

Rekabet Kurumu Başkanlığından;

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2022-4-027 (Menfi Tespit/Muafiyet)
Karar Sayısı : 23-13/216-71
Karar Tarihi : 09.03.2023

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,
Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Ayşe ERGEZEN, Cengiz ÇOLAK,
Berat UZUN

B. RAPORTÖRLER: Sebahat Gözde BİRCAN, Derya ERMİŞ, Muammer BOZKURT,
Furkan ŞENEL

C. BİLDİRİMDE

BULUNAN

: Metlife Emeklilik ve Hayat AŞ
Temsilcileri: Av. M. Toğan TURAN, Av. Nazlı BEZİRCİ,
Av. Gülçin DERE, Av. Sabiha ULUSOY,
Av. Oğulcan HALEBAK
Orjin Maslak Eski Büyükdere Cad. No:27 K:11 Maslak/İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** Metlife Emeklilik ve Hayat AŞ ile Denizbank AŞ arasında akdedilen ve Rekabet Kurulu tarafından 14.09.2011 tarih ve 11-47/1166-412 sayılı karar ile bireysel muafiyet tanınan Hayat Sigortası İçin Acentelik Sözleşmesi'nin tadil edilen hükümlerine ilişkin bireysel muafiyet tanınması talebi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** METLIFE Emeklilik ve Hayat AŞ (METLIFE) ile Denizbank AŞ (DENİZBANK) arasında 27.06.2011 tarihinde imzalanan Hayat Sigortası için Acentelik Sözleşmesi'ne (SÖZLEŞME) Rekabet Kurulunun (Kurul) 14.09.2011 tarih ve 11-47/1166-412 sayılı kararı ile 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 5. maddesi kapsamında 15 yıl süreyle bireysel muafiyet tanınmıştır. Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 15.06.2022 tarih ve 28900 sayı ile giren başvuruda, 15 yıl süre ile bireysel muafiyet tanınan SÖZLEŞME'nin süresinin beş yıl uzatılmasını ve 03.10.2031 tarihine kadar sürdürülmesini öngören, 19.11.2021 tarihinde imzalanan Tadil Protokolü (PROTOKOL) kapsamında gerçekleştirilen SÖZLEŞME'ye 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında bireysel muafiyet tanınması talep edilmiştir. Konuya ilişkin olarak düzenlenen 03.03.2023 tarih ve 2022-4-027/MM sayılı Muafiyet-Menfi Tespit Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili Rapor'da; METLIFE ile DENİZBANK arasında akdedilen SÖZLEŞME'nin ve PROTOKOL'ün 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğu, anılan SÖZLEŞME ile PROTOKOL'e menfi tespit belgesi verilemeyeceği, SÖZLEŞME'nin ve PROTOKOL'ün 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağı, SÖZLEŞME'ye ve PROTOKOL'e, SÖZLEŞME'nin 5.8A (i) ile 5.8B maddeleri ile taraflara getirilen teşvik etmeme yükümlülüğünün, 5.10 maddesi ile SÖZLEŞME'nin feshedilmesinden sonra da devam edeceğine ilişkin hükmün, SÖZLEŞME'nin sona ermesinden itibaren en fazla beş yıl ile sınırlanması koşuluyla 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde sözleşme süresi boyunca (03.10.2031 tarihine kadar) bireysel muafiyet tanınabileceği ifade edilmiştir.

G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

G.1. İlgili Teşebbüsler

G.1.1. METLIFE

- (4) Faaliyetlerine 1868 yılında başlayan American Life Hayat Sigorta AŞ (METLIFE ALICO), METLIFE aracılığıyla Türkiye’de hayat sigortası, ferdi kaza sigortası ile diğer sigortalar, emeklilik ve bunların yanı sıra her türlü sigorta reasürans işlemleri alanlarında faaliyetlerini sürdürmektedir.
- (5) Deniz Emeklilik ve Hayat AŞ (DENİZ EMEKLİLİK), 02.02.1998 tarihinde hayat, sağlık ve ferdi kaza sigortaları alanında faaliyet göstermek amacıyla Toprak Hayat ismiyle kurulmuş olup 01.05.2003 tarihinden itibaren Global Yatırım Holding bünyesinde Global Hayat Sigorta olarak faaliyetlerini sürdürmüştür. Kurul tarafından 30.03.2007 tarihinde söz konusu teşebbüsün %(.....) oranındaki hisselerinin DENİZBANK’a devrine izin verilmiştir. Sonrasında ise DENİZBANK’ın DENİZ EMEKLİLİK’teki hisselerinin ve şirketin kontrolünün METLIFE ALICO’ya devrine Kurulun 25.08.2011 tarih ve 11-46/1115-386 sayılı kararı ile izin verilmiştir. Ayrıca 27.06.2011’de METLIFE ile DENİZBANK arasında, bu işlemten sonra hüküm doğuracak şekilde dosya konusu bildirimde yer alan SÖZLEŞME imzalanmıştır. Nihai olarak METLIFE Global Holding Company II GMBH, METLIFE hisselerinin %(.....) oranındaki kısmına ve tek kontrolüne sahip bulunmaktadır.

G.1.2. DENİZBANK

- (6) 1938 yılında bir devlet bankası olarak faaliyetlerine başlayan DENİZBANK, 1997 yılında bankacılık lisansı alarak Zorlu Holding AŞ tarafından Özelleştirme İdaresi Başkanlığından devralınmıştır. DENİZBANK, 1997’de Tasarruf Mevduat Sigorta Fonuna devrolan banka şubelerinin bir kısmını ve 2002 yılında Tarışbank’ı satın almıştır. İlgili dönemde teşebbüs bünyesindeki bankacılık ürün ve hizmetlerini tamamlamak amacıyla faktoring, finansal kiralama, yatırım ve portföy yönetimi şirketlerine ek olarak Avusturya ve Rusya’da banka satın alımları gerçekleştirilmiştir. DENİZBANK’ın Dexia S.V/N.V.ye devrine 03.08.2006 tarih ve 06-57/718-208 sayılı Kurul kararıyla, sonrasında ise Sberbank of Russia’ya devrine 09.08.2012 tarih ve 12-41/1183-393 sayılı Kurul kararıyla izin verilmiştir. DENİZBANK’ın tüm payları, Kurulun 04.07.2019 tarih ve 19-24/379-174 sayılı kararıyla Emirates NBD Bank PJSC tarafından devralınmıştır. 2013 yılı itibarıyla Citibank AŞ’nin Türkiye’deki bireysel bankacılık bölümünü devralan DENİZBANK, 2021 yılında ise Türkiye’de girişimcilik alanında faaliyette bulunmak ve yatırım yapmak amacıyla finansal teknoloji şirketi olan Neohub Teknoloji Yazılım Pazarlama ve Danışmanlık AŞ’yi kurmuştur.

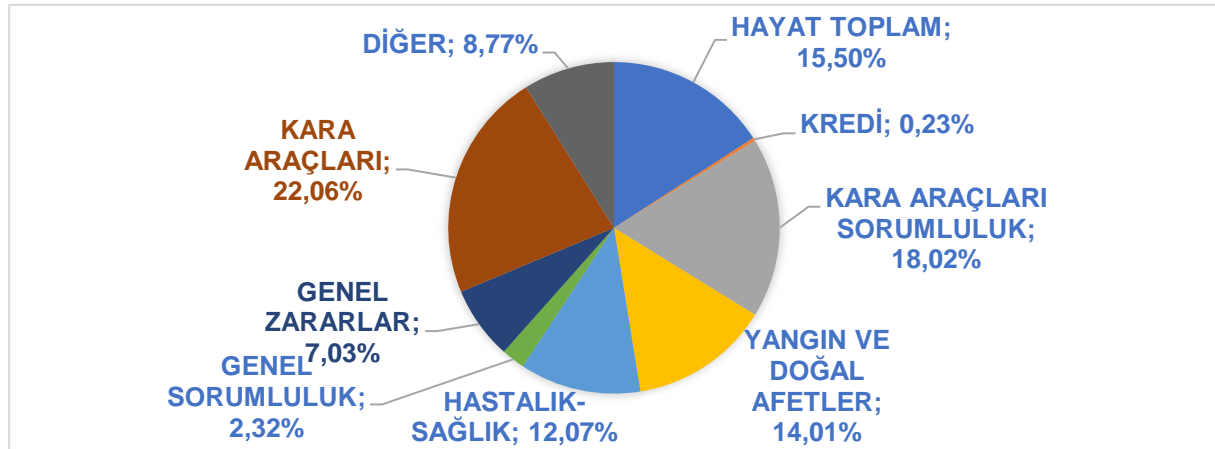
G.2. Sektöre İlişkin Bilgiler¹

- (7) Türkiye’de gelişmekte olan dinamik sektörlerden birisi olan sigortacılık hizmetleri, %4,1 oranındaki büyüklüğü ile finansal sistem içinde en büyük sektör olan bankacılığın ardından ikinci büyük sektör konumundadır. Son üç yıl içinde sigortacılık sektöründe aktif olarak faaliyette bulunan teşebbüs sayısı 65’e yükselmiştir. Söz konusu teşebbüslerin 41’i hayat dışı, 15’i hayat ve emeklilik, 6’sı hayat ve 3’ü reasürans şirketi olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

¹ Bu bölümün hazırlanmasında Sigortacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yayımlanan 2021 Sigortacılık ve Özel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor ve Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSB) tarafından yayımlanan 2021 Yılı Sektör Raporu’ndan yararlanılmıştır.

- (8) SEDDK verilerine göre, 2021 yılında Türkiye’de sigortacılık sektörünün prim üretimi, hayat branşında 17,8 milyar TL, hayat dışında 87,6 milyar TL olmak üzere toplamda 105,4 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Bir önceki yıla kıyasla toplam prim üretimleri %28 oranında artış göstermiştir. Genel sigortacılık içinde 2021 itibarıyla hayat dışı sigortacılık branşı prim üretiminin payı %82,13; hayat branşında ise %17,87’dir. Üretilen toplam primin 96,7 milyar TL’lik kısmı direkt prim üretimlerinden, 8,7 milyar TL’lik kısmı ise endirekt prim üretimlerinden kaynaklanmaktadır.² Sigortacılık sektöründe teşebbüsler doğrudan ve dolaylı olmak üzere iki dağıtım kanalı yoluyla prim üretimi gerçekleştirmektedir. Doğrudan prim üretimleri teşebbüslerin yaygın olarak kullandıkları ve faaliyete ilk geçtikleri aşamalarda daha çok yoğunlaştığı kanallardır. Dolaylı prim üretimleri ise, teşebbüslerin acenteler, bankalar, brokerler ve prodüktörler³ aracılığıyla gerçekleştirdiği diğer dağıtım kanallarıdır.
- (9) 2021 yılında genel sigortacılık alanından elde edilen prim üretimlerinin %49,6’sı özel acenteler, %25,6’sı bankalar (bankasürans kanalı), %12,8’i brokerlar ve %3,4’ü ise doğrudan diğer kanallar vasıtasıyla üretilmiştir. Branş bazında incelendiğinde ise hayat dışı branşında toplam prim üretiminin %14,89’u, hayat branşında ise %78,35’i bankasürans kanalı vasıtasıyla üretilmiştir.
- (10) Bildirime konu SÖZLEŞME’ye 2011 yılında Kurul tarafından muafiyet tanındığı dönemdeki pazar yapısı ile hâlihazırdaki pazar yapısının karşılaştırabilmesi açısından aşağıdaki grafiklerde, 2010 ve 2021 yılındaki sigorta branşlarında üretilen primlerin, toplam sigorta primleri içerisindeki yüzdesel dağılımına yer verilmiştir.

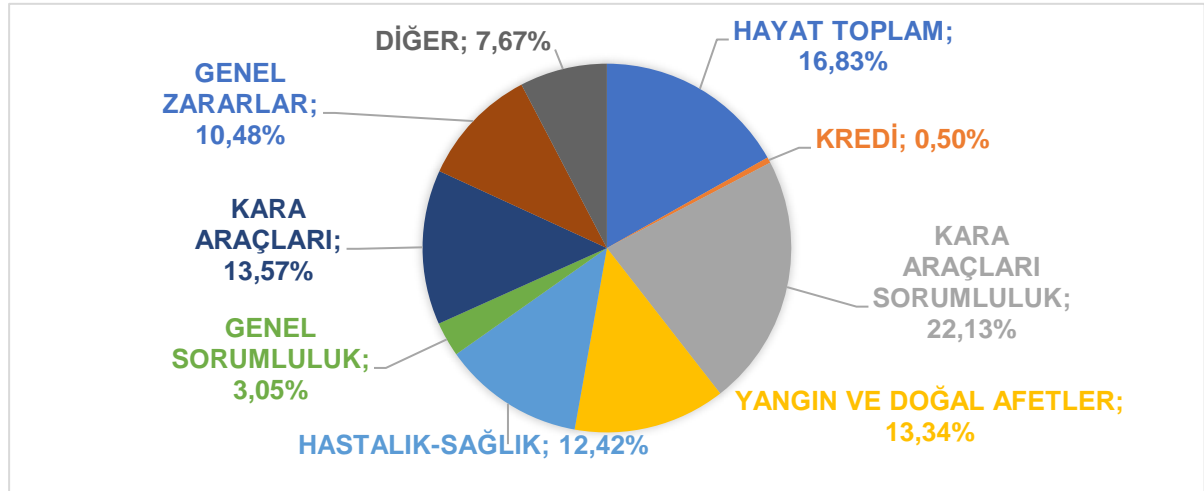
Grafik-1: 2010 Yılında Sigorta Branşlarında Üretilen Primlerin Toplam Üretilen Prim Tutarı İçindeki Payı



Kaynak: 19.08.2011 tarih ve 2011-4-223/MM-11-187.SY Sayılı Rapor.

² Direkt prim üretimleri teşebbüslerin kendilerinin düzenlemiş oldukları poliçelerden elde edilen primleri ifade ederken, endirekt primler ise teşebbüslerin, reasürans kapsamında başka bir sigorta şirketinden veya herhangi bir havuzdan aldıkları risk için yazılan primlerdir.

