

SOMPO SİGORTA:

“Sağlık sigortacılığındaki stratejik hedefimiz saygın ve güvenilir bir oyuncu olmak”

ATAMAN KALKAN - Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı



Sompo Japan Grubu, sağlık sigortacılığı alanındaki faaliyetlerini 30 ülke çapında başarıyla sürdürüyor.

Grubun Türkiye iştiraki olan Sompo Sigorta da şüphesiz bu başarının aktörlerinden. Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, şirketlerinin sektördeki mevcut pozisyonunu, sektörle ilgili değerlendirmelerini ve sağlık kuruluşlarından beklentilerini hospitalmanager ile paylaştı.

H

.M: Sompo Sigorta'dan kısaca bahseder misiniz?

A.K: Sompo Sigorta olarak, sağlık sigortacılığı alanını, stratejik bir iş kolu olarak konumlandırıyoruz.

Türkiye pazarında bu bransa yatırım yapan şirketlerin başında geliyoruz. Ana sermayedarımız Sompo Japan Grubu da Japonya ve faaliyet gösterdiği diğer 30 ülke çapında sağlık sigortacılığını stratejik bir iş kolu olarak değerlendiriyor.

Sağlık sigortacılığındaki stratejik hedefimiz; gerek dağıtım kanallarımızın gerekse anlaşmalı sağlık kuruluşlarımızın çalışmaktan yüksek memnuniyet duyacakları, sigortalılarımızın ise ürünümüzü aldığı anda kendilerini tam güvende hissedecekleri saygın ve güvenilir bir oyuncu olmak.

H.M: Şirketinizin sektördeki mevcut pozisyonuna ilişkin bir değerlendirme yapar mısınız?

A.K: Pazardaki güçlü oyuncular arasında öne çıkıyoruz. Rakamlar da bu iddiamızı destekliyor. Örneğin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) pazarı 2020 yılında %52 büyürken **Sompo Sigorta** olarak %104 büyümeyle pazarın iki katı performans gösterdik. TSS ürünümüzü 2016 Nisan'da satışa sunduk. O günden bu yana istikrarlı biçimde pazarın üzerinde büyüme gösteriyoruz

Bu başarının ardında, istikrarlı ve güçlü yönetim anlayışının yanı sıra sürdürülebilir büyüme hedefimiz ve bu hedefe dönük operasyonlarımız bulunuyor.

Örneğin kendimize ait sağlık sigortacılığı yazılımımızı tamamladık. Stratejik işlerimizin tamamı kendi sorumluluğumuzda bulunuyor. Riskin tamamını kendi üzerimizde tutuyoruz. Bu alanda 'Sürdürülebilir Kârlı Büyüme' yaklaşımımızla paydaşlarımıza değer yaratarak büyümeye devam edeceğimizi söyleyebiliriz.

Sompo Sigorta olarak en fazla önem verdiğimiz konu, ürünlerimizin sigortalılarımıza farklı değer önerileri sunması. TSS ürünümüzde, sunduğumuz teminatlar ve yarattığımız farklar hakkında hem dağıtım kanallarımızdan hem de müşterilerimizden çok olumlu geribildirimler alıyoruz. Gerek yatarak tedavi gerekse yatarak + ayakta tedavi planımızda, sigortalılarımız herhangi bir ek prim ödemeksizin check-up, avantajlı dış paketi, gündelik yatış tazminatı gibi benzersiz teminatlara da sahip oluyorlar. Ayrıca doğum planımızla; sigortalılarımızın doğum eylemini en uygun primlerle ve ödeme kolaylığıyla gerçekleştirmelerine olanak sağlıyoruz.

H.M: Özel sağlık sigortacılığında finansal sürdürülebilirlik ile ilgili düşünceleriniz nedir? (hasar-prim oranlarındaki gelişim, sağlık hizmetlerindeki maliyet ve fiyat artışları, poliçe fiyatları vb.)

