

“Sigorta sektörü 1 hafta grev yaparsa ekonomik hayat durur”

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, röportaj serisine TEMA Sigorta Danışmanlık ve Aracılık Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Korkut ile devam ediyor. Korkut, sigorta sektörünün 1 hafta grev yapması haline ekonomik hayatın duracağını söyledi.

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, tecrübeli isimler ile yaptığı röportaj serisine TEMA Sigorta Danışmanlık ve Aracılık Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Korkut ile devam ediyor. Korkut, “Bugün sigorta sektörü 1 hafta grev yapsa; Ne bir banka sigorta olmadan kredi işlemi yapabilir, ne bir emtia deniz aşırı ülkeler arası taşınabilir ne de bir uçak kalkabilir. Ekonomik hayat durur.

Cengiz Bey uzun yıllardır sektördesiniz, acentelik mesleğinize baktığımızda 20 yıl öncesi ile bugünü karşılaştırdığınızda en büyük farkları neler olarak gözlemliyorsunuz? Mesleğinizle ilgili geçmiş dönemde yaşayıp da şu anda bulamadığınız en çok neyi özlüyorsunuz?

Öncelikle tüm meslektaşlarıma bu yazıyı okuyan ve izleyenlere sevgi ve saygılarımı sunarım. Bu konu açılmışken sektörümüzün dün ile bugünü karşılaştırırken önemli bir konuya değinmek istiyorum. Sigorta sektörünün misyonu ve vizyonu içinde yer alan en önemli husus hepimizin bildiği gibi sigortayı iyi tanıtmak, tabana yaymak, sektörü geliştirmektir. Bu sayede milli serveti ve sigortalılarımızın ömrünü vererek kurmuş olduğu işletmelerin de oluşacak risk karşılığında istihdamını ve devamını sağlamaktır. Sektörün gelişmesinde dün olduğu gibi bugün de en önemli rol alan sektör oyuncularının içinde sigorta aracılığı gelmektedir. Hepimizin bildiği gibi sektörün tüm üretiminin %70’i kadarını biz sigorta aracılığı üretmektedir.



20 yıl ve evvelindeki sigortacılık ile bugünkü sigortacılık arasında ciddi bir fark oluşmuştur. Şöyle ki; Geçmiş yıllarda sigorta şirketlerinde iş yapmak daha kolaydı. Eskiden poliçelerdeki tüm teminatlar için prim alınmıyordu. Fiyat tarife kitabımız vardı. Bir binanın yapı tarzı ile beraber binanın %25’inden fazlası ticari amaç ile kullanılıyor ise fiyata binde 0,90 sürprim ekleniyordu. Ayrıca yapılan mesleki faaliyete göre yine yangın teminatına sürprim olarak fiyatlar eklenirdi. Poliçede verilen diğer teminatlar içinde mesela kötü niyet sabotaj, dahili su gibi teminatlar içinde ek prim alınırdı ve poliçeler binde 8, binde 9’lara fiyat olarak

gelirdi. Bu da poliçelerdeki primi oldukça arttırdığından sigorta şirketleri karlılık içindeydi. Borsada hisse senetleri ve hazine bonoları alırlardı ve ayrıca finans gelirleri oluşurdu. Biz acentelerde sadece yangın primlerinden %30 komisyon alırdık ve diğer primlerden de komisyon karşılığı ne ise onları alırdık. Yani sigorta poliçelerinden güzel komisyonlar kazanırdık. Biz çocuklarımızı o dönemlerde iyi okullarda okutabildik. Kışlık, yazlık evlerimizi alabildik. Fakat bugünkü koşullar maalesef sektörümüzü bedava (sadece deprem primine) poliçe yapma sonucuna getirdi. Sadece deprem fiyatı ile yapılan bu poliçelerde yangın primi alınmadan,

sel seylap primi alınmadan, kötü niyet sabotaj primi alınmadan hatta 20 yıl ve daha öncesinde verilmeyen ama bugün poliçelere ilave edilen bir sürü teminatları da deprem fiyatının içinde bedava vermekteyiz. Bunun sonucu olarak da şirketlerimiz hak ettikleri primleri alamadıkları için bizler de hak ettiğimiz komisyonları alamamaktayız. Hatta sektörümüze hizmet veren eksper firmaları ve diğer tedarikçilerde bu negatif sonuçtan nasibini almaktadırlar.

