

“Pastayı acenteye bölüşen şirket kaybetmez”

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, tecrübeli isimlerle yaptığı röportaj serisi Türkiye Genç Acenteler Platformu Başkanı, Özhedef Sigorta Genel Müdürü ve Mersin Ticaret Ve Sanayi Odası Sigortacılık Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Abdulcelil Alkış ile devam ediyor. Alkış, “Acenteleri destekleyen ve pastayı acenteye bölüşen şirket kaybetmez” dedi.

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, tecrübeli isimler ile yaptığı röportaj serisi Türkiye Genç Acenteler Platformu Başkanı, Özhedef Sigorta Genel Müdürü ve Mersin Ticaret Ve Sanayi Odası Sigortacılık Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Abdulcelil Alkış ile devam ediyor. Sektörün dağıtım kanalı olan acenteler ile ilgili görüşlerini paylaşan Alkış, sigorta sektörünün acenteleri desteklemesindeki öneme dikkat çekti.

Öncelikle Türkiye Genç Acenteler Platformu’nun kuruluşu ve şu andaki konumu hakkında bize kısa bir bilgi verir misiniz?

İlginiz için çok teşekkür ediyorum. KASIDER ile bir araya gelmek benim için mutluluk. KASIDER çatısı altında yapmış olduğunuz tüm faaliyetlerinizi beğeniyle ve keyifle takip ettiğimi belirtmek istiyor ve tüm yönetim ekibinizle beraber sizlere sektör ve sektörün geleceği adına teşekkür ediyorum. Türkiye Genç Acenteler Platformu belli bir arayışın ve ihtiyacın sonucunda kurulan girişimci bir oluşumdur. Tabi bu anlamda benim sektör dışından gelmemin de etkisi var. Her ne kadar ailem 90’lı yıllardan beri acentelik faaliyetinde bulunsa da benim sigortacılık ile ilgili bir hayalim, ilgim olmamıştı. Üniversitede matematik öğretmenliği ve kamu yönetimi okudum. Eğitim hayatı sonrası sektöre giriş yaptım ve alışma dönemi zorlu oldu. Birçok arkadaşım gibi sektörü anlama çabası, insanları tanıma, sigortalıları tanıma, yönetmelikleri, kanunları, sivil



toplum kuruluşlarını, dernekleri, oda meslek komitelerini, sigorta şirketlerini ve sigorta medyası gibi birçok kurumu anlama arayışına giriliyor. Türkiye’nin birçok yerinde sektörümüzle bağlantılı farklı eğitimlere katılarak aynı düşünceye sahip acente arkadaşlarımla tanıştım ve bu eğitimlerde şirket üst yönetimleriyle olan ilişkilerimi güçlendirmeye başladım. Sektörümüze baktığımda aslında benim yaşadığım sorunları birçok acente arkadaşımızın da yaşadığını sohbetlerimiz esnasında fark ettik. Böyle bir oluşum için destek talep ettiğimiz yapılanmalardan ihtiyaca cevap verecek bir çözüm getirmelerini bekledim ancak

herhangi bir girişim olmayınca neden bir araya gelerek birbirimizi sırt olmayalım, birbirimizi desteklemeyelim düşüncesiyle ilk adımı attık ve yakın gördüğüm arkadaşlarımla platformumuzu kurduk. Akabinde sosyal medya paylaşımlarıyla 81 ilden talepler geldi, çok yoğun çalışmalar sonucu gelişerek niteliği artırarak büyüdük ve pandemi döneminde pik yaptık diyebilirim. Süreci çok iyi yöneterek krizi fırsata çevirdik ve çok sayıda zoom toplantısıyla üniversitede eğitim görüyor gibi uzman kişilerin tecrübelerinden istifade ederek 5 yılda alacağımız yolu 5 aya sığdırdık. Sadece üyelerimize değil katılmak isteyen sektör paydaşlarını

da programlarımızda misafir ettik. Broker yöneticilerinden sigorta şirketleri yöneticilerine kadar programlarımıza ilgi hep yoğun oldu.

