

Sigorta aracılarının ve dağıtım kanallarının dünya pazarındaki ve Türkiye'deki gelişiminin ele alındığı forumda yerli ve yabancı konuklar aracılarn bugünkü durumu ve geleceğini tartıştı. Toplantıda sigorta ürünlerinin çeşitlenmesiyle birlikte aracılarn öneminin artacağı vurgulandı.



SBD ve BIPAR'ın düzenlediği toplantıda aracılarn geleceği masaya yatırıldı

Aracılarn önemi artacak

Sigorta Brokerleri Derneği ve BIPAR'ın (The European Federation of Insurance Intermediaries) Milli Reasürans Konferans Salonu'nda düzenlediği forumda sigorta aracılarnın AB'deki konumu ve konuyla ilgili Türkiye'deki gelişmeler tartışıldı. BIPAR Başkanı David Hariri ve Direktör Nic De Maesschalck'ın da konuşmacı olarak katıldıkları toplantı, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç ve Sigorta Brokerleri Derneği Başkanı Levent Nart'ın konuşmalarıyla başladı. Toplantıda tüketiciye karşı şeffaflığın önemi vurgulanırken, Avrupa'da aracılarn öneminin, önümüzdeki günlerde tüketici nezdinde daha da artacağı belirtildi.



Sigorta Brokerleri Derneği Başkanı Levent Nart, dernek ve dernek çalışmalarını hakkında bilgi vererek, meslek ve ahlak kurallarından ödün vermeksizin çalıştıklarını ifade etti. Derneğin 35 üyesi olduğunu, bu üyelerin pazarın yüzde 35'ini yönlendirdiğini ve 1000'e yakın çalışanı istihdam ettiğini belirten Nart, "BIPAR üyelik başvuru 2005 yılında kabul edildi. Amacımız Avrupa aracılarn dünyasındaki ve sigorta sektöründeki tüm oluşumları takip ederek ülkemizin sigorta sektörüne aktarmak" diye konuştu.

Ahmet Genç: Farklı yaklaşımlarla öncü olabiliriz

Levent Nart'tan sonra söz alarak sempozyumun açılış konuşmasını yapan Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç, 2006 yılında sigortacılık sektöründe yaşanan gelişmeleri değerlendirdi. Yabancıların iki yıllık sorgulama sürecinden sonra 2006 yılında hızla pazara girdiklerini dile getiren Ahmet Genç, yeni sigorta kuruluşu talebiyle beklemekte olan bir şirket daha olduğunu ifade etti. Yıl içinde yaşanan diğer bir önemli gelişmenin haziran ayı sonunda Sigortacılık Kanunu Tasarısı'nın TBMM'ye gitmesi olduğunu söyleyen



Genç, tasarının üç ayrı komisyonda görüşüldükten sonra Genel Kurul gündemine gireceğini belirtti. Ahmet Genç şöyle konuştu: "Devlet Destekli Tarn Sigortalarn faaliyetlerinin yeni sistemle başlaması da çok önemli bir gelişme oldu. Sistemin başan ve başarısızlığını ölçmek için henüz erken olsa da gayet başarılı bir girişim söz konusu. 2007 yılı içinde sistemin daha hızlı bir biçimde gelişeceğine inanıyorum." Değişim kavramına vurgu yapan Genç, "Bizler değişimi takip ederken izleyici olmaktan da çıkmalıyız. Hayal gücünün sınırı yok. Değişimi izlerken farklı yaklaşımlar geliştirerek öncü olabiliriz. Önerdiğimiz yöntemleri AB de benimseyebiliriz" diye konuştu.

Hariri:

Aracı kendi ücretini belirlemeli

Acente ve broker arasında fark götmediklerini ve aracı tanımını benimsediklerini ifade eden Avrupa Federasyonu Sigorta Aracılarn Başkanı David Hariri, aracılarn tek bir pasaportla tüm AB ülkelerinde iş yapabildiklerini ancak aracılarn yerel kurallara göre oynamaları gerektiğini söyledi. Hariri, AB direktiflerinde tüketicinin korunmasına büyük önem verildiğini belirterek, "Müşteriye

karşı açık olunmalı. Ancak tüketiciyi bilgiye boğulmaktan rahatsız oluyor. Tüketici aracısınun onun için her şeyi ayarlamasını ve aracısına güvenmek istiyor" dedi. BIPAR'ın çok fazla kaynaktan bilgi topladığını ve bu bilgileri bünyesindeki tüm deneklere gönderdiğini dile kaydeden Hariri, ayrıca aracılarn tüm pazarlarda pozisyonlarının iyi olduğunu ve pazar paylarının en az yüzde 50 olduğunu da söyledi. Hariri, aracılarn ücretlerini serbestçe tayin edebilmesi gerektiğini de altını çizerek, ücretin kanuna bağlı olmamasını ve taraflar arasında mutabakata bırakılmasının doğru olduğunu savundu.