Maalesef insan kaynağı olarak elit bir çalışan kadrosu barındıran aynı zamanda ciddi sermayelerle dönen ve de bir sürü hukuki yasal yaptırımlarla çalışan sektörümüz, verdiği emeğin, ömrün, sermayenin, tecrübe birikiminin, yüklendiği bütün bu sorumluluklara rağmen karşılığını alamamaktadır.

Bu durum sektörümüzün büyümemesine, gelişmemesine ve de sonuç olarak Türk toplumuna sigortayı iyi anlatamamaya, sigorta sektörümüzü geliştirememeye neden olmaktadır. Bu durum hepimizi derinden üzmemekte ve etkilememektedir. Geçmiş dönemdeki sigortacılığımızı bu nedenle de çok özlemeni çekmekte ve aramaktayız. Bu dönemin getirdiği sıkıntılar biz sigorta araçlarına şöyle de bir yük daha getirmiştir; 20 sene ve öncesinde ne iş getirirsek getirelim çok rahat şekilde poliçelendirirken bugün şirketlere iş beğendirmekte, poliçe yapmakta ayrı bir mesai, zorluk ve meşakkat çekmekteyiz. Bunu şirketleri eleştirmek için söylemiyorum. Buradaki sebep havuzda yeterli primin birikmemesi ve poliçelerden hak ettikleri primin alınmaması olarak yorumluyorum. Zira olası bir hasar durumunda portföyü zarara götürmektedir.

20 yıl öncesi ile bugünün müşteri profili arasında farklılıklar var mıdır ve nasıl farklılıklar vardır?

20 yıl ve öncesindeki müşteri

profili ile bugünkü müşteri profili arasında da geldiğimiz çağın yarattığı büyük bir farklılık oluşmuştur. Malumunuz üzere bilgisayar teknolojisi, internet ve bunun sonucu olarak iletişim araçları çok hızlı şekilde gelişmiş olduğundan sigortalılarımızda istediği bilgiye, fiyata, poliçe detaylarına ve alternatif primlere ulaşabilmektedir. Bu da sigortalılarımıza poliçe pazarlamasında daha çok zaman ayırmamıza sebep olmaktadır. Onları ikna edecek alternatif fiyatlar oluşturmak ve sunduğumuz poliçelerin içindeki teminatlarının çoğaltılması adına da bu artan pazarlama sürelerimiz olumsuz olarak etkilenmektedir. Sigortalılarımıza risklerini iyi anlatmak, onları oluşabilecek hasarlar hakkında bilgilendirmek gibi işler pazarlama süreçlerimizi uzatmaktadır. Bugünkü piyasa koşullarının oluşturduğu rekabet, mesleki kuralları tanımamakta ve mesleki mantığa uymamaktadır. Adeta, kıran kırana bir rekabet oluşmuştur. Bu geliş güzel rekabette sektörümüze ayrı bir zarar getirmektedir. Sektörümüzü olan güveni sarsmaktadır. Bunu şöyle açıklamak isterim:

1) Kendi meslektaşlarımızın sigorta yapmak uğruna müşteriyi kendine çekmek için komisyon indirimleri sunmaktadırlar. Bu tür davranış sektörümüzün geleceği açısından büyük tehlike arz etmektedir. Bu şekildeki pazarlama taktiği sigortalılar üzerinde yayılarak komisyon indirimini bir usul, alışkanlık haline gelecektir. Bunun sonucu da sigorta araçları kurumsallaşmak veya kaliteli insan kaynağı oluşturmak yerine daha kalitesiz hizmete neden olacak araçlar sektörde yer almaya başlayacaktır. Bunun etkisi sigorta şirketlerinde eksik poliçelere, hatta sahte hasarlara kadar gidecektir. Sektörün başı beladan kurtulmayacaktır. Sektörümüz kaliteli araçlar yerine kalitesiz araçlara bu

iş devretmiş olacağından bunun faturasını ağır şekilde ödeyecektir. Sigortanın da yayılması, genişlemesi bu nedenle beklenen düzeyde olmayacaktır.

