

Hayat dışı sigortada sadece prim üretiminde değil poliçe adetlerinde de artışlar dikkat çekiyor. İlk yarıda yüzde 139 prim üretimi yazan sektör, trafik, yangın ve sağlık alanlarında artan poliçe sayılarına imza atıyor. Sompo Sigorta Genel Müdürü **FAHRİ UĞUR**, "Yangın ve konut sigortaları önemli. Maalesef deprem felaketi sonrası insanların sigortaya yöneldiğini ve bu alanda artış olduğunu görüyoruz. Konut branşında poliçe adetleri ilk yarıda yüzde 1 artış yazdı. Sektör için güzel ilerleme var" diyor.

ELÇİN CİRİK • ecirik@capital.com.tr

FOTOĞRAFLAR: HÜSEYİN SERDAR ÖNGEN



“İkinci çeyrek daha kârlı”

Türkiye sigorta sektörü, bu yılın ilk yarısında da büyümesini sürdürüyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre hayat dışı sigorta, bu yılın ilk 6 ayında yüzde 139 büyüdü. Enflasyonla karşılaştırıldığında reel büyüme yüzde 73'e geldi. Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, sektörde prim üretiminin yanında poliçe adetlerinde dikkat çekici büyüme olduğunu belirtiyor. Uğur, özellikle oto, sağlık ve yangın branşlarının hızlı büyümesiyle öne çıktığını söylüyor.

“Türkiye’de yaklaşık 22 milyon trafik sigortası, 8,5 milyon civarında da kasko poliçesi var. Trafik sigortası adetlerinde yılın ilk 6 ayında yüzde 11 artış mevcut” diyen Uğur, TSS poliçe adetlerinde de yüzde 21 yükseliş olduğuna vurgu yapıyor. Uğur, yılın devamında da araç ve konut satışlarının sürmesinin, olumlu ekonomik adımların etkisiyle poliçe adetlerinde artışın süreceği görüşünde. Yangın sigortaları, konut ve sağlık sigortalarında büyüme bekliyor.

Birinci çeyrekte 3,2 milyar TL kâr açıklandığına dikkat çeken Uğur, trafik sigortası hariç büyük branşların tamamının teknik kâra döndüğünü söylüyor ve şöyle değerlendiriyor: “Trafik sigortasında 2 milyar TL’yi aşan teknik zarar söz konusu. Kaskoda 4 milyar TL civarında bir teknik kâr var. İkinci çeyrek çok daha kârlı çıkacaktır.”

Sompo Sigorta Genel Müdürü Fahri Uğur, hayat dışı sigortada trendleri ve şirketinin hedeflerini şöyle anlattı:

● Bu yılın ilk yarısında hayat dışı prim üretiminde yıllık yüzde 139'luk artış görülüyor. Bu büyümenin ana faktörleri neler oldu?

■ Sektörde yüzde 139 nominal büyüme var. Reel büyümede genelde enflasyonla farka bakılır ama sigortada büyümenin reel olup olmadığını anlamak için sigorta sektörünün enflasyonuna

da bakılmalı. Bu yüzden yüzde 139'luk büyümenin ne kadarı reel ne kadarı nominal hesaplaması zor. Bu nedenle prim üretimi büyümesinin yanında poliçe adetlerine bakıyoruz ve burada da büyüme yaşandığını görüyoruz.

● Hangi branşlarda poliçe adetlerinde artış görülüyor?

■ Oto sigortalarında büyüme var. Türkiye’de yaklaşık 22 milyon trafik sigortası, 8,5 milyon civarında da kasko poliçesi var. Trafik sigortası adetlerinde yılın ilk 6 ayında yüzde 11 artış mevcut.

Diğer taraftan sağlıkta da özellikle tamamlayıcı sağlık sigortalarında (TSS) ciddi bir artış söz konusu. Bu yılın ilk yarısında TSS poliçe adetlerinde yüzde 21 artış görüyoruz. Yangın ve konut sigortaları da önemli. Maalesef deprem felaketi sonrasında insanların sigortaya yöneldiğini ve bu alanda da bir artış olduğunu görüyoruz. Konut branşında poliçe adetleri ilk yarıda yüzde 1 artış yazdı. Bu açıdan baktığımızda sektör için güzel bir ilerleme var.

● Yangın ve konut tarafında deprem sonrası talep artışı olmuştur, bu durum sürüyor mu?

■ Evet yılın ilk yarısı talep artışı olduğu doğru... Yangında poliçe artışlarını maalesef deprem sonrası görmeye başladık. Oto sigortalarında yılın ilk yarısı 556 bin aracın piyasaya girmesiyle reel artış oluştu.

