinin sağlanmasında hem de hizmetlere erişimin sağlanmasında önemli zorluklar yaşanmaktadır. Mevcut sağlık sistemi esasen özelleştirilmiştir ve kırsal alanlardaki yoksul çoğunluğu uygun fiyatlı sağlık hizmetlerinden mahrum bırakarak büyük şehirlerle sınırlıdır. Ayrıca, ulusal sağlık sistemi parçalıdır ve birleşik sağlık sistemi yönetişiminin olmaması, ulusal yetkililerin özel sektörü düzenleme ve uzak bölgelere hizmet sunma konusunda STK'lara ortak olma kapasitesini etkilemiştir. Sonuç olarak, Somali nüfusunun %30'dan azının sağlık hizmetlerine erişimi vardır (Gele, 2020).

Yeni doğan ölüm hızı 1000 canlı doğumda 40 ölüm ve 5 yaş altı ölüm hızı 1000 canlı doğumda 137 ölümdür. Anne ölüm hızının 100.000 canlı doğumda 732 olduğu tahmin edilmektedir. Aile planlamasının kullanımı düşük kalmaktadır ve bu da yüksek doğurganlık oranlarına neden olmaktadır. Bölgesel ve ulusal düzeyde güvenilir veri eksikliği, sağlık sektöründeki ilerlemenin yanı sıra gerilemelerin de üzerini örtmüştür (Gele, 2020).

Somali'deki eğitim fırsatları, büyük kentsel alanların dışında sınırlıdır ve hem eğitimciler hem de öğrenciler arasındaki cinsiyet temsili çarpık olmaya devam etmektedir. Okullar da düzenli olarak ebeveynler tarafından yarı finanse ediliyor ve bu da yoksul bir çocuğun okul sistemine girmesini daha da zorlaştırmaktadır. Somali'de üç milyondan fazla çocuk okula gitmemektedir. Ülkenin birçok bölgesinde aileler çocuklarının eğitimini finanse edemiyor. Yoksulluğa ek olarak, okula uzun mesafeler, güvenlik endişeleri, erkek çocukların eğitimini destekleyen sosyal normlar ve öğretmenlerin, özellikle kadın öğretmenlerin eksikliği ve sanitasyon tesislerinin düşük olması, ebeveynlerin çocukları, özellikle de kızları okula kaydettirmesini engellemektedir. (Seife, 2020: 4-8).

Çocuklar okula geldiklerinde, nadiren bundan tam olarak faydalanabilirler. Sınıflar genellikle aşırı kalabalıktır, su ve temizlik tesisleri yetersizdir ve eğitimli öğretmenler ve okul kitaplarını bulmak zordur. Eğitimin kalitesizliği öğrencilerin sonuçlarına yansır. Engelli çocuklar daha da fazla zorlukla karşı karşıyadır ve ergen kızlar nadiren orta öğretimi tamamlayabilmektedir. Göçebe çoban topluluklarındaki çocuklar sürekli hareket halindedir ve çoğu zaman eğitim haklarından mahrum bırakılır. Devam eden çatışmalar ve doğal afetler de çocukları ve aileleri yerinden etmeye devam ederek onların okula devam etmelerini çok zorlaştırmaktadır (Seife, 2020: 4-8).

3.4.1. Somali'nin Makroekonomik Göstergeleri

1960-1991 yılları arasında Doğu Afrika'nın en önemli ekonomik ve ticari ülkelerinden biri olan Somali, 1991'de Siad Barre'nin cumhurbaşkanlığından çıkarılmasından sonra iç savaşa sürüklendi. İç Savaş sırasında, altyapı ve binaların çoğu ve verimsiz üretim tesisleri yıkıldı. Bugün sanayi sektörü ekonominin %13'ünü oluşturmaktadır. Somali diasporasından ve telekomünikasyondan, özellikle tarım ve hayvancılıktan gelen mali yardım, Somali ekonomisinde önemli bir rol oynamaktadır. Tarım sektörü GSYİH'nın %50'sinden fazlasını oluşturmaktadır. Çeşitli kaynaklar arasında sektör ekonomiye %40 katkı sağlasa da, tarım sektörü halen ekonominin büyük bir bölümünü oluşturmaktadır. Ayrıca tarım ve hayvancılık da gelişmemiştir. Sonuç olarak, endüstri iklim koşullarına karşı son derece savunmasızdır.

2013-2016 yıllarında uluslararası toplum tarafından yürütülen "New Deal/New Order" süreci kapsamında, Somali Devleti'nin ve tüm kurumlarının yeniden yapılandırılmasına destek olmak üzere çeşitli alanlarda Somali'ye kalkınma yardımı yapılmıştır. Somali Federal Hükümeti, 2017-2020 döneminde bu çabaları sürdürmek için uluslararası toplumla yeni bir ittifak anlaşması imzaladı. 25 Mart 2020'de Uluslararası Para Fonu, HIPC (Ağır Borçlu Yoksul Ülkeler) girişimi kapsamında Somali'nin borcunu ödeme konusunda yardım alma hakkına sahip olduğunu duyurdu. Sonuç olarak, Paris Kulübü üyeleri Somali'nin dış borcunu kapatma prosedürünü müzakere ettiler ve Somali'nin 1,4 milyar ABD Doları tutarındaki borcunu silmeye karar verdiler ve yukarıdaki karara göre Somali'nin toplam dış borcunun %67'sini silmeye karar verdiler. Paris Kulübü üyelerine olan borçlar azaltıldı. Kaldırıldığı bildirildi.

Tablo 5: Genel ekonomik görünüm

GÖSTERGE	**DEĞER**	**2020**	**2021**	**2022**
GSYH (cari fiyatlarla)	Milyar USD	6,9	7,3	8,5
Büyüme	%	-0,3	2	3
Nüfus	Milyon Kişi	14,7	15,1	15,6
Kişi Başı Gelir	USD	471	486	544
Enflasyon	%	4,3	4,6	9,4
İşsizlik Oranı	%	19,7	19,9	-
Cari Denge / GSYH	%	-10,8	-14,9	-12,7
Bütçe Dengesi / GSYH	%	0,3	-1,1	-0,5
İhracat	Milyar USD	0,3	0,2	-

İthalat	Milyar USD	4,2	3,2	-

Kaynak: (UNIDI, 2020).

3.4.2. Hayvancılık Sektörü

Hayvancılık sektörü, Somali halkının ekonomik ve kültürel yaşamının merkezinde yer almaktadır. Sektör, ülke nüfusunun yüzde 60'ından fazlasına gıda ve gelir sağlıyor. Burao ve Galkayo, özellikle Etiyopya'nın Somali bölgesinden ve güney Somali'nin bazı bölgelerinden koyun ve keçi ihracatı için Afrika Boynuzundaki en büyük canlı hayvan pazarlarıdır. Berbera ve Bosasso limanlarından ihraç edilen canlı hayvanın büyük bir kısmı bu pazarlardan geçmektedir (Mohamed vd, 2021: 11-13).

Somali'nin hayvancılık sektörü, ülke ekonomisine hakimdir ve Somali'nin iş fırsatlarının yaklaşık %65'ini ve döviz kazancının %80'ini oluşturur. Özel sektör liderliğindeki ihracat endüstrisi, devletin çöküşünün ve savaşın Somali halkı üzerindeki etkisinin hafifletilmesine yardımcı olmuştur. Deve, sığır, koyun ve keçi besiciliği, hayvancılığın geçim kaynağı olarak bağlı olduğu yerel ırkların başlıca türleridir (Mtimet vd., 2018: 2-3).

Somali, göçebe hayvancılık üzerine kurulu geleneksel bir hayvancılık sektörüne ve büyüyen bir özel sektör tarafından yönetilen ihracat endüstrisine (kısmen merkezi hükümetin ortadan kalkmasının bir sonucu olarak) sahiptir. Hayvancılık sektörü, Somali'nin iş fırsatlarının yaklaşık %60'ını yaratarak ve Somali'nin GSYİH'sının yaklaşık %40'ını ve döviz kazancının %80'ini oluşturarak ekonomiye hakimdir. Son 18 yılda güvensizlik, siyasi istikrarsızlık ve bazı büyük ithalatçı ülkelerin yasakları gibi birçok soruna rağmen, ihraç edilen hayvan ve et sayısı istikrarlı bir şekilde artarak kırsal alanlarda ekonomiyi ve geçim kaynaklarını artırmıştır (Mohamed vd, 2021: 11-13).

Hayvancılık, Somali'nin en büyük ihracat alt sektörüdür ve ülkenin GSYİH'sının %60'ını oluşturur ve 2018'de Somali ekonomisine 345 milyon dolar döviz geliri sağlar. Somali'nin hayvancılık sektörü, nüfusun çoğunluğu için ana geçim kaynağı olmaya devam ediyor ve kentsel ve kırsal sakinlerin %60'ından fazlasına

yiyecek veya gelir sağlıyor. Hayvancılık (sığır, deve, koyun ve keçi) ailelere besin açısından yoğun gıda (esas olarak süt) sağlar. (Mtimet vd., 2018: 2-3).

Hayvancılık, depolanan sosyal ve ekonomik zenginliğin birincil biçimi olarak hizmet eder (gıda güvenliği ve diğer nakit ihtiyaçları için hane halkının güvenlik ağı görevi görür) ve deve sahipliği durumunda, malların taşınmasını kolaylaştırır. Ancak en önemlisi, çiftlik hayvanları ve yan ürünleri aileye gelir sağlar - süt ve hayvanların işleme merkezlerine teslimi ile et ve süt ürünlerinin ileriye dönük işlenmesi, binlerce kadın, erkek ve genç için kırsal ve kentsel istihdam ve iş fırsatları yaratır (Mohamed vd., 2015: 89-92).

Bu, büyük ölçüde hayvancılık sektörünün dayanıklılığından ve önemli diaspora katkıları ve dış bağış fonlarıyla desteklenen özel sektörün girişimciliğinden kaynaklanmaktadır. Özel sektör, canlı hayvan ve hayvansal ürünlerin yasal, yarı-yasal veya açıkça yasa dışı canlı hayvan pazarlaması ve ihracatında da gücünü ve dayanıklılığını göstermiştir. Özel sektör liderliğindeki ihracat endüstrisi, devletin çöküşünün ve savaşın Somali halkı üzerindeki etkisini hafifletmeye yardımcı olmuştur. Ülkenin önemli bir tahıl açığına sahip olması nedeniyle ihracat, hububat ithalatını değiştirmek için kullanılmaktadır. Bu nedenle, hayvancılık sektörü ve ihracatı, ülkenin gıda açığı ve son zamanlarda kötüleşen genel gıda güvenliği üzerinde büyük bir etkiye sahiptir ve bu nedenle hayvancılık sektörünün artan büyümesine duyulan ihtiyaç daha da acildir (FAO, 2021).

Hayvancılık yeniden stoklama çabaları genellikle, geniş bir coğrafi alandan yüzlerce hayvanı tedarik etme kabiliyetine sahip büyük ölçekli tüccarlar tarafından kazanılan ihaleler yoluyla daha büyük ölçekli satın alımları kapsar. Bu, çoğu ayni dağıtım çabasının yerel sosyal ve piyasa sistemlerinin dışında gerçekleştiği anlamına gelir. Yeniden stoklama için sıklıkla kullanılan bir başka yöntem de kuponlardır. Bu çabalar, iyi yönetildiğinde yerel sistemlere daha fazla entegre edilebilir, ancak aynı zamanda zaman ve emek yoğundur (FSNAU, 2021).

Somali'de bulunan birkaç hayvancılık alt sektörü vardır, ancak doğal kaynak donanımı, su, mera ve iş gücünün mevcudiyeti ve yetiştirilen hayvan türlerinin

boyutları ve türleri ile üretim sistemlerindeki temel farklılıklar nedeniyle bölgeler arasında göreceli ekonomik önemi değişen çeşitli hayvancılık alt sektörleri vardır. Geviş getiren hayvanlar (develer, sığırlar, koyunlar ve keçiler), çoğunlukla geleneksel pastoral veya agro-pastoral otlatma sisteminde yaygın olarak yetiştirilmektedir. Pastoral veya tarımsal-pastoral üreticilerden üretimleri ve pazarlamaları için iki temel girdiye uzanan kısa bir hayvancılık değer zinciri vardır. Bunlar, hayvan sağlığı hizmetleri ve yemdir. Üretilen başlıca hayvansal ürünler süt, et, post ve derilerdir. Bununla birlikte, çoğu şehrin peri-kent alanlarında yükselen ticari süt ürünleri sistemleri ve kümes hayvanları ve arıcılık için nispeten yeni değer zincirleri ve alt sektörleri de bulunmaktadır. Pazar odaklı peri-kent deve ve sığır süt sistemleri, çiğ süt satışının zaten çok önemli bir ekonomik faaliyet olduğu, giderek genişleyen kasaba ve şehirlerde artan talep tarafından yönlendirilmektedir (Mtimet vd., 2018: 2-3).

Hayvancılık sektörü, ekonomik büyüme ve yoksulluğun azaltılmasında kilit rol oynamaya devam etse de, sektörün performansı ve büyüme beklentileri, önemli yapısal zayıflıklar, aşağı yönlü risklere ciddi şekilde maruz kalma ve iklim ve piyasa şoklarına karşı kırılganlık nedeniyle zayıflamaktadır. Birincisi, savaş öncesi 40 milyonun altındaki seviyelere kıyasla 56 milyon olduğu tahmin edilen mevcut büyük hayvan nüfusu, mera, bitki örtüsü ve su gibi sınırlı doğal kaynaklar üzerinde büyük bir baskı oluşturmaktadır. Özellikle, Afrika Boynuzundaki şiddetli kuraklıkların artan sıklığı karşısında yüksek stok yoğunluğu, meraların bir sonraki kuraklık döngüsünden önce toparlanması ve toparlanması için daha az zamana sahip olduğu anlamına gelmektedir. Sonuç olarak, mevcut kaynaklar mera otlatma sistemlerini desteklemek ve büyük ölçüde geleneksel göçebe ve yarı göçebe hayvancılık üretimine dayalı kırsal geçim kaynaklarını sürdürmek için yetersizdir (https: //mop.gov.so/)

İkincisi, sektörün yapısı ve ekonomik performansı hakkında sınırlı ve düzensiz bilgiler vardır. Diğerlerinin yanı sıra hayvan popülasyonları, hastalık oranları, hastalık insidansı ve ev içi tüketim hakkında yeterli bilgi ve veri bulunmamaktadır. Somali, son ulusal hayvancılık sayımını 1975'te gerçekleştirdi. Mevcut hayvan popülasyonu ve tahminler, büyük ölçüde sınırlı anketlere ve tahminlere dayanmaktadır. Bu nedenle, sektörel politikaları uygun şekilde bilgilendirmek için hayvan popülasyonu ve coğrafi

dağılımının yanı sıra meraların ve su kaynaklarının durumunun kapsamlı bir resmini içeren güvenilir bilgilere şiddetle ihtiyaç vardır (FSNAU, 2021).

Somali, az sayıda ihracat ürününe ve denizaşırı pazarlara büyük ölçüde bağımlı olmaya devam etmektedir. 2010'ların başında, en büyük ihracat, hayvancılık (çoğunlukla kesim için ama aynı zamanda üreme için), yılda yaklaşık 420 milyon dolar (hayvansal yan ürünler dahil edildiğinde 424 milyon dolardan fazla), 1980'lerin sonlarının değerinin neredeyse yedi katıydı. 2015 yılında, kayıtlı canlı hayvan ihracatı (Etiyopya menşeli hayvanlardan yapılan yeniden ihracatı da içerir) 533 milyon dolara ulaştı ve toplam sektör ihracatı, 1980'lerin sonlarına göre neredeyse 10 kat daha fazla olmak üzere 542 milyon dolara ulaştı. Sonuç olarak, hayvancılık alt sektörü, 1980'lerin sonundaki yüzde 53'ten 2010'ların başında toplam ihracat gelirlerinin yüzde 76'sını ve 2015'te yüzde 79'unu oluşturdu (https: //mop.gov.so/).

3.4.3. Tarım ve Tarımsal İşletmeler

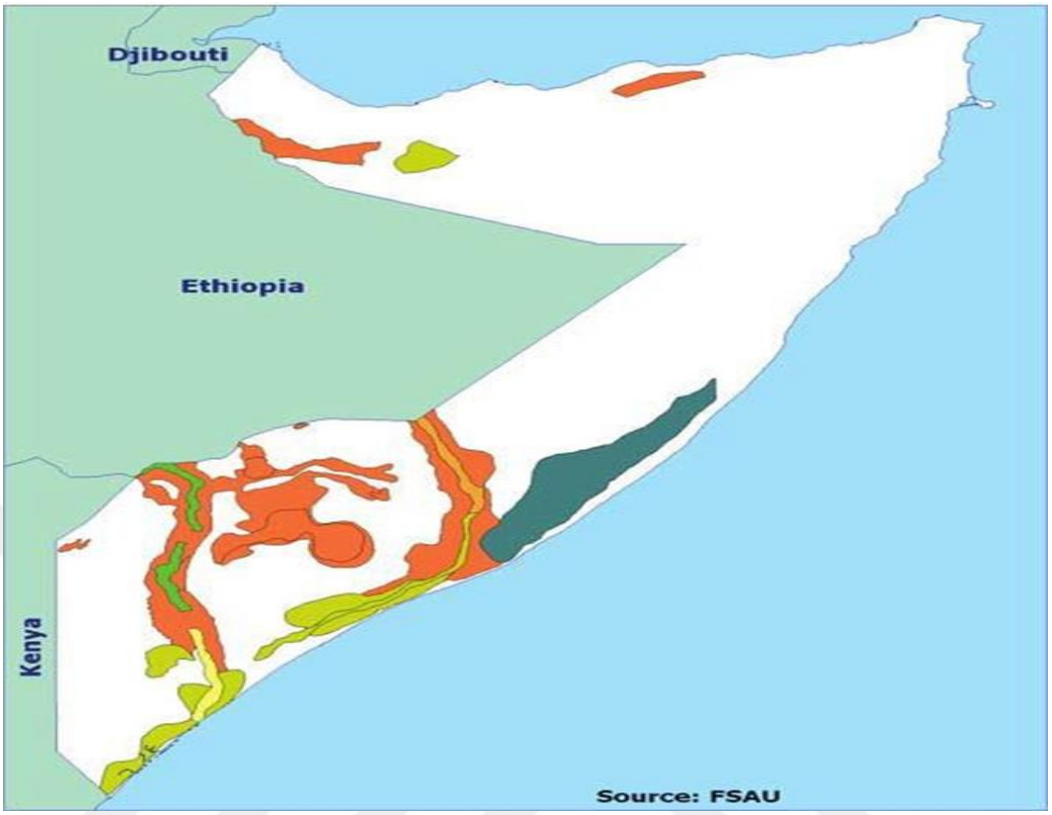
Somali, nüfusunu besleyebilecek ve hatta ihracat fazlası üretebilecek potansiyel tarımsal kaynaklara sahiptir. Tarım arazisi (44mha), orman arazisi (6,6mha), yüzey suyu (179,7km3/yıl) ve belirsiz potansiyelden oluşmaktadır. yeraltı suyu, hayvan nüfusu (> 40 m kafa), deniz ve iç balıkçılık kaynakları (3333 km uzunluğunda kıyı) ve ormancılıktır. Gayri Safi Tarım Ürünleri, GAP, 1977 ile 1987 yılları arasında GAP'ın ulusal GSYİH'ya ortalama yüzde 62'si katkıda bulundu, GAP'ın yüzde 25'i bitkisel kaynaklı olup, %75'i canlı hayvan pazarından gelmektedir. Tarım ürünleri, Somali ekonomisine yapılan tek ihracattır. İnsanların neredeyse %70'i kırsal alanlarda yaşamakta olup, tarım temel geçim kaynaklarıdır (Abdullahi, 2021: 12-14).

Bu istatistikler tarım sektörünün ülke ekonomisi için ne kadar önemli olduğunu açıkça göstermektedir. 1989 yılında Tarım Bakanlığı'nın verilerine göre, iç savaşın patlak vermesinden önce, ekili alan 564.600'e bölünmüştür. hektar yağmurla beslenen ve 113.000 hektar sulanan arazi ve yaklaşık 360.300 hektar nadas altındaydı. Somali'de mahsul üretimi öncelikle yağmurla beslenen sisteme dayanırken, sulanan alan 200.000 hektarlık bir sınıra ulaşmıştır. Somalili çiftçiler, yağmurla beslenen

mahsul verimini artırma olasılığını fiilen sınırlayan, birbirine bağlı zorlu bir kısıtlamalar ağıyla (düzensiz yağışlar, kurak dönemler, zayıf topraklar, zararlılar ve hastalıklar, yoksulluk, ürün ve girdi pazarlarına yetersiz erişim vb.) karşı karşıyadır (Broit vd, 2018: 22-24).

Bu nedenle, yağmurla beslenen tarımda su hasadı tekniklerinin uygulanması, sulama için mevcut suyun etkin kullanımı, uygun tarım hizmetlerinin mevcudiyeti ve çiftlik işçiliğinin mevcudiyeti, mahsul üretim dünyasının başarısında kilit faktörlerdir. Ulusal doğal kaynak stokları (verimli toprak, hayvancılık, balıkçılık, mineraller, petrol ve gaz) yalnızca yaklaşık 16 milyonluk nüfus için yaşam standartlarını ve gıda güvenliğini iyileştirmek için değil, aynı zamanda insan kapasitesini geliştirmek için bir platform sağlamak için de fırsatlar sunmaktadır (Jeilani, 2016).

Şekil 5: Somali'nin mahsul yetiştirme bölgelerinin haritası



Shabelle ve Jubba Nehirleri boyunca uzanan tropikal ormanların ve nehirler arası alanların çoğu tarımsal kullanım için temizlendiğinden, Somali ülke alanının yaklaşık yüzde 10,5'lik bir ormanına sahiptir. Ulusal olarak, Somali'nin en yoğun yağış mevsimi, gu olarak bilinen Nisan-Haziran ayları arasında görülürken, ikincil yağış mevsimi olan deyr, Ekim ile Aralık ayları arasında gerçekleşir. Bu nedenle, mahsul üretiminin çoğu, büyük ölçüde Güney bölgelerinde, ortalama 0,2–3,0 hektar araziye sahip ve esas olarak mısır ve sorgum olmak üzere tahıl mahsulleri üreten küçük ölçekli geçimlik çiftçiler tarafından üstlenilmektedir (Abdullahi, 2021: 12-14).

Bununla birlikte, genellikle meyve mahsulleri üreten az sayıda orta ve büyük çiftlik vardır. Ekonomik öneme sahip diğer ekilebilir ürünler sebzeler, baklagiller ve susamdır. Meyve bitkileri arasında muz, İtalya ve Orta Doğu pazarlarına yapılan ihracatla çok önemliydi. Birleşik Arap Emirlikleri'ne yapılan ihracat ve çeşitli türevler üreten damıtıcılar için kullanılan yan ürünlerle şeker kamışı da büyük bir ticari öneme sahipti. Son yıllarda susam ve limon önemli ihracat ürünleri haline geldi ve neredeyse tüm mahsul ihracat gelirlerini oluşturmaktadır (https: //mop.gov.so/).