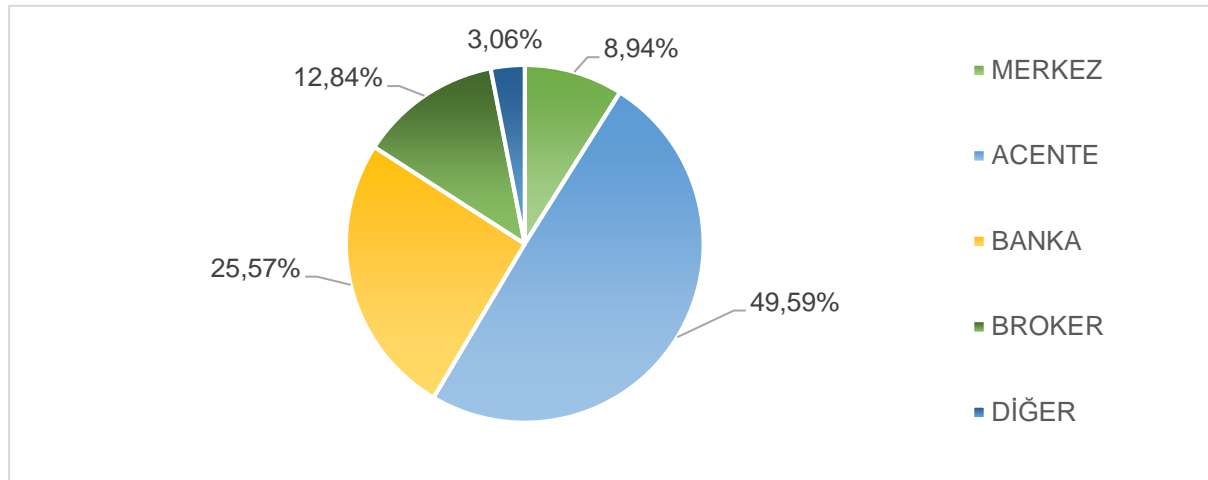
³ Sigorta ettiren ve sigortacıya bağlı olmaksızın çeşitli sigorta dallarında sigorta olmak isteyenlere bilgi vererek sigorta sözleşmesinin şartlarını müzakere ve tehlikenin konusu ve özelliklerine göre sigorta teklifnamesini hazırlamada yardımcı olan ve çalışmalarının karşılığı olarak komisyon alan gerçek veya tüzel kişilere prodüktör denilmektedir.

Grafik-2: 2021 Yılında Sigorta Branşlarında Üretilen Primlerin Toplam Üretilen Prim Tutarı İçindeki Payı⁴

Kaynak: TSB

- (11) Yukarıdaki grafiklerde görüldüğü üzere, SÖZLEŞME'ye muafiyet tanınan 2011 yılından bu yana genel sigortacılık hizmetleri içinde branşların yüzdesel dağılımında küçük orandaki sapmalar haricinde esaslı bir değişiklik yaşanmamıştır.
- (12) Aşağıdaki grafikte ise genel sigortacılık faaliyetleri içinde dağıtım kanallarının prim üretimleri bakımından paylarına yer verilmiştir.

Grafik-3: 2021 Yılı Sigorta Sektörü Prim Üretiminde Dağıtım Kanallarının Pazar Payları



Kaynak: TSB

- (13) Grafik-3'te, sigorta ürünlerinin dağıtımında en önemli kanalın yaklaşık %50 pay ile acente kanalı olduğu görülmektedir. Bankasürans kanalı ise %25,57'lik bir pay ile ikinci sırada yer almaktadır. Devam eden bölümde, SÖZLEŞME'nin kapsamında bulunan hayat sigortası, ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerine ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

G.2.1. Hayat Sigortası ve Ferdi Kaza Sigortası Hizmetleri

- (14) Bildirime konu SÖZLEŞME kapsamında yer alan hayat sigortası ürünleri, bireyin yaşam konularına dair hayatta kalma, sakatlık ve vefat gibi risklerin sigorta ettirildiği bir

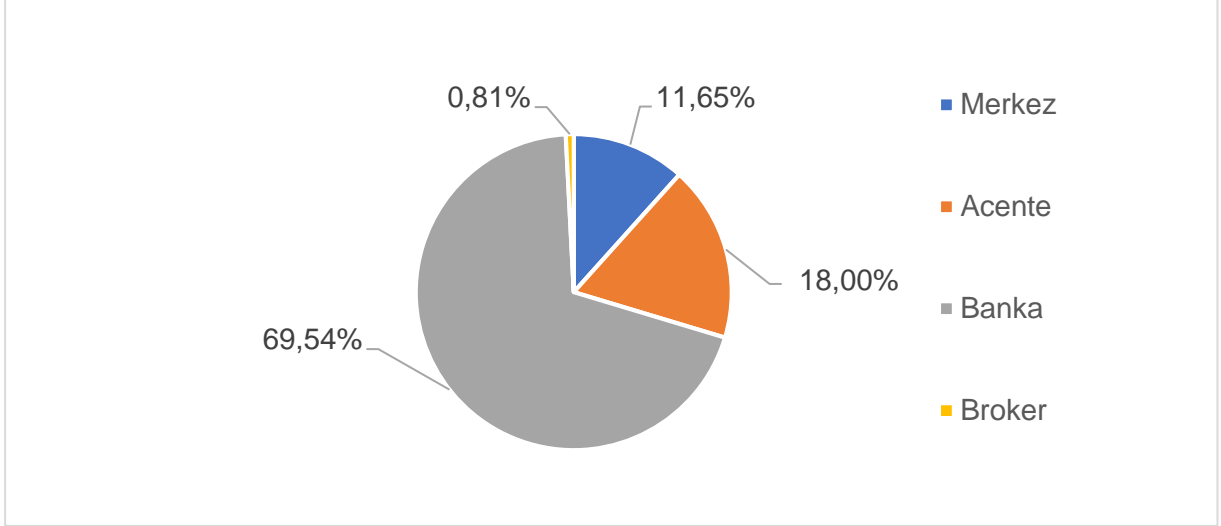
⁴ İlgili grafikteki veriler ayrı ayrı sigorta dallarında toplam üretilen prim tutarlarının, genel sigortacılık pazarında toplam üretilen prim tutarına oranlanmasıyla hesaplanmıştır.

23-13/216-71

poliçe türüdür. Hayat sigortası grubunda faaliyette bulunan teşebbüsler yedi ana branşta (evlilik sigortası, yatırım fonlu sigortalar, sermaye itfa sigortası, fonların yönetimi işlemi, kaza, hastalık/sağlık) hizmet sunabilmekteyken, 2012 yılında eklenen tontin branşı⁵ ile bu sayı sekize yükselmiştir.

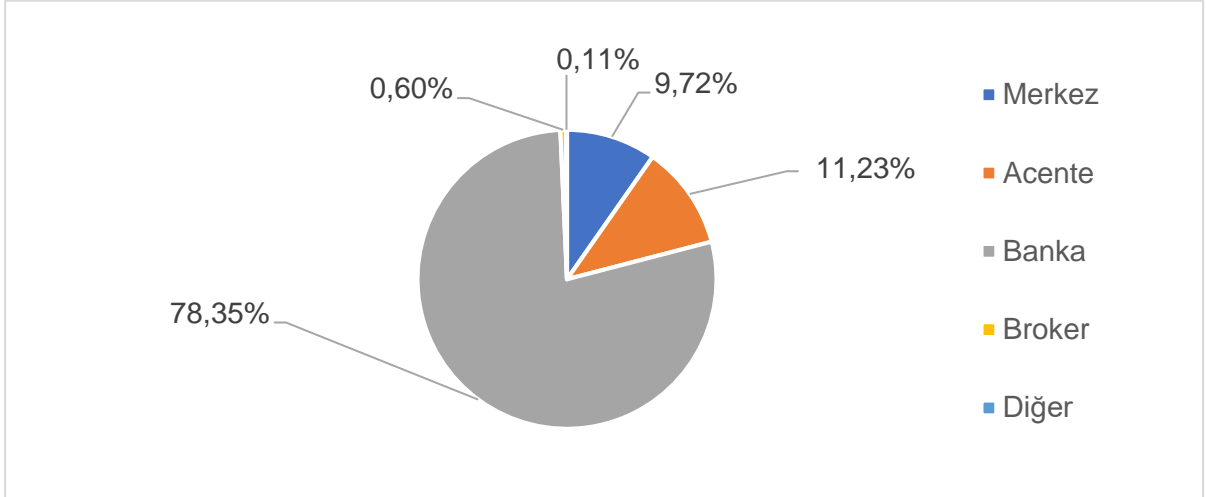
- (15) Aşağıdaki grafiklerde 2010 yılı ile 2021 yıllarına ilişkin olarak, hayat sigortası ürünlerinin satış kanalı bazında dağılımlarına yer verilmiştir.

Grafik-4: 2010 Yılı Hayat Sigortacılığında Elde Edilen Primlerin Dağıtım Kanalı Bazlı Payları



Kaynak: 19.08.2011 tarih ve 2011-4-223/MM-11-187.SY Sayılı Rapor

Grafik-5: 2021 Yılı Hayat Sigortacılığında Elde Edilen Primlerin Dağıtım Kanalı Bazlı Payları



Kaynak: TSB

⁵ İtalya'da ortaya çıkarak ardından Hollanda ile Fransa'da kabul görüp uygulama alanı bulan ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun (6102 sayılı Kanun) 1488. maddesinde düzenlenen, birden çok katılımcının verdiği katkı payları ile oluşan varlıklardan elde edilen kar paylarının, katılımcılar arasında ayrıca düzenlenmiş olması durumunda ölenin payının hayatta kalan katılımcılar arasında dağıtıldığı ve tek katılımcı hayatta kalana kadar devam eden müşterek sigorta türüdür.

- (16) Yukarıdaki grafiklerde görüldüğü üzere, 2010 ve 2021 yılında hayat sigortacılığında sırasıyla %69,54 ve %78,35 oranındaki paylar ile prim üretiminin en fazla olduğu kanalın banka kanalı, ikinci sırada ise 2010 yılında %18 ve 2021 yılında %11,23'lük pay ile acenteler olduğu görülmektedir. SÖZLEŞME'ye muafiyet tanınmış olan 2011 yılındaki kanal dağılımının kayda değer bir değişikliğe uğramadığı görülmekle birlikte, banka kanalının ağırlığının bir miktar artış gösterdiği anlaşılmaktadır.
- (17) SÖZLEŞME'ye konu bir diğer branş ise ferdi kaza sigortasıdır. Ferdi kaza sigortası, poliçe süreci boyunca ve Ferdi Kaza Sigortası Genel Şartları⁶ çerçevesinde, sigortalının iradesi dışında gerçekleşen, bir kaza sonucu sigortalının ani ve harici bir hadisenin tesiri dolayısıyla kendi iradesi dışında vefat etmesi ve bedensel olarak maruz kalabileceği arıza risklerine karşı verilen bir teminat olarak tanımlanmaktadır. 2007/1 sayılı Sigorta Branşlarına İlişkin Tebliğ'de kaza sigortası branşı hem hayat hem hayat dışı grubunda sayılmakta, bu kapsamda ferdi kaza sigortası her iki gruba da girebilmektedir.

G.2.2. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES)⁷

- (18) BES, gönüllü katılım esasına dayanan ve bireylerin gelecek yıllarındaki yaşamında ihtiyaç duyacakları gelir için yapmış oldukları tasarruflardan oluşan bir özel emeklilik sistemidir. Türkiye'de BES, 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu (BES Kanunu) ile düzenlenmiştir. Türkiye'de BES faaliyetleri 2003 yılında başlamıştır. 2021 yılı itibarıyla BES alanında faaliyet gösteren 15 adet teşebbüs bulunmaktadır.
- (19) BES kendi içinde gönüllü BES ve otomatik katılım sistemi (OKS) olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Gönüllü BES kapsamında katılımcıların toplam primleri, yıllar itibarıyla katılımcıların ödemiş oldukları katkı paylarına, devlet tarafından ödenen katkı payına ve katılımcının birikimlerinin değerlendirilmesi için seçmiş oldukları fonlara göre değişiklik gösterebilmektedir. Sistemde kalınan süre, katılımcıların teşvik olarak verilen devlet katkısının tamamını almaları açısından önemlidir. Zira belirli süreler için hak edilen devlet katkısı tutarı farklılık göstermektedir.⁸
- (20) OKS ise kamu sektöründe ve özel sektörde istihdam edilen 45 yaş altı tüm çalışanların otomatik olarak BES'e dâhil edildiği bir emeklilik ve tasarruf programıdır.⁹ 2021 yılında BES Kanunu'nun 4. maddesinde yapılan düzenlemeyle birlikte 18 yaşını henüz doldurmamış bireylerin de BES'e katılımına imkân sağlanarak sistemin potansiyel katılımcı çevresi genişletilmiştir. OKS sayesinde çalışanlara ikinci bir emeklilik planı

⁶ <https://www.tsb.org.tr/ferdi-kaza-sigortasi-genel-sartlari.aspx?pageID=482>
(Erişim Tarihi: 01.02.2023)

⁷ Bu bölümün oluşturulmasında EGM, SEDDK ve TSB tarafından yayımlanan raporlar ve istatistiklerden faydalanılmıştır.

⁸ Sistemde en az on yıl kalan ve 56 yaşını dolduran bireyler bu katkının tamamını alabilmekteyken, sistemde on yıl kalıp 56 yaşını dolduramayan kişiler, sistemden çıkmak istediklerinde devlet katkısının ancak %60'ına hak kazanırlar. Sistemde on yıldan az kalan ve 56 yaşını doldurmadan çıkanlar, kademeli olarak belli oranlarda - %100, %60 (10 yıl), %35 (5 yıl), %15 (3 yıl) - kaldığı süreye göre devlet katkısını almaya hak kazanmaktadır. Ayrıca mevzuatta belirlenen kriterlere göre elde edilen getiriler üzerinden alınan stopaj oranları da farklılaşmaktadır. Örneğin, tamamen emekli olanlardan alınacak stopaj oranı %15'lerden %5'lere düşmektedir (EGM 2019; Resmi Gazete 2012).

