



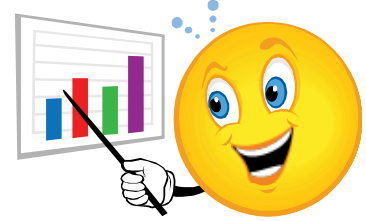
Değerli müşterilerimiz;

Bu ay sizin için hazırlamış olduğumuz bültenimizde, sigorta sektörünün içinde bulunduğu durum ve olması gerektiği durumu değerlendirerek, size daha etkin bir hizmet temin etmek üzere, sigortacıların üzerine düşen görevler ve taşıdığı potansiyeli sizlerle paylaşmak istedik.

SİGORTA'NIN GELECEĞİ

Büyük potansiyel, küçük ilerleme.

Türkiye'nin patlama yapan ekonomisine ve çoğu iş sektörlerinin katlamalı büyümesine rağmen, ki buna bağlı olarak sigorta sektörünün de büyümesi anlamına gelmesi gerekirken, gerçekte sigorta sektörü açısından en iyimser gözle bakıldığında durgun bir ilerleme olduğu görülmektedir.



Türkiye'deki bu engin potansiyel, birçok yabancı sigorta şirketini cezbetmiş, çok rekabetçi bir ortam oluşturmuş ve fiyat yapısını, alıcıların karşılayabileceği daha yakın bir maliyet konumuna getirmiştir.



Türkiye'de, üretime ve tüketime yönelik yatırımlarda, şehirleşmede artış yaşanmakta ve orta sınıfta istikrarlı bir şekilde büyüyen büyük genç bir nüfus geliyor.

Bir yandan da, Türkiye yeni teknolojilere çabuk adapte olmakta ve mevzuatlarda yapılan sürekli düzenlemeler de bu büyümeyi körüklemektedir.



Buna karşın, diğer benzer gelişmekte olan ve gelişmiş ülkedekilerin aksine, tüm iş sektörlerinde hâlâ sigortalanma yaygınlığı ve kârlılığı düşük.

Diğer çoğu ülkelere göre Türkiye'de; bireylerin tasarruf alışkanlığı, yetersiz müşteri farkındalığı, tanıtım eksikliği ve sigorta şirketlerine



GÖZETMEN
SİGORTA BROKERLİĞİ

duyulan güven eksikliği sebeplerine bağlı olarak sigortalılık seviyesi düşük düzeylerde seyretmektedir.

Daha büyük bir pazar payı kapabilmek uğruna, fiyatların hesapsızca kırılıp işi almak yerine, sigorta şirketlerinin, yeterli riziko değerlendirme becerisi olan daha eğitilmiş ve kalifiye pazarlama elemanları temin etme yönünde yatırım yapmaları gerekmektedir. Böylece, müşterileri eğitmeye yönelik daha donanımlı olacak, riskleri olması gerektiği gibi analiz edecek ve sigorta şirketlerine de doğru bilgileri temin edeceklerdir.

Sigorta sektörünün, Türkiye'nin ortalama kazanç seviyesindeki insanın tasarruf oranını artırmaya yardımcı olabilecek, fiyat olarak çekici, parlak içerikler barındıran ürünler geliştirmeleri gerekmektedir.

Sigorta profesyonelleri sadece merkez ofislerinde olmamalı, her birisinin pazarlama ekip üyeleri, sigorta şirketlerinin güvenilirliğini artırmak yönünde münferiden kendine düşen görevi hakkıyla yerine getirmelidir.



Tüm sigorta şirketleri ve brokerlerin, profesyonel satış temsilcilerinin sayısını ve bilgi ile becerilerinin derinliğinin artırılmasına yönelik kabiliyeti geliştirmek adına çok çalışması gerekmektedir.

Gözetmen Sigorta Brokerliği olarak; sigorta ihtiyaçlarınız ile ilgili her türlü konuda sizlere destek ve yardımcı olabileceğimizi belirtmek isteriz.

Saygılarımızla.

GÖZETMEN SİGORTA BROKERLİĞİ

HER TÜRLÜ SİGORTA İHTİYACINIZ İÇİN BİZİ ARAYABİLİRSİNİZ.

İhlas Medya Plaza – 29 Ekim Cad. No:23 Kat:5 34197 Bahçelievler / İstanbul
Tel: 0(212) 454 45 25 pbx Fax: 0(212) 454 45 29 email: info@gozetmen.com
www.gozetmen.com