

SATISLARIMIZDA BANKA KANALINIDA KULLANMAYI DÜŞÜNÜYORUZ

Yayın Adı : Banka Sigorta

Sayfa : 20

Tarih : 15.06.2007

İli : İstanbul

Periyod : Belirsiz

Tiraj : 1

1/4

20 Röportaj



"Satışlarımızda banka kanalını da kullanmayı düşünüyoruz"

HDI International AG'nin Genel Müdürü Matthias Maak, Türkiye'yi oldukça güçlü bir Pazar olarak görüyor. Türkiye'ye geldiklerinde, karşılarında müthiş bir ekip bulduklarını söyleyen Maak, kısa sürede kaydettikleri ilerlemeyi bu ekibin gücüne bağlıyor.

HDI'ın neden Türkiye'ye yatırım yaptığından bize bahsedebilir misiniz? Sizi ne cezbedti?

Türkiye ile ilgilenmemizin sebebi, stratejimizin iyi bir büyüme ve kar potansiyeli olan pazarlarda yatırım yapmayı öngörmesidir. Türkiye'den önce, Almanya dahil yedi ülkede aktif durumdaydık. Bu ülkelerde yangın/mühendislik ve kaza sigortaları branşlarında çalışıyoruz. Bankasürans ve hayat sigortası ile ilgili çalışan başka alanlarımız da var. Çok büyük bir potansiyele sahip olan Brezilya dahil yedi ülkede aktif olarak çalışıyoruz. Brezilya çok güzel bir ülke ve oradaki firmamız pazarda gerçekten gayet iyi biliniyor. Ve biz bu noktaya oldukça gerilerden geldik. Aynı durum Polonya için de geçerli. 2002'de Polonya'da yatırım yaptık ve orada oto sigortaları üzerinde aktif olarak çalışıyoruz. İşte bu sebeplerden Türkiye ile ilgileniyoruz ve bu ülkelerdeki amacımız, ki bu ülkeler halen gelişme sürecindedir, oto sigortaları branşında faaliyet göstermektir. Bildiğiniz gibi Almanya'da çalıştığımız bu alanda 2 milyondan biraz az sayıda taşıt sigortalımız var ve Türkiye'den başka 3.8 milyon sigortalı aracımız var.

Dolayısıyla oto sigortaları branşında ağırlıkla duruyoruz. Bu sektörde para kazanılıyor ancak kalem başına küçük bir kar söz konusu ve bu sebeple yüksek sürümlü iş yapmalısınız ve oldukça iyi bir enformasyon teknolojisi uygulamak zorundasınız. Başarı ancak bu şekilde gelebilir. Bu noktada aslında, neden İhlas Sigorta'yı satın aldığımızı geliyoruz. Tesadüf oldu demeyeceğim ancak Türkiye'de nasıl girişimde bulunabiliriz ve Türkiye hakkında nasıl fikir temin edebiliriz diye araştırma yaparken mentaliteler arasındaki farkları görmeye çalıştık ve bu bağlamda bazı geziler düzenledik. İhlas Sigorta'ya bakmamız önerildi ve buraya geldik. Burada yakın bir ilgi gördük ve Sayın Ayhan Apak ve arkadaşlarından oluşan İhlas Sigorta yönetim kadrosundan bir işletme brifingi aldık. Ben ve meslektaşlarım sunumdan çok etkilendik. Karşımızda mükemmel bir takım bulduk. Küçük bir firma mı, evet, belki ama kimin umurunda. Kısıtlı mali imkanları olan mükemmel bir ekip. Bunu görmemek için kör olmak gerek. Şirket, krizlerden az hasar görenek çıkmıştı. Bu gerçekten müthiş bir başarıydı. Bilirsiniz bu tip işler birbiriyle bağlantılıdır. Çünkü bizim ülkemizde de aynı strateji geçerlidir. Bu yüzden, bu



Türkiye, 70 milyonluk büyüyen bir nüfusa ve büyük bir ekonomiye sahip. Tabii, eğer gayri safi milli hasılaya bakarsanız oldukça düşük. Ancak artan bir seyir gözlenebiliyor. Dolayısıyla pazarda büyük bir potansiyel var.

firmanın, geleceğimizi üzerine inşa edeceğimiz bir çekirdek olabileceğini düşündük. Stratejimiz buydu. Satın alma sebepimiz buydu. Başkaları da bu şirketi satın almaya talip oldular. Ancak biz en iyi fiyatı verdik. Satın aldık ve halen bu noktada çok mutluyuz.

