

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan::

Sektör çapraz satışa ağırlık verdi

'SEKTÖRÜN YENİ LOKOMOTİFİ TRAFİK'

Bütün sektörün Ocak ve Haziran sonuna kadar uyguladığı tarifeleri değiştirdiği Haziran ayında rehber tarifenin şirketlere ulaştığını kaydeden Mine Ayhan, süreç hakkında şöyle bilgi verdi: "Aktüerlerimiz Hazine'den gelen rehber tarife üzerinde çalışıyorlar. Temmuz başında bu yeni tarifemiz devreye girecek. Trafik, kaskodan çok daha farklı bir noktada. Çünkü teminat limitleri 2005 yılından itibaren oldukça arttı ve sorumluluk sigortası olduğu için uzun yıllar boyunca hasar getirebiliyor. Trafik branşında gerçekten ilginç bir ikinci yarıyı olacağını düşünüyorum. Trafik öyle bir branş ki, eskiden her şirketin fiyatı aynıydı. Ancak şimdi trafik primleri kasko primleri ile yarışır hale geldi. Trafik fiyatlarında 10 lira 20 lira fark için tüketiciler her sene farklı şirketten poliçe satın alabiliyor. Bu nedenle trafik kapıyı açan branş haline geldi, sektörün yeni lokomotif trafiktir. Öyle bir lokomotif ki hepimizin son derece dikkatli aktüeryal çalışması yapmasını gerektiriyor. Mesela bir kaza oluyor, aynı araçta 5 kişi öldüğü anda 600-700 bin liralara varan bir hasar tazminatı ortaya çıkıyor. Bütün bunlar öngörülerek zincir merdiven hesapları yapılıyor. Şirketimizde bir lisanslı, bir yardımcı iki aktüerimiz var, bir de dışardan danışman aktüerimiz var. Aktüer ekibimiz SAS programını kullanıyor. Çok ciddi analizler yapıyoruz. Aktüerlerimizin mikro-granüler yaklaşımıyla çalışıyorlar. İnce detaylara inerek trafik portföyümüzde ve bütün sektör istatistikleri üzerinden bu incelemeyi yapıyorlar."



MİNE AYHAN

Sektörde poliçe sayısının arttığını söyleyen Mine Ayhan, sektörün farklı alanlara sigorta bilincini yaymak adına çalışmalar yaptığını belirterek "Çapraz satışla aynı müşteriye satılan poliçe sayısı da artıyor" dedi.

Prim üretiminde 2009'da kasko, trafik ve hayat dışı branşlarda düşüş yaşandığını söyleyen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, 2009'un ilk 3 ayında prim üretiminin düşmesinin sebebinin 2008'in son çeyreğinde başlayan ve Türkiye'yi de etkisi altına alan küresel kriz olduğunu ifade etti. "2009 ve 2010'un ilk üç ayını değerlendirdiğimizde de kasko, trafik ve diğer branşlarda artış yaşandı. Burada da daha önceki düşük üretimin baz etkisini mutlaka dikkate almamız lazım" diyen Ayhan, kasko branşında 2008 yılı prim üretim rakamlarına bakıldığında 2010 yılında 2008 yılına göre yüzde -7,69 prim düşüş olduğunu belirtti. 2009-2010'u ilk üç ay karşılaştırmalarında prim artışlarının trafikte yüzde 21,87, kaskoda yüzde 13,69, hayat dışı toplamda yüzde 12,34 olduğunu ve bu durumda enflasyon da dikkate alındığında reel bir büyümenin gözlemlendiğini kaydetti. Ayhan sözlerini şöyle sürdürdü: "Büyümenin bu hızla devam etmeyeceği görüşündeyim. Bunun da tek sebebinin baz etkisi olarak görmüyorum, burada fiyatların sadece kasko ve trafikte değil, tüm branşlarda düşeceğini düşünüyorum. Bir yandan da poliçe sayılarımız artıyor, çünkü bütün sektör, farklı alanlara sigorta bilincini yaymak adına çalışmalar yapıyor. Çapraz satış yapılarak aynı müşteriye satılan poliçe sayısı da artıyor. Bir müşterinin şu ana kadar sadece trafik sigortası varsa ona artık kasko, konut, ferdi kaza poliçesi gibi başka poliçeler de satıldığı için poliçe adedlerimiz artıyor. Trafikte 2008'in ilk üç ayında yaklaşık 150 milyon lira zarar vardı. 2009'un ilk üç ayında yaklaşık 117-118 milyon lira zarar vardı, 2010'da ise yine yaklaşık 110 milyon lira civarında bir zarar var. Hayat dışı toplamda ise 2008'in ilk üç ayında yaklaşık 19 milyon lira teknik kar, 2009'da 28 milyon teknik kar, 2010'un ilk üç

ayında 2 milyon teknik kar var. Teknik karda düşük fiyatlamalardan dolayı ciddi bir düşüş var. Kasko ve trafikteki teknik kar veya zarar oranları çok değişmemiş ama hayat dışı toplamda genelde aşırı düşüş var. Bunun sebebi yangın sigortalarının da fiyatların aşırı düşmüş olmasıdır."