Özellikle şunu da eklemek etmek isterim ki biz 3 yıl öncesinden zaten WhatsApp üzerinden birçok isimle sadece yazı ve sesli mesaj göndermek suretiyle toplantılar gerçekleştirdik. Şimdi geriye dönüp bakınca çok değerli bir iş yaptığımıza dair yorumlar almak bizi mutlu ediyor. WhatsApp'ın bizim heyecanımızı doyurmadığı aşamaya geldiğimizde zoom toplantılarımız ile bir sonraki aşamaya geçtik ve zoom toplantılarımıza yoğun katılımlarla dört elle sarıldık. Çünkü biz çok daha zor şartlar altında bile mesafeleri aradan kaldırıp bir araya gelmeyi başarmıştık.

'TERCİH SEBEBİ OLMAK İSTİYORUZ'

Geldiğimiz noktada artık güç birliği yaparak TÜGAP markası altında sigortalılar için tercih sebebi olmak istiyoruz. Her birimiz kendi şirketini yönetiyor ama biz manevi bir Şirket kurduk ve her birimiz o şirketin manevi şubesiyiz. O şekilde tek ses olarak hareket ediyoruz.

Hepimizin sektörde en çok yaşadığı sorun özel protokoller ile bazı dağıtım kanallarına özel ayrıcalıklar verilmesi ve rekabetin ortadan kaldırıldığı tekelleşmiş bir sistem. Bir iş geliyor mesela ama bu işi sadece x acente ya da y broker yapıyor ve sigorta şirketine sorduğumuzda maalesef üretim taahhüdü verildiğinden o dağıtım kanalı dışında çalışmanın mümkün olmadığını üzülen çok dinledik. Bu sefer üretim hacmi oluşturmak için bazı acenteler komisyonlarından tamamen feragat ederek sadece sigorta şirketlerinden alacakları üretim taahhüdüne istinaden ek komisyonla geçinmeye tüm piyasayı yerle bir ederek başladı. Bazı acenteler de şubeleşmek zorunda kaldı taahhüdünü yerine getirebilmek ve ek komisyona hak kazanmak için ekranlar dağıtıldı, suistimaller

yaşandı. Bu gibi olaylar aslında sigorta şirketlerinin kazandığını zannedip bu tür girişimleri destekleyerek sektöre büyük zarar verdiklerini göremediler ama bizler böyle yapılanmalar içine girmek istemedik ve tamamen profesyonel acentelerden oluşan ekibimizle hacim oluşturma ve rekabet edebilmenin kapısını araladık. 2018 yılında sigorta şirketleriyle toplantılar düzenledik tüm üyelerimize acentelik verilmek suretiyle sanal bir bölge müdürlüğü kurulması ve toplu hareket edilerek karşılıklı destek verilmesi için ancak henüz yapımızın taşları tam yerine oturmadığından maalesef başaramadık projemizi hayata geçiremedik.

5 ADET YENİ ACENTE TEMSİLCİSİ

Akabinde yoğun eğitimler toplantılar buluşmalar ile ekibimizin nitelikli acente sayısını yükselttik ve nihayet bir sigorta şirketiyle nisan ayında anlaşarak tüm üyelerimize acentelik tesis ettik. Ve şimdi kendi içimizde oluşturduğumuz sanal TÜGAP Bölge Müdürlüğü ile kendi içimizde 5 adet acente temsilcisi atadık. Kurullar kurduk. Sosyal medya, kefalet, inşaat, nakliyat, sağlık gibi birçok branşta 2-3 arkadaşımızdan oluşan mini ekipler kurduk ve hedefimiz her kurulun alanında sektörün en iyisi olması ve ekiple bilgilerini paylaşması oldu. Kendi içimizde kendi üyelerimiz diğer üyelerimize eğitim vermeye başladı. Entegre tesis gibi her şeyi kendi aramızda çözmeye çalışıyoruz. Bu oluşum hala temel aşamasında, gelecek dağıtım kanalları tarafından şekillenecek, ilerde büyük bir rol model olacağız ve bizde bunu istiyoruz sektör geliştikçe hepimiz daha çok kazanacağız hepimizin itibarı artacak. Kısaca özetlemek gerekirse TÜGAP somut bir projedir. Tamamen ciddiyetle, disiplinle hedefleri için yoğun olarak çalışan ve sektörün gelecek yıllarına damga vuracak kişilerin sabırla geliştirdiği ve birbirine samimi bir şekilde bağlı olduğu ortak insani değerler

üzerine bina edilmiş bir topluluktur. Şu an 250 milyon TL'lik aktif bir büyüklüğümüz var ama zamanla sistemimiz oturdukça diğer tüm acente meslektaşlarımız ve diğer sigorta şirketlerimizle ortak projeler yürütmek için de sabırsızlanıyoruz.