Türk sigorta pazarının, dünya sigorta pazarında ne gibi bir geleceği olacağını düşünüyorsunuz?

Dünyada iyi bir geleceği var. Çünkü Türkiye, 70 milyonluk büyüyen bir nüfusa ve büyük bir ekonomiye sahip. Tabii, eğer gayri safi milli hasılaya bakarsanız oldukça düşük. Ancak artan bir seyir gözlenebiliyor. Dolayısıyla pazarda büyük bir potansiyel var. Pazarınız, taşıt sigortasında ciddi bir hacme sahip. Buna rağmen Türkiye'deki taşıt sigortası pazarının halen çok küçük olduğu değerlendirilebilir. Örneğin eğer Brezilya'yı ele alırsak, onların size göre daha fazla nüfusu var ama bu nüfus genelde kırsal kesimde yaşıyor ve görünen o ki 15 yıl boyunca bu insanların sigortaya ihtiyacı olmayacak. Ancak sizin her gün artan bir orta sınıfınız mevcut ve Türkiye'nin herhangi diğer bir ülkeye göre daha farklı bir gelişim trendi göstermesi beni şaşırtmaz.

Türk sigorta pazarına girdiğinizden beri amaçlarınızı gerçekleştirdiniz mi? HDI, 2006 Haziran'ından beri Türkiye'de. O zamandan beri HDI'da ne gibi değişiklikler veya gelişmeler söz konusu oldu?

Evet, sanırım planladığımızdan da fazla yol aldık. Tabii bu sorunuzun cevabı her zaman hedeflerinizin ne olduğuyla çok ilgili. Sanırım dışardan görünen en büyük değişiklik isim değişikliği idi. Tüm firmalarımızda HDI ismini kullanıyoruz. Ancak stratejimizle ilgili pek çok şey yaptık. Türkiye'deki oto sigortaları branşı zor ve karmaşık. Bu sebeple şimdilik bu konu ile ilgili zorlukları çözmek için çalışmalar yapıyoruz. Ama diğer alanlarda sorun yok. Mali yapının güçlülüğü de bizim için önemli çünkü, bir sigorta grubundan geliyoruz. Muhtemelen, biz buraya gelmeden önce burada olan sigortacıardan farklı bakış açılarına sahibiz. Bizim için önemli olan sigorta şirketimizin yapısının güçlü olabilmesi için gerekli önlemleri aldık. Daha sonra sırasıyla iş kabul eden ve yürüten servislerimizi yeniden düzenledik. Çok sayıda yeniden düzenleyici ve kontrol edici programlarımız, raporlama tarihlerimiz, çerçeve kontrollerimiz var ve söylemeliyim ki bunlar oldukça iyi cevap veriyorlar. Bu ekonomilerde bu müthiş bir şey ve ben bu canlılığı seviyorum. Buradaki insanlar gözlerinde parıltı ile çalışıyorlar ve bu çok hoş. Sadece ellerinden gelenin en iyisini yapmakla kalmıyorlar aynı zamanda müthiş işler çıkartıyorlar. Bu işler çok sayıda çünkü tonlarca yönetim, işletme modelleme gibi projelerimiz var ve bunlar çok fazla. İş kabul eden ve işi yürüten servislerimizde çok fazla personelimiz yok. Ayrıca, Alman-Türk dostluğu da bu anlamda bir tesadüf oluşturdu. Sanırım Alman



