



# KÖRFEZ TİCARET ODASI SEKTÖREL TOPLANTI RAPORU

SİGORTACILIK SEKTÖRÜ 18.05.2020

Yayın Tarihi:...06.2020 Rev. No: 0 Rev. Tarihi: -

## KÖRFEZ TİCARET ODASI SİGORTACILIK SEKTÖR TOPLANTISI

Körfez Ticaret Odası 2020 yılı itibari ile yapmayı planladığı sektörel toplantıları Covit-19 nedeni ile video konferans aracılığı ile yapmaya başlamış olup ilk toplantı sigorta acenteleri ile gerçekleştirilmiştir.

Körfez Ticaret Odası Yönetim Kurulu Recep Öztürk ve yönetimi, komite üyeleri ve Körfez'de faaliyet gösteren sigorta acenteleri firma sahipleri ile sektörün genel durumu ve yönetmelik değişikliklerinin etkileri hakkında tüm katılımcılara söz verildi.

Sigortacılıkla ilgili Komite Başkanı Hasan Yılmaz tarafından moderatörlüğü yapılan webinarında, sektör temsilcileri;

- 09 Mayıs 2020 tarih ve 31122 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan yönetmelikte tüketiciye poliçe süresince hiçbir acentelik hizmeti veremeyecek, haksız rekabete yol açacak olan ve asıl işi sigorta acenteliği olmayan kurumlara yetki verildiği; bu sebeple sektörün geleceğine yönelik kaygılar olduğu ve bu huzursuzluğun en kısa sürede giderilmesi için çalışmaların yapılması,
- Kocaeli'de yer alan sigorta acenteleri önderliğinde başlatılan, #sigortaacente #acente etiketleriyle twitter'da konunun tt listesine girilmesi ve yönetmelik değişikliğiyle ilgili sorunların gündeme taşınması kampanyasına destek verilmesi,
- Ülkemizde sigortalanma oranlarının yükseltilmesinin yeni satış kanallarından ziyade, çıkarılacak bağlayıcı kanunlarla desteklenmesi,
- Zorunlu trafik poliçelerindeki taksit sayılarının 9 taksit ile ödetilebilmesi,
- Kasko ve diğer tüm branşlarda taksit sayılarının 12'ye yükseltilebilmesi,
- Zorunlu sigortalarda daha önce havuz dışı %10, havuz poliçelerinde %8'e çekilen komisyon oranlarının eski hali olan % 17'ye getirilmesi talep edilmiştir.

Körfez Ticaret Odası Sigortacılık Webinarı sırasında, sektör temsilcilerine bazı değerlendirme soruları sorulmuştur. Körfez'de sigortacılık faaliyetleri yürütmenin ajantajları, dezavantajları ve genel olarak sektöre bakış açılarının incelendiği sorular, yanıtları ve cevaplanma yüzdeleri aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Webinar toplantı memnuniyet oranı %89 olarak sonuçlanmıştır.

**Körfez ilçe sınırlarında sigorta acente faaliyetleri yürütmenin sizin için avantajları nelerdir? \***

Müşteriye rahat erişim	72,70%
Körfez Ticaret Odası tarafından, üyeler arasında yapılan ticaretin geliştirilmesi çalışmaları.(Meclis toplantılarında üye tanıtımı imkanı, sosyal medyadan üye ziyaretlerinin aktarılması, web sitemizde üyelerimize özel bir tanıtıcı alan olması, birbirine tedarikçi olabilecek komitelerin müşterek iş geliştirme toplantıları yapması, yeni kurulan firmalarımıza; sigortacılık, yazar kasa satıcı, matbaa ve reklamcılık hizmetleri sağlayan tedarikçi üyelerimizin bilgilerinin yer aldığı bir broşür verilmesi)	18,20%
Körfez Ticaret Odası tarafından sektörel yeniliklerin güncel olarak üyelerle paylaşılması	81,80%
Körfez Ticaret Odası tarafından yasal değişikliklerin üyelere güncel olarak aktarılması	63,60%
Diğer: Uzun yıllardır Körfezde ikamet ediyorum	9,10%

**Körfez ilçe sınırlarında sigorta acente faaliyetleri yürütmenin sizin için dezavantajları nelerdir**

İstanbul'a yakın olması
İnternet üzerinden sigorta satışı
İlçe nüfus oranı içinde gelir seviyesi yüksek olanların azlığı

**Sigortacılık sektörünün diğer hizmet sektörlerine göre avantajları nelerdir?**

Düşük bir sermaye ile faaliyete başlayabilme	54,50%
Zorunlu yapılacak sigortaların olması	81,80%
Esnek çalışma saatleri	27,30%
Diğer: İnsanların zor gününde yanında olmak	9,10%