Ayrıca ortalama primlerdeki artış da büyüme-yi getirdi. Bu artışın da birkaç sebebi var: Birincisi tabii ki maliyetlerdeki artış. İkincisiyse sektörün negatif reel faiz ortamından kaynaklanan durumunun primlerde etkisi oldu. Sigortacılıkta primleri toplayıp yatırıma yönlendiriyoruz, teknik kârın yanında yatırım gelirleri ve primlerle hasarı ödüyoruz. Sigortacılık zor çünkü alacağımız primi tespit ederken ne kadar yatırım geliri elde edeceğimizi ve gelecekte ne kadar hasar

“ALTERNATİFLER SUNMAK İSTİYORUZ”

ÜRÜN SAYISI

Satışlarımızın yüzde 90'ını acente ve broker kanalı üzerinden yapıyoruz. Bu dağılım oranıyla devam edeceğiz. Son dönemde ürün yelpazemizi önceki yıllara göre artırmaya çalıştık. Acentelerimizin raflarında daha fazla ürünle yer almak istiyoruz. Bütçe dostu kasko ya da çevre dostu kasko gibi ürünlerle çeşitlendirmemizi artırıyoruz. Müşterimize alternatifler sunmak istiyoruz.

ÇEŞİTLİLİK

Örneğin bütçe dostu kasko, tamirhane muafiyetli bir ekonomik ürün. Çevre dostu kaskoysa çevre dostu ve hibrit araçlar için öne çıkardığımız bir ürün. Özellikle elektrikli ve hibrid araçlar için değişimi de öngörerek bu ürünü çıkardık.

Sadece bu alanda değil farklı alanlarda da ürün çeşitliliğini artırmak temel stratejimiz.



ödeyeceğimizi tahmin etmemiz gerekiyor. Eğer yatırım gelirleri ve primler hasarı ödeyemezse teknik zarar yazarsınız. Bu nedenle önümüzdeki dönemdeki hasar maliyetlerinin ne kadar artacağını tahmin edebilmek önemli. Son 1,5 yılda yatırım gelirleri ve prim toplamında hasarlarda geçen yıla göre bir farklılık olmasının, negatif reel faizden bahsediyorum, sigorta sektöründe ortalama primlere etkisi oldu.

● Peki yılın devamı için öngörünüz nasıl?

■ Temmuz ve ağustos ayları sektör için yoğun geçmez, mevsimsel etki var. Ancak genel tabloda sigorta poliçeleri adetlerindeki artış devam ediyor. Konut satışı sürüyor, araç satışları hala yüksek. Bunun dışında İstanbul depremi gündemde. Böyle bir ortamda poliçe adetlerinde artış beklemek normal. Sağlık sigortalarında ciddi bir trend var, bu artışın birden duracağını öngörmüyorum. Yangın ve konut sigortalarında da artış sürer. Ancak yangın sigortalarında reasürans maliyetlerinde yükselme mevcut, bu da ortalama prim fiyatlarını artıracaktır. Bu alanda hem adetler hem primlerde artış görebiliriz. Özetle yangın sigortaları, konut ve sağlık sigortalarında büyüme bekliyorum.

Diğer taraftan negatif reel faizin düştüğünü görüyoruz yani maliyetlerdeki artışla yatırım ge-

lirleri arasındaki fark daralıyor. Ekonomik öngörülebilirlik arttı.

● Yüzde 70'i geçen reel büyüme, yılın sonuna kadar sürer mi?

■ Merkez Bankası'nın genel enflasyonun yılı yüzde 58 olarak kapatacağı öngörüsüyle hayat dışı sigortacılıkta prim üretiminin yüzde 70'leri bulacağını düşünmüyorum. Daralma olur. Ama son 1,5 yıl içinde maliyetlere yansıyan negatif reel faiz ortamının azalması ve risk marjının düşmesi, müşterilere ve fiyatlara pozitif yansır.

● Alınan makro ihtiyati kararların sektöre etkisi nasıl olacak?

■ Pozitif etkileri olacaktır. Maliyetlerdeki artışın bir kısmı hedge edilebiliyor, bunu 2022'de gördük. Bu dönemde maliyetlerdeki artışı hedge edemeyen şirketler, teknik zarar yazdı. Ekonomideki olumlu adımlar, öngörülebilirlikteki artış, risk marjını düşürecek. Hedge maliyetlerindeki ve negatif reel faizdeki düşüş de maliyeti azaltacaktır. Atılan adımların pozitif olduğunu, bunların yansımalarını da yavaş yavaş görmeye başladık. Fiyatlar maliyetler kadar artacaktır ama fiyatların reel olarak çok artacağını düşünmüyorum.

● Kârlılık ilk çeyrekte nasıldı? Yıl nasıl kapanır?

■ Geçen yıl sektörde teknik zarar yazıldı.

Yüzde 20 öz kaynak kârlılığı vardı. 2022'de enflasyonun yüzde 64 olduğunu düşünürsek, öz kaynak kârlılığının yüzde 20 olduğu bir yerde finans teorisi açısından şirketlerin değer kaybettiğini söyleyebiliriz.