SATISLARIMIZDA BANKA KANALINIDA KULLANMAYI DÜŞÜNÜYORUZ

Yayın Adı : Banka Sigorta

Sayfa : 23

Tarih : 15.06.2007

İli : İstanbul

Periyod : Belirsiz

Tiraj : 1

4/4



Acente ağının ötesinde, ki bu sistemi mutlaka kullanmaya devam edeceğiz, başka dağıtım kanallarına da bakacağız. Örneğin bankalar üzerinden de hizmet verebiliriz.

yatırımcılar olarak burada gerçekten hoş karşılandık. Bilgim bu konuda az ancak bu kadar ilgi karşısında şaşırmadım diyemem. Bu arada yeni acentelerden de neredeyse bir yığılma oldu firmamız için. Sayın Apak, acentelerin seçilmesinde çok olumlu bir çalışma sergiledi. Sanırım şu anda 350'den 555 acenteye ulaşılmış durumdayız. Muhtemelen sene sonuna kadar bu rakam 650'ye ulaşacak. Ki, bu rakam oldukça iyi bir değerdir. Bu anlamda prim hacmimizin gittikçe büyüdüğünü söyleyebiliriz.

HDI'nın dünya sigorta pazarında özellikle uzmanlaştığı belli bir alan var mı? Dünya pazarından Türkiye'ye getirmeyi planladığınız yeni ürünler var mı?

Yeni ürünlere inananlardan biri değilim. Bu sabit bir süreç. Bu firmalar için de böyle. Yaptığımız şey sadece oto sigortaları branşına değil yangın ve diğer kaza sigortalarına da odaklanmaktır. Ve bu da karmaşık ve zor bir iş. Ev sahipleri olarak, evinizi sigortalamak için bazı ihtiyaçları hissetmeniz lazım. Ama bu zaten bizim yapmak istediğimiz şey. Ayrıca, Türkiye hiç şüphesiz küçük ve orta ölçekli işletmeler için iyi bir pazar. Sanırım Almanya'da ve diğer ülkelerde bazı paket poliçelerimiz var. Muhtemelen bunları zaman içerisinde Türkiye'de de uygulayacağız ancak bu konuyu bilgi transferi olarak nitelemek doğru olmayabilir.

Amaçladığımız hizmet kalitesidir ve bu konuya gerçekten odaklandık. Bir sigorta şirketinde çalışan

biri ne yapar? Prim alır ve hasar ile ilgili vaatlerini yerine getirmek durumundadır. En önemli şey poliçenin yüksek kaliteye sahip olması ve her şeyin yolunda olmasıdır. Vaadiniz ne olursa olsun çok hızlı hareket etmek zorundasınız. Mükemmel bir hizmetiniz olmalı. Kesin hedefimiz bunu gerçekleştirmektir.

Satış stratejinizin acentelere dayandığını görüyoruz. Bu strateji devam edecek mi yoksa başka kanallarla da çalışmayı düşünüyor musunuz?

Hayır bu durumu değiştirmeyi düşünmüyoruz. Tüm ülkelerimizde acentelerle çalışıyoruz. Brezilya'da 5000, Polonya'da 4000'den fazla ve Avusturya'da daha da az 1300 acente ile çalışıyoruz. Ve burada, acente ağıımızı tesis ediyoruz ve bunu yapmaya kesinlikle devam edeceğiz. Bu acente ağının ötesinde, ki bu sistemi mutlaka kullanmaya devam edeceğiz, başka dağıtım kanallarına da bakacağız. Örneğin kredi kartı olan gruplar gibi. Bankalar üzerinden de hizmet verebilirsiniz. Bankalar daha çok yaşam sigortası yapıyorlar. Ancak banka kanalı ile sigorta satışını da kullanacağız.

HDI Türkiye için kısa ve uzun vadeli planlarınız nelerdir?

Büyümemizi sürdüreceğiz. Acente ağıımızı iyileştireceğiz. Her acente ile de çalışmıyoruz. Katı kriterlerimiz var. Yapacağımız şey bu ve gelecek dönem için bazı planlarımız var. Türk pazarında ilk on firma arasında yer almak istiyoruz. Bunu gerçekleştirmek 3-4-5 sene alabilir ama bu konuda kararlıyız.

Melis Madanoğlu melism@bestyayincilik.com

