



HDI Sigorta Genel Müdürü Enis Talaşman:

# 2010'da en az yüzde 25 büyüme hedefliyoruz

**HDI Sigorta'nın 2010 yılında asgari yüzde 25 büyüme hedeflediğini belirten Talaşman, "Biz hem rekabet ederek, hem teknik neticelerimizi iyileştirerek hem de büyüme sağlayarak ilerlemek istiyoruz. 2010 yılı için 220 milyon TL civarında bir üretim hedefliyoruz" dedi.**

**H**DI Sigorta Genel Müdürü Enis Talaşman, sigorta sektörü ve HDI Sigorta'nın 2009 yılını değerlendirdi, 2010 yılıyla ilgili beklentilerini paylaştı. 2009 yılını bir geçiş dönemi olarak değerlendiren Talaşman, sigorta sektörünün uzun yıllar sonra küçüldüğü bir yıl geçirdiğini ifade etti. Üretim ve kârlılık açısından zor bir senenin kapandığına değinen Talaşman, geçmişe bakmak yerine geleceğe bakmanın daha doğru olduğunu söyledi.

2009 yılında sağlık sigortası hariç bırakıldığında sektörde yüzde 2,6 civarında büyüme gerçekleştiğini, HDI Sigorta'nın ise yüzde 16 oranında büyüdüğünü kaydeden Talaşman şunları söyledi: "Daha çok büyüme bekliyorduk ancak yapı, ülke koşulları, teknik neticelerin olumsuzluğu ve yaşanan sert rekabet nedeniyle büyüme isteğimizi frenledik. 2009 yılının kâr-zarar açısından değerlendirmesi yapıldığında kâr ettiği gözükken 2-3 şirket olduğu görülüyor. 2009 herkes için kayıp bir yıl oldu. Ancak bazen kayıp yıllar herkes için öğretici olabiliyor."

## 'SEKTÖR REKABETTEN DERSİNİ ALDI'

2010'un ilk üç ayında sektörde kısmi bir toparlanma yaşandığını ifade eden Talaşman, "Sektördeki rekabet devam ediyor. Ancak bu rekabetten sektörün tüm kesimlerinin gereken dersi çıkardığını görüyorum. İlk 3 ayda göreceli olarak bir iyileşmenin başladığını görüyoruz. Bir dönem daha dalgalı bir denizde yüzme devam edeceğiz ancak bir toparlanma olduğu da gerçek" dedi.

2010'un zor bir yıl olacağını vurgulayan Talaşman, "2010'da her şey doğru yapılırsa bile 2009'da zorunlu olarak yapılan rekabetin neticeleri 2010'a yansımaya devam edecek. 2011'de ise sektörün büyük bir bölümünün daha iyi sonuçlara ulaşacağını düşünüyorum" diye konuştu.

## YANGINDA YÜZDE 80, NAKLİYATTA YÜZDE 350 BÜYÜME

HDI Sigorta için 2010 yılının ilk 3 ayının özellikle oto dışı branşlarda büyümek açısından çok anlamlı geçtiğine dikkat çeken Talaşman, "Yangın sigortalarında yüzde 80, nakliyat sigortalarında yüzde 350'nin üzerinde bir büyüme sağladık. Trafik sigortasında ise yüzde 20 civarında büyüme kaydettik ancak kaskoda temkinli gidiyoruz" dedi.

## 'YEPYENİ BİR KÜLTÜR OLUŞTURUYORUZ'

HDI Sigorta ailesine ciddi sayıda acente katıldığını ve şu an 900'ün üzerinde acenteleri olduğunu kaydeden Talaşman şöyle konuştu: "Yeni-eski ayrımı yapmadan acente ve çalışanlarımızı kapsayan yoğun bir eğitim programına

başladık. Bu programa eğitim demek de çok doğru değil. Aslında yeni bir kültür oluşturmaya çalışıyoruz ve oluşturmak istediğimiz kültürün katılımcı bir kültür olmasını istiyoruz. Tüm acentelerin, acente çalışanlarının ve şirket çalışanlarının bu katılımcı kültüre dahil olmasını istiyoruz. Oluşturduğumuz programların, üst yönetimin kendini anlattığı sunumlardan ibaret olmasını istemiyoruz. Çünkü acente yapısı değişiyor. Düşünen, sorgulayan ve bir işin nasıl yapılması gerektiğini araştıran bir acente yapısı oluşmaya başladı. Bu nedenle üstten dayatmacı bir sistem yerine, alttan tartışmacı ve katılımcı bir sistemin oluşması gerektiği düşüncesindeyiz."

## 'SATIN ALMAYA AÇIĞIZ'

HDI Talanx'ın Türk piyasasını yakından izlediğini vurgulayan Talaşman, "HDI Talanx son yıllarda uluslararası operasyonlarında yakaladığı ivme ile uluslararası gruplar içinde en çok büyüyen gruplardan biri oldu. Türk pazarı HDI Talanx'ın odak noktasında olan bir pazar, bu nedenle satın alma konusunda doğabilecek fırsatlar her zaman ilgimizi çekiyor" diye konuştu.