2) Aynı haksız rekabet bankalar için de söylenebilir. Bankalar kendi asıl işini bırakıp sanki sigortacılığa yönelmiş gibi başı başına bizlere rakip duruma gelmişlerdir. Maalesef bunların arkasında duran bazı şirketlerimizde biz sigortacılığı meslek edinmiş, sigortacılığın dışında başka bir iş ile uğraşmayan ve sigortayı halkımıza en iyi şekilde anlatma gayretinde bulunan gerçek sigortacılara vermedikleri teminatları veya yapamıyoruz dedikleri işleri maalesef bankalara gelince yapıyorlar. Bununla ilgili de neler olmaktadır:

- Müşteriye tahsilatta uzun vade tanıyor.
- . Sigortalıyı kendine çekmek için kredi uygulamasında faiz indirimini uyguluyor.
- Sigortalı firmaya açtığı kredi limitinde esnek davranarak (KGF) cazibe yaratacak kredi imkanları sunuyor.
- Sigortalıya poliçeyi yaptığı taktirde kredi kartına puanlar ve chip para yükleme taahhütünde bulunarak bir nevi komisyon iadesi uygulayarak üstünlük sağlıyor. Örnek olarak; yeni yaşadığım bir durum olarak sigortalımın ismini belirtmeyeceğim, yıllardır sigortalılarını yaptığımız ve ev gereçleri dayanıklı tüketim malları satış mağazalar zinciri olan (28 adet mağaza ve depo) firmama yine ismini vermek istemediğim banka eğer poliçeyi kendilerinden yaptırırlarsa 15.000 TL müşterimizin kredi kartına yüklemeyi teklif ediyor. Fakat; sigortalımız buna rağmen yine bizi tercih etti. Ancak bu gibi tekliflere (faiz indirim, puan yükleme gibi) kapılıp

mecburen giden sigortalılarımız da bulunmaktadır.

e. Bankalar oturduğu yerden sigortalı ile karşı karşıya gelmeden, riski görmeden direk şirket kanalı ile sigorta yaparken biz aracılar riski yerinde görüp analiz edip tüm güvenlik önlemleri başta olmak üzere işteğal konusunu iyice anlayıp çalışma şartlarını, ortamını, yerleşim konumunu, sigortalının moralitesini inceleyip resimleyip teklif haline getirip sigortalının ihtiyaçlarına cevap verebilecek mesleki tecrübemizi, bilgimizi de işin içine katıp düzgün, doğru poliçenin oluşturulması hususunda bir emek ve mesai harçayarak mesleğimizi icra etmekteyiz. Bu nedenle hasar oluştuğunda biz profesyonel acentelerin sağlamış olduğu kaliteli hizmetin yerine;

i. Banka sigortalının yanında duramıyor ve hasarı yönetemiyor.

ii. Sigorta şirketi de sigortalının elindeki eksik poliçe için de verilmiş olan sığ ve yetersiz teminatlara bağlı kalarak sigortalıyı memnun edemeyip hasardan evvel ki duruma da getiremeyeceğinden sigortalı ile itilaf yaşayarak sonunda mahkemelik olmaktadır. Bütün bunların sonucunda sigorta şirketlerinin hak ettiği primi almadan düşük primlerle yaptığı poliçelerden gelen hasarları, can siperane şekilde ödemeye çalışarak sektörün iyi şekilde tanınmasına ve sigortacılığın yayılmasına en iyi şekilde katkı da bulunmak isterken, sektör güvencesini yukarı taşımaya çalışırken, bankalar aracılığı ile yapılmış bu tür poliçeler yüzünden hak etmedikleri olumsuz intiba ile muhatap olmaktadır. Bu da sektörümüzün itibar kaybına sebep olmaktadır.