Başlıca tarımsal üretim mısır, susam, sorgum ve börülcedir. Bu ürünlerin üretimi ve dolayısıyla ihracat kazançları ve iç tüketim açısından GSYİH'ye katkıları son otuz yılda önemli ölçüde azalmıştır. Bunun nedenleri, uzun süreli çatışmalar ve bunun sonucunda ortaya çıkan güvensizlik ve kırsal nüfusun büyük bir bölümünün yerinden edilmesi, devlet tarafından yürütülen bakım hizmetlerinin çökmesi nedeniyle harap sulama altyapısı ve iklim değişikliğine bağlı kuraklık ve sel etkileridir. Yetersiz tarım uygulamaları ve düşük düzeyde girdi kullanımı ve mekanizasyon, üretkenliği büyük ölçüde sınırlar. Sonuç olarak, hektar başına ortalama verim, bölgesel ortalamaya göre çok düşüktür. (FSNAU, 2021).

Bu faktörler birlikte bu sektörün düşük performansına neden olmuştur. Bu bağlamda, son Dünya Bankası/FAO raporu tarım sektörünün mevcut üretim kapasitesinin iyi bir resmini sağlamıştır. Somali'nin tarımsal ihracatı şu anda 1980'lerdekinin sadece yüzde 20'sidir. Son yıllarda taze meyve ihracatı, Körfez ülkelerine yapılan bazı küçük test muz sevkiyatlarıyla sınırlıydı. Kuru limon ihracatını (yaklaşık 2009'da başlayan) içeren toplam sebze ve meyve ihracatı, iç savaş başlamadan hemen öncekinin sadece yüzde 20'si kadardır. Ancak susam son yıllarda önemli ihracat potansiyeline sahip bir ürün olarak karşımıza 0çıkmaktadır. 2011 yılından bu yana susam tohumları hayvancılıktan sonra en büyük ikinci ihracattır. Mevcut 40 milyon dolarlık susam ihracatının çoğu, tohumların işlendiği ve çıkarıldığı ve bazı durumlarda yeniden ihraç edildiği Hindistan'a satılmaktadır (Mohamoud, 2021: 34-35).

Tablo 6: Bölgelere göre Somali'deki hayvancılık nüfusu, 2014 (Kuraklık öncesi)

Bölge	Keçiler	Koyun	Deve	Sığırlar	Toplam
JubaNehri vadisi	3,036,320	1,636,204	1,258,271	1,477,458	7,408,254
Nehirler-arası bölge	2,630,485	525,837	979,467	1,170,565	5,306,354
Shabelle Nehri vadisi	4,076,419	1,666,869	1,081,843	1,068,031	7,893,163
Kuzeydoğu bölgesi	7,544,817	3,695,449	1,363,688	47,048	12,651,001

Kuzey Orta bölge	4,384,489	3,312,691	470,202	0	8.167,383
Kuzeybatı bölgesi	7,030,849	2,810,858	1,458,364	167,281	11,457,352
Tüm bölgeler	28,703,379	13,647,910	6,611,835	3,930,383	52,893,507

Kaynak: Fao and World Bank Group (2018).

2010'ların başında 518 milyon dolarlık ortalama yıllık tarımsal ihracat, iç savaştan önce kaydedilen seviyenin beş katından fazlaydı ve 2000'lerin sonlarından bu yana her yıl tırmanarak 2014'te 644 milyon dolar ve 2015'te 634 milyon dolar zirveye ulaştı. Savaş öncesi dönemde, değere göre ikinci en büyük ihracat kalemi, çoğunlukla İtalya'ya gönderilen, çoğunlukla muz olan meyvelerdi. Son yıllarda meyve ihracatı, Körfez ülkelerine yapılan bazı küçük deneme muz sevkiyatlarıyla sınırlıydı. Kuru limon ihracatını içeren toplam sebze ve meyve ihracatı, iç savaş başlamadan hemen öncekinin yalnızca yüzde 20'si kadardır. 2015 yılında Somali, 34 milyon dolarlık susam tohumu ve 21 milyon dolarlık odun kömürü ihraç etti (https: //mop.gov.so/).

Sektör ayrıca yerli hububat ihtiyacının sadece yüzde 22'sini karşılıyor. En iyi tarım mevsimlerinde bile, yerli üretim kişi başına tahıl ihtiyacının sadece yüzde 40-50'sini karşılamaktadır. Pastoral, çiftçilik ve balıkçılık topluluklarının tümü, yüksek oranda gıda güvencesizliği ve kronik yetersiz beslenmeden mustariptir. Hızlı nüfus artışı ve büyük ölçüde havalelerle finanse edilen kentleşmenin yönlendirdiği artan yerel gıda talebi ve yerel mahsul üretiminin çöküşü, gıda ithalatında çarpıcı bir artışa ve küresel emtia fiyatlarında dalgalanmalara maruz kalmasına neden olmaktadır (FSNAU, 2021).

Özellikle, tarımın canlanması ve modernizasyonu, girdi tedarikinden ve birincil üretimden dağıtım ve pazarlamaya kadar tarımsal değer zincirleri boyunca genç istihdamı ve gelir üretimi ve ayrıca artan tarımsal işleme kapasitesi için fırsatlar sunmaktadır. Diğer fırsatlar, hızlı kentleşme ve ılımlı nüfus artışından doğar ve bunlar, ekonomik kalkınma ve güvenlik iyileştirmeleri eşlik ederse, gıda talebindeki

büyümeyi sürdürmeye devam edebilir. Tahıl bazlı ürünlerin ithalatının yerinden edilmesi ve çevredeki tarım bölgelerinde karayolu taşımacılığının ve güvenliğin iyileştirilmesi Hem ana pazar hem de dağıtım merkezi olarak hizmet veren Mogadişu, tarımsal ürünlerin pazarlanması için daha büyük fırsatlar sunmaktadır (https: //mop.gov.so/).

3.4.4. Balıkçılık Sektörü

Somali suları, dünyadaki en verimli balıkçılığın bazılarını destekleme potansiyeline sahiptir. Ilık tropik sular, yüzlerce tür deniz yaşamına ev sahipliği yapan mercan kayalığı sistemlerini besler ve yüksek verimli açık sular, sardalye ve kalamar gibi pelajik canlıların yetişmesini destekler. Yine de, Somali'deki yerel balıkçılık sektörü nispeten küçüktür. Balıkçılığın gelişimi 1970'ler ve 1980'ler boyunca verimli bir şekilde ilerledi, ancak 1991 iç savaşı bu gelişmeyi tersine çevirdi ve Somali sularını yabancı gemilerden gelen düzensiz balıkçılık akışına açmıştır. Somali balıkçılığı yeterince belgelenmemiş olmasına rağmen, yatırımcılardan gelen ilginin son zamanlarda artması, Somali balıkçılığının durumunu anlama ihtiyacını vurgulamıştır (Glaser vd. 2015: 2-4).

1996 yılında, balıkçılık dolaylı olarak 30.000 kişiyi tam zamanlı ve 60.000 kişiyi yarı zamanlı olarak mesleklerde istihdam etmiştir. Tüm bölgelerdeki balıkçılık, kalkınma açısından önemli zorluklarla karşı karşıyadır. Altyapı eksikliği, özellikle buz, donma ve soğuk depolama tesisleri, balıkçılığın genişlemesinde önemli bir kısıtlamadır. Onlarca yıllık sınırlı balıkçılık yönetiminden sonra, son zamanlarda birkaç önemli adım atılmıştır. Bunalar; (Hassan vd., 2019: 2-4).

- Nisan 2014'te Somalili temsilciler, federal ve bölgesel lisans programları aracılığıyla balıkçılık yönetimi konusunda işbirliği yapmayı kabul etti.
- Mayıs 2014'te Somali, Hint Okyanusu Orkinos Komisyonu'na katıldı ve uluslararası toplumu ton balığı ve orkinos benzeri türlerin ortak yönetimine dahil etti.

- Haziran 2014'te Somali, özellikle Somali sularındaki yabancı gemilerle ilgili olarak balıkçılık yönetimi için yasal temelini güçlendirerek Münhasır Ekonomik Bölgesini ilan etti.

Son iki buçuk yılda Somali balıkçılığının yönetimi, acil güvenlik endişeleriyle karşı karşıya kalan hükümet organları için birinci öncelik olmadı, ancak geçtiğimiz yıl memnuniyetle kaydedilen ilerleme kaydedildi. Yeni balıkçılık yasaları kabul edildi, Münhasır Ekonomik Bölge'nin (EEZ) sınırları ilan edildi, Somali bölgeleri ile Somali Federal Hükümeti (FGS) arasında balıkçılığı yönetmek ve lisanslamak için anlaşmalar imzalandı ve Somali, küresel balıkçılıkta uluslararası toplumla angaje oldu (Glaser vd., 2015: 34-36).

Zorluklar karşısında, Somali deniz balıkçılığı, her ikisinin de daha yüksek seviyelerinden büyük ölçüde yararlanabilecek bir bölgede gelir ve gıda güvenliğini iyileştirme potansiyeline sahiptir. Somali yaklaşık 10.000 yarı zamanlı ve tam zamanlı balıkçıya ev sahipliği yapmaktadır ve ek olarak 30.000-60.000 kişi yerel balıkçılık ekonomisinin farklı sektörlerinde örneğin tüccarlar, işleyiciler, teçhizat ve gemi üreticileri yer almaktadır (Hassan vd., 2019: 2-4).

Somali'nin balıkçılık endüstrisindeki birçok uluslararası müdahale (FAO, EU ve USAID tarafından yapılan balıkçılık rehabilitasyon müdahaleleri gibi), balıkçılığın üretim seviyelerini artırmak için modern araçlar kullanan yerel girişimlere odaklanmaktadır. Bu faaliyetler, filoların geliştirilmesini, ulusal gemilerin kayıt altına alınmasını ve atıkları azaltmak için soğutma elemanlarının ve kurutma gibi balık işleme tekniklerinin kullanılmasını içerir. Ayrıca balık tüketiminin besinsel faydaları konusunda farkındalık yaratırlar. Ayrıca, paydaşlar, gelir getirici faaliyetleri teşvik etmek için küçük ölçekli balıkçılık planlarını kullanmak, tasarlamak ve uygulamak için eğitilmiştir (Glaser vd., 2015: 34-36).

Somali yerel balıkçılık sektörü, temel olarak zanaatkar olup, geçimlik ve endüstriyel balıkçılık değişen derecelerde gerçekleşmektedir. Önemli balıkçılık türleri arasında dikenli ıstakoz, orfoz ve imparator gibi demersal resif balıkları ve köpekbalıkları ve vatozlar bulunur. Tutamaçlar ve tuzaklar da yaygın olarak

kullanılmasına rağmen, çoğu yakalama solungaç ağları tarafından yapılır. Bunlar küçük teknelerle çalıştırıldığından, balıkçılık genellikle yılın dokuz ayı (Eylül-Mayıs) boyunca kıyıya yakın bölgelerde ve sakin denizlerde sınırlıdır (Hassan vd., 2019: 2-4).

2005–2009 döneminde, küçük ölçekli filo tarafından her yıl ortalama 40.833mt balık karaya çıkarıldı. 1997 ile 2006 yılları arasında Somali sularında balıkçılıktan elde edilen ortalama verim yılda yaklaşık 46 milyon dolar iken bu, Somali'nin tahmini 2010 GSYİH'sının yalnızca %1'i kadardır. Somali sanayi gemileri tarafından avlananların çoğu, Somali dışında karaya çıkar, bu nedenle değer başka yerlere gider. Bu değerleri referans olması için buraya dahil ediyoruz, ancak muhtemelen Somali ekonomisine katkıda bulunmuyorlar. Burada hesaplanan fiyatlar kullanılarak, endüstriyel gemiler tarafından yakalanan balıkların karaya çıkma değeri 6,9 milyon ABD Doları ile 39,7 milyon ABD Doları (ortalama 20,5 milyon ABD Doları) arasında değişmektedir (Glaser vd., 2015: 34-36).

3.4.5. Somali'de Mali ve Finans Kurumları

Para transferi, bir kişiden başka bir ülkede, özellikle düşük ve orta gelirli ülkelerde yaşayan başka bir kişiye gönderilen fonlardır. Havaleler para transferi hizmetleri, fonların kablosuz olarak, posta yoluyla, elektronik olarak ve çekler kullanılarak transfer edilmesini sağlar (Maimbo, 2006).

1970'lerin başlarında, erkek Somalililer çalışmak için Körfez ülkelerine gitmeye ve havale yoluyla evlerine para göndermeye başlamışlardı. Temsilciler (havale şirketleri) işçilerden nakit topluyorlardı. Alıcılar havale edilen parayı alıyor olsalar da, parayı almaları haftalar hatta aylar almaktaydı. 1970 yılında kurulan Dahabshiil, ilk şirket ve en önemli Somali havale şirketiydi. Şirketin merkezi Birleşik Krallık'ta olup Somali'de 130 ofis ve dünya çapında diğer acentelerle birlikte 130 ofisi bulunmaktadır (Lindley ve Mosley, 2014).

Somali havale sistemi, müşterinin yerel havale şirketine para ziyaretleri göndermek istediği ve acenteye parayı ve alıcının ayrıntılarını sağladığı bir süreci takip eder. Havale sahibi, şirket para transferini çevrimiçi yaptıktan sonra hem gönderenin hem de alıcının ayrıntılarını tutar. Müşteri derhal alıcıyla iletişime geçer ve onlara paranın gönderildiğini bildirir. Bu, alıcının sonunda onaylanır. Çoğu müşteri bu işlemi evlerine para göndermek için kullanır. Somali'de, zayıf altyapı nedeniyle belirli bölgelere havale göndermek zordur. Yağışlı mevsimlerde yollar kullanılamaz hale gelir ve seyahat etmek ve para teslim etmek kolay değildir. Zayıf güvenlik nedeniyle, havale şirketleri daha kolay ulaşılabilir olmak için Mogadişu'da her yerde şubeler açmaya başladı. İşletmeler büyük şehirlerde veya kasabalarda daha gelişmiş hale geldi (Chalmers ve Hassan, 2008: 29-30).

Birçok müşteri ailesine veya arkadaşlarına para gönderdiğinden, Somali havale şirketleri ülkenin ekonomik büyümesinde önemli bir rol oynamaktadır. Havale hizmetleri, Somali diasporasının para göndermesine ve kar elde etmek için hizmet sağlamasına olanak tanır. Kuruluşların oynadığı diğer rol, çalışanları işe almak ve kuraklık ve sel gibi durumlarda toplum yardımına katılmaktır. Havale şirketleri, yerel devlet bankalarının faaliyet göstermediği kentsel ve kırsal alanlarda güvenilir ve hızlı hizmetler sunmaktadır. Havale şirketlerinin dezavantajı, yerel Somali halkının bankalar gibi para havalelerini kurtarmaları için güven oluşturmamış olmalarıdır (Kahin, 2021: 12-13).

Miambo (2006) Somali'deki havale sistemiyle ilgili olarak şu tespitlerde bulunmuşlardır; şehir sakinlerinin önemli bir azınlığının aldığı havaleler, ekonomik durumlarını ve eğitime erişimlerini iyileştirmektedir. Havalelerde genellikle onları alanların geçim kaynaklarında merkezi bir rol oynar ve eğitimi finanse etmeye yardımcı olur, bazı durumlarda ailenin daha yüksek maliyetli eğitim biçimlerini seçmesine izin verir. Havale alan kişilerin hanelerindeki çocuklar nispeten iyi okula devam oranlarına sahiptir. Ayrıca göçmenler genellikle para gönderdikleri aileleri çocuklarını eğitmeleri için teşvik etmektedir. Kardeş dayanışması, çocukların ve gençlerin eğitiminde ve refahında özellikle önemli bir kültürel rol oynamaktadır.

Somali'de, yurtdışında yaşayan Somalililerden gelen mali havaleler, yeni olmasa da, ekonominin belki de öne çıkan özelliğidir. Bunların önemi, 1980'lerde, %75'i Körfez ülkelerindeki işçilerden gelen, yıllık 370 milyon ABD Doları değerinde olduğu tahmin edildiğinde, yükselen paralel ekonominin bir parçası olarak artmıştır (Majid, vd., 2018).

Bu, Somali merkezli ulusal ücret faturasının 13 katına eşitti ve o sırada hane halklarının hane halkı harcamalarının yalnızca %8'ini karşılayan temel hükümet maaşlarıyla nasıl ayakta kalabildiklerini kısmen açıklamaktadır. İç savaşın bir sonucu olarak, diasporanın büyüklüğü ve onunla birlikte havale hacmi büyümüştür. Avrupa, ABD, Kanada ve Avustralya'daki Somali diasporası arttıkça kaynak da değişmiştir (Kahin, 2021: 12-13).

1990'ların başında devletin ve bankacılık sektörünün çöküşüyle birlikte alternatif finansal mekanizmalara olan talep arttı. Yıllık yaklaşık 800 milyon dolarlık uluslararası yardım, 500 milyon dolarlık ihracat ve 100 milyon dolarlık doğrudan yabancı yatırımla karşılaştırıldığında, 2012 itibariyle, işçi dövizleri yılda en az 1,2 milyar dolara ulaştı (Hammond, 2013: 1).

Adams (2003), işçi dövizlerinin ülke için kritik nakit para kaynağı haline gelmesine rağmen, Sosyal Kalkınma unsurlarına yapılan havalenin kesin değerinin hala şüpheli olduğunu belirtmiştir.

Para Transferi Operatörleri uzun yıllardır Somali ekonomisinde hayati bir rol oynamış, kronik çatışmalara ve hükümetin yokluğuna rağmen etkin bir şekilde faaliyet göstermiştir. Suç ve terörle mücadele amaçlı finansal akışların daha sıkı düzenlenmesine yönelik küresel eğilimle birlikte, Somali Para Transferi Operatörleri bankacılık hizmetlerine doğrudan erişimi korumayı giderek zorlaştırıyor. Büyük ölçüde özel sektör adaptasyonu ve inisiyatifi sayesinde yasal havale akışları devam ederken, durum belirsizliğini koruyor. Hükümetlerin ve özel sektörün ileriye dönük uygulanabilir bir yol bulması için acil bir ihtiyaç vardır (Kahin, 2021: 12-13).

Son 40 yılda Somali'deki işçi dövizlerinin hikayesi, inovasyonda büyük bir başarı hikayesi olan Somali telekomünikasyon ve para transferi işletmelerinin evrimi

ile bağlantılıdır. 2010 yılında Somali'de mobil paranın ortaya çıkmasından önce, çoğu küçük ve orta ölçekli işletme yöneticisi veya sahibi, bankacılık hizmetlerine erişmek ve hatta ödemelerini gerçekleştirmek veya belge göndermek veya almak için seyahat etmek veya toplu taşıma sistemlerini kullanmak zorunda kalmıştır (Sayid ve Omar, 2016: 40517).

Somali'de havale, kentsel ve kırsal alanların işletilmesinde, satın alma gücünü artırmada önemli bir role sahiptir. Havale yoluyla yurt dışından para göndermek, işi veya başka bir geliri olmayan birçok yerel insanın gıda güvenliğini artırıyor (Majid, vd., 2018).

Ülke dışından alınan miktarın yılda 1,3 ila 1,4 milyar ABD dolarına eşit olduğu ve bu da Somali GSYİH'sının %23'üne eşit olduğu tahmin edilmektedir, bu da nüfusun yüzde kırkının gelirlerini havale yoluyla yabancı ülkelerden elde ettiği anlamına gelmektedir. Dışarıdan gelen para ortalama 50 ile 300 USD arasındadır. Ancak bazen özellikle ramazan, bayram bayramlarında göçmenler akrabalarına fazladan para göndermektedir. Somali'de hem hayvanları hem de insanları etkileyen kuraklık veya sel felaketleri olursa insanlar para gönderiyor (Majid, vd., 2018).

Bankaların yokluğunda, havale şirketleri ülke ekonomisini geliştirmek, işletmelere yatırım yapmak, bireysel veya özel şirketlerin hesaplarını kurtarmak, ticaret yapmak ve birçok yerel insanı başka bir şekilde istihdam etmek için dahil olmuş ve müşteriler çalışmalarına güvenmektedir. Geliştirme şirketinin oynadığı diğer rol, ekonomik büyümeyi artıran küçük işletmelere kredi de sunan ucuz ve güvenilir bir hizmet sunmaktır (Kahin vd., 2021: 17).

Yeni mobil para transfer platformunun 2009'de faaliyete geçmesiyle sistem tüm ülkede yayılmaya başlamıştır. Somali, dünyada mobil para transferlerini en iyi kullanan ülkelerden biri haline gelmiştir. Afrika'da Somali, mobil para transferini kullanan ikinci sırada yer aldı; 2014 yılında bir dünya bankası araştırmasının yazdığı gibi, hizmeti kullanan müşteri sayısı artmaktadır. Mobilden para transfer etmenin bir diğer tarafı da ücretsizdir. Merkez bankalarının yokluğunda, havaleler bankalar gibi

çalışır, en büyük havale şirketi Dahabshiil ve Taaj gibi bankalarda bu hizmeti sunmaktadır (Radice ve Hussein, 2017).

Ancak günümüzde Somali'de bilişim teknolojilerinin gelişmesi ile mobil para transferi de yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Telekomünikasyon, Somali'de önemli bir başarı alanıdır ve Somali ekonomisindeki en önemli endüstrilerden biri olarak kabul edilmektedir. Mogadişu'daki birçok telekomünikasyon kuruluşu, rakiplerinin yerine geçmek için iş performanslarını, büyümelerini ve inovasyon stratejilerini geliştirerek pazara yeni hizmetler getirdi (Abdi ve Ali, 2013).

Somalili telekomünikasyon şirketleri, uluslararası ve yurt içinde para transfer edebilen yeni bir mobil para transfer sistemi tasarlamıştır. Anında telekomünikasyon duyuruları, havale şirketinin yurtdışından Somali'ye para transfer etmesine yardımcı olmaktadır. Bu yeni fikir, havalelerin ve müşterilerin hızlı bir şekilde para almalarını sağlamaktadır. En büyük havale şirketlerinden biri olan Dahabshiil, Yurt dışından para göndermek ve fonları yurt içinde hareket için kullanmak için e-Dahab adlı yeni bir mobil para transferi sistemi geliştirmiştir (Macid vd., 2017).

Somali'de altı ana şirket ülkede telekomünikasyon hizmetleri sunmaktadır. Bunlara Hormuud Telecom, Telecom Somali, Somafone, Nation-link ve Golis Telecom dahildir. Mobil para transferi (MMT), telekomünikasyon endüstrilerinin müşterilerine sunduğu hizmetlerden biridir. Bu servis sağlayıcılar farklı markalarla Mobil para transferisunmaktadır, örneğin kuzey bölgelerdeki Telecom Somaliland ZAAD hizmeti vermektedir; Doğu kuzey bölgelerinde Golis Telekom SAHAL hizmeti verirken, Güney ve orta bölgelerde Nation link ve Hormuud Telekom sırasıyla EMAAL ve Elektronik Voucher Card (EVC plus) vermektedir (Siyumu vd., 2017: 2-4).

