

ÖZGÜNKAYA SİGORTA A.Ş.



Sigorta şirketleri acentelere empati göstermeli

Özgünkaya Sigorta'nın, İzmir'de 15'inci yıl kutlaması ve yeni Genel Müdürlük merkezinin açılışı gerçekleştirildi. Şirketin iki kurucu ortağı, Halit Gündoğdu ve Okan Özbillick'e göre, acenteler ve sigorta şirketleri arasındaki sorunlara yönelik çözüm, iletişimden ve empati yapmaktan geçiyor.

sigortamedia
ÖZEL HABER

Sigorta sektöründe dağıtım kanalı olarak acentelerin önemi yadsınmaz. Sigortalı bireylerin bir hasar olduğunda, dara düştiklerinde güvenecekleri dostların başında gelen acenteler, sektörde de büyümeyi ve yatırım yapmayı sürdürüyor. Bunun en güzel örneklerinden birisi de Özgünkaya Sigorta. 2002 yılında kurulan Özgünkaya'nın, 8 Eylül'de İzmir'de hem 15'inci yıl kutlaması hem de yeni Genel Müdürlük merkezinin açılışını



gerçekleştirildi. Açılış dolayısıyla, SigortaMedya'nın sorularını yanıtlayan şirketin iki kurucu ortağı, Halit Gündoğdu ve Okan Özbillick, acenteler ve sigorta şirketleri arasındaki sorunlara yönelik çözümün, iletişimden ve empati yapmaktan geçtiğini söylüyor. Biraz da farklı bakış açısıyla, "Çalışılan her yerde sorun olacak. Eğer sorun yok ise iş yapılmıyor demek" diyen Gündoğdu, sigorta şirketlerine yönelik şu mesajları veriyor: "Acente, şirketin bulunduğu yörede temsilcisi ve aldıkları vekalet ile iş yapan aracı kurumudur. Tek işi de acenteliktir. Sigortalılarla yüz yüze olan yapılarıdır. Başka bir ifade ile sigorta şirketinin sigortalıya karşı reklamlar hariç ilk yüzüdür. Sigorta şirketinin güven aşılıyıcı temsilcisidir. Bu nedenle iletişim kanallarının açık olması ve yöneticilerimizin acentelere empati ile yaklaşmaları en büyük arzumuz."

Acenteler gelişmeye açık olmalı

Acentelerin de sektörün gelişimi için gelişmeye açık, teknoloji ile banşık, kalite,

güven ve çözüm odaklı çalışmasının gerekli olduğunu ifade eden Gündoğdu, "Ülkemizde bireysel ilişki oldukça yüksek. Kişiler tanıdığı bildiği insanlarla ile iş yapmayı severler, şirket adı ikinci plandadır. Ancak olumsuz bir olayla karşılaştıklarında suçladıkları kişi sigorta şirketi olur" diyor.

Özgünkaya Sigorta olarak, İzmir'de yeni iş yerine yatırım yapmalarının da iki temel nedeni olduğunu belirten Gündoğdu, "Birincisi mesai arkadaşlarımızın rahat modern ve sağlıklı bir ortamda huzurlu ve mutlu bir şekilde çalışmasını sağlamak. İkincisi, sigorta sektörünün geleceğinin parlak olduğuna inanmamız ve acenteliğini yaptığımız sigorta şirketlerini en iyi şekilde temsil etmek, sigortalılarımıza en iyi hizmeti sunmak" diye konuşuyor.

"Bu şirket hepimizin" dedik

Özgünkaya Sigorta'nın kuruluş hikayesi de ilginç. Şirketin kurucu ortağı Okan Özbillick, Özgünkaya Sigorta'nın, 3 Aralık 2002'de satış temsilcisi olarak çalıştıkları sigorta şirketinin



İki kişi başladı, 104 kişilik büyük bir ekip oldu Gündoğdu Sigorta'nın kurucu ortağı Okan Özbilicik'in verdiği bilgilere göre, şirket kuruluşunda iki kişi başlanan iş yerinde şu anda 30 kişi şirket merkezinde, diğerleri şubelerde olmak üzere 104 kişi çalışıyor. Şirket, şubeleri ile İzmir Merkez (Genel Müdürlük), Bursa (Gemlik, İnegöl, Mustafa Kemal Paşa) Denizli (Acıpayam, Tavas), Balıkesir (Gönen, Bandırma), Aydın (Merkez, Söke, Efeler) Muğla (Ortaca, Fethiye, Seydikemer), Manisa (Demirci, Köprübaşı, Salihli), İzmir'de (Menderes, Torbalı, Buca) sigortalılara hizmet veriyor.