iii. 20 yıl ve öncesi ile bugün geldiğimiz piyasa sigorta

çalışma şartlarına ayrıca önemli gördüğüm bir hususu da belirtmek istiyorum; Bu hususun başlığını koymak gerekirse “Alt acentelik sistemi” diyebiliriz. Değerli meslektaşlarım, sigorta sektörünün oluşturduğu toplam istihsalın yaklaşık %70’lik kısmının biz sigortalı aracılardan oluşmaktadır. Sigorta sektörümüzün beklediği gelişmeyi, büyümeyi sağlayabilmesinin en önemli pazarlama yönteminin başında sigorta aracılarının önemli rolü olduğunu yukarıda bahsetmiştim. Sigorta aracılarının üstlendiği bu büyük sorumluluğu taşıyabilmeleri ve yerine getirebilmeleri ancak, satış örgütlerini sigorta pazarlamasına uygun vasıflara sahip, mesleğini iyi öğrenmiş, sigortacılık mesleğine uygun sosyal kimliğe – kültüre – eğitime – mesleki bilgiye ve fiziğe sahip insan kaynağı oluşturmasıyla mümkündür. Hepimizin bildiği gibi sigorta ürününü pazarlamak diğer sektör üretimlerinden, ürünlerinden çok farklı ve zordur. Biz, elle tutulmayan, gözle görülmeyen sigortalının karşısına geçene kadar sigortalının ihtiyaç duymadığı ancak; anlatarak, ikna ederek ihtiyaç oluşturup talebi yaratarak sigorta ürünümüzü satmaktayız. Sigortacılık görülmeyen fakat can ve mal kaybına neden olan, faturası ağır bedellerin ödenmesini engelleyen , sigortalıyı bir gün evvel ki duruma getiren, hem istihdamın devamını hem de milli serveti koruyan çok çok önemli olan bir meslektir. Ancak bu zor pazarlama faaliyeti yukarıda bahsettiğim vasıflı insan kaynağından oluşan satış örgütleri oluşturmak ile mümkündür. Biz sigorta aracılardan daha önceki yıllar boyunca yanımızda çalışan mesleki eğitimini almış olan elemanlarımızdan sigorta pazarlamasına uygun olanlarını

seçip onları geleceğin sigorta aracısı yapmak amacı ile kendi iç bünyelerimizde sistem kurarak “Alt acente” adı ile tanımladığımız satış örgütlerimizi kuruyorduk. Bu arkadaşlarımıza büromuz içinde çalışma masaları oluşturup, piyasaya gönderip sigorta poliçesi sattırıyorlardık. Bu tekliflerin ve poliçelerin oluşmasını kendi ofisimizdeki teknik operasyon kadrolarımızla sağlıyorduk. Oluşturduğumuz bu satış örgütlerini, KOBİ gibi orta ölçekli veya büyük ölçekli işyerlerine gönderirken bu arkadaşlarla birlikte giderek, sigorta edilecek işyerini yerinde inceleyip resimleyerek, kendi bilgi ve tecrübeleri bakışımızla değerlendirerek, teklifleri oluşturup şirketlerimizden poliçelendiriyorduk. Alt acente diye tanımladığımız bu satış örgütümüzü çalışma süreci içerisinde devamlı toplantılarla birebir karşılıklı görüşmeler ile poliçelerin oluşturulma safhasında ve de hasar oluştuğunda hep birlikte yorumlayarak mesleki bilgimizi aktararak onları yetiştiriyorduk. Bu şekilde eğittiğimiz, yetiştirdiğimiz arkadaşlarımız yeterli portföye ulaştıca da şirketlerimize müracaat ederek kendi acenteliklerini tesis ediyorlardı. Hatta bazı sigorta şirketlerimiz o dönemde kendilerine acentelik için yapılan müracaatları deneyimli, tecrübeli acentelerine yönlendirerek belli aralıklar ile bunları mesleki gidişatları hakkında bizden rapor alarak takip ediyorlardı; Çünkü sigorta aracılığı dışardan görüldüğü gibi bir meslek olmayıp meşakkatli, sabırlı, zor ve özel vasıflara sahip insan kaynağı gerektiren bir işdir. Biz daha önceki yıllarda bu şekilde ekipler oluşturuyor ve sektöre yeni meslektaşlar kazandırıyorlardık. Fakat birkaç sene evvel maalesef şifreli sigortacılık diye bir sistem ortaya atıldı. 5684 sayılı Sigortacılık