Hormuud telekom, ülkede MMT hizmetini ilk tanıtan şirket oldu. EVC plus, müşterilerin sadece cep telefonları aracılığıyla para gönderip almalarına izin vermekle kalmaz, aynı zamanda diğer kullanıcı dostu etkileşimli özelliklere de sahiptir, örneğin kullanıcılar kendi cep telefonları veya arkadaşları için yayın süresini şarj edebilir, bakiyelerini iade edebilir ve yeniden bozdurabilir. Ücretsiz EVC Plus, güney ve orta

Somali'de insanların günlük işlemlerinde bağımlı oldukları hizmetlerden biri haline gelmişti. Çoğu işletme bu hizmeti su ve elektrik faturaları dahil ödeme yöntemi olarak kullanırken, aile ve günlük iş işlemlerinin çoğu bu hizmet üzerinden gerçekleşir (Sayid ve Omar, 2016: 40517).

Somali'de başkent Mogadişu'nun lider telekomünikasyon şirketi Hormuud, para transferi için bir mobil uygulama teknolojisi olan Electronic Voucher Card plus'ı (EVC plus) piyasaya sürdü. İnsanlar ve KOBİ'ler, aile üyelerine, arkadaşlara ve işletmelere para aktarmak, satmak/satın almak, paylaşmak ve almak için EVC plus'ı yaygın olarak benimsemiştir (Ali ve Dhaha, 2013).

Bu teknolojik yenilik, birçok düşük gelirli aileye ve küçük işletmeler, hem bankalı hem de bankasız üyelere cep telefonlarından erişebildikleri için finansal hizmetlere ulaşma şansı ve ayrıca bankalarda sıraya girmediği için daha uygundur. Sonuç olarak, Somali'deki özellikle başkent Mogadişu'daki mikro işletme operatörlerinin çoğu, tedarikçilere mal ve hizmetler için ödeme yapma, fatura ödeme, arkadaş ve akrabalara para gönderme, nakit çekme ve yükleme gibi günlük iş operasyonlarında kullanımını benimsemiştir (Ali ve Dhaha, 2013).

İstatistiklerin gösterdiği gibi, toplam 2,5 milyon Hormuud Mobile abonesinin %70'inden fazlası, açılışından bu yana günlük işlemler için şu anda EVC Plus'ı kullanmaktadır. Bununla birlikte, 1991'den bu yana Somali'de güçlü bir merkez bankasının ve finans sektörünün düzenlenmesinin olmamasıyla birlikte, Mobil Para transferinin geniş bir alana yayılması Düşük eğitim geçmişine sahip topluluklar arasında, işlerinin performansını azaltma gibi olumlu yönde etkileyebileceği anlamına gelmektedir (Ali ve Dhaha, 2013).

Ancak kullanım kolaylığı ve ödeme kolaylığına rağmen, bazı kişiler Mobil para kullanımının gereksiz şeyler veya plansız olaylar için nakit kullanımını hızlandırması, cep telefonunu kaybetme korkusu ve mobil para teknolojisini desteklemek için mevcut altyapı hala bazı yönlerden sınırlıdır. (Nyaga, 2013).

Somali'de hükümetin etkinliğinin olmaması, yaşam için temel gereksinimleri etkilemektedir. Ancak telekomünikasyon sektörü, insanların ihtiyaç duyduğu

hizmetleri sunmakta ve teknoloji geliştirme üreterek devlet boşluğunu doldurmaktadır. Sektör bir dizi cep telefonu, sabit hat, mobil para hizmeti ve internet sunmaktadır. Mobil para hizmetleri, mobil ödeme konusunda Afrika'daki en gelişmiş ve aktif kişiler arasında en üst sırada yer almaktadır. Somali'de mobil para hizmetlerinin ezici bir şekilde benimsenmesini ve kabul edilmesini açıklayan birkaç neden vardır. Önemli bir faktör, sınırlı sayıda faaliyet gösteren bankadır. Ülkedeki bankacılık sistemi etkin bir şekilde işlevsel değildir ve bu nedenle insanlar güvenilir ve hazır mobil para hizmetlerini tercih etmektedir. Ayrıca, kaosa ve iç savaşa yol açan yüksek siyasi istikrarsızlık oranı, insanları fiziksel nakit taşımaktan caydırmaktadır (Osman, 2017).

2017'de Dünya Bankası, 16 yaşın üzerindeki Somali nüfusunun %73'ünün mobil para hizmetlerini kullandığını tahmin ediyor. Ek olarak, mobil para, ülkedeki finansal hizmetlere birincil erişim noktasıdır. Aynı zamanda, Somali, çocukların eğitimi ve sosyal hizmetleri için ödeme yapmak için büyük ölçüde havalelere güveniyor ve küçük işletmeler için bir yatırım fonu sağlıyor. Birleşmiş Milletler, ülkedeki ailelerin yaklaşık %40'ının yılda 1,4 milyar dolarlık havalelere bağımlı olduğunu tahmin ediyor. Buna göre, havale şirketleri Somali'deki finans sektörünün büyük bir bölümünü oluşturmaktadır. Yine de, hem havale hem de mobil para sistemleri, geleneksel bir finansal sistem olmamasına rağmen çalışır. Mobil para ve altında yatan teknoloji, milyonlarca Somalilinin günlük varlığının desteklenmesinin merkezinde yer alıyor. Bu sistemin nasıl işlediği ve ülkenin ekonomik omurgası olarak oynadığı rol çok az anlaşılmıştır (Elmi ve Ngwenyama, 2019: 119).

Bankasız nüfus oranı yüksek olan ülkelerde bankacılık sektöründe mobil alternatifler sağlanmaktadır. Hizmet ödeme mekanizması için, mobil para hesapları, paranın saklanması için en güvenli yolun sağlanmasıdır. Büyük miktarda fiziksel para tutmak, hedef soygunun artmasına neden olur. Somalili yetişkinlerin %37'si için yapılan bir araştırma, 2014'ten beri uluslararası sivil toplum kuruluşlarının ülke çapında acil durum parasının dağıtımı için mobil para sağladığını ortaya koyuyor. Mobil para, Somalililerin siyasi istikrarsızlığın ortasında bankalara yolculuk ve uzun kuyruklar riskini üstlenmesini engelliyor. (Orozco ve Yansura,2016: 9-10).

3.4.6. Bankacılık Sektörü ve Ekonomik Büyümeye Etkisi

Genellikle finansal kurumlar ekonomik büyüme için hayati bir rol oynar, bu nedenle en öncelikli konulardan biridir. finans kurumu, bankaların, havalelerin "Havale" ve mikrofinans kuruluşlarının birleşimini ifade eden bir terimdir ve bunların her biri ekonomik büyüme süreci için önemli bir konuma sahiptir. Son yirmi yılda finans kurumu ve Ekonomik büyüme arasındaki bağlantı, dünya çapında akademisyenler, politika yapıcılar ve ekonomistler arasında büyük ilgi yaratmıştır (Osman, 2017).

Finansal kurumlar çok daha etkin hale gelmekte ve ekonomik büyüme için hayati bir rol oynamaktadır. Afrika kıtasında, daha az gelişmiş olsa da dünyanın diğer bölgeleriyle aynıdır ve ekonomik büyüme için önemli bir rol oynayan değerli finansal kurum eksikliği vardır, ancak Somali'de 1991'de merkezi hükümetin çökmesinden bu yana genel ekonomik durum mali kurumlar özellikle "Havala" havaleleri Puntland ve genel olarak Somali'deki ekonomik büyümede yer almasına rağmen ülke gerilemiştir (Elmi ve Ngwenyama, 2019: 119).

Dikkat çekici bir şekilde, Somali'nin bankacılık ve finans sistemi, ülkenin yakın tarihini saran siyasi kafa karışıklığından büyük ölçüde etkilenmiştir. Sonuç olarak, bazı para havale şirketleri banka olduklarını iddia etse ve bazı temel finansal hizmetler sunsa da, Somali'de düzgün işleyen banka yoktu. Tarihsel olarak son yıllarda Somali'deki ticari bankaların sayısı büyük ölçüde artıyor, bu tasarruf ve yatırım alışkanlığını teşvik ediyor ve piyasadaki kaynakların tasfiyesini ve mobilizasyonunu artmaktadır (Poutziouris, 2013).

1990'larda Somali devletinin ve ekonomisinin çöküşünden bu yana, Somali yurtdışında çalışan aile üyelerinden gelen havalelere daha da bağımlı hale geldi. Bugün, havaleler, ülkeye giren açık ara en büyük tek başına para kaynağıdır ve ülkenin kendini besleme ve sürdürme konusundaki sınırlı yeteneği için hayati öneme sahiptir (UNIDI, 2020).

Somali finans sektörü, 2009 yılında kurulan Somali Merkez Bankası ile kademeli olarak gayri resmi çalışma tarzından daha resmi bir düzenleyici sistemlere dönüşmüştür. 1991'de iç savaşın patlak vermesiyle 2009'da Somali Merkez

Bankası'nın yeniden kurulması arasında geçen 15 yıldan fazla bir süredir Somali'de merkezi bir para otoritesi olmamasına rağmen, ülkenin ödeme sistemi aslında oldukça gelişmiş durumdadır (Suganuma, 2020).

Öncelikle gayri resmi bankacılık ağları olarak hareket eden özel para transfer operatörlerinin yaygın varlığına bağlıyken, son birkaç yılda ticari bankalar artık ülkenin ödeme sisteminin gelişmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Mevcut finansal sistem, Merkez bankasından (Somaliland dahil), ticari bankalardan, mikro finans kurumlarından, para transfer işletmelerinden ve mobil para hizmetleri sağlayan mobil ağ operatörlerinden oluşmaktadır (UNIDI, 2020).

Ülkenin bankacılık sektörü, kayıtlı birkaç ticari banka ile gelişme aşamasındadır. 5 lisanslı banka faaliyet göstermektedir. Premier Bank, Dhabsil Bank, Salaam Bank, International Bank of Somali ve Amal Bank, yakın zamanda 3 yeni bankacılık lisansı daha verilmiştir (Sayid ve Omar, 2016: 40517).

Mogadişu'da yeni açılan bankalardan ikisi Amaana Bank ve Daryeel Bank'tır. Diğerinin merkezi Puntland bölgesindedir. Ayrıca Somali, 1990 yılından bu yana ilk kez tarım bankasına sahip olacaktır. Bu tarım bankası, Beeraha Bankası olarak kurulmuştur. Somali Merkez Bankası (CBS) yeniden canlandırıldı ve ancak 2012'de ortaya çıktı ve birçok düzenleyici önlem hala yürürlüktedir (Suganuma, 2020).

Finansal sisteme şu anda Para Transferi Operatörleri ve Mobil para ağları hakim olduğundan, ticari bankacılığın penetrasyonu çok sınırlıdır. Nüfusun sadece yüzde 15'inin bir banka hesabı var ve banka hesabı olan kişilerin yüzde 5'inden azı aktif kullanıcıdır. Bazı kayıt dışı kaynaklar banka hesaplarında önemli bir artış olduğunu belirtse de, nüfusun yaklaşık yüzde 28'inin yerel ticari bankaların banka hesabı vardır (Sayid ve Omar, 2016: 40517).

Özel sektöre kredi çıkışı giderek artmasına rağmen, resmi bankacılık sisteminin ülkenin GSYİH'sine katılımının son derece küçük olduğu yukarıdan çıkarılabilir. Kredi alımının gerçekleştiği baskın sektör ticaret finansmanı ve gayrimenkuldür. İlginç bir şekilde, sektör oldukça likit ve finansal sağlamlık göstergesinde gösterildiği gibi yeterli sermayeye sahiptir (Suganuma, 2020).

Faal bankalar, banka teminatları (kesin teminat, nakliye garantisi, ödeme garantisi), akreditif açma, mevduat alma, tasarruf ve cari hesaplar vb. dahil olmak üzere ticari hesaplar aracılığıyla ticari işlemlerin çoğuna girer. Sunulan finansal ürünlere gelince, hemen hemen tüm bankalar Oto finansmanı, Emlak finansmanı, ticaret finansmanı, ekipman finansmanı, proje finansmanı ile ilgilenmektedir. Beş bankanın da finansal ürünleri İslami finans ilkelerine göre faaliyet göstermektedir (UNIDI, 2020).

Mali sektörün sağlam performansına, artan havale girişlerine ve daha yüksek ihracata dayalı olarak, Somali ekonomisinin 2021'de yaklaşık yüzde 2,3'lük bir büyüme oranıyla toparlanması beklenmektedir. Bununla birlikte, kalıcı hava şoklarından etkilenen kırsal alanlar ile büyümeden elde edilen kazanımlar eşit olmayan bir şekilde dağılmaya devam etmektedir. Yoksulluk oranının 2023'e kadar yüzde 71'de sabit kalması bekleniyor. Artan siyasi istikrarsızlık ve COVID-19 aşısının kullanıma sunulmasındaki gecikmeler ekonomik toparlanma için risk oluşturmaktadır (Suganuma, 2020).

2020'de yüzde 0,4 olarak tahmin edilen bir ekonomik daralmanın ardından, GSYİH büyümesinin yüzde 2,3'e yükselmesi tahmin edilmiştir. 2021, yılı9n ilk altı ayındaki teşvik edici performansa dayanmaktadır. Banka mevduatları ve özel sektöre verilen krediler artış eğilimindeyken, otomobil, elektronik ve inşaat malzemelerine olan talep arttı ve bu da artan ticari faaliyetin sinyalini vermiştir (UNIDI, 2020).

3. 5. İthalat ve İhracat

Uluslararası ticaret, sınırlar arasında mal ve hizmet alışverişi olarak tanımlanır. Son yıllarda uluslararası ticaret ve yatırımın büyümesi, uluslararasında daha fazla karşılıklı bağımlılığa neden oldu ve bu da uluslararası ekonomik sorunlara kamu politikası tartışmalarında bir önem kazandırdı. Son yıllarda uluslararası ticaret her ekonomide daha önemli hale gelmektedir. Ve tüm çok uluslu şirketlerin yüzleşmesi gereken birçok sorun vardır. Özellikle hükümet, devleti nasıl kontrol edeceklerini bilmeliler. Başlangıçta, bir ticaret açığı kötü bir şey değildir. Artık daha rekabetçi fiyatlarla daha geniş bir ürün ve hizmet yelpazesine erişebildikleri için, bir ülkenin

sakinlerinin yaşam standardını yükseltir. Ürünler daha düşük fiyatlı olduğu için enflasyon tehdidini azaltabilir. Bir ticaret açığı, ülke sakinlerinin, ülkenin ürettiğinden daha fazlasını satın alacak kadar kendinden emin ve zengin hissettiklerini de gösterebilir. Açıkçası, bir ülke ihtiyaç duyduğu her şeyi üretemediğinde ticaret açığı ortaya çıkıyor (Muse, 2020: 52-54).

Uzun yıllar boyunca Sahra Altı Afrika ülkelerinin çoğunun ticaret dengesi bu kadar cesaret verici olmamıştır. Aslında bu ülkelerin çoğu ekonomilerinde ticaret açıkları yaşamaktadır. Bu performansın ana nedenlerinden biri, bu ülkeler tarafından ekonomik reformlarında benimsenen zayıf ekonomik stratejilerdir ve ayrıca bu ülkelerin çoğu, genellikle belirli temel ürünlere bağlıdır. Ürettikleri malların çoğunu ihraç ve ithal ederler, bu nedenle ekonomilerinde büyük ticaret açığı vardır (Mohamed, 2020: 18-20).

Tablo 7: Ülkenin dış ticareti (1000 $)

YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	DENGE
2013	564,152	1.887,599	2.451,751	-1.323,447
2014	643,646	2,349,582	2,996,228	-1,705,936
2015	689,815	2,340,888	3,030,703	-1,651,073
2016	646,004	2,543,045	3,189,049	-1,897,041

Kaynak: (Muse, 2020).

Somali'de uluslararası ticaret 1991'den beri çöküşteydi, Siyasi istikrarsızlık, 1960'taki bağımsızlığından bu yana Somali'nin dikkate değer bir özelliği olmuştur. Somali sıklıkla arketipsel başarısız bir devlet ve teröristlerin güvenli sığınağı olarak kabul edilir. 1991'de uzun süredir Somali lideri olan Siyad Barre'nin devrilmesinden bu yana, Somali başarısız uluslararası müdahaleler, büyük ölçekli mülteci akışları ve hatta ilkel devlet hizmetleri ve kurumlarının süregelen eksikliğini yaşadı; Somalililer, yırtıcı ve yaygın bir güvensizlik ve yoksunluk ortamında yaşamaktadır (Menkhaus, 2016).

Somali, ticaret dengesini iyileştirmek ve ekonomik kalkınmasını teşvik etmek amacıyla çeşitli ekonomik politikalar uygulayan bu ülkeler grubunun bir istisnası değildir. 1970'lerin ve 1980'lerin başından beri, Somali'nin İthalat değerleri ihracatı büyük ölçüde aştı ve bu da ekonomide büyük ticaret açıklarına neden oldu. Somali, bağımsızlıktan bu yana ekonomik büyümeye ve büyümeye uygun uygun döviz kuru, enflasyon oranı ve doğrudan yabancı yatırım politikasını benimseme sorunu ile karşı karşıya kalmıştır. Bu amaca ulaşmak için, ülkenin ticaret sistemleri dengesinde birkaç büyük reform gerçekleştirmesi gerekmektedir. (Muse, 2020: 52-54).

Tablo 8: İhracat yaptığı başlıca ülkeler (1000$)

Ülkeler	2015	2016
GENEL TOPLAM	2,340,888	2,543,045
Etiyopya	303,581	271,215
Türkiye	71,035	115,887
ABD	45,027	38,827
Brezilya	36,871	81,424
Fransa	14,314	11,945

Kaynak: (Muse, 2020).

Somali ekonomisinin üretken sektörlerini yeniden inşa etmek, istihdam ve gelir yaratmak ve 2015'ten bu yana GSYİH'nın ortalama yüzde 80'ini aşan ülkenin büyük yapısal ticaret açıklarını azaltmakla ayrılmaz bir şekilde bağlantılıdır. Canlı hayvanların hakim olduğu bu ihracatlar, öncelikle ekonominin diğer sektörlerine yayılma oluşturmayan ve hava koşullarına ve diğer şoklara karşı savunmasız olan işlenmemiş birincil ürünlerdir. Somali ayrıca küçük bir dizi ülkeye ihracat yapıyor: 2018'de ihracatının yüzde 82'si, başta Birleşik Arap Emirlikleri, Umman ve Suudi Arabistan olmak üzere sadece beş destinasyona satıldı. Somali'nin yıllık mal ihracat gelirleri, mevcut ihracatın yeni pazarlara ve potansiyelin henüz kullanılmadığı pazarlara satışını genişleterek önemli ölçüde artırılabilir. İhracat büyüme fırsatları susam tohumu ve balık için en iyisidir (Muse, 2020).

Tablo 9: Somali'nin ihracatında başlıca ürünler (1000$)

Ürünler	**2014**	**2015**	**2016**
TOPLAM	643,646	689,815	646,004
Canlı koyun ve keçiler	353,255	400,877	376,618
Altın (platin kaplamalı altın dahil)	23,707	37,812	58,639
Canlı büyükbaş hayvanlar (at, eşek, katır ve bardolar hariç)	97,638	93,036	52,935
Diğer yağlı tohumlar ve meyveler	80,981	38,716	29,805
Elektronik entegre devreler	5	34,074	26,66

Kaynak: (Abdullahi, 2021).

Somali ihracatında ağırlıklı olarak altın (toplam ihracatın %41,74'ü), canlı koyun, keçi ve sığır (%21,63), yağlı tohumlar ve yağlı meyveler (%10,34), reçineli sakızlar (%8,69), balık ve kabuklular (%8,67) yer almaktadır. 2019 yılında Somali ağırlıklı olarak Yemen, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Hindistan, Japonya, Bulgaristan ve Türkiye'ye (UNCTAD ve ITC) ihracat yaptı.

Ekonometrik analizler Körfez'deki bazı pazarların doymuş olabileceğini öne sürse de, yeni pazarlar arayarak canlı hayvan ihracatını artırma potansiyeli de var. Sakızlar ve reçineler (tütsü ve mür), meyve ve et de artan satış potansiyeli gösterir. Doğu ve Güney Asya'daki ülkeler büyüme için en büyük fırsatları sunuyor. Bu ihracat fırsatları, Somali'nin ulusal ticaret stratejisinde önceliklendirilebilir. Sınırlı veya güvenilmez yerel tedarik, Somali'nin ihracatçılarının çoğunu kısıtlıyor.

Tablo 10: İthalat yaptığı başlıca ülkeler (1000$)

Ülkeler	**2015**	**2016**
GENEL TOPLAM	2,340,88	2,543,045
Etiyopya	303,581	271,215
Türkiye	71,035	115,887
ABD	45,027	38,827
Brezilya	36,871	81,424
Fransa	14,314	11,945

Kaynak: (Abdullahi,2021).

2020'de Somali 4,2 milyar dolar ithal ederek onu dünyanın 140 numaralı ticaret destinasyonu haline getirdi. Rapor edilen son beş yılda, Somali'nin ithalatı 2015'te 2,21 milyar dolardan 2020'de 1,98 milyar dolar artarak 4,2 milyar dolara değişti. Somali'nin ana tedarikçileri Birleşik Arap Emirlikleri, Çin, Hindistan, Türkiye, Kenya, Amerika Birleşik Devletleri ve Malezya idi. Somali'nin en son ithalatına Rulo Tütün (577 Milyon $), Ham Şeker (262 Milyon $), Diğer Sebzeler ($248 Milyon), Pirinç (206 Milyon $) ve Yayın Ekipmanları ($150 Milyon) öncülük ediyor. Somali için en yaygın ithalat ortakları Birleşik Arap Emirlikleri ($1.28 Milyar), Çin ($893 Milyon), Hindistan ($544 Milyon), Etiyopya ($294 Milyon) ve Türkiye ($264 Milyon) (Abdullahi,2021).

Tablo 11: Somali'nin ithalatında başlıca ürünler (1000$)

Ürünler	2014	2015	2016
TOPLAM	**2,349,582**	**2,340,888**	**2,543,045**
Kamış/pancar şekeri ve kimyaca saf sakkaroz (katı halde)	203,873	198,886	310,647
Diğer sebzeler (taze/soğutulmuş)	232,485	200,293	197,843
Pirinç	96,447	112,396	128,456
Dış tabanı ve yüzü kauçuk veya plastik maddeden olan diğer ayakkabılar	45,153	89,404	97,360
Palm yağı ve fraksiyonları(kimyasal olarak değiştirilmiş)	80,305	66,937	89,470

Kaynak: (Abdullahi,2021).