sektörden çekilmesinden sonra kendi işlerini yapmaya karar vermesi ile kurulduğunu söylüyor. Şirketi kurarken temel hedeflerinin, sağlıklı ve yavaş büyümek ve beraber çalıştıkları arkadaşları ile patron-personel ilişkisi dışında 'bu şirket hepimizin' mantığı ile çalışmak olduğunu belirten Özbilicik, ilk günkü heyecanlarını, bugün de devam ettirdiklerini söylüyor. Özbilicik, Özgünkaya Sigorta olarak çalıştıkları sigorta şirketlerini en iyi şekilde temsil etme, müşterilere verilen hizmetlerde kalite, güven ve çözüm odaklı olma prensipleriyle beraber, teknolojik donanım ve sektörde öncü olacak yazılım yatırımları ile faydalı olmaya ve fark yaratmaya çalıştıklarını kaydediyor.

Önümüzde gidilecek yol çok

Sektörün bugünkü durumuna bakıldığında çok fazla sıkıntı olduğu ve sektördeki her kesimin karamsarlığa kapıldığını belirten Gündoğdu, "Ancak nereden geldiğimizi hangi konumda olduğumuzu unutmamak gerekiyor. Swiss Re'nin Sigma araştırmasına göre Türkiye, sigortada 88 ülke arasında kişi başına düşen 153 dolarlık prim ile 63'üncü sırada bulunuyor. İsviçre'de kişi başına düşen sigorta primi 7 bin 934 dolara ulaşırken, iflas etmiş Yunanistan'da sigorta tutan Türkiye'nin üç katı. Bulgaristan da Türkiye'nin önünde bulunuyor. Bu açıdan bakınca daha çok yolumuz olduğu görülüyor" diyor.

Kurumsallaşma kaçınılmaz

Gündoğdu Sigorta'nın her iki ortağı da kurumsallaşmaya büyük önem veriyor. "Kurumsallaşma, ticaretin olmazsa olmaz kuralı" diyen Gündoğdu, "Şirketinizi ve geleceğinizi ayakta tutmak istiyorsanız



kurumsallaşmak kaçınılmaz. Bugün, Özgünkaya Sigorta Aracılık Hizmetleri, kısaca Özgünkaya ismi bizim isimlerimizin önüne geçti. Bizi tanımayan kişileri ilk ziyarete gittiğimizde bize "Acente satış temsilcisi misiniz?" diye soruyorlar; bu bizim için en büyük ödül. Hedefimiz, şirketimizin uzun yıllar ülkemize, sektörümüze ve insanımıza hizmet vermesi. İlham kaynağımız, rol modellerimiz de ülkemizde ve yurt dışında birkaç insan ömrü kadar zamandır yaşamını sürdüren şirketler ve onların yapılan" diyor.

Sektöre zarar veren kişiler yanlış anlaşılmalı yol açtı

Okan Özbilicik'e göre sektörde şube organizasyonlarının sorunları içinde en büyük sıkıntı yanlış anlaşılma. Söz konusu yanlış anlaşılmanın da 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu çıkmadan önce "bildiği gibi çalışan" sektöre zarar veren ancak, şu anda sektörde olmayan kişilerden kaynaklandığını ifade eden Özbilicik, "Oysa ki doğru ve yasal bir şube yapısı, sigortanın yaygınlaşmasına, istihdama, ve vergi gelirlerinin artmasına kısaca ülke ve sektörde çalışan kişilere katkı sağlayacak bir yapı" diyor.



Şube yapılanması tehdit değil yeter ki etik kurallara uyulsun

Gündoğdu Sigorta'nın kurucu ortağı Halit Gündoğdu, "Şube yapılanmaları acenteler için tehdit oluşturuyor mu?" sorusuna şu yanıtı veriyor: "Sigorta Acenteleri İcra Komitesi tarafından bir 'Acente Etik Kuralları' yayımlanmıştı. Şube organizasyonu yapan arkadaşlarımız etik kurallara uymaya bırakın tehdit olmayı, tam tersi know-how ve sigortaya ulaşmak açısından faydalı olacak. Burada en önemli onu etik kurallara uymak. Örnek olarak eğer bir ilçede bir iş hanında üç adet acente varsa ve siz bu iş hanının girişine şube açarsanız elbette bu acentelerin rekabet şansı azalacaktır. Ancak etik kurallara uyar bir sokak arkası veya biraz ilerisinde açarsanız sigortalıların yolunu kesmediğiniz gibi ilçede bulunan acentelere acentelikleri olmayan şirketlerden destek olabilirsiniz."

