

“Sigortacılar topladıkları primin büyüklüğü ile değil, dağıttıkları tazminatın çokluğu ile övünmeli”

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, tecrübeli isimlerle yaptığı röportaj serisine Doğramacı Eğitim Bilgi Danışmanlık Kurucusu Hüsamettin Doğramacı ile devam ediyor. Doğramacı, sigorta şirketlerinin prim artışlarını değil sektörün başarıları ile övünmeleri gerektiğini vurguladı.

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, tecrübeli isimler ile yaptığı röportaj serisine Doğramacı Eğitim Bilgi Danışmanlık Kurucusu Hüsamettin Doğramacı ile devam ediyor. Doğramacı, “Şirketler hala, prim büyüklükleri ile övünüyorlar, sektör yöneticileri bir önceki yıla kıyasla sektörün ne kadar büyüdüğünü anlatıyorlar. Halbuki; vurgulamamız gereken; şirketlerin, sektörün başarıları. Bu yıl ne kadar tazminat ödediğimiz, kaç adet yanmış, selden harap olmuş evi, dükkanı eski haline getirdiğimiz. Ülkede o yıl kaç adet yangın çıktığı, kaç mülkün yandığı, kaç mülkün selden zarar gördüğü, bunlardan kaç tanesinde sigorta bulunduğu için mağdur olmadan, kimseye muhtaç kalmadan hayatların devam ettiği gibi” dedi.

Sevgili Hüsamettin, öncelikle bugünlerde neler yapıyorsun, bize bir gününü anlatır mısın?

Çok ilginç bir dönemden geçiyoruz. Böyle bir şeyi beklemiyorduk ama hazırlıklıydık sanki. Sadece kendim için söylemiyorum, istisnaları saymazsak sigorta şirketlerimiz, bankalar, sağlık sektörü, lojistik sektörü, iletişim sektörü, eğitim sektörü çabuk uyum sağladı bu küresel boyuttaki kısıtlanmaya. Diğer taraftan ülkemizde ve dünyada çok acılar, sıkıntılar çekiliyor, pek çok kayıp, mağduriyet var. Bir taraftan görülmeyen, sinsi bir düşmanın yarattığı tedirginlik, korku, diğer taraftan sosyal ve ekonomik faaliyetlerdeki yavaşlamanın yarattığı olumsuzluklar insanları



farklı farklı etkiliyor. Sürenin uzamasına bağlı olarak bu pandemi olayı hepimizde farklı kalıcı etkiler bırakacak diye düşünüyorum. Biz ailece, karantina şartlarına sıkıca uyma bilincine ve şansına sahiptik. Buna çok şükrediyoruz. Çünkü ben de eşim de, kemale ermeye yaklaşan yaşımız ve geçirdiğimiz bazı rahatsızlıklar sebebiyle kendimizi risk grubunda görüyor ve korumak istiyorduk. Geçen 6 ay içinde çok şükür hayatta kalarak bunu başardık

sanıyorum.

Karantinanın ilk 3 ayı nerede ise hiç dışarı çıkmadık. Hava da zaten buna pek izin vermiyordu. Ben kendime bir söz verdim. Kendimi, ailemi ve çevremi bu sıkıntıdan en az etkilenerek çıkartacak davranışlar sergileyecektim. Bunun için; TV ve sosyal medyada “virüs” hakkındaki haberlerden, programlardan, mesaj trafiğinden uzak durmaya; tam aksine, başkalarına moral verecek, mutlu edecek, yararlı bilgileri,