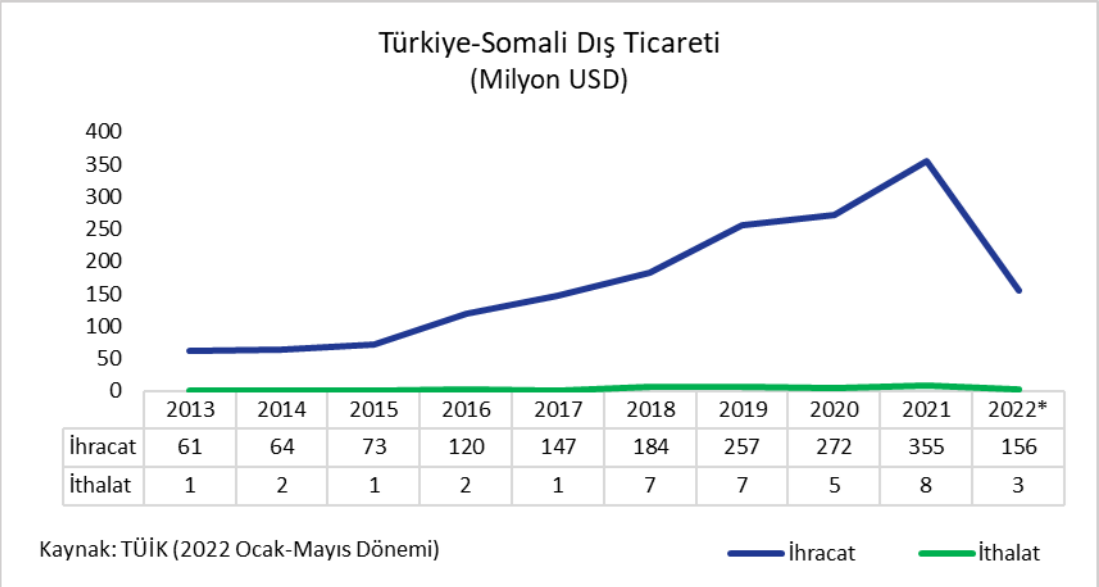
Somali'nin ticaret dengesi yapısal olarak açık veriyor. 2019 yılında ülke 470 milyon ABD doları değerinde mal ihraç etti ve 1,24 milyar ABD doları ithal ederek 770 milyon ABD doları açık verdi (UNCTAD'ın tahminleri). Hizmet ihracatı 405 milyon ABD doları, ithalat ise 1.478 milyar ABD doları olarak gerçekleşti (WTO, 2018). 2020 yılında, COVID-19 pandemisi nedeniyle küresel ticaret hacimleri keskin bir şekilde azaldı. Ayrıca, Körfez ülkelerinin canlı hayvan ihracatına getirdiği yasaklar Somali'nin ihracatına zarar verdi.

Türkiye genel olarak Türkiye ile Somali arasındaki ticaretin net ihracatçısıdır. Türkiye'nin Somali'ye ihracatı 2016 yılına kadar 100 milyon doların altındayken bu yıl 126 milyon dolara yükseldi. Önümüzdeki dönemde artmaya devam edecek ve 2021'de 355 milyon dolara yükselecek. Diğer bir deyişle, Türkiye'nin Somali'ye ihracatı son 6 yılda %196 arttı. 2022'nin ilk beş ayında Somali'ye yapılan ihracat yıllık %29 artışla 156 milyon $'a ulaşmıştır.

İthalat ise 2018 yılına kadar 2 milyon doları geçmezken, bu yıldan sonra 7 milyon dolar civarına yükseldi. 2021'de 8 milyon dolarlık ithalat Ocak-Mayıs 2022 arasında ithalat, yıllık %96 artarak 3 milyon dolara yükselmiştir.

Türkiye'nin Somali'ye yaptığı ihracatlar arasında unlu mamüller, çelik, değirmencilik ürünleri ve ilaç ürünleri öne çıkıyor. Bu ürünler ülke ihracatının sırasıyla %33, %12, %8 ve %6'sını oluşturmaktadır. Ülkeden olan ithalatta ise yağlı tohumlar ithalatın %92'sini oluşturmaktadır.

Şekil 6. Türkiye Somali Dış Ticareti



	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022*
İhracat	61	64	73	120	147	184	257	272	355	156
İthalat	1	2	1	2	1	7	7	5	8	3

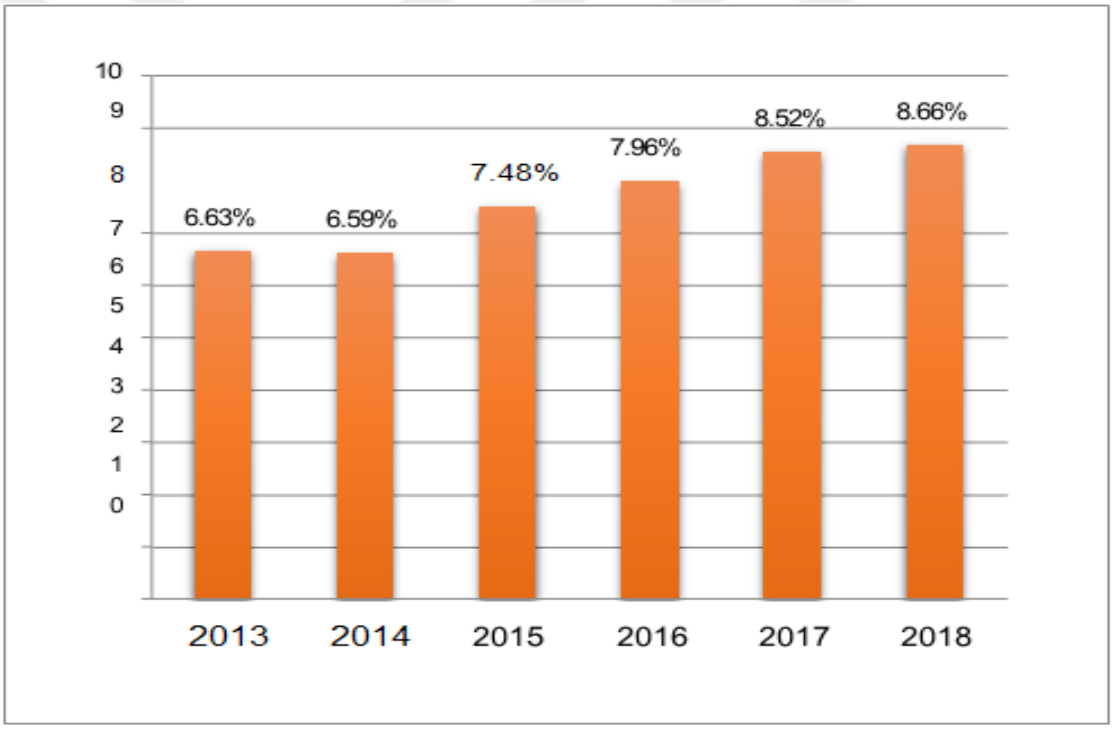
Kaynak: TÜİK (2022 Ocak-Mayıs Dönemi)

3.6. Yabancı Yatırımlar

Doğrudan yabancı yatırımın (DYY) çalışmaları, gelişmekte olan ekonomileri küresel pazarda birleştirmektir. Yoksulluğu azaltmak ve yaşam standardını

yükseltmek için gereken ekonominin büyümesine yol açan Tarımsal sermaye yatırımını artırmaktır. Somali, petrol yatakları açısından zengin, en uzun uzanan kumsallardan birine sahip geniş bir kara kütlesine sahiptir. Bu faktörler doğrudan yabancı yatırımı çekebilir. Somali DYY Etiyopya, Kenya ve Cibuti gibi komşu ülkelere kıyasla çok düşüktür. 2014 yılında, Somali'nin DYY'si, Birleşmiş Milletler 2015 Ticaret ve Kalkınma Konferansı'na göre marjinal olarak düştü. Rapor, Somali'nin 2013'te çekilen 107 ABD dolarına kıyasla, son yıllarda 106 milyon ABD dolarına ulaşan yatırım girişlerinde %7'lik bir artış kaydettiğini gösteriyor. : (Muse, 2020: 53)

Şekil 7: Doğrudan yabancı yatırım



Kaynak: (Muse, 2020: 53)

Somali'nin 2013-2018 dönemine ait doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına ait veriler grafik 2.17'de verilmektedir. Grafikte gösterildiği gibi, 2013'ten 2018'e kadar Somali'nin doğrudan yabancı yatırımını göstermektedir. Bu dönemde Somali'nin doğrudan yabancı yatırımları 2013 yılında en az yüzde 6, 63 ve 2018'de en fazla yüzde 8, 66 ile kayd edilmiştir. (Muse, 2020: 53)

3.7. Somali'ye Yapılan Dış Yardımlar

Somali'deki insani durum, yıkıcı çatışma kombinasyonunun yanı sıra kuraklık da dahil olmak üzere giderek daha fazla tahmin edilemez ve düzensiz hava ve iklim şokları nedeniyle daha da kötüleşmiştir. Üç ek şok – bir Çöl Çekirgesi artışı, kapsamlı sel ve COVID-19 salgını – 2020'deki insani krizin ölçeğini ve kapsamını derinleştirmiş ve bunların sonuçları 2021'de insani ihtiyaçları ağırlaştırmaya devam edeceği tahmin edilmektedir. 2019'un sonlarında başlayan Çöl Çekirgelerinin yükselişi 2020'ye kadar devam etti ve ülke çapında yaklaşık 685.000 kişiyi etkilemiştir. 2020'de selden 1 milyon kişi etkilenmiştir.

Tablo 12: Somali'ye yapılan insani yardımlar (Milyon ABD Doları)

Ülkeler	**2015**	**2016**	**2017**	**Toplam**
EU	43,5	65,6	87,5	196,6
İngiltere	60,8	103,5	154,5	318,8
ABD	221,1	131	170	522,1
İsveç	16,7	22,2	22,4	61,4
Norveç	8,2	4,8	15	28
Almanya	22	84,1	11,1	117,2
Japonya	22,5	25,4	12	59,9
Danimarka	21,1	10,2	18,4	49,7

İnsani yardım ortakları, Somali makamlarıyla birlikte, gelecek yıl içinde insani koşulları şekillendirmesi muhtemel birkaç karmaşık tehdit belirlemiştir. Kuraklık koşulları, Mart ayına kadar büyük olasılıkla mahsul üretimini ve gıda güvenliğini etkileyecek olan bir La Niña'nın gelişme ihtimalinin yüksek olmasıyla ilişkili riskler nedeniyle tahmin edilmektedir. 76.000 ila 250.000 kişinin sel nedeniyle yerinden olacağı ve tahminen 190.000 kişinin çatışmalar nedeniyle yerinden olacağı tahmin edilirken, seçim sürecinin aksaması veya kuraklık koşullarının özellikle şiddetli olması durumunda ek yerinden olma riski bulunmaktadır. Ayrıca Somali, COVID-19'un ekonomi üzerindeki etkisini ele almak zorunda kalacak. COVID-19'un genel etkisi beklenenden daha az vahim olsa da pandemi ülkenin ihracatını, gelirini ve işçi dövizlerini azaltmıştır.

2020'de, operasyonel ve erişim zorluklarına rağmen, insani yardım kuruluşları hedeflenen 3 milyon kişiden yaklaşık 2,3 milyon kişiye yardım sağladı ve fonun yüzde

82'si alındı (1,01 milyar ABD dolarının 828 milyon ABD doları gerekli). Ancak, fonlar kümeler arasında eşit olarak dağıtılmadı ve yalnızca üçü bütçe gereksinimlerinin yüzde 50'sinden fazlasını almıştır.

Somali ekonomisi esas olarak Somali diasporası tarafından hibeler, havaleler ve doğrudan yabancı yatırım yoluyla sürdürülmektedir. 2013'ten bu yana, bağışçı topluluğu 4,5 milyar doların üzerinde destek sağlamıştır. Somali'nin ticaret açığını GSYİH'nın neredeyse %55'i oranında finanse etmeye yardımcı olmak için insani ve kalkınma finansmanı sağlamaktadır. Mevcut kuraklık ekonomik aktiviteyi yavaşlatacak ve bu yıl enflasyonu artıracak ve kalkınmayı sürdürmek için bağışçılara fon sağlamayı çok daha gerekli hale getirmektedir.

Tablo 13: Somali'ye kalkınma yardımları (Milyon ABD Doları)

Ülkeler	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
EU	227.3	213.9	180.0		
İngiltere	129.5	95.0	92.9	110.7	110.7
ABD	33.3	71.1	79.4		
İsveç	41.5	41.5	41.5		
Norveç	32.6	34.0	31.0	33.0	
Almanya	10.4	27.1	31.2	32.3	
Türkiye	22.0	14.0			
Hollanda	13.7	15.9	14.5		

2014'ten bu yana Somali, kurumsal kapasitenin geliştirilmesine yardımcı olan IMF'den 70'den fazla teknik destek ve eğitim görevi almıştır. Bütçe hazırlama ve mali raporlama, para birimi reformu ve mali sektör raporlaması ve lisanslama konularında somut ilerleme kaydedilmiştir. Örneğin, yetkililer 2014-2017 için bir ulusal bütçe hazırlayabildi ve hükümet ilk aylık mali raporlama verilerini Ocak 2015'te yayınlanmıştır. En temel yeteneklerden başlayarak, merkez bankası personeli, ticari bankalar için bir banka lisanslama sistemi ve periyodik raporlama yöntemleri, bir bankanın genel sağlığını düzenleyen bir finansal analitik sistemi ve denetleyici bir puanlama sistemi ve İslami ve batılı bir karışımın bir karışımını geliştirmiştir. IMF uluslararası finans kuruluşlarıyla çalışmaya devam ettikçe, kapasite geliştirme çabaları gerektiği şekilde geliştirilmiştir.

Dış yardım, Somali'nin ekonomik büyümesinin en etkili göstergelerinden biri haline gelmiştir. Planlama Bakanlığı'na göre (2019), 2017 ve 2018'de Somali, yılda 2 milyar ABD Doları Resmi Kalkınma Yardımı (ODA) almıştır. Genel RKY önceki beş yıla (2012-2016) göre %57 daha yüksek olup, bu da yılda ortalama 1,3 milyar ABD dolarıdır.

Geçtiğimiz on yılda kalkınma yardımı, 2009'da sadece 202 milyon dolardan 2018'de 874 milyon dolara kademeli olarak yükseldi. 2018'de kalkınma yardımının yarısından fazlası Avrupa Birliği, Birleşik Krallık ve Almanya tarafından ortaklaşa alınmıştır (454 ABD Doları) milyon). Birleşik Krallık, ABD, Almanya ve Avrupa Birliği, insani yardımın ana sağlayıcılarıydı ve 2018'de genel insani yardım sağladı.

Planlama Bakanlığı'na (2019) göre, bağışçılar hazine yardımlarını 2017'de 105,5 milyon ABD dolarına kıyasla 2018'de 114,2 milyon ABD dolarına yükseltti. Ancak, bağışçılardan gelen toplam kalkınma yardımı arttığı için hazineye katkı marjinal bir şekilde azaldı (2017'de %14,6'dan 2018'de %13,1'e).

Bununla birlikte, 2017'deki insani yardım için ODA'daki artış, büyük ölçüde kuraklık yardımındaki artıştan kaynaklandı. Bağışçılar, 1,3 milyar ABD doları tutarında insani yardım sağladı. O yıl toplam RKY'nin yüzde 65'ini oluşturuyordu. 2017'de insani yardımın erken dağıtımı, muhtemelen Somali'deki kıtlığın önlenmesinde önemli bir rol oynamıştır.

Somali, 2020'de kabaca eşit hacimlerde insani yardım ve kalkınma yardımından oluşan 2 milyar ABD Doları resmi kalkınma yardımı (ODA) almıştır. Kalkınma odaklı yardım, 2020'de 2019'a göre %23 arttı (1 milyar ABD Doları) (854 milyon ABD Doları), büyük ölçüde Dünya Bankası ve Almanya'dan gelen yardımdaki önemli artışlardan kaynaklanmaktadır. Haziran 2021 itibarıyla, bağışçılar 685 milyon ABD doları kalkınma yardımı bildirdi ve bu, bir önceki yıl için bildirilen en yüksek 1 milyar ABD dolarından %35'lik bir düşüş. Bu, azalan bütçelerden veya yalnızca raporlama eksikliğinden kaynaklanabilir. Küresel ekonomik gerileme şimdiden bazı bağışçıların yardımları etkilemektir.

3.8. Somali’de Sigortacılık Faaliyetleri

Son yıllarda, İslami sigorta, Somalili girişimcilerin dikkatini çekmiştir ve bu da Somali'deki özel İslami sigorta şirketleri 1991 yılındaki iç savaş sonrasında oluşmuştur. 1991'den önce, sigorta şirketler Somali hükümeti tarafından yönetilen halka açık işletmelerdi; Somali tarafından komünist rejim tarafından yönetilmiştir (Sheikh ve Jama, 2016:102).

Sigorta, insan için kaliteli yaşamın önemli bir göstergesi olarak kabul edilse de Somalililer çok düşük seviyeli sigorta kültürüne sahiptir. Bunun sebebi sigorta şirketlerinin olmayışı daha doğrusu Somali’de sigorta şirketi tarihinin son yirmi yıla dayanıyor olması ve henüz bir sigorta kanunun olmamasıdır (Sheikh ve Jama, 2016:102).

Sigorta Yasası, sigorta endüstrisinin düzenlenmesi için Somali parlamentosu tarafından henüz kabul edilmemiştir. Somali'de 1991'den önce bir sigorta yasasının kabul edilip edilmediğini doğrulayan hiçbir literatür yoktur (Sheikh ve Jama, 2016:102).

3.8.1. Somali’de Tekafül Sigortacılık

Tekafül sigortacılık ilk kez 2014 yılının başında Somali'de ortaya çıkmıştır. Tekafül sigortacılık Somali'de iki resmi şirket ile faaliyete başlamıştır. Tekafül endüstrisi de dahil olmak üzere Somali'deki kurumların çoğu emekleme dönemindedir. İslami Sigorta hizmet ve ürünlerinin tüm ihtiyaçlarının karşılanması için Somali'de Afrika Tekafül Sigortası, First Somali ve Re-Tekafül şirketleri açılmıştır (Maki, 2015: 5).

Afrika Takaful Insurance Ltd. 2014 yılında Somali'de. (TIA) kurulmuş ve yetkilendirilmiştir. Kurumsal bir tıbbi ürün olan Afrika Takaful, genel tekafül ve aile tekafülü gibi İslam hukukuna uygun ürünler sunarak Somali'de bir ilke imza atmıştır (http://pitt.libguides.com/c.php?g=12378&p=65814).

3.8.2 Somali'de Tekafül Sigortacılık Sisteminin SWOT Analizi

SWOT analizi bir işletmenin, sektörün veya sistemin güçlü yanları (Strengths), zayıf yönleri (Weaknesses), fırsatları (Opportunities) ve tehditleri (Threats) konusunda bilgi vermektedir.

Somali'de Tekafül sigortacılık sisteminin SWOT analizi aşağıda verilen Tablo 5'de gösterilmektedir.

Tablo 14: Somali'de tekafül sigortacılık sisteminin SWOT analizi

Güçlü Yanlar (Strengths)	**Zayıf Yönler (Weaknesses)**
• Somali pazarında sigorta/Tekafül ürünleri için yeni doğan bir fırsat vardır. • İslami Sigorta Ürününe Somali pazarında ihtiyaç duyulmaktadır ve müşteriye Şeriata Uygunluk temelinde uygun ekonomik koruma sağlayacaktır. • Başlıca Teknik Danışman(lar) üstün endüstri bilgisi ve sigorta işletme yönetimi deneyimine sahiptir.	• Sigortanın düzenleyici çerçevelerinin olmaması ve ihtiyaç duyulan sigortayla ilgili kurumların yetersizliği vardır. • Sigorta ürünleri için yirmi yılı aşkın süredir devamsızlık söz konusudur. • Tekafül endüstrisinin uzun süredir Pazar bilinci gereklidir. • Tekafül Sanayi'nin teknik kaynağı yetersizdir.
Fırsatlar (Opportunities)	**Tehditler (Threats)**
• Somali'deki risk profili değişiklikleri, Özel mülkiyetli Tekafül işini kurma fırsatı yaratmıştır. • İslami Sigorta Endüstrisi, uzun süredir sigorta şirketlerinin bulunmamasından sonra Somali'de saf İslami sigorta ürünleri sunan ilk şirket olmuştur. • Teknik danışman(lar)'ın kapsamlı sigorta endüstrisi bilgisi ve Kurucuların bu fırsatı değerlendirmedeki zamanlamaları, yeni sigorta/Tekafül Şirketinin başarılı olması için güçlü bir temel sağlayacaktır. • Somali pazarına kayıtlı Tekafül sektörü, gelecekte müşterilerine önemli fırsatlar sunabilecektir.	• Somalililerin çoğu sigorta yerine geleneksel koruma yöntemini kullanmaktadır. • Tekafül Endüstri yasası henüz Somali Hükümeti tarafından yayınlanmamıştır ve gerekli Yasaların çıkarılması için yetkililerin yaptırımı gerekmektedir. • İstenilen sermaye rezervleri biriktirilmeden önce endüstri büyük beklenmedik zararlar yaşayabilmesi söz konusudur.

Kaynak: Maki, (2015).

3.8.3. Somali'de Tekafül Sigortacılık Uygulamaları Üzerine Literatür Taraması

Somali üzerine literatür incelendiğinde Tekafül sigortacılık üzerine yapılan çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Bu konuda yapılan çalışmalar ise aşağıdaki gibidir.

Sheikh Ali ve Jama (2016: 102) çalışmada, Somali'de İslami Tekafül Sigortası kabulüne yönelik belirleyiciler araştırılmaktadır. Çalışmanın amacı ise Mogadişu halkının Tekafül Hizmetlerine yönelik bilgi, tutum, algı ve farkındalığını keşfetmektir. Bu kapsamda, veriler anket yöntemi ile 179 katılımcıdan toplanmıştır. Çalışma sonunda, tutum, algı, farkındalık ve bilginin İslami sigortanın benimsenmesi ve kabulünün etkili yordayıcıları olduğu tespit edilmiştir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SOMALİ'DE SİGORTA (TEKAFÜL) SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ, GELİŞİMİ VE SORUNLARI ARAŞTIRMASI

4. 1. Tekafül Sigortacılık Sisteminin Somali'de Uygulanması Üzerine Ampirik Bir Analiz

Bu doktora çalışmasının uygulama bölümünde edilen sonuca göre maddeler sınıflandırılarak alt boyutlar oluşturulması öngörülmektedir. Bu bağlamda, uygulama bolumu dört alt başlık altında incelenmektedir. İlk olarak araştırmanın amacı ve öneminden bahsedilerek, kullanılacak verilere değinilmektedir. Görüşme yöntemi ile elde edilen veriler için kullanılacak araştırma yöntemi ele alınarak, elde edilen bilgiler sunulmaktadır

4.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Çalışmanın amacı Somali'de faaliyet gösteren tekafül şirketlerinin genel durumlarının değerlendirilmesi ve risk yönetiminin ortaya konulması amaçlanmaktadır. Böylelikle tekafül sigortacılığın Somali'deki yeri de tespit edilmeye çalışılacak ve Somali'deki tekafül şirketlerinin görüşleri çerçevesinde tekafül sigortacılığın gelişebilmesi için öneriler sunulacaktır. Tekafül sigortacılık İslami açıdan önemli bir hizmettir çünkü İslam dininde olan kişilerin sigortacılık faaliyetlerine yöneldikleri sektördür. Bu bağlamda, sunulan tez çalışmasının araştırma soruları,

- "Tekafül (İslami Sigortacılığın) sisteminin Somali'deki Uygulamaları Nasıldır? ve "Halkın bu konudaki algısı ne seviyededir?"
- Tekafül sisteminde risk yönetiminin önemi ve Somali'de risk yönetimi bu sistemde başarılı uygulanmakta mıdır?

olarak belirlenmiştir. Bu araştırma soruları kapsamında, hazırlanan görüşme soruları ve anket sorularından elde edilen bulguların değerlendirilmesi ve hipotez testleri yardımıyla cevap bulunmaya çalışılmıştır.

