

Sompo Sigorta CEO'su RECAİ DALAŞ'a göre sigortacılığın durumu sanıldığı kadar iyi değil. Dalaş, bu yıl yeni şirketlerin pazardan pay alabilmek adına özellikle oto branşlarında fazlasıyla rekabetçi olduğunu ve bunun sektörde kârlılığı olumsuz etkilediğini düşünüyor. "Önümüzdeki bir yılda üçüncü kırılmayı bekliyorum" diyen Dalaş, bu kırılmanın küçük oyuncularını vuracağını söylüyor. Ona göre küçüklerin darbe yemesi ise sektörde sorun yaratabilir.

ELÇİN CİRİK • ecirik@capital.com.tr



“ÜÇÜNCÜ KIRILMA KÜÇÜKLERİ VURABİLİR”

Hayat dışı sigortada yaşanan fiyat rekabetinin etkileri iyice görünür hale geldi. Bu yılın ilk 8 ayında yüzde 20,7 prim üretimi artışı söz konusu. Ancak sektörün öne çıkan oyuncularından Somp Sigorta'nın CEO'su Recai Dalaş, “Sigortacılığın durumu sanıldığı kadar iyi değil... Enflasyonu göz önüne alınca ciddi bir reel büyüme olmadığını söylemek lazım” diyor.

Dalaş'a göre sektör ciddi kârlılık sorunu yaşıyor. Dalaş, “Bu yıl birçok yeni şirket pazardan pay alabilmek adına özellikle oto branşlarında fazlasıyla rekabetçi ve bu durum tüm sektörü etkiliyor” diye konuşuyor.

“Oto tarafında yüksek rekabet nedeniyle yalanan poliçe adedi artışları, prim üretimine aynı ölçüde yansımıyor. Çünkü sektörde gereğinden fazla şirket var ve sayıları giderek artıyor” diyen Dalaş, 2022'de önemli bir kırılım bekliyor. 2010 sonrası sektörde iki önemli kriz olduğuna dikkat çeken yönetici, 2012'de yaşanan ilk krizde o zaman sektör lideri olan şirketin zarar ettiğini fark etmesiyle fiyatların arttığını anlatıyor. İkincisinde ise 2015-2016 yıllarında trafik sigortalarında yine büyük bir oyuncunun aşırı rekabetçi davranarak zarar ettiğini ve böylece poliçe fiyatlarının yeniden yükselme eğilimine girdiğini söylüyor. “Önümüzdeki bir yılda üçüncü kırılmayı bekliyorum. Ancak bu kırılmanın farklı bir özelliği olacak: Önceki krizler büyük oyuncuları etkilemişti. Bu sefer küçük oyuncuları vuracak. 2022, çok kritik bir yıl olacak” yorumunu yapıyor.

Bu yıl aslında oto dışı branşlarda yüzde 26,1 ile iyi bir büyüme göze çarpıyor. Dalaş, gelecek

yıl da oto dışında özellikle sağlıkta iyi büyümenin geleceği fikrinde.

Somp Sigorta CEO'su Recai Dalaş, hayat dışı sigortacılıkta mevcut tabloyu ve gelecek dönem için fırsatları ve riskleri şöyle aktarıyor:

● Hayat dışı sigortada prim üretimi nasıl büyümeye gösteriyor?

■ Sigortacılığın durumu, sanıldığı kadar iyi değil... Ağustos sonu verilerine göre hayat dışı sigorta prim üretiminde yüzde 20,7 büyüme mevcut. Ancak ağustosta açıklanan yıllık yüzde 19,2 enflasyonu göz önüne alınca ciddi bir reel büyüme olmadığını söylemek lazım.

Aslında poliçe adetlerinde artış yaşanıyor. Prim üretimlerinin üzerinde poliçe adedi artışı olan branşlar var. Bu da rekabet nedeniyle poliçe fiyatlarının istenen seviyeye gelmediğini gösteriyor. Dolayısıyla sektörün kârlı olmadığını, ciddi kârlılık sorunu olduğunu söylemek gerekiyor. Bu yıl birçok yeni şirket pazardan pay alabilmek adına özellikle oto branşlarında fazlasıyla rekabetçi ve bu durum tüm sektörü etkiliyor.

● Poliçe adetlerinde artışların olduğu branşlar hangileri?

■ Poliçe sayısında artış, her zaman sektör için sağlıklı bir gösterge... Sektör bu yıl poliçe adedi bazında iyi durumda.

Bu yılın ilk 8 ayında trafik sigortaları poliçe sayısında yüzde 5,2 artış mevcut. Aynı dönemde kasko branşında yüzde 26,4 ile güzel bir yükseliş var. Bu alanda poliçe sayısı geçen yıl pandemi döneminde azalmıştı, burada baz etkisini görüyoruz. Sağlık tarafında iyi giden tamamlayıcı sağlık ürününde de ağustos sonunda adetlerde

yüzde 27,3 artış görüyoruz. Tamamlayıcı sağlığın 2022'de büyüyecek bir alan olduğunu düşünüyoruz. Sompö Sigorta olarak sağlıkta büyük bir oyuncu değiliz ama tamamlayıcı sağlıkta poliçe sayısında bu yıl yüzde 55,8 büyümeye yakaladık. Bu alanda sektör de biz de büyüyeceğiz.

Oto tarafında yüksek rekabet nedeniyle yalanan poliçe adedi artışı, prim üretimine aynı ölçüde yansımıyor. Çünkü sektörde gereğinden fazla şirket var ve sayıları giderek artıyor. Şirket sayısının artmasına karşı değilim, rekabet güzeldir ama pazara hesap kitap yapabilen şirketlerin girmesi lazım.

● Bu tablo sektörü nasıl etkiliyor?

■ 2010 sonrası sektörde iki önemli kriz oldu. İlki 2012'de, o zaman sektör lideri şirketin zarar ettiğini fark etmesiyle fiyatlar arttı. İkinci de 2015-2016 yıllarında trafik sigortalarında yine büyük bir oyuncu aşırı rekabetçi davranmış ve zarar ortaya çıktı; poliçe fiyatları yeniden yükselme eğilimine girdi. Önümüzdeki bir yılda üçüncü kırılmayı bekliyorum. Ancak bu kırılmanın farklı bir özelliği olacak: Önceki krizler büyük oyuncuları etkilemişti, bu sefer küçük oyuncuları vuracak. Küçüklerin darbe yemesi sektörde sorun yaratabilir. Trafik branşında hızlı büyüyorlar, ödeme yapamamaları durumunda bu sektöre ve ülkeye yük getirebilir. 2022 ile çok kritik bir yıla giriyoruz. Devlettten belirleyici ve piyasadaki belirsizliği azaltacak aksiyonlar bekliyoruz. Sigorta şirketleri yöneticileri de basiretli tüccar olarak şirketlerini doğru yönetmeli, sektörde atılan adımların negatif sonuçları 1-2 yıl sonra yansıyor. Şirketlerin uzun vadeli düşünmesi gerekiyor.

● Döviz kurlarında yaşanan yükseliş, daha çok hangi branşları etkiliyor?

■ Her branşı etkiler ancak özellikle oto branşlarında etkisi daha yüksek oluyor. Sağlık alanını da sağlık enflasyonu nedeniyle olumsuz etkiliyor. Oto branşlarında maliyetler büyük ölçüde dışarıya bağımlı. Burada maliyet artışları döviz kuru artışının önüne bile geçebiliyor. Otomobil endüstrisi satışlar iyi gitmediğinde yedek parça veya servisten kazanma stratejisi uygulayabiliyor. Bunun da sektöre negatif yansıması oluyor.

● Gelecek yıl sektör için nasıl gidecek sizce? Hangi branşlar büyümede öncü olur?

■ Sektörde bugün oto dışı branşların büyümeleri iyi. Oto dışı branşlarda ilk 8 ayda yüzde 26,1 büyümeye görülüyor. Ancak bu büyümenin de temelinde döviz kur artışı yatıyor. Özel şirketlerde kura endeksli prim üretebiliyoruz, kur artışı, prim üretimini de büyütüyor. Oto dışında

“OTO DIŞINDA BÜYÜYÖRÜZ”

BÜYÜME STRATEJİSİ

“Sompö Sigorta olarak bu yıl oto dışı branşlara yatırım yapıyoruz, şirketimizin oto dışı alanlarda iş yapma yeteneklerini ve organizasyonunu geliştiriyoruz. Önümüzdeki dönemde de oto dışında pazar payımızı büyütme hedefliyoruz. Ağustos sonu itibarıyla sektörde pazar payımız yüzde 4. Bu yıl trafik branşında adetsel olarak yüzde 54 küçölme tercih ettik. Önümüzdeki dönemde bu alanda belirsizlikler olduğunu düşünüyoruz. Sağduyulu ve olabildiğince bilimsel iş yapmaya çalışıyoruz. Oto branşlarında da tekrar büyüyeceğiz, düşük kârlılık dönemlerinde küçölüp kârlılıkların toparlandığı dönemlerde yeniden büyüyörüz. Bugünkü pazar paylarında kalmayacağız. Önümüzdeki dönem için pozitifim.

DİJİTALE YATIRIM

İyi şirket olma özelliğini sürdürebilmek için organizasyon yapımızı ve kadro kalitemizi sürekli geliştiriyoruz. Müşteriye dönük uygulamalara, daha iyi ve hızlı hizmet verebilmek adına dijital oluşumlara yatırım yapıyoruz. İşimiz matematiği, veriyi doğru kullanmak olduğu için teknoloji şirketi olmayı çağın gereği ve zorunluluğu olarak görüyoruz. Vizyonumuz şirketimizi bir teknoloji şirketi haline getirmek. Sompö Uluslararası Perakende Platformu'nun merkezi İstanbul. Burada geliştirdiğimiz deneyimi, grubun diğer şirketlerine transfer ediyoruz. Bu arada satın alma olanaklarına da açığız. Şirket birleşmeleri zahmetli, ölçüğü büyük ve bizim için anlamlı bir şirketi alım fırsatı olursa değerlendiririz. İleride Japonya'da olduğu gibi Türkiye'de de bir yaşlı bakım şirketi açmayı istiyoruz.

reel artış az da olsa var. Gelecek yıl ekonomideki büyümeye paralel olarak oto dışı branşlarda büyümeye yakalanacağını düşünüyörüm.

Sağlık branşında büyümeye devam eder. Bu yıl artan sel ve yangınlar nedeniyle de çalışmalar yapılıyor. DASK poliçelerinin sel gibi doğal afetleri kapsar hale gelmesi için çalışılıyor. Bu adımı, vatandaşların mağduriyeti açısından olumlu buluyörüm.

● Kârlılık tarafında nasıl bir yıl olacak?

■ Oyuncular özellikle oto branşlarında fazlasıyla rekabetçi. Bu durum, artan döviz kurları ve enflasyonu dikkate aldığımızda doğal olarak kârlılığı ciddi şekilde düşürüyor. Sektörde faaliyet sonuçlarını gösteren birleşik orana göre 100 TL prim gelirine karşın 107 TL maliyet var. Yani sektörde teknik kârlılıkta her 100 TL'lik prim yaldığında 7 TL zarar ediyoruz.

Bu durumu düzelter, bilançoda kâr görünmesini sağlayan mali gelirler. Ancak burada da zaman zaman bir kısım sermayedarın ve yöneticinin göz ardı ettiği bir husus var: Şirketler ortalama yüzde 20 mali gelir elde ediyor, enflasyonla bakıldığında burada reel getiri yok gibi, ancak sermayenin erimemesini başatabiliyoruz. Fakat



“YABANCI SERMAYE BELİRSİZLİKTE GİRMİYOR”

“PENETRASYON GERİLİYOR”

Sektöre 2010 sonrası büyük bir yabancı sermayedar girmedir. Çünkü kâr rakamları fiyfi, enflasyona göre düzeltilmesi gerekiyor. Ayrıca Türkiye’de özellikle trafik sigortası ürününde olağanüstü belirsizlik var. Hem mahkemelerin farklı kararlarıyla hukuki açıdan hem maliyetleri direkt etkileyen asgari ücrette artışın ne kadar olacağı konusunda belirsizlikler var. Bu belirsizlikler için her sigorta şirketi farklı tahmin yapıyor ve piyasada oluşan fiyatlar arasında yüksek fark oluşuyor. Yabancı sermaye, mali analizleri doğru yapabilecek yeteneklere sahip olduğu için, Türkiye sigorta pazarındaki mevzuat ve diğer koşullardaki yüksek belirsizlik nedeniyle gelmiyor. Mevcut olanların bir kısmı da çıkıyor. Kalanların mutlu olmadığını biliyoruz. Dolayısıyla yabancı sermaye penetrasyonu geriliyor.

“YERLİLER GİRİYOR”

Bu arada ilginç bir durum var: Sigorta alanına birçok yerli oyuncu giriyor. Bunun birkaç nedeni olabilir. Bir grup yerli şirket pazarda özellikle trafik sigortaları branşında hızlı nakit girişi olduğu için girip büyümeyi hedefliyor. Sonrasında şirketi satabiliriz diye düşünüyor. Bazıları ise doğru hesap yapamıyor, yapamayanlar olduğuna inanıyorum. İşin ilginç tarafı şirket kurmak kolay olduğu için kimse şirket de almıyor, bu yeni yerli oyuncular bu nedenle satılamıyor.

“KAMU REKABETİ”

Kamu şirketlerinin tek bir çatı altında toplanmasının da rekabette önemli etkisi var. Bizler, bu sektörün kayda değer yabancı sermayeli şirketleri olarak devletin tüm gücünü, imkanlarını kullanma şansına sahip bir yerli şirketle rekabet etmek durumundayız. Bu rekabet bazen yeterince adil olmayabilir, bu da sektörün bir realitesi...

vergi mevzuatı gereği yüzde 25 Kurumlar Vergisi ödüyoruz yani aslında bu kazanılan parayı da koruyamıyoruz. Sigorta şirketlerinin özsermayeleri zayıflıyor. Sektörde birleşik oran en az 100 olmalı ki zarar edilmesin.

Bu yıl haziran sonu itibarıyla hayat dışı sigortada kârlılık yüzde 15 düştü. Şu an sektörün ana gündemi, büyüme değil kârlılık. Poliçe fiyatları olması gereken seviyede oluşmadığı

için kâr hızla düşüyor ve önümüzdeki yıl da bu anlamda ciddi sıkıntılı olacak. Özellikle oto branşlarında bugün rekabetçi olan şirketlerin önümüzdeki yıl zarar edeceğini düşünüyoruz. Ayrıca sektör genel şartlara dair düzenlemeyi 3 aydır bekliyor, bunun netlik kazanması gerekiyor, Her beklenen gün zarar oluşuyor. Mevzuat sonucu maliyetlerin nereye evrileceği konusunda belirsizlik var. **C**