

Doğrudan tazmin gelecek her şirket kendi hasarını ödeyecek

Anadolu Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortalarıyla ilgili yeni bir ürün hazırladı. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, dijital sigortacılığa büyük önem verdiklerini, bu kanalda da acentelerle birlikte büyüyeceklerini söylüyor...

Anadolu Sigorta, Türkiye’de faaliyet gösteren ilk 10 şirket arasında tek yerli olanı. 2015’te

90’inci kuruluş yılını kutlayan şirket, Türkiye’nin 5 bin noktasında sigortalılarına hizmet veriyor. Anadolu Sigorta bir yandan 90 yaşını kutlarken bir yandan da müşterilerinin ihtiyaçlarına göre yeni ürünler çıkarıyor. Sigortacılık faaliyetlerinin yanı sıra sosyal sorumluluk projeleri de aralıksız devam ediyor.

Anadolu Sigorta’nın 2010 yılında başlattığı “Bir Usta Bin Usta” projesi kapsamındaki 2015 yılı etkinlikleri, tarihi 17’nci yüzyıla kadar uzanan Bartın ve yöresine ait “Tel Kıрма İşlemciliği” kursuyla başladı. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, kursların başlamasıyla ilgili düzenlenen etkinlikte gazetecilerin sorularını yanıtladı...

Sektördeki yenilikleri nasıl buluyorsunuz?

Bilindiği gibi sektör zorunlu sigortalarla büyüyor. Bu alanda da birçok yenilik oluyor. Bizler zorunlu olan trafik sigortasında ödeme şeklini değiştirmek istiyoruz. Artık tüm şirketler kendi hasarını kendi ödesin istiyoruz. Bu da “doğrudan



Musa Ülken

BİR USTA BİN USTA, 6. YILINDA 600 USTAYA DOĞRU...

tazmin” sisteminden (DTS) geçiyor. En azından ilk 10 şirket olarak bu uygulamanın yürüyeceğini düşünüyoruz. DTS sigortacılığın gelişimi açısından çok önemli. 17 milyon sigortalı artık bir hasar olduğunda kendi şirketine gidebilecek. Hizmet kalitesi artacak. Pazar büyüyecek.

Trafik sigortasındaki son düzenlemeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye’de 17 milyon sigortalı araç bulunuyor. Düzenlemenin sigorta sektörünün gelişimi, kaliteli hizmet alınması ve şirkete olan bağlılık adına önemli olduğunu düşünüyoruz. Bugün trafik sigortası zorunlu ama hizmette standart olmadığını söyleyebiliriz. Hizmette bir standart olmayınca aynı primin ödenmesi de adaletsizlik. Burada aslında bir seçenek sağlanıyor. İyi, kaliteli hizmet isteyen için bir tercih sunuluyor. Bu yüzden “serbest fiyat” uygulamasını biz de istedik. “Doğrudan tazmin”in destekçisiyiz. Bizim gibi piyasada payı yüksek olan birkaç şirket daha hep beraber işin içine girsek, emin olamayan diğer şirketlerin de aramıza katılacağını düşünüyorum. Girmek istemeyen şirket olursa ikili bir uygulama ortaya çıkar; bu da olayı daha karmaşık hale getirir.

Sizce trafik sigortası kaskonun önüne geçer mi?

Evet, zorunlu trafik sigortası zamanla kaskonun önüne geçecektir. Kasko önümüzdeki yıllarda zorunlu sigortanın bir eki gibi olacak. Gidişat onu gösteriyor. Bu da olumlu bir fotoğraf.



Anadolu Sigorta'nın “Bir Usta Bin Usta” projesi kapsamındaki 2015 yılı etkinlikleri, tarihi 17’nci yüzyıla kadar uzanan Bartın ve yöresine ait “Tel Kırma İşlemeciliği” kursuyla başladı. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, “Projeye başladığımız 2010 yılından bu yana 25 mesleki eğitim düzenledik ve öğrenciden ev kadınına, işsiz yurttaşlarımızdan esnaflarımıza kadar çeşitli meslek gruplarından, 296’sı kadın, 179’u erkek olmak üzere 475 usta adayına eğitim verdik. ‘Kaybetmek Yok’ ilkemiz kapsamında Anadolu’nun yüzlerce yıllık kültürel ve ekonomik zenginliğini geleceğe taşıyacak ustaları yetiştirmenin gururunu yaşıyoruz” dedi. Anadolu Sigorta, Bartın’ın yanı sıra bu yıl dört kentte daha mesleki kurslar düzenliyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın teknik danışmanlığıyla yürütülen proje kapsamında Ardahan’da “Damal Bebek Yapımı”, Aydın Söke’de “Körüklü Çizme Yapımı”, İstanbul’da “Kukla Yapımı” ve Zonguldak Devrek’te “Baston Yapımı” kursları hayata geçiriliyor. Beş bölgede ortalama üçer ay sürecek kurslar boyunca 100’e yakın kursiyerin meslekleri geleceğe taşıyan ustalara dönüşmesi hedefleniyor.