“DEPREM ÇOK ŞEY ÖĞRETTİ”

“DESTEK OLDUK”

Odaklandığımız en önemli konu, müşteri. Gerçekten deprem, sigorta sektörüne çok şey öğretti. Sompo Sigorta olarak öğrendiğimiz en önemli nokta, müşteriyi odağa daha fazla koymak oldu. Öncelikle sigorta sektörü, depremde gerçekten iyi iş çıkardı. Tüm sektör oyuncularını hızlıca ayağa kalktı ve bölgeye destek oldu. Bu tecrübeyle müşterilerimizi daha fazla odağa koymamız gerektiğini anladık. Müşterinin ihtiyaçlarına göre poliçe oluşturmamız, risk gerçekleştiğinde sadece hasarı ödeyen bir şirket olmak yerine müşterimizin yanında daha fazla olmamız gerektiğini gördük.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Depremde bu yaklaşımın çok pozitif etkilerini gördük. İnanılmaz bir müşteri ve dağıtım kanalı memnuniyetini yaşadık. Deprem bölgesinde iyi hizmet sunan şirketlerden biri olarak görüldüğümüzden şirketimizden poliçe kesmek isteyen, farklı şirketlerden bize doğru kayan müşteriler olduğunu da gördük. Bu müşteri memnuniyetini diğer alanlara da taşıyabilirsek fark yaratabileceğimize inanıyoruz. Önümüzdeki 1-2 yıl boyunca odağımız müşteri memnuniyetini artırmak olacak. Odağımız kötü gün dostu olmak.

Ama tabii ki ekonomideki pozitif adımların, regülasyondaki adımların ve risk marjının azalması gibi konuların, bu yılın ilk çeyreğinde kârda olumlu etkisi oldu. İkinci çeyrek sonuçları henüz açıklanmasa da olumlu etkiler sürüyor. Önemli kârlar var. Bunlar devam eder.

Ancak ilk yarıdaki kârın aynı şekilde yıl sonunda devam edeceğini düşünmüyorum. Yıl sonunda enflasyonun bir miktar yukarısında bir öz kaynak kârlılığı olacağına inanıyorum.

● Teknik zarar toparlandı mı?

■ Bu yıl birinci çeyrekte açıklanan rakamlarda 3,2 milyar TL kâr var. Burada ana rakamın teknik kârdan geldiğini görüyoruz. Trafik sigortası hariç büyük branşların tamamı teknik kâra dönmüş durumda. Trafik sigortasında 2 milyar TL'yi aşan teknik zarar söz konusu. Kaskodaysa 4 milyar TL civarında bir teknik kâr var. Tüm bunlar dahil edildiğinde kâr, 3,2 milyar TL. İkinci çeyrek çok daha kârlı çıkacaktır.

● Gelirlerdeki artış devam eder mi?

■ Yıl sonuna doğru artışın devam edeceğini söylemek mümkün.

● Şirketinize gelirsek, bu yılın ilk yarısında büyüme performansı nasıl gerçekleşti?

■ Bu yılın ilk yarısında sektörün üzerinde, yüzde 142,1 büyüdük. Büyümeye devam ediyoruz. Bir önceki yıla mukayese ettiğimizde bu yıl oto sigortalarında biraz daha fazla büyüdük. 2023'ün ilk çeyreğinde kaskoda poliçe adedinde sektörün üstünde yüzde 6 büyüdük. Trafikte ise poliçe adedimizi ikiye katladık. Burada sektör yüzde 11 büyürken biz yüzde 103 büyüdük. TSS'de ise Sompo olarak toplam sigortalı adedinde yüzde 56 büyümeyi gerçekleştirdik. Pazarda ise yüzde 21 büyüme vardı. Konutta poliçe adet büyümemiz yüzde 5 oldu.

● Bu yıl sonu için hedefleriniz nasıl?

■ Büyümemiz sektörde rekabetin durumuna göre değişecek. Rakam vermek yanlış olur. 2022'de Sompo Sigorta olarak prim üretiminde yüzde 191,9 büyümüştük. Bu yıl da önceki yıla paralel ya da biraz üzerinde büyümemiz olur. Poliçe adedinde de büyüme beklentimiz var.

Pazar payımızı haziran sonunda yüzde 4,15. Tabii büyümeyi ya da payını artırmayı istemeyen şirket yoktur, doğal olarak artırmak istiyoruz. Temel stratejimiz olarak sadece büyümeye odaklanmıyoruz. İnsan, teknoloji, dağıtım kanalı ve müşteri gibi stratejik alanlarımız önemli. Bu alanlara odaklanıp doğru işler yaparsak zaten büyüme ve pazar payı gelir. Bugün çok farklı ürünlerde toplanan 1,9 milyon müşterimiz var. Önümüzdeki dönemde hizmet kalitesini de artırarak bu sayıyı yükselteceğiz. 📈