4.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın yöntemi hakkında bilgilerin verildiği bu kısımda araştırmanın nasıl yürütüldüğü detaylı şekilde anlatılmıştır. Bu kapsamda araştırmanı modeli, çalışma grubu, veri toplama aracı, verilerin toplanma süreci ve veri analiz hakkında bilgiler verilmiştir.

4.2.1. Araştırmanın Modeli

Bu araştırmada Somali'de sigorta (tekafül) sisteminin işleyişi, gelişimi ve sorunlarıyla ilgili vatandaşların görüşlerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu araştırmada nitel araştırma yöntemleri kullanılmıştır. Araştırmanın modeli nitel araştırmalarda kullanılan durum çalışması modelidir. Durum çalışması bir ya da birden çok durumun ayrıntılı incelenmesine imkân tanır (Yıldırım ve Şimşek, 2011). Durum çalışmasında ayrıntılı inceleme yapılırken bütüncül bir yaklaşımla araştırmadaki bireyler, durumlar, ortam özelliklerinin incelenen durum üzerindeki etkileri de ortaya çıkartılmaya çalışılır (Creswell, 2013)

4.2.2. Çalışma Grubu

Oluşturmuş olduğumuz çalışma grubunda mümkün olduğu kadar farklı toplumsal gruplardan veriler elde ettim. Bunların içerisinde politikacılar, serbest meslek erbabı, sigorta firma temsilcileri, bankacılar, iş güvenliği riski taşıyan meslek grupları (İnşaat & Elektrik ve Taşımacılık Firmaları gibi) bulundular. Toplamda 12 farklı kişiyle görüşüldü. Bu katılımcı sayısının, araştırmanın temsil gücünü sayısal olarak zayıflatsa da alınan uzman görüşleri doğrultusunda katılımcıların seçkin demografilerden seçilmiş olmasıyla bu olumsuzluğun ortadan kalkacağı saptanmıştır. Bu doğrultuda katılımcı grubu, iş adamları, sigortacılık faaliyeti gösteren yöneticiler, din adamları, politikacılar ve çeşitli iş adamları gibi seçkin kişiler arasından oluşturulmuştur.

4.2.3. Veri Toplama Aracı

Veri toplamı yöntemi olarak nitel araştırmalardaki veri toplama yöntemlerinden yüz yüze birebir görüşme yöntemi kullanılmıştır. Veri toplama aracı olarak ise ekte sunulan görüşme formundan faydalanılmıştır. Görüşme formunda yarı yapılandırılmış 16 adet soru yer almaktadır. Sorular araştırmanın amacına uygun olarak detaylı bir şekilde veri elde edebilmek için açık uçlu olarak sorulmuşlardır. Görüşme formu oluşturulurken ilgili literatür kapsamlı ve titiz bir şekilde taranmıştır. Alanda yapılmış önceki araştırmalar bu araştırmanın amacına uygun olarak görüşme formunun oluşturulması için kullanılmıştır. Soruların okunduğu zaman açık ve anlaşılır olmasına dikkat edilmiştir. Ayrıca soruların, sorularla elde edilmesi planlanan verileri elde edecek nitelikte olmasına da özen gösterilmiştir. Görüşme formlarının geçerliğini artırmak için bir uzman tarafından incelenmiştir. Önerilen revizeler yapıldıktan sonra görüşme formuna son hali verilmiştir. Görüşme formundaki sorular sırasıyla tüm katılımcılara istisnasız olarak yöneltilmiştir.

4.2.4. Verilerin Toplanması

Araştırmanın verileri 01/07/2022 tarihi ile 31/07/2022 tarihleri arasında ülkem Somali'deki yukarıda yer alan meslek gruplarıyla internet ortamı üzerinden canlı yüz yüze video konferans şeklinde düzenlenmiştir. Her görüşme genel olarak ortalama bir saat sürmüştür.

Öncelikle görüşme öncesinde bütün katılımcılara araştırmaya yapmış oldukları katılım ve katkılarından ötürü teşekkür edilmiştir. Kendilerine araştırmaya katılımın gönüllülük esasına dayalı olduğu anlatılarak görüşmenin güven ve maksimum fayda sağlaması amaçlanmıştır.

4.2.5. Verilerin Analizi

Verilerin analizinde derinlemesine inceleme yöntemi kullanılmıştır. Katılımcılardan elde edilen veriler konu başlıklarına göre sınıflandırılmış ve bu

sınıflanmış veriler içerisinde öne çıkan temalar ortaya konulmuştur. Bu işlem için öncelikle her bir görüşme formu titiz bir şekilde incelenmiş ve sorulan sorulara verilen yanıtların tutarlılıkları kontrol edilmiştir. Bu inceleme sonucunda bütün görüşme formların tutarlı olduğu görülmüş ve hepsi analizler için kullanılmıştır. Daha sonra her bir formdaki ifadeler katılımcılara göre Katılımcı1, Katılımcı2 vb. şeklinde kimliklendirilmiştir. Sonraki aşamada bu kimliklendirilmiş veriler soru başlıkları altında bir bütün olarak bir araya getirilmiş ve tek bir veri dosyası elde edilmiştir. Her bir sorunun altındaki veriler ayrı ayrı incelenmiş ve kodlanmıştır. Daha sonra kodlanan veriler karşılaştırılmış ve yüksek bir kod uyumu olduğu görülmüştür. Belirlenen ortak tema ve kodlar üzerinden araştırmanın verileri analiz edilmiştir. Ayrıca, araştırmanın amacına uygun olarak dikkat çekici görüşler doğrudan alıntılanarak yorumlanmıştır.

4.2.6. Araştırmanın Bulguları

Bu bölümde araştırmanın verilerinin analizlerinden elde edilen bulgular sunulmuştur. Görüşme formunda katılımcılara yöneltilen her bir soru tek tek ele alınmış ve bu sorulara verilen yanıtlar temalara ve kodlara ayrılarak tablolar halinde gösterilmiştir. Ayrıca, konuyla ilgili katılımcıların dikkat çekici görüşleri de sunulmuştur.

Soru 1: *"Bildiğiniz gibi sigorta veya tekafül sistemleri tüm dünyada yaygın olarak kullanılmaktadır. Somali'de sigortaya (tekafül sistemine) ihtiyaç olduğunu düşünüyor musunuz?"*

Katılımcıların Soru 1'e verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.1'de sunulmuştur.

Tablo 15: Soru 1 ile ilgili bulgular

Tema	**Fen Etkinlikleri Gereklilik Nedenleri (Kod)**	**Frekans**
Sigorta-tekafül sistemine duyulan ihtiyaç.	Sigorta-tekafül sistemine ihtiyaç vardır	12

Tablodaki bulgulara göre katılımcıların tamamı sigorta-tekafül sistemine ihtiyaç olduğunu ifade etmişlerdir.

Soru 2: *"*Sigortaya ihtiyaç duyulmasının veya duyulmamasının nedenlerini anlatabilir misiniz*?"*

Katılımcıların Soru 2'ye verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.2'de sunulmuştur.

Tablo 16: Soru 2 ile ilgili bulgular

Tema	**Kod**	**Frekans**
Sigortaya ihtiyaç duyulmasının nedenleri	Sigorta hayatı kolaylaştırır	1
	Zararları tazmin eder	1
	Sigorta önemlidir	4
	Ülke yolları ve trafik sistemi düzgün değildir	2
	Ticari malların korunmasını sağlar	3
	Dünyada artık sigortasız yaşanamaz	1
Sigortaya ihtiyaç duyulmamasının nedenleri	Ülkede sigortacılık sistemi gelişmemiştir ve güvenli değildir	1

Tablodaki bulgulara göre 11 katılımcı sigortaya ihtiyaç duyulduğunu belirtmiş ve bu ihtiyacı farklı nedenlere dayandırmıştır. En sık tekrar edilen neden sigortanın önemli olmasıdır. Katılımcıların sıklıkla tekrar ettikleri diğer nedenler ise sigortanın risklere karşı bir tedbir olması ve özellikle ticari mallara gelebilecek zararların sigorta sayesinde tazmin ediliyor olmasıdır. Bir diğer neden ise ülkede yolların ve trafik sisteminin kötü olması ve bu nedenle trafik kazalarının yaşanması nedeniyle sigortanın bu kazalardan doğan zararları tazmin ediyor olmasıdır.

1 katılımcı ise (toplam katılımcı 12) sigortaya ihtiyaç duymadığını ve sigortanın kendisi için bir anlam ifade etmediğini belirtmiştir. Bunun nedenini ise ülkede sigortacılık sisteminin gelişmemiş olmasına ve sigortacılığın bu haliyle güvenilir olmamasına bağlamıştır.

Soru 2 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Sigorta tabii ki ihtiyaç olduğunu ve hayatımızı birçok noktada kolaylaştırdığını düşünüyorum". (Katılımcı 1)

"Ülkenin taşınan ürünlerin değerleri piyasa değerine göre daha yüksek olmasından mütevellit taşıma sigortasının yapılması vacip hale gelmektedir". (Katılımcı 4)

"Yaşamının her alanında karşılaşabilecek risklere karşı önlem almak ve küçük primlerle büyük risklerin ekonomik sorumluluklarını azaltmak için sigorta yaptırmamız gerekir". (Katılımcı 7)

"Evet ihtiyacım var. En büyük nedenleri ise ülke yolları ve trafik sistemi düzgün olmaması". (Katılımcı 6)

"Yaşadığımız bölge itibariyle fazla bir risk taşıdığımızdan ötürü böyle bir sisteme şiddetle ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum". (Katılımcı 6)

Soru 3: *"Siz kişisel olarak ve mesleğiniz gereği hangi tür sigortaları yaptırıyorsunuz?"*

Katılımcıların Soru 3'e verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.3'te sunulmuştur.

Tablo 17: Soru 3 ile ilgili bulgular

Tema	**Kod**	**Frekans**
Yaptırılan sigorta türleri	Genel sağlık sigortası	5
	Araç sigortası	2
	Uluslararası taşıma sigortası	1
Sigorta yaptırılmama durumu	Sigortam yok	3
	Yaşadığım ülkede sigorta yok	1

Tablodaki bulgulara göre katılımcıların 8 tanesinin en azından bir tür sigortaya sahip olduğu bulunmuştur. Bu 8 katılımcıdan 5 tanesi sağlık sigortasına sahiptir. 2 katılımcı araç sigortasına bir katılımcı ise uluslararası taşıma sigortasına sahiptir.

4 katılımcının ise herhangi bir tür sigortasının olmadığı bulunmuştur. Bir katılımcı (Katılımcı 11) yaşadığı ülkede sigorta olmadığı için sigortasının olmadığını ifade etmiştir.

Soru 4: *"Bu sigorta türlerini yaptırmanızın nedenleri nelerdir?"*

Katılımcıların Soru 4'e verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.4'te sunulmuştur.

Tablo 18:Soru 4 ile ilgili bulgular

Tema	**Kod**	**Frekans**
Tercih edilen sigorta türlerini yaptırma nedenleri	Kendisini ve ailesini güvence altına almak	2
	Bilinçsiz sürücüler nedeniyle kazaların sık yaşanması	1
	Yolların kötü olması nedeniyle kazaların sık yaşanması	1
	Terör eylemlerinin uluslararası taşımacılığa darbe vurması	1
	Sağlık hizmetlerinin pahalı olması	1
	Sağlık hizmetlerin daha kolay yararlanabilmek	2
Sigorta yaptırmama nedenleri	Sigortanın faydasız ve dini açıdan mahsurlu görülmesi	1

Tablodaki bulgulara göre faklı türlerde sigorta yaptırmış olan 8 katılımcının bu sigorta türlerini seçme nedenlerinin de birbirinden farklı olduğu bulunmuştur. 2 katılımcının sigorta yaptırma nedeni kendisini ve ailesini güvence altına almak iken diğer 2 katılımcının sigorta yaptırma nedeni ise sağlık hizmetlerinden daha kolay yararlanabilme olduğu anlaşılmıştır. 1 katılımcının sigorta yaptırma nedeni de ülkede sağlık hizmetlerinin pahalı olmasıdır. 1 katılımcı terör eylemleri uluslararası taşımacılığa darbe vurduğu için uluslararası taşıma sigortasını tercih ettiğini belirtmiştir. 1 katılımcı ülkede yolların kötü olması nedeniyle ve 1 diğer katılımcı da bilinçsiz sürücüler nedeniyle sık sık kazaların yaşanmasından dolayı araç sigortasını tercih ettiklerini belirtmişlerdir.

Sigorta yaptırmamış olan 4 katılımcıdan 1 tanesi (Katılımcı 12) sigorta yaptırmama nedenini sigortayı faydasız görmesi olduğunu ve aynı zamanda sigortayı dinen de mahsurlu görmesi olduğunu ifade etmiştir.

Soru 4 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Kendimi ve ailemi güvence altına almak istememdendir". (Katılımcı 1)

"Ülkemde bilinçsiz sürücülerin çokluğundan dolayı fazlasıyla kazalar olmaktadır. Bundan dolayı da gerek aracımı gerekse de kendimi sigortalatıyorum". (Katılımcı 2)

"Ülkemizin yolları çok kötü olduğundan dolayı, kazalar hat safhada yaşanmaktadır. Ondan dolayı araç sigortası hayatımızda zorunlu hale gelmiştir". (Katılımcı 5)

"Ülkemizde terör eylemleri yapan birtakım gruplar uluslararası taşımacılığa darbe vurmaktadır. Taşınan malları güvence altına almak için firmalar taşıma sigortasını zorunlu kılıyorlar". (Katılımcı 4)

"Sigorta günümüzde lüks değil, bir ihtiyaç ve mecburiyet haline geldi. Bu anlamda geleceğinizin en büyük yatırımı. Sigorta ile en hayati sağlık sorunlarınızın bile daha rahat ve kolay bir şekilde üstesinden gelebilirsiniz". (Katılımcı 7)

Soru 5: *"Sizin bu sigortalarla ilgili tecrübeleriniz olumlu mu yoksa olumsuz mudur?"*

Katılımcıların Soru 5'e verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.5'te sunulmuştur.

Tablo 19: Soru 5 ile ilgili bulgular

Tema	**Kod**	**Frekans**
Sigorta tecrübesi olumlu	Olumludur	4
	Maddi güvence sağladığı ve sevdiklerimizi koruma altına aldığı için olumludur	1
	Risklere karşı koruma sağladığı ve zararları tazmin ettiği için olumludur	1
	Sigorta hizmetleri yetersiz, ancak yine de olumludur	1
Sigorta tecrübesi olumsuz	Kesinlikle olumsuz	1
	Beklentiler karşılanmadığı için olumsuz	1

Tablodaki bulgulara göre 7 katılımcı sigorta tecrübelerinin olumlu olduğunu belirtmiştir. Bunlardan 4 tanesi sigorta tecrübeleriyle ilgili sadece olumludur diyerek kısa bir yorumlamada bulunurlarken 3 tanesi tecrübelerinin olumlu olmasının gerekçelerini de açıklamışlardır. Bunlardan birisi sigortanın maddi güvence sağlaması

ve sevdiklerini koruma altına alması nedeniyle tecrübelerinin olumlu olduğunu belirtirken 1 diğer katılımcı risklere karşı koruma sağladığı ve zararları tazmin ettiği için tecrübelerinin olumlu olduğunu belirtmiştir. Bir diğeri ise sigorta hizmetlerinin yetersiz olduğunu ancak yine de tecrübelerinin olumlu olduğunu belirtmiştir.

2 katılımcı ise sigorta tecrübelerinin olumsuz olduğunu belirtmiştir. Bunlardan birisi kesinlikle olumsuz diyerek keskin bir görüş bildirirken diğeri sigorta hizmetlerinde beklentilerinin karşılanmadığı için tecrübesinin olumsuz olduğunu ifade etmiştir.

Soru 5 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Sigorta bizler için tamamıyla maddi anlamda bir güvence, ve bizim ve sevdiklerimizi koruma altına almada garanti anlamına geldiği için tamamıyla olumlu düşüncelere sahibim". (Katılımcı 1)

"Sigortacılık temel olarak olasılığı mümkün olan hasarların, zararların giderilmesini sağladığından ve müşteri adetine bağlı olarak riskin doğru orantılı bir şekilde dağıtılacağından sigorta sayesinde büyük hasarların kendi cebinizden ödenmesine gerek kalmaz. Bundan dolayı sigortacılık hakkında olumlu düşünmemi gerektiriyor". (Katılımcı 2)

"Tecrübelerime göre yetersiz olduğu halde olumlu olduğunu düşünüyorum". (Katılımcı 5)

"Kimi zaman beklentilerimi tam manasıyla karşılayamadığından olumsuz olarak değerlendirmekteyim". (Katılımcı 4)

Soru 6: *"Sigortalarla ilgili karşılaştığınız sorunları anlatabilir misiniz?"*

Katılımcıların Soru 6'ya verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.6'da sunulmuştur.

Tablo 20: Soru 6 ile ilgili bulgular

Tema	Kod	Frekans
Sigortayla ilgili karşılaşılan sorunlar	Sağlık sigortasının indirimli hastane olarak ilan ettiği hastanelerde indirim uygulanmaması	2
	Daha avantajlı şartlarda yeni bir sigorta sözleşmesi bulunmasından dolayı eskisinin iptal edilmesiyle para iadesi alınamaması	1
	Sigorta şirketinin ülke şartlarına ayak uyduramaması	1
	Uluslararası sigortanın sözleşme listesinde bulunan ülkelerde dahi sigorta kullanmaya izin verilmemesi	1
	Sözleşmede 7/24 hizmet verildiği iddia edilmesine rağmen saat 24.00'da hizmet alınamaması	1
	Yaptırılan sağlık sigortasının poliçesinin yanlış çıkması	1
	"Şimdiye kadar bir sorunla karşılaşmadım"	1

Tablodaki bulgulara göre 7 katılımcı kullandıkları sigortalarla ilgili yaşadıkları sorunlardan söz etmişlerdir. 2 katılımcı kullandıkları sağlık sigortası sözleşmesinde bulunmasına rağmen ilgili hastanelerde sigorta indirimi alamadıklarını ifade etmişlerdir. Bir katılımcı daha iyi şartlarda yeni bir sigorta sözleşmesi bulduğu için eskisini iptal ettiğini ve kanunu hakkı olmasına rağmen eskisinden para iadesi alamadığını belirtmiştir. 1 katılımcı sigorta şirketinin ülkenin şartlarına uyum sağlamamasını bir sorun olarak ifade etmiştir. 1 diğer katılımcı uluslararası sigorta yaptırdığını ve bu sigortayı sözleşmede bulunan yabancı bir ülkede kullanmak istediğinde kullanamadığını belirtmiştir. 1 diğer katılımcı sigorta sözleşmesinde 7/24 hizmet verme şartı bulunmasına karşın gece 12.00'de hizmet alamadığını ifade etmiştir. 1 diğer katılımcı ise yaptırdığı sağlık sigortası poliçesinin yanlış çıkmış olmasını yaşadığı soruna örnek olarak vermiştir.

Sigorta yaptırmış olan 8 katılımcı içerisinde bir tanesi (Katılımcı 10) bugüne kadar yaptırdığı sigortayla ilgili herhangi bir sorunla karşılaşmadığını belirtmiştir.

Soru 6 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Çalışmış olduğum sigorta firmasının başlangıçta bana sunmuş olduğu iskontolu hastane listesi ve o hastanelere gittiğimde o indirim oranlarının

doğrultusunda indirimlerin uygulanmaması yaşamış olduğum temel sağlık sigortası problemlerinden biri oldu". (Katılımcı 1)

"Yaşadığım en büyük sorun, ödemiş olduğum sigorta bedelinin dönem içinde başka bir firmadan daha iyi şartlarda teklif bulduğum için eski firmamdan iadesini istedim. Kanunda para iadesi geri yapılabilir denildiği halde para iademi maalesef ki eski sigorta firmasından alamadım". (Katılımcı 2)

"Çalışmış olduğum sigorta uluslararası bir sigorta kuruluşu olup, ülkenin normlarına ayak uyduramamasından dolayı sıkıntılar yaşadık". (Katılımcı 3)

"Hem kendilerinin uluslararası bir firma olduğunu iddia edip hem de başka ülkede sigortamı kullanmak istediğimde normalde listelerinde o ülke bulunmasına rağmen, sudan sebeplerle hizmet vermeyi istemediler". (Katılımcı 4)

"Firma normal şartlarda 7/24 hizmet verdiğini iddia etmesine rağmen, kendilerinden 24 saat hizmet alamadım". (Katılımcı 5)

"3 yıl önce oturma izni alabilmem için özel sağlık sigortası yaptırdım, yaptırdığım özel sağlık sigortanın poliçesi yanlış çıktı, bu sıkıntının halletmek için iki gün sürdü". (Katılımcı 7)

Soru 7: *"Ülkenin genelini düşündüğünüzde sigortacılık faaliyetlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?"*

Katılımcıların Soru 7'ye verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.7'de sunulmuştur.

Tablo 21: Soru 7 ile ilgili bulgular

Tema	**Kod**	**Frekans**
Ülkedeki sigortacılık faaliyetlerinin değerlendirilmesi	Sigorta sistemi yok	1
	Sigortanın bilinirliği ve kullanımı azdır	5
	Sigorta hakkında bilgisi olan az sayıda insan var, bunlar da yurtdışından gelmiş olanlar	1
	Ülkenin kendine özgü nedenleriyle sağlık sistemi de sağlık sigortası sistemi de gelişmemiştir. Ancak gelişime açıktır.	1
	Yerli sigorta şirketi az, yabancılar ise ülkeyi tercih etmemiştir.	2

	Uluslararası sigorta şirketleri ülkeye ilgi duymaya başlamıştır.	1

Tablodaki bulgulara göre katılımcılar genel olarak ülkede sigorta hizmetlerinin yetersiz olduğunu, yaygın olmadığını ve halk arasında sigortanın bilinirliğinin yeterli düzeyde olmadığını belirtmişlerdir. Hatta 1 katılımcı (Katılımcı 9) sigorta sisteminin olmadığını ifade etmiştir. 2 katılımcı yeterince yerli sigorta şirketinin bulunmadığını, yabancıların da ülkeyi tercih etmediklerini vurgulamışlardır. 1 katılımcı ülkenin kendine has sorunları nedeniyle sağlık sisteminin yeterince gelişmediğini, sağlık sigortasının da gelişemediğini ancak gelişmeye açık olduğunu ifade etmiştir. Benzer olarak 1 diğer katılımcı da ülkenin sigortacılık sistemi açısından gelişmeye açık olduğunu ve bunu fark eden uluslararası şirketlerin ülkeyle ilgilenmeye başladıklarını ifade etmiştir.