⁹ 20.01.2022 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan değişiklikle birlikte BES Kanunu'nun Ek 2. maddesine ekleme yapılarak, talepleri halinde 45 yaş üstü çalışanların da OKS'ye dâhil edilebilmesine imkân sunulmuştur.

sağlanması hedeflenmiştir. Sistemin katılımcıların ilerleyen yaşları için ek gelir oluşturmanın yanı sıra ekonomi için uzun vadeli kaynak yaratımı, istihdam artırımı ve kalkınmaya katkıda bulunma gibi amaçları bulunmaktadır. BES her ne kadar gönüllülük esasına dayanarak kurulmuş olsa da 2017 yılında “zorunlu BES” niteliğindeki OKS sistemi oluşturulmuştur. OKS sistemindeki amaç, katılımcılara belirli bir süre sistemden çıkış imkânı tanırken ikinci bir BES yaptırabilmelerine ve sisteme dâhil olarak bilgi sahibi olmalarına imkân sağlamaktır. BES’te katılımcıların ödemiş oldukları primler, sigorta şirketleri tarafından oluşturulmuş farklı risk düzeylerine sahip fonlarda değerlendirilmektedir.

- (21) 2021 yıl sonu itibarıyla gönüllü BES’te 7.092.020, OKS’de¹⁰ ise 6.196.692 kişi katılımcı olarak bulunmaktadır. 2021 yılında BES toplam katkı payı tutarı 27.497.488.037 TL olarak gerçekleşmiş ve fonun toplam büyüklüğü %43,6 oranında, katkı payı tutarı ise %16 oranında artış göstermiştir. BES’te dağıtım kanalı, bireysel emeklilik ürünlerinin katılımcı potansiyeli bulunan adaylara ulaşmasını sağlayan kişi, kurum ve yapılar olarak tanımlanmaktadır. Bu dağıtım kanalları; banka, bireysel direkt satış, kurumsal satış, acente, broker, çağrı merkezi ve internet olarak ifade edilmektedir.¹¹ Dağıtım kanallarının ağırlığına bakıldığında ise 2021 yılı verilerine göre yaklaşık %50’lik pay ile direkt satış kanalının kullanıldığı görülmekte olup BES ürünlerinin banka kanalı ile satışı ise %24’lük pay ile ikinci sırada yer almaktadır.

G.2.3. Banka Sigortacılığı ve Türkiye’deki Uygulaması¹²

- (22) Banka sigortacılığı veya bir diğer kullanımıyla bankasürans kavramı, genellikle sigorta ürün ve hizmetlerinin bankalar aracılığıyla dağıtılmasını ifade etmektedir. Bankasüransın ilk uygulama bulunduğu ülkeler Fransa ve İspanya’dır. Bunların dışında Almanya ve İtalya’da da bankasürans uygulamaları uzun süredir mevcuttur. Bankasürans uygulamasındaki ilk yaklaşım, kredi koruma sigortası olarak bankacılık alanında faaliyet gösteren teşebbüslerin sunmuş olduğu krediler dolayısıyla aracılardan devre dışı bırakılarak müşterilerin sigortalanmasıdır.
- (23) Bankasüransın, bankacılık ve sigortacılık faaliyeti sürdüren teşebbüslere sağlamış olduğu en önemli avantaj, dağıtım kanalları ve örgütlenme açısından ölçek ekonomileri sağlaması ve müşteriler için katma değer yaratmasıdır. Ölçek ekonomileri müşteriler ile ilgili banka arasında daha derin bir ilişki kurulması, müşterilerin işlem hacimlerinin artması, pazarlayan tarafın satış maliyetlerinin azalması gibi faydalar sağlamaktadır. Genellikle müşterilerin bankalara duymuş oldukları güvenden dolayı banka tarafından daha fazla sigorta ürününün pazarlanmasını ve satışını kolaylaştırmaktadır. Müşterilerin başlıca avantajı ise tek bir noktadan birden çok ürün tedarik edilebilmesi ile banka ve sigorta işlemlerinin birleştirilmesinden yaratılan maliyet ve zaman tasarrufudur. Bankasürans kanalı sayesinde sigorta şirketleri, ürünlerini pazarlarken bankaların güvenilir imajından yararlanarak ciddi bir pazarlama avantajı elde etmektedirler. Ayrıca bankaların ülke çapında mevcut yerleşik ağırları sayesinde tüm ülke çapındaki coğrafi pazarlara sirayet edebilmektedirler.

¹⁰ BES Kanunu’nun 01.01.2017 tarihinde yürürlüğe giren bireysel emekliliğe otomatik katılıma ilişkin hükümleri uyarınca, işverenler çalışanlarını OKS’ye dâhil etmekle yükümlüdür. Bu çerçevede, işverenler çalışanlarının özel sektör için prime esas kazançlarının, kamu için ise emeklilik keseneğine esas aylığın en az %3’ünü sisteme aktarırlar. Çalışanlar bu sistemde dilediği kadar kalma hakkına sahiptir. <https://www.egm.org.tr/otomatik-katilim/oks-nedir/> (Erişim Tarihi: 03.10.2022)

¹¹ <https://www.egm.org.tr/bilgi-merkezi/terimler-sozlugu/> (Erişim Tarihi: 12.10.2022)

¹² https://www.bddk.org.tr/Content/docs/bddkDergiTr/dergi_0015_04.pdf

- (24) Bankacılık faaliyetinde bulunan teşebbüslerin en önemli avantajları ise alternatif gelir kaynağı, mevcut ürün ve hizmet yelpazesinin genişletilerek müşteri talep ve isteklerinin mümkün olduğunca tek banka aracılığıyla karşılanabilmesidir. Müşterilerinin ihtiyaçlarının tümünü karşılamak ve kendilerine yönelik bağlılıklarını artırmak isteyen bankaların, ürün yelpazesinin genişlemesi bankalar arasındaki rekabeti oldukça artırmıştır. Bu açıdan sigorta ürünlerinin pazarlanması bankalara önemli faydalar sağlamaktadır.

G.3. İlgili Pazar

- (25) Dosya konusu bakımından ilgili ürün pazarı, teşebbüslerin aralarında imzalamış oldukları sözleşmenin etki edeceği pazardır. METLIFE ve DENİZBANK arasında akdedilen SÖZLEŞME ve PROTOKOL, METLIFE'in bireysel emeklilik, hayat sigortası ve ferdi kaza sigortasının satış ve pazarlanması konusunda münhasıran DENİZBANK şubelerini ve DENİZBANK'ı acente olarak atayan anlaşmalardır. PROTOKOL ile SÖZLEŞME'nin süresinin 03.10.2031 tarihine kadar uzatılması ve bu tarihe kadar SÖZLEŞME kapsamında yer alan hayat ve ferdi kaza sigortaları ile bireysel emeklilik ürünlerinin METLIFE adına ve hesabına DENİZBANK şubeleri aracılığıyla satım, dağıtım ve pazarlanması planlanmaktadır. DENİZBANK şubelerini METLIFE'in ürünlerinin pazarlanması, satımı ve dağıtımı hususlarında münhasır acentesi olarak atayan SÖZLEŞME'nin kapsamı hayat ve ferdi kaza sigortaları ile bireysel emeklilik ürünlerinden oluşmaktadır.
- (26) Sigortacılık pazarı genel olarak hayat sigortaları ve hayat dışı sigortalar şeklinde iki kategoride değerlendirilmektedir. 6102 sayılı Kanun'un 1487. maddesine göre hayat sigortası; sigortalının ölümü veya hayatta kalması hâlinde, sigorta bedelinin sigorta ettirene veya onun belirlediği bir kişiye ödenmesinin üstlenildiği sigorta türüdür. Hayat dışı sigorta ise kaza, hastalık/sağlık, kara araçları, hava araçları, su araçları, nakliyat ve ulaşım, yangın ve doğal afetler, genel zararlar, trafik sigortası, hukuksal koruma, kara taşıma sorumluluk, hava araçları sorumluluk, genel sorumluluk, raylı araçlar, su araçları sorumluluk, kredi, emniyeti suiistimal, finansal zararlar ve destek gibi diğer tüm sigorta çeşitlerini kapsamaktadır. 5864 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun (Sigortacılık Kanunu) 5. maddesine göre sigorta şirketleri hayat ve hayat dışı sigorta gruplarından sadece birinde faaliyet gösterebilmektedirler.¹³
- (27) Kurulun sigortacılık pazarına ilişkin olarak vermiş olduğu geçmiş tarihli bazı kararlarında¹⁴, ilgili ürün pazarı bildirimine konu acentelik sözleşmelerinin kapsamı dâhilinde acentelerce sunulacak hizmetler ile sınırlı olarak belirlenmiştir. SÖZLEŞME kapsamında yer alan hayat sigortalarında, vefat gibi insan hayatına ilişkin riskleri kapsayan teminatlar sunulmaktadır. Ürünün özelliklerine göre sigortalıdan farklı tutarlarda primler alınmakta ve vefat ve/veya hayatta kalma teminatlarının yanı sıra yan teminatlar olarak işsizlik, maluliyet gibi ek teminatlar da sunulabilmektedir.¹⁵ SÖZLEŞME'nin bir diğer konusu olarak ferdi kaza sigortası, Ferdi Kaza Sigortası Genel Şartları¹⁶ çerçevesinde, poliçe süreci boyunca sigortalının iradesi dışında

¹³Sigortacılık Kanunu, m. 5/2: "Sigorta şirketleri hayat ve hayat dışı sigorta gruplarından sadece birinde faaliyet gösterebilir. Bu gruplarda yer alan sigorta branşları Bakan tarafından belirlenir."

¹⁴28.08.2012 tarih ve 12-42/1318-431 sayılı; 15.05.2017 tarih ve 17-16/231-97 sayılı; 08.02.2018 tarih ve 18-04/62-36 sayılı; 04.02.2021 tarih ve 21-06/73-33 sayılı; 30.09.2021 tarih ve 21-46/660-329 sayılı Kurul kararları.

¹⁵TSB 2021 yılı Sektör Raporu

(https://tsb.org.tr/media/attachments/TSB_SEKTOR_TR21_2807.pdf)

¹⁶https://tsb.org.tr/media/attachments/Ferdi_Kaza_Sigortas%C4%B1_Genel_Sartlar%C4%B1.pdf (Erişim Tarihi: 30.09.2022)

gerçekleşen bir kaza sonucu sigortalının vefat etmesi yahut bedensel bir hasar yaşanması risklerine karşı verilen bir teminat olarak tanımlanabilecektir. 2007/1 sayılı Sigorta Branşlarına İlişkin Tebliğ'de hem hayat hem hayat dışı grubunda kaza sigortası branşının sayıldığı görülmekte ve kaza branşının bir alt branşı olarak ferdi kaza sigortasının hem hayat hem de hayat dışı gruplarına dâhil olduğu söylenebilecektir. Ayrıca TSB tarafından iletilen cevabi yazıda ise ferdi kaza sigortasının bir teşebbüsün hayat veya hayat dışı grubunda faaliyet gösterip göstermediğine bakılmaksızın sigorta ürünlerinin aynı şartlar altında sunulduğu ve hukuken veya nitelik açısından farklılık arz etmedikleri ifade edilmektedir.

- (28) SÖZLEŞME kapsamında yer alan bir diğer konu ise bireysel emeklilik ürünlerinin DENİZBANK ve şubeleri aracılığıyla pazarlanması, dağıtımı ve satışlarıdır. Bireysel emeklilik veya BES, sisteme dâhil olan kişilerin çalışma süreleri boyunca yapmış oldukları birikimlerin uzun vadeli yatırımlar aracılığıyla emeklilik dönemlerinde mevcut yaşam standartlarının korunmasını ve belirli bir seviyede gelir elde etmelerini sağlayan bir sistemdir. BES'te katılımcılar emeklilik dönemlerinde, aktif çalışma dönemleri boyunca yapmış oldukları tasarrufları uzun vadeli yatırımlara yönlendirerek yaşam standartlarını koruyabilecekleri bir gelir elde etmeyi hedeflemektedirler. Bireyler katkı paylarını sigorta şirketleri tarafından kendilerine sunulmuş olan yatırım fonları aracılığıyla farklı fonlara yönlendirebilmekte ve yıllar içerisinde fonlar arasında değişiklikler yapabilmektedirler. Sigorta şirketleri ise mevzuat gereği kuruluş ve faaliyet izinlerini almakta ve katılımcıların birikimlerinin uzun vadeli yatırımlara yönlendirilmesi için hizmet sunmaktadırlar.
- (29) BES, kendi içerisinde gönüllü BES ve OKS olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Gönüllü BES kapsamındaki birikimler ödenen katkı paylarına, devlet katkısına ve kişinin seçtiği fonların getirilerine göre değişiklik göstermektedir. Gönüllü BES kapsamında toplam asgari ücretin azami %25'i kadarı bir yıl içinde katılımcılara devlet katkısı niteliğinde teşvik olarak verilmektedir.¹⁷ OKS ise kamu sektöründe ve özel sektörde istihdam edilen 45 yaş altı tüm çalışanların otomatik olarak BES'e dâhil edildiği bir emeklilik ve tasarruf programıdır.¹⁸ Yukarıda işaret edildiği üzere BES öncelikle gönüllü katılım esaslı kurulmuş, sonrasında teşviklerle tasarrufların ciddi boyutlara ulaşması ve sistemin başarıyı yakalamasından dolayı, sisteme katılımı ileride sistemden çıkma hakkını içerecek şekilde "zorunlu BES" niteliğindeki OKS'nin oluşturulmasına gidilmiştir. Bu sistemde, çalışanlar dilerse mevcut BES'lerin yanında ikinci bir BES yaptırabilmekte veya iki ay içinde OKS'lerini iptal ettirebilmektedir.
- (30) BES'e yönelik olarak verilen bilgiler ile BES'in hem ekonomik hem de katılımcılar açısından amaçları birlikte değerlendirildiğinde BES'in sigortacılık ürünlerinden farklı bir pazarı oluşturduğu değerlendirilmektedir. Bununla birlikte zorunlu BES olarak nitelendirilen OKS ile gönüllü katılımın, yalnızca katılım esaslı bakımından farklılaştığı ancak tüketici için aynı hedef doğrultusunda planlanan emeklilik sistemleri olduğu dikkate alındığında, dosya kapsamında yapılacak olan değerlendirmeleri etkilemeyeceği için, BES için alt kırılım bazında pazar tanımı yapılmasına gerek olmadığı değerlendirilmiştir.

¹⁷ 22.01.2022 tarih ve 31727 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "7351 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ile Bazı Kanunlarda ve 375 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile birlikte %25 olan bu oran %30 olarak uygulanmaktadır.