'DASK VE KONUTTA 2-3 YIL İÇİNDE CİDDİ ARTIŞ OLACAK'

Yangında bireysel ürünlerde fiyatların içinde bulunduğumuz dönem için iyi olduğunu söyleyen Mine Ayhan, DASK'ın yaygınlaştırmak ve tüketiciyi bilinçlendirmek için gerçekleştirdiği tanıtım çalışmalarının iyi sonuçlar verdiğini belirtti. Ayhan, "Konut poliçelerinde her firmanın pek çok projesi var. Hepimizin bu projeleri gerçekleştirmesiyle benim gözlemim 2-3 seneye kadar bu sayılarda da ciddi artış olacağı. Bu konuda bizim de kendi acentelerimizle konuşup, acentelerimizin de müşterilerimizi yönlendirmesini sağlamamız lazım" şeklinde konuştu.

HASARLARIN HIZLI ÖDENMESİ HER İKİ TARAFIN LEHİNE

Sektörün hasarla ilgili maliyet azaltıcı çalışmalar yaptığına değinen Ayhan, "Tüketicileri sigortalanma konusunda bilinçlendirmeye yönelik yaptığımız çalışmalar da işe yarıyor çünkü eskiyle kıyasladığımızda daha bilinçli sigortalıların olduğunu gözlemliyoruz" dedi. Hasar anında hasarın en doğru ve hızlı şekilde eksiksiz ödenmesini sigorta şirketlerinin de tercih ettiğini belirten Ayhan "Eskiden enflasyon yüzünden faiz oranları o kadar yüksekti ki sigorta şirketleri hasarı ödemediği her an para kazanıyordu. Ama şimdi böyle bir şey yok, tam tersi bizim yükümlülüklerimiz arttı. Biz de en kısa zamanda eksiksiz olarak hasar ödemelerini yapmaya çalışıyoruz."

ULUSLAR ARASI GÜÇLÜ NETWORK AVANTAJI

2009'un ikinci yarısı ve 2010'un ilk yarısının Generali Sigorta için bir yapılanma süreci olduğunu söyleyen Mine Ayhan, çok başarılı bir yapılanma süreci geçirdiklerini kaydetti. Bu başarıyı özellikle 2010'un ikinci yarısında çok ciddi rekabet ve satış avantajı ve hizmet olarak hem sigortalılarına hem de dağıtım kanallarına sunabileceklerini ifade eden Ayhan sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu konuda çok iddialıyız ve bütün ekibimiz de buna inanmış durumda. Bütün branşlarda yeni ürünler geliştiriyoruz. Hareket rotamızı çizdik, sürdürülebilir karlı büyümek istiyoruz ve bununla ilgili bütün planlarımızı yaptık. Generali Sigorta'yı, Türkiye'deki sigorta şirketleri arasında çok özel bir yerde konumlandırmak istiyoruz. 147 yıldır Türkiye'de bulunan çok büyük geçmişi olan bir şirket. Bunun yanında Generali Grubu'nun yurtdışındaki ağı çok geniş. 12 Mayıs'ta İstanbul'da Avrupa Kültür Başkenti olarak gerçekleştirdiğimiz seminer bütün network'ün Generali Sigorta'ya olan ilgisini gösterdi. Biz o organizasyondan dolayı çok fazla teşekkür aldık. Ayrıca daha önce iki ülkede daha yapılmış olmasına rağmen en yüksek katılım İstanbul'daymış. Generali'nin diğer ülkelerdeki grupları da bizim şirketimizi çok destekliyor. Bu bizim dağıtım kanallarımız için, onlara sunabileceğimiz çok büyük bir avantaj. Çünkü uluslararası müşterilere veya müteahhitleerin yurtdışındaki risklerinin sigortalanmasında bu network sayesinde çok hızlı hareket edebiliyoruz. Acentelerimiz ve dağıtım kanallarımız istedikleri zaman bize ulaşırlar ve onlara her zaman en iyi çözümleri sunarız. En kısa zamanda müşterilerine teklif ve fırsatlar sunmalarına yardım ederiz."