



BİR ACENTEMİZ: MEHMETÇİK VAKFI SİGORTA



Alpar DİNÇER
İç Anadolu Bölge Müdürlüğü

Dergimizin bu ayki konuğu, merkezi Ankara olan Mehmetçik Vakfı Sigorta Acenteliği. İç Anadolu Bölge Müdürümüz Alpar Dinçer; Türk Silahlı Kuvvetleri Mehmetçik Vakfı'nın iktisadi işletmesi olarak faaliyet gösteren acentemizden, Genel Müdür Serap Çetinkaya ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdi.

Serap Hanım, bize Mehmetçik Vakfı Sigorta Acenteliği'nin tarihçesini aktarır mısınız?

Türk Silahlı Kuvvetleri Mehmetçik Vakfı, yardım ödemeleri için vatandaşlarımızın yapmış olduğu bağışların yanı sıra düzenli gelir ihtiyacını karşılamak amacıyla, 1999 yılında Mehmetçik Vakfı Sigorta Acenteliği'ni kurmuştur. Acenteliğimiz, %80 TSK Mehmetçik Vakfı, %10 TSK Elele Vakfı ve %10 TSK Eğitim Vakfı iştirakidir. Acenteliğimiz, kuruluşunun ardından yetkili acente ve şubeleriyle kısa sürede hayat ve elementer alanında etkin, güvenilir ve yaygın sigortacılık faaliyetlerinde bulunmayı hedeflemiştir. Şirketimiz Hayat Sigortası ve Bireysel Emeklilik branşında Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olarak faaliyet gösterirken, elementer branşta da ülkemizin



güzide sigorta şirketlerinin profesyonel acentesi olarak da çalışmaktadır. Kurum misyonumuzu, bireylerin ve kurumların tüm sigorta ihtiyaçlarını karşılamak ve emeklilik dönemlerinde rahat bir yaşam sürmelerine olanak sağlayacak çözümleri üretmek üzerine kurduk. Bu bağlamda öncelikli amacımız; şehitlerimizizin anne, baba, eş ve çocuklarına, gazilerimize ve yine onların çocuklarına maddi manevi destek sağlayan hissedarlarımızın, ulvi görevlerinde gerekli olan kaynağı artırmak. Bu amaca ulaşırken de şirketimizin sermayesini ve varlıklarını korumayı, sigortalılarımızın kaliteli ve sürekli hizmet almalarını, bunun yanı sıra güvenli ve ulaşılabilir olmayı gözetiyoruz.

Acenteliğinizin yapısından ve örgütlenmenizden bahsedebilir misiniz?

Ankara'daki merkez ofisimizde; hayat dışı sigortalar, hayat sigortaları ve bireysel emeklilik branşlarında 23 personelimiz görev alıyor. Merkez ofisimizin dışında İstanbul'da il temsilciliğimiz de bulunmaktadır. Ayrıca Türkiye'nin sekiz ilindeki askeri birliklerde bulunan toplam 30 şubemizde, şube sorumluları ve yardımcı teknik personelimiz faaliyet gösteriyor. Bunun yanı sıra acentesi olduğumuz Anadolu Sigorta ve Anadolu Hayat Emeklilik'in TSK personeli için düzenlenen Mehmetçik Yaşam Sigortası ve özel TSK Bireysel Emeklilik Planı'nın anlaşmalı olduğu acenteleri ile TSK birliklerinde sigortacılık faaliyetimizi yürütüyoruz. Çalışmış olduğumuz sigorta şirketlerinin hazırlamış olduğu özel paket ürünleri ile

Türk Silahlı Kuvvetleri personeline tüm branşlarda hizmet veriyoruz. Portföyümüzü ağırlıklı olarak Türk Silahlı Kuvvetleri çalışanları oluştursa da, aslında sivil hayattaki tüm kuruma, kuruluşa ve kişilere de bu hizmetin içine dâhil ediyoruz.

Mehmetçik Vakfı Sigorta bünyesine katılmanızın hikâyesini anlatabilir misiniz?