yaşamızın sigorta aracıları olmak için getirdiği şartların dışına çıkılarak değişik mesleklerden kişilere sigorta şirketinin bir şifresi alınıp verilerek kapalı sistem poliçe kestirme şekli getirildi. Hatta; bu da yetmedi, diğer şirket araçlarına da ulaşılarak bu şifreler onlara da verilerek acentesi olmadığı şirketten poliçe kestirildi. Ancak, Hazine'ye yapılan şikayetler neticesinde Hazine bu şekilde sigorta satışı durdurdu. Teşekkür ediyoruz. Ancak Hazine bu yanlış sistemi durduracağına derken Alt acentelik sistemini durdurdu. Alt acente şeklinde çalıştırdığımız bu kişilere hak ettikleri komisyon için KDV'li fatura kesme şartını getirdi. KDV mükellefi yaptı. Oysa; sattığımız sigorta poliçelerimizde KDV yoktur, BSMV'ye dahiliz. Bu nedenle sigorta şirketleri ve sigorta aracıları KDV mükellefi değildir. Sigorta şirketleri aracıların hak ettiği komisyon gider belgelerinde KDV uygulaması olmamasına rağmen şirket poliçeyi kesen, altına kaşesini vuran resmi aracısına KDV'siz sadece komisyon gider belgesi ile komisyon alacağını ödemektedir. Muhatap aracı ise kurum alt acentesine aynı poliçeden doğan hak ettiği komisyonu KDV'li fatura karşılığı ödeyebilmektedir. Bu da aldığımız komisyondan ayrıca devlete %18 KDV ödememize neden oldu. Oysa nihai tüketicinin ödemekle mükellef olduğu bir vergidir. Bu yanlış uygulama alt acentelik sisteminden çıkmamıza neden oldu. Halbuki biz bu alt acentelerimizi vergi mükellefi yapmış SEGEM'e sokmuş, TOBB'a kayıt ettirmiş, geleceğe hazırlamaktaydık. Bu nedenle daha önceki yıllarda 19 binlere varan sigorta aracıları sayısı bugün için maalesef 15 binler civarına düşmüştür. Buna, bugünkü piyasa koşulları gereği ucuz satılan poliçeler nedeniyle azalan aracı komisyonlarını

da ekleyerek ve yine içinde bulunduğumuz dönemin getirdiği tüm sektörler içinde geçerli olan bozulmuş gelir gider dengelerini de eklersek sigorta aracılığı mesleği bütün yazımın başından beri açıkladığım mesleki zorluklar, göz önüne alındığında mesleğimiz cazip olmaktan çıkmıştır. Bu alt acentelik sisteminin tekrardan çalışır hale getirilmesi sektörün geleceği açısından çok önemlidir. Yeni sigorta aracılarının yetişmesi sigorta bilincini yaymakta önemli rol almaktadır.

Salgın döneminde acenteliğinizde ne tip önlemler aldınız ve ekip olarak nasıl bir 9 ay geçirdiniz?

Tüm dünyamızı tehdit eden ve adeta yaşamımızı kısıtlayan ve zorlayan COVID-19 salgını konusunda hepimiz yeterli bilgiye sahibiz. Ancak bu salgın ile ilgili işyerimizde aldığımız önlemlerden kısaca bahsetmek istiyorum. Aldığımız önlemler;

- İlaçlama makinası, dezenfekte ilacı / kolonyalar bulundurmaktayız.
- İşyerimize bol miktarda kaliteli maske almış ve hep birlikte maskeli vaziyette çalışmaktayız.
- Birbirimizle mesafeli olarak irtibatla bulunmaya dikkat etmekteyiz.
- büyük ve rahat çalışma ortamı da bize avantaj sağlamaktadır.
- İşyerimizde 2 defa teste yaptırıldı. Belli aralıklarla da devam ettireceğiz.

Her işletmenin yaptığı gibi bizde Mart ayının ortalarında home ofise geçtik ve Haziran başında da faaliyete başladık. Ancak; ben ve piyasaya bakan motorlu arkadaşım ve de hemen iş yerimizin yakınında oturan yaya olarak işe gidip gelen 2 personelim dahil olmak üzere her gün şirketimize geldik. Çalışmalarımızı yürüttük. Haziran ayından bugüne

kadar da sıkı önlemlerimiz ile çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Ben ve piyasa ekibim müşteri ziyaretlerimizi her zamanki gibi yapmayı sürdürmekteyiz. İnşallah bu salgında tüm dünyamızın bir an önce kurtulup normal yaşama dönmesini dilemekteyim.

Folklorla olan düşkünlüğünüzü biliyoruz, bu yönünüzden biraz bahsedermisiniz bize?

