

# “Kredi skoru sizin her şeyiniz”

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, röportaj serisine Istanbul Insurance Services LLC Kurucusu Arsen Donik ile devam ediyor. Türkiye ve ABD’deki sigortacılığın farklarını anlatan Donik, “Türkiye’de sigortalanabilir menfaat risk primini belirlerken, Amerika’da tam tersi risk primini öncelikli olarak sigortalının kredi skoru belirliyor. Tek kelimeyle kredi skoru burada sizin her şeyiniz” diyor.

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, tecrübeli isimler ile yaptığı röportaj serisine Istanbul Insurance Services LLC Kurucusu Arsen Donik ile devam ediyor. Türkiye ve ABD’de yapılan sigortacılığın farklarını anlatan Arsen Donik, “Türkiye’de sigortalanabilir menfaat risk primini belirlerken, Amerika’da tam tersi risk primini öncelikli olarak sigortalının kredi skoru belirliyor. Tek kelimeyle kredi skoru burada sizin her şeyiniz” açıklamalarında bulundu.

## **Kısaca seni tanıyabilir miyiz?**

1983 İstanbul doğumluyum. Marmara Üniversitesi Aktüerya bölümünü tamamladıktan sonra iş hayatıma 2007 yılında Ak Emeklilik’te finansal danışman olarak başladım ve sonrasında AvivaSA’da aynı göreve devam ettim. 2008 yılında AIG Sigorta hasar departmanında elementer sigortacılığa ilk adımımı attım. Bu süreçte Bahçeşehir Üniversitesi MBA programını tamamladım. AIG’de hasar uzmanı olarak başladığım görevimi Uzatılmış Garanti Hasar ve Raporlama Müdürü olarak tamamladım. 2016 yılında Sampo Japan Sigorta ailesine katılarak Oto Hasar Takım Müdürlüğü yaptım ve 12 yıllık sigorta hasar kariyerimin Türkiye’deki son iki yılını 2019’da ERGO Sigorta’da Oto Hasar Departman Müdürü olarak tamamlayarak aynı yıl Amerika Birleşik Devletleri’ne taşındım. Küçük yaşta başladığım tenisi, üniversite yıllarında koçluk yaparak devam ettirmiştim. Artık en sevdiğim spor aktivitesi olarak iki kızım



oynuyorum.

## **Amerikada şu anda ne iş yapıyorsun?**

Buraya taşınalı neredeyse 2 yıl olacak. Bu süreçte önce hasar eksperlik belgemi alarak sigorta sektörüne eksper olarak devam etmek istedim ama malum Korona salgınından ötürü tüm şirketler küçülmeye gitti ve eleman çıkarmaya başladılar. Bundan dolayı sigorta acentesi açmaya karar verdim ve acente lisanslarımı aldım. 6 ay süren zorlu sınav süreçlerinden sonra 2021 yılı başında şirketimi kurdum ve Nisan ayı itibarıyla de New Jersey

ve New York eyaletlerinde Istanbul Insurance Services LLC adı altında hem elementer hem de hayat branşlarında bireysel ve kurumsal müşterilere hizmet vermeye başladım. Salgın süreci bitene kadar home office hizmet veriyor olacağım. Aynı zamanda [www.istanbul-insurance.com](http://www.istanbul-insurance.com) web adresinden de bana ulaşabiliyor olacaklar.

## **Türkiye ve Amerika’daki sigortacılık sektörünün çok ana hatlarıyla farklılıkları nelerdir?**

Türkiye’de sigortalanabilir menfaat risk primini belirlerken, Amerika’da

tam tersi risk primini öncelikli olarak sigortalının kredi skoru belirliyor. Tek kelimeyle kredi skoru burada sizin her şeyiniz.