Platformunuza göre belirlediğiniz bir prototip acente tanım ve özelliği varsa bizimle paylaşabilir misiniz?

Açıkçası uzun zamandır yeni üye almıyoruz. Ve hiçbir zaman kalabalık bir ekip olmak istemedik. Ondan dolayı çok keskin bir çizgimiz, prototipimiz yok ancak şunu söyleyebilirim ki samimiyet ve insani yönleri gelişmiş kişilerle ilerlemeyi tercih ediyoruz. İş bilgisi yoksa öğretiriz ya da öğrenir, portföy yoksa olur ben değil biz diyenler topluluğu olduğumuzdan insani değerler; vefa, saygı, sevgi, dürüstlük gibi kavramlar bizim için daha önemli. Referanstan ziyade kendisini geliştirmek için uğraşan, mücadele eden acentelerin bizlerden bir şekilde haberdar olup bulduklarında çok seviniyoruz çünkü ahilik teşkilatı gibi birbirimize destek oluyoruz, fabrika çarkları gibi birbirine rakip değil bilakis birbirini tamamlayan bir ekibiz dolayısıyla taşıma su ile değirmen dönmez içinde bir şeyler olmalı o zaman aradığımız acente işte bu diyebiliriz.

Ancak yine de üye alımlarımızı çok ciddi ve sıkı tutuyoruz eğitim ve toplantılarımıza davet ediyoruz istikrarlı bir şekilde katılım gösterip devam eden kişileri o süre zarfında disiplin kurulumuz ve yönetim kurulumuzla takip ederek değerlendiriyoruz. Çünkü ekibe değer veriyoruz ve TÜGAP'ın sektöre katkı sağlaması için çalışıyoruz dolayısıyla niteliği yüksek bir ekip kurma hevesi ile ince eleyip sık dokumaya çalışıyoruz ama bunu yaparken de gönül kırmamayı önemsiyoruz. Azami bir dikkatle ve saygıyla tüm iletişimimizi şeffaf bir şekilde gerçekleştiriyoruz. Ancak proje bazlı işbirliklerini de geliştireceğiz. Üye olmadan da beraber iş

yapabiliyor olacağız ondan dolayı bizlere başvuran veya yollarımızı ayırdığımız eski üyelerimizle ilişkilerimizi ve iletişimimizi her zaman sıcak tutuyoruz. Bir şeyi bütün olarak elde edemiyorsak bütün olarak kaybetmekte olmaz.

Size göre Türkiye ve dünyada acente mesleği karşılaştırıldığında önemli benzerlik ve farklılıklar nelerdir?

Bizim yaptığımız en güzel işlerden biri de şüphesiz dünyadaki Türk sigortacıları bularak farklı ülkelerdeki uygulamaları öğrenmek ve bizim için faydalı olabilecek örnek alabileceğimiz uygulamaları tüm meslektaşlara duyurarak gündem oluşturmak. Birçok ülkeden meslektaşlarımızla toplantılar düzenledik birçok güncel uygulama ve gelişim alanı öğrendik. Herhangi bir üründe uzmanlaşmadan trafik sigortası üzerinden sigortacıyım demek artık çok geride kalacak. Bunları aşmamız ve süratle eğitimlerle alacak sigortası, kefalet sigortası, cep telefonu sigortası, bina tamamlama sigortası gibi birçok yeni ürüne ağırlık vermek gerekiyor. Dünyada gördüğümüz en belirgin fark uzmanlaşma diyebilirim. Sigorta şirketlerimizin yoğunlukları, acente sayıları göz önüne alındığında geçmiş yıllarda olduğu gibi eğitim toplantıları düzenlenemiyor ancak bizler kendi adımıza bu açığı kapatmaya ve şirketlere de katkı sağlamaya hazırız. Benim önerim SEGEM ve TSEV yapısının TOBB ve TSB tarafından daha çok güçlendirilmesi ve Türkiye genelinde şubeleşerek eğitim faaliyetlerinin yaygınlaştırılmasıdır. Acenteler olarak maalesef bugüne kadar TSEV kurumumuzdan yeteri kadar istifade edemedik buradan tüm yetkililerimize de çağrıda bulunmak istiyorum. TSEV daha çok desteklenmeli daha ekonomik ve daha yaygın bir şekilde eğitimler düzenlenmesi için tüm sektör birlikte hareket edilmeli. TSEV üzerinden tek ses olmaya davet

ediyorum.