nükteleri paylaşmaya gayret ettim. Evde zoraki geçirdiğim zamanın bir daha ele geçmeyecek değerde olduğunu fark ettim. Bu sürenin kaliteli olması için çalıştım. Bu dönemde en büyük sevincim ve tesellim ailemin ve sevdiğilerimin güvende ve sağlıklı olduklarını bilmemdi. Zoom, WhatsApp ve Instagram sağ olsunlar uzaklar yakın oldu bu dönem. Tecritte fazla enerji harcamadığımız için fazla enerjiye de ihtiyacımız yoktu. Öğünümüzü azalttık ve ev içinde mümkün olduğunca hareketli olduk. Moralimizi yüksek tutmaya özen gösterdik. Bu zor günlerin gelip geçici olduğuna inandık, umudumuzu hiç yitirmedik. Yılbaşında bir danışmanlık şirketi kurup, bilgi ve birikimimle sektöre hizmet sunmaya başlamıştım. Karantina başlayınca, çalışma konusunda büyük esnekliğe sahip oldum. Hem kendimi geliştirecek eğitim programlarına uzaktan katılıyor, hem de müşterim şirketlere uzaktan, 7/24 hizmet verebiliyordum. İlk 3 ay, sabahları kahvaltudan sonra, günlük programımı yapıyor, takip edilecek web seminerlerinin zamanına göre gün içinde; okumaya, ev içinde en az yarım saat volta atmaya, balkonda bitkilere bakmaya, sosyal medyayı takip ederek güncellikten kopmamaya çalışıyordum. Evde basit marangozluk, boya, tamirat, yemek yapma, dikiş dikme gibi işler için de zamanım oluyordu. İkinci ve son öğün yemeği de saat 17 civarı yiyor, akşam mutlaka film veya dizimizi internette izliyor ve 8 saat uyuyorduk. Haziran başından bu yana Gebze’de yazlık evimizdeyiz. Çalışmalarımı buradan sürdürüyorum. Günlük faaliyetlerime; bahçe bakımı, yöneticisi olduğum sitenin işleri, kedilerimizin bakımı ve sevlmeleri gibi zevkli kalemler de eklendi. Tabii günler uzayıp, aktiviteler de artınca öğün sayısını üçe çıkardığımı, ama miktarı azalttığımı söylemeliyim. Bu sayede güzel kilo da verdim. Bu süre içinde pek çok kurumun web seminerlerini, Zoom ve

Instagram konferanslarını takip etme imkanı buluyorum. KalDer, ODTÜ, İstanbul Politikalar Merkezi, Sigorta Tatbikatçıları Derneği, PWC, KPMG, 1001 İstanbul bunlardan bazıları. Güncel konulara, iş hayatının geleceğine, COVID sonrası senaryolara, kültür ve sanata ilişkin çok yararlı bilgiler, deneyimler paylaşıyor bu ortamlarda. Ben de bu seminerlerden aldığım notları arkadaşlarımla, müşterilerimle paylaşıyorum.

GESİD kuruluşundan itibaren beraberdik, nasıl kuruldu dernek ve ilk dönemlerimiz nasıldı?

GESİD hayatımda keyif alarak yaptığım yararlı işlerden biriydi. 90’lı yıllarda, sigorta sektöründe iş hayatına başlayan, iyi eğitilmiş, hevesli, meraklı, öğrenmeye iştahlı, öğrendiklerini paylaşmaya açık genç kardeşlerimle, bir araya gelmemiz, beyin fırtınaları yapmamız, sonra bir misyon belirleyip dernekleşmeye karar vermemiz ve sonra 50, 100, 200 ve daha çok üyeye ulaşmamız çok heyecan verici bir serüvendi. İçinizde en yaşlınız bendim galiba. Yaşıma hürmeten başkanlığı bana verdiniz. Ben de bu görevi yıllarca gururla ve zevkle yapmaya çalıştım. Neredeyse 7-8 yıl kesintisiz süren bir aylık broşür diyeceğim bir yayıncımız vardı. Üyelerimizin özgün yazıları, tercümelemleri ile çok renkli bir çalışmaydı. Eşim editörlük yapıyor, o günün imkanlarıyla fotokopi ofislerinde basıyor, üyelere, şirketlere kamu kurumlarına gönderiyorduk. Her ay mutlaka 2 aktivitemiz olurdu. Birinde üyelerimizle bir sigorta şirketinin sosyal tesisinde, bir barda veya kafede bir araya gelir hoş vakit geçirirdik. Diğerinde günün en güncel konusunu tartışmak üzere, ya sektörden, ya akademiden ya da devlet kurumlarından birilerinin veya birkaçının konuşmacı olduğu konferanslar, paneller düzenlerdik. Fakat tüm aktivitelerimiz içinde beni en çok sevindiren ve tatmin eden, sigortacılık eğitimi konusundaki çabamız olmuştur. Zaten misyonumuzun birinci ögesi

buydu. Sektörümüze iyi sigortacılık ve aktüerlik eğitimi almış bireyler kazandıracak eğitim kurumları açılması ve insan yetiştirilmesi. Amerika ve İngiltere’deki sigortacılık okullarından örnek ders programları ve kitaplar getirttiğimiz yazışmaları, rahmetli Prof. Ömer Esensoy’un, Prof. İrini Dimitriyadis’in katıldığı toplantıları, üniversitelerin kiminin çekinceli, kiminin heyecanlı ve olumlu cevaplarını hatırlıyorum. O günlerde bir elin parmak sayısını geçmeyen 2 yıllık veya 4 yıllık yüksek öğretim kurumu vardı. Şimdi neredeyse her ilde, üniversitede sigortacılık, aktüerya bölümleri var ve sektöre taze kaynak sağlıyorlar. Bu gelişmede GESİD’in katkısından dolayı hepimiz gurur duymalıyız. Tabii bu konuda bize büyük destek olan, kamu kuruluşlarında kapıların nasıl açılacağını öğreten eski bürokrat İbrahim Semercioğlu’nu da rahmetle ve minnetle anmalıyım.