İsterseniz önce sigortacılık sektörüne nasıl atıldığımı anlatayım. İktisat Fakültesinden mezun olduktan sonra Avrupa Birliği üzerine yüksek lisans derecem tamamladım. Aile bireylerim ağırlıklı olarak devlet kurumlarında çalıştığı için, benim de özellikle müfettiş olmamı istiyorlardı. Ailem, çalışma alanımın özel sektör olmasından yana değildi. Bu süreçte kendime uygun olan iş kollarını araştırmaya başlamıştım. Bu da insanlarla iletişim halinde olacağım ve sürekli hareket esnekliğimin olacağı bir pozisyon olmalıydı. Birkaç iş deneyiminin ardından, o dönem Koç Topluluğu bünyesindeki Şark Hayat Sigorta'nın Ankara Satış Ofisi'nin açılacağını öğrendim. Mülakata gittiğimde halen sektörümüzde aktif olan değerli bir temsilciyle görüştüm. Böylece 1995 yılında Şark Hayat'ı tercih ederek, sigortacılık kariyerime Ankara Satış Ofisi'ndeki ilk çalışanlardan biri olarak başladım. Kısa süre sonra Birim Müdürü ve arkasından Yetkili Birim Müdürü oldum. Şirketin ismi daha sonra değişerek Koç Allianz oldu. Buradaki iş deneyimlerimden çok keyif aldığımı söyleyebilirim. 2005 yılında da ilk çalışanlarımdan biri olarak başladığım

“PORTFÖYÜMÜZÜ AĞIRLIKLIL OLARAK TÜRK SİLAHLI KUVVETLERİ ÇALIŞANLARI OLUŞTURSA DA, ASLINDA SİVİL HAYATTAKİ TÜM KURUM, KURULUŞ VE KİŞİLERİ DE BU HİZMETİN İÇİNE DÂHİL EDİYORUZ.”

ofisin yöneticisi oldum. Şirketin yoluna Allianz olarak devam ettiği dönemde ben de şirketten ayrıldım. Görevimden ayrıldıktan sonra daha önce birlikte çalıştığım bir yöneticim, Mehmetçik Vakfı Sigorta'nın Şirket Yöneticisi aradığını ve bu görev için beni tavsiye etmek istediğini söyledi. Memnuniyetle kabul ettim. Görüşmelerden sonra 2011 yılında Mehmetçik Vakfı Sigorta'nın Şirket Yöneticisi olarak çalışmaya başladım. Koç Topluluğu'ndan sonra farklı bir grup ile çalışmanın bana heyecan verdiğini söylemek istiyorum. Ben çalışmaya başladıktan hemen sonra yeni bir binaya taşındık. Ardından branşlara ayrılarak sektöre daha yakın bir görüntü oluşturmaya çalıştık. Yapmaya çalıştığımız yeniliklerin ve sergilediğimiz dinamizmin, şirketin vizyonuna katkı sağladığını düşünüyorum. Bu katkılarımız da bizlere satış grafiğinde bir artış getirdi. Şu anda Ankara Merkez Ofisimizde, İstanbul'daki il temsilciliğimizde ve TSK'nın çeşitli birliklerinde görev yapan çalışanlarımızla hizmetlerimizi daha ileri noktalara götürmeyi hedefliyorum.

Acenteliğinizdeki Branş Müdürleriniz ve Satış Temsilcileriniz ile kurduğunuz ilişkide özen gösterdiğiniz temel noktalar nelerdir?

Portföyünün geniş olması sebebiyle çok yoğun üretim yapılan ve işlerin çok hızlı yürütmesi gereken bir organizasyon yapısına sahibiz. Bu sebeple birim müdürleri-

Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Ekibi



miz ve satış temsilcilerimizle beraber bu temponun hiç düşmemesi için büyük bir emek harcıyoruz. İşlerin koordinasyonu ve deklare edilmesi aşamasında sürekli iletişim halindeyiz. Bu çerçevede yaptığımız işlerin zorlukları içerisinde ilişkilerimizde saygı, sevgi ve güvenin hep ön planda tutulmasına özen gösteriyoruz. Belirli periyotlarla düzenlediğimiz motivasyon toplantıları ve buluşmalarıyla ekip ruhu ve bütünlüğünü sağlayarak sinerjimizi artırıyoruz. Bunun sonucu olarak da ekibimizin huzurlu ve mutlu çalışması başarımızda önemli rol oynuyor. Bugüne kadar edindiğim tecrübelerim ve çalışmalarım ışığında, karşılıklı fikir alışverişi, görüşlerin dile getirilmesi ve çözüm odaklı çalışma ilkelerim, bundan sonraki hedeflerim doğrultusunda da bu geminin temel direği olmaya devam edecek.

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün güncel durumu hakkında

TSK Emeklilik Planı

“Anadolu Hayat Emeklilik bünyesinde TSK mensuplarına özel bir emeklilik planı bulunması, bizim için hedef grubumuza yönelik çok önemli bir avantaj. Çünkü hedef kitlemiz hayatın her kademesinde kendini özel hissetmek isteyen ve bunu hak eden bir topluluk. Zaten kendileri de bireysel emeklilik konusunda hassas davranıyor.