**Sigortacılık sektörünün diğer hizmet sektörlerine göre dezavantajları nelerdir?**

Sigorta bilincinin yaygınlaşmamış olması	81,80%
Esnek çalışma saatleri	9,10%
Diğer: tüketici ekonomik zorlukları	9,10%

**Sigorta acentenizde çalıştırılmak üzere kalifiye personel bulabiliyor musunuz?**

Evet	72,70%
Hayır	27,30%

Sigortacılık bölümünden mezun olan gençlerin sektörünüzde etkin bir şekilde yer alabilmesi için önerileriniz nelerdir? \*

İnsanlara sigorta konusunda bilinçlenmesi gerekli artış olursa ve acente kazanç oranı artarsa yorgunluktan dolayı personel alımı olacağından gençlerimizde sektöre hızlı giriş yapmış olacaklardır.

Gençlerin önce mesleği öğrenmek için emek ve çaba sarf etmeleri ,sorumluluk almayı öğrenmeleri

Bilime inanan bir kişi olarak sigortacılık eğitimi alanların yararlı olacağını düşünüyorum. genelde mezuniyet sonrası yöresel acentelerde çalışmak istediklerinden ve yöremizde 39 gibi sınırlı acente sayımız olduğundan istihdamda

Tam donanımlı olmaları gerekli

Sigortacılık sektörünü iyi bir pazarlama yaparak ve çevre yaratarak işini yerini oturabileceğini düşünüyorum.

Daha çok imkan sağlanması

İşin inceliklerini iyi öğrenmeleri ve çok çalışmaları gerekmektedir

İş başlangıcında teşvik verilmeli

Bünyemizde sigortacılık Mezunları çalışanlar tercih ediyoruz. Diğer acenteler de aynı şekilde bu okullardan mezun olan kişileri çalıştırmalıdır.

Yakın çevremizdeki üniversitelerin ilgili bölümleri ile koordineli stajyerlerin firmalarımızda staj yapmaları ile ilgili çalışma yaparak tam zamanlı yada yarı zamanlı çalışmalar ile ilgili bölüm öğrencilerimizin desteklenmesi ile hem sektörün daha kalifiye eleman yetiştirebilmesi hemde öğrencilerimizin işin mutfağında eğitim alarak kendilerini geliştirmeleri ile sektörel personel gelişimine katkı sağlayabiliriz, mezun olduklarında daha kalifiye olmaları işin mutfağındaki süreçlerin eğitimini almaları ile sektörel kalifiye personel sıkıntısını aşacağımızı düşünmekteyim

Bünyemizde sigortacılık Mezunları çalışanlar tercih ediyoruz. Diğer acenteler de aynı şekilde bu okullardan mezun olan kişileri çalıştırmalıdır.

Ayrıca daha önce TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi tarafından yapılan ve aşağıda yer alan açıklama desteklenmiştir.

"9 Mayıs 2020 tarihinde "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri İle Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelik"te değişiklik yapılmıştır.Söz konusu düzenlemede biz Sigorta Acentelerinin lehine hükümler olduğu gibi aleyhte değerlendirilen hususlarda yer almaktadır.

Biz SAİK olarak aşağıdaki 6 konu için talepte bulunmuştuk:

- 1) Kioks, 2) TüvTürk Kabinleri, 3) 3D, 4) Trafik Komisyon iadesi ile ilgili Devir ZEYİLİ
- 5) Komisyon Artışı, 6) Tek FİYAT

Bunlardan kioks, Tüvtürk,3D bu yönetmelikle hayata geçti.Trafik Devir zeyili, Komisyon Artışı ve tek fiyat konusundaki mücadele ve çalışmalarımız devam ediyor.

TÜVTÜRK istasyonlarında kiosk üzerinden poliçe satışı İcra Komitesi yetki ve sorumluluğunda gerçekleştirilecektir. Buradan elde edilecek gelir meslektaşlarımıza dağıtılacaktır.

Zorunlu Deprem Sigortası kontrol noktaları olan Tapu Daireleri, Su ve Elektrik İdarelerinde yalnızca Doğal Afet Sigortaları Kurumuna (DASK) ait kiosk cihazları bulundurulacak, buradan elde edilecek gelir meslektaşlarımıza dağıtılacaktır.