¹⁸ 20.01.2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan değişiklikle birlikte, 4632 sayılı Kanun'un Ek 2. maddesine ekleme yapılarak, talepleri halinde 45 yaş üstü çalışanların da OKS'ye dâhil edilebilmesine imkân sağlanmıştır.

- (31) Bu bilgiler haricinde bir sigorta ürününün konusu ve teminat altına aldığı riskler, diğer sigorta ürünlerinden farklı olup sigorta sözleşmesi ile ödenmesi taahhüt edilen prim tutarı da bu kapsamda değişmekte ve anılan prim tutarı sözleşmenin konusuna giren zarar veya hasarları kapsamakta ancak diğer sigorta ürünlerin konusuna giren zarar veya hasarları kapsamamaktadır. Dolayısıyla talep açısından bakıldığında, her bir sigorta ürününün özelliği ve teminat konusu bakımından tüketici açısından ikame edilebilir olmadığı görülmektedir. Bununla beraber, sigorta şirketlerinin ilgili mevzuatları gereği faaliyet göstermek istedikleri her bir sigorta branşında ruhsat almak zorunda olduğu da dikkate alındığında, sigorta şirketleri açısından da her bir sigorta ürününün ayrı bir ürün pazarı teşkil ettiğini görülmektedir.¹⁹
- (32) Söz konusu bilgiler çerçevesinde ve Kurulun SÖZLEŞME'ye ilişkin ilk muafiyet kararına²⁰ benzer şekilde, ilgili ürün pazarları "hayat sigortasında acentelik hizmetleri pazarı", "ferdi kaza sigortasında acentelik hizmetleri pazarı" ve "bireysel emeklilik ürünlerinde acentelik hizmetleri pazarı" olarak tanımlanmıştır. İşlem tarafları arasındaki SÖZLEŞME ile verilecek olan hizmetin Türkiye²¹ genelinde sunulacak olması ve ilgili ürünler açısından rekabetin ülke çapında homojen dağılması nedeniyle ilgili coğrafi pazar ise "Türkiye" olarak belirlenmiştir.

G.4. Değerlendirme

G.4.1. Bildirime Konu Sözleşmenin ve Protokolün Kapsamı

- (33) Bildirime konu SÖZLEŞME kapsamında DENİZBANK, Türkiye genelinde METLIFE'in hayat ve ferdi kaza sigortaları ile bireysel emeklilik ürünlerinin pazarlanması, dağıtımı, satışını ve prim tahsilatlarını gerçekleştirmek üzere acente olarak tayin edilmiştir. SÖZLEŞME, DENİZBANK ve METLIFE arasında 27.06.2011 tarihinde akdedilmiş olup Kurulun 14.09.2011 tarih ve 11-47/1166-412 sayılı kararı ile anılan SÖZLEŞME'ye süresi boyunca bireysel muafiyet tanınmıştır. Mevcut durumda bireysel muafiyetten yararlanan SÖZLEŞME'ye ilişkin taraflar arasında 19.11.2021 tarihinde akdedilen PROTOKOL uyarınca yapılan değişiklikler doğrultusunda, SÖZLEŞME'nin süresi beş yıl olmak üzere 03.10.2031 tarihine kadar uzatılmıştır.
- (34) PROTOKOL'ün 1.3. maddesi uyarınca, SÖZLEŞME'nin 3.2 maddesi²² tamamen silinmiş, anılan hüküm SÖZLEŞME'nin sona ermesi ve tarafların beyanlarına bağlı olarak yenilenmesi ile DENİZBANK'ın, SÖZLEŞME'ye konu ürünlerin tedariki hususunda gerçekleştireceği yeni teklif alma sürecine ilişkin olarak (.....) hususlarını kapsayacak şekilde değiştirilmiştir.
- (35) SÖZLEŞME'nin 5.2 maddesi uyarınca DENİZBANK, sahip olduğu dağıtım ağı ve söz konusu dağıtım ağı kapsamında METLIFE'a tanınacak münhasır hak ile ilgili olarak (.....) hak tanımaktadır.
- (36) SÖZLEŞME'nin 5.3 maddesi uyarınca DENİZBANK, rekabet etmeme yükümlüğünün kapsamını belirleyecek şekilde (.....) etmeyecektir.
- (37) SÖZLEŞME'nin 5.4 maddesi uyarınca, SÖZLEŞME kapsamında dağıtımı gerçekleştirilen ürünler ve METLIFE tarafından tasarlanmış yeni bir ürünün DENİZBANK'ın sahip olduğu dağıtım ağıyla satışına ilişkin olarak (.....) yapabilecektir.

¹⁹ Kurulun 08.02.2018 tarih ve 18-04/62-36 sayılı kararı.

²⁰ Kurulun 14.09.2011 tarih ve 11-47/1166-412 sayılı kararı.

²¹ Başvuruya konu Bildirim Formu ekinde yer alan, 27.06.2011 tarihinde imzalanmış SÖZLEŞME'de "Bölge" olarak ifade edilmektedir.

²² SÖZLEŞME'nin tadil edilen 3.2 maddesi: "(.....)" şeklinde düzenlenmiş olup SÖZLEŞME'nin yenilenmesi için üç ay olarak öngörülen süre PROTOKOL ile altı ay olarak revize edilmiştir.

- (38) SÖZLEŞME'nin 5.5 maddesi uyarınca, DENİZBANK'ın piyasada ilk defa üretilmiş yeni bir ürün talebi ve METLIFE'in söz konusu ürünün üretimi için olumlu ya da olumsuz yanıt vermesi hususlarına ilişkin olarak DENİZBANK, (.....).
- (39) SÖZLEŞME'nin 5.7 maddesi uyarınca METLIFE'in Türkiye'de bankasürans kanalı dışında faaliyet gösteren dağıtım ağı ile ürünlerini dağıtabilmesi hususunda, (.....) kabul etmektedir.
- (40) SÖZLEŞME'nin 5.8 (A) maddesinde dağıtıma konu ürünler kapsamında DENİZBANK tarafından sağlanan müşteri verileri ile dağıtıma konu ürünlerin DENİZBANK ile rekabet halinde olan alıcılar ile dağıtılıp dağıtılamayacağı yer almakta olup bu madde uyarınca METLIFE, (.....) kabul etmektedir. Yine SÖZLEŞME'nin 5.8 (B) maddesi DENİZBANK'ın METLIFE müşterilerine bildirim konu ürünlerin satışıyla ilişkili olup DENİZBANK, (.....). Bu hükümlere bağlı olarak SÖZLEŞME'nin 5.10 maddesinde, (.....) yani müşteri verilerine ilişkin koşullar, METLIFE'in DENİZBANK'ın rakipleriyle çalışmasına ilişkin koşullar ve DENİZBANK'ın METLIFE müşterilerine ilişkin satış koşullarının süreleri hüküm altına alınmıştır.
- (41) SÖZLEŞME'nin 5.9 maddesinde bildirim konu ürünlerin METLIFE tarafından DENİZBANK'a sunma şartları yer almakta olup söz konusu madde hükümlerince METLIFE, (.....) sunacaktır.
- (42) SÖZLEŞME'nin 5.11 maddesinde DENİZBANK'ın üçüncü kişilerden tedarik edebileceği ürünlere yer verilmektedir. Bu madde uyarınca DENİZBANK, (.....)²³ sahip olmayacaktır.
- (43) SÖZLEŞME'nin 5.13 maddesinde DENİZBANK tarafından talep edilen ve METLIFE'in ürettiği yeni ürünün dağıtımına ilişkin şartlar yer almakta olup METLIFE, (.....) sunabilecektir.
- (44) DENİZBANK'ın doğrudan veya dolaylı yollar ile SÖZLEŞME'ye konu ürünleri, bir başka sigorta şirketi aracılığıyla sunmasına ve söz konusu şirketler ile kurulabilecek ortaklıklara ilişkin kısıtlamaların yer verildiği SÖZLEŞME'nin 5.14 maddesi uyarınca (.....) belirtilmektedir.
- (45) SÖZLEŞME'nin 5.15 maddesinde METLIFE'in bankacılık faaliyetlerine ve bankacılık alanında faaliyet gösteren farklı bir teşebbüsle gerçekleştirebileceği işlemlere ilişkin koşullar yer almakta olup bu madde uyarınca (.....) ifade edilmektedir.

G.4.2. 4054 Sayılı Kanun'un 4. Maddesi Bakımından Değerlendirme

- (46) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinde, *"belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar"* yasaklanmıştır.
- (47) Bildirimin konusu METLIFE ile DENİZBANK arasında akdedilen ve Kurulun 14.09.2011 tarih ve 11-47/1166-412 sayılı kararı ile 15 yıl süre ile bireysel muafiyet tanınan SÖZLEŞME'nin süresinin beş yıl uzatılmasını ve bazı hükümlerinde değişiklik yapılmasını öngören PROTOKOL akdedilmiş olması sebebiyle, ilgili SÖZLEŞME'ye 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi kapsamında bireysel muafiyet tanınması talebidir. Başka bir ifadeyle, taraflar arasında akdedilen SÖZLEŞME, PROTOKOL aracılığıyla revize edilmiş olup dosya kapsamında revize edilen SÖZLEŞME dikkate alınmak suretiyle muafiyet değerlendirmesi yapılmıştır.

²³ Stratejik Olmayan Ürünler terimi, (.....).

- (48) SÖZLEŞME esasında DENİZBANK şubelerinde METLIFE'in hayat sigortası, ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerinin satış ve pazarlaması konusunda DENİZBANK'ın münhasıran acente olarak atanmasını öngören bir dağıtım anlaşmasını kapsamaktadır. Taraflar arasındaki hak ve yükümlülükler incelendiğinde, bildirim konusu SÖZLEŞME ile METLIFE'in sağlayıcı, DENİZBANK'ın ise alıcı konumunda olduğu dikey bir ilişkinin kurulduğu anlaşılmaktadır. Söz konusu dikey ilişkide DENİZBANK, METLIFE hesabına METLIFE'in ürün ve hizmetlerinin pazarlanmasına aracılık etmekte ve bu yönüyle acentelik faaliyeti yürütmektedir.
- (49) Sigortacılık Kanunu'nda acente, *"Ticarî mümessil, ticarî vekil, satış memuru veya müstahdem gibi tâbi bir sıfatı olmaksızın bir sözleşmeye dayanarak muayyen bir yer veya bölge içinde daimî bir surette sigorta şirketlerinin nam ve hesabına sigorta sözleşmelerine aracılık etmeyi veya bunları sigorta şirketleri adına yapmayı meslek edinen, sözleşmenin akdinden önce hazırlık çalışmalarını yürüten ve sözleşmenin uygulanması ile tazminatın ödenmesinde yardımcı olan kişi"* olarak tanımlanmaktadır. Söz konusu tanım uyarınca acente, müvekkillerinin menfaatleri doğrultusunda faaliyet göstermekte olup bağımsız hareket edememektedir.
- (50) Bununla birlikte Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da (Kılavuz) müvekkil hesabına aracılık faaliyetleri yürüten acentelere yönelik olarak sağlayıcıların akdedilen sözleşmelerle getirdikleri sınırlamaların kural olarak 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olmadıkları ve prensip olarak muafiyet rejiminin de konusunu oluşturmadıkları kabul edilmiştir.²⁴ Bu kapsamda teşebbüsler arasındaki ilişkinin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olup olmadığını belirleyen faktör, acentenin müvekkil tarafından atandığı faaliyetlerle ilgili olarak ticari veya mali bir risk alıp almaması olarak belirlenmiştir. Acentenin mali veya ticari risk taşımaması durumunda faaliyetlerinin müvekkil teşebbüsün faaliyetlerinin bir parçası olarak değerlendirilebileceği, aksi halde, yani acentenin risk üstlenmesi durumunda, kendi yapmış olduğu yatırımların geri dönüşünü sağlayabilmesi için pazarlama stratejisini özgürce belirleyebilmesi gerektiği, bu durumda acentelik anlaşmalarının 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına girebileceği ifade edilmiştir.
- (51) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin uygulanıp uygulanmayacağına belirleyici faktör olan risk konusunda Kılavuz'da, her bir olayın kendi özellikleri göz önünde bulundurularak değerlendirileceği belirtilmekte, ayrıca bir acente ve müvekkil arasındaki ilişkide acentenin risk üstlendiği ve bu nedenle anlaşmanın Kanun'un 4. maddesi kapsamına girdiği durumlara örnekler verilmektedir.²⁵

²⁴ Bkz. Kılavuz'un 1.5. numaralı "Acentelik Sözleşmeleri" başlığı.

²⁵ Kılavuz'da hangi hallerde risk üstlenildiğine örnek olarak aşağıdaki hususlar gösterilebilir:

- Taşıma masrafları da dâhil olmak üzere mal veya hizmetlerin alım veya satımına ilişkin masraflara acentenin katkıda bulunması,
- Acentenin satış arttırma faaliyetlerine doğrudan veya dolaylı olarak katkıda bulunmaya zorunlu tutulması,
- Stokta tutulan sözleşme konusu malların finansmanı ya da kayıp malların maliyeti gibi riskleri acentenin taşınması ve satılmayan ürünleri acentenin müvekkile iade edememesi,
- Acentenin satış sonrası hizmet, tamir veya garanti hizmeti vermekle yükümlü tutulması,
- Acentenin, söz konusu pazarda faaliyet gösterebilmek bakımından gerekli olabilecek ve sadece bu pazarda kullanılabilecek yatırımlar yapmak zorunda bırakılması,
- Satılan ürünün sebep olduğu zararlardan dolayı üçüncü kişilere karşı acentenin sorumlu olması,
- Müşterilerin sözleşmenin şartlarını yerine getirmemesinden dolayı, acentenin, komisyonunu alamamasının dışında başka bir sorumluluk taşınması.

