

SOMPO SİGORTA CEO'SU FAHRİ UĞUR, SEDDK'nın Trafik Operasyon Merkezi Uygulamasını olumlu bulduklarını belirtti.

Trafik Operasyon Merkezi önerisini olumlu bulduklarını ve tüm paydaşların fayda sağlayacağı bir sistemin önünün açıldığını belirten Somp Sigorta CEO'su Fahri Uğur, düzenlemenin dikkatle ve kararlılıkla uygulanması gerektiğini belirtti.



Somp Sigorta CEO'su Fahri Uğur: "SEDDK'nın yapısal dönüşüm önerisini olumlu karşılıyoruz"
Zorunlu trafik poliçesinde arza erişim zorluğunu çözmek üzere SEDDK'nın başlatacağını duyurduğu Trafik Operasyon Merkezi uygulamasıyla ilgili görüşlerini açıklayan **Somp Sigorta CEO'su Fahri Uğur** şöyle konuştu, "Bu önerinin Trafik sigortasının üretim ayağındaki tıkanmayı aşabilmemize yardımcı olacağına inanıyoruz. Düzenleyici otoritenin bütüncül ve kalıcı çözüm arayışını ve yapısal dönüşüm önerisini takdirle karşılıyoruz. Bu öneriyi hayata geçirmek için tüm sektör paydaşlarının üzerlerine düşen rolü en hızlı şekilde gerçekleştirme çabası içinde olmaları önem taşımaktadır."

"Bu sistem, geçmişte havuza devredilenler de dahil tüm araç grubu ve basamaklara yaygınlaştırılmalıdır"
Sistemin acentelerin sadece kendi şirketlerinden değil tüm şirketlerden teklif alabilmesine dayandığı, bu kapsamda ilk etapta acentenin çalıştığı şirketler üzerinden teklif isteyeceği, hiçbir şirketin teklif vermemesi durumunda Trafik Operasyon Merkezine üye şirketlerden teklif alma süreçlerinin işletileceğinin anlaşıldığını belirten **Fahri Uğur**, Trafik Operasyon Merkezine trafik ruhsatı olan tüm şirketler üye olmak zorunda

olacağından bu aşamada tüm şirketlerden teklif alma imkanı olacağını ancak hiç teklif veren olmaması durumunda, poliçenin bir önceki yıl yapıldığı şirket üzerinden "Havuz" devredileceğinin altını çizdi. Yeni işlerde de bu süreçler işletildikten sonra hiçbir şirket tarafından poliçe kesilmemesi durumunda Türkiye Motorlu Taşıtlar Bürosu üzerinden havuza devredileceğinin anlaşıldığını belirten **Fahri Uğur**, "Bu sistemin geçmişte havuza devredilenler de dahil tüm araç grubu ve basamaklara yaygınlaştırılması ve makul bir tavan fiyat uygulaması ile birlikte serbest rekabet ortamında havuzun toplam içindeki payının uzun vadede %3'ler seviyesi hedeflenerek sektördeki tüm paydaşların kazanacağı bir ortamın oluşturulabileceğine inanıyoruz" dedi.

"Tavan fiyatların gerçekçi belirlenmesi gerekir. Havuza devredilecek poliçe sayısının %3'ü geçmesi durumunda maliyet topluma yıkılır"
Düzenlemeyle ilgili sektörün beklentilerini ve olası doğabilecek sorunlara karşı görüşlerini paylaşan **Somp Sigorta CEO'su Fahri Uğur**, şöyle konuştu: "Bu uygulamada tavan fiyatın, havuza giden dosyaları belli bir eşik oranın üstüne çıkmayacak düzeyde tespiti önemlidir. Sadece en riskli grupta yer alan ve hiçbir şirketin teklif vermek istemediği yüksek riskli grubun havuza devredilmesi gerekir. Bu poliçelerin, örneğin toplam poliçe adedinin %3'ü gibi bir maksimum oranı aşmaması, sistemden beklenen toplumsal faydanın maksimize edilmesi için kritik öneme sahiptir. Tavan fiyatın piyasa koşullarıyla uyumlu gerçekçi bir düzeyde belirlenmemesi durumunda şirketler yeterli oranda teklif vermeyeceği için havuza giden poliçe oranı çok yüksek düzeylere çıkacaktır. Bu ise trafik sigortasının maliyetini topluma yıkmak anlamına gelecek ve doğru bir çözüm olmayacaktır."

Bu modelde, tüm acenteler en kısa sürede poliçe kesebildiği için arza erişim ve erişimde boşa harcanan zaman, emek gibi sorunlar yaşanmayacağını belirten **Fahri Uğur**, "Her acente kendi müşterisine poliçe kesebilecektir. Acenteler her şirketten teklif alabileceği gibi Şirketler de tüm isteklilere teklif sunabilecektir. Şirketler kendi hesaplamalarına ve tarifelerine göre en uygun kişilere poliçe keseceğinden sistem içi rekabet ve etkinlik sağlanabilecektir. En riskli grup için hem tavan fiyattan poliçeye erişim sağlanacak hem de geçmişte kötü örneklerini gördüğümüz ve sektör aleyhine kullanılan anormal fiyat tekliflerinin önüne geçilerek Havuz payının sürdürülebilir seviyelere düşürülmesi sağlanacaktır" dedi.

Somp Sigorta CEO'su: "Sistem hızlı ve kararlı adımlarla hayata geçirilmelidir"
Sistem için gerekli teknik ve hukuki altyapının oluşturulmasının ön şart olduğu ve bunun belli bir kaynağa ve zamana gereksinim göstereceğini belirten **Fahri Uğur**, "Bunun yapısal bir dönüşüm olduğunu ve sürecin Müşterilerin, Acentelerin ve Sigorta Şirketlerinin lehine olacağını görmek gerekir. Bu önemde bir uygulama için ihtiyaç duyulan kaynak, ilgili tüm sektör paydaşları tarafından ayrılmalıdır. Hukuki altyapı, acentelerin hali hazırda acentesi olmadıkları şirketlerle aracılık sözleşmesi imzalamaları gibi konuların vakit alabileceği de ortadadır. Bu sistemi hayata geçirmekte acele etmemek ama hızlı ve kararlı olmak gerekmektedir" dedi.