'EĞİTİM VE YENİ ÜRÜNLERE İLGİ KALMADI'

Ayrıca komisyon gelir oranları anlamında bir çok ülke bizden iyi durumda. Son yapılan düzenlemelerle, havuz sistemiyle acente gelirleri eridi. Ayakta kalma mücadelesi verildiğinden ne eğitimlere ilgi kaldı ne de yeni ürünleri satma arzusu. Mesela Belçika'da sadece trafik sigortası satan bir acente bile çok iyi gelir elde edebiliyor ama burada bizler çok zordayız. Acilen gelirler artırılmalı ve acenteler yaşatılmalı. Bir diğer husus bir çok ülkede poliçeler otomatik yenileniyor. Şayet sigortalı değiştirmek isterse 1 ay öncesinden yazılı başvuru yapmak zorunda buda operasyonel anlamda bizi çok rahatlatır. 5 kişiyle yaptığımız işi yurt dışında Acenteler tek başına yapabiliyor. Daha da önemlisi tahsilât sorumluluğu tamamen sigorta şirketlerinde. Acente poliçeyi düzenliyor, sigortalı şirkete ödemesini kendisi yapıyor, yapmazsa şirket takip ediyor. Böyle bir sistemde acenteler sahada harıl harıl çalışır. İnsanlarımıza riskleri ve sigortalılık oranı anında yükselir. Dünya ekonomi sıralamamız 18-19 ama sigorta da 36-37. Sektörümüzde hem yabancı çok, hem yetişmiş insan çok, hem de kurumsallık çok üst düzey. Ama demek ki bir şeyler eksik yapılmış. Yapı yanlış kurulmuş. Teminat limitlerimiz çok düşük. Hasar olmayacak şeyleri sigortalamak peşinde koşmuşuz hep. Ancak yurt dışında öyle değil. Her şey sigortalı, hasar ödemeleri hızlı pratik. Dolayısıyla bizim bu gibi güzel uygulamaları acilen hayata geçirmemiz gerekiyor aksi takdirde ilerleme şansımız zor.

Bir acentelikte olmazsa olmaz 5 özellik ne olmalıdır?

Acente olmak gerçekten çok zor çünkü muhatap olmadığımız kesim yok. Her meslekten her sektörden istisnasız ev hanımından işsizlere kadar dokunmadığımız kimse yok. Dolayısıyla esnaf diye tabir

edilen özelliklere sahip olmamız gerekiyor. Çok sabırlı olmamız lazım aksi takdirde acente olmak imkânsız gibi. Sürekli okumamız farklı alanlarda bilgi sahibi olmamız gerekiyor. Sigortalılarla ortak yönlerimiz olmalı, sohbet edebileceğimiz mutlaka bir şeylerimiz olmalı. Spor, sanat, kültür gibi her alanda kendimizi geliştirmemiz gerekiyor. Ekranlara ve sistemlere hakim olmalıyız. İşimizin pazarlamadan hasara her alanına vakıf olmalıyız. İşimizi teknik açıdan çok iyi bilmediğimiz zaman rekabet etme şansı maalesef yok. Kısaca sabır, bol okuma, sohbet edebilir olmak, teknolojiyi kullanabilmek ve teknik bilgilere vakıf olmak olarak sıralayabilirim. Burada mesela Oto Dışı Sigorta Ekspertleri Derneği Başkanı Engin Özaydın ile yürüttüğümüz düzenli hasar eğitimlerimizde o kadar eksikliğimizi fark ediyorduk ki daha önce bilmediğimizi dahi bilmiyorduk. Dolayısıyla klozlara, kanunlara hakim olmak mesleğimizin olmazsa olmazı. Tabi disiplinli bir şekilde sürekli kendisini yenileme ve teknolojiye yakın olmak gerekiyor. Dünya da tüm sistemler değişiyor, klişeler yıkılıyor değişimlere direnmek yerine değişimi yapan kişiler olunmalı.

