



Mert Yurtacan

Caddebostan Sigorta ve Aracılık Hizmetleri Yöneticisi/ Mert Yurtacan/İstanbul:

"Kriz döneminde bir acentenin yaşayabileceği sorunların başında tahsilat problemi geliyor"

Küresel kriz her sektörde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de kendisini fazlasıyla hissettirmekte, krizin reel sektörde hissedildiği bu günlerde devletin sigorta sektörüne katkıda bulunması şart. Finansal piyasalar desteklenirken sektörümüzün fazlasıyla

ihmal edildiğini düşünüyorum. Türk ekonomisinin hali ortada kriz kapımızdan içeri girdi. Sigortacılık sektörü ise krizden dolayı farklı yönde şekillenmekte. Sigorta şirketleri özellikle zarar etme ihtimali olan işlere değil riski düşük, hasarsız, daha karlı işlere prim vermekte ve bu ödüllendirmeyi yaparken hasarsız müşterilere oldukça düşük fiyatlama ya da indirim yapmakta. Açıkçası bu durumdan dolayı şahıs ve şirketlerde gelecek yıllar için büyük bir beklenti oluştu. Bu beklenti biz acenteleri oldukça zor durumda bırakıyor. Büyük sigorta şirketlerinin fiyatlarını düşürmesi sektörümüzü negatif yönde etkileyeceği ortada açıkçası alınan primler minimumda ve riskleri karşılayacak güçte değil bu durum mutlaka sigorta şirketlerinin zarar etmesine neden olacaktır ve umarım krizin sebep olduğu bu küçülme ileride biz ve bizler gibi sigorta acentelerine altından kalkılamayacak sorunlar olarak dönmez. Çünkü acentelere getirilen standartların ardından yaşanabilecek bu denli bir kriz gelişmekte olan acentelerin sonu olabilir. Elbette ekonomik hava herkesi olduğu gibi bizleri de olumsuz yönde etkiledi yeni iş kazanmak, eski işlerimizin yenilemesini yapmak güçleşti fakat acentemizde

gerek ben gerekse ortağım Özhan Sezgin müşterilerimizle gönül bağı kurmaktayız. Müşterilerimiz ihtiyaçlarına göre alacakları poliçeleri öncelik sırasına göre belirlemekte özellikle acil ve kendileri için önemli olanları yaptırmaktalar. Ama açıkçası kriz bir şekilde insanları sigortaya yönlendiriyor 'nasıl?' dersanız bin bir zorlukla elde ettikleri mal varlıklarını kaybederler ise geri kazanmanın zor olması, ekonomik daralma ve korku sigorta yaptırma gereksinimini ortaya çıkarıyor bu durum bizlere de 'Güler misin? Ağlar mısın?' dedirtiyor. Ne mutlu bize ki acenteliğini yaptığımız sigorta şirketimiz hasar ödemelerinde ve diğer her konuda yanımızda olduğundan hiçbir sıkıntımız bulunmamakta fakat tahsilat konusunda her geçen gün daha da zorlanmaktayız. İnsanların alım gücünün düşmesi, şahısların kredi kartlarına olan bağımlılığın artması, şirketlerin giderlerinin artması tahsilat sorununu doğuruyor.

Kriz döneminde bir acentenin yaşayabileceği sorunların başında tahsilat problemi gelmektedir. Bunu aşabilmek için bir acentenin müşteri seçimi yaparken daha dikkatli olup risk analizini iyi yapması acentenin geleceği açısından daha sağlıklı olacaktır. Bu da üretime ihtiyaç duyulan bu zor süreçte poliçe sayısını arttırmak adına yapılan üretimlerdense, ileride tahsilat konusunda sıkıntı yaşamamak için daha seçici olunması gerekliliğini doğurur, bu hassasiyet kısa vadede müşteri kaybına sebep olsa da uzun vadede yaşanacak sıkıntıların önüne geçmede büyük rol oynayacaktır. Bir diğer sorun ise yeni müşteri kazanmanın giderek zorlaştığı ve rekabetin arttığı bu kriz döneminde, mevcut müşteri portföyümüzü fiyat kırarak değil hizmet anlayışımızı ön plana çıkararak her zaman onların yanında olduğumuzu hissettirerek müşteri kaybımızı önlemeye çalışmaktayız. Ayrıca olası kriz durumu için en önemli önlemlerden biri olduğunu düşündüğümüz giderlerin minimuma indirilmesini sağlamaktayız.

Grey Sigorta ve Aracılık Hizmetleri Müdürü /Emel Kandemir/İstanbul:

"Kriz ile birlikte müşterilerimiz daha uygun poliçe arayışına girecektir"

Küresel kriz Türk ekonomisini tereddütsüz etkiledi. Firmalar nakit sıkıntısı çekmekte, büyük ölçekli firmalar üretimini yavaşlatmakta hatta birçok firma kapatmaktadır. Şu an sigorta sektörüne çok büyük etkisi olmamakla beraber, insanların daha dikkatli ve tutumlu olması gereken döneme girdiğimiz için bizim sektörümüzü de etkileyeceği kaçınılmazdır. Bankalar araç kredi oranlarını yükseltecek, sıfır araç satışı düşecek ve bunlarla doğan sigorta da üretim kaybı yaşanacaktır. Müşterilerimiz serbest tarife ile yeterince seçici davranırken artık daha da uygun poliçe arayışına gireceklerdir. Tahsilat konusunda kredi kartı sistemi ile çalıştırmamızdan dolayı problem yaşamıyoruz. Hasar ödemelerini de sigorta şirketlerimizin güçlü olmasından dolayı müşterilerimizi mağdur etmiyoruz. Ülkemizde ileri ki zamanda oluşacak kriz için yeni atılımlara girmeyerek kendi portföyümüzü korumak amacındayız.



Emel Kandemir