

“Sigorta Acenteleri Birliği”ni oluşturmamız lazım”

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, röportaj serisine Monopoli Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş. İş Ortağı / Risk ve Sigorta Danışmanı Sinan Döler ile devam ediyor. Döler, sigorta acentelerinin konumunu değerlendirdi ve Sigorta Acenteleri Birliği'nin oluşturulması gerektiğini dile getirdi.

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, tecrübeli isimler ile yaptığı röportaj serisine Monopoli Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş. İş Ortağı / Risk ve Sigorta Danışmanı Sinan Döler ile devam ediyor. Döler, “Türkiye genelinde adedini bilemediğim bir sürü meslek derneğinin süratle bir araya gelip, unvanları bir kenara bırakıp Sigorta Acenteleri Birliği’ni oluşturmamız lazımdır. Şirketler birliği olduğuna göre, acenteler birliğinin de aynı şekilde olması gerekir” dedi.

Uzun yıllardır sigorta sektörü içindesiniz ve yanılmıyorsam 1948’ten beri faal olan bir acenteliği yönetiyorsunuz.

Evet 1948’de kurulmuş olan Döler Sigorta Aracılık Hizmetleri’nde iki nesil olarak 1977’den beri çalışıyorum. Tabii ki babam rahmetli Adnan Döler ile çok ciddi ve ağır bir usta çırak ilişkim oldu her zaman. Çıraklık – kalfalık ve sonunda 90’lı yıllarda ustahğım kabul edilerek şirketin yönetimine geçtim. Meslek ile ilgili tüm eğitimler ve sertifikaları zaman içinde ve gerektikçe aldım. Çeşitli mesleki derneklerin üyesi (İSAD – SAB) oldum veya kuruluşunda (Brokerler Derneği) bulundum.

İlk 20 yıl ikinci 20 yıl ve son bir yılı değerlendirdiğinizde üç döneme ait farklılıklar mesleğiniz açısından neler olmuştur?

Mesleğimiz sizin de bildiğiniz gibi tamamıyla güven üzerine kurulu bir meslektir. İster kalamoza devrinde olalım ister süper – hiper bilgisayarlar ile bu işi yapalım, sonuç değişmez insan ile uğraşırız. Sigortacılığa başladığım yıllarda, söz esastı. Mesela “kuver vermek” diye bir sitem vardı. Her acenteye bu yetki verilmezdi. Bu yetkiyi alabilmek



için teminat vermeniz de yetmezdi. Özünüze ve sözüne ve tecrübenize, bilginize güveniliyor olmanız gerekirdi. Ağzınızda “kuver verdim” lafının çıkması şirketi sonuna kadar ve tartışmasız şekilde bağlardı. Sigortalılar ismen tanınır, numara ile takip edilmez, “moralite” diye bir kavram çerçevesinde sigortalıların işleri kabul veya ret edilebilirdi. Yani, iş söz ve tecrübe ile yürürdü ama neticede rakamlar da kârlı çıkardı . Acentelik sistemi de A acenteler B acenteler ve prodüktörler olarak 3’e ayrılmış idi. A acentenin tüm branşlarda poliçe tanzim etme ve kuver verme yetkisi vardı. B acenteler ise, bazı branşlarda poliçe tanzim edemezler ve bu işler için bağlı oldukları

A acentelerden destek alırlardı. Prodüktörler ise genelde işe yeni başlamış genç arkadaşlar olurdu. B veya A acentelere bağlı olarak çalışırlardı. Poliçe tanzim edemezler, tekliflerini beraber çalıştığı acenteye getirirlerdi. Tabii ki Prodüktörler Cemiyeti diye bir meslek örgütleri de vardı ve prodüktör olmak için buradan eğitim ve ruhsat alırlardı. Belli bir portföy büyüklüğüne ulaştıkları için de B acente olurlar ve yine belli bir portföy büyüklüğüne ulaştıktan sonra A acente olurlardı. Böylelikle meslekte belli bir tecrübe ve birikim ile oluşan bir acente ve satıcı ağı oluşurdu. Tali acente, şubelik, bayilik, ekran paylaşımı gibi uydur kaydır işlerle de uğraşmamız gerekmezdi. Herkes işini yapar KGB ile iş paylaşımı yapılır

herkes de vergisini öderdi gelirine göre. Sonra sonra işler değişmeye başladı, yeni yönetmelikler, yeni kanunlar, yeni teşkilatlanma çalışmaları, piyasaya daha fazla sızmak (penetrasyon) için daha kolay acentelik verilmesi, banka acenteleri, plaza acenteleri, yeni kurallar ve ilah... Ve gerçek acente yetkilerinin azaltılması ve sorumluluklarının artması neticede “şirketi temsil ve ilzam” etmek ile yetkilendirilen acente ne kuş ne deve garip bir şekle büründü. Tarife dönemi de bu süreçte bitti ve serbest (!) tarifeye geçildi, kuver dönemi bitti, bilgisayarlar on-line (!) oldu ve herkese kolay gelsin dendi. Bir sistemde 16.500 acente olur mu? Nüfusa göre orantıladığımız zaman bugün 16.500 acentenin yarısına gerek olmadığı görülmektedir. Brokerler derneğini kurduk, kurucu olabilmek için 7 kişi gerekiyordu. 7 şirket (broker) olmadığı için 7 kişi kurduk, ama maalesef Osman amcanın yönlendirmesi ile yönetmelikte broker’ın ücret değil komisyon alması maddesi kondu (itirazlara rağmen) ve bugün ortalıkta brokerlikle alakası olmayan acente gibi komisyon alarak çalışan, ama adı bir değişik olduğu için bir pazarlama unsuru olarak unvanlarını kullanıp (broker) trafik polisi peşinde koşup, keçiler ile, garip kahramanlarla reklam yapmaya çalışan, aslında acentelik yapan bir alay oluşum ortaya çıktı. Yönetmeliğin bu maddesinin (komisyon yerine ücret alınması gerekir) düzeltilmesi, kurt postu giymiş kuzuları ortadan yok edecek ve gerçek broker kim onlar görünecektir.

