

1. Dağıtım Kanalları
2. Eğitim ve İK
3. Sigortalılık Bilinci ve Güven
4. Ürün
5. Rekabet ve Denetim
6. Regülasyon

Dağıtım Kanalları Durum Değerlendirmesi, Sektörün Gelişimine İlişkin Çözüm Önerileri, Reel Sektör Beklentileri

Konuşmacı: Ateş Çeber
Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı

7 Şubat 2019

1. **Dağıtım Kanalları**

2. **Eğitim ve İK**

3. **Sigortalılık Bilinci
ve Güven**

4. **Ürün**

5. **Rekabet ve Denetim**

6. **Regölasyon**

a. Çoklu sigorta acenteliklerinin broker olarak yapılandırılması.

b. Bankasürans faaliyetlerinin uluslararası piyasa standartlarındaki çalışma alanları ile eş düzeyli hale getirilmesi.

c. Aracılar arası işbirliklerin arttırılması için gerekli düzenlemelerin yapılması.

d. Yarı bağlı teknik personel oluşumu, kapasite artışı ile geniş coğrafi alanlara yayılmak, verimsiz aracılarn daha verimli çalışma imkanlarına sahip olması.

1. Dağıtım Kanalları
2. Eğitim ve İK
3. Sigortalılık Bilinci ve Güven
4. Ürün
5. Rekabet ve Denetim
6. Regülasyon

- a. Uzmanlık bazında eğitim ve sertifikasyon.
- b. Eğitim planının finansal ve pazarlama eğitimleri ile desteklenip yetkinliklerin arttırılması.
- c. Güncel gelişmeleri kapsayarak eğitimin belirli periyotlarda tekrarlanması.
- d. Uzmanlık bazında ruhsatlandırmanın bir gereği olarak ilgili alanlarda brokerlerin risk mühendisliği yetkinliklerini geliştirmeleri.

1. Dağıtım Kanalları
2. Eğitim ve İK
3. Sigortalılık Bilinci ve Güven
4. Ürün
5. Rekabet ve Denetim
6. Regülasyon

- a. MEB ile ortak çalışma ile eğitim müfredatına sigortanın alınması.
- b. Finansal okur yazarlık ve tasarruf bilincinin oluşturulması.
- c. Sigorta şartları, prim ve hasar konularında doğru bilgilendirmenin yapılması.
- d. Sosyal medya, kamu spotları, sektörel paneller ile sigortanın ve branşlarının tanıtımının yaygın olarak yapılması.
- e. Firmaların riskli sektörde yer almalarından kaynaklı sigorta bulma güçlüğüne önüne geçmek için risk analizlerinin yapılarak risk yönetim bilinci ve yöntemlerini yerleştirerek sektöre güven ortamı sağlamak.

1. Dağıtım Kanalları
2. Eğitim ve İK
3. Sigortalılık Bilinci ve Güven
4. **Ürün**
5. Rekabet ve Denetim
6. Regülasyon

- a. Değişen teknolojik, ekonomik ve iklim koşullarının yarattığı riskleri karşılayacak sigorta ürünlerini markete sunmak.
- b. Sigortalıların ihtiyacını karşılayacak, basit ve anlaşılır ürünler piyasaya sürmek.
- c. Risk analizlerinin yapılarak müşteriye uygun, doğru sigortanın yapılması.
- d. Reel sektörler bazında sigorta danışmanlığı oluşturarak reel sektörlerin ihtiyacına uygun ürün geliştirmek ve bunların reel sektör organlarında tanıtımlarını yapmak.

1. Dağıtım Kanalları
2. Eğitim ve İK
3. Sigortalılık Bilinci ve Güven
4. Ürün
5. Rekabet ve Denetim
6. Regülasyon

- a. Global ve büyük ölçekli yapılarda mevcut olan bağımsız denetim yapısının yaygınlaştırılarak haksız rekabetin önüne geçilmesi ve yapıların sağlanlaştırılarak güven ortamının oluşturulması.
- b. Teknoloji ve mevzuat desteği ile riske dayalı fiyat oluşturma çalışmaları.
- c. İyileştirilen riske ve verilen hizmet kalitesine göre rekabetin, fiyattan risk yönetimi ve hizmet kalitesine dönüştürülmesi.
- d. Lisansız, ruhsatsız yapılar ile etkin mücadele.

1. Dağıtım Kanalları
2. Eğitim ve İK
3. Sigortalılık Bilinci ve Güven
4. Ürün
5. Rekabet ve Denetim
6. Regülasyon

- a. Aracılara bağlı 'Yarı Bağlı Teknik Personel' tanımlı yasal mevzuatın çıkarılması.
- b. Aracılar arası iş birliklerinin ihtiyaca göre çalışma esaslarının güncellenmesi ve gelir paylaşımının vergisel alt yapısının düzeltilmesi.
- c. Aracıların lisans ve ruhsat yapılarının ve tekrar gözden geçirilerek uzmanlık bazında bir yapılandırmaya gidilmesi.
- d. Aracıların çalışma alanlarının dünya standartlarına göre gözden geçirilerek düzenlemelerin yapılması.
- e. Reasürans yönetmeliği.

Bireysel Emeklilik ve Hayat

- a.** Finansal okuryazarlık ve tasarruf bilincinin oluşturularak gönüllü katılımın arttırılması.
- b.** Kurum katkılı zorunlu katılımın devreye alınması ile BES fonlarının arttırılması.
- c.** Otomatik katılımımda istikrarlı büyüme ve çıkışların azaltılması için ödeme gücü ve önceden sigortalı olma durumlarının göz önüne alınması.
- d.** Kıdem tazminatlarının fonlara devredilmesi.
- e.** Hayat ürünlerinde kredi bağlantılı ürünler dışında çeşitlendirilmeli. Örn. geri ödemeli hayat sigortası ,eğitim sigortası...

Teşekkürler.
