



# SİGORTA BROKERLERİ DERNEĞİ

ASSOCIATION OF INSURANCE BROKERS TURKEY

20 ARALIK 2011 / SAYI 12

e-gazete

www.sbd.org.tr

Sigorta Bilgi Merkezi'nin (SEGEM) resmi internet sitesinde, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'na dayanılarak çıkartılan Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği gereğince 'Sigorta ve Reasürans Brokerleri Teknik Personel Eğitimi' düzenleneceği duyuruldu. Eğitime katılacak kişilerin, Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği'nde aranan şartları sağlayarak Sigorta Brokerleri Bilgi Sistemine kayıtlı olması gerekiyor. Yüzyüze eğitim şeklinde

## SEGEM Brokerlik Eğitimi düzenliyor

düzenlenecek eğitimlerde, her bir sınıf en fazla 50 kişiden oluşacak. Eğitim programı her bir grup 26 saat/4 gün olarak gerçekleştirilecek olup, program tüm adayların katılacağı 'Temel Sigortacılık Bilgileri' ve adayların faaliyet gösterdikleri branş bazında katılacakları 'Branş Eğitimleri' olmak üzere 2 bölümden oluşacak. Her bir bölüm 2 gün ve 13'er

saatten oluşacak. Birden fazla branşta eğitim alacak kişiler ise 2 günlük temel eğitimin ardından faaliyet gösterdikleri branşlardaki (her bir branş için ayrı ayrı 2 gün olmak üzere) eğitimlere katılacak. 11 Şubat- 8 Nisan 2012 arasında verilecek eğitimlerin, sınav tarihi ise 14 Nisan 2012 olarak belirlendi. Ayrıca www.segem.org.tr adresinde bulunabilecek başvuru kılavuzunda da eğitim ve sınavın başvuru esasları ve yöntemi ile ilgili bilgiler de yer alıyor.

# Brokerler teklif alamamaktan şikayetçi

Sigorta şirketlerinin sigorta brokerlerine teklif vermemesi tartışılmaya başlandı. Konu bazı sigorta şirketlerini kapsasa da, sektör temsilcileri, sorunun taraflar arasında daha fazla iletişimle çözülebileceğine işaret ediyorlar.



Servet Gürkan

## Sorunlar karşılıklı anlayış ve iletişim ile çözümlenebilir

Sigorta şirketleri ile brokerler arasındaki sorunların iletişim eksikliğinden kaynaklandığını belirten **Sigorta Brokerleri Derneği Başkanı Servet Gürkan**, sorunları her iki tarafından konuşarak karşılıklı anlayış ve diyalogla çözümlenmesinin faydalı olacağını söylüyor. Brokerler Yönetmeliği ve yasal düzenlemelerin de sorunu çözmesinin zor olduğunu ifade eden Gürkan, şunları söylüyor: "Günümüz dünya konjonktüründe ve koşullarında kimse kimseyi bir şey yapmaya zorlayamaz. Ancak, bireylerin sözelimi zorunlu olarak trafik sigortası ve deprem sigortası yaptırmaları gerekiyor. Trafik sigortası ve deprem sigortası yapma yetkisi almış bir brokerle tüm sigorta şirketleri çalışmak istemezse burada haksız rekabet oluşur. Çünkü vatandaşların zorunlu hizmeti alması engellenmiş olur." 2011 yılı sonunda Türkiye'de toplam broker sayısının 100'ü bulmasının beklenebileceğini belirten Gürkan, "Toplam dağıtım kanalları içinde brokerlerin payı hızla büyüyecek. Bu büyüdüğüde sigorta şirketleri brokerlere 'bizimle neden çalışmıyorsunuz' diyecek" değerlendirmesinde bulunuyor.

Türk sigorta sektöründe dağıtım kanalları içinde en büyük ağırlığı acenteler oluştururken, son dönemde özellikle hayat sigortası satışlarında banka kanalıyla sigorta satışı yani "bankasürans"ın da payının artmaya başladığı dikkat çekiyor. Ancak, bu ikisi dışında bir satış kanalı daha var ki sektörde yıllardır tartışma konusu. Bu kanal da brokerler." Hatta son yıllarda bu konudaki tartışmanın iyice alevlendiği gözleniyor. Sektörde bazı brokerler, "Bazı sigorta şirketleri bize teklif vermek istemiyor" görüşünü yüksek sesle dile getirmeye başlarken, sigorta sektörü temsilcileri de brokerlerin birçoğunun tek bir sigorta şirketine bağlı olarak çalıştıklarını dile getiriyor.

### Brokerler üvey evlat mı

Sektörde brokerlerle özellikle de küçük brokerle ilgili tartışmalara bakıldığında, ortaya sanki Türk sigorta sektöründe aracılar arasında brokerler "üvey evlat" gibi bir durum ortaya çıkıyor. Ancak, biraz ayrıntıya inildiğinde sigorta şirketleriyle brokerler arasındaki sorunların aslında görüldüğü gibi değil, oldukça karmaşık olduğu görülüyor. Brokerler (insurance broker), kişi ya da kurumların sigorta ihtiyaçlarına yönelik olarak onlara tavsiyede bulunuyor; onlar adına sigorta şirketiyle görüşmeler yapıyor, hasarın belirlenmesinde sigortalı adına hareket ediyor

ve sigorta şirketi adına polise düzenleyebiliyorlar. Aynen sigorta şirketi gibi brokerlerin de ruhsatını veren bir başka deyişle faaliyette bulunmalarına izin veren otorite Hazine Müsteşarlığı. Bu nedenle, sigorta şirketlerinin Hazine'nin vermiş olduğu bir izni veya kararı göz ardı etmelerinin mümkün olmadığı söylenebilir. Ayrıca, 21.8.2008 tarihli 26913 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan mevcut Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği'nin "Teklifler" başlıklı onbirinci maddesinin üçüncü fıkrasında "Sigorta ve reasürans şirketleri, brokerlerin götürecekleri somut bir müşteri anlaşması ile gelen teklifleri reddetmeleri halinde, durumu gerekçesi ile yazılı olarak ilgili brokera bildirir" hükmü yer alıyor. Bir başka deyişle somut bir müşteri anlaşmasının mevcudiyeti halinde dahi sigorta şirketi gerekçesini bildirmek suretiyle teklifi reddedebiliyor.

### Brokerler fiyat kısıyor algısı

Bazı sigorta şirketlerinin brokerlerle çalışmamak istememelerinin ise birkaç gerekçesi var. Bunların başında da "fiyat" ile ilgili sorunlar geliyor. Brokerlerin pek çok şirketten teklif alarak fiyat kırdırdıkları yönünde sektörde bir algı olduğuna dikkat çeken sektör yetkilileri, bazı sigorta şirketlerinin de sadece fiyat almak niyetiyle kendilerine gelen brokera teklif vermediklerini vurguluyor. İkinci bir neden de brokerlerin port-

föylerinin sigorta şirketleri arasında dağılımı ile ilgili. 26.12.1994 tarihli 22153 sayılı Sigorta ve Reasürans Brokerliği Yönetmeliği'nin 19. maddesi, brokerlerin bir sigorta şirketine sağladıkları prim üretiminin, toplam portföyünün yüzde 33'ünden fazla olamayacağına hükmediyordu. Ancak, bu düzenleme daha sonraki yıllarda kaldırıldı. Mevcut yönetmelikte belli bir oran yok. Yönetmeliğin "Portföy Dağılımı" başlıklı 15. Maddesi de brokerlerin, faaliyette bulundukları alanlar itibarıyla portföylerinin birden fazla şirkete dağılması için gerekli tedbirleri alacağı ve portföyün tek bir şirkete yoğunlaşması durumunda gerekçesini Müsteşarlığa bildireceğini belirtiyor. Ancak bazı sigortacılar, yönetmelikte belli bir oranın olmaması sonucu ağırlıklı olarak tek bir sigorta şirketiyle çalışan bazı brokerlerin bağımsız hüviyetini yitirdiklerini görüşünü dile getiriyor.

Son yıllarda sigorta şirketlerinin dağıtım kanalları içinde bankasüransın payının da görece artmasının brokerlere yönelik ilgiyi azaltıyor mu?" sorusu da sorulabilir. Sektör temsilcilerine göre bu soruya "evet" yanıtını vermek mümkün değil. Öncelikle, banka kanalıyla satış ağırlıklı olarak hayat sigortası satışlarında yaygın. Bundan da önemlisi, bankasüransta etkin olan sigorta şirketi sayısının da sınırlı olduğuna dikkat çekmek gerekiyor. **ALP SÜER**

## Şirketlerin teklif vermemesi özel şartlar altında mümkün

**Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRSB) Genel Sekreter Yardımcısı Mehmet Kalkavan**'a göre sigorta şirketlerinin brokerlere teklif vermemesi durumu sadece özel şartlar altında mümkün. Sözelimi, halihazırda acente tarafından yazılmış olan bir işin yenilemesi geldiğinde ve sigorta şirketinden ilgili acenteye yenileme için bir teklif verilmişse, başka bir kanala genelde teklif verilmediğini ifade eden Kalkavan, "Ayrıca, uzun çalışma gerektiren özellikli işlerde, her şirket söz konusu çalışmayı yapmak konusunda tercih hakkını kullanarak, işi yapmak da istemeyebilir" diyor. Kalkavan, Türkiye'deki sigorta sektörü pazar koşulları dikkate alındığında her şirketin prim üretme yarışında olduğu bir ortamda keyfi teklif vermemesi gibi bir durumun mümkün olmadığını söylüyor. Kalkavan ayrıca, acentesine faaliyette bulunduğu coğrafya içerisinde bir nevi bölgesel temsil görevini de yükleyen sigorta şirketlerinin de her ne kadar eşit mesafede durmaya çalışsalar da çoğu zaman acenteleriyle brokerler arasında kalabileceğine dikkat çekiyor.



Mehmet Kalkavan

## Eşi sigortacı olanlar eksperlik yapabilecek

Bir süre sigorta eksperisi olarak görev yaptıktan sonra ara verdiği mesleğini yeniden aktif olarak icra etme yönündeki talebi, eşinin bir sigorta şirketinde yönetici olduğu gerekçesiyle Hazine Müsteşarlığı tarafından reddedilen davacı, işlemin iptali istemiyle Ankara 14. İdare Mahkemesinde dava açtı. Mahkeme, Hazine Müsteşarlığının reddetme kararının dayanağı 5684 sayılı Sigortacılık Kanununun 22.maddesinin (14) numaralı fıkrasındaki, "Sigorta şirketlerinin, sigorta acentelerinin ve brokerlerin ortakları, yönetim ve denetiminde bulunan kişiler ve bunlar adına imza atmaya yetkili olanlar ile mesleki faaliyette bulunan şirket çalışanları sigorta eksperliği yapamaz. Bu sınırlandırmalar söz konusu kimselerin eş ve velayeti altındaki çocukları için de geçerlidir" hükmünün "eş ve velayeti altındaki çocukları için de geçerlidir" bölümünün anayasaya aykırı olduğu kanısına vararak, iptali istemiyle Anayasa Mahkemesine başvurdu. Anayasa Mahkemesi, davayı inceleyerek, iptali istenen cümlede, velayet altındaki çocuklar bakımından da aynı sınırlamanın yer aldığını, evlilik ve velayet ilişkilerinin kişilere yüklediği hak ve mükellefiyetlerin birbirlerinden farklı olduğuna işaret ederek, esasa ilişkin incelemeyi 'eş' ile sınırlamaya karar verdi.

# Solvency II daha iyi risk yönetimi ve şeffaflık getirir

TSRSB Başkanı Mustafa Su, Türk sigorta sektörünü Solvency II'ye hazırlamayı amaçladıklarını belirterek, uygulama ile daha iyi risk yönetimi, tüketicinin korunması, denetim ve şeffaflığın öngörüldüğünü söyledi.

Türk sigorta sektörü, Avrupa Birliği'nde (AB) 2013'te yürürlüğe girmesi planlanan yeni sermaye yeterlilik rejimi Solvency II'ye yönelik çalışmalarını hızlandırdı. Türkiye Sigorta ve Reasürans Birliği'nin (TSRSB) düzenlediği "Avrupa Piyasasındaki Anahtar Yasal ve Düzenleyici Gelişmeler ile Gelecek Döneme İlişkin Türk Sigorta Sektöründeki Fırsatlar" konulu panelde de Solvency II masaya yatırıldı. Panelde, Türk sigorta sektörünün mevzuata ilişkin önemli meselelere kaydedildiği, şirketlerin de konuya ilişkin bilgi düzeylerinin artırılmaya çalışıldığına dikkat çekildi. 2 Aralık'ta gerçekleşen panelde bir konuşma yapan TSRSB Başkanı Mustafa Su, Avrupa Birliği'nde Solvency II'ye dair düzenlemelerin 2013'te yürürlüğe girmesinin beklendiğini açıkladı. Su, "Bu düzenle-



Mustafa Su

meleri sektörümüze tanıtmaya ve sektörümüzün şimdiden uygulamalar için hazır olmasına yönelik olarak gerçekleştiriyoruz. Bu konuda mevzuatımızda yaptığımız düzenlemelerle çok önemli mesafe kaydedtik" dedi. "Solvency II basit bir sermaye hesaplamasından ibaret değil" diyen Su, Solvency II ile kapsamlı bir kurumsal yönetim çatısı ve şeffaflık öngörüldüğünün altını çizdi.

Su, sözlerini şöyle sürdürdü: "Solvency II'nin beklenen yararları arasında; daha iyi bir risk yönetiminin gerçekleştirilmesi, bu kapsamda iyi risk yönetimi, finansal kaynakların daha makul dağıtılması, sigorta gruplarının daha fazla denetlenmesi ve nihai tüketicinin daha iyi korunması öngörüldüğü." Bu maddeler gerçekleşirken şirketler için maliyet artışı yaşanabileceğine dikkat çeken Su,

bunun fiyatlara yansımalarının kaçınılmaz olduğunu belirtti.

### Krizin, Türkiye'deki etkisi sınırlı

Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş, tüm dünyayı etkisi altına alan ekonomik krizin sigorta sektörünü de etkilediğini ancak diğer ülkelerle karşılaştırıldığında krizin Türkiye'deki etkisinin sınırlı düzeyde kaldığını belirtti. Prim üretimi istenen düzeyde artmamasına rağmen bu dönemde polise sayılarının arttığını dile getiren Aktaş, sigorta alanında faal gelişmeler olduğunu, tabana yayılmanın hızla devam ettiğini söyledi. Aktaş şirketlerin Solvency II'ye uyumluluğu üzerine detaylı çalışmalar yaptıklarını kaydetti. Aktaş sözlerini şöyle sürdürdü: "Müsteşarlığımız Solvency II direktifi kapsamında çalışmalarını sürdürmektedir. Müsteşarlığımız Solvency II ihtisas komitesini kurmuştur. Türk sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin Solvency II'ye ilişkin bilgi düzeyleri ve muhtemel etkiler hakkında kanaatleri ölçmeye tabi tutulmuştur."



Burhanettin Aktaş

Bu yıl hızlı büyümesini sürdüren Türk sigorta sektörü için 2012 yılı beklentilerini açıklayan sigorta analistleri, gelecek yıl sektörde prim üretiminde yüzde 10-15 düzeyinde artış bekliyor. Prim üretiminde 2001 yılından bu yana yıllık ortalama yüzde 24 büyüme gerçekleştiren sigortacılık sektöründe 2012 yılında büyüme hızı kesecek. Sigorta analistleri, gelecek yıl sektörde prim üretiminde yüzde 10-15 düzeyinde artış bekliyor. İş Yatırım Sigorta Analisti Kutluğ Doğanay, 2012 için yüzde 2,5 olan GSYİH büyümesi beklentisi ile 2012 yılı prim üretiminin yüzde 12 artacağını söylerken, EFG İstanbul Securities Sigorta Analisti Duygun Kutucu ise 2012 yılında yüzde 10-15 aralığında bir prim artışı beklediklerini söyledi.

### Kar marjları düşüyor

Sektörde görülen yüksek büyüme karlılık oranlarına

## 2012'de sektörün büyüme hızı düşecek

Hayat branşında teknik kar marjları sabit bir şekilde yüzde 6 civarında seyrederken, prim üretiminin ağırlığını oluşturan hayat dışı branşın teknik kar marjı 2008'deki yüzde 4'lük seviyesinden 2011 yılında negatif bölgeye gerilemiş görünüyor. Kutluğ Doğanay, daha önce prim

üretiminde büyüme ile fon toplayıp bunları yüksek getirili devlet tahvillerinde değerlendiren sektörün düşük faiz ortamına halen uyum sağlamadığına dikkat çekerken, büyümenin düşük getirili ve yüksek rekabetin var olduğu oto ağırlıklı segmentlerde görülmesi ile tek haneli faiz döneminde sektörün faiz kazancının azalması nedeniyle marjların olumsuz etkilediği yorumunu yaptı. Doğanay ayrıca son iki yılda fiyatlarda görülen artışa rağmen pazar paylarını artırmak isteyen yabancı oyuncuların doğal olarak fiyat rekabetini ön plana çıkarması ile marjların düşük seyrettiğini ekledi. Duygun Kutucu da sektör karlılığının düşük olmasında başlıca sebebin kasko ve trafik segmentle-

rindeki yoğun rekabetin olduğunu belirtirken, uygulamaya ilişkin yapmış olduğu değerlendirmede, ayrıca tutanaklarındaki suiistimallerin hasar tutarlarını şişiren bir etmen olarak söylebileceğini ekledi.

### Halen yüksek büyüme potansiyeline sahip

Sigorta sektörü yurtdışı ile kıyaslandığında halen yüksek büyüme potansiyeline sahip bir sektör olarak öne çıkıyor. 2010 yılı sonunda Türkiye'de sigortacılık sektörünün prim üretimi GSYİH'nin yüzde 1,3'ü seviyesinde gerçekleşirken, bu oranın Avrupa'da yüzde 7,5, Türkiye'nin benzerleri olarak nitelendirilebilecek Çek Cumhuriyeti, Polonya, Macaristan ve Rusya'da sırasıyla yüzde 4,0, yüzde 3,7, yüzde 3,0 ve yüzde 2,3 olduğu düşünüldüğünde sektörün büyüme potansiyeli daha iyi anlaşılıyor. **Cihan Başkal/BloombergHT**

e-gazete SBD tarafından

SİGORTA MEDIA

'ya hazırlanmıştır

info@sigortamedia.com

T: 0216 326 83 20

Abone olmak için: info@sigortamedia.com

Aboneliğinizi iptal ettirmek için: info@sigortamedia.com