Soru 7 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Ülkemizde sigorta kullanımı neredeyse yok diyebileceğim kadar az". (Katılımcı 5)

"Ülkenin genel olarak baktığımızda sigortacılık faaliyeti az olsa bile sistem olarak mevcuttur, sigorta faaliyeti veren şirketler çok değil, bunun için sigorta faaliyeti yaygın değildir". (Katılımcı 7)

"Sigorta ile ilgili bilgisi olan çok az insan var, onlar da çoğu yurt dışından gelenlerdir". (Katılımcı 12)

"Ülkede bilinirliği yeni yeni olmaya başladı, yerel sigorta firması çok az ve uluslararası sigorta firmaları da çok fazla ciddiye almamaktadırlar". (Katılımcı 4)

"Dünyanın en zayıf sağlık sistemlerinden biri ve toplumları teste tabi tutan onlarca yıllık istikrarsızlık ve yinelenen sağlık acil durumları ile Somali, ihtiyaç duyulan sağlık hizmetlerine erişmenin ne kadar zor olduğunu gösteren 100 üzerinden 25'lik bir evrensel sağlık kapsamı endeksine sahiptir. Dolayısıyla ülkemde şu an için zayıf olan bu sistem gelişmeye açık diyebilirim". (Katılımcı 1)

"Ülkem sigortacılık yönüyle çok zayıf olmasına rağmen, çok bakir bir bölge olmasından dolayı yeni yeni uluslararası sigorta firmaları yavaş yavaş ülkeme göz kırpmakta ve çeşitli aktiviteler düzenlemektedirler". (Katılımcı 2)

Soru 8: *"Sigortacılık faaliyetleri açısından ülkenin potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?"*

Katılımcıların Soru 8'e verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.8'de sunulmuştur.

Tablo 22: Soru 8 ile ilgili bulgular

Tema	**Kod**	**Frekans**
Sigortacılık potansiyeli ile ilgili olumlu görüşler	Ülke sigortacılık için büyük bir potansiyele sahiptir.	3
	Halkla iyi anlatılırsa sigortacılık fazlasıyla talep görecektir.	1
	Hizmet sektörü büyüdüğü için sigortacılık için büyük bir fırsat vardır.	1
	İslami bankacılık ve uluslararası para transferi sektörlerindeki gelişmelere paralel olarak sigortacılık da gelişecektir.	1
	Ülke yeraltı ve yerüstü zenginlikleriyle gelişmeye açık bir ülke olduğundan ekonominin genel gelişimi ile sigortacılık da gelişecektir.	2
Sigortacılık potansiyeli ile ilgili olumsuz görüşler	Sigorta sistemi işlemiyor .	1
	Sigortacılık yetersiz ve insanların bilgisi az .	1
	Orta seviyeli bir potansiyel var.	1

Tablodaki bulgulara göre 8 katılımcı ülkede sigortacılığın potansiyeli ile ilgili olumlu görüş bildirirken 3 katılımcı potansiyelle ilgili olumsuz görüş bildirmiştir. Olumlu görüş bildirenlerden 3 katılımcı nedenlerini açıklamadan sadece ülkenin sigortacılık için büyük bir potansiyele sahip olduğunu vurgulamışlardır. 1 katılımcı hizmet sektörünün ülkede büyüdüğüne dikkat çekerek bu büyüme içerisinde sigortacılığın da olacağını ifade etmiştir. benzer olarak 1 katılımcı İslami bankacılık ve uluslararası para transferi sektörlerinin ülkede geliştiğini ve bu gelişmelerle doğru orantılı olarak ülkede sigortacılığın da gelişeceğini ifade etmiştir. İki katılımcı ise ülkenin yeraltı ve yer üstü kaynakları ise ekonomik olarak gelişmeye açık bir ülke olduğunu ve bu ekonomik gelişmeden sigortacılığın da nasibi alacağını vurgulamışlardır.

Üç katılımcının ise sigortacılık potansiyeli ile ilgili olarak olumsuz bir tutum takındıkları ve olumsuz görüş bildirdikleri gözlemlenmiştir. Bir katılımcı ülkede sigorta sisteminin işlemediğini ve 1 katılımcı sigortacılığın yetersiz olduğunu ve insanların sigortacılık konusunda bilgisiz olduğunu ifade etmişlerdir. Bir katılımcı ise ülkede sigortacılık açısından orta seviyede bir potansiyel olduğunu ifade etmiştir. Orta seviye ifadesi de olumsuz olarak değerlendirilmiştir.

Soru 8 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Ülkenin sigortacılık faaliyeti büyük bir potansiyele sahiptir, doğru yatırım yapılırsa büyük potansiyeli mevcuttur". (Katılımcı 12)

"Ülkenin hizmet sektörü büyüme aşamasında. Tekafül için çok büyük bir fırsat vardır". (Katılımcı 5)

"Somali için çok yeni olan bu sektör kamuya iyi bir şekilde lanse edildiğinde fazlasıyla talep göreceğine inanıyorum. İnsanlarımız global manada gündemi takip eden ve dışarıdan görüldüğü gibi kapalı bir toplum değildir". (Katılımcı 8)

"Ülkem birçok açıdan gelişmeye müsait bir ülke olduğundan gerek yer altı kaynakları gerekse de tarım ve hayvancılık açısından zengin bir ülke olmamızdan ötürü, genel ekonomimizin iyileşmesi ile birlikte sigortacılıkta ümit vaat eden bir sektör halindedir". (Katılımcı 2)

"İslami bankacılık ve uluslararası para transferi sektörleri gelişime açık olduğundan dolayı, ülke ekonomimiz gelişmekte ve sigortacılıkta bundan günden güne nasibini almaktadır". (Katılımcı 3)

Soru 9: *"Sigortacılık faaliyetleri açısından ülke potansiyelinin verimli olarak kullanılabilmesi ve sigortacılığın geliştirilmesi için neler yapılmalıdır?"*

Katılımcıların Soru 9'a verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.9'da sunulmuştur.

Tablo 23: Soru 9 ile ilgili bulgular

Tema	Kod	Frekans
Sigortacılığın geliştirilmesi için yapılması gerekenler	Sigortacılık tanıtım ve pazarlama faaliyetleri ülke genelince yaygın ve etkili şekilde yapılmalı sigortanın fayda ve zararları anlatılmalıdır.	6
	Lise ve üniversitelerde sigorta ve sigortacılıkla ilgili eğitimler verilmelidir.	3
	Sigortacılığın içselleştirilmesinin zaman alacağının bilincinde olunmalıdır.	1
	Etkili, şeffaf ve adil bir sigorta sistemi inşa edilmelidir.	1
	Sigorta şirketlerinin açılması teşvik edilmelidir.	1
	Sigortacılığın gelişmesi istihdam alanları açacağından işsizlik sorununa da çare olabilir.	1
	Sigortacılar için etkili yaptırımlar getirilmelidir.	1

Tablodaki bulgulara göre katılımcıların tamamı sigortacılığın ülkede gelişebilmesi için yapılması gerekenlerle ilgili görüşlerini bildirmişlerdir. Katılımcıların en sık tekrar ettiği görüş sigortacılığın halka yaygın ve etkili bir şekilde anlatılması gerektiği ve sigortanın fayda ve zararlarının ortaya konması gerektiğidir (6 katılımcı). Daha sonra en sık önerilen ikinci görüş sigorta ve sigortacılıkla ilgili lise ve üniversitelerde eğitimlerin verilmesidir. Bunlara ilave olarak etkili, şeffaf ve adil ve adil bir sigorta sisteminin kurulması, sigorta şirketlerinin açılması için teşvik yapılması ve sigorta şirketleri için etkili yaptırımların getirilmesi de önerilmiştir.

Soru 9 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Sigortacılık tanıtım ve pazarlama faaliyetleri ülke genelinde yoğun ve agresif bir şekilde yapılmalıdır. Gerek sosyal medya gerekse de kapı kapı dolaşaraktan tanıtım faaliyetleri yapılmalıdır". (Katılımcı 2)

"İnsanlara sigortacılığın faydaları fazlasıyla anlatılmalıdır". (Katılımcı 6)

"Sigortacılık sistemi ülkemde yanlış bilinmektedir. Sigortacılık sisteminin kişilere faiz tabanlı olmadığı ve ödenen fonlarla şirketlerin beslendiği ve hasar sahibi kişilere bu fonlardan kullandırıldığı düzgün bir şekilde anlatılmalıdır. Böylelikle başarı sağlanabilir. Yeni gelişmekte olan bir sektör olduğundan dolayı işsizlik sorunu olan ülkemde yeni iş istihdamları bu sektörde oluşturulabilir. Bu da sektörün cazibesini arttırır". (Katılımcı 12)

"Sigorta ve sigortacılıkla ilgili olarak bu işin eğitimi ülke üniversitelerinde veya meslek liselerinde verilmelidir". (Katılımcı 2)

"Sigortacılık faaliyetleri Ülke Potansiyeli verimli kullanılabilmesi için net bir sistem olmalı, o sistem içerisinde herkes eşit olmalı sadece zengin olanlar değil". (Katılımcı 7)

"Bence de sigorta sistemi yapılsa güzel ama bu durum ülkenin vatandaşlara içselleştirmesi zaman alır". (Katılımcı 8)

Soru 10: "Devletin bu konuda neler yapması gerektiğini düşünüyorsunuz?"

Katılımcıların Soru 10'a verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.10'da sunulmuştur.

Tablo 24: Soru 10 ile ilgili bulgular

Tema	**Kod**	**Frekans**
Sigortacılığın geliştirilmesi için devletin yapılması gerekenler	Sigorta şirketleri teşvik edilmelidir.	4
	Sigortacılığı düzenleyen etkili kanunlar çıkartılmalıdır.	4
	Sosyal sağlık sigortası kurulmalı ve halk sigortalanmalıdır.	2
	Sosyal sigortalar kurumu kurulmalı ve sigorta zorunlu hale gelmelidir.	2
	Sigortacılık faaliyetlerini yürüten ve denetleyen kurumlar kurulmalıdır.	3

Tablodaki bulgulara göre katılımcıların tamamı sigortacılığın gelişmesi için devletin yapması gerekenlerle ilgili önerilerde bulunmuşlardır. Bazı katılımcıların birden fazla öneri de bulunduğu gözlemlenmiştir. Katılımcıların en sık dile getirdiği öneri devletin sigorta şirketleri için teşvik edici uygulamalar geliştirmesi (4 katılımcı) ve devletin sigortacılığı düzenleyen etkili kanuni düzenlemeler yapmasıdır (4 katılımcı). Katılımcıların dile getirdiği bir diğer öneri devletin sigortacılık

faaliyetlerini yürüten ve denetleyen kurumlar kurmasıdır (3 katılımcı). İki katılımcı sosyal sigortalar kurumu kurularak işyerlerinde sigortanın zorunlu hale getirmesini önerirken diğer 2 katılımcı ise sosyal sağlık sigortası kurularak halkın sigortalanması gerektiğini ifade etmişlerdir.

Soru 10 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Devlet sigortacılığı geliştirmesi adına, sigorta firmalarına teşviklerde bulunabilir". (Katılımcı 1)

"Sigortacılıkla ilgili olarak yeni kanunlar inşa edilmeli ve bu kanunlar derhal yürürlüğe sokulup gerek müşterilerin gerekse de sigorta firmalarının menfaati gözetilmelidir". (Katılımcı 2)

"Kendi sosyal sağlık sigortamızın kurulması ve kanunlarla düzenlenmesi gereklidir". (Katılımcı 4)

"Ülkemizde şu an için Sosyal Sigortalar Kurumu bulunmamaktadır. Bundan dolayı öncelikle devlet halkı sigortaya zorunlu hale getirmesi ve işyerlerinin zorunlu ödemelerde bulunması kanunlarını çıkartmalıdır". (Katılımcı 5)

"Devlet halka sigorta yapabilir, özellikle sağlık sigortası". (Katılımcı 8)

"Öncelikle devletin oluşturacağı bir Sosyal Sigortalar Kurumu oluşturulmalı ve işverenlerin işçilere sigorta ücretlerini yatırması konusunda baskı uygulanmalıdır. Devlet denetleme ve düzenleme mekanizmasını devreye sokmalıdır". (Katılımcı 12)

Soru 11: *"Sigortacılık faaliyetleri açısından ülke potansiyelinin verimli olarak kullanılabilmesi ve sigortacılığın geliştirilmesi için hangi tür yasal düzenlemeler yapılmalıdır?"*

Katılımcıların Soru 11'e verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.11'de sunulmuştur.

Tablo 25: Soru 11 ile ilgili bulgular

Tema	Kod	Frekans

Sigortacılığın geliştirilmesi için yapılması gereken yasal düzenlemeler	Sigortacılık için gerekli yasalar acilen ve herkesin anlayacağı bir dille çıkartılmalıdır.	4
	Sigorta zorunlu hale getirilmelidir.	3
	Sigorta şirketlerinden gerekli teminatların alınmasını garanti altına alan yasal düzenlemeler yapılmalıdır.	2
	İş güvenliği yasası getirilerek riskli işler sigortalanmalıdır.	1
	Sigorta şirketlerine karşı müşteriyi koruyan yasal düzenlemeler yapılmalıdır.	2
	Şirketlerin ve müşterilerin haklarını karşılıklı koruyan yasal düzenlemeler yapılmalıdır.	1

Tablodaki bulgulara göre katılımcıların tamamı sigortacılığın gelişmesi için yasal düzenlemelerin yapılması gerektiğini belirtmişlerdir. Dört katılımcı ülkede sigortacılığın gelişmesi için gerekli yasaların acilen ve herkesin anlayacağı bir dille çıkartılması gerektiğini ifade etmişlerdir. Üç katılımcı araç, sağlık, emeklilik vb. sigortaların zorunlu hale getiren yasal düzenlemelerin yapılması gerektiğini belirtmişlerdir. İki katılımcı sigorta şirketlerinden gerekli teminatların alınmasını garanti altına alan yasal düzenlemelerin yapılması gerektiğini belirtmişlerdir. İki katılımcı sigorta şirketlerine karşı müşteriyi koruyan yasaların, 1 katılımcı ise hem şirketlerin hem de müşterilerin haklarını karşılıklı koruyan yasaların çıkartılması gerektiğini vurgulamışlardır.

Soru 11 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Kanunların insanlar nezdinde kolay uygulanabiliyor olması gerekir. Bundan dolayı her türlü bürokratik engellerin anında kaldırılması gerekir". (Katılımcı 1)

"Devlet, sigortayı birçok açıdan zorunlu kılmalıdır. Örneğin bir araç sahibinin yeni bir araç alımında sigortayı kesinlikle yaptırması gerekir, aksi takdirde cezai uygulamalara tabii tutulması gerekir". (Katılımcı 2)

"Devletin sigorta firmalarından gerekli teminatların alınması yönünde yasalar düzenlemesi gerekir". (Katılımcı 3)

"Kullanıcı açısından sigorta firmalarına karşı kullanıcıyı koruyucu kanunlar getirilmelidir". (Katılımcı 5)

"İş güvenliği kanunlarının çıkarılması, mesela çok riskli işler sigorta yaptırılma zorunluluğu getirilmeli". (Katılımcı 10)

"Hızlı bir şekilde gereken yasalar düzenlenmesi gerekiyor". (Katılımcı 11)

"Gerek sigorta firmalarının hakları gerekse de müşterilerinin hakları adil bir şekilde yeni kanunlarla oluşturulmalı". (Katılımcı 12)

Soru 12: *"Sigortacılık faaliyetleri açısından ülke potansiyelinin verimli olarak kullanılabilmesi ve sigortacılığın geliştirilmesi için ne tür bürokratik değişimler olmalıdır?"*

Katılımcıların Soru 12'e verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.12'de sunulmuştur.

Tablo 26: Soru 12 ile ilgili bulgular

Tema	**Kod**	**Frekans**
Sigortacılığın geliştirilmesi için yapılması gereken bürokratik değişimler	Yasaların kolay uygulanabilir olması için bürokratik engellerin kaldırılması gereklidir.	3
	Sigorta şirketlerini teşvik edecek bürokratik düzenlemeler yapılmalıdır.	1
	Sigortacılıkla ilgilenen bürolar açılmalıdır.	1
	Sigortacılıkla ilgili eğitimli uzman ekipler oluşturulmalıdır.	1
	Alternatif şirketlerin piyasaya girişini sağlayacak bürokratik düzenlemeler yapılmalıdır	1
	Sağlık sigortası kurumu kurulmalıdır.	1
	Rekabetin önü açılmalı ve tekelcilik yapan firmalar pazardan silinmelidir.	1
	Özel şirketlerin faaliyetlerinin önü açılmalıdır.	1

Tablodaki bulgulara göre katılımcıların 10 tanesi sigortacılığın geliştirilmesi için yapılması gereken bürokratik değişimlerle ilgili görüş bildirmiştir. Bu konuda katılımcıların en sık dile getirdiği önerinin yasaların kolay uygulanabilir olması için bürokratik engellerin kaldırılması gerektiği olduğu anlaşılmıştır (3 katılımcı). Daha sonra katılımcıların birbirinden farklı öneriler sunduğu görülmüştür. Bu öneriler sigorta şirketlerini teşvik edecek bürokratik düzenlemelerin yapılması, sigortacılıkla ilgilenen büroların açılması, sigortacılıkla ilgili eğitimli uzman ekiplerin oluşturulması, alternatif şirketlerin piyasaya girmesini sağlayacak bürokratik düzenlemelerin yapılması, özel sektörün önünün açılması, sağlık sigortası kurumunun

kurulması ve rekabetin önü açılarak tekelcilik yapan şirketlerin pazardan silinmesi gibi önerilerdir.

Soru 12 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Öncelikle kanunların insanlar nezdinde kolay uygulanabiliyor olması gerekir. Bundan dolayı her türlü bürokratik engellerin anında kaldırılması gerekir". (Katılımcı 6)

"Ülkede sigortacılık faaliyetinin geliştirmesi için hangi bürokratlar ne tür değişimleri gerekiyorsa devletin bunı yapması gerekir". (Katılımcı 7)

"Sigortacılıkla ilgili uzman ekipler oluşturulmalı ve konuya ilişkin gerekli eğitimler bu ekiplere verilirken bunlar yasalarla şekillendirilmelidir". (Katılımcı 2)

"Bu konuda özel kurumlar da faaliyete geçirilebilir". (Katılımcı 8)

"Sigortacılıkla ilgilenen bürolar açılmalı ". (Katılımcı 9)

"Rekabetin önü açılıp, tekelcilik yapan firmalar pazardan silinmeli". (Katılımcı 12)

Soru 13: *"Özel sektörde sigorta (tekafül) ne gibi tavırlar almalıdır?"*

Katılımcıların Soru 13'e verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.13'te sunulmuştur.

Tablo 27: Soru 13 ile ilgili bulgular

Tema	Kod	Frekans
Özel sektörde sigortanın (tekafül) alması gereken tavırlar	Rekabetçi olmalılar.	1
	İnsanlara daha faydalı hareket etmeliler.	2
	Kendilerini geliştirmeliler.	1
	Piyasanın nabzını iyi tutmalılar.	1
	Müşteri beklentilerini %100 karşılamayı hedeflemeliler.	1
	Müşteri memnuniyeti odaklı çalışmalılar.	1
	Genel sağlık özel sigortası sunmalılar.	1
	Devletle birlikte çalışmalılar	1

Tablodaki bulgulara göre katılımcıların 7 tanesi özel sektörde sigortanın (tekafül) alması gereken tavırlarla ilgili görüş bildirmiştir. Bu konuda katılımcıların en

sık dile getirdiği önerinin özel sektörde şirketlerin insanlara daha faydalı hareket etmeleri olduğu anlaşılmıştır (2 katılımcı). Bu konuda sunulan diğer öneriler ise benzer olarak müşteri memnuniyeti odaklı çalışılması ve müşteri beklentilerinin %100 karşılamanın hedeflenmesi gibi önerilerdir. Bunlara ilave olarak özel şirketlerin daha rekabetçi olmaları, kendilerini geliştirmeleri, piyasanın nabzını iyi tutmaları ve devletle birlikte çalışmaları gibi öneriler de getirilmiştir. Bir öneri de özel şirketlerin genel sağlık özel sigortası sunmaları hakkındadır.

Soru 13 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Sigorta firmalarının rekabetçi olup, insanlara daha faydalı hareket etmeleri gerekir". (Katılımcı 6)

"Piyasanın nabzı özel sigorta firmaları tarafından iyi bir şekilde tutulup, müşteri beklentilerini %100 karşılamaları onlara pazarda kalabilmeleri adına sonsuz kredi açacaktır". (Katılımcı 5)

"Özel sektörde sigorta, öncelikle kendi bekalarından ziyade müşteri memnuniyeti endeksli hareket etmelidir". (Katılımcı 6)

"Özel sektöre beraber çalışmak teklif edebilir". (Katılımcı 8)

"Halka hizmet eden sigorta sistemleri olmalı". (Katılımcı 9)

Soru 14: *"Sigorta fonları nerelerde kullanılmalıdır?"*

Katılımcıların Soru 14'e verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.14'te sunulmuştur.

Tablo 28: Soru 14 ile ilgili bulgular

Tema	**Kod**	**Frekans**
Sigorta fonlarının kullanılması gereken alanlar	Hayır işlerinde.	3
	Yeni yatırımlar için.	5
	Reklam ve promosyonlar için.	1
	Müşterilere dağıtılabilir.	1

Tablodaki bulgulara göre katılımcıların 7 tanesi sigorta fonlarının kullanılması gereken alanlarla ilgili görüş bildirmiştir. Bu konuda katılımcıların en sık dile getirdiği önerinin fonların yeni yatırımlar için kullanılması olduğu anlaşılmıştır (5 katılımcı).

Bu konuda sıklıkla dile getirilen bir diğer önerinin ise fonların hayır işlerinde kullanılması olduğu görülmüştür (3 katılımcı). Reklam ve promosyonlar için kullanılması ve müşterilere dağıtılması da öneriler arasındadır.

Soru 14 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Hayır işlerinde kullanılabilir, bu sayede firmaların iyi bilinir firmalar konumunda olması sağlanabilir. Yeni yatırımlar yapılmalı". (Katılımcı 3)
"Yeni yatırımlar ve hayırlı işler için". (Katılımcı 4)
"Reklam, promosyon ve sektörün daha fazla bilinirliği adına aktivitelerde bulunulabilir. Hesap kesim zamanlarında (yıl sonu gibi), ödenmiş kaza bedelleri, hastane masrafları gibi harcamalardan sonra arda kalan paralar katılımcılara dağıtılabilir". (Katılımcı 5)
"Yeni yatırım veya yatırımcılarla farklı sektörlerde de faaliyet göstererek ülke ekonomisine ilave katma değerler sağlayabilir". (Katılımcı 6)
"Yatırımlar, bağışlar, hayırlı işler". (Katılımcı 7)

Soru 15: *"Somali tarihinde halkın dayanışmasını sağlayan metotlar nelerdir? Bunları açıklayabilir misiniz? Bu sistemler günümüzde nasıl değerlendirilebilir?"*

Katılımcıların Soru 15'e verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.15'te sunulmuştur.