## 'FONKSİYONEL BİR YENİLİKÇİLİK HEDEFLİYORUZ'

HDI Sigorta'nın son dönemde yeni ürün ve kampanyalara da hız verdiğini kaydeden Talaşman, "HDI Sigorta olarak çok iyi ürünlere sahibiz. Örneğin kendine güvenen sürücülerini hedef alan dar kapsamlı kasko sigortamız var. 99-199 lira arasında primlerle satılan bu ürünle, kişilerin büyük risklerini küçük primlerle sigortalıyoruz. Bu ürün bizim misyonumuza da uygun bir ürün olarak dikkat çekiyor.

Biz insanlara kesintisiz bir hayat yaşatmak arzusu içindeyiz. Küçük hasarlarla insanlar yıkılmaz, hayatını bir şekilde idame ettirir. Ancak aracı çalıştığında, yandığında ya da depreme maruz kaldığında varlığın yerine konulması çok

zor. Biz bunu çok küçük primlerle yapabiliyoruz" dedi.

Diğer branşlarda da tüketicilerin hayatını kolaylaştıran çok yaratıcı ürünlere sahip olduklarını belirten Talaşman, şunları söyledi: "Trafik sigortalarında da KOBİ sigortalarında da geniş kapsamlı ürünlerimiz var. KOBİ'ler, varlıklarını ve sorumluluklarını tek bir poliçede pratik bir şekilde satın alabiliyorlar. Hatta bir adım daha ileri giderek KOBİ'lerin bir yıl içinde meydana gelen nakliyatlarının teminatlarını da tek bir poliçeye dahil edebiliyoruz. Bu ürünlerimizle acentelerimizi satışa daha çok teşvik etmek arzusu içindeyiz. Yeni ürünler yaratırken acentelerimizin gelirlerini artırmak üzere kampanyalar da düzenliyoruz. Kampanya ve ürün çalışmalarımız önümüzdeki dönemlerde de devam edecek. HDI Sigorta olarak fonksiyonel bir yenilikçilik hedefliyoruz. Sigortacılık insana dokunan bir iş ve insanlara fayda sunmak gerekiyor. Bizim misyonumuz hayatı kesintisiz yaşatmak."

## 2010'DA EN AZ YÜZDE 25 BÜYÜME

HDI Sigorta'nın 2010 yılında asgari yüzde 25 büyüme hedeflediğini belirten Talaşman, konuşmasında şu ifadelerle yer verdi: "HDI Sigorta olarak dalgalı hedef sistemine inanan bir yapımız var. Hedefi tutturmak için zararına üretim yazmayı doğru bulmuyoruz. Biz hem rekabet ederek, hem teknik neticelerimizi iyileştirerek hem de büyüme sağlayarak ilerlemek istiyoruz. Geçtiğimiz sene 175 milyon TL üretimle kapatmıştık yılı. 2010 yılı için ise 220 milyon TL civarında bir üretim hedefliyoruz. Sadece oto sigortacılığı değil, oto dışında da pek çok alanda yer almak istiyoruz. Endüstriyel olmayan, bireysel, küçük ve orta boy işletmeler segmentinin her alanında piyasanın en aktif oyuncularından biri olma arzusu içindeyiz. Bunu yapacak acente networkümüz var. Bizim için bu hedefleri yakalamak zor olmayacak."

## 'Acenteler rakiplerinden daha iyi olmalı'

Acentelerin son dönemde yaşanan kaotik ortamdan olumsuz şekilde etkilendiklerini ve gelirlerinin erozyona uğradığını kaydeden Talaşman, "Ancak böyle zor dönemler her zaman yaşanabilir. Acentelerimiz geleceğe umutla bakabilir" dedi. Acentelerin, bankaları, brokerleri ve otomotiv bayi gibi dağıtım kanallarını rakip olarak görmekten vazgeçmeleri gerektiğini belirten Enis Talaşman, "Dünyanın her yerinde farklı dağıtım kanalları kullanılıyor. Acentelerin yapması gereken tek şey, rakiplerinden daha iyi olmak. Sigortacılık profesyonel bir meslek ve bu mesleği acenteler çok iyi yapıyor.

Kendini geliştiren, yeniliklere açık olan acenteler için büyüme-gelişme fırsatlarının her zaman olacağını düşünüyorum. Doğru orantılı olarak, kendini yenilemeyen acenteler için de bir takım tehditler oluşacaktır. Sigortacılık profesyonel bir meslek ve acenteler de bu işin olmazsa olmazı" diye konuştu. Bu bakış açısıyla acenteler ve çalışanlarına yönelik yatırımlarına devam edeceklerini söyleyen

Talaşman, Türkiye'de ana dağıtım kanalının acenteler olduğunu ve gelecekte de bu olgunun değişmeyeceğini belirtti.