İş hayatına dair unutamadığınız bir anı bizimle paylaşır mısınız?

Pek çok güzel anı arasından GESİD’le de ilgili, senin de şahit olduğun bir olayı paylaşmak isterim. Sanyorum 2000 yılıydı. Senin fikir annesi olduğun, şirketlerin hasar yöneticilerinin bir araya gelmesi ve hasar yönetimi konularında deneyimlerini paylaşmaları ve kendi aramızda bir “kara liste” oluşturma projesiydi. Çok sayıda şirketin benimsediği ve hasar müdürlerinin hevesle katıldığı birkaç seri toplantı yapmıştık. Bu toplantılardan birinde bir şirketin, yanlış hatırlıyorsam Güneş Sigorta’nın hasar müdürü, o yıl yaşadıkları ilginç bir hasar vakası anlatmıştı. Sakarya nehri kıyısında bir tavuk çiftliğinde sel hasarı. Polİçe, prim ödemesi, hasar talebi için gerekli belgeler her şey düzgün hatta mükemmeldi. Tazminatı ödemişlerdi ama kafalarında bir kuşku vardı. Derken başka bir şirketin hasar müdürü birkaç yıl önce benzer bir olayla karşılaştıklarını, sahte hasar şüphesiyle hasarı reddetdiklerini, ancak birkaç yıl sonra aleyhte mahkeme kararıyla hasarı faizi ile ödemek zorunda kaldıklarını

anlattı. 25 dakika sonra toplantımıza katılan sigorta şirketlerinden 7'sinin, 7 yıl içinde aynı kişiler tarafından sahte hasarla dolandırıldığı ortaya çıkmıştı. Bu tespit şirketlerin bilgilerini paylaşarak, sahtekar için ortak mücadele imkanı yaratmıştı. Bugünkü SİSBİS'in temeli belki de o gün atılmıştı.

30 yılı aşkın bir süre sektörde hizmet verdin, en güzel zamanın nerde geçti ve neden?

Bankacılık kariyerinden sonra sektörde çalışmaya Cigna-Sa'da başladım. Sonra sırasıyla, Halk Reasürans, Işık Sigorta, Bayındır Sigorta, Aon Benfield Reasürans Brokerlik ve son olarak Kuru Sigorta'da çalıştım. Hepsi benim ilkleri yaşadığım, yeni şeyler öğrendiğim, harika insanlar tanıdığım, heyecanla ve zevkle çalıştığım kurumlardı. Hepsinde çok güzel anılarım var, ama en çok Halk Reasürans'ta çalışmayı sevmiştim. Oradaki iş ortamı, ilişkiler, Mecidiyeköy'deki, içinde sauna olan binamız, sonra Levent'teki villamız, orada sigorta şirketi müşterilerimize verdiğimiz kokteyller, mangal partileri, orada düzenlediğimiz GESİD toplantıları... Hatırladıkça mutluluk duyuyorum. Ama haklarını yemeyeyim, çok çok sıkıntı çekmemeye rağmen, müthiş ekibimiz sayesinde; kimseyi mağdur etmeden, kimsenin hakkını yemeden, her kesime adil davranarak, çalışanlara, sigortalılara, reasürörlere ve ticari alacaklılara mümkün olduğunca haklarını vererek tasfiyesini sona yaklaştırdığım Bayındır Sigorta'da geçen zamanım da çok güzeldi. Kuru Sigorta ise, ilk kooperatif sigortacılığı deneyimini yaşadığım, sigortacılık, tekaful, kooperatifçilik konularında çok şey öğrendiğim, nihayet sektörde ilk defa tür değişikliği sürecini de gördüğüm -yani kooperatif modelinden anonim şirket modeline geçiş süreci-, bir okul oldu benim için. Hala, dışarıdan da olsa o kuruma hizmet vermektan ve başarılarına yakından şahit olmaktan çok mutluyum.