Tablo 29: Soru 15 ile ilgili bulgular

Tema	**Kod**	**Frekans**
Somali tarihinde halkın dayanışmasını sağlayan metotlar	Vakıflar	2
	Kabilecilik (aşiretçilik)	4
	İslami yardımlaşma	1
	Ticari dayanışma	1
Somali tarihinde halkın dayanışmasını sağlayan metotların günümüzde kullanımı	Vakıflar sigortacılığın temelini teşkil eder. Vakıflara yapılan yardımlar devletin de denetimiyle ihtiyaç sahiplerine adil ve hızlı bir şekilde dağıtılabilir.	1
	Kabilecilik halen devam etmektedir. Kabileciliğin bazı özellikleri sigortacılığın geliştirilmesi için kullanılabilir.	1

	Ticaret odaları gibi ticari dayanışmalarla üyelerin zararlarının tazmin edilmesi sağlanabilir. Bu odalar için devlet denetimi gereklidir.	1

Tablodaki bulgulara göre katılımcıların 6 tanesi Somali tarihinde halkın dayanışmasını sağlayan metotlar ve bunların günümüzde kullanılmasıyla ilgili görüş bildirmiştir. Katılımcıların Somali tarihinde kullanılan dayanışma metotlarıyla ilgili en sık dile getirdikleri metodun kabilecilik (aşiretçilik) olduğu anlaşılmıştır (4 katılımcı). Diğer sık kullanılan dayanışma metodunun ise vakıflar olduğu anlaşılmıştır (2 katılımcı). İslami yardımlaşma ve ticari dayanışma metotları da birer katılımcı tarafından dile getirilmiştir.

Bu metotların günümüzde kullanımıyla ilgili olarak 1 katılımcı vakıflara yapılan yardımların devlet denetiminde ihtiyaç sahiplerine hızlı ve adil bir şekilde dağıtılabileceğini vurgulamıştır. 1 diğer katılımcı kabileciliğin günümüzde halen etkin olduğunu ve kabileciliğin bazı özelliklerinin sigortacılığın geliştirilmesi için kullanılabileceğini belirtmiştir. 1 diğer katılımcı ise ticaret odalarının üyelerinin zararlarını tazmin edebileceklerini belirtmiştir.

Soru 15 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Kabilecilik, İslami yardımlaşma, vakıflar". (Katılımcı 4)

"Yardımlaşma, aşiretçilik, yardımlar". (Katılımcı 7)

"Bölgesel dayanışma en önemli hususlardan biri". (Katılımcı 8)

"Ülkemizde kabile sistemi yoğun bir şekilde uygulanmaktadır. Kabile üyelerinden birinin başına bir hal geldiğinde diğer kabile üyeleri onun sıkıntısını derhal çözmektedir. Kabile sistemi global açıdan bakıldığında çağ dışı bir sistem olmasından dolayı bunu devlet kanunları vasıtasıyla sigortacılığa everilebilir". (Katılımcı 6)

"Tarihten günümüze kadar hala mevcut bulunan vakıf sistemi bir nevi sigortacılığın temelini teşkil etmektedir. Vakfa yapılan bağışlar, ihtiyaç halinde, ihtiyaç sahiplerine çok düzgün, adil ve hızlı bir şekilde dağıtılmaktadır. Vakıflar devletin denetiminde olmalı gerekse de bu vakıflara sigortacılık belgeleri verilip, denetimin de sürekli olabilmesi için devlet

yetkililerinden birilerinin de bu kurumlarda denetçi olarak sürekli çalışmaları, istihdam edilmeleri gerekir". (Katılımcı 3)

"Resmiyette olmayan ancak teamül hale gelmiş, ticaret odaları gibi işleyen kurumlar sayesinde, zarara uğramış diğer üyeler derhal desteklenmektedir. Bu kurumlar yine işlevini yerine getirebilir ancak bu kurumlar resmiyete kavuşturularak devletin kontrolünde bir birliktelik oluşturulabilir ve yıllık veya aylık abonelik şeklinde toparlanan paralar denetçi vasıtasıyla zarara uğrayan vatandaşlara sigorta mahiyetinde aktarılabilir". (Katılımcı 5)

Soru 16: *"Eklemek istediğiniz başka bir husus varsa lütfen bildiriniz?"*

Katılımcıların Soru 16'ya verdikleri yanıtların analizlerinden elde edilen bulgular Tablo 4.16'da sunulmuştur.

Tablo 30: Soru 16 ile ilgili bulgular

Tema	**Kod**	**Frekans**
İlave görüşler	Sigortacılık tüm halka yaygın ve açık bir şekilde anlatılmalı.	2
	Sigortacılık ülkede emekleme aşamasında olduğunda uzun vadeli ve sabırlı bir şekilde gelişmesi için çaba harcanmalıdır.	1
	Uluslararası nitelikte ve yabancılara da hizmet verebilecek nitelikli sağlık sistemi ve sağlık sigortası geliştirilmelidir.	1
	Kanunlarla devlete ait bir sigorta sistemi düzenlenmelidir.	1
	Ülke gelişmeye açıktır, ancak sigortacılık dahil pek gelişmeyi engelleyen, geçmişten günümüze varlığını devam ettiren ve öncelikli olarak çözülmesi gereken sorunları vardır.	1

Tablodaki bulgulara göre katılımcıların 6 tanesi sorulan soruların dışında ilave görüş bildirmiştir. İki katılımcı sigortacılığın etkili araçlar kullanarak halka yaygın ve açık bir şekilde anlatılması gerektiğine vurgu yapmışlardır. Bir katılımcı ülkede sigortacılık emekleme aşamasında olduğundan uzun vadeli ve sabırlı bir şekilde sigortacılığın gelişmesi için çaba sarf edilmesi gerektiğini belirtmiştir. Bir katılımcı kanunlarla devlete ait bir sigorta sisteminin getirilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Bir katılımcı ülkede kötü durumda olan sağlık sisteminin geliştirilmesi ve uluslararası

standartlara getirilmesi gerektiğini ve bunun bir parçası olarak sağlık sigortasının aktif hale getirilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Son olarak, 1 katılımcı Somali'nin ülke olarak pek çok hususta gelişmeye açık olduğunu ancak ülkenin geçmişten gelen öncelikli bazı sorunlarının çözülmediği sürece sigortacılığın da gelişemeyeceğini belirtmiştir.

Soru 14 ile ilgili bazı katılımcıların verdikleri yanıtlar şu şekildedir:

"Sigortacılık bütün halka makul bir şekilde anlatılıp, reklamasyonu ve tanıtımları profesyonelce yapılmalıdır". (Katılımcı 2)

"Ülkenin en büyük sorunlarından birisi olan sağlık sorunu ülkenin genel gelişimini de olumsuz etkilemektedir. Sağlık hizmeti ülkemizde çok pahalı olduğundan kritik sağlık ihtiyaçlarımızı farklı ülkelere giderek çözmeye çalışıyoruz. Yukarıda da belirttiğim gibi gerekli yasalar ve bürokratik düzenlemeler sayesinde sigortacılık sisteminin önü açılacak ve hastanelerde sigortacılık sistemi sayesinde öncelikle yurtiçinde sağlık sarf edilmesi ihtiyaçlarımızın önü açılmalıdır. Ayrıca verilecek olan sağlık sigorta sistemi uluslararası kıymeti olan bir sigorta sistemi olmalıdır. Zira gerekirse diğer ülkelerden de sahip olduğumuz sigorta ile hizmet alabilmeliyiz". (Katılımcı 1)

"Somali'de sigortacılık emeklemek aşamasında olan bir bebek gibi olmasından dolayı daha yoğun bir sabır ve zaman gerektirir. Dolayısıyla yapılacak olan yatırımlar uzun vadeli ve sağlıklı bir şekilde olmalıdır". (Katılımcı 6)

"Devlet bir sigorta sistemi kurmalı, kanunlar çıkarmalı". (Katılımcı 7)

"Ülkem birçok hususta gelişmeye açıktır ancak geçmişten günümüze gelen bazı çözümlenememiş sorunlar çözülmedikçe ülkemde yeni olan sigortacılık uygulaması anne karnında doğmadan ölen bir bebeğe benzeyecektir". (Katılımcı 5)

SONUÇ

Üyelerinin farklı risklere karşı birbirlerini desteklemek için karşılıklı olarak bir miktar para katkıda bulundukları şeriata uygun bir sigorta sistemi olan tekafül, Müslüman ülkeler kadar Müslüman olmayan ülkelerde de giderek yaygınlaşmakta ve pazar payı giderek artmaktadır. 2017 yılı verilerine göre tüm dünyada faaliyet gösteren 324 tekafül şirketinin toplam varlıkları 46 milyar dolar olarak hesaplanmıştır (COMCEC, 2019). Tekafül ticari faaliyetlerin tüm yönlerinde şeriata uymak zorunda olduğundan risk yönetimi açısından bazı sorunlarla karşılaşsa da tekafülün risk yönetimi için etkin bir araç olduğu kabul edilmektedir (Akhter, 2010; Yakob vd., 2010; Aris vd., 2012; Sabirzyanov ve Hashim, 2015; Salman, 2018).

Bu araştırmada Somali'de risk yönetimi açısından sigorta (tekafül) sisteminin işleyişi, gelişimi ve sorunlarıyla ilgili vatandaşların görüşlerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Somali uzun yıllardır iç karışıklar, yoksulluk, eğitim, sağlık vb. ciddi sorunlarla uğraşan bir ülkedir (Lewis, 2002). Temiz su ve elektrik gibi temel ihtiyaç maddelerinin dahi tüm vatandaşlara ulaştırılamadığı ülke Sahra altı Afrika'daki en yüksek altıncı yoksulluk oranına sahiptir ve ülkedeki yoksulluk oranı %69'dur (World Bank, 2021). Bununla birlikte Somali jeopolitik konumu, yeraltı ve yer üstü zenginlikleriyle yüksek bir potansiyele sahiptir ve son yıllarda bir takım ekonomik atılım gerçekleştirmiş bir ülkedir (BTI, 2020; Siffointe, 2021). Bu ekonomik gelişimlerden bir tanesi de ülkede 2014 yılında faaliyet göstermeye başlayan tekafül sigorta sistemidir. (burada somali'deki durumu netleştir) Henüz gelişme aşamasında olan bu sistem Şeriata uygun İslami ürünlerin satışını mümkün kılmakta ve özel sektör için bir faaliyet alanı oluşturmaktadır (Maki, 2015). Yüksek bir potansiyeli bulunan bu sistemin bazı sorunlarının olduğu bilinmektedir, bununla birlikte bu sistemin işleyişi, sorunları, halkın bu sistem hakkındaki algıları üzerine Somali'de neredeyse hiç araştırma yapılmamıştır. Bu araştırma alan yazındaki bu boşluğu doldurmak adına bir katkı sunmak adına gerçekleştirilmiştir. Nitel yöntemlerin kullanıldığı bu araştırmanın verileri Somalili 12 vatandaştan yüz yüze görüşme tekniğiyle toplanmıştır ve araştırmanın verileri içerik analizi tekniği kullanılarak analiz edilmiştir.

Araştırmanın bulguları Somalililerin sigorta/tekafül sistemine ihtiyaç duyduklarını göstermiştir. Bulgular ayrıca Somalililerin sigorta/tekafül sisteminin önemli olduğuna, sigorta/tekafül sisteminin risklere ve zararlara karşı koruma sağladığına inandıklarını göstermiştir. Sigortanın güvenli olmadığını düşünenlerin sınırlı sayıda olduğu bulunmuştur. Bulgular sigorta yaptırmanın oranının yüksek olduğunu ve en çok tercih edilen sigorta türlerinin sağlık ve araç sigortası olduğunu göstermiştir. Önceki sigorta tecrübelerinin de beklentilerin karşılamaması nedeniyle sınırlı sayıda olumsuzluklar yaşanmış olsa dahi genel olarak olumlu olduğu bulunmuştur. Sigorta hizmeti alanların birbirinden farklı sorunlarla karşılaştığı ve sorunların sağlık sigortası sözleşmesinde bulunmasına rağmen ilgili hastanelerde sigorta indirimi alınamaması, daha iyi şartlarda yeni bir sigorta sözleşmesi bulunduğu için eskisi iptal edildiğinde kanuni hakkı olmasına rağmen para iadesi alınamaması, sigorta şirketlerinin ülkenin şartlarına uyum sağlamaması, uluslararası sigorta yaptırıldığı halde yabancı bir ülkede bu sigortanın kullanamaması ve sigorta sözleşmesinde 7/24 hizmet verme şartı bulunmasına rağmen gece 12.00'de hizmet alınamaması olduğu bulunmuştur.

Araştırmanın bulguları Somalililerin sigorta/tekafül sisteminin yeterince gelişmemiş olduğuna ve bilinirliğinin ve kullanımının az olduğuna inandıklarını göstermiştir. Bununla birlikte bulgular genel olarak ülkede sigorta/tekafül sisteminin potansiyelinin yüksek olduğuna, gelişmeye açık olduğuna ve gerekli adımlar atılırsa bu sistemin gelişeceğine inanıldığını göstermiştir. Sigorta/tekafül sisteminin potansiyelinin tam olarak ortaya çıkartılabilmesi için sigortacılığın halka yaygın ve etkili bir şekilde anlatılması ve sigortanın fayda ve zararlarının ortaya konulması, sigorta ve sigortacılıkla ilgili lise ve üniversitelerde eğitimlerin verilmesi, etkili, şeffaf ve adil bir sigorta sisteminin kurulması, sigorta şirketlerinin açılması için teşvik yapılması ve sigorta şirketleri için etkili yaptırımların getirilmesi önerilmiştir. Somalililerin bu konuda devletten beklentilerinin ise devletin sigorta şirketleri için teşvik edici uygulamalar geliştirmesi, devletin sigortacılığı düzenleyen etkili kanuni düzenlemeler yapması, devletin sigortacılık faaliyetlerini yürüten ve denetleyen kurumlar kurması, devletin sosyal sigortalar kurumu kurularak işyerlerinde sigortayı zorunlu hale getirmesi ve sosyal sağlık sigortası kurarak halkı sigortalanması olduğu

bulunmuştur. Bulgular Somalililerin sigorta/tekafül sisteminin gelişmesi için yasal düzenlemelerin yapılması gerektiğine inandıklarını göstermiştir. Bu yasal düzenlemelerden beklentilerin ise yasaların acilen ve herkesin anlayacağı bir dille çıkartılması olduğu, araç, sağlık, emeklilik vb. sigortaları zorunlu hale getirilmesi olduğu, sigorta şirketlerinden gerekli teminatların alınmasının garanti altına alınması olduğu, sigorta şirketlerine karşı müşterinin korunması olduğu ve hem şirketlerin hem de müşterilerin haklarının karşılıklı korunması olduğu bulunmuştur. Bulgular ayrıca Somalililerin sigorta/tekafül sisteminin gelişmesi için gerekli adımların atılması ve bu konuda bürokratik engellerin kaldırılması dahil gerekli kolaylıkların sağlanması gerektiğine inandıklarını göstermiştir.

Araştırmanın bulguları Somalililerin sigorta/tekafül sisteminin parçası olan özel sektörden de beklentilerinin olduğunu göstermiştir. Bu beklentiler şirketlerin insanların faydasını gözetmesi, müşteri memnuniyeti odaklı çalışmaları ve müşteri beklentilerini %100 karşılamayı hedeflemeleridir. Ayrıca, özel şirketlerin daha rekabetçi olmaları, kendilerini geliştirmeleri, piyasanın nabzını iyi tutmaları ve devletle birlikte çalışmaları da beklentiler arasındadır. Bulgulara göre mülakata katılanlar sigorta fonlarının hayır işlerinde ve yeni yatırımlar için kullanılmasını talep etmektedirler.

Araştırmanın bulguları Somalililerin kabileciliğin (aşiretçilik) ve vakıfların Somali tarihinde halkın dayanışması için kullanıldıklarına ve bunların bazı unsurlarının günümüzde de risk yönetimi ve sigortacılık için kullanılabileceğine inandıklarını göstermiştir.

Alan yazında daha önce gerçekleştirilmiş araştırmaların bulguları bu araştırmanın bulgularıyla uyumludur. Bu çalışmanın bulgularına benzer olarak yetersiz farkındalık, siyasi irade eksikliği, sınırlı yatırım seçenekleri, nitelikli insan kaynağı eksikliği, düzenleyici ve denetleyici kurumların yetersiz desteği, yetersiz dağıtım kapasitesi ve araştırma ve geliştirme için gösterilen çabanın yetersizliği tekafül sisteminin belli başlı sorunları arasında sayılmıştır (Deloitte, 2015; COMCEC, 2019). Bu çalışmanın bulgularıyla uyumlu olarak Somali'de yapılan bir araştırma İslami sigortanın benimsenmesinin halkın tekafül sistemi hakkındaki tutum, algı,

farkındalık ve bilgisine bağlı olduğu bulunmuştur (Sheikh Ali ve Jama, 2016). Bu araştırmada bulunduğu gibi Somali'de tekafül sigorta sistemin gelişmeye açık olduğu, yeni fırsatlar sunduğu, bununla birlikte gerekli bilincin henüz oluşmadığı, Somalililerin geleneksel koruma yöntemlerini tercih ettikleri, ülkede yasal düzenlemelerin yetersiz olduğu ve sigortayla ilgili kurumların henüz oluşmadığı belirtilmektedir (Maki, 2015). Yine bu araştırmanın buğularıyla uyumlu olarak, Hindistan'da yapılan bir araştırma halkın tekafül sigorta sistemi hakkındaki bilgi ve bilinç düzeyinin çok düşük olduğunu göstermiştir (Salman vd., 2017). Türkiye'de yapılan araştırmalar da tekafül sistemi hakkında bilgi ve bilincin az olduğunu ve bu alanda yeterli akademik çalışmaların da bulunmadığını tespit etmişler ve kamu bilincinin artırılması önermişlerdir (Aslan ve Durmuş, 2015; Altıntaş, 2016). Tekafül sisteminin yönetiminde ve uygulamasında sorunlar olduğunu gösteren araştırmalar da bulunmaktadır (Karbhari vd., 2018: 71).

Araştırmanın bu bulgularına dayanılarak uygulayıcılar ve gelecekteki araştırmalar için şu önerilerde bulunulabilir:

- Araştırmada sigorta/tekafül sisteminin bir ihtiyaç olduğuna ve önemine inanıldığı bulunduğundan bu potansiyel iyi değerlendirilmeli ve zaman kaybetmeden hızlı bir şekilde sigorta/tekafül sisteminin geliştirilip yaygınlaştırılması için uygulamalara başlanmalıdır.
- Sigorta/tekafül sisteminin geliştirilebilmesini sağlayabilmek için kamudan, özel sektörden ve üniversitelerden katılımcıların oluşturduğu bir ekip kurularak altyapı, sorunlar, fırsatlar ve yapılması gerekenler kapsamlı bir şekilde araştırılmalı ve bir faaliyet planı ortaya çıkartılmalıdır.
- Sigorta/tekafül sisteminin diğer ülkelerdeki uygulamaları incelenmeli ve bu sistemlerin problemlerinden ve başarılarından dersler çıkartılmalıdır.
- Devlet tarafından sigorta/tekafül sisteminin geliştirilebilmesini için gerekli yasal düzenlemeler yapılmalı ve bunlara uygun olarak kurum ve kuruluşların oluşturulması sağlanmalıdır.
- Özellikle sağlık, emeklilik ve araç sigortaları gibi bazı sigortaların zorunlu hale getirilmesi düşünülmelidir.

- Sigorta/tekafül sisteminin ihtiyaç duyduğu nitelikli insan kaynağını yetiştirmek için programlar hazırlanmalıdır.
- Özel sektörün teşvik edilmesi ve kolaylaştırıcı uygulamaların geliştirilmesi düşünülmelidir.
- Sigorta/tekafül sisteminin etkili bir şekilde denetiminin sağlanması da hedeflenmelidir. Sigorta şirketlerinin kar etmesi hedeflendiği kadar müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerinin karşılanıyor olması da gözetilmelidir.
- Halkın bilinçlenmesi ve bilgilenmesi için üniversiteler ve reklamcılar gibi profesyonellerden de destek alınarak uygulamalar başlatılmalıdır. Halkın sigorta/tekafül sistemi hakkındaki şüphe ve tereddütlerinin giderilmesi hedeflenmeli ve açık ve anlaşılır bir şekilde sigorta/tekafül sistemi açıklanmalıdır. Halkı bilgilendirme ve bilinçlendirme uygulamaları planlanırken ülkedeki klan (kabilecilik) yapısının dinamiklerinden yararlanmak ihmal edilmemelidir.
- Tüm bu düzenlemeler planlanırken ülkenin sosyal, kültürel, etnik, dini ve ekonomik dinamikleri ve hassasiyetleri göz önüne alınmalıdır. Bu dinamiklerin sigorta/tekafül sisteminin geliştirilmesine imkan sağlayan kısımlarından faydalanılmalı, engel olabilecek kısımlarına karşı çözümler üretilmelidir.
- Gelecekteki akademik araştırmalar Somali'de sigorta/tekafül sistemini daha sıklıkla araştırmalıdırlar. Bu konu daha farklı örneklem gruplarıyla farklı araştırma dizaynları içerisinde araştırılmalıdır. Somali dışında bu alanda yapılacak araştırmaların bulguları da Somali'ye ışık tutacağından başka ülkelerde yapılacak araştırmalar da kıymetlidir.
- Takaful şirketlerinin Takaful acentelerine bu konuda gerekli eğitimi sağlamaları gerekmektedir. Takaful ürünlerinin faydaları hakkında kullanıcılarla iletişim kurmanın en iyi yolu bu konu hakkında verilecek eğitimdir. Temsilciler önemli bir rol oynamaktadır.

KAYNAKÇA

ABDİ, A., & ALİ, A.: 2013 " İndustry in Sub-Saharan African Context: Case of Somalia", **Innovation**, 2(4).

ABDULLAH, S.: 2012 "Risk Management Via Takaful From a Perspective of Maqasid of Shariah" **Procedia-Social and Behavioral Sciences,** 65, 535-541.

ABDULLAHİ, F.: 2021 Agricultural Structure and Production Problems Faced in Middle Shabelle Region of Somalia. **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi,** Çukurova Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü. Adana.

ACHİLLES, K., SAZAK, O., WHEELER, T., & WOODS, A.: 2015 **Turkish Relief Agencies in Somalia. Risks and Opportunities For Building Peace**, Safer World and Istanbul Policy Centre.

ADAMS, R.: 2003 **International Migration, Remittances and Poverty in Developing Countries**, Development Research Group .

AKHTER, W.: 2010 "Risk Management in Takaful", **MPRA Paper**, 128-144.

ALBALAWİ, K.M.: 2019 "The Evaluation of Saudi Insurance Industry and Potential For Takaful Insurance", **International Journal of Business Society,** 3/11, 22-37.

ALİ, Y., & DHAHA, I.: 2013 "Factors İnfluencing Mobile Money Transfer Adoption Among Somali Students", **Presented at the Kuala Lumpur İnternational Business, Economics and Law Conference,** Kuala Lumpor.

ALNEMER, H.A.: 2013 "Revisiting Takaful İnsurance: a Survey on Functions and Dominant Models", **Afro Eurasian Studies,** 2/1-2, 231-253.

ALOKLA, J., & DAYNES, A.: 2017 "Risk Management in The Takaful Industry: An Empirical Study of The Kuwaiti Market", **Journal of Islamic Economics, Banking and Finance,** 113/ 6223, 1-21.

ALTINTAŞ, K.M.: 2016 "Katilim Bankaciliği Çerçevesinde Alternatif Bir Sigorta Sistemi: Tekafül Sigorta Sisteminin Türkiye'de Uygulanabilirliği", **Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 16/2, 115-142.