Acentelik mesleğini 20 yıl sonra görmek istediğiniz yer neresidir?

Acentelik mesleğinin hiç olmadığı kadar kıymetleneneğine gönülden inanıyoruz. Çünkü sektör büyümeye hep devam edecek. Teknoloji geliştikçe riskler ortadan kalkmıyor. Yeni sigortalananabilir varlıklar, değerler ortaya çıkıyor ve zamanla sadece uzman kişiler acentelik mesleğini icra edebilecek. Sigorta şirketi kurma fikri son zamanlarda aşırı popüler ama biz dağıtım kanallarının yakın gelecekte çok daha değerli olacağına inanıyoruz ve tüm çalışmalarımızı o yönde gerçekleştiriyoruz. Dolayısıyla gelecek acentelerin olacak tek yapmamız gereken ilk soruda ifade ettiğim gibi manevi şirketler kurarak birlikte

hareket edebilmek ve ürünlere çok ileri seviyede hakim olmak. O zaman hiçbir sigortalı bizi istese de bırakamaz, velev ki bıraksa hasar anında danışmanlık için geri gelecektir. Dünya geneline baktığımızda ülkemizin ekonomik gelişmişliğine nazaran sigorta sektörünün daha geride olduğunu ve genç nüfus yapısıyla ileride bizleri büyük bir hacmin beklediği aşikâr. Ülkemizde penetrasyon dünya seviyesinin dörtte biri, gidecek çok yolumuz var, kimsenin karamsar olmasını istemeyiz. Dünyada nasıl olmuş ise bizde de olacak. Ve sektör büyüyerek gelişecek ve tabana daha çok yayılacak. Acentelerin iş hacimleri ve gelirleri ciddi oranda artacaktır. Tüm arkadaşlarımızla kendimizi işimizde Türkiye'nin en iyileri olmak için uğraşıyoruz, çalışıyoruz ve geleceğimizin çok iyi olacağına inanıyoruz. Nereye gideceğini bilen acelesi olmaz. Bizler de TÜGAP olarak her zaman 20-30-40 yıl sonrasını hayal ederek, düşünerek ve planlayarak emin adımlarla çok güzel geleceğimize doğru gidiyoruz.

Banka sigortacılığına ve brokerliğe bakışınız nedir?

Banka sigortacılığının ülkemizde konut sigortalının yaygınlaştırılmasında ciddi bir katkısı oldu. Çünkü trafik sigortasının bile eskiden ne işe yaradığı pek bilinmiyordu. Ülkemizde maalesef sigorta bilinci istenilen seviyede değil. Ondandır dolayısıyla sektörün gelişmesi için zamanında emeği olan herkese teşekkür etmemiz lazım. Ancak bildiğiniz gibi geçmiş aylarda bankalara cezalar verildi. Bunun da sebebi müşterilerine zorla sigorta yapturmaları ve alternatif kabul etmemeleri. Dolayısıyla bu tür davranışları kabul etmemiz mümkün değil. Bankalar kendileri açılan alan içinde kalmak suretiyle yapabilirler. Çünkü hiç olmasın da diye düşünmüyorum. Bilakis acentelerin de finansal hizmetleri artık satmaları gerekiyor. Yurt dışında birçok acente kredilere

aracılık edebiliyor neden bizlerde yapmayalım? Acenteler bankacılık da yapsın bana çok daha çekici geliyor. Brokerler ise maalesef çok yetersiz. Sigorta şirketlerinden ziyade brokerlerin daha çok ürün ve daha yüksek limitlerle teminat bulmalarını ve ülkemizin sigorta sektörünün gelişimine katkıda bulunmaları beklerken maalesef bazı brokerlerin trafik, kasko gibi ürünlerin peşine takılıp acenteler gibi sıkı denetimde olmadığından broker üst kimliklerini kullanarak etik olmayan işler yapıyorlar. Benim beklentim ülkemizin brokerleri dünyaya açılın her yerde ofisleri olsun ve ülkemizin yetişmiş insan gücü tüm dünyaya yayılsın. Yurt dışında şirketler alınsın, ortak olunsun, kurulsun. Biz brokerlerden bunu bekliyoruz. Bizlere de yol açsınlar öncülük etsinler büyük işler yapsınlar bizlerde ülkemiz adına gurur duyalım, alkışlayalım.

