

## KÜÇÜK BALIKLAR HIZLI OLMALI

Yayın Tarihi	01.04.2008 17:40:52	Yayın Adı	Sigortacı	Sayfa No	52
Referans No	20080502007308	Dağılım	Özel Dağıtım	Tiraj	10000
Periyod	Aylık	Telefon	212 2566767	STxCM	291,86

**sigortacı** [ŞİRKETLERDEN]

HDI Sigorta Genel Müdür Vekili Hasan Altaner:

# Küçük balıklar hızlı olmalı

Yeni düzenlemeler sonrasında trafik sigortalarında sektörü zor günlerin beklediğini söyleyen HDI Sigorta Genel Müdür Vekili Hasan Altaner, sektördeki büyük oyuncuların daha avantajlı konumda olduğunu söylerken, daha küçük şirketlerin de farklı alanlarda başarılı olabileceğini belirtti.

Geçtiğimiz senenin sektör açısından olumlu geçtiğini düşünen HDI Sigorta Genel Müdür Vekili Hasan Altaner, büyük hasarlar yaşanmamasının şirketlerin yararına olduğuna değindi. Geçen sene portföy analizi yaptıklarından bahseden Altaner, şirketin ağırlıklı olarak oto sigortalarında çalışmaları olduğu için kasko ve trafik sigortalarında iki ayrı çalışma yaptıklarını söyledi. "Kasko tarifelerini diğer şirketlerin de yapmaya çalıştığı gibi doğru segmentlerde doğru fiyat aralığında yaparak, müşteri bazı fiyatlandırmaya geçtik" diyen Altaner, trafikte de sezonun ikinci yarısından itibaren serbest tarife yönelik çalışmalara başladıklarından söz etti. Ana hedeflerinin bireysel poliçelere yönelmek olduğunu söyleyen Altaner, "Bizim amacımız bireysel portföy oluşturmak. Ağırlıklı yaygın olmadığımız Ege Bölgesi ve Trakya'da daha fazla yaygınlaşarak trafik yoğunluğunun daha az olduğu bölgelerde portföyümüzü genişletmek istiyoruz" dedi.

### "SERBEST TARİFEYE KOLAY UYUM SAĞLAYACAĞIZ"

Geçtiğimiz sene yaptıkları çalışmaların serbest tarife dönemine hazır olduklarının altını çizen Altaner, "Dolayısıyla tarifeye geçtiğimizde adaptasyonumuz kolay olacak" şeklinde konuştu. "Bizim tarifemiz belirli kriterler üzerine çalışıyor. Bu Avrupa'da da yapılan bir uygulama diyor Altaner, sürücü yaşı, cinsiyeti, ikametgah, model yılı, değer segmentleri, motor güçleri, silindiri hacimleri gibi ek parametrelerin bu anlamda önemli kriterleri oluşturduğunu söyledi. Önümüzdeki dönemde daha da farklı parametrelerin devreye gireceğini söyleyen Altaner, "Sürücülerin eğitim durumları, araçların yakıt tipleri, meslek grupları da devreye girecek. Yani artık şirketler ortalama tarifelerden, ihtisaslaşmış

tarifelere doğru gidecek" şeklinde konuştu.

### "KIRAN KIRANA REKABETE GİRMEYECEĞİZ"

HDI Sigorta'nın kâr etmeyeceği işe girmeyeceğini söyleyen Altaner, "Bu devrede rekabeti çok ön planda tutmak istemiyoruz. Bizim rekabetimiz belirli yerlerde mutlaka olacak ama bu rekabet genelde trafik yoğunluğunun daha az olduğu bölgelerde olacak" dedi. "Biz kiran kiran bir rekabete girmeyi düşünmüyoruz" diyen Altaner, trafik branşında İstanbul'da yoğun bir rekabet olursa başka alanlarda büyümeye çalışacaklarını sözlerine ekledi. Bu sene artması beklenen rekabetin sektörün büyümesinde negatif etkisi olacağını söyleyen Altaner, "Oto branşında büyük bir rekabet ortamı olursa sektörün büyüme imkânı azalacaktır" şeklinde konuştu.

### "GRUBUN KNOW-HOW'INDAN YARARLANACAĞIZ"

HDI Sigorta'nın dağıtım kanallarından söz eden Altaner, "Bizim elimizdeki tek materyal acenteydi. Geçtiğimiz sene elimize yeni bir materyal daha geldi, şimdi onu yoğunluktan çalışıyoruz. Geçen sene PTT'nin merkezlerinde trafik sigortası, DASK, gibi güncel ihtiyaçları sunmaya çalışıyorduk. Bu tip yerlerde bulunmamız trafik sigortalarında büyük rahatlık oluşturabilir" dedi. Grubun faaliyet verdiği diğer ülkelerde de bu tip uygulamaları olduğundan söz eden Altaner, "HDI grubunun bu know-how'ından yararlanarak bankalarla da bu konuda çalışıyoruz" dedi. Brokerlerle de çalışmaya başladıklarını söyleyen Altaner, "Bizim grubumuzun uluslararası işleri önceden farklı şirketlerden çikyordu. Dolayısıyla o uluslararası poliçeler şimdi bize kanallara olmaya başladı. Biz o kurumların bireysel portföylerini de direkt veya brokerler aracılığıyla alabilmek istiyoruz" şeklinde konuştu.