Değerli meslektaşım, sizin de bildiğiniz gibi ben lise yıllarımdan beri milli halk oyunlarımıza gönül vermiş biriyim. Kadıköy Turizm Folklor Derneği'nde başlamış sonrasında İstanbul Turizm Folklor Derneği'nin kurucuları arasında ve son olarak da İstanbul Çağdaş Turizm Folklor Derneği'nin kurucularındanım ve burada faaliyetimi hala devam ettirmekteyim. Uluslararası festivallere ve yarışmalara katıldım, kafiye başkanlığı yaptım. Bu folklor faaliyetimde ilk seyahatimi 1975 İsveç'e yapmıştım. Bu folklor yaşamımda akordeon ve davul çalarak, oynayarak ayrıca hocalık yaparak faaliyette buldum. Benim 3 çocuğum folklor derneği içinde büyümüşlerdir. Son 3 senedir derneğimize yeni bir enerji ve katkı sağlamak amacıyla eski 60 yaş grubu folklorcüler arkadaşlarımızı bir araya getirerek yeniden ekip çalışmalarına başladık. Bu grubun adını "Veteranlar Grubu" koyduk. Bu grubu oluşturan arkadaşlarımızı seçerken benim gibi folklorde tanışıp evlenmiş arkadaşları seçerek eşlerimiz ile ekip oluşturduk. İlk Diyarbakır ekibi ile başladık. Geçen sene eski Elazığ Gültekin hocamızı getirerek Elazığ ekibi çıkardık. Bu sene de eski Antepli eczacı Eyüp arkadaşımızı çağırarak Antep yöresi oyunlarını çalışmaya başladık. Kasım'da başlattığımız çalışmayı pandemi nedeni ile Şubat sonunda bıraktık. Derneğimizin folklor şöleni için tertiplelediği Ataşehir Zübeyde Hanım Öğretmen Evi Salonu, Maltepe Türkan Saylan

Konferans Salonu, Kozyatağı Kozzy salonlarında diğer yöresel ekipler ile oyunlarımızı sergiledik. Bu gösterilerimize çocuklarımız, gelinlerimiz, damatlarımız, torunlarımız ve sevdiklerimiz davetliyidiler.

Yani milli halk oyunlarımız bizim içimize işlemiş bitmeyen bir sevgidir. Derneğimize de yepyeni bir enerji katmış olduk. Sık sık kendi aramızda yemekli geceler yapıyoruz. Enstrümanlarımızı getiriyoruz. Aramızdaki sesi güzel kabiliyetli arkadaşlarımızın da katkıları ile kendi yağımızda kavru olarak çok güzel eğlenceli gecelerimizle yaşamımıza renk katıyoruz. Derneğimiz güzel bir moral buldu. Hatırlarsanız SÜT (Sigorta Üstatları Toplantısı) adı altında tertiplediğimiz ve sektörümüzün duayenlerini bir araya getirdiğimiz yemeklerimizde derneğimizden de folklorcü grubu çağırarak yemekli gecelerimize katkıda bulunmaktayım. Bu her yaz gittiğimiz yurt dışı seyahatlerimiz yaşamımıza çok güzel anılar ve hikayeler katmıştır. Perçinlenmiş dostluklarımız oluşmuştur. Bunlardan örnek vermeye kalkarsam yazım çok uzayacaktır.

Çocuklarınız sizin mesleğinizi devam ettirecekler mi?

Birçok meslektaşımla yaptığım görüşmeler de binbir eziyetle ve fedakarlıkla eğitip yetiştirdikleri çocuklarını maalesef bu baba mesleği olan sigortacılık mesleğini gelecekleri açısından uygun görmediklerini, başka meslekleri yapmayı kendilerine hedef koyduklarını ve birçoğunun da başka mesleğe yöneldiğini görmekteyim. Bugün bir evlat yetiştirmenin ne büyük emek, maliyet hatta ömrümüzü alan bir süreç olduğunu düşünürsek bu çocuklarımızı başkalarına ve birçoğunu yurtdışına göndererek yetiştirdiğimiz ağacın meyvasını adeta alın siz yiyin demektedir. Oysa, bu yetiştirdiğimiz çocuklarımızın ömrümüzü