Maesschalck:

Aracılarn önemi artacak

Avrupa Federasyonu Sigorta Aracılarn Direktörü Nic De Maesschalck, sigortacılığın kanunların etkisine çok açık bir sektör olduğunu ve kanun yapıcının sektörün verimli çalışması için bunu unutmaması gerektiğinin altını çizdi. Avrupa'da yeni risklerin sofiistike olduğunu belirten Maesschalck, "Gelecekte afet ve çevresel riskler, yeni sorumluluk riskleri büyük artış gösterecek. Bunların dışında siber risklerin piyasaya etkisini de fazlasıyla hissedeceğiz. Uluslar arası ticaret ve yatırımlar da artacak ve alternatif risk transfer meotollarına ihtiyacımız olacak" dedi. Aracılarn Avrupa'nın büyük pazarlarında etkili olduğunu ve önemlerinin daha da artacağını öne süren Maesschalck, alternatif dağıtım kanallarının aracılara değil, birbirleriyle rekabet ettiğini söyledi. Maesschalck, müşterinin danışmanlık hizmeti almak için aracılarn tercih ettiğini belirterek, tüketiciye sunulan seçenekler arttıkça, danışmanlık hizmetinin de gelişmesi gerekliliği üzerinde durdu.



Metin Tosun: Yasa beklenen sürede çıkar

Sigortacılık Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Metin Tosun, AB'de de sektör üretiminin çoğunluğunun acente ile sürdüğünü, primin yüzde 20'sinin şirket merkezinden, yüzde 10'unun ise bankalar vasıtasıyla üretildiğini söyledi. Türkiye'de brokerler başına acentelerin 15 kat fazla



prim üretildiğini ifade eden Tosun, sigortacılığın kadercilik ve ülkenin ekonomik durumu nedeniyle gelişmediğini ileri sürerek, "Ancak, kaliteli yaşam beklentisi, bilincin gelişmesi ve sektöre güvenin artması sektörü geliştirebilir" diye konuştu. Tosun, yeni sigortacılık yasasının AB'nin de ısrarıyla TBMM'den beklenen sürede çıkacağına inandığını söyledi ve yeni tasarıda araçlar açısından asıl değişikliğin acente tarafında olacağını, çünkü broker yönetmeliğinin AB'ye uygun olduğunu ifade etti.

Suna Oksay: AB'de araçlara da serbeslik var

TSRSB'nin araçlarla ilgili çalışmalar yapmakta olduğunu bildiren TSRSB Genel Sekreter Yardımcısı Suna Oksay, bu çalışmalardan birinin de araçlar kitabı olduğunu söyledi ve bu kitabın araçlar ve AB direktifleri ile ilgili bilgileri içerdiğini ifade etti. Oksay, AB tek sigorta piyasasına göre sigorta şirketlerine tanıyan serbestliğin acentelere de tanındığını dile getirdi ve AB direktiflerinde tüketicinin korunmasına büyük önem verildiğini söyledi. Oksay ayrıca araçların tüketiciye bilgi verme yükümlülüğünden bahsetti.



Meral Ak Egemen: Direkt satış hızlı büyüyor

Ak Emeklilik Genel Müdürü Meral Ak Egemen, birçok şirketin çağrı merkezinden satış yaptığını dile getirdi. Maliyet analizlerinde banka sigortacılığının sigorta şirketlerinin gözünde önemini artırdığını belirten Egemen, "Bankasıransın payı hayat sigortalılarında Portekiz, Brezilya ve İspanya'da çok yüksek. Ancak daha gelişmiş piyasalarda bankasıransın payı o kadar yüksek değil. Sigortacılığın sonradan geliştiği ülkelerde ise araçlar büyük paya sahip. Dünyanın en büyük sigorta şirketleri 4-6 arası dağıtım kanalıyla çalışıyor. Direkt satış ise son on yılda en hızlı büyüyen alan" dedi.



Ertan Fırat: Global trendler ve araçların değişen rolü

Daha sonra söz alan Aviva Sigorta Genel Müdürü Ertan Fırat, dünyada sigortacılık alanındaki pazar yapısını ve rekabeti değerlendirdi. Marka ve itibarın öneminin giderek arttığını belirten Fırat, değerler zincirinin bölümlere ayrılması ve ana faaliyet konuları dışında kalan ögelerin outsource edilmesinde bulundu. Müşterilerin artık daha çok talepte bulunduğunu ve yaşanan güvensizliklerle orantılı olarak daha az sadık olduğunu dile getiren Fırat, demografik trendlerin ve harcanabilir gelirdeki yükselişin önem kazandığını belirterek, bu hasasiyetleri göz önünde bulundurarak çalışmak gerektiğini ifade etti. İngiltere ve Amerika'daki araçları örnek olarak incelediğini söyleyen Ertan Fırat, araçların değişen rollerinden bahsederken şöyle konuştu: "Araçlar daha fazla gelir ve kârlılık elde edebilecekleri ticari ürün satışlarına yönelmeye başladılar. Özellikle KOBİ ürünleri satışına yönelme söz konusu. Bireysel ürünlerde ve özellikle oto sigortalılarında klasik arabalar, performans arabaları sigortalı gibi niş alanlara yönelim var." Ertan Fırat, araçların gelecekteki rolleri hakkında ise "Araçların gelecekteki rollerini etkileyecek önemli faktörler var. Konsolidasyon, ticari ürünlere konsantrasyon, teknoloji, müşteri davranışları ve niş segmentler bunların arasında sayılabilir" diye konuştu.