### "İNSANLARA ANLAYABİLECEKLERİ ÜRÜNLERİ SATMALIYIZ"

HDI Sigorta'nın oto branşından ziyade yangın branşında yoğunlaşacağından da bahseden Altaner, "Bunun dışında Mühendislik Sigortaları ve bizim çok aktif olduğumuz Doğalgaz Sigortası poliçemiz var" dedi. Sigortacılar olarak şimdiye kadar insanlara poliçe satmak konusunda başarılı olamadıklarını vurgulayan Altaner bu duruma neden olarak sigortanın ihtiyaç olarak hissedilmemesini, gelir düzeylerinin düşüklüğünü ve insanlara sigortanın yeterince anlatılmamasını gösterdi. Altaner sözlerini şöyle sürdürdü; "İnsanlara anlayabileceği ürünleri satmamız lazım. Sofistike olayları bırakıp biraz daha basit, aynı metrekare üzerinden hesaplanabilen, çok detaylı paket poliçe olmayan, çok yüksek para ödemelerine gerek kalmadığını anlatabilen ürünleri yapmamız gerekiyor."

### "BAŞROL ACENTELERİN"

Acenteleri ile ilgili görüşlerini paylaşan Altaner, "Ben ilk acente toplantısında başrolü acentelerin oynadığını söyledim. Benim hayat düsturumda rolün küçüğü büyüğü yok, oyuncunun küçüğü büyüğü var. Küçük bir oyuncu rolü o kadar iyi oynayabilir ki başrolü oynayan aktörü kimse görmeyebilir. Acenteler bizi temsil ediyor. Dolayısıyla hem pratik zekalı, hem işi bilen, hem çözüm getiren, hem bizi temsil ederken iyi anlatabilen acentelerin olması bizim için çok önemli." şeklinde konuştu.

### "KÜÇÜK BALIKLAR, BÜYÜK BALIKLARIN OLMADIĞI YERLERİ TERCİH ETMELİ"

Trafik sigortalarında herkes için zor bir yıl olacağını altını çizen Altaner, "Bu konuda büyük oyuncuların avantajları var ama küçük oyuncular da fena değil. Dar alanlarda bize bizen çok iyi şirketler var. Küçük balıklar öncelikle hızlı olmak zorunda. Büyük balıkların gezmediği yerlerde küçük balıklar gezerlerse ya da küçük balıklar hep beraber gezerlerse sorun olmaz diye düşünüyorum" şeklinde konuştu.

### "ACENTE SAYIMIZ ARTACAK"

Acentelerin önemini vurgulayan Altaner şu an 600 civarındaki acente sayısını artıracaklarını belirtti ve "Ege Bölgesi, Trakya ve Sakarya gibi Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde istediğimiz düzeyde yaygın değil. Bu bölgelerde yoğunlaşmayı düşünüyoruz" dedi. Önümüzdeki dönemde acentelerle toplantılar yapacaklarından söz eden Altaner, "Toplantılarda hem kasko tarifelerini, hem de kaza tespit tutanağı ve bilgilendirme yönetmeliği gibi yenilikleri tanıtacağız" dedi.

### "KOBİ'LERE YÖNELECEĞİZ"

Hedefleri arasında KOBİ'lerin de olduğunu söyleyen Altaner, "Küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında ilk sırada esnaf ve esnaf örgütleri. Esnafın küçük ölçekli işletmeler için önemli bir örnek. Bu alanlara meslek örgütleri aracılığıyla girmek lazım" dedi. Bu yönlerde fiyat öncelikleri sağlayabilecek durumda olduklarını söyleyen Hasan Altaner, "Şu anki hedefimiz esnaf kuruluşlarına nasıl girebileceğimizin çalışmalarını bir iki ay içinde yapmak" şeklinde konuştu.

### "HASARIN GEÇ ÖDENMESİ KABUL EDİLEMEZ"

HDI Sigorta'nın, hasar yönetimi, 7-24 servisi, asistans servisleri ve hasar ödemelerinin geçen seneye kıyasla çok hızlandığını belirten Altaner, "Her şeyi kabul ederiz ama hasarın geç ödenmesini kabul edemeyiz. Sigorta grubu olmamızdan da kaynaklanan asli görevimiz hasar ödemek. Güven yitirildiğinde çok şey kaybedilebilir" dedi. Şikâyetlerle ilgili departmanlarını güçlendirdiklerini söyleyen Altaner, sigortalının görüş bildirmesinin şirketler için çok önemli olduğunu belirterek, sigortalıya nasıl yaklaşsınız o şekilde cevabını alıyorsunuz" dedi.