Sigortacılıkta dijitalleşme sizce ne aşamada ve acenteler olarak neler yapıyor ve neler bekliyorsunuz sektörden?

2018 yılı sektör ligi futbol turnuvasında Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Bey ile TÜGAP olarak toplantı yaptık ve orada bizlere Kenya'da çalıştığı zamanları anlatırken benim unuttuğum şey Kenya'da acentenin olmadığını belirtmesiydi. Her şey online ortamda ve teknoloji kullanarak yapılmış. Teknoloji ve sigorta sektörü bir anda ve geç geldiği için en üst seviyeden ülkeye giriş yapmış. Şimdi bir geriye yaslanıp düşünmek lazım. Dijitali görmezden gelmek ancak deve kuşu misali başını kuma gömmek ama gövdeyi dışarıda bırakmaya benzer. Sigorta şirketleri acentelere gerekli tüm altyapıları artık sunmalı. Yarın tekelleşirse piyasa en çok zararı sigorta şirketleri görecektir. Dağıtım kanallarını iyi organize etmeleri gerekiyor. Çeşitlendirmezlerse maalesef dijitalleşme nedeniyle acenteler değil sigorta şirketleri gidebilir. Dolayısıyla şirketlerimiz ciddi bir sınav vermektedir. Acenteleri

destekleyen ve pastayı acenteye bölüşen şirket kaybetmez ama bunu yapmayan da kazanmaz. Acenteler olarak ileri seviyede teknolojiyi kullanmak istiyoruz ve TSEV önerisi gibi teknolojiye de SBM'nin katkısıyla ve SBM üzerinden tüm acentelerin dijitalleşmesinin sağlanmasını istiyoruz. Evet teknoloji olmalı ama hiçbir surette sigortanın acentesiz olamayacağı gerçeği de unutulmamalıdır. Tüm teknolojik girişimler acenteleri içine almalıdır.

Dijitalleşme sadece internet üzerinden satış değildir, birçok farklı yönden ele alınması gerekir. Şirketlerin bu anlamda acentelere destek veren, fikir ve proje üreten bir birim kurmaları büyük bir ihtiyaçtır. Acentelerin dijitalleşmenin merkezine alınması gerekiyor. Acentelerin dijital dönüşüm yoluyla "danışmanlık" yapmaları gerekiyor. Poliçe kesen taraftan, danışmanlık yapan tarafa geçmeleri lazım. Acentelerin çok ama çok iyi sigorta bilgisine sahip çalışanları olması gerekiyor. Bunu yaptığımız zaman sürecin içerisine otomatik olarak girmiş oluyorsunuz. Acenteler dijitalleşme olursa dışarıda kalacaklarını düşünüyorlar. Eğer ki bu anlatılanları gerçekleştirmeyeceklerse, dijitalleşip dönüşmeyeceklerse, maalesef bu gerçekleşebilir. Sigorta şirketlerimiz kuracakları birimler ile acentelerine bu konularda ışık olmalıdır, yol göstermelidir.

Zihnini genç tutan ve öğrenmeye açık acente grubu tanımınız ile kimleri hedef alıp, kimleri devre dışı bırakıyorsunuz?

Henry Ford'un çok güzel sözünü şiar edindik. "Öğrenmeyi bırakan yaşlıdır" diyor. Dolayısıyla bizim biyolojik yaş ile hiçbir ilgimiz yok. Bizim için önemli olan yeni ürünleri merak ediyor, araştırıyor mu araştırıyor mu? Çünkü biz genel olarak sektöre son yıllarda girmiş kişileriz ve bizlerin eski ürünlerle tercih sebebi olma şansımız düşük. Bizim sigortalılarımıza farklı ve yeni ürünlerle gitmemiz

gerekıyor ki kapıdan girebilelim. Aksi takdirde 30 yıldır aynı yerden sigortalarını yapan bir sigortalıya satış yapma şansımız neredeyse yok. Aynı frekansta olduğumuz acentelerle birlikte hareket edebilir harmoni oluşturabiliriz. Bir sinerji yakalayabiliriz. Trafik sigortasından çıkamayanları devre dışı bırakmak zorunda kalıyoruz. Mesleki bilgilerinde derinlik oluşturmak isteyen okuyan, araştıran ve bizlerle paylaşan acenteleri çok seviyoruz. Takım oyununu seviyoruz ve bireysel çok iyi dahi olsa takım olarak hareket edemeyenlerle yol yürümek istemiyoruz.