Cemal Ezerdi: İhtisaslaşma artacak

Günümüzde ve gelecekte piyasanın etkilenebileceği gelişmeler hakkında konuşan AXA OYAK Genel Müdürü Cemal Ezerdi, liberal sistem, rekabetin artması ve tüketicinin bilinçlenmesi gibi sebeplerin araçların yeniden konumlanması ihtiyacını doğurduğunu söyledi. Gelecekteki faktörlerden söz eden Ezerdi, rekabetçi fiyat oluşturma becerisine sahip endüstri, müşterinin yaşam bi-



çimine uygun daha geniş ve daha yüksek limitli teminatlar, sigorta şirketlerinin ihtisaslaşması, ve Avrupa Birliği normları gibi unsurların da altını çizdi. Gelişen pazarlarda dağıtım kanalları ile ilgili beklentilerden söz eden Ezerdi, "Araçlar arası rekabet artacak. Araçlar ölçek ekonomisine uygun bir organizasyon yapısı oluşturalı. Böylece büyük araçlar ortaya çıkacak, aracı sayısı azalacak, sabit maliyetler düşecek ve acente çalışanlarının uzmanlık seviyesi artacak" diye konuştu. Araçların liberal sistemin gereklerine dönük yapı ve anlayış değişikliğine gideceğini söyleyen Ezerdi, belli sigorta branşlarında ihtisaslaşmanın artacağını da dile getirdi.

Meri Yücesan: Konumuz sigortacılık değil, risk yönetimi olmalı

Sigorta Araçlarının Değişen Türk sigorta pazarındaki gücü başlıklı oturumun başkanlığını yürüten Türk Sigorta Enstitüsü Müdürü Ergin Gediz, dünyada sigortacılık alanında önemli gelişmeler olduğunu altını çizdiği konuşmasında, alternatif risk transfer mekanizmalarını düşünmekte fayda olduğunu vurguladı. Oturumda söz alan Sigorta Brokerleri Derneği Başkan Yardımcısı Mert Yücesan ise sektörün yüzde 60'ını yabancı ortaklı şirketlerin oluşturduğunu hatırlatarak bu rakamın daha da artacağına inandığını dile getirdi. "Şirketler bundan sonra birbirlerini taktit etmek yerine, kendi karakterlerini ortaya koymalı ve farklılık yaratmalı. Konumuz sigortacılık değil, risk yönetimi olmalı" diyerek sözlerine son verdi.



Levent Ergun: Prodüktörlük yasadın çıkarılsın

Yeni yasa taslağının tüm olumlu yönlerine rağmen son anda yapılan siyasi bir müdahale ile prodüktörlüğün de taslağa yer aldığını söyleyen TUSAFA Başkanı Levent Ergun, "Acentelerde ara-



nan kriterlerin aranmadığı sorumlu olmayan prodüktörlerin kanun taslağından çıkarılmasını istiyoruz.

Prodüktörler acenteye bağlı olsun deniyor. Peki acentenin komisyonu artacak mı ya da şirketler de pay verecekler mi" diye konuştu. Ergun ayrıca, acentelerin tüketici ve sigorta şirketlerinin gözünde gücünü ortaya koymak zorunda olduklarını ve lisans sahibi olmayan aracı kalmaması gerektiğini dile getirdi.

Levent Korkut: Mesleğimize sahip çıkmalıyız

SAB Başkanı Levent Korkut, acenteliği ikinci, üçüncü meslek olarak görenler olduğunu söyleyerek, "Bizim başka yaşam alanımız yok. Bundan sonra ancak çok iyi birer taksit şöförü oluruz. Çünkü bulunduğumuz bölgenin her tarafını mesleğiniz dolayısıyla çok iyi öğrendik. Dolayısıyla biz bu mesleğe sahip çıkmak zorundayız. Pazar değişiyor. Artık tüketicinin ne istediği önemli. Onların istekleri doğrultusunda ürün gamımızı artırmak ve motor dışındaki branşlarda poliçe satmak zorundayız. Yamızdaki satış kadrolarımızı da bu yönde yetiştirmeliyiz" dedi. Acente eğitiminin önümüzdeki süreçte önem kazanacağını da söyleyen Korkut, acentelerin iyi eğitim almamaları durumunda AB yolunda rakiplerle rekabet edilemeyeceğini ifade etti.