ANNUAR, H.A, Saiful ROSLY, A., & ABDUL RASHİD, H. M..: 2004 "Al-Wakalah and İts İmpact on The Growth and Performance of Takaful Companies: a Malaysian Case", **The European Journal of Management and Public Policy** 3/1, 84-119.

ARIS, N.A., TAPSIR, R., & ABU TALIB, M.K.: 2012 "Risk and Risk Management of Takaful İndustry", Journal of Global Business and Economics 4/1, 29-40.

ASLAN, H., & DURMUŞ, M.E.: 2015 "İslami Sigortacılık (Tekâfül), Yöneticilerin Perspektifinden Türkiye Uygulaması", In International Congress on Islamic Economics and Finance, 17-29.

ASLAN, H.: 2015 "Türkiye'de Tekafül (İslami Sigorta) Uygulamaları: Problemler ve Çözüm Önerileri", **International Journal of Islamic Economics and Finance Studies**, 1/1, 93-117.

BAADİYOW, A.: 2017 **Makıng Sense of Somalı History** (Cilt I), Adonis & Abbey Ltd.

BEKKİN, R.: 2007 **Somaliland: Interest-Free But Not Yet Shariah-Compliant Economy,** New Horizon.

BLANDFORD, A.: 2013 "Semi-Structured Qualitative Studies", **Encyclopedia of Human-Computer Interaction** In**,** Ed. Soegaard, M. & Dam, R.F., Aarhus, Denmark, The Interaction Design Foundation.

BOİTT, M., LANGAT, F., & KOPAİ, J.: 2018 "Geospatial Agro-Climatic Characterization For Assessment of Potential Agricultural Areas in Somalia, Africa", **Journal of Agricultural Informatics,** 9/3, 18-35.

BTI.: 2020	"Somalia BTI 2020 Country Report", (Çevrimiçi) https: //bti-project.org/fileadmin/api/content/en/downloads/reports/country_report_2020_som.pdf. 30 Mart 2022.
CERVANTES-CABRERA, O.A., & DEL CARMEN BRİANO-TURRENT, G.: 2018	"The İmportance of Risk Management Assessment: a Proposal of An Index For Listed Companies", **Journal of Accounting Research, Organization and Economics**, 1/2, 122-137.
CHALMARS, C., & HASSAN, M.: 2008	**Uk Somali Remittance Survey,** Dfid.
CHOWDHURY, R.: 2018	"Importance of Risk Management In Insurance", (Çevrimiçi) https: //www.akbanknotes.com/insurance/importance-of-risk-management-in-insurance.html#: ~: text=the%20main%20purpose%20therefore%20of,impact%20to%20achieving%20project%20objectives. 30 Mart 2022.
COMCEC: 2019	"Improving The Takaful Sector In Islamic Countries", (Çevrimiçi) https: //sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2019/10/ımproving-the-takaful-sector-ın-ıslamic-countries_2019_october.pdf. 30 Mart 2022.
DELOİTTE: 2015	"The Global Takaful İnsurance Market Charting The Road To Mass Markets", (Çevrimiçi) https: //www2.deloitte.com/content/dam/deloitte/sg/documents/financial-services/sea-fsi-insurance-takaful-noexp.pdf. 30 Mart 2022.
EFOR OSGB: 2020	"İş Sağlığı ve Güvenliği Risk Yönetimi". (Çevrimiçi) https: //www.eforosgb.com/is-sagligi-risk-yonetimi/. 30 Mart 2022.
ELMi, M., & NGWENYAMA, O.: 2019	"The Role of Mobile Money in Somalia's Remittance System. HCI in Business", **Government and Organizations. Ecommerce and Consumer Behavio**, 119-136.

EL-KARADAVİ, Y. (2021). *İslam'da Helal ve Haram*. Nida Yayıncılık.

EMHAN, A.: 2009 "Risk Yönetim Süreci ve Risk Yönetmekte Kullanılan Teknikler", **Ataturk University Journal of Economics & Administrative Sciences,** 23/3, 209-221.

ERDOĞAN, S. ve GEDİKLİ, A.: 2019 "Takaful Industry in Malaysia: Performance and Challenges, International Congress of Islamic Economy", **Finance and Ethics**, 11-25.

FAO: 2021 "Somalia Shocks, Agricultural Livelihoods and Food Security", (Çevrimiçi) file: ///c: /users/sonyh/downloads/somalia--fao-monitoring-report-november2021.pdf. 30 Mart 2022.

FSNAU.: 2021 "Multi-Season Drought İs Expected To Drive High Food Assistance Needs Through Early 2022", (Çevrimiçi) file: ///c: /users/sonyh/downloads/somalıa-food-security-outlook-june-2021-january-2022.pdf . 30 Mart 2022.

GASHU, D., Demment, M., & STOECKER, B.: 2019 "Challenges and Opportunities To The African Agriculture and Food Systems", **African Journal of Food, Agriculture, Nutrition and Development,** 19(1), 14190-14217.

GELe, A.: 2020 "Challenges Facing the Health System in Somalia and Implications for Achieving the Sdgs", **European Journal of Public Health,** 30/5.

GLESER, S., ROBERTS, P., & MAZUREK, R.: 2015 **Securing Somali Fisheries**, Denver, One Earth Future Foundation.

GUNDEL, J.: 2006 **The Predicament of The 'Oday', The Role of Traditional Structures in Security,** Commissioned By DRC & Novib/Oxfam.

GÜÇLÜ, F., & KILIÇ, M.: 2018 "Katılım Sigortacılığı (Tekafül) Sistemi ve Türkiye'deki Durumu", **II. International Symposium on Economics, Finance and Econometrics**, Aralık 6-7, 301-309.

HAMMOND, L.: 2013 **Family Ties: Remittances and Livelihoods Support in Puntland and Somaliland**, FSNAU.

HASSAN, N., MOHAMED, D., MUSAN, A., YUSUF, A., & ABDULLAH, M.: 2019 **The Socio-Economic İmpact of Fishing on Food Security in Mogadishu,** Somali Natural Resource Research Centre .

HESSE, B. J. (2011), The myth of 'Somalia. (Editör: Brian J. Hesse) Somalia: State Collapse, Terrorism and Piracy. Newyork: Routledge.

HTAY, S.N., & Syed SALMAN, A.: 2013 "Viability of Islamic İnsurance (Takaful) in India: SWOT Analysis Approach", **Rev. Eur. Stud.** 5, 145-155.

http: //tekaful.net: 2020 "Dünyada Tekafül (İslami Sigorta)", (Çevrimiçi) http: //tekaful.net/?page_id=78. 30 Mart 2022.

https: //ec.europa.eu/: 2020 "Multi-Annual Indicative Programme (2021-2027)", (Çevrimiçi) https: //ec.europa.eu/international-partnerships/system/files/mip-2021-c2021-9070-somalia-annex_en.pdf. 30 Mart 2022.

https: //www.un.org/: 2021 https: //www.un.org/press/en/2022/sc14792.doc.htm. 30 Mart 2022.

HUSIN, M.D .: 2019 "The Dynamics of Malaysian Takaful Market: Challenges and Future Prospects", **Journal of Islamic Finance**, 8, 131-137.

IFSB-6: 2008 Guiding Principles on Governance For Islamic Collective Investment Schemes, https: //www.ifsb.org/published.php, erişim tarihi: 12.10.2020.

IMARC GROUP, 2020 "Takaful Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2020-2025", (Çevrimiçi) https: //www.imarcgroup.com/takaful-market. 30 Mart 2022.

INGİRİİS, M.H.: 2018 "From Pre-Colonial Past To The Postcolonial Present: The Contemporary Clan-Based Configurations of Statebuilding in Somalia", **Mohamed Haji Ingiriis**, 55-77.

KADER, H.A., ADAMS, M., & HARDWICK, P.: 2010 "The Cost Efficiency of Takaful İnsurance Companies", **The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice**, 35/1, 161-181.

KAHİN, K.: 2021 How the Somali Remittance Works in Western Countries? International Business.

KARBHARI, Y., MUYE, İ., HASSAN, A.F., & ELNAHASS, M.: 2018 "Governance Mechanisms and Efficiency: Evidence From An Alternative İnsurance (Takaful) Market", **Journal of International Financial Markets, Institutions and Money,** 56, 71-92.

KONOVALOVA, N., KRİSTOVSKA, İ., & KUDİNSKA, M.: 2016 "Credit Risk Management in Commercial Banks", **Polish Journal of Management Studies,** 13, 90-100.

LEE, H.S., CHENG, F.F., HAR, W.M., NASSIR, A.M.D., & AB RAZAK, N.H.: 2019 "Efficiency, Firm-Specific and Corporate Governance Factors of The Takaful İnsurance", **International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management,** 12/3, 368-387.

LEESON, P.: 2007 "Better Off Stateless: Somalia Before and After Government Collapse", **Journal of Comparative Economics,** 35/4, 689–710.

LEONE, P, & PORRETTA, P.: 2018 "Operational Risk Management: Regulatory Framework and Operational İmpact", **Measuring and Managing Operational Risk** In, (25-93). Palgrave Macmillan, Cham,

LEWİS, I.: 2002 **A Modern History of The Somali: Nation and State in The Horn of Africa,** Oxford, James Currey.

LİNDLEY, A., & MOSLEY, J.: 2013 **Challenges For The Somali Money Transfer Sector**, Rift Walley Institute.

MAGHBUB, M.A., & ALHAJAM, A.S.: 2018 "Proposal Framework of Waqf Institutions' Governance and Its Economic and Social Implications", **Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi,** 4/2, 6-16.

MAİMBO, M.: 2006 **Remittances and Economic Development in Somalia,** World Bank.

MAKİ, A.A.S.: 2015 "Overview of Takaful Industry in Somalia", (Çevrimiçi) https: //www.academia.edu/37489580/overview_of_takaful_ ındustry_in_somalia. 30 Mart 2022.

MAOW, B.: 2021 "The Impact of Small and Medium Enterprises (Smes) on Economic Growth and Job Creation in Somalia", **İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi,** 8/1, 45 - 56.

MARCHAL, R.: 2006 "Resilience of a City At War: Territoriality, Civil Order and Economic Exchange in Mogadishu", **African Urban Economies,** (207-229).

Maruf, H. (2019) Somalia Readies for Oil Exploration, Still Working on Petroleum Law, 13.02.2019, https://www.voanews.com/africa/somalia-readies-oil-exploration-still-workingpetroleum-law

MIRKOVIĆ, V., DAŠIĆ, B., & ĐOKIĆ, R.: 2013 "Financial Bubbles: Consequences of Global Financial Crisis and Lessons We Have Learnt", **Research and Development In Mechanical Industry**, 441-446.

MOHAMED, A.: 2021 The Role of Foreign Aid on Economic Growth in Somalia . **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

MOHAMED, M.: 2015 "The Contribution of Crops and Livestock Production on Somali Export: Regression Analysis Using Time Series Data", **Journal of Economics and Sustainable Development,** 7/6.

MOHAMED, O., HASSAN, H., AWOW, Y., & ISXAQ, H.: 2021 "Socio-Economic Challenges To Livestock Development Sector", **Journal of Research in Agriculture and Animal Science,** 8/2.

MOHAMOUD, M.: tarih yok Somali'nin Gıda ve Tarım Ürünleri Dış Ticaretinin Ülke Ekonomisine Etkisi, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Manisa.

MTİMET, N., MUGUNİER, L., WANYOİKE, F., KİPTOO, E., & GULAİD, I.: 2018 "An Assessment of The Livestock By-Products Value Chains in Somaliland: The Case of Bones and Tallow", **Pastoralism: Research, Policy and Practice**, 8/22.

NYAGA, K.: 2013 **The İmpact of Mobile Money Services on The Performance of Small and Medium Enterprises in An Urban Town in Kenya**, KCA Universty.

OROZCO, M., & YANSURA, J.: 2016 **Keeping The Lifeline Open: Remittances and Markets in Somalia,** Oxfam.

OSMAN, H.: 2017 **Telecom: Somalia's Success İndustry**, Hogan Lovells.

OUTREVILLE, J.F.: 1998 “Risk Management Concepts”, **Theory and Practice of Insurance** In, (47-72). Springer, Boston, MA.

ÖZ, S., & IŞIK, M.A.. 2019 "Islamic İnsurance System: Tekafül İnsurance”, **International Journal of Commerce and Finance,** 5/2, 211-218.

PHULL, C.: 2011 "The Concept of Riba in Islamic Banking Law: An İntroduction”, **Journal of International Banking Law & Regulation**, 26/10, 405-411.

RADİCE, H., & HUSSEİN, M.: 2017 **More Phones, More Transfers? SAID**, Save The Children.

RAPOPORT, H., & DOCQUİER, , F.: 2006 **The Economics of Migrants‟ Remittances. Handbook on The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism**. Amsterdam, Elsevier.

SAAD, N.M.: 2012 "An Analysis on The Efficiency of Takaful and İnsurance Companies in Malaysia: a Non-Parametric Approach”, **Review of Integrative Business and Economics Research** 1/1, 33-56.

SABİRZYANOV, R., &, HASHİM, M.H.: 2015 "Tekaful (İslami Sigortacılık), Risk Yönetimi ve İslamın Hedefleri”, **Journal of Islamic Economics and Finance (JIEF),** 1/1, 105-145.

SALMAN, S.A., AB RASHID, H.M., & HASSAN, R.: 2017 "Awareness and Knowledge of Insurance and Takaful In India a Survey on Indian Insurance Policy Holders”, **Man In India,** 97/11, 127-140.

SALMAN, S.A.: 2014 "Contemporary Marketing Issues in Takaful”, **Journal of Economic & Management Perspectives,** 8/4, 13-18.

SALMAN, S.A.: 2018 "Shari'ah Non-Compliance Risk Management In Takaful Industry", **International Journal on Recent Trends in Business and Tourism (IJRTBT)**, 2/2, 1-9.

SAMATAR, A.: 2016 **Africa's First Democrats: Somalia's Aden A.** Indiana: Indiana University Press.

SAYİD, H., & OMAR, N.: 2016 "Effect of Mobile Money Transfer on The Financial Performance of Small and Medium Enterprises in Mogadishu", **Finance Management**, 94, 40516-40527.

SCANNELLA, E.: 2016 "Theory and Regulation of Liquidity Risk Management in Banking", **International Journal of Risk Assessment and Management**, 19/1-2, 4-21.

SEİFE, T.: 2020 "Educational System Obstruction Consequence in The Political Volatility Comparative Assessments Somalia and Djibouti", **The Education Systems of Africa,** (2-25).

SELÇUK, Z., PALANCI, M., KANDEMIR, M. ve DÜNDAR, H.: 2014 "Eğitim ve Bilim Dergisinde Yayınlanan Araştırmaların Eğilimleri: İçerik Analizi", **Eğitim ve Bilim,** 39/173, 430-453.

SHERIF, M., & SHAAIRI, N.A.: 2013 "Determinants of Demand on Family Takaful in Malaysia", **Journal of Islamic Accounting and Business Research,** 4/1, 26-50.

SHIKH, A., YASSIN, A., & JAMA, A.K.: 2016 "Determinants of Islamic İnsurance Acceptance: Empirical Evidence From Somalia", **European Journal of Business and Management,** 102-108.

SİFFOİNTE, J.: 2021 "UNHCR Somalia a Interim Livelihoods Strategy 2021-2022", (Çevrimiçi) https: //reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/somalia%20ınterim%20livelihoods%20strategy%202021-2022.pdf. 30 Mart 2022.

SİMİYU, E., M., & MUGANO, G.: 2017 "The Relationship Between Remittances and Social Development in Mogadishu–Somalia", **International Journal of Business and Management Invention,** 6/9, 01-19.

SHEİKH ALİ, A. Y., & JAMA, A. K. A. (2016). Determinants of Islamic insurance acceptance: Empirical evidence from Somalia. *European Journal of Business and Management, 8*(15), 102-108.

SRINIVAS, K.R..: 2019 "Process of Risk Management", **Perspectives on Risk, Assessment and Management Paradigms** In, Intechopen.

STREMLAU, N.: 2018 "Governance Without Government in The Somalia Territories", **Journal of International Affairs**, 71/2, 78-89.

SUGANUMA, H.: 2020 "Somalia Technical Assistance on Bank Supervision and Regulation", (Çevrimiçi) file: ///c: /users/sonyh/downloads/1somea2021001.pdf. 30 Mart 2022.

TEBACHE, D.: 2020 "How Takaful İnsurance Can Remediate To Technical Disequilibrium of Insurers in Moral Hazard Situation?", **Revue Des Etudes Multidisciplinaires En Sciences Economiques Et Sociales** 5/3, 157-174.

TERZİOĞLU, B. 2019 "Sigorta Acentelerinin Konvansiyonel ve Tekafül Sigorta Pazarlamasına Yaklaşımları Üzerine Uygulama", **Yüksek Lisans Tezi,** Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.

UDDIN, M.A.: 2015 "Principles of Islamic Finance: Prohibition of Riba, Gharar and Maysir", **MPRA Paper,** 1-8.

UNIDO: 2020 "Somalia Financial Sector", (Çevrimiçi) https: //open.unido.org/api/documents/21185699/download/1_unıdo_mocı%20report%20financial%20sector_final.pdf. 30 Mart 2022.

ÜNAL, İ.: 2019 "İslami Sigortacılık Sisteminin Türkiye'de Uygulanması Hakkında Ampirik Bir Analiz", **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi,** Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

WORLDBANK: 2021 "Somalia Economic Update", (Çevrimiçi) file: ///c: /users/sonyh/downloads/somalia-economic-update-ınvesting-in-health-to-anchor-growth-pdf, 30 Mart 2022.

YAKOB, R., YUSOP, Z., RADAM, A., & ISMAIL, N.: 2010 "Risk Management Efficiency of Conventional Life İnsurers and Takaful Operators", **Paper ID**, 830-848.

YILDIRIM, İ.: 2014 "Tekafül (İslami) Sigortacılık Sisteminin Dünyadaki Gelişimi ve Türkiye'de Uygulanabilirliği", **Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi,** 6/2, 49-58.

YILDIRIM, Ş:2020 "Ticari Ve Katılım (Tekafül) Sigortacılığında Tarafların Fıkhi Durumunun İncelenmesi" **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi,** İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

YUSUF, S.: 2021 "The Effect of Population Growth on Unemployment in Somalia", (Çevrimiçi) https: //www.researchgate.net/publication/354555484_the_effect_of_population_growth_on_unemployment_in_somalia_ardl_approach, 30 Mart 2022.

EKLER

GÖRÜŞME FORMU

SOMALİ'DE SİGORTA (TEKAFÜL) SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ, GELİŞİMİ VE SORUNLARI ARAŞTIRMASI

Sayın Katılımcı,

Bu çalışma İstanbul Üniversitesi İslam İktisadı ve finansı doktora programı için hazırlanmıştır.

Ben: ……

Sizi, "Somali'de tekafül Sigorta Sisteminin İşleyişi, Gelişimi ve Sorunları Araştırması" çalışmasına katılmaya davet ediyoruz. Bu araştırmanın amacı, Somali'de sigorta sisteminin işleyişini, gelişmesi ve sorunlarını incelemektir. Araştırmadan elde edilecek sonuçların Somali'de sigorta sisteminin gelişmesine ve sorunlarının çözümüne katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Bu araştırmanın gerçekleştirilmesinde sizin görüşlerinizin katkısı önemlidir. Ankete katılmak gönüllülük esasına dayanır. Sizi rahatsız eden veya cevaplamak istemediğiniz soruları cevaplamayınız. Bu araştırmada kimliğinizi belirtecek herhangi bir bilgi kullanılmamaktadır. Bu araştırmanın verileri tamamen bilimsel amaçlarla kullanılacaktır ve veriler üçüncü kişilerle paylaşılmaz.

Somali'de tekafül-sigorta sisteminin işleyişi, gelişmesi ve sorunlarıyla ilgili görüşlerinizi almak istediğimiz 16 adet sorumuz bulunmaktadır. Bu sorulara geçmeden önce yaşınız, eğitim düzeyiniz, aylık geliriniz ve mesleğiniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Şimdi müsaadenizle sorularımıza geçiyoruz.

1. **Bildiğiniz gibi sigorta veya tekafül sistemleri tüm dünyada yaygın olarak kullanılmaktadır. Siz sigortaya-tekafül sistemine ihtiyaç olduğunu düşünüyor musunuz?**
2. **A- (Sigortaya ihtiyaç olmadığını düşünüyorsa) neden ihtiyaç duymadığınızın nedenlerini anlatabilir misiniz?**

   B- (Sigortaya ihtiyaç olduğunu düşünüyorsa) neden ihtiyaç duyduğunuzun nedenlerini anlatabilir misiniz?

3. **Siz kişisel olarak ve mesleğiniz gereği hangi tür sigortaları yaptırıyorsunuz?**
4. **Bu sigorta türlerini yaptırmanızın nedenleri nelerdir?**
5. **Sizin bu sigortalarla ilgili tecrübeleriniz olumlu mu yoksa olumsuz mudur?**
6. **Sigortalarla ilgili karşılaştığınız sorunları anlatabilir misiniz?**

7. **Ülkenin genelini düşündüğünüzde sigortacılık faaliyetlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?**
8. **Sigortacılık faaliyetleri açısından ülkenin potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?**
9. **Sigortacılık faaliyetleri açısından ülke potansiyelinin verimli olarak kullanılabilmesi ve sigortacılığın geliştirilmesi için neler yapılmalıdır?**
10. **Devletin bu konuda neler yapması gerektiğini düşünüyorsunuz?**
11. **Sigortacılık faaliyetleri açısından ülke potansiyelinin verimli olarak kullanılabilmesi ve sigortacılığın geliştirilmesi için hangi tür yasal düzenlemeler yapılmalıdır?**
12. **Sigortacılık faaliyetleri açısından ülke potansiyelinin verimli olarak kullanılabilmesi ve sigortacılığın geliştirilmesi için ne tür bürokratik değişimler olmalıdır?**
13. **Özel sektörde sigorta (tekafül) ne gibi tavırlar almalıdır?**
14. **Sigorta fonları nerelerde kullanılmalıdır?**
15. **Somali tarihinde halkın dayanışmasını sağlayan metotlar nelerdir? Bunları yazabilir misiniz? Bu sistemler günümüzde nasıl değerlendirilebilir?**
16. **Eklemek istediğiniz başka bir husus varsa lütfen bildiriniz.**

Görüşmemiz sona erdi. Katkılarınız için teşekkür ederiz.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Yabancı Dil: İngilizce, Türkçe, Arapça

Eğitim

Doktora: İstanbul Üniversitesi, İslam İktisadi ve Finansı, 2018-2022, İstanbul

Yüksek Lisans 2: Doğuş Üniversitesi, İşletme, İngilizce (MBA),2017-2018, İstanbul

Yüksek Lisans 1: Marmara Üniversitesi, İslam Tarihi, 2016-2018, İstanbul

Lisans 2: Anadolu Üniversitesi (AÖF) Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkiler 2012-2016, Samsun

Lisans 1: On Dokuz Mayıs Üniversitesi, İlahiyat, 2012-2016, Samsun

Lise: Gambol High School, 2007-2011, Garowe.