



Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Gökhan Gürcan:

“Sağlık sigortasına ihtiyaç olduğunda başvuruyoruz”

Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Gökhan Gürcan, sağlık sigortalarının iyi izah edilmediğini belirterek, ‘Bireyler ihtiyaç olduğunda sağlık sigortasını fark ediyor’ dedi.

ALP SÜER

TÜRKİYE’de yeterince bilinmeyen sağlık branşında “suistimaller” sigortacıların adeta belini büküyor. Sağlık sigortasında Türkiye’nin önde gelen isimlerinden Acıbadem Sağlık ve Hayat Sigorta (Acıbadem Sigorta) Genel Müdürü Gökhan Gürcan da suistimallerden derli. Gürcan, “Hastanede yatarken sağlık poliçesi yaptırmak isteyen vatandaşlar var. Bazı kişiler kendi sigorta poliçesiyle babasının, ablasının ameliyat masraflarını karşılamaya çalışıyor. Bu bir anlamda sigorta şirketinin kasasından para çalmak gibi bir şey” diyor.

Gürcan, “Sistemi suistimal edenler sadece sigorta şirketlerini değil, aynı zamanda diğer sigortalıları da dolandırıyor. Çünkü, prim düzeyi ödenen tazminatlar göre belirleniyor” şeklindeki konuşuyor.

Sağlık branşındaki suistimallere yönelik cezai yaptırımların artırılmasının gerekli olduğunu ifade eden Gürcan, “Sistemi by-pass etmeye, dolandırmaya çalışanların sistem dışına itilmesi lazım” diyor.

Sağlık sigortacılığında fiyat büyümesinin önündeki engelin, sektördeki aşırı rekabet olduğunu ifade eden Gürcan, bir yıldan uzun süreli sigorta yapamama ve tamamlayıcı sağlık sigortasının henüz oluşmamasının da sigortalı sayısındaki büyümenin önünde engel oluşturduğuna dikkat çekiyor. Gürcan, devletin sosyal güvenlik sistemindeki ağır yükünün, makro düzeydeki düzenlemeler ile özel sektör ile paylaşılmasının, sağlık sigortasında büyümeyi tetikleyeceğini söylüyor.

Gürcan, sağlık sigortacılığındaki kârsızlığın da sigorta şirketlerinin stratejileri ile doğru orantılı olduğunu vurguluyor. Her dönem bir veya birkaç sigorta



Gökhan Gürcan

şirketinin, sektörün fiyat seviyesinin olması gerekenin altında oluşmasına neden olduğunu ifade eden Gürcan, şunları söylüyor: “Bu durum iki önemli konunun yanlış yorumlanmasından doğuyor: Bunlardan birincisi insan kaynağı yönetiminde verimlilik faktörü, ikincisi ise müşteri sadakati.

Görünen o ki sigorta şirketleri düşük fiyat politikası ile elde ettikleri müşterileri fiyatları makul seviyeye çektiği zaman da elde tutabileceğini sanıyor. Ama son yıllarda yaşanan tecrübe müşterinin çok

küçük bedeller için bile şirket değiştirebildiğini bize gösteriyor. Bizler pastayı büyütme yerine, maalesef yine pastadan diğerlerinin aldığı paya fiyat düşürerek göz dikmiş durumdayız.”

Gürcan’a göre, Türkiye’de sağlık sigortacılığında bekleme sürelerinin uzunluğu da sigorta sektörünün yapısı ile ilgili. “70 milyon nüfuslu Türkiye’de 30 milyon sağlık sigortası poliçesine sahip kişi olsa, risk tabana yayıldığı için bekleme sürelerine gerek kalmaz. Ancak, sig ve suistimallere çok açık pazarda 1 yıl, belki de daha uzun süre bekleme sürelerinin olması normal” diyor Gürcan. Sağlık branşının gelişmesinde acentelere de büyük sorumluluklar düştüğünü belirten Gürcan, acentelerin çapraz satışa önem vererek, elementer müşterisini sağlık ve hayat branşına kanalize etmeye başlamaları gerektiğini ileri sürüyor. Acentelerin, kişilerin emekliliklerindeki veya yaşlılık dönemlerindeki ihtiyaçlarını doğru bir şekilde analiz ederek, bugünden gerekli planlamayı yapmalarını sağlayabilmeleri gerektiğini ifade eden Gürcan, “Acenteler, sigortalılara gerçek anlamda finansal dost olmalı” diye konuşuyor.

Topluma anlatılmalı

Sağlık sigortalarının topluma çok iyi izah edilemediğini belirten Gürcan, şunları söylüyor: “Sağlık sigortacılığı sanki kişinin hastaneye gitme, ameliyat olma ya da doğum yapma ihtiyacı sırasında alınabilecek bir finansman modeli gibi tanıtıldı. Temelde sigortacılık riskin teminat altına alınmasıdır. Ancak, Türkiye’de bireyler ihtiyacı olduğunda sağlık sigortasının farkına varıyor. O zaman da risk zaten gerçekleşmiş oluyor. Biz de bu durumda genellikle bireyi sigortalıyı reddediyoruz. Doğru bilgilendirme ve bilinçlendirme çok önemli.”

Rakamlarla Acıbadem Sigorta (Bin TL)

Prim üretimi *:	101.267
Pazar payı *:	% 1,71
Dönem net kâr**:	456.380
Teknik kâr**:	289.049

(*): 2011 Ocak-Nisan

(**): 2011 Ocak-Mayıs

Kaynak: TSRSB, Acıbadem Sigorta