Mesleğiniz ile ilgili olarak en sevdiğiniz ve en sevmediğiniz şeyler nelerdir?

İnsanlar ile bir arada olmak, ihtiyaçlarını anlamak ve ihtiyaçlarına uygun poliçeleri dizayn edip onları mutlu edebilmek. 3 nesil aynı aileye hizmet edebilmek, ailenin risk danışmanı olabilmek. Yeni sigorta türleri ve ürünleri keşfetmek veya öğrenmek, kampanyalar düzenleyebilmek, ilah... Sevmediğim ise herkesin bu işi

bildiğini zannetmesi ve policeden ufak tefek teminatlar çıkartarak all risk poliçe sattığını söylemeye cesaret eden, poliçe satmak için kendi komisyonundan müşteriye iade yapanlar; hayatlarının trafik komisyonunun artması ile kurtulacağını zanneden ve unvanı acente olan kişiler.

Sizce sigortacılık mesleği layık olduğu yerde midir, neden?

Maalesef değildir, bu kadar çok acente ve sair satış teşkilatı ile ortaya çıkan başıbozukluk ile maalesef istediğimiz layık olduğu yere ulaşamamaktadır. Rahmetli babam “Sigorta Dünyası” dergilerinin her bir nüshasını özenle saklardı. Kütüphanesini toplarken 60’lı senelerin bir yılbaşı sayısının kapağında manşet “sigortacılık bu yıl patlama yapacak” müjdesi idi. 2017 veya 2018 senesi kapağında da ne yazık ki benzeri bir başlık var idi. Demek ki, tüm teşkilatlanmalar ve denetim mekanizmalarına rağmen uydur kaydır acente teşkilatları ile ve mesleğin edep ve adabını bilmeyen oluşumlar ile rakamlar büyüyor ama maalesef gelişemiyoruz. İnanmazsınız ama ben Yeşildirek’te adaklık horoz ile trafik kaza zaptını sattığım aynı kağıtta ilan eden dükkan bile gördüm. Bu ister istemez acentelik mesleğinin saygınlığını etkilemektedir. Riziko teftişinin ne olduğunu bilmeyen arkadaşlar acente olup, iş yazmak için teklifleri kendilerine göre doldurmaya başlayınca şirketler de ister istemez riziko mühendisi (!) yollamaya başladılar kontrol için poliçeyi yapmadan. Acentenin geliri az diye ya kolay para kazanmak (!) zannıyla ek iş olarak bakılıyor acenteliğe ya da çocuk bir baltaya sap olsun diye acentelik alınmaya çalışılıyor. Dolayısıyla profesyonel meslektaşları bu söylediklerimin dışında bırakarak çok acente maalesef kaliteyi ve saygınlığı öldürmekte, iş satabilmek için komisyondan iade yapmak (risturn) sonra da trafik komisyonları neden yükselmiyor diye ağlamak gariplikler doğurmaktadır. En güzel anım, yurt dışında bir evrak için noter tasdiğine ihtiyacım olduğunda, noter ne iş yaptığını

sordu, mesleğimi öğrendikten sonra da çok hayret ederek neden evrakları acente olarak kendimin tasdik etmediğimi öğrenmeye çalıştı. Meğerse ABD’de sigorta acentesinin tasdik imzası noter imzasından önde imiş.

Acentelik mesleğinin daha efektif ve daha saygın olabilmesi açısından sizin uygulanabilir önerileriniz neler olabilir?

Sadece İstanbul’da 8 adet olduğunu bildiğim ve Türkiye genelinde adedini bilemediğim bir sürü meslek derneğinin süratle bir araya gelip, unvanları bir kenara bırakıp Sigorta Acenteleri Birliği’ni oluşturmamız lazımdır. Şirketler birliği olduğuna göre, acenteler birliğinin de aynı şekilde olması gerekir. SAB’ın kuruluş (yola çıkış) amacı bu idi. Sonra çeşitli mevzuat nedenleri ile maalesef dernek olarak kaldı ve birlik bir türlü gerçekleşemedi. Acente derneklerinin süratle Acenteler Birliği’ni kurması, yaptırımları neredeyse hiç denecek kadar az olan derneklerin birlik altında toplanması kolay ve yapılabilir bir çalışmadır. Akabinde eski düzende (A-B-Prodüktör) sistemine dönülmesi kaçak ve göçeği azaltacağından, kaliteyi artıracak ve yıllık satış cirosundan aldığı komisyon kirasına yetmeyen acenteleri ortadan kaldıracak ve gerçekten bu işleri yapmak isteyenlere yol – sistem gösterecektir.

Emeklilik döneminiz ile ilgili planlarınız nelerdir?

Emeklilik? Bu iş bana göre öyle bir iş ki, emeklilik söz konusu olamaz, zira sigortacılık kavramı içime sinmiş değil genlerime işlemiş. Dolayısıyla ayakta durduğum müddetçe bu işi yapmaya devam edeceğim galiba. Hala yatarken sigorta ve satış düşünüp, sabah da aklınıza ilk olarak sigorta ve satış geliyor ise eminim daha emekliliğe çok vardır. Hem benden evvel David üstadımın emekli olması gerekmez mi. Bizde büyüğe saygı her daim vardır.