Yeni dönem fiyat artışını da beraberinde getirecek mi?

Orijinal-eşdeğer parça, kaza sonrası aracın uğrayacağı değer kaybı, destekten yoksun kalma gibi teminatlar doğal olarak sigorta şirketine ek yükler getirecektir. Örneğin kaza sonrası aracın uğradığı değer kaybını ele alalım. Daha önce genel şartlar içerisinde bu hak vardı ama açık yazılmadığı için çok az talep geliyordu. Yeni düzenlemeyle bu hasarın nasıl hesaplanacağı ve

ödeneceği açıkça ortaya konuyor.

Dolayısıyla bu primi artıracak unsurlardan biri.

Bir diğer önemli başlık da orijinal-eşdeğer parça tanımları. “Yenisi” yerine “orijinal parça” ifadesi getirildi.

Kazada öncelikle orijinal parça, orijinal parçanın bulunmaması durumunda eşdeğer parça sağlanacak. Tüm bunlar maliyetleri artırıcı unsurlar. Ayrıca sigortalı, primini ödeyeceği şirketten zorunlu trafik sigortası hizmet alacağı için bunun



ANADOLU SİGORTA



kalitesini sorgulayabilecek. Bu açıdan baktığımızda hizmet kalitesi yükseldiğinde bu da bir bedeldir ve haliyle primi artıracaktır.

Trafik sigortasında çapraz satış oranı nasıl?

Çok yüksek değil. Fiyata dayalı bir ürün; insanlar hangi şirket ucuzsa ona sigorta yaptırıyor. İşin içine hizmet kalitesi girdiğinde, bu branşın sigortacılıkta asıl o zaman lokomotif olacağını düşünüyorum.

Yeni uygulamalar kârsızlığı önler mi?

Trafik sigortasında ödenen tazminatın yüzde 80'i bedeni zararlardan kaynaklanıyor. Geriye yüzde 20'lik bölüm kalıyor. Onun da 5 bin lira ve üzeri dışında kalan hasarını konuşuyoruz. Dolayısıyla kâr/zarar açısından etki alanı çok büyük olmayacaktır. Aslında maddi hasarda fazla olan frekans ortadan kaldırmak gerekiyor.

Dijital sigortacılığa yatırım yapıyor musunuz?

Bundan kaçış yok. Mevcut ürünlerimizi dijital sigortacılığa

"Mevcut ürünlerimizi dijital sigortacılığa uygun hale getirmeye çalışıyoruz. Acentelerimizi de bu yönde hazırlıyoruz."

uygun hale getirmeye çalışıyoruz. Acentelerimizi de bu yönde hazırlıyoruz. Bu tarafta da acentelerimizle birlikte büyüyeceğiz. Bu alanda ilk uygulamayı yapan şirketiz. Kaza tutanağını bile internette doldurabiliyor müşterilerimiz.

İşyerlerinin sigortalı olma oranı nasıl?

Büyük sanayi kuruluşlarının hepsi sigortalı. Bu tür büyük şirketler her türlü sigortalıyı yaptırıyor. Ben asıl KOBİ'leri sigortaya alıştırmalıyız. Ekonominin büyük bir bölümünü KOBİ türü şirketler oluşturuyor ve bu alanda gidecek çok yolumuz var.

Madencilere zorunlu sigorta



sektörü nasıl etkiler?

Madencilere zorunlu sigorta faydalı ama üzerinde çalışılması gerektiğini düşünüyoruz. Bu haliyle bile başlaması sektör için faydalı olmuştur.

Tamamlayıcı sağlık sigortasında neden yoksunuz?

Bu ürün de sektör için önemli. Tamamlayıcı sağlıkta yasal altyapı henüz tam olarak hazır değil. Bu alanda ürün hazırlamak için özel hastanelerle sosyal güvenlik sistemi arasındaki anlaşmaları bilmemiz gerekiyor. Sosyal Güvenlik Kurumu hangi hastanede hangi hastalıkta neleri karşılıyor neleri karşılamıyor, bunların açık olması lazım. Ayrıca tamamlayıcı sağlık adı altındaki ürünlerin ucuz olması da gerekiyor. Şu anda pahalı olduğunu düşünüyoruz. Ancak sonuçta sigorta şirketlerinin bu alana girerek devletin üstündeki yükü alması gerekiyor. Biz de Anadolu Sigorta olarak tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzü hazırladık.

DASK'ta hala etkin misiniz?

Anadolu Sigorta bu alanda en çok poliçe satan şirket konumunda. DASK'ta kamu ciddi şekilde çalışıyor ama bir depremde DASK'lı olmayan da sahiplenilince ters tepiyor.