- (52) Bildirime konu SÖZLEŞME'nin DENİZBANK'ın yükümlülükleri ve sorumluluklarının yer aldığı 7. maddesi incelendiğinde, 7.10 numaralı maddede, (.....); 7.11 numaralı maddede, (.....) hususları düzenlenmiştir. SÖZLEŞME'nin, METLIFE'in yükümlülükleri ve sorumluluklarının yer aldığı 8. maddesinde, (.....) hususları düzenlemiştir. Öte yandan SÖZLEŞME'nin "Komisyon ve Kar Paylaşımı" kenar başlıklı 6A.1 numaralı maddesinde "(.....)" hükmü; 6A.3 numaralı maddesinde ise "(.....)" hükmü yer almaktadır.
- (53) Yukarıda yer verilen hükümlerden anlaşılacağı üzere, hayat sigortası, ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerinin satışından elde edilen primler DENİZBANK tarafından METLIFE'a aktarılmakta, buna karşılık olarak METLIFE da DENİZBANK'a komisyon ödemeyi taahhüt etmektedir. DENİZBANK, METLIFE tarafından sağlanacak olan ürünlere ilişkin sigorta sözleşmelerini akdetmeye ve primlerin tahsilatına aracılık edecek, ancak primleri kendi nam ve hesabına tahsil etmeyecektir. METLIFE, kendi maliyet kalemleri ve piyasa koşullarını göz önünde bulundurarak, fiyatlarını serbestçe belirleyebilecek olup DENİZBANK'ın sözleşmeye konu ürünlerin kapsamı, primleri veya diğer sigorta şartlarının tadili ve yeniden oluşturulmasında herhangi bir yetkisi bulunmamaktadır. Yukarıda yer verilen SÖZLEŞME'nin 7.10 ile 7.11 numaralı maddelerinden, DENİZBANK'ın acente sıfatı ile yapacağı işlemlerden doğan hak ve borçlarının METLIFE'a ait olduğu, SÖZLEŞME kapsamında sunulacak ürünlerin pazarlanması amacıyla, bir başka deyişle acentelik faaliyetlerinin sürdürülmesi ile ilgili yapacağı yatırımların ticari riske yol açmayacak türden yatırımlar olduğu, dolayısıyla Kılavuz'da bahsedilen minvalde ticari ya da mali risk üstlenmediği ve bu yönüyle bağımsız davranmadığı anlaşılmaktadır. Bu çerçevede SÖZLEŞME kapsamında DENİZBANK'ın yüklendiği edimin METLIFE'ın hayat sigortası, ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerinin bankasürans kanalı vasıtasıyla müşterilere tanıtılması, pazarlanması, satışı, dağıtımı ve sigorta primlerinin tahsili ile sınırlı olduğu görülmektedir. Bu bakımdan bildirim konu SÖZLEŞME'nin kural olarak 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olmadığı anlaşılmaktadır.
- (54) Bununla birlikte Kılavuz'un 14. paragrafında acentelik sözleşmelerinin, acentenin rakip teşebbüslerin acenteliğini, dağıtıcılığını yapmasını engelleyen hükümler içermesi halinde markalar arası rekabeti kısıtlayıcı etkilerinin olabileceği, bu durumun da sözleşme konusu mal ve hizmetlerin satıldığı ilgili pazarda kapama etkisine yol açabileceği, bu tür bir durumun 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında değerlendirilebileceği ifade edilmektedir.
- (55) Taraflar arasında imzalanan SÖZLEŞME'nin "Münhasırlık" başlıklı 5. maddesine göre; DENİZBANK, METLIFE dışında başka bir sigorta şirketi tarafından düzenlenmiş herhangi bir hayat sigortası, ferdi kaza sigortası veya bireysel emeklilik ürününü veya poliçesini, SÖZLEŞME'de belirtilen istisna haller dışında²⁶, bankanın müşterileri veya bankasürans müşterileri de dâhil olmak üzere herhangi bir kişiye pazarlamayacak veya satmayacaktır. Ayrıca SÖZLEŞME'nin 5.7 ve 5.8A maddeleri uyarınca METLIFE, DENİZBANK ile rekabet halinde olan bir finansal kuruluş ile hayat sigortası, ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerinin satışı amacıyla bir anlaşma içine

²⁶ Bildirim Formu'nda DENİZBANK'a getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün sınırlı olduğu, aşağıdaki hususlarda rekabet etmeme yükümlülüğünün bulunmadığı belirtilmiştir. DENİZBANK;
(.....)

girmeyeceğini taahhüt etmektedir. Ancak söz konusu sınırlama, DENİZBANK'ı METLIFE ürünlerinin satışında yetkili kılınan tek alıcı konumuna getirmemekte zira SÖZLEŞME'nin ilgili hükümleri uyarınca²⁷ rakip finansal kuruluş olarak tanımlanan teşebbüslerin kredi hacmi, şube sayısı gibi bazı parametreler bakımından belirli büyüklüğe sahip kuruluşları ifade ettiği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla SÖZLEŞME'de belirtilen büyüklükte olmayan finansal kuruluşların METLIFE tarafından taahhüt edilen rekabet yasağı kapsamında olmadığı ve bu tür kuruluşların METLIFE ile sözleşme akdetmesinin mümkün olduğu görülmektedir.

- (56) Bunun yanı sıra, SÖZLEŞME'nin 5.8 numaralı maddesi ile DENİZBANK ve METLIFE karşılıklı olarak birbirlerinin müşterilerine SÖZLEŞME süresi boyunca pazarlama ve satış faaliyetlerinde bulunmayacaklarını taahhüt etmektedirler. Bununla birlikte 5.10 numaralı maddede ise anılan yükümlülüğün SÖZLEŞME'nin sona ermesinden sonra da devam edeceği belirtilmektedir. Dolayısıyla SÖZLEŞME kapsamında getirilen teşvik etmeme (müşteri ayartmama) yükümlülüğünün sözleşme süresinin bitiminden sonra da devam ettirilmesinin öngörüldüğü ancak belirli bir süre ile sınırlandırılmadığı görülmektedir.
- (57) Benzer şekilde, SÖZLEŞME'nin 5.9 numaralı maddesi uyarınca, (.....)²⁸ dair en çok kayırılan müşteri koşulu (EKM) getirilmiştir.
- (58) Yukarıda yer verilen SÖZLEŞME hükümleri çerçevesinde, her ne kadar DENİZBANK METLIFE ürünlerinin satışında Kılavuz'da belirtilen ticari ve mali riskleri üstlenmeksizin acente sıfatıyla çalışacak olsa da SÖZLEŞME kapsamında getirilen rekabet etmeme yasağı ile diğer sınırlamaların rekabeti kısıtlama ve pazarda kapama etkisine yol açma potansiyeli taşıyabileceği ve bu kapsamda Kılavuz'un 14. paragrafında yer alan *"sözleşme sonrası rekabet yasağı da dâhil olmak üzere rekabet etmeme yükümlülüğü markalar arası rekabet ile ilgilidir ve şayet sözleşme konusu mal veya hizmetlerin satıldığı ilgili pazarda kapama etkisine yol açıyorsa rekabeti sınırlayıcı etki doğurabilir ve sonuçta bu hüküm Kanun'un 4. maddesi kapsamına girebilir."* açıklaması doğrultusunda, bildirim konu SÖZLEŞME'nin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamına girmesi ve taraflara rekabet etmeme, teşvik etmeme yükümlülüğü ile EKM koşulunun getirilmesi sebebiyle anılan SÖZLEŞME'ye 4054 sayılı Kanun'un 8. maddesi uyarınca menfi tespit belgesi verilemeyeceği değerlendirilmiştir.

G.4.3. 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği Bakımından Değerlendirme

- (59) Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin (2002/2 sayılı Tebliğ) 3. maddesinde rekabet etmeme yükümlülüğü, alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetlerle rekabet eden mal veya hizmetleri üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını engelleyen doğrudan ya da dolaylı yükümlülük olarak tanımlanmıştır. Bu anlamıyla rekabet etmeme yükümlülüğü, alıcının anlaşma konusu mal veya hizmetleri kendisinin üretmemesini ve sağlayıcı dışındaki başka bir kaynaktan tedarik etmemesini öngören bir yükümlülüktür. Ancak 2002/2 sayılı

²⁷ SÖZLEŞME'nin "*Tanımlar*" başlıklı 1.1 numaralı maddesinde; DENİZBANK ile rekabet halinde olan finansal kuruluş ifadesinin aşağıda belirtilen üç koşuldan en az birini yerine getiren kuruluş anlamına geldiği açıklanmıştır:

(.....)

²⁸ Mevcut ürünler; hayat sigortası (yıllık hayat sigortası, kredi kartı hayat sigortası, azalan dönem hayat sigortası, azalmayan dönem hayat sigortası, üretici kartı yıllık hayat sigortası, uzun dönem hayat sigortası, klasik hayat sigortası, geniş kapsamlı hayat sigortası), ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerinden oluşmaktadır.

Tebliğ'de, alıcının ihtiyacı olan ya da yeniden satışını yaptığı mal veya hizmetlerin tamamını sağlayıcıdan almak zorunda olması durumu ile büyük bir bölümünü (%80'den fazlasını) almak zorunda olması durumu arasında bir fark gözetilmemiştir. Diğer bir deyişle, sağlayıcının alıcıya alımlarının küçük bir kısmını (%20'den azını) rakip teşebbüslerden yapma imkânı tanınması, konuya ilişkin hükmün rekabet etmeme yükümlülüğü sayılmasına engel teşkil etmeyecektir.

- (60) Alıcıya getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi önem taşımaktadır. Süresi beş yıldan uzun olan rekabet etmeme yükümlülüğünün grup muafiyetinden yararlanması istisnalar dışında mümkün değildir. Şayet alıcıya getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi belirsiz ise yine grup muafiyeti uygulanamayacaktır. Beş yıllık süreyi aşacak şekilde zımnen yenilenebilen rekabet etmeme yükümlülükleri de grup muafiyeti kapsamında değildir. Ancak, süresi beş yılı aşmayan veya beş yıldan sonraki uzatmanın her iki tarafın açık iradesi ile mümkün olduğu ve alıcının beş yıllık süre sonunda rekabet etmeme şartına son vermesini engelleyen herhangi bir durumun olmadığı hallerde rekabet etmeme yükümlülüğü grup muafiyetinden yararlanacaktır.
- (61) Taraflar arasındaki acentelik ilişkisinin bir dikey ilişki olması nedeniyle bildirim konusu SÖZLEŞME'nin 2002/2 sayılı Tebliğ açısından değerlendirilmesi gerekmektedir. 2002/2 sayılı Tebliğ'in 2. maddesi uyarınca, anılan Tebliğ ile sağlanan muafiyet, kural olarak sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %30'u aşmaması durumunda uygulanmaktadır. Dosya mevcudu bilgilere göre, bildirim konu SÖZLEŞME kapsamında yer alan hayat sigortası, ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik ürünleri pazarında sağlayıcı konumundaki METLIFE'in pazar payı %30 eşliğinin altındadır.
- (62) Bir sonraki aşamada ise taraflar arasında düzenlenen SÖZLEŞME ile getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi tespit edilmelidir. Rekabet etmeme yükümlülüğünün süresini değerlendirirken, taraflar arasında imzalanan SÖZLEŞME ve PROTOKOL birlikte ele alınmalıdır. SÖZLEŞME'nin 3.1 numaralı maddesinde sözleşmenin yürürlük tarihinden itibaren 15 yıllık bir süre için akdedildiği belirtilmektedir. Bu kapsamda yalnızca SÖZLEŞME'de yer alan hüküm dikkate alınmak suretiyle tespit edilen sona erme tarihi 2026 yılı olup SÖZLEŞME'de öngörülen bu süre zarfına Kurulun 14.09.2011 tarih ve 11-47/1166-412 sayılı kararı ile bireysel muafiyet tanınmıştır. Öte yandan mevcut dosyanın konusunu oluşturan PROTOKOL'de ise SÖZLEŞME'nin süresinin sona erme tarihinden itibaren beş yıl daha uzayacağı belirlenmiştir. PROTOKOL'ün 1.1 numaralı maddesinde SÖZLEŞME'nin yürürlük süresinin, SÖZLEŞME ile ilk etapta belirlenen 15 yıllık süreye beş yıl eklenerek 20 yıl olacağı, bu itibarla SÖZLEŞME'nin 03.10.2031 tarihinde sona ereceği düzenlenmiştir.
- (63) SÖZLEŞME'nin, her ne kadar 15 yıllık sürenin sonu olan 2026 yılına kadar grup muafiyetinden yararlanmaya devam edeceği ve rekabet etmeme yükümlülüğünün süresinin, 2026 yılından itibaren beş yıllık bir süre ile uzayacağı belirtilmekte olsa da tadil hükümleri ile SÖZLEŞME'nin geçerliliği 2031'e kadar uzatılmış olduğundan, bugün itibarıyla mevcut dosya kapsamında yapılacak değerlendirmede, rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi bakımından sekiz yıllık süre dikkate alınmalı ve rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi bu kapsamda değerlendirilmelidir. Zira tarafların başvurusunun Kurum kayıtlarına intikal ettiği tarih ile SÖZLEŞME'nin bitimi arasındaki süre sekiz yıla tekabül etmektedir. Dolayısıyla, bildirim konusu SÖZLEŞME ile öngörülen rekabet etmeme yükümlülüğünün süresinin, bugünden itibaren SÖZLEŞME'nin sona erme tarihine kadar sekiz yıl olması sebebiyle SÖZLEŞME'nin,

2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağı değerlendirilmiştir.

G.4.4. 4054 sayılı Kanun'un 5. Maddesi Kapsamında Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi

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

olarak sayılmıştır.