Bu çerçevede, bahse konu Yönetmelik, Kurullarımız ve İcra Komitemiz tarafından değerlendirilmekte olup, mesleğimize zarar verebilecek tüm hususlar tespit edilerek, bu hususların iptal edilmesi için ilgili merciler nezdinde gerekli girişimler ivedilikle yapılacaktır.

### **İLGİLİ YÖNETMELİKTE DEĞİŞMESİ GEREKTİĞİNE İNANDIĞIMIZ HUSUSLAR;**

-9 Madde/ 18.fıkrası,biz acenteler Tarafından tüm internet sitelerinden poliçe satışı yapılacağı ve sigorta acentesi olmayan kişilerce(Fatura matik,Gümrük müşaviri,Emlak müşaviri,Turizm Acenteleri,Turkcell bayileri,Hatta hastane ve sağlık Hizmeti veren kurumlar,vs benzeri kurum ve kuruluşlar)

Sabit bir bedel veya komisyonunun hizmet bedeli adı altında satışa aracılık edebileceği şeklinde yorumlanmaktadır.

**ÇÖZÜM ÖNERİMİZ;** Sigorta acentesi olmayan,TOBB Levha kaydı olmayan kurum kuruluşların bir surette sigorta satışı ve pazarlaması faaliyetinde bulunamaz.( Örnek:TURSAB ÜYESİ TURİZM ACENTALARI, ECZACILAR,MALİ MÜŞAVİRLER V.S BENZERLERİ)

-Ayrıca,hizmet bedeli sigortalı veya sigorta ettiren tarafından ödenir.

10.Madde/1 a -2 ve 3 Turizm Acenteleri poliçe satabilir diye algılamaktayız.

**ÇÖZÜM ÖNERİMİZ;** TURSAB Üyesi Turizm acentası münhasıran sadece Turizmle ilgili iş yapabiliyor ise,Sigortacılık faaliyeti yapamamalı.

c -Sağlanan teminatın sorumluluk sigortası,hayat sigortası veya motorlu taşıt sigortası olmaması. Denmiş,

**ÇÖZÜM ÖNERİMİZ;** Bu maddede yapılamayacak olanlardan ziyade YAPILACAK OLANLAR YAZILMALI ve sadece Elektronik marketlerin sattıkları MOBİL TELEFON-BİLGİSAYAR VS benzeri ELEKTRONİK CİHAZI tanımlamalıyız.

Aksi,Beyaz eşya satıcıları,Mobilya satıcıları,Halı,vs benzeri her türlü mal ve hizmet bu kapsamda değerlendirilebilir.

EK MADDE 10/A-1 EK MADDE 10/A - (1) Sigortacılık işlemlerinin tamamının veya bir bölümünün gerçekleştirilmesine imkan veren kiosk, web sayfası, mobil uygulamalar gibi elektronik işlem cihazları ile sigorta satışı mümkündür.

**ÇÖZÜM ÖNERİMİZ;** Web üzerinden poliçe satışı tabii ki yapılabilir, ancak, bireysel poliçe satışı sadece TOBB Levhaya kayıtlı sigorta Acenteleri tarafından yapılmalıdır. Sigorta ve reasürans Brokerleri Kurumsal işleri bağlantısı olanlar hariç, bireysel poliçe satışı yapamamalı.

(5) Mobil ve web sayfası uygulamalarında, ruhsatlı sigorta ve emeklilik şirketi, ruhsatlı sigorta brokeri, levhaya kayıtlı sigorta acentesi olmayan yetkisiz kişi veya kuruluşların sayfalarına, ilgili sigorta ve emeklilik şirketinin unvanı belirtilmeden, bağlantı (link) verilemez.

**ÇÖZÜM ÖNERİMİZ;** 1-Öncelikli olarak ruhsatlı sigorta ve emeklilik şirketi, ruhsatlı sigorta brokeri denmiş, ancak TOBB Levhaya kayıtlı sigorta acentesi dışarıda tutulmuş.

Yetkisiz kişi ve kuruluşların sayfalarında sigorta şirketlerinin unvanı belirtilmek suretiyle bağlantı link verilebilir denmektedir.

**ÇÖZÜM ÖNERİMİZ;** Sigorta ile ilgisi olmayan hiç bir kişi kurumun Web sayfasına bağlantı linki verilemez.

Dijital ortamda poliçe satacak kişi ve kurumlar mutlak surette TOBB-levha kaydı olan acente olmalıdır. Brokerler kesinlikle bireysel poliçe satışında olmamalıdır.



Hacı Osman Mah. Hızır Reis  
Cad. No:130 Körfez/KOCAELİ



0262 528 48 00



0262 528 83 22



bilgi@korfezto.org.tr



www.korfezto.org.tr