Otoriteden talep ettiğiniz en acil ilk 3 düzenleme ne olur?

Otoriteden acilen acentelerin daha çok finansal hizmetleri sunabilmeleri için adım atılmasını, tahsilat sorumluluğun acenteden sigorta şirketlerine aktarılmasını ve tekafül sigortacılığının desteklenmesini talep ediyorum. Tekafül sadece faiz hassasiyeti değildir. Bilakis komple bir modeldir. Farklı bir sistemdir. Kâr edilirse sigortalıya ödeme yapan bir model. İyi anlatılmalı ve faiz hassasiyeti olan vatandaşlarda sigorta ekosistemine mutlaka kazandırılmalı.

Ayrıca çok önemli diğer bir konuda

acente gelirlerinin artırılması yönünde acilen adım atılması gerekiyor. 2017 düzenlemesinden sonra ciddi oranda gelir kaybı yaşandı. Artan maliyetler karşısında acenteler yalnız bırakılmamalıdır. Acentelere yönelik açıkladıkları destek paketlerinden dolayı sigorta şirketlerimizi alkışlıyoruz. Sigorta şirketleri ile aynı gemideyiz. Onlar iyi olacak ki biz iyi olalım. Biz her zaman bu pencereden bakmaya çalışıyoruz. Özellikle şirketlerin sağlık sigortaları konusunda 'pandemiye ödüyoruz' şeklindeki açıklamaları Türk sigorta sektörüne büyük bir puan kazandırdı. Bu açıklamalar aynı zamanda Türk sigorta sektörünün ne kadar güçlü olduğunu da göstermiştir. Bu anlamda şirketlerimizle gurur duyuyoruz. Acenteler olarak biz de kâğıt parçası değil güven verdiğimizizi unutmayalım. Şirketlerle yaşadığımız sorunları bir tarafa bırakıp bu süreçte mutlaka sigortalılarımıza güven vermeliyiz.

'HER DESTEK SEKTÖRÜ OLUMLU ETKİLEYECEK'

KASIDER olarakta sizlere gönülden teşekkür ediyorum. Sektörümüzdeki kadın sayısı erkek sayısından fazla. Dolayısıyla sizlerin bu şekilde birlikte dayanışma içerisinde hareket etmeniz biz

sigortacıların ve ülkemizin menfaatinedir. KASIDER'e verilen her destek sektörümüzün her kademesini olumlu bir şekilde etkileyecektir. Sigorta şirketlerinde ve broker yönetimlerinde çok sayıda kadın yöneticinin olması ve giderek sayılarının artması hepimizi çok sevindiren ve diğer sektörlerin düşük orandaki kadın sayısı nedeniyle gururlandıran bir durum. Ancak acentelik kurmak isteyen kadın sayısına baktığımızda bir çekimsizlik olduğunu görüyoruz. Sektörümüzdeki tüm kadınlara seslenmek istiyorum; acentelik kadınlara çok yakışıyor ve çok iyi bir gelir elde etmek mümkün, girişimde bulunmaktan asla çekinmeyiniz. TÜGAP olarak bizler de KASIDER ile işbirliği yaparak her türlü desteği vermeye hazırız. Biz daha çok kadın acente görmek istiyoruz. TÜGAP olarak kadın üye sayımızı artırmak için çok çaba sarf ediyoruz. Acente olarak sektörde hizmet veren tüm kadın meslektaşlarımızı da sizlerin aracılığıyla programlarımıza katılmaya davet ediyorum. Son olarak bugüne kadar beraber ilerlediğimiz tüm ekip arkadaşlarıma da çok teşekkür ediyorum.