- (65) Taraflar arasında akdedilen bankasürans sözleşmesinin bu koşulları sağlayıp sağlamadığı sırasıyla incelenmiştir.

a) Malların Üretim veya Dağıtımı ile Hizmetlerin Sunumunda Gelişme Sağlanması

- (66) Bir anlaşmanın 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinden muaf tutulabilmesi için öncelikle anlaşma konusu olan mal veya hizmetlerin üretimi ve dağıtımı ile ilgili olarak bir gelişme veya iyileşme olması ya da ekonomik veya teknik gelişme sağlanması gerekmektedir. Bu bağlamda, mevzuatta kastedilen ekonomik fayda veya menfaatin, sadece teşebbüslerin kendi açılarından sağlayacakları menfaat veya kazanç şeklinde değil, aynı zamanda bunların ekonomiye yapacakları somut katkı şeklinde anlaşılması gerekmektedir. 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (a) bendi bakımından yapılacak değerlendirmede hangi hallerin ekonomik yarar olarak kabul edileceği işlemin özelliklerine göre değişmektedir. Rekabeti kısıtlayıcı bir anlaşmanın muafiyet korumasından faydalanabilmesi için öncelikle rekabet üzerindeki olumsuz etkisini bertaraf edebilecek düzeyde bir etkinlik kazanımı sunabilmesi gerekmektedir.
- (67) Bildirim Formu'nda, tadil edilen SÖZLEŞME ile kurulan acentelik ilişkisinin, tarafların daha büyük bir müşteri tabanına erişimini sağlayarak ölçek ve kapsam ekonomilerinden faydalanılmasının yanı sıra, çapraz satış olanaklarından ve tarafların birbirlerinin marka imajından yararlanması gibi avantajlar yaratacağı belirtilmiştir. SÖZLEŞME ile getirilen ve PROTOKOL ile süresi uzatılan münhasır acentelik ilişkisi dolayısıyla DENİZBANK'ın, tek bir sigorta şirketinin ürünlerine odaklanabileceği ve hizmette uzmanlaşmayı sağlayabileceği, bu durumun tarafların daha fazla teknolojik ve kurumsal yatırım yapmasına imkân vereceği değerlendirilmiştir. Ayrıca, PROTOKOL kapsamındaki tadil ile mevcut dosyanın değerlendirilme tarihinden SÖZLEŞME'nin bitimine kadar olan süreyi kapsayan yaklaşık sekiz yıllık zaman diliminde mevcut olacak rekabet etmeme yükümlülüğü aracılığıyla, orta vadedeki belirsizliklerin ve bundan kaynaklanacak risklerin bertaraf edilmesiyle kaynakların etkin kullanımı mümkün hale gelebilecektir.
- (68) Bildirime konu SÖZLEŞME'ye ilişkin 14.09.2011 tarih ve 11-47/1166-412 sayılı karardaki bireysel muafiyet değerlendirmesinde de münhasıran kurulan acentelik ilişkisi sayesinde yatırımlara odaklanılabileceği ve böylelikle tüketicilerin sunulan hizmetin iyileştirilmesinden bir kazanım sağlayacağı belirtilmiştir. Bildirime konu olan

SÖZLEŞME için anılan Kurul kararında yer verilen tespitlerin halen geçerli olduğu değerlendirilmiştir. Sonuç olarak, SÖZLEŞME'nin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendinde belirtilen koşulu karşıladığı tespit edilmiştir.

b) Tüketicinin Yarar Sağlaması

- (69) Bireysel muafiyet değerlendirmesinin ikinci şartı, malların dağıtımı veya hizmetlerin sunulmasından elde edilen iyileşmelerin tüketicilere yansıtılmasıdır. Bu şartın gerçekleşmesi için ortaya çıkan etkinlik kazanımından tüketicilerin yarar sağlaması gerekmektedir. Fiyat seviyesindeki düşüş, satış sonrası etkin hizmetler, kalitenin ve ürün çeşitliliğinin artması, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşabilmesi, yeni mal veya hizmetlerin sunulması ve mal ya da hizmet arzında devamlılığın sağlanması gibi koşullar tüketicinin elde edeceği yarar kapsamında değerlendirilebilmektedir.
- (70) Bildirim Formu'nda, SÖZLEŞME'nin tüketicie sağlayacağı faydalara ilişkin olarak, METLIFE ile DENİZBANK arasındaki uzun dönemli iş birliği neticesinde hizmetlerde uzmanlaşma sağlanması ve sunulan hizmetin maliyetinin düşmesiyle tüketicilere daha uygun fiyatlı ve kaliteli hizmet sunumunun temin edileceği, PROTOKOL ile tadil edilen SÖZLEŞME sayesinde METLIFE'in sigorta sektöründeki bilgi birikimini, deneyimini ve teknolojisini DENİZBANK'a aktarmaya devam edeceği ve PROTOKOL ile belirlenen süre boyunca yapılacak ilave yatırımlar ile DENİZBANK'ın bu alandaki kaynaklarının gelişimine katkı sağlanacağı belirtilmiştir.
- (71) SÖZLEŞME ile planlanan uzun dönemli iş birliğinin beraberinde uzmanlaşma getirmesiyle, tüketici ihtiyaçlarına daha sağlıklı cevap verilebilmesi, böylelikle daha kaliteli hizmet sunumunun gerçekleşmesinin mümkün olabileceği, nitekim taraflar arasında 2011 yılından bu yana devam eden aynı konulu ticari ilişki sebebiyle de DENİZBANK'ın hayat, ferdi kaza sigortaları ile bireysel emeklilik alanında SÖZLEŞME'nin yürürlük süresi boyunca bir tecrübe elde ettiği, söz konusu tecrübenin de tüketicilere 2011 yılından bu yana sunulan hizmet ile sağladığı faydaları sürdürebileceği değerlendirilmiştir.
- (72) Bunun yanı sıra, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendinde sayılan koşulun gerçekleşmesiyle, öngörülen teknolojik ve kurumsal yatırım sayesinde tüketicilere verilen hizmette iyileşmelerin yapılabileceği, DENİZBANK müşterilerinin daha kapsamlı sigortacılık ürünlerine erişebileceği, ilave olarak DENİZBANK şubelerinin geniş bir coğrafi yelpazeye yayılmış olması sayesinde tüketicinin sigorta ürünlerine ulaşmasının kolaylaşacağı ve uzun süreli sözleşme ilişkisi sayesinde ilgili ürünlerin arzındaki devamlılık ile tüketici faydasının sağlanacağı değerlendirilmiştir.
- (73) Netice itibarıyla, geniş bir dağıtım ağı ile uzmanlaşmanın sağlandığı ürün ve hizmetlerin sunulacak olmasının tüketicilerin lehine olduğu ve elde edilmesi beklenen faydaların tüketicilere yansıtacağı değerlendirilmiştir. İlaveten 14.09.2011 tarih ve 11-47/1166-412 sayılı karar ile bireysel muafiyet verilen SÖZLEŞME bakımından, METLIFE'in uluslararası tecrübesi ve yapacağı yatırımlar ile müşterilere yeni çözümler üreteceği değerlendirmesinde bulunulmuştur. Bu kapsamda muafiyetin ikinci olumlu koşulunun sağlanması bakımından somut olay özelinde 2011 senesinde yapılmış olduğu değerlendirmenin bugün itibarıyla da geçerliliğini koruduğu değerlendirilmiştir. Sonuç olarak, SÖZLEŞME'nin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde belirtilen koşulu karşıladığı tespit edilmiştir.

c) İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması

- (74) Bireysel muafiyet değerlendirmesinin üçüncü şartı, bildirim konu olan anlaşmanın veya kararın teşebbüslere ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabeti ortadan

kaldırma imkânı tanımaması, bir başka deyişle sağlanan ekonomik gelişme veya fayda ile tüketicinin bundan yarar sağlamanın rekabetin ortadan kaldırılması sonucunda elde ediliyor olmamasıdır. Bu şartın amacı, rekabetin kısmen sınırlandırılmasına izin verilen piyasalardaki reel ve potansiyel rekabetin devamının teminidir. Bu şartın karşılanıp karşılanmadığının değerlendirilmesi; tarafların ve rakiplerin pazardaki konumu ve pazardaki yoğunlaşma derecesi gibi unsurların incelenmesini gerektirmektedir.

- (75) Bankasürans sözleşmelerine bireysel muafiyet tanınan yakın tarihli Kurul kararlarında değinildiği üzere, sigortacılık sektörü dinamik bir pazar yapısına sahiptir ve yeni girişlere açık olduğundan büyüme eğilimi sergilemektedir.²⁹ Bu kapsamda ilgili pazarlardaki oyuncu sayısını ve yoğunlaşma seviyesini görmek adına aşağıdaki tablolarda METLIFE ile rakiplerinin bildirim konu SÖZLEŞME kapsamındaki ürünler bakımından son üç yıla ilişkin pazar paylarına yer verilmiştir.

Tablo-1: Hayat Sigortası Pazarında METLIFE ve Rakiplerinin Üretilen Prim Değeri Üzerinden Hesaplanan Pazar Payları³⁰ (%)

Sıra	Sigorta Şirketleri	2020	2021	2022
1	Türkiye Hayat ve Emeklilik AŞ (TÜRKİYE HAYAT/TÜRKİYE SİGORTA)	27,67	22,15	22,24
2	AgeSA Hayat ve Emeklilik AŞ (AGESA/AVIVASA ³¹)	8,77	11,09	11,80
3	Anadolu Hayat Emeklilik AŞ (ANADOLU HAYAT)	11,67	11,10	11,41
4	Aegon Emeklilik ve Hayat AŞ (AEGON EMEKLİLİK/VIENNALİFE ³²)	6,95	9,19	11,27
5	Allianz Yaşam ve Emeklilik AŞ (ALLIANZ EMEKLİLİK)	11,11	11,90	10,83
6	Garanti Emeklilik ve Hayat AŞ (GARANTİ EMEKLİLİK)	7,70	8,22	8,36
7	Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik AŞ'den (CİGNA EMEKLİLİK)	5,80	5,65	6,77
8	METLIFE	9,30	8,19	6,50
9	Bnp Paribas Cardif Emeklilik AŞ (CARDİF EMEKLİLİK)	3,77	5,27	4,66
10	Fiba Emeklilik ve Hayat AŞ (FİBA)	3,09	3,31	2,78
11	Bereket Emeklilik ve Hayat AŞ (BEREKET EMEKLİLİK)	0,96	1,46	1,72
12	NN Hayat ve Emeklilik AŞ	1,57	1,04	0,63
13	Mapfre Yaşam Sigorta AŞ	0,42	0,45	0,42
14	Katılım Emeklilik ve Hayat AŞ	0,71	0,47	0,34
15	Axa Hayat ve Emeklilik AŞ	0,11	0,15	0,15
16	Bereket Katılım Hayat AŞ	0,13	0,21	-
17	Groupama Hayat AŞ	0,22	0,13	0,12
18	Demir Sağlık ve Hayat Sigorta AŞ	0,01	0,00	0,001
19	Bupa Acıbadem Sigorta AŞ	0,03	0,01	0,00
	TOPLAM	100,00	100,00	100,00

Kaynak: TSB

- (76) Yukarıdaki tabloda yer alan, pazarda faaliyet gösteren teşebbüs sayısı ve sahip oldukları pazar payları, pazarın çok oyunculu bir yapıya sahip olduğunu, dolayısıyla markalar arası rekabetin yoğun seviyede gerçekleştiğini göstermektedir. Pazardaki ilk dört oyuncunun toplam pazar payı yaklaşık %56 civarında olup pazarın toplam oyuncu sayısının fazla oluşu da dikkate alındığında, yoğunlaşma seviyesinin çok yüksek

²⁹ 30.09.2021 tarih ve 21-46/660-329 sayılı, 04.02.2021 tarih ve 21-06/73-33 sayılı Kurul kararları.

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

³¹ 01.07.2021 tarihi itibarıyla AvivaSA Emeklilik ve Hayat AŞ unvanı değişerek AgeSA Hayat ve Emeklilik AŞ olmuştur.

³² 01.09.2022 tarihli Ticaret Sicil Gazetesi uyarınca AEGON EMEKLİLİK unvanı Viennalife Emeklilik ve Hayat AŞ (VIENNALİFE) olarak değişmiştir.

olmadığı söylenebilecektir. Pazarda %22'lik pay ile TÜRKİYE HAYAT lider konumda olup genel itibarıyla rakip oyuncuların pazar paylarının birbirine oldukça yakın seviyede seyrettiği görülmektedir. METLIFE ise 2022 yılı itibarıyla %6,5'lik pazar payı ile sekizinci sırada olup bir önceki yıla kıyasla bir miktar pazar kaybı yaşadığı görülmektedir. Başta METLIFE olmak üzere pazarda faaliyet gösteren teşebbüslerin herhangi birinin pazarı domine edecek seviyede çok yüksek bir pazar payına sahip olmayışı ve teşebbüslerin pazar paylarının yıllar itibarıyla artıp azabilmesi pazardaki rekabetçi yapının varlığına işaret etmektedir.

- (77) Aşağıdaki tabloda ise bildirim kapsamındaki bir diğer ürün olan ferdi kaza sigortası pazarında METLIFE ile rakiplerinin pazar paylarına yer verilmiştir.

Tablo-2: Ferdi Kaza Sigortası Pazarında METLIFE ve Rakiplerinin Üretilen Prim Değeri Üzerinden Hesaplanan Pazar Payları (%)

Sıra	Sigorta Şirketleri	2020	2021	2022
1	TÜRKİYE SİGORTA ³³	27,51	25,59	33,51
2	METLIFE	13,27	14,72	11,19
3	Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi	6,47	8,25	7,11
4	NEOVA KATILIM SİGORTA AŞ	4,10	5,87	5,55
5	FİBA	0,20	3,31	5,36
6	CİGNA EMEKLİLİK	4,10	5,65	3,65
	DİĞER TEŞEBBÜSLER	44,55	36,61	33,63

Kaynak: TSB

- (78) Hayat sigortacılığı ile benzer şekilde ferdi kaza sigortasında da TÜRKİYE SİGORTA pazarda lider konumda yer almaktadır. METLIFE ise 2022 yılında %11,19'luk pay ile ikinci sırada yer almakta olup teşebbüsün 2022 senesinde geçmiş son iki yıla kıyasla pazar payı kaybı yaşadığı görülmektedir. Sektöre ilişkin bilgilerin yer verildiği bölümde izah edildiği üzere, ferdi kaza sigortası hem hayat hem de hayat dışı branşında faaliyet gösteren teşebbüsler tarafından sunulabilen bir üründür. Dolayısıyla pazarda fazla sayıda oyuncunun yer aldığını ve pazarın rekabetçi bir yapı sergilediğini söylemek mümkündür. Nitekim teşebbüslerin pazar payları da yıllara göre değişkenlik arz etmekte bu yönüyle pazarın dinamik bir görünümde olduğu anlaşılmaktadır.
- (79) İncelemeye konu bankasürans anlaşmasının konusunu oluşturan bir diğer ürün olan BES'e ilişkin METLIFE ile rakiplerinin pazar paylarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo-3: BES Ürünleri Bakımından METLIFE'in ve En Büyük Beş Rakibin Pazar Payları (%)

Sıra	Sigorta Şirketleri	2020	2021	2022
1	TÜRKİYE SİGORTA	(.....)	(.....)	(.....)
2	AGESA	(.....)	(.....)	(.....)
3	ANADOLU HAYAT	(.....)	(.....)	(.....)
4	ALLIANZ EMEKLİLİK	(.....)	(.....)	(.....)
5	GARANTİ EMEKLİLİK	(.....)	(.....)	(.....)
	İLK 5 RAKİP TOPLAMI	(.....)	(.....)	(.....)
11	METLIFE	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Bildirim Formu

- (80) BES ürünleri bakımından yukarıda yer verilen tablodaki verilerden anlaşılacağı üzere, pazardaki ilk beş büyük oyuncunun pazar payları birbirine yakın seviyede olup %(.....) aralığında seyretmektedir. METLIFE pazarda 11. sırada yer almaktadır ve pazarın güçlü oyuncuları karşısında 2022 yılı için %(.....) pay ile varlığını sürdürmektedir.