Şu anda sektöre dışarıdan bakan profesyonel bir göz olarak sektörün en acil ihtiyacı ne sence?

Bence sektörün yeteri kadar güçlü şirketi, reasürörü, becerikli acentesi, brokeri, kalifiye insan sermayesi, teknik altyapısı, parası, yasası, denetleyicisi var. Yetersiz olan sadece sigortalı sayısı. Sigortanın önemini ve değerini maalesef halkımızın ve kamu yönetiminin anlamadığı gibi, sektörün içindekiler yani bizler de tam anlamıyoruz. Dolayısı ile anlatamıyoruz. Şirketler hala, prim büyüklükleri ile övünüyorlar, sektör yöneticileri bir önceki yıla kıyasla sektörün ne kadar büyüdüğünü anlatıyorlar. Bu rakamlar, bilgiler şirketlerin yöneticileri, sermayedarları için anlamlı olabilir ama halk için bir anlamı yok bence. Halbuki; vurgulamamız gereken; şirketlerin, sektörün başarıları. Bu yıl ne kadar tazminat ödediğimiz, kaç adet yanmış, selden harap olmuş evi, dükkanı eski haline getirdiğimiz. Ülkede o yıl kaç adet yangın çıktığı, kaç mülkün yandığı, kaç mülkün selden zarar gördüğü, bunlardan kaç tanesinde sigorta bulunduğu için mağdur olmadan, kimseye muhtaç kalmadan hayatların devam ettiği, ülkede o yıl kaç trafik kazası olduğu, kaç kişinin öldüğü ve sakat kaldığı, bunlardan kaç tanesinin sigorta sayesinde tazminat alabildikleri, kaç aracın sigortadan tamir gördüğü, kaç aracın, evin, dükkanın sigortası olmadığı için mağdur olduğu, gibi. Bazı şeylerin değeri ancak yokluklarında anlaşılır. Sigorta bilinci olan veya hasbelkader polisi olan, tazminat aldığında

bunu doğal karşılar. Tazminattan tatmin olmamışsa şikayetini dile getirir, hem de sosyal medyanın, internetin bütün imkanlarını kullanarak. Tatmin olmuşsa sesini çıkarmaz. Bu da doğaldır. Dolayısıyla, bunun duyurulmasını, reklamını sigortacılar yapmalı. Sigortanın önemini somut bilgi ve belgelerle anlatmalı. Halkı sigortalı olmaya özendirmeli. Sigortalı sayısını böyle artırabiliriz diye düşünüyorum.

Gençlere meslekleri hakkında önerebileceğin tavsiyeler neler olur?

Bence sevdiği işi yapan kişi mutlu kişidir. Herkesin sevdiği işi yapma gibi bir şans yok. Bazen çok istemenize rağmen sevdiğiniz işin eğitimini alamıyorsunuz, bazen de seveceğiniz işi geç fark ediyorsunuz. Bu durumda mutlu olmak için son çare, yaptığınız işi sevmek oluyor. Ben mimar olmayı çok arzuluyordum. Ama mühendisliği de, bankacılığı da, sigortacılığı da hep severek icra ettim.

Bunların hepsinde hep meraklıydım.

Sormaya, yeni şeyler öğrenmeye, araştırmaya, öğrendiklerimi paylaşmaya hiç ara vermedim. Şimdi iş hayatına atılan kuşakların bizim nesilden çok farklı olduğunu biliyorum. Onlar çalıştıkları sektörlere, işlere yeni bir dinamizm getirecekler. Daha başarılı olmaları, farklı şeyler yapmaları, bazı şeyleri temelden değiştirmeye cesaretli olmaları. Dünya, şartlar çok hızlı değişiyor. Hangimiz 8 ay

önce böyle bir dünya tahmin ediyorduk. Dolayısı ile tavsiyem kendilerini bilgi ile, görgü ile, deneyimle geliştirsinler ve her şeye hazır olsunlar.

Hüsamettin Doğramacı

Sigorta ve reasürans şirketlerinde 30 yıl finans yöneticiliği yaptı. Kuru Sigorta Genel Müdür Yardımcılığından sonra, 2020 yılı başında DEBİD – Doğramacı Eğitim Bilgi Danışmanlık – şirketini kurarak uzmanlığını hizmet olarak sunmaya başladı. Kurucu üyesi olduğu GESİD – Genç Sigortacılar Derneği'nin 14 yıl başkanlığını yürüttü.