

Emek Sigorta acenteler toplantısında 1988'in ilk 6 ayı değerlendirildi

• Toplantıda yönetmelikler üzerine ayrıntılı bilgi de verildi.

1988'in ilk yarıyı faaliyetlerini acenteleriyle birlikte değerlendirmek ve sektördeki yeni gelişmeleri gözden geçirmek amacıyla, Emek Sigorta, İstanbul Bölgesi acenteleriyle 9 Eylül günü Divan Oteli Balo Salonunda bir toplantı yaptı. 40 kadar acente ve öbür çağrılıların katıldığı toplantının amacını kısa açış konuşmasıyla belirten Genel Müdür Yardımcısı Servet Gürkan sektördeki yeni gelişmeleri, 2. yıl çalışmalarını bağlamında ele alacaklarını kaydetti.

Genel Müdür Mehmet Seven'in yurt dışında olması nedeniyle katılmadığı toplantıda, yönetim kadrosu olarak Yönetim Kurulu Görevli Üyesi Yücel Günsel, Genel Müdür Yardımcıları Servet Gürkan (pazarlama) ve Cermal Ezerdi (teknik) ile İstanbul Bölge Müdürü Nihat Karaköse ve Pazarlama Yönetmeni Zafer Ataman hazır bulundu. Gürkan, kürsüde yer alan yöneticileri yeni acentelere tanıtarak sözü Yücel Günsel'e verdi.

GÜNSEL'İN DEDİKLERİ

Yönetim Kurulu Görevli Üyesi Yücel Günsel, sektörde 1987'de başlayan gelişim ve değişimin bu yıl da sürdüğünü belirterek; bu sürüşün, 'sigorta sektörünün yeniden kendisini bulması' biçiminde değerlendirilebileceğini söyledi. Sektörün uzun yıllardan beri bir gelişme içinde olduğunu, ancak bu gelişmenin, mevcut mevzuat çerçevesinde yetersiz kaldığını kaydeden Günsel, "Sektörümüzün pek çok sorunları içinde en önemlisi, primlerin tahsili hususunda şirketlerin göstermiş oldukları ağır davranış idi" dedi. Emek Sigorta'nın 1987 yılı sonunda yepyeni kimliğiyle sektörde adını duyurmaya başladığını endüstrideki gelişimin bir parçası olarak değerlendiren Günsel, "Şirketimizin yılın ilk yarısında yaptığı yenilikler ve yarattığı yeni heyecan, bazı çevreler tarafından dikkatle, hatta biraz kuşkuyla izlendi. Fakat gün geçtikçe görüyoruz ki, bu kuşkular yerini takdire bıraktı. Edindiğim tecrübelerden çok iyi

biliyorum ki, daha sonra bunlar taklide dönüşecektir." Günsel, toplantının bir amacının da, ilk 6 ayın değerlendirilmesinin yanı sıra acentelerin görüşlerinin alınması olduğunu kaydetti.

YOĞUN BİR 8 AY

Açılıştan sonra yeniden söz alan Genel Müdür Yardımcısı Servet Gürkan, yoğun bir çalışma temposu içerisinde sekizinci aya ulaştığını belirterek, "Bu sekiz ay, bizim için çok önemliydi" dedi. Sözlerini, "Reorganizasyon çalışmasına girilmesi, özellikle yeni kadrolar oluşturulması, yeni ürünler çıkarılması, bu yoğunluğun başlıca sebepleriydi. Ama, sizlerin de katkılarınızla hedeflerimiz doğrultusunda bir sekiz ayı tamamlamış olduk. Bunun için hepimize yürekten teşekkürlerimizi sunuyoruz" diye sürdüren Gürkan, ilk 8 ayı değerlendirirken, ilk 6 aylık dönemin rakamlarını vermek durumunda olduklarını kaydetti. Buna göre, 1,2 milyar yangın, 1,3 milyar nakliyat ve 1,6 milyar kaza olmak üzere dönem içerisinde 4,1 milyar liralık prim üretimi yapılmış bulunuyor. Bu üretimin, geçen yıla oranla % 1000'lik bir artış anlamına gelebileceğini de belirten Gürkan, "Tabii böyle bir karşılaştırma yapmak ne derecede doğrudur, bu da ayrı bir konu" dedi.

Acente seçiminde gösterilen titizliğin sürmekte olduğunu vurgulayan Gürkan, 19 İktisat Bankası şubesinin dışında 50 tane acenteye ulaştığını, bu sayının arttırılmasının bu yıl için düşünülmeyeceğini bildirdi. Bölgesel örgütlenmenin hızla süreceğini de kaydeden Gürkan, 1988'in ilk 6 ayı sonuçları ve sigorta şirketlerinin çalışma esaslarına ilişkin yönetmelik dikkate alınarak, önümüzdeki dönemde uygulanacak stratejiyle ilgili çalışmaların sürdüğünü belirtti, kimi açıklamalarda bulundu.