TSK Bireysel Emeklilik Planımıza gelince, Türk Silahlı Kuvvetleri'nde görev yapan rütbeli personel, eş ve çocukları ile TSK yararına faaliyet gösteren vakıflar ve iştiraklerinde çalışan eş ve çocuklarını kapsıyor. Planımız, katılımcılarımıza düşük masraf kesintileriyle uygun katkı payı ve ücretsiz ferdi kaza sigortası sunarak sektörümüzdeki diğer planlara göre fark yaratıyor. Katılımcılarımız bu planı tercih ederek hem avantajlı bir plan seçmiş oluyor hem de Mehmetçik Vakfı Sigorta kanalı ile şehit ve gazi ailelerine bir nebze de olsa katkıda bulunuyor.”

da düşüncelerinizi paylaşır mısınız? Sektörün gelişmesiyle ilgili avantajlar ve önündeki temel engeller sizce nelerdir?

Bireysel Emeklilik Sistemi bugün 4 milyon aşmış katılımcı sayısı ile 25 milyar TL gibi muazzam rakamlara ulaşmış bir sistem. Sistemin tasarruf disiplini sağlamanın yanı sıra, fon çeşitliliğiyle aynı zamanda yatırım amaçlı kullanılan bir sektör haline de geldiğini düşünüyorum. Şu anki piyasa koşullarına baktığımızda paranıza anında %25'lik getiri sağlayan bir başka finansal enstrüman bulunmuyor. Devlet desteği ve reklam kampanyaları ile geline son durum çok sevindirici. Çünkü daha üç yıl önce “BES” sözcüğünü duyan karşı olan birçok kişinin bugün katılımcı olduğunu görüyoruz. Maalesef insanlar, hayat sigortalarıyla ilgili geçmişte yaşadıkları kötü tecrübelerden dolayı katılımcı olmak için çok zor karar veriyordu. Fakat şu anda, sistemin ve

devlet katkısının doğru anlatılmasının, insanlara güven verdiğini, bu sayede de bugünkü katılımcı sayısına ulaşıldığını görüyoruz. Sistemin getirdiği avantajlara bakacak olursak; emeklilik şirketlerinin uygulayabileceği çeşitli kesinti oranları düşürüldü ve katılımcıların katkı paylarını değerlendirebilecekleri altın fonu mevcutta bulunan fon sepetlerine ilave edilerek katılımcıların yatırım tercihlerine sunuldu. Yapılan bir diğer düzenlemeyle, katılımcılar nezdinde memnuniyetsizliğe ve ihtilaflara yol açan sistemden çıkışlarda anapara dâhil fon getirisi üzerinden stopaj uygulamasına son verilerek, sistemden ayrılmalarda sadece getiri üzerinden stopaj uygulamasıyla sektöre büyük bir ivme kazandırıldı. Cari açığın düşürüldüğü, buna karşılık büyüme hızının artırıldığı bir makroekonomik çerçeve için yurtiçi tasarrufların ve ekonominin rekabet gücünün artırılması büyük önem taşıyor. Bu husus 2014-2015 dönemine ilişkin Orta Vadeli Program'da da önemle vurgulandı. Bu açıdan bakıldığında, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin, yapılan yeni düzenlemeler ve değişen teşvik yapısının katkısıyla, uzun vadeli yurtiçi tasarrufların artmasında ve güçlü bir ekonomik büyümenin yakalanmasında önemli bir rol oynayacağını düşünüyorum. Türkiye'deki en büyük engel ise tüketim toplumu içindeki bireylerin, borçlanma konusunda kontrolü kaybetmeleridir. Ekonomik istikrar tabana yayıldığı takdirde Bireysel Emeklilik Sistemi'nin çok daha geniş kitlelere hitap edeceğini düşünüyorum.

Anadolu Hayat Emeklilik ile ilgili bir değerlendirme yapabilir misiniz? Şirketimizi tercih etmenizdeki temel unsurlar nelerdir?

Acenteliğimizizin portföy yapısını dikkate aldığımızda Anadolu Hayat Emeklilik'in, kuruluşundan itibaren ülkemizin ekonomik gelişmesine ve insanımızın gelecek planlamalarına destek verdiğine, yaygın satış ağı ile müşteri memnuniyetini ilke edinerek hareket ettiğine tanık oluyoruz. Sosyal sorumluluk projeleri ile halkımızın güvenini kazanmış olduğu da bir gerçek. Bütün bunlar düşünüldüğünde sektöründeki en büyük ve güçlü şirket olma unvanını hak ediyor. Biz de acenteliği olarak Anadolu Hayat Emeklilik ile çalışmanın gururunu yaşıyoruz.