³³ Aynı ekonomik bütünlük içerisinde bulunan TÜRKİYE SİGORTA ve TÜRKİYE HAYAT verileri birlikte hesaplanmıştır.

- (81) Yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda SÖZLEŞME'ye konu olan hayat sigortası, ferdi kaza sigortası ve BES'te METLIFE'in rakipleri ile birlikte pazardaki konumu, pazarın dinamik ve çok oyunculu yapısı dikkate alındığında, SÖZLEŞME kapsamında getirilen rekabet etmeme yükümlülüğünün tek başına, METLIFE'in ilgili pazarlarda herhangi bir pazar gücüne sahip olmamasından dolayı, pazarın önemli bir bölümünde rekabeti ortadan kaldırma kabiliyetine sahip olmadığı değerlendirilmektedir.
- (82) Bunun yanı sıra, METLIFE'in 2022 yılında bankasürans kanalı ile elde ettiği pazar payları incelendiğinde ise hayat sigortasında %(.....) ile altıncı sırada, ferdi kaza sigortasında %(.....) ile ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. Bankasürans kanalındaki ferdi kaza sigortası hizmetleri pazarında, pazar lideri konumunda olan TÜRKİYE SİGORTA ise METLIFE'in sahip olduğu pazar payının yaklaşık üç katı büyüklüğünde %(.....) oranında bir paya sahiptir. BES ürünüde ise METLIFE'in bankasürans kanalındaki %(.....)'lik pazar payının düşük seviyede olduğu görülmektedir.³⁴
- (83) Öte yandan rekabet etmeme yükümlülüğünün pazarda doğuracağı etkilerin saptanmasında sağlayıcının pazardaki konumunun yanı sıra incelenmesi gereken başkaca hususlar da bulunmaktadır. Alıcının belli bir ürün veya ürün gruplarında ihtiyacının tamamını veya önemli bir kısmını tek bir sağlayıcıdan karşılamasını öngören rekabet etmeme yükümlülükleri, diğer sağlayıcıların pazardaki alıcılara mal satamamasına sebebiyet vererek pazarın kapanmasına yol açabilecektir.³⁵ Bu kapsamda bildirim konu SÖZLEŞME'nin diğer sağlayıcılara pazarın kapanması sonucunu doğurup doğurmayacağı hususunda DENİZBANK'ın pazardaki konumu önem kazanmaktadır. Zira alıcı konumunda bulunan DENİZBANK'ın bankasürans hizmetleri pazarında kayda değer ölçüde bir pazar payına sahip olması durumunda, sigortacılık hizmetleri pazarında faaliyet gösteren ve METLIFE'in rakibi konumunda bulunan diğer sağlayıcıların alt pazarda ürün ve hizmetlerinin satışı için alıcılara ve dolayısıyla müşterilere erişim imkânının kısıtlanması durumu söz konusu olabilecektir. Bu kapsamda DENİZBANK'ın bankasürans kanalındaki sigortacılık hizmetlerine ilişkin pazar paylarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo-4: DENİZBANK'ın Bankasürans Kanalından Elde Edilen Prim Üretimi Bakımından İlgili Pazarlardaki Pazar Payı (%)

İlgili Ürün	2020	2021	2022
Hayat Sigortası	(.....)	(.....)	(.....)
Ferdi Kaza Sigortası	(.....)	(.....)	(.....)
BES ³⁶	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Cevabi Yazı, TSB, Emeklilik Gözetim Merkezi AŞ (EGM).

- (84) Yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere, DENİZBANK'ın hayat sigortası, ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik ürünü bankasürans hizmetleri pazarındaki 2022 yılı pazar payları sırasıyla %(.....), %(.....) ve %(.....) olarak gerçekleşmiştir. DENİZBANK'ın ferdi kaza sigortasından elde ettiği pazar payının BES ve hayat sigortasına kıyasla yüksek seviyede kaldığı söylenebilecektir. Bununla birlikte DENİZBANK'ın bankasürans hizmetlerinde hayat sigortası ve ferdi kaza sigortasında sahip olduğu pazar paylarının tek başına, SÖZLEŞME ile getirilen rekabet etmeme yükümlülüğü neticesinde, üst pazardaki sağlayıcıların müşterilere erişimini engelleyecek şekilde pazar kapamaya sebebiyet vermeyeceği değerlendirilmektedir. Zira teşebbüsün son

³⁴TSB (<https://www.tsb.org.tr/tr/sigorta-verileri-ve-mali-tablolar>), EGM (<https://www.egm.org.tr/bilgi-merkezi/istatistikler/>).

³⁵ Kılavuz para. 118-199.

³⁶ DENİZBANK tarafından, BES fon tutarları içerisinde devlet katkısı tutarları ile OKS fonlarının yer aldığı ifade edilmiştir.

üç yılda pazar paylarının seyrine bakıldığında istikrarlı bir görünüm sergilediği söylenemeyecektir. Örnek vermek gerekirse, teşebbüsün ferdi kaza sigortasındaki 2021 yılında elde ettiği %(.....) oranındaki pay, 2022 yılında %(.....)'e gerilemiştir. Dolayısıyla sigortacılık hizmetleri pazarının dinamik yapısının bankasürans hizmetleri bakımından da geçerli olduğu söylenebilecektir. İkinci olarak, bankasürans hizmetleri pazarında DENİZBANK gibi birçok finansal kuruluş faaliyet göstermekte olup DENİZBANK'ın anılan teşebbüsler ile rekabet halinde olduğu ana faaliyet konusunu oluşturan bankacılık hizmetleri pazarında yaklaşık %(.....)'lık bir paya sahip olduğu ve pazarda güçlü rakiplerin mevcut olduğu bilinmektedir. İlâveten DENİZBANK'ın bankacılık hizmetleri pazarında rakibi konumunda olan ve bankasürans kanalında hizmet veren HSBC Bank AŞ, Türkiye İş Bankası AŞ, QNB Finansbank AŞ, Şekerbank Türk AŞ, Odeabank AŞ, Turkland Bank AŞ ve Burganbank AŞ gibi oyuncuların serbest acentelik ilişkisi kapsamında faaliyet gösterdiği, söz konusu teşebbüslerden talep edilen bilgi ve belgeler kapsamında tespit edilmiştir. Dolayısıyla METLIFE'in rakibi olan diğer sigorta şirketleri bakımından bankasürans anlaşmaları için alt pazarda DENİZBANK haricinde birçok alternatif müşteri kanalı bulunması sebebiyle bildirim konu anlaşma özelinde pazar kapanmanın muhtemel olmadığı değerlendirilmiştir.

- (85) Ayrıca belirtmek gerekir ki SÖZLEŞME'nin 5.5. ve 5.11. maddeleri uyarınca, DENİZBANK herhangi bir şekilde müşterilerinin yararlanması gerektiğini düşündüğü yeni bir sigorta ürününün METLIFE portföyünde bulunmaması halinde veya stratejik olmayan ürünlerde münhasıran METLIFE ile çalışmama hakkını saklı tutmuştur. Bir başka ifadeyle bu durumun gerçekleşmesi ve METLIFE'in kendisinden talep edilen ürünleri sağlayamaması halinde DENİZBANK bir başka sigorta şirketi ile çalışabilecektir. Dolayısıyla anılan istisna çerçevesinde rekabet etmeme yükümlülüğünün pazarda doğuracağı rekabet karşıtı etkilerin kısmen azalacağı anlaşılmaktadır.
- (86) Tarafların pazar payları ve rakiplerinin pazardaki konumu dikkate alındığında, salt bildirim konusu anlaşma neticesinde hayat sigortası, ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik ürünü bakımından pazarın kapanması riskinin muhtemel olmadığı değerlendirilmiştir. Zira Kılavuz hükümleri uyarınca, rakipler yeterince çok ve güçlü ise, sağlayıcının uyguladığı rekabet etmeme yükümlülüğü neticesinde pazarda hissedilir derecede rekabeti bozucu etkiler beklenmeyecektir. Pazar kapama etkisi, rakip teşebbüslerin kısıtlamayı uygulayan sağlayıcıdan önemli ölçüde küçük olduğu hallerde ortaya çıkabilecektir. Rakipler birbirine benzer büyüklükte ve benzer çekicilikte ürünler sunuyorsa, pazarın rakiplere kapatılması söz konusu olmayabilecektir. Bildirim konusu ürünler bakımından yukarıdaki tablolarda görüldüğü üzere, METLIFE'in pazarda kendisinden daha güçlü konumda rakipleri bulunmakta olup pazar çok oyunculu bir yapıdadır. Dolayısıyla markalar arası rekabetin yoğun olduğu anlaşılan ilgili pazarlarda METLIFE ile DENİZBANK arasındaki dikey ilişki kapsamındaki rekabet etmeme yükümlülüğünün tek başına pazarın rekabetçi yapısına zarar vermeyeceği değerlendirilmiştir.
- (87) Bununla birlikte, bildirim konu işlem tarafları dışında da SÖZLEŞME konusu ürünlere ilişkin faaliyet yürüten teşebbüsler ile acentelik faaliyeti yürüten teşebbüsler arasında rekabet etmeme yükümlülükleri içeren sözleşmeler bulunabilecektir. Bu durum ise pazarda paralel ağlar ile yeni girişlerin kapatılmasına sebebiyet verebilecektir. Bu doğrultuda yalnızca bildirim konu SÖZLEŞME özelinde değil pazarın genel yapısını görebilmek adına, aşağıdaki tablolarda sektör genelindeki hayat sigortası, ferdi kaza sigortası ve BES'e ilişkin bankasürans kanalının tüm dağıtım kanalları içindeki payına yer verilmiştir.

23-13/216-71

Tablo-5: Hayat Sigortası ve Ferdi Kaza Sigortasında Dağıtım Kanallarının Payları (2021, %)

Ürün	Merkez	Acente	Banka	Broker	Diğer
Hayat Sigortası	9,72	11,23	78,38	0,6	0,11
Ferdi Kaza Sigortası	2,98	33,74	59,08	4,0	0,20

Kaynak: TSB

Tablo-6: BES Ürününde Dağıtım Kanallarının Payları (2021, %)

Ürün	Kurumsal Direkt Satış	Acente	Banka	Bireysel Direkt Satış	Yönetici	Diğer
BES	3,91	16,32	24,67	50,82	0,81	3,47

Kaynak: EGM

- (88) Yukarıdaki tablolarda görüldüğü üzere, ürün özelinde dağıtım kanallarının ağırlığı değişmektedir. Hayat sigortası ve ferdi kaza sigortasında sırasıyla %78 ve %59 oran ile dağıtım kanalları arasında banka kanalı ilk sırada yer alırken, BES ürününde banka kanalı %24 ile nispeten düşük oranda kullanılmakta ve %50,82 payı ile bireysel direkt satış kanalı gibi güçlü bir kanal bulunmaktadır. Öte yandan banka kanalının en yoğun kullanıldığı hayat sigortasında dahi yaklaşık %22 oranında bir satışın acenteler ve doğrudan dağıtım kanalıyla yapılan satışlardan oluştuğu görülmektedir. Bu itibarla alternatif dağıtım kanallarının varlığının, her bir ürün bakımından rekabet etmeme yükümlülüğünün pazarda yaratacağı olumsuz etkiyi sınırlandırabileceği değerlendirilmektedir.
- (89) Aşağıdaki tabloda ise ilgili pazarlarda faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin sözleşmelerine rekabet etmeme yükümlülüğü getirdiği bankalar üzerinden kestiği prim tutarının, bankasürans kanalıyla kesilen toplam prim tutarı (münhasırlık ilişkisi olan ve olmayanlar) oranına yer verilmiştir.

Tablo-7: Poliçe Adedine Göre Bankasürans Kanalındaki Bağlı Acente Oranı (%)

Teşebbüs	Bankasürans Kanalından Elde Edilen Primlerde Bağlı Acente Oranı			
	2018	2019	2020	2021
ANADOLU HAYAT	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AEGON EMEKLİLİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BEREKET EMEKLİLİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CARDİF EMEKLİLİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
CİGNA EMEKLİLİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
TÜRKİYE HAYAT	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ALLIANZ EMEKLİLİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
GARANTİ EMEKLİLİK	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
AGESA	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: Teşebbüslerden Gelen Cevabi Yazılar.

- (90) Yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere, sigorta şirketlerinin çoğu, bankalar ile aralarındaki acentelik ilişkisinde bankalara rekabet etmeme yükümlülüğünü şart koşturma ve bu yönüyle bankasürans kanalında ağırlıklı olarak rekabet etmeme yükümlülüğü içeren acentelik ilişkileri kurulmaktadır. Bununla birlikte, 2021 yılında ANADOLU HAYAT, AEGON EMEKLİLİK ve BERKET EMEKLİLİK gibi pazarda önemli derecede faaliyetleri olan sigorta şirketlerinin bankasürans kanalında tamamiyle serbest acentelik işleyişini benimsediği görülmektedir. Söz konusu durum, bankasüransın dağıtım kanallarından yalnızca birisi olması ile birlikte değerlendirildiğinde, rekabet etmeme yükümlülükleri içeren bankasürans sözleşmelerinin birikimli etki doğurarak pazar kapama yaratma ihtimali zayıflamaktadır.
- (91) İlave olarak belirtmek gerekir ki Kılavuz'daki açıklamalar kapsamında, markalar arası rekabetin çok yoğun olduğu, eş deyişle ilgili pazarda çok sayıda teşebbüsün yoğun şekilde rekabet ettiği bir pazarda rekabet etmeme yükümlülüklerinden kaynaklanan bir

rekabet sorunu ortaya çıkması olası değildir. Somut olay özelinde ele aldığımızda, bildirim konu olan her bir ürün bakımından pazardaki oyuncu sayısının fazla oluşu ve düşük yoğunlaşma ile dinamik pazar yapısı birlikte değerlendirildiğinde, acentelik ilişkilerinde yer alan rekabet kısıtlamalarının pazardaki olumsuz etkisinin muhtemel olmadığı değerlendirilmiştir. Bunun yanı sıra, mevzuat gereği, tüketicilerin kredi kullanımlarında sigorta şirketini seçme hakkının sınırlandırılmayacağı hususu da yine pazardaki muhtemel kapamanın etkisini bertaraf edebilecek nitelikte görülmektedir.