Araç sigortasından örnek verecek olursam, diyelim ki bir ailede 3 tane araç var ve bu araçları 4 kişi kullanıyor. Bu dört araç için tek poliçe tanzim edilip her bir sürücünün kredi skoru ve geçmişe dönük 5 yıllık trafik ceza puanları (şirket bazında değişiklik gösterebiliyor) göz önüne alınıp, araçların toplam rayiç değeriyle karşılaştırılarak prim hesaplaması yapılıyor. Kredi skorunuz kötüleşmeye başladığında kazanız olmasa dahi yenileme döneminde daha yüksek primle karşı karşıya kalıyorsunuz. Alkollü araç kullanımından ceza puanı alırsanız priminiz en az iki katına çıkıyor. Hasar süreçleri de farklı. Acentelerin hasar sürecinde yer alması yani dosya açıp takip etmesi garip karşılanan bir durum. Acente burada sadece poliçeyi üreten kişi olarak görülüyor. Bireysel ev ve konut hasarlarında eksperler genellikle sigorta şirketinin çalışanı oluyor. Aynı şekilde kurumsal hasarlarda da büyük çoğunlukla şirket çalışanı eksperler görevlendiriyor. Katastrofik hasarlarda ya da uzmanlık gerektiren konularda mevcut kapasite veya mesleki bilgi yetmeyince bağımsız eksperlerden destek alınıyor.

### **Türkiye’de çalıştığın sürede kazanmış olduğun yönetim**

### **yetkinliklerinden hangileri Amerika’da iş kurarken sana destek oldu?**

Planlama ve önceliklendirme. Lisans alım sürecinden başlayarak çalışmak istediğim sigorta şirketlerini iş yapış biçimlerini, hitap edeceğim müşteri yapısını ve potansiyelini göz önünde bulundurup bu sürece girdim. Sektörde birçok sigorta acentesi var ama önemli olan soru başka bir acenteye ihtiyaç var mı? New Jersey ve New York kozmopolit yapısından dolayı biz Türklerin de sıklıkla yerleşim için tercih ettiği eyaletler ve sigorta poliçelerindeki teminat yapısı Türkiye’dekiden daha karmaşık ve anlaması bir o kadar zor. Düşünün ki sektörden olmayan biri bile ana dilinde okuduğu poliçeyi bile anlamakta zorlanırken burada yabancılar için işler daha karmaşık hal alıyor. Bu süreçte poliçeyi anlama ve doğru teminatı seçme konusunda yardımcı olacağımı düşünüyorum.

### **Çok tatlı iki kızın var, kız babası olmak sende hangi duyguları oluşturuyor?**

Erkek çocuğum olmadığı için tam olarak bu farkı söyleyemem ama kızlar erkeklere göre daha duygusal, daha neşeli diyebilirim. Kızım olduğu için kendimi şanslı görüyorum çünkü kızların babaları ile olan ilişkisi erkeklerin babalarıyla olan ilişkilerinden daha farklı. İçeride kapalı değiller, sizinle her şeylerini paylaşıyorlar.

### **Amerika’da iş kurarken en çok dikkat etmek zorunda olduğun şeyleri nasıl listellersin?**

Kuracağınız şirket tipine göre sorumluluk boyutu değişiyor. Çalışacağınız sigorta şirketleri ve acentelere göre komisyon oranları farklılık gösteriyor. Ayrıca tekliflerdeki geri dönüş hızları da size sağladıkları online ekranlara göre birbirinden farklı. Yani bulunduğunuz eyalete göre hitap edeceğiniz müşteri portföyünü göz önüne alıp buna göre en hızlı poliçeyi en fazla komisyonla birden fazla şirketten hızlı teklif alacak şekilde anlaşmalarımı yaptım. Ayrıca iş yerlerine yakın iyi bir lokasyon da olmazsa olmazlardan diyebilirim. Portföy büyüdükçe yanınızda çalıştıracağınız kişileri de iyi seçmeniz gerekiyor.

### **Hayatındaki keşke’lerin ve İyiki’lerin nelerdir?**

Seçmek vazgeçmektir ve bunu gün içinde en önemli kararlardan en önemsizlere kadar bir çok kez veriyoruz. “Ben asla keşke demedim” diyen yanıyordur. Hepimizin hayatında keşkeleri de olmuştur iyikleri de. Yaşadığımız sürece de küçük büyük keşkelerimiz ve iyiklerimiz de olacaktır. Geçmişe baktığımda büyük bir keşkem yok ama keşke tüm ailemi ve arkadaşlarımı geride bırakıp Amerika’ya gelmeseydim diyorum bazen ve tam tersi olarak da iyi ki Amerika’ya gelmişim de diyorum.