verdiğimiz bu mesleğimiz de yerini almasını ne kadar çok arzu ederiz. Emeklerimizin böylece boşa gitmediğini görmüş oluruz. Fakat; geldiğimiz bugünkü sektörel durumumuz çocuklarımızın baba mesleklerini yapmak yerine başka meslekleri yöneldiğini görmek beni çok üzmektedir. Yalnız burada sevinerek bir şeyi belirtmek istiyorum. 3 çocuk babasıyım 1 kızım İstanbul Üniversitesi'nde Doçent olarak öğretim üyeliği yapmaktadır. Pazarlama ve marka üzerine ihtisas yapmıştır. Önümüzdeki yıl inşallah Profesör olarak kadrosunu beklemekteyiz. 2. kızım ise o da İngilizce Hukuk Mezunu olup, Anadolu - Ergo - Groupama - Ray Sigorta şirketlerimizde hukuk servislerinde görevler yapmıştır. Ve vazifesine devam etmektedir. Oğlum Cengizhan ise Bilkent Üniv. Endüstri Mühendisliği'nde eğitimine başlamış ve sonrasında İngilizce İşletme bölümünü bitirmiş olup benimle beraber TEMA SİGORTA DAN. AR. HİZ. A.Ş'de 11 yıldır çalışmaktadır. Çok iyi bir sigortacı olarak yetiştiğini sevinçle bildirmek isterim. Şirketimize ve mesleğine tamamen uyumlu olup geleceğin iyi bir sigorta aracısını yetiştirmenin kıvancını da yaşamış bulunmaktayım. İnşallah, TEMA SİGORTA Cengizhan ile daha iyi yerlere varacağımı da çok eminim.

Sektördeki yeni acentelerimize tavsiyeleriniz neler olur?

Sektörümüze yeni girmiş ve girmeyi düşünen yeni meslektaşlarıma şunları söylemek isterim. Sigortacılık mesleği uluslararası entegre olmuş birbiri ile ilişki içinde yürüyen, bütün gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin vazgeçilemeyecek onsuz yapılamayacağı bir mesleğidir. Bugün sigorta sektörü 1 hafta grev yapsa;

a) Ne bir banka sigorta olmadan kredi işlemi yapılabilir.

- b) Ne bir emtia deniz aşırı ülkeler arası taşınabilir.
- c) Ne de bir uçak kalkabilir.
- d) Ekonomik hayat durur.

İşte sigortacılık bu kadar önemli bir meslektir. Bu meslek toplumlar geliştikçe daha da ihtiyaç haline gelecektir. Dünya ülke insanların kültürel ve ekonomik gelişmesi arttıkça sigortaya da ihtiyaç artacaktır. Sigorta güvencesi olmadan insanların yaşamını sürdürmesi ve kazanılmış değerlerini kaybetmeden gelişmesini sürdürmesi ancak ve ancak sigorta güvencesi ile mümkündür. Sigortacılık mesleğimizin geleceğinin çok daha iyi olacağını görmemek mümkün değil. Ülkemizin içinde bulunduğu siyasi ve ekonomik koşullar nedeniyle sektörümüzün hak ettiği yerde olmayışı bizi umutsuzluğa itmesin. Çünkü bugünkü piyasa koşullarımız ilelebet böyle gidecek değil. Hatta dünyamızı tehdit eden ve yaşamımızı kısıtlayan ekonomiyi derinden etkileyen pandemi dönemine rağmen diğer sektörlerle karşılaştığımızda sektörümüz dimdik ayakta durmaktadır. Bu pandemi dönemi aslında bize sektörümüzün geleceği açısından umutlarımızı güçlendirmiştir. İyi bir sektörde 36 yılımı vermiş bir meslektaşınız olarak bir kere daha doğru iş yaptığımı inandım. Bu bakış açısıyla sektörümüze girmek isteyen veya girmiş yeni arkadaşlara bu umudumu ve beklentimi ileterek bugünkü zorluklara kapılıp yanlış karar vermeyip mesleklerine sıkı sıkı sarılmalarını öneririm. Yaşamımızın önemli bir bölümünü vermiş olduğumuz ve duygularımızla düşüncelerimizle mantığımızla uyum sağladığımız sigortacılık mesleğimiz ile ilgili bu düşüncelerimi bana paylaşma imkanı sağladığınızdan dolayı sizlere teşekkür bir borç bilirim. Hep beraber sağlıklı mutlu ve başarılı nice yıllar dilerim.