A.K: Özel sağlık sigortacılığı, sağlık hizmetlerinin finansmanı açısından çok önemli bir araç. Ayrıca bireylerin kendi başlarına finanse edemeyecekleri ölçüde büyük bir sağlık riski gerçekleştiğinde onları ekonomik bir yıkımdan koruyan en önemli koruyucu. Bununla birlikte 5 yıl öncesine kadar, sigorta şirketleri ve sermayedarları pers-

pektifinden; Türkiye pazarında özel sağlık sigortacılığı genel olarak kâr edilmesi zor, pazarın birkaç şirkette konsolide olduğu, sigortalı adedinin artmadığı, operasyonu yoğun, teknoloji yatırımları ve nitelikli insan kaynağı gerektiren zorlu bir alan olarak algılanıyordu. Bununla birlikte o yıllarda yeni bir açılım olarak ortaya çıkan tamamlayıcı sağlık sistemi, sektörün bu alandaki gelişimini tetikleyen ana unsur oldu. 2015 yılında 134 bin olan TSS sigortalı adedi, Haziran 2021 itibarıyla 2 milyonu aştı. Bu başarılı performansın altında iki temel etken olduğunu düşünüyoruz:

İlki; tamamlayıcı sağlık sigortasına dahil olan sağlık kuruluşlarının, sigorta şirketleriyle birlikte çalışabilirlik prensipleri çerçevesinde makul fiyat seviyeleriyle nitelikli hizmet sunma tercihidir.

İkincisi ise sigorta sektörünün yaygın ve yetkin kanallar ve serbest rekabet şartları ile hızlı penetrasyon gösterebilme becerisidir. Bunun sürdürülebilmesi ise hastanelerin ve sigorta şirketlerinin, kısa vadeli finansal hedeflerden ziyade gösterdikleri stratejik yaklaşımı devam ettirmelerine bağlı diye düşünüyoruz.

H.M: Tamamlayıcı sağlık sigortasının gelişimine ilişkin yorumlarınız nelerdir?

A.K: Biraz önce de bahsettiğimiz gibi TSS son 5 yılda Türkiye sağlık sigortacılığının büyümesinde ve gelişiminde en önemli dinamiklerden biri oldu. Buna 2020 yılında yaşadığımız pandemi süreciyle birlikte toplumda oluşan farkındalık da eklenince özellikle tamamlayıcı sağlık sigortasına olan talebin hızla arttığını gözlemliyoruz.

Son 5 yılda klasik sağlık sigortalı adedi 2,1 milyondan 2,3 milyon adede çıkarken TSS sigortalı adedi 134 binden 2 milyon seviyelerine yükseldi.

Öte yandan Türkiye'de sağlık

harcamaları hızla artmaya devam ediyor. 2013'te 84 milyar TL olan sağlık harcamaları miktarı, 2019 verilerine göre 201 milyar TL'ye ulaştı. Cepten harcamalar ise 12,6 milyar TL'den 33 milyar TL düzeyine geldi. Buna karşılık özel sağlık sigortacılığı pazarı 2020 verileriyle henüz 10 milyar TL seviyelerinde. Bu da pazardaki potansiyelin en önemli göstergelerinden biri.

Tüm bu veriler ve gelişmeler ışığında; özel sağlık sigortacılığının gelişiminin devam edeceğini, burada da TSS'nin en önemli dinamiklerden biri olarak ağırlığını her geçen yıl artıracığını öngörüyoruz. Bu durumu sağlık hizmetlerinin finansmanı açısından çok olumlu olarak değerlendiriyoruz. Biz de şirket olarak bu alandaki yatırımlarımıza ve iş geliştirme çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

H.M: Sağlık kuruluşlarından beklentileriniz nelerdir?

A.K: Sağlık kuruluşlarımız, kurumsal olarak sağlıktaki değer zincirinin en önemli unsuru. Anlaşmalı sağlık kuruluşlarımızla özellikle pandemi sürecinde mevzuatımızın elverdiği ölçüde destek ve iş birliği yaptık.

Anlaşmalı sağlık kuruluşları ile sigorta şirketleri birbirlerine değer yaratan iki önemli paydaştır. Aslında özel sağlık sigortacılığının gelişimi ve sağlık hizmetlerinin finansmanı daha sağlıklı ve öngörülebilir bir zemine oturduğunda bundan en büyük faydayı yine sağlık kuruluşları sağlayacaktır. En temel beklentimiz, sağlık kuruluşlarının bunun bilincinde olmaları ve sigorta şirketleriyle ilişkilerini bu perspektiften değerlendirmeleri.

Öte yandan her iki taraf arasında kurulacak ilişkide dengeli bir fiyatlandırma politikası izlenmesi, iş ve hizmet süreçlerinde açık ve şeffaf iletişim kurulması kritik önem taşıyan konular arasında bulunuyor. ■