- (92) Yukarıda yer verilen açıklamalar doğrultusunda, hayat sigortaları branşında her ne kadar bankasürans kanalı yüksek olsa da diğer kanalların yaklaşık %22 oranında paya sahip olması, pazarda serbest acentelik modelini benimseyen bankaların da bulunması, rekabet etmeme yükümlülüğü içeren sözleşmelerde dahi bu koşulun istisnalarının olması, pazarın dinamik ve çok oyunculu yapısı ile yeni girişlere açık olması ve son olarak ilgili mevzuat uyarınca kredi kuruluşları müşterilerinin istedikleri sigorta şirketini seçme özgürlüklerinin kısıtlanmasının yasak olması hususları dikkate alındığında, bildirim konu SÖZLEŞME'nin rekabeti kısıtlayıcı etkisinin sınırlı olacağı değerlendirilmiştir. Sonuç olarak, bildirim konu SÖZLEŞME dolayısıyla ilgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmayacağı değerlendirilmiş ve 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (c) bendinde yer verilen koşulun karşılandığı tespit edilmiştir.

d) Rekabetin Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması

- (93) Bir anlaşmanın bireysel muafiyet alabilmesi için gerekli bu son koşulda, anlaşmadan ilk iki olumlu koşuldaki yararların elde edilebilmesi için rekabeti daha az sınırlayıcı bir yöntemin mevcut olmaması gerekmektedir. Bu koşul altındaki değerlendirmelerde genel olarak sözleşmenin rekabeti kısıtlayıcı hükümlerinin, elde edilecek faydaların sağlanması için zorunlu olup olmadığı ve sözleşme süresi gibi münferit rekabet kısıtları dikkate alınmaktadır.
- (94) Dikey ilişkilerde sağlayıcının alıcıya getirmiş olduğu rekabet etmeme yükümlülüğünün yaratacağı muhtemel rekabet karşıtı etkiler, pazarın rakiplere kapatılması ve/veya marka içi rekabetin ortadan kalkmasıdır. Rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi arttıkça daha büyük ölçüde bir pazar kapatma etkisi doğacaktır. Dikey anlaşmalarda, hâkim durumda olmayan teşebbüsler arasında bir ila beş yıl arasında getirilen rekabet yasakları piyasadaki rekabet düzeyinde yarattıkları olumsuz etkileri dengeleyecek olumlu etkilerin varlığı durumunda makul kabul edilirken, beş yıldan uzun süreli rekabet etmeme yükümlülükleri ise çoğu yatırım türü açısından iddia edilen etkinlikleri gerçekleştirmek için zorunlu veya yaratılan pazar kapatma etkisini telafi etmeye yetecek düzeyde kabul edilmemektedir. Bununla birlikte, sağlayıcı tarafından alıcıya özgü olarak yapılan yatırımların (örneğin sağlayıcının başka alıcılar için kullanamayacağı teçhizata veya eğitime yatırım yapması v.b.) korunması için rekabet yasağı getirilmesi halinde yatırımların geri dönüşünü sağlamaya yetecek kadar süre için franchise anlaşmalarında olduğu gibi alıcı ve sağlayıcı arasında önemli bir know-how transferinin söz konusu olduğu durumlarda da anlaşmanın süresi boyunca rekabet yasağı getirilmesi dikey anlaşmanın yaratacağı etkinlikler bakımından makul karşılanabilmektedir.
- (95) Muafiyetin üçüncü koşulunun değerlendirildiği bir önceki başlıkta yer verildiği üzere, DENİZBANK'ın ana faaliyet konusu olan bankacılık hizmetleri pazarında, kayda değer ölçüde görülemeyecek düşük seviyede pazar payına sahip olması dolayısıyla rakip sigorta şirketlerinin bankasürans sözleşmeleri için acentelik hizmeti verecek olan finansal kuruluşlara erişiminin kapanmasının muhtemel olmadığı tespitinde bulunulmuştur. İlaveten belirtmek gerekir ki bildirim konu SÖZLEŞME'ye 2011 yılında

Kurul tarafından 15 yıl süreyle bireysel muafiyet tanınmış olup SÖZLEŞME o tarihten bu yana yürürlüktedir. Dolayısıyla dosya kapsamında değerlendirmeye konu olan rekabeti kısıtlayıcı nitelikteki SÖZLEŞME hükümleri fiiliyatta uygulanmaktadır. Rekabet etmeme yükümlülüğünün süresi bakımından ele aldığımızda, bugün itibarıyla değerlendirmeye konu olan PROTOKOL neticesinde, SÖZLEŞME'nin süresi beş yıl daha uzatılarak 2031 senesine kadar sürdürülecektir. SÖZLEŞME süresi boyunca rekabet yasağı devam edecektir. Bu bakımdan günümüzden itibaren sekiz yıl daha sürmesi öngörülen bir rekabet etmeme yükümlülüğü değerlendirmeye konu olmaktadır.

- (96) Mevcut dosya bakımından, bildirim konu SÖZLEŞME kapsamında sürdürülmeye devam edecek olan yatırımlar ve uzmanlaşma, tarafların ilgili pazarlardaki konumu ve güçlü rakiplerinin varlığı, ilgili pazarlarda markalar arası rekabetin önemli düzeyde bulunması ve yoğunlaşmanın düşük olması, sağlayıcıların pazara erişimi bakımından önemli ölçüde kapama etkisi yaratılmayacak olması gibi unsurlar çerçevesinde, SÖZLEŞME süresi boyunca devam edecek olan rekabet etmeme yükümlülüğünün, süre bakımından, ölçülülük ilkesi ile bağdaştığı ve yatırımların geri dönüşünün sağlanması bakımından makul olduğu değerlendirilmiştir.
- (97) Bildirime konu tadil edilen SÖZLEŞME'nin 5.9 numaralı maddesine göre, (.....).
- (98) EKM koşulu olduğu değerlendirilen bu hüküm, hâlihazırda SÖZLEŞME kapsamında bulunan hayat sigortası, ferdi kaza sigortası ve BES ile bunlara ikame ürünler haricinde kalan ürünlerin doğrudan METLIFE tarafından veya başkaca kanallardan, DENİZBANK'a sunulan şartlardan daha lehe koşullarda sunulmamasını öngörmektedir. Buna göre anılan hükmün SÖZLEŞME kapsamında olmayan ancak METLIFE tarafından piyasaya sunulması planlanan yeni bir ürün olması halinde işlerlik kazanacağı anlaşılmaktadır.³⁷
- (99) EKM koşuluna ilişkin rekabet hukuku kapsamında yapılan incelemelerde, koşuldan yararlanan tarafın ve rakiplerin pazardaki konumuna, bu koşulun sözleşmeye ne amaçla konulduğuna, pazarın ve koşulun kendi karakteristik özelliklerine bakılması gerekmektedir. EKM koşullarının kullanılması, bazı durumlarda herhangi bir rekabetçi endişeye yol açmayabilir. Örneğin, bu koşulu içeren bir sözleşmenin her iki tarafının pazar gücünün olmadığı durumlarda, bu koşulların kullanılmasının rekabetçi endişe yaratma olasılığı düşüktür. EKM koşulu, pazar gücü olmayan küçük alıcılar tarafından kullanıldığında, bu alıcıların da pazardaki uygun fiyat ve koşullardan yararlanmasına imkân sağlandığından, pazardaki rekabete olumlu katkısının olacağı değerlendirilmektedir.
- (100) Mevcut dosya kapsamında tarafların ilgili pazarlarda herhangi bir pazar gücüne işaret edecek bir pazar payı bulunmamakta olup yukarıda yer verilen bilgiler doğrultusunda DENİZBANK lehine sağlanan EKM koşulunun, DENİZBANK müşterilerinin fayda sağlayacağı bir uygulama olacağı öngörülmektedir. İlaveten EKM koşuluna ilişkin Kılavuz'da yer alan hükümlere göre, üst pazarın yoğunlaşma seviyesinin düşük olduğu, diğer bir deyişle üst pazarın yeterince rekabetçi olduğu durumlarda, mevcut ve potansiyel rakipler başka alternatiflere yönelebileceğinden, rekabetçi zarar meydana gelmeyebilecektir. İlgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkmamasına ilişkin başlıkta yer verildiği üzere METLIFE'in faaliyet gösterdiği pazarda kendisinden daha büyük oyuncularla rekabet ettiği ve pazarın çok oyunculu

³⁷ SÖZLEŞME'nin EKM ve teşvik etmeme yükümlülüğünü konu alan ilgili hükümleri bakımından 14.09.2011 tarih ve 11-47/1166-412 sayılı Kurul kararında değerlendirmeye yer verilmemiştir.

yapıda olduğu anlaşılmalta olup pazardaki yoğunlaşma da düşük seviyededir. Bu bakımdan üst pazarın yeterince rekabetçi olduğu dikkate alındığında, alt pazardaki oyuncuların alternatif sağlayıcılara ulaşabilmelerinin önünde herhangi bir engel bulunmadığı değerlendirilmektedir. Bu itibarla DENİZBANK lehine getirilen EKM koşulunun rekabetin zorunlu olandan fazla sınırlanmaması koşulu bağlamında makul görülebileceği kanaatine ulaşılmıştır.

- (101) Son olarak değinilmesi gereken bir diğer husus, SÖZLEŞME'nin 5.8A (i) ile 5.8B maddeleri uyarınca tarafların her ikisine de getirilen teşvik etmeme yükümlülüğüdür. Anılan hükümlere göre METLIFE, (.....). DENİZBANK ise, (.....). Bu hükümlere bağlı olarak SÖZLEŞME'nin 5.10. maddesinde, (.....) hüküm altına alınmıştır. Söz konusu hükümlerden anlaşılacağı üzere, taraflar birbirlerinin müşterilerine doğrudan aktif çabaları neticesinde gerçekleşecek herhangi bir satışın yapılmamasını öngörmektedir. Bununla birlikte anılan sınırlamanın SÖZLEŞME sonrasında da devam edeceği anlaşılmalta, ancak SÖZLEŞME süresinin bitiminden itibaren ne kadarlık bir süreyi kapsayacağı öngörülememektedir.
- (102) Mevcut dosya özelinde tarafların her ikisine de getirilen teşvik etmeme yükümlülüğüne ilişkin hükümler incelendiğinde, tarafların doğrudan aktif çabası ile yapılacak satışların sınırlandırıldığı anlaşılmalta, ancak bu yükümlülüğün SÖZLEŞME bitiminden sonra süresiz şekilde uygulanmaya devam edilmesinin ölçülülük ilkesi ile bağdaşmayacağı değerlendirilmektedir. Bir başka deyişle, SÖZLEŞME bitiminden itibaren ne kadar bir süre için öngörüldüğü bilinmeyen bu yükümlülüğün, anlaşma ile hedeflenen etkinlik kazanımları ile bu kazanımlardan tüketicinin fayda sağlaması için zorunlu olandan fazla rekabeti sınırlayıcı nitelikte olmama koşulunu sağlamadığı değerlendirilmektedir. Bu bakımdan SÖZLEŞME ile taraflara getirilen teşvik etmeme yükümlülüğünün süresinin, tadil edilen SÖZLEŞME'nin sona erme tarihi olan 03.10.2031'den itibaren iki yılı aşmayacak şekilde revize edilmesi gerektiği kanaatine ulaşılmıştır.
- (103) Sonuç olarak; taraflar arasında akdedilen SÖZLEŞME'nin ve PROTOKOL'ün 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğu ve anılan SÖZLEŞME ile PROTOKOL'e aynı Kanun'un 8. maddesi çerçevesinde menfi tespit belgesi verilemeyeceği, SÖZLEŞME'nin ve PROTOKOL'ün 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağı, bununla birlikte bildirim konu SÖZLEŞME ile PROTOKOL'ün 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasında yer alan ve bireysel muafiyet için gerekli olan ilk üç koşulu taşıdığı, SÖZLEŞME'nin 5.8A (i) ile 5.8B maddeleri ile taraflara getirilen teşvik etmeme yükümlülüğünün, SÖZLEŞME'nin 5.10 maddesi ile SÖZLEŞME'nin feshedilmesinden sonra da devam edeceğine ilişkin hükmün, SÖZLEŞME'nin sona ermesinden itibaren en fazla iki yıl ile sınırlanması halinde 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasında yer alan muafiyetin son koşulunun da karşılanmış olacağı ve ancak bu halde SÖZLEŞME'ye 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde bireysel muafiyet tanınabileceği değerlendirilmiştir.

H. SONUÇ

- (104) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,
1. Metlife Emeklilik ve Hayat AŞ ile Denizbank AŞ arasında akdedilen Hayat Sigortası için Acentelik Sözleşmesi'nin ve Tadil Protokolü'nün 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğuna ve anılan Sözleşme ile Protokol'e aynı Kanun'un 8. maddesi çerçevesinde menfi tespit belgesi verilemeyeceğine,

2. Hayat Sigortası için Acentelik Sözleşmesi'nin ve Tadil Protokolü'nün 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacağına,
3. Bununla birlikte, Hayat Sigortası için Acentelik Sözleşmesi'ne ve Tadil Protokolü'ne, Sözleşme'nin 5.8A (i) ile 5.8B maddeleri ile taraflara getirilen teşvik etmeme yükümlülüğünün, aynı Sözleşme'nin 5.10 maddesi ile Sözleşme'nin feshedilmesinden sonra da devam edeceğine ilişkin hükmün, Sözleşme'nin sona ermesinden itibaren en fazla iki yıl ile sınırlanması koşuluyla 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 5. maddesi çerçevesinde sözleşme süresi boyunca (03.10.2031 tarihine kadar) bireysel muafiyet tanınmasına

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