Yeni ürün çalışmaları ve risk yönetimi hizmeti üzerine açıklamalarda da bulunan Genel Müdür Yardımcısı Gürkan, Haziran ve Temmuz aylarında yaptıkları

müşteri toplantıları ve basın yoluyla kamuoyuna risk yönetimi kavramını tanıttıklarını, bunun sonuçlarını bugün almakta olduklarını, bu konuya acentelerin de ilgisini beklediklerini söyledi. Gürkan, istek geldiği takdirde, 6 ayda bir yenilenmek koşuluyla, sınıai ve ticari büyük müşterileri için acenteler adına risk yönetimi hizmetini ücretsiz olarak vermeye hazır olduklarını duyurdu.

YENİ BİR ACENTELİK SİSTEMİ VE TEKNİK KONULAR

Genel Müdür Yardımcısı Cermal Ezerdi ise, açıklamalarının başında, yeni yasa ve yönetmeliklerin endüstriye, özellikle teknik gruba getireceği yükümlülüklerle değindi. 1980 sonrasında bankacılık sektöründe yapılan ve sektörün daha güçlü hale getirilmesine yönelik önlemleri içeren değişikliklerin şimdi sigortacılıkta da yapılmaya çalışıldığını kaydeden Ezerdi, yasa ve yönetmelikler yoluyla, birincisi, sigorta şirketlerinin mali yapılarını güçlendirmeye yönelik; ikincisi de, sigorta pazarlamasında sigorta aracılarının çalışmalarının daha düzenli bir hale getirilmesine yönelik kararların gündeme geldiğini söyledi.

Getirilen hükümlerin, sonuçta, sigorta şirketi ile sigorta acentesinin ortak davranış içine girmesini gerektirdiğini kaydeden Ezerdi, "Riziko kabul kavramının artık daha bir bilinçli şekilde acentelerce uygulanması gerektiği konusu ortaya çıkıyor" dedi. Getirilen önlemlerle, acente sayısının çok yakında 1000 dolayına düşeceğini ileri süren Ezerdi, piyasada, kendi işlerini yapan firma acenteler dışında sadece profesyonel acentelerin kalacağı görüşünü dile getirerek, "Kendilerini sürekli denetleyen, kendi riziko kabul yönetmeliklerini ve 'underwriting' politikalarını oluşturan ve her ay sonu kendi prim-hasar ilişkilerini takip eden bir acentelik sistemine doğru gidilecektir. Yani, Batı'daki brokerlik sistemi artık Türkiye'de oturmaya başlayacaktır" dedi. Ezerdi sözlerini şöyle sürdürdü: "Zaten, Türkiye'de sigorta endüstrisinin ileri gitmesi ve bilinçli hizmet pazarlaması için de bu sistem gerekti. Dolayısıyla, sigorta şirketinin bugüne kadar acentesine Demokles'in

Ekim 1988

SİGORTA
MİNUSASI

kılıcı gibi sunmaya çalıştığı 'riziko kabul', artık bence acenteden sigorta şirketine gelecektir; çünkü, ilk etapta olması gereken, acentenin, kârlılığını kendisinin takip etmesidir." Ererdi, bilinçli acenteden toplanan kârların şirketin genel kârını oluşturmasıyla, riziko kabul yönetmeni ve yönetmeliği konusunun artık teknik grubun sorumluluğundan çıkacağını ve riziko kabul işinin acentelere kaymasıyla, acentelerce 'katı, acımasız' olarak nitelenen teknik grubun biraz daha rahatlamış olacağını belirtti.

Genel Müdür Yardımcısı Ererdi, daha sonra ilk 6 ayın teknik yönden genel değerlendirmesini yaptı. 4 milyarlık primin yangın ve nakliyat ağırlıklı olduğunu; bunun, Türkiye portföyüne bakıldığında olumlu bir portföy olduğunu belirten Ererdi, "Asıl önemlisi, pazarlama grubunun çalışmaları sonunda büyük firmalarla yapılan anlaşmaların 2. yarısı yolda ve 1989'da devreye girmesiyle, Emek Sigorta'nın bugünkü portföyü çok gelişecektir" dedi.

Ererdi, Ocak-Temmuz döneminde 212 milyonu 1987'de gelen işlerle ilgili olmak üzere 615 milyon hasar ödediklerini belirtti, sayısal açıklamalar yaptı. Buna göre, prim-hasar ilişkisi ortalama % 15 olarak gerçekleşen Emek Sigorta'da hasar ödeme hızınının 30 gün olduğu, bunun 2. altı ayda 20 güne çekilmesi için önlemler alınıyor, yenilikler getiriliyor.

Daha sonra çıkardıkları yeni ürünlerle ilgili ayrıntılı açıklamalarda bulunan Ererdi, yıl so-



KÜRSÜ - Soldan: İstanbul Bölge Müdürü Nihat Karaköse, Genel Müdür Yardımcısı Servet Gürkan, Yönetim Kurulu Görevli Üyesi Yücel Günsel, Genel Müdür Yardımcısı Cemal Ererdi ve Pazarlama Yönetmeni Zafer Ataman.

nuna kadar uygulamaya konması beklenen yeni ürünlere de değinerek, Türkiye'de bugüne kadar uygulanmamış 3 adet yeni ürünle ilgili hazırlıkların tamamlandığını ve konunun tarife komitelerine gittiğini söyledi. Ererdi, bunların 1 ferdi kazaya ek olarak verilecek bir teminat, 2 nakliyat abonman sigortasında getirilecek yenilik ve kolaylık, 3 turizm konularında yeni ürünler olacağını kaydetti. Yeni ürün arayışlarının sürdüğünü de kaydeden Ererdi, acentelerin de yeni istekleri Şirkete iletmelerini istedi.

YÖNETMELİKLER

Emek Sigorta acenteler toplantısında ele alınan önemli bir konu da yönetmelikler oldu. Yeniden söz alan Yücel Günsel, bu kez sigorta şirketleri ve aracılara ilişkin yönetmelikler üzerine geniş açıklamalarda bulundu. Bu arada, Hazine'ye bağlanmış olmanın kıvanç verdiğini de belirten Günsel, sektörün

dertlerini dinleyecek daha belirli bir makama kavuşulduğunu vurguladı. Sigorta şirketlerinin taşınmaz mal edinmelerine getirilen sınırlamayla ilgili olarak bankalarla aynı potaya konmanın hata olduğunu ileri süren Günsel, sigorta şirketlerinin durumunun farklı olduğunu söyledi. Günsel, şirketlere ilişkin yönetmelik üzerine görüşlerini dile getirirken, tahsilatı sıkı tutmayı gerektiren maddelere dikkati çekti; mali bünyeyi güçlendirici hükümlerin olumlu olduğunu; sonucun iyi olacağını ifade etti.

Günsel, sigorta ve reasürans aracılarının hakkındaki yönetmelik üzerine yaptığı açıklamaları sırasında, boşlukta kaldığını ya da soru işareti yarattığını ileri sürdüğü hususlarda kişisel görüşlerini de belirtti. Komisyonlara ilişkin hükümleri değerlendirirken de, ilerde varılmak istenen ikinci noktanın serbest tarife olduğu görüşünü dile getiren Günsel, "Her sigorta şirketinin bu-

AGENTELERLE BİRLİKTE - Emek Sigorta mensupları toplantıya katılan acentelerle birlikte.



nu dikkatle incelemesi ve hesabını ona göre iyi yapması gerekiyor" dedi. Daha sonra toplantının soru - yanıt bölümüne geçildi.

SİZLER Mİ ÖNERDİNİZ?

Acenteler genellikle, aracılara hakkındaki yönetmeliğin primde peşin ödeme oranı, aracılardan öğrenim durumu, teminatlar gibi konuları düzenleyen hükümlerini eleştirdiler. Birkaç acente de, yönetmeliğin hazırlanması sırasında şirketlerin görüş bildirip bildirmediğini sordular, "Acenteler bu gidişle kapana-caktır. Böyle bir yönetmeliği sizler mi önerdiniz?" dediler. Gerekli açıklamalar Günsel, Gürkan ve Ezerdi tarafından yapıldı. Bu arada peşin oranının % 25 olarak değiştirilmesi konusunda Birliğin girişimi olduğu, montaj sigortası gibi süre poliçeleri için primin ödenmesi konusunda Bakanlığın bir çalışma yaptığı ifade edildi. Bu arada bir acentede ilgilisi ise düşüncelerini, "Sigortada esas, hasarın ödenmesidir; bu, parayla olur. Biz bir ad bulduk, 'endüstri' dedik. Endüstri falan yok ortada... Yönetmeliğe bakınca, acenteler, parayı toplayıp şirkete vermeyen kişiler olarak görülüyor. Bu böyle değil, acente para toplayamıyor. Acente, parayı toplayıp şirkete intikal ettirmek ister; çünkü, hasarlar daha rahat ödenecek, sigortaya ilgi çoğalacak, dolayısıyla acente daha çok para kazanacaktır. Bu yönetmelik, şirketlerin ve bizim birlik olmasıyla yürür, yoksa yürümez. Bizim sigorta şirketlerinden beklediğimiz, kendi aralarında centilmenlik anlaşması yapmaları, bize destek olmalarıdır. Sigortalı adayı hepimizden aynı yanıt alırsa ödeyecektir" biçiminde dile getirdi. Günsel, Gürkan ve Ezerdi konuşmacıya katıldıklarını belirttiler.

Toplantı sonrasında hep birlikte öğle yemeği yendi. 10 Eylül günü de yine Divan Oteli'nde bu kez İktisat Bankası için bir toplantı düzenlendi. Toplantıya Banka şubelerinden pazarlama yönetmenleri ile